

## บทที่ 2

### แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง ปัญหาของผู้ซื้อบ้านมือสอง ผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า : กรณีศึกษา บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

#### 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย

ที่อยู่อาศัย เป็นปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิตของมนุษย์ (a basic human need) โดยมีวิวัฒนาการมาตั้งแต่สมัยยุคหินมาจนถึงปัจจุบันนี้ การศึกษาเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย มีผู้เชี่ยวชาญศึกษามากมาย ให้ความหมายดังนี้<sup>1</sup>

Herbert (1972) อธิบายหลักการเลือกบริเวณที่พักอาศัยขึ้นอยู่กับอิทธิพลภายนอกคือ ลักษณะทางกายภาพและสิ่งแวดล้อมของพื้นที่นั้น ๆ

Jay Siegel (1970) ให้ความเห็นเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัยว่าต้องพิจารณาความสะดวกสบายของการเข้าถึงและคุณภาพของสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะด้านสังคมของชุมชนสภาพธรรมชาติ การบริการสาธารณะ และความพึงพอใจที่ได้รับจากที่ตั้งนั้น

K.J. Buttom (1976) ได้เสนอแนวความคิดในการเลือกที่อยู่อาศัยที่ดีกว่าขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมที่ดีและขึ้นอยู่กับความรู้สึกสนิทสนมกับเพื่อนบ้าน

William Alonso (1960) กล่าวถึงการเลือกบริเวณที่พักอาศัยว่าควรพิจารณาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับที่ตั้งของที่ที่พักอาศัย ซึ่งมีความสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมและระยะห่างจากที่ทำงาน

William H. Claire (1973) ได้อธิบายถึงการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่าควรมีสิ่งแวดล้อมที่ดีปลอดภัยจากภัยธรรมชาติและมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงระหว่างบ้านแหล่งงานและแหล่งธุรกิจ

Wingo (1967) ให้ความสำคัญกับการเดินทางไปทำงานมากที่สุดและได้ให้ข้อสรุปจากผลการศึกษาว่าการย้ายที่อยู่อาศัยเข้าใกล้แหล่งงานมากขึ้นราคาที่ดินก็จะยิ่งสูงขึ้นขณะที่ค่าเดินทาง

---

<sup>1</sup> อังโน ลัดดาวัลย์ ชื่อตรง และคณะ. การศึกษาความต้องการของผู้อยู่อาศัยในอพาร์ทเมนต์ซึ่งปัจจุบันอาศัยอยู่ในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร. (คณะรัฐประศาสนศาสตร์ สถาบันพัฒนบริหารศาสตร์, 2545.)

ลดลง แต่ครัวเรือนจะยังคงย้ายที่อยู่เข้าใกล้แหล่งงานเรื่อยๆ จนกระทั่งพบทำเลที่ตั้งซึ่งเงินที่ประหยัด ได้จากการเดินทางที่ลดลงเท่ากับขนาดที่ดินที่ลดลง

J.E.Kain (1962) กล่าวถึงปัจจัยด้านระยะทางไปยังแหล่งงานที่มีผลต่อที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่ามีความสัมพันธ์กับรายได้ กล่าวคือระยะทางในการเดินทางไปทำงานจะเพิ่มขึ้นตามระดับรายได้ ผู้มีรายได้สูงที่ทำงานอยู่ในบริเวณศูนย์กลางเมืองมีแนวโน้มในการเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ไกลกว่า ส่วนผู้มีรายได้ต่ำจะเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ใกล้กว่าจะอยู่อาศัยในบริเวณแหล่งงานโดยไม่คำนึงว่าแหล่งงานจะอยู่ที่ใด

Richard F. Muth (1967) ได้กล่าวถึงความแตกต่างในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงและรายได้ต่ำกว่า ประชากรที่มีรายได้สูงจะมีแหล่งที่พักอาศัยอยู่ในเขตชานเมือง เพราะพอใจที่จะอยู่ในบริเวณที่มีความหนาแน่นต่ำ เนื่องจากต้องการบ้านในบริเวณที่ไม่แออัดมีสภาพแวดล้อมที่ดีกว่า แต่ประชากรที่มีรายได้ต่ำจะอยู่ใกล้ศูนย์กลางของเมืองเพื่อให้สะดวกในการเดินทางไปทำงานและกิจการอื่นๆ มากกว่าคำนึงถึงคุณภาพสิ่งแวดล้อมที่อยู่อาศัย

W.lean และ Brain Goodal (1974) ได้กล่าวถึงว่าผู้ที่มีรายได้แตกต่างกันจะมีความแตกต่างกันในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยอีกด้วย ซึ่งผู้ที่มีรายได้ต่ำจะพยายามมีที่อยู่ใกล้กับที่ทำงาน (โดยเฉพาะการมีที่ทำงานในเขตอุตสาหกรรม) เพราะจะประหยัดค่าเดินทางโดยอาจเสียค่าใช้จ่ายเฉพาะค่าเช่าบ้าน ส่วนผู้ที่มีรายได้สูงจะสามารถเลือกที่อยู่อาศัยได้หลายประเภท โดยไม่ต้องสนใจว่าที่อยู่อาศัยที่ทำงานต้องมีความสัมพันธ์ต่อกัน เพราะผู้ที่มีรายได้สูงสามารถเดินทางได้รวดเร็วเท่ากับผู้มีรายได้น้อยที่อยู่ใกล้แหล่งงานและนอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นๆ ในการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัย บางกลุ่มต้องการเลือกที่ตั้งที่พักอาศัยในบริเวณที่เป็นกลุ่มวัฒนธรรมและสังคมเศรษฐกิจเดียวกับตน

Barrie Needham (1977) ให้เหตุผลในการรวมกลุ่มของบริเวณพักอาศัยด้วย 2 สาเหตุคือ

1. ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) ผู้อาศัยต้องการเดินทางอย่างสะดวกสบายไปยังที่ทำงาน ร้านค้า สถานศึกษาและติดต่อธุรกิจ ผู้อยู่อาศัยจึงพอใจจะจับกลุ่มอยู่ 2 บริเวณข้างทางเส้นทางคมนาคมและกระจายอยู่รอบๆ กลุ่มสถานที่เหล่านี้

2. การประหยัดจากภายนอก (External Economic) การรวมกลุ่มกันของที่อยู่อาศัยดังกล่าว จะช่วยให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในเรื่องการใช้บริการสาธารณูปโภคของเมืองนอกจากแนวความคิดดังกล่าวแล้ว การเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย ยังอาจมีเงื่อนไขอื่นๆ ในการเลือกอีกด้วย อาทิ เช่น ระยะเวลาในช่วงชีวิตแต่ละช่วง มีผลต่อการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยเลือกที่อยู่อาศัย คนในวัยต่างๆ กัน จะมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่แตกต่างกัน กล่าวคือ



วัยหนุ่มสาว ซึ่งเป็นวัยศึกษาเล่าเรียนหรือเริ่มทำงาน วัยนี้จะมีอิสระในการเลือกที่อยู่อาศัยให้เหมาะสมกับความต้องการทางการศึกษาด้านการศึกษาและที่ทำงาน

วัยแต่งงานมีครอบครัว ต้องการที่ตั้งของที่อยู่อาศัยและรูปแบบให้สัมพันธ์กับสถานภาพครอบครัว

วัยที่มีบุตร ต้องการที่อยู่อาศัยที่มีพื้นที่มากขึ้นและให้เหมาะสมกับรายได้

วัยสูงอายุ อาจต้องการที่อยู่อาศัยที่สงบเงียบ กว้างขวางในเขตชานเมือง

วิธีการดำเนินชีวิต มีบทบาทต่อการเลือกที่อยู่อาศัย ให้มีสภาวะแวดล้อมทางสังคมของชุมชนนั้นๆ ในทิศทางที่สอดคล้องกับวิถีทางดำเนินชีวิตของตนเองได้ดี เช่น ครอบครัวมุสลิม เมื่อจะย้ายที่อยู่ใหม่หรือเลือกที่อยู่อาศัยสำหรับครอบครัวใหม่ ก็จะพยายามเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ให้อยู่ในละแวกชุมชนมุสลิมด้วยกัน

Newman (1977) ได้กล่าวว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการแสดงออกถึงความพึงพอใจของมนุษย์ซึ่งเป็นผลที่สะท้อนมาจากการประเมินผลและพฤติกรรมการแสดงออกของบุคคลนั้นประกอบด้วย

1. ความพอใจในสภาพแวดล้อมทางกายภาพและพฤติกรรมการแสดงออกหลังจากการรับรู้สภาพแวดล้อมนั้น
2. ระดับของการรับรู้ซึ่งจะขึ้นอยู่กับอิทธิพลของสิ่งเร้าที่นำมาประเมิน
3. ลักษณะคุณสมบัติของบุคคลผู้ตอบรับสภาพแวดล้อม ซึ่งลักษณะบุคคลดังกล่าวนั้นครอบคลุมถึงปัจจัยต่าง ๆ ของบุคคลทางด้านประชากรศาสตร์ พื้นฐานทางสังคม และสภาพเศรษฐกิจ รวมทั้งรูปแบบวิถีการดำเนินชีวิต

Park, Burgess และ McKenzie (1975) เป็นนักคิดกลุ่มแรกที่ทำให้ความสนใจเกี่ยวกับการเลือกที่ตั้ง เพื่อการอยู่อาศัยในเมืองโดยเฉพาะจากการศึกษาของบุคคลทั้งสองท่านพบว่า การเลือกที่ตั้งเพื่ออยู่อาศัยในเมือง มีความสัมพันธ์กับระดับรายได้ของผู้อยู่อาศัย กล่าวคือ ผู้มีรายได้ต่ำจะอยู่ใกล้กับใจกลางเมือง ส่วนผู้ที่มีรายได้สูงจะอยู่บริเวณชานเมืองซึ่งมีที่ดินราคาถูก ทั้งนี้เพราะผู้ที่มีรายได้สูงต้องการบ้านที่มีพื้นที่ขนาดใหญ่ขึ้นและเป็นบ้านใหม่

Brain Goodall (1974) ได้เสนอแนะ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่ตั้งอยู่อาศัยได้แก่ รายได้และการเข้าถึงแหล่งงาน โดยผู้ที่มีรายได้ต่ำ จะพยายามมีที่อยู่อาศัยใกล้กับที่ทำงาน (โดยเฉพาะการมีที่ทำงานในเขตอุตสาหกรรม) เพราะจะประหยัดค่าเดินทางโดยอาจเสียค่าใช้จ่ายเฉพาะค่าเช่าบ้าน นอกจากปัจจัยที่เน้นด้านเศรษฐกิจแล้ว Goodall ยังได้กล่าวถึง ปัจจัยทางด้านสังคมได้แก่ สภาพของครอบครัว การแบ่งแยกผิว เชื้อชาติ และชนชั้น สิ่งเหล่านี้มีอิทธิพลในการเลือกทำเลที่ตั้งอยู่อาศัยด้วย

Brain Berry, Joe Lobley, Horton, Frank E. (1962) ได้ศึกษาการเดินทางไปทำงานของประชากรในเมือง โดยพยายามศึกษาถึงตำแหน่งของแหล่งงานกับตำแหน่งที่มีประชากรเดินทางมายังแหล่งงานนั้น ๆ หรือตำแหน่งของที่อยู่อาศัย พบว่า ในกรณีที่แหล่งงานอยู่บริเวณศูนย์กลางธุรกิจการค้าของเมือง จะมีประชากรเดินทางมาจากทุกแหล่งของเมือง โดยรูปแบบของการจัดตัวของแหล่งที่มีประชากรวางเป็นแนวยาวไปตามถนนที่เป็นถนนหลักหรือทางด่วนต่าง ๆ ในกรณีที่แหล่งงานอยู่บริเวณขอบของศูนย์กลางธุรกิจการค้า โดยมีรูปแบบวางตัวเป็นแนวยาวไปตามถนนเช่นกัน

ส่วนแหล่งงานในเขตชานเมืองจะไม่มีรูปแบบของการเดินทางอย่างขอบเขตแรก แต่มีที่มากกระจายจากเขตทั่วไป และตัวกำหนดที่เข้ามามีบทบาทต่อรูปแบบการเดินทางทั้ง 3 ลักษณะประกอบด้วย

1. เส้นทางคมนาคมและระยะทาง ที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้เส้นทางคมนาคมจะสามารถเดินทางได้โดยสะดวกรวดเร็ว ลดเวลาในการเดินทาง
2. อาชีพ การงานและรายได้ พบว่าประชากรที่มีรายได้ดี จะมีระยะทางในการเดินทางไปทำงานเป็นระยะทางที่ไกลกว่า และจะยึดที่อยู่อาศัยในเขตชานเมืองที่อยู่ใกล้แนวถนนหลักหรือทางด่วน ทำให้สามารถเดินทางเข้าถึงที่ทำงานได้สะดวกรวดเร็ว ส่วนผู้มีรายได้น้อยจะพยายามเลือกที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงาน โดยพยายามใช้เวลาที่สั้นและเสียค่าขนส่งหรือค่าเดินทางให้ถูกที่สุด และมักเดินทางโดยอาศัยบริการขนส่งสาธารณะ การเดินทางจะมีระยะทางสั้นกว่าผู้ที่มีรายได้ดี
3. ลักษณะทางเชื้อชาติของประชากร ทำให้เกิดการรวมกลุ่ม ทางเชื้อชาติ และวัฒนธรรมไปตั้งที่อยู่อาศัยเป็นกลุ่มก้อนในส่วนของเมือง ทำให้ปริมาณการเดินทางในส่วนดังกล่าวของเมืองมีปริมาณสูง

Harold Cater (1975) ได้กล่าวว่า ปัจจัยใหญ่ 2 ประการที่ควบคุมการตัดสินใจ ในการเลือกว่าจะอยู่บริเวณใดของเมือง ได้แก่

1. สถานะทางสังคม ของผู้อยู่อาศัย เช่นระดับรายได้ บุคลิกส่วนบุคคลและกลุ่มทางสังคม
2. สภาพครอบครัว เช่น ครอบครัวที่ประกอบด้วยผู้สูงอายุเป็นส่วนใหญ่ย่อมต้องการบ้านที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่มีความเงียบสงบ
3. ที่ตั้งของที่พักอาศัย มีความสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมและระยะทางระหว่างที่พักอาศัยกับที่ทำงาน

นอกจากนั้น ยังมีผู้ให้ความหมายของความต้องการของผู้อาศัย คือ ความต้องการ ความอยากได้ ของคนทั่วไปที่ได้อาศัยอยู่ร่วมกัน จะมีความต้องการในด้านต่าง ๆ ดังนี้



1. สาธารณูปโภค ได้แก่ ประปา ไฟฟ้า ทางเดินเท้า โทรศัพท์
2. สภาพแวดล้อมที่ดี เช่น การกำจัดขยะมูลฝอย ทางระบายน้ำที่ดี เป็นต้น
3. ที่อยู่อาศัย
4. ทะเบียนบ้าน เลขที่บ้าน สุติบัตร การศึกษาของเด็ก และเยาวชน
5. อาชีพ
6. การวางแผนครอบครัว สุขภาพอนามัย แพทย์
7. ความมั่นคง ปลอดภัย จากปัญหาอาชญากรรม อบายมุข ยาเสพติดและโรคเอดส์
8. ที่พักผ่อนในชุมชน สนามเด็กเล่น
9. ชุมชนต้องไม่เป็นสลัม
10. การพัฒนาชุมชน

Becker and other (1977) กล่าวว่า สิ่งที่มีอิทธิพลต่อความพอใจของผู้อยู่อาศัยต่อที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ได้แก่ ประสบการณ์ที่อยู่อาศัยในอดีตและความคาดหวังเรื่องที่อยู่อาศัยในอนาคตกับข้อจำกัดของเงื่อนไขตามสภาพการณ์ของที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ผู้อยู่อาศัยอาจมีความพึงพอใจในที่อยู่อาศัยในปัจจุบันได้ แม้ว่าที่อยู่อาศัยในปัจจุบันจะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติ ผู้อยู่อาศัยจะประเมินที่อยู่อาศัยภายใต้ปัจจัย 3 ประการ คือ

1. ภาพพจน์บ้านในอุดมคติ
2. เงื่อนไขตามสถานการณ์
3. กลไกการแก้ปัญหาในตัวบุคคล

โดยปัจจัยทั้ง 3 เกิดขึ้นได้โดยได้รับอิทธิพลจากประวัติการอยู่อาศัยในอดีต ทั้งในส่วนที่ไม่ใช่กายภาพ เช่น สภาพสังคม - เศรษฐกิจ ของครอบครัวและราคาของที่อยู่อาศัยส่วนที่เป็นกายภาพ เช่น กายภาพของหน่วยพักอาศัย ที่ตั้งและกายภาพของชุมชนที่ล้อมรอบ

จากแนวความคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัย จะเห็นได้ว่าที่อยู่อาศัย เป็นปัจจัยจำเป็นที่เป็นความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ และมนุษย์ได้มีการพัฒนาการด้านที่อยู่อาศัยมาช้านาน ตั้งแต่สมัยดึกดำบรรพ์ มนุษย์ จะอาศัยในที่อยู่อาศัยตามธรรมชาติ เช่น ถ้ำ ต่อมาก็พัฒนาการเป็นการปลูกสร้างที่อยู่อาศัย ก็จะตั้งในพื้นที่ที่อุดมสมบูรณ์ ใกล้แหล่งน้ำ เพื่อการเพาะปลูกและการคมนาคม จนถึงยุคปัจจุบันการเลือกที่อยู่อาศัยก็ได้มีการเปลี่ยนแปลงมากขึ้น เป็นการเลือกที่อยู่อาศัยเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตให้ดียิ่งขึ้น โดยอยู่ไม่ห่างจากที่ทำงาน มีการคมนาคมสะดวก การบริการสาธารณะมีเพียงพอที่พักอาศัยเหมาะสมสอดคล้อง และเอื้ออำนวยต่อวิถีการดำรงชีวิตความเป็นอยู่ ของบุคคลนั้นๆ

## 2.2 ปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย

ปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย จะมีการอธิบายถึงการย้ายถิ่นที่อยู่ในรูปอิทธิพลของการ ผลักดัน (PUSH) และการดึงดูด (PULL) ซึ่งมีผลต่อการย้ายที่อยู่อาศัย ว่าประกอบด้วยปัจจัยอะไรบ้าง สำหรับปัจจัยทั้งสองตัวนี้สามารถอธิบายออกได้ดังนี้

### 1. ปัจจัยในการผลักดัน (Push Factors)

ปัจจัยนี้จะเกิดขึ้นจาก ความไม่พึงพอใจในบ้านที่อยู่ในอดีต (ก่อนย้าย) และสภาพแวดล้อมของบ้าน ปัจจัยนี้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจที่จะย้ายบ้าน (Decision to Move) โดยมีองค์ประกอบของปัจจัยต่างๆ อีกหลายอย่าง การศึกษาว่าอะไรเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจย้ายบ้านนั้น สามารถบอกเราทราบถึงลักษณะบ้านที่อาจทำให้พวกเขามีความพึงพอใจ แต่ไม่สามารถชี้ชัดลงไปว่า อะไรคือสิ่งที่พวกเขาต้องการสำหรับแห่งใหม่ของเขา<sup>2</sup>

การศึกษาวเคราะห์ปัจจัย หรือ สาเหตุของการย้ายบ้านของผู้อยู่อาศัยที่ผ่านมา มีข้อสรุป ต่างๆ กัน เช่นในงานวิจัยเรื่องสาเหตุการย้ายบ้าน สรุปว่า การเข้าใจเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการย้ายบ้านของบุคคล ไม่สามารถบอกได้ว่าเขาต้องการบ้านอย่างไร แต่จะบอกถึงลักษณะที่ต้องการได้เท่านั้น นอกจากนี้ครอบครัวหนุ่มสาวจะมีการย้ายมากกว่าครอบครัวที่มีอายุมากขึ้น และครอบครัวใหญ่ก็มีการย้ายบ้านมากกว่าครอบครัวเล็ก

#### 1.1 การย้ายโดยสมัครใจ (Voluntary Move) แบ่งรายละเอียดออกเป็น

1.1.1 การเปลี่ยนแปลงขนาดของครอบครัวและองค์ประกอบของครอบครัวเป็นตัวทำให้เกิดความต้องการที่จะย้ายบ้าน เมื่อครอบครัวขยายใหญ่ขึ้น เช่น เกิดมีการแต่งงานหรือมีลูกเพิ่มมากขึ้น ก็ทำให้รู้สึกที่บ้านที่อยู่อาศัยนั้นคับแคบเกินไปหรือไม่เหมาะสมต่อไป หรือเมื่อมีลูกๆ เติบโตขึ้นเรื่อยๆ ก็จะมีมองเห็นว่าแต่ละคนก็ต้องการความเป็นส่วนตัวมากขึ้น การมีห้องนอนเพียง 2 ห้องนอนนั้นอาจไม่เพียงพอ เป็นต้น

1.1.2 เนื้อที่ที่ใช้อยู่ไม่เพียงพอ ประเด็นนี้เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด ที่มีอิทธิพลต่อการย้ายบ้าน

1.1.3 เพื่อนบ้านและสภาพแวดล้อมไม่ดี (โดยเฉพาะทางด้านสังคมมากกว่าด้านกายภาพ)

1.1.4 ลักษณะการอยู่อาศัยเดิมเป็นแบบการเช่าและมีราคาเพิ่มสูงขึ้นมาก

1.1.5 มูลค่าของบ้านที่อยู่นั้นลดต่ำลง เช่น เกิดสแลมบริเวณใกล้ๆ บ้าน ทาง

<sup>2</sup> Rossi, P.H. *Why Family Move.* (New York: the Free Press, 1955.)



รายการย้ายสถานที่ตั้งขยะมาใกล้บริเวณบ้าน หรือมีโรงแรม่านรูดเปิดตรง บริเวณทางเข้าบ้าน เป็นต้น

1.1.6 ไม่ชอบรูปแบบและลักษณะตัวบ้านและการอยู่อาศัย

1.2 การย้ายโดยไม่สมัครใจ (Involuntary Move) (รวมถึงการถูกบังคับให้ย้าย) แบ่งออกเป็น

1.2.1 การเวนคืนของรัฐ การไล่ที่และการหมดสัญญาเช่าอาศัย

1.2.2 การเปลี่ยนแปลงงานที่ทำให้ต้องเดินทางไกลขึ้น

1.2.3 สภาพมลภาวะรบกวนเช่นฝุ่นควันพิษ น้ำเสียหรือภัยธรรมชาติ เช่นน้ำท่วม

1.2.4 ผลจากการแต่งงาน การหย่าร้าง การแยกกันอยู่และเป็นหม้าย

1.2.5 มีการเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบกับรายได้ทำให้ต้องย้ายที่อยู่

## 2. ปัจจัยในการดึงดูด (Pull Factors)

ปัจจัยนี้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อโดยประกอบไปด้วยแง่มุมของการซื้อบ้าน ซึ่งมีความซับซ้อนในกระบวนการตัดสินใจอย่างมาก เราสามารถจำแนกปัจจัยที่มีอิทธิพลนี้ออกได้ ดังนี้<sup>3</sup>

2.1 ปัจจัยสำคัญ ซึ่งเป็นหลักในการเกิดผลให้เลือกที่อยู่ได้แก่

2.1.1 ทำเลที่ตั้ง ซึ่งประกอบด้วย 3 สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ คุณภาพของบ้านในบริเวณใกล้เคียง มูลค่าของบ้าน และอยู่ใกล้โรงเรียนหรือไม่ราคา

2.1.2 ขนาดและจำนวนของห้องต่าง ๆ ตลอดจนการออกแบบ

2.1.3 คุณภาพการก่อสร้าง

2.1.4 ลักษณะโดยทั่วไปของตัวอาคารและสภาพแวดล้อม

2.1.5 การเดินทางและการคมนาคม เช่น รถประจำทางเข้าถึง ใกล้ทางด่วน เป็นต้น

2.1.6 แหล่งชุมชนใกล้เคียง เช่น ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล ตลาด เป็นต้น

2.2 ปัจจัยรอง ซึ่งได้แก่

2.2.1 สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ทั้งในอาคารและโครงการเช่น สโมสร ไทโรลท์ ยาม เป็นต้น

<sup>3</sup> Rossi, P.H. Why Family Move. (New York: the Free Press, 1955.)

2.2.2 สิ่งบันเทิงสันตนาการ เช่น ห้องออกกำลังกาย สโมสร สระว่ายน้ำ เป็นต้น

2.2.3 ชื่อเพื่อการลงทุน

ปัจจัยต่าง ๆ ที่กล่าวมาจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อแตกต่างกันออกไปสำหรับรูปแบบที่พักอาศัยที่แตกต่างกัน แต่ปัจจัยหลัก ๆ ก็คงหนีไม่พ้น ทำเล และราคา ซึ่งมีน้ำหนักมากที่สุดที่จะทำให้ตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยหนึ่ง ๆ ในการศึกษาจะมีการเปรียบเทียบความสำคัญของปัจจัยแต่ละอย่างที่มีผลกระทบ ซึ่งจะไม่รวม ปัจจัยทางด้านทำเล แต่จะมีปัจจัยที่เพิ่มขึ้น คือ เทคโนโลยีการก่อสร้าง วัสดุการก่อสร้าง อาจมีการรวมเอาปัจจัยเกี่ยวกับชื่อเสียงของผู้ประกอบการ ภาพยนตร์ของบริษัทผู้พัฒนาโครงการ เป็นต้น

## 2.3 พฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย

ในการพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยในลักษณะที่เป็นเหตุผลนั้น ต้องใช้ความพยายามในการหาเหตุที่เกี่ยวข้องกับตัวบุคคลเฉพาะตัว และสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปที่ทำให้คนเลือกที่อยู่อาศัย

Rossi (1955) ได้ทำการศึกษาทางด้านจิตวิทยาสังคมเรื่องการย้ายถิ่นพบว่า มีสาเหตุต่าง ๆ ที่ผลักดันให้ครอบครัวเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ได้แก่

1. ความรู้สึกอึดอัดในครัวเรือน (ความหนาแน่นของจำนวนผู้อยู่อาศัยร่วมกัน)
2. ปัญหากับผู้ให้เช่า ในกรณีที่เป็นบ้านเช่า
3. สภาพชุมชนที่อาศัย

ซึ่งข้อสรุปทางด้านจิตวิทยาสังคมนับว่าเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะสามารถจำแนกชนิดสาเหตุอันเป็นตัวกระตุ้นทำให้เกิดความคิดที่จะย้ายได้

Walpert (1955) ได้นำเอาทฤษฎีที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ในลักษณะที่เห็นว่าการกระทำทุกอย่างที่เกิดขึ้น เป็นผลของการคิดแบบเป็นขั้นตอน และเป็นเหตุผลมาอธิบายพฤติกรรมการย้ายถิ่นว่าการย้ายถิ่นของมนุษย์ไม่ว่าจะเป็นการย้ายไปบริเวณใกล้เคียงหรือบริเวณที่อยู่ในระยะทางไกล เป็นการตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ และสังคม โดยมีกลไกอย่างหนึ่งที่บุคคลจำเป็นต้องใช้ในการตัดสินใจ ซึ่งถือการประเมินผลของสภาพชุมชน ที่ตนอาศัยอยู่ว่าสามารถตอบสนองต่อความคาดหวังของตน และทำให้ตนพอใจหรือไม่เพียงใด ถ้าผลการประเมินเป็นลบมนุษย์ก็จะหาวิธีการใหม่ที่จะทำให้ตนเองพอใจขึ้นมา โดยอาจจะพยายามปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่ไม่ดีนั้นด้วยวิธีการต่าง ๆ กัน



Lee (1966) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการย้ายถิ่นว่ามีปัจจัยเหลือคณานับที่กระทำการยึดเหนี่ยวหรือดึงดูดประชากรเอาไว้ในพื้นที่นั้น และมีปัจจัยอย่างอื่นที่มีแนวโน้มจะผลักดันให้ประชากรออกไป ตัวอย่างเช่น ภูมิอากาศที่ดี จึงเป็นแรงดึงดูดในขณะที่ ภูมิอากาศเลว เป็นแรงขับไล่ที่เกิดกับทุกคน ผู้ย้ายถิ่นทุกคนจะนิยมปัจจัยต่าง ๆ ที่เป็นแง่บวก และลบ ทั้งในถิ่นต้นทาง และปลายทางแตกต่างกันไป แต่เราอาจจำแนกประชากรที่ตอบได้ในแบบที่คล้ายคลึงกันต่อกลามของปัจจัยที่เหมือนกันที่ถิ่นต้นทาง และถิ่นปลายทางได้

ประเด็นที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่มีผลต่อความต้องการเลือกที่อยู่ของมนุษย์ก็คือ ในเรื่องของรายได้ Golant กล่าวว่า การเพิ่มขึ้นของผู้มีรายได้ปานกลางมีอิทธิพลต่อประเทศที่พัฒนาอย่างสูงสุด เช่น สหรัฐอเมริกา และประเทศทางยุโรปตะวันออก (ผู้มีรายได้ปานกลาง เป็นผู้ที่ทำกรพัฒนาประเทศมากขึ้น จนมีผลการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานความเป็นอยู่ โดยการเพิ่มรายได้ และการศึกษา ซึ่งกรุงเทพมหานครเองก็มีกลุ่มประชากรที่มีรายได้ปานกลาง จัดอยู่ในกลุ่มคนที่มากที่สุดคือ ประมาณร้อยละ 52 ของประชากรทั้งหมด ซึ่งการที่ครอบครัวหนึ่งจะซื้อบ้านพร้อมที่ดินจะต้องมีรายได้ประมาณ 15,000 ถึง 20,000 บาทต่อเดือน ซึ่งแสดงว่า สามีภรรยาจะต้องช่วยกันทำงาน เพื่อรวบรวมรายได้ทั้ง 2 คน ให้ได้ถึง 15,000 ถึง 20,000 บาทดังกล่าว และจะต้องมีการสะสมเงินมาไม่ต่ำกว่า 5 ปี จึงสามารถจ่ายเงินดาวน์ได้ แสดงว่าที่พอเป็นไปได้ ด้วยเหตุที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลาง จึงมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

## 2.4 แนวความคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย

แนวความคิดในการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย จะขึ้นอยู่กับความพึงพอใจในรูปแบบที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง ความสะดวกในการเข้าถึง สภาพแวดล้อมที่ดี ความสามารถในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในระดับภาคต่าง ๆ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่น ๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยอีก เช่น ระยะเวลาในช่วงชีวิตแต่ละช่วงกลุ่มของเพื่อนบ้านที่อาศัยอยู่ใกล้เคียง เป็นต้น นักทฤษฎี หลายท่านศึกษาเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยในหลายด้าน โดยสามารถจัดกลุ่มได้ใน 3 ลักษณะ คือ

1. พิจารณาถึงทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยโดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม เนื่องจากในปัจจุบันได้เกิดภาวะแวดล้อมเป็นพิษจากผลของอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นปัญหาต่อการอยู่อาศัยภายในเมือง ดังนั้น จึงเกิดแนวความคิดในการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ให้มีสภาพแวดล้อมที่ดีและเหมาะสม ต่อการอยู่อาศัย ดังแนวคิดของนักทฤษฎีปัจจุบัน คือ

D.T. Herbert (Harold Carter) ได้เสนอความคิดเกี่ยวกับการเลือกบริเวณที่พักอาศัยว่า ควรพิจารณาปัจจัยทั้งทางด้านสภาพแวดล้อมและระยะทางระหว่างที่พักอาศัยและที่ทำงาน

William H. Claire (1973) ได้อธิบายถึงการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่า ที่อยู่อาศัยนั้นควรมีสิ่งแวดล้อมที่ดี ปลอดภัยจากภัยธรรมชาติ และมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงระหว่าง บ้าน แหล่งงาน และแหล่งธุรกิจ<sup>4</sup>

2. พิจารณาทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย โดยคำนึงถึงการเดินทางไปยังแหล่งบริการต่าง ๆ โดยเฉพาะแหล่งงาน ซึ่งเป็นกิจกรรมการเดินทางที่เกิดขึ้นประจำ นักทฤษฎีที่ได้ให้ความสำคัญของทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยในลักษณะดังกล่าวนี้ คือ

Wingo (1961) ให้ความสำคัญกับการเดินทางไปทำงานมากที่สุด และได้ให้ข้อสรุปจากผลการศึกษาของเขาว่า การย้ายที่อยู่อาศัยเข้าใกล้แหล่งงานมากขึ้น ราคาที่ดินก็จะยิ่งสูงขึ้นขณะที่ค่าเดินทางลดลง แต่ครัวเรือนจะยังคงย้ายที่อยู่เข้าใกล้แหล่งงานเรื่อย ๆ จนกระทั่งพบทำเลที่ตั้งซึ่งเงินที่ประหยัดได้จากการเดินทางที่ลดลงเท่ากับขนาดที่ดินที่ลดลง

Brian Goodall (1975) ได้กล่าวถึงแนวความคิดในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่า ที่ตั้งนั้นต้องมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงแหล่งบริการต่าง ๆ โดยเฉพาะแหล่งงาน และยิ่งมีการกระจายตัวของแหล่งงานก็จะยิ่งมีการกระจายตัวของที่อยู่อาศัย นอกจากนี้รายได้และสภาพครอบครัวก็มีอิทธิพลต่อการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะครอบครัวที่มีเด็กก็จะยิ่งต้องการที่อยู่อาศัย ซึ่งมีโรงเรียนตั้งอยู่ไม่ไกลนัก โดยมีหลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัย จะพิจารณาคุณสมบัติของที่อยู่อาศัย 3 ประการคือ<sup>5</sup>

1. ลักษณะของบ้าน ได้แก่ ความเก่าใหม่ของบ้าน ขนาดของบ้านที่เหมาะสมกับขนาดของครอบครัว และคุณสมบัติของส่วนประกอบภายในบ้าน

2. ลักษณะของชุมชน ผู้อยู่อาศัยมักจะเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยที่มีสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมเหมือนกับตนเอง

3. ความสัมพันธ์ของที่ตั้งนั้น ๆ กับพื้นที่โดยรอบ ได้แก่ ความสะดวกในการเดินทางไปยังแหล่งงาน ย่านการค้า อุตสาหกรรม และการติดต่อสัมพันธ์กับกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง

John. F. Kain (1962) กล่าวถึงปัจจัยด้านระยะทางไปยังแหล่งงานที่มีผลต่อที่ตั้งของที่อยู่อาศัย ว่ามีความสัมพันธ์กับระดับรายได้ กล่าวคือ ระยะทางในการเดินทางไปทำงานจะ

<sup>4</sup> William H. Claire. *Handbook on Urban Planning*. (Canada: Van Nortrand Reinhold. 1973.)

<sup>5</sup> Brian Goodall. *The Economic of Urban Areas*. (Oxford : Pergamon Press. 1972.)



เพิ่มขึ้นตามระดับรายได้ ผู้มีรายได้สูงที่ทำงานอยู่ในบริเวณศูนย์กลางเมืองมีแนวโน้มในการเดินทางไปทำงาน ในระยะทางที่ใกล้กว่าและจะอยู่อาศัยในเขตชานเมือง ส่วนผู้มีรายได้ต่ำจะเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ไกลกว่า และอาศัยอยู่ในบริเวณแหล่งงาน โดยไม่คำนึงถึงแหล่งงานจะอยู่ที่ใด

นอกจากนี้ นักทฤษฎีบางท่านได้พิจารณาถึงความสัมพันธ์ของระยะห่างระหว่างที่ตั้งของที่อยู่อาศัยกับที่ทำงาน และฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว โดยให้ความเห็นว่าเพื่อให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง กลุ่มผู้มีรายได้ต่ำจะพยายามเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยให้ใกล้กับแหล่งงานมากกว่ากลุ่มผู้มีรายได้สูง โดยนักทฤษฎีที่ได้ให้แนวความคิดดังกล่าว อาทิ เช่น

Richard F. Muth (1969) ได้กล่าวถึงความแตกต่างในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง และรายได้ต่ำกว่า ประชากรที่มีรายได้สูง และจะมีแหล่งที่พักอาศัยอยู่ในเขตชานเมือง เพราะพอใจที่จะอยู่ในบริเวณที่มีความหนาแน่นต่ำ เนื่องจากต้องการบ้านในบริเวณที่ไม่แออัด แต่ประชากรที่มีรายได้ต่ำจะอยู่ใกล้ศูนย์กลางของเมือง เพื่อให้สะดวกในการเดินทางไปทำงานและกิจการอื่น ๆ

W. Lean และ Brian Goodall (1974) ได้กล่าวถึงการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่าผู้มีรายได้แตกต่างกัน จะมีความแตกต่างกันในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อีกด้วย โดยผู้มีรายได้ต่ำจะพยายามมีที่อยู่อาศัยใกล้กับที่ทำงาน (โดยเฉพาะการมีที่ทำงานในเขตอุตสาหกรรม) เพราะจะประหยัดค่าเดินทาง โดยอาจเสียค่าใช้จ่ายเฉพาะค่าเช่าบ้าน ส่วนผู้มีรายได้สูงจะสามารถเลือกที่อยู่อาศัยได้หลายประเภท โดยไม่ต้องสนใจว่าที่อยู่อาศัยกับที่ทำงานต้องมีความสัมพันธ์ต่อกัน เพราะผู้มีรายได้สูง จะสามารถเดินทางได้รวดเร็ว โดยจะใช้เวลาเท่ากับผู้มีรายได้น้อย ที่อยู่ใกล้แหล่งงาน

Jay Siegel (1973) ได้กล่าวถึงหลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยว่ามีปัจจัยที่สำคัญอยู่ 3 ประการ คือ

1. ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility)
2. คุณภาพของสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะทางสังคมของชุมชน สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ บริการสาธารณะสำหรับชุมชน ความพึงพอใจที่ได้รับจากที่ตั้งนั้น เป็นต้น
3. ลักษณะที่ดินที่ใช้ในการปลูกบ้านและทำเลที่ตั้ง
4. พิจารณาทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยโดยคำนึงถึงการบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ นักทฤษฎีที่ได้ให้ความสำคัญของบริการสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ อาทิเช่น

Barrie Goodall (1977) กล่าวถึงอิทธิพลของบริการสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ ภายในเมืองที่ไม่เท่าเทียมกัน จะมีผลต่อการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง และบริการ สาธารณะต่าง ๆ จะเป็นตัวชี้ทำให้เกิดการพัฒนาพื้นที่ได้ โดยเฉพาะบริเวณชานเมือง<sup>6</sup>

Barrie Needham (1977) กล่าวว่า การที่มีปะทะสัมพันธ์ของกิจกรรมต่าง ๆ จะเป็นเหตุ ให้เกิดการรวมกลุ่มกันของบรรดากิจกรรมต่าง ๆ ขึ้นได้ โดยเฉพาะในด้านของที่อยู่อาศัย จะเกิด การรวมกลุ่มของที่อยู่อาศัยด้วย 2 สาเหตุ คือ<sup>7</sup>

1. ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) เพราะผู้อยู่อาศัยต้องการการเดินทาง อย่างสะดวกสบายไปยังที่ทำงาน ร้านค้า สถานศึกษา ซึ่งสถานที่ดังกล่าวนี้เป็นสถานที่ที่มีการ รวมกลุ่มกัน ดังนั้นที่อยู่อาศัยจึงมีแนวโน้มที่จะตั้งรอบ ๆ กับกลุ่มของสถานที่เหล่านี้ด้วย เช่นกัน

2. การประหยัดจากภายนอก (External Economy) การรวมกลุ่มกันของที่อยู่อาศัยดัง กล่าว จะช่วยให้เกิดความประหยัดจากการใช้สาธารณูปโภค และสาธารณูปการ ต่าง ๆ ร่วมกัน เช่น ถนน สถานศึกษา สถานรักษาพยาบาล และบริการทางสังคมอื่น ๆ อีกด้วย

ในสภาพปัจจุบันนี้ ในเมืองใหญ่ต่าง ๆ ที่มีการเพิ่มขึ้นของประชากรภายในเมือง และมีความแออัดคับคั่งของกิจกรรมต่าง ๆ ภายในเมือง ทำให้การบริการทั้งด้านสาธารณูปโภค และ สาธารณูปการ ภายในเมืองไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้อยู่อาศัยภายในเมือง ดังนั้นเพื่อแก้ ปัญหาดังกล่าวถึงมักจะมีการขยายบริการด้านสาธารณูปโภค ออกสู่เขตชานเมืองโดยรอบ ซึ่งทำ ให้บรรดาที่อยู่อาศัยและกิจกรรมบริการต่างๆ กระจายออกจากเมืองไปตามเส้นทางสาธารณูปโภค เหล่านั้น อันเป็นการพัฒนาพื้นที่ที่ยังมิได้ใช้ประโยชน์ และขยายขอบเขตของเมืองออกไปมากยิ่งขึ้น

สรุปแนวความคิดเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยจากนักคิด และนักทฤษฎีทั้งหลายนั้น ต่างมีความคิดเกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยว่าควรมีปัจจัยต่าง ๆ ที่ควรพิจารณาถึง คือ

- สภาพสิ่งแวดล้อมที่ติดต่อการอยู่อาศัย
- สะดวกในการเดินทางเข้าถึงที่อยู่อาศัย และสะดวกในการเดินทาง จากที่อยู่อาศัยไปยัง แหล่งบริการต่าง ๆ โดยเฉพาะที่ทำงาน
- อยู่ในบริเวณที่มีสาธารณูปโภคและสาธารณูปการดี
- สภาพทางสังคมวัฒนธรรมของผู้อยู่อาศัยดั้งเดิมในบริเวณดังกล่าว จะเป็นแรงดึงดูด

<sup>6</sup> Brian Goodall. The Economic of Urban Areas. (Oxford : Pergamon Press. 1972.)

<sup>7</sup> Barrie Needham. How Cities Work. (London: Pergamon Press. 1977.)



สำคัญ ให้อำนาจกลุ่มผู้อยู่อาศัยใหม่เดินทางเข้าอยู่อาศัยในบริเวณนั้นด้วย เช่น ครอบครัวมุสลิม เมื่อจะย้ายที่อยู่ใหม่หรือเลือกที่อยู่อาศัยสำหรับครอบครัวใหม่ ก็พยายามเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ให้อยู่ในละแวกชุมชนมุสลิมด้วยกัน

ด้วยเงื่อนไขต่าง ๆ ดังกล่าว ทำให้การเลือกที่ตั้งของผู้อยู่อาศัยในสภาพจริงแตกต่างกันไปตามสภาพ และฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้อยู่อาศัยโดยเฉพาะของผู้ตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของครอบครัวเป็นสำคัญ

## 2.5 แนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย

การย้ายที่อยู่อาศัยของประชากรย่อมมีผลกระทบต่อกิจวัตรประจำวัน และบริเวณที่อยู่อาศัยทั้งที่เก่า และที่ใหม่ เขตที่อยู่อาศัยจึงไม่หยุดนิ่งอยู่กับที่ จะต้องเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา ทางด้านกายภาพ สังคม ประชากร ความหนาแน่น และอื่น ๆ อีกมาก ฉัตรชัย อธิบายถึงสาเหตุของการย้ายที่อยู่อาศัยว่า มีปัจจัยที่เป็นมูลเหตุให้ย้ายที่อยู่อาศัยได้แก่

1. ความจำเป็นต้องย้ายออกที่เก่าด้วยเหตุผลบางประการ เช่น ถูกไล่ที่ ถูกไล่ออก ตลอดจนไม่สามารถเสียดำเช่าได้
2. เกิดความจำเป็นในการปรับฐานะทางสังคม เช่น แต่งงาน ตาย หรือหย่าร้าง เกิดขึ้นในครอบครัว หรือเกิดเปลี่ยนงานใหม่ หรือรายได้ของครอบครัวเปลี่ยนไป
3. ความต้องการในเรื่องที่อยู่อาศัยเปลี่ยนไป อันอาจเนื่องจากสภาพแวดล้อมบางอย่างภายในบ้านเปลี่ยนไป เช่น ขนาดของครอบครัวใหญ่ขึ้น
4. เกิดจากแรงดึงดูดจากบ้านที่อยู่อาศัย อันเกิดขึ้นในแถบชานเมืองเป็นตุงดึงดูด

สำหรับสาเหตุต่าง ๆ ใน 2 ข้อแรก เป็นการย้ายที่ถูกบังคับ (Forced Moves) ส่วนสองประการหลังเป็นการย้ายแบบสมัครใจ (Voluntary Moves) เมื่อพิจารณามูลเหตุข้างต้นนั้น จัดว่าเป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการย้ายที่อยู่อาศัย ซึ่งประกอบด้วยแรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนา และแรงกระตุ้นอันพึงปรารถนา

### 1. แรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนา ได้แก่

- ขนาดของที่อยู่อาศัย คือไม่พอใจที่อยู่อาศัยเก่า ซึ่งอาจเกิดได้ทั้งในวัยเริ่มต้นครอบครัวและวัยชรา วัยเริ่มต้นครอบครัวสมาชิกเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ส่วนวัยชราสมาชิกลดน้อยลง จึงต้องปรับขนาดของบ้านให้พอดีกับความต้องการ

- ราคาบ้าน โดยเฉพาะค่าเช่าบ้านถ้าราคาค่าเช่าแพงขึ้นเรื่อย ๆ ก็อาจมีการย้ายที่อยู่ใหม่ ในรายที่มีฐานะดีก็อาจจะย้ายไปอยู่ในที่อยู่อาศัยที่มีราคาสูงขึ้นก็ได้

- สภาพตัวบ้านและละแวกที่อยู่อาศัย ถ้าสภาพบ้านและสภาพแวดล้อมไม่ดีผู้อยู่อาศัยก็  
คงอยากจะหาที่อยู่ใหม่หากเป็นไปได้

- ความสะดวกในการเข้าถึง ในเรื่องการเดินทางไปทำงาน ทำธุรกิจตลอดจนรับบริการ  
ต่าง ๆ เป็นมูลเหตุสำคัญที่ทำให้คนย้ายที่อยู่ใหม่

## 2. แรงกระตุ้นอันพึงปรารถนา ได้แก่

- ความหวังในเรื่องอยู่ดีกินดี ซึ่งเกิดจากความสะดวกสบายทางวัตถุของสังคมสมัยใหม่  
ในแง่ทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัย ซึ่งสนองความต้องการดังกล่าวได้ดี คือ คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนท์ ที่  
ตั้งอยู่ในเมืองใกล้กับความสะดวกทุกอย่าง ซึ่งอาจถูกใจคนโสดหรือคู่แต่งงานที่อยู่ในวัยหนุ่มสาว  
ที่ยังไม่มีบุตร

- ความหวังเกี่ยวกับครอบครัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการเติบโต  
ของเด็กๆ ตัวบ้าน สนามหญ้า เป็นปัจจัยที่ดึงดูดให้ครอบครัวชั้นกลางขึ้นไปอาศัยใน ย่านเดียว  
กัน

## 2.6 ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับความพอใจในที่อยู่อาศัย

จากการศึกษาแนวความคิดเกี่ยวกับความพอใจที่นักมนุษยศาสตร์ ได้ศึกษาค้นคว้าในช่วง  
ที่ผ่านมา แนวความคิดที่สำคัญสามารถรวบรวมได้ดังนี้

ทฤษฎีความพอใจของเชลเลย์ (Shelley and Honikman , 1975 ) ซึ่งเป็นทฤษฎีว่าด้วย  
ความรู้สึกสองแบบของมนุษย์ คือ ความรู้สึกในทางบวกและความรู้สึกในทางลบ ความรู้สึกทุก  
ชนิดของมนุษย์จะตกอยู่ในกลุ่มความรู้สึกสองแบบนี้ ความรู้สึกทางบวก คือ ความรู้สึกที่เมื่อเกิด  
ขึ้นแล้วจะทำให้เกิดความสุข เป็นความรู้สึกที่แตกต่างจากความรู้สึกทางบวกอื่น ๆ กล่าว คือ เป็น  
ความรู้สึกที่มีระบบย้อนกลับ ความสุขสามารถทำให้เกิดความสุขหรือความรู้สึกทางบวกเพิ่มขึ้นได้  
อีก ดังนั้นจะเห็นได้ว่าความสุขเป็นความรู้สึกที่สลับซับซ้อนและมีความสุขนี้ก็มีผลต่อบุคคลมากกว่า  
ความรู้สึกทางบวกอื่น ๆ

ความรู้สึกทางลบ ความรู้สึกทางบวก และความสุข มีความสัมพันธ์กันอย่างสลับซับซ้อน  
และระบบความสัมพันธ์ของความรู้สึกทั้งสามนี้ เรียกว่า ระบบความพอใจ โดยความพอใจจะเกิด  
ขึ้นเมื่อระบบความพอใจมีความรู้สึกทางบวกมากกว่าทางลบ ความพอใจสามารถแสดงออกมาใน  
รูปของความรู้สึกทางบวกแบบต่าง ๆ ได้ และความรู้สึกทางบวกนี้ยังเป็นตัวช่วยให้เกิดความพอใจ  
แก่มนุษย์



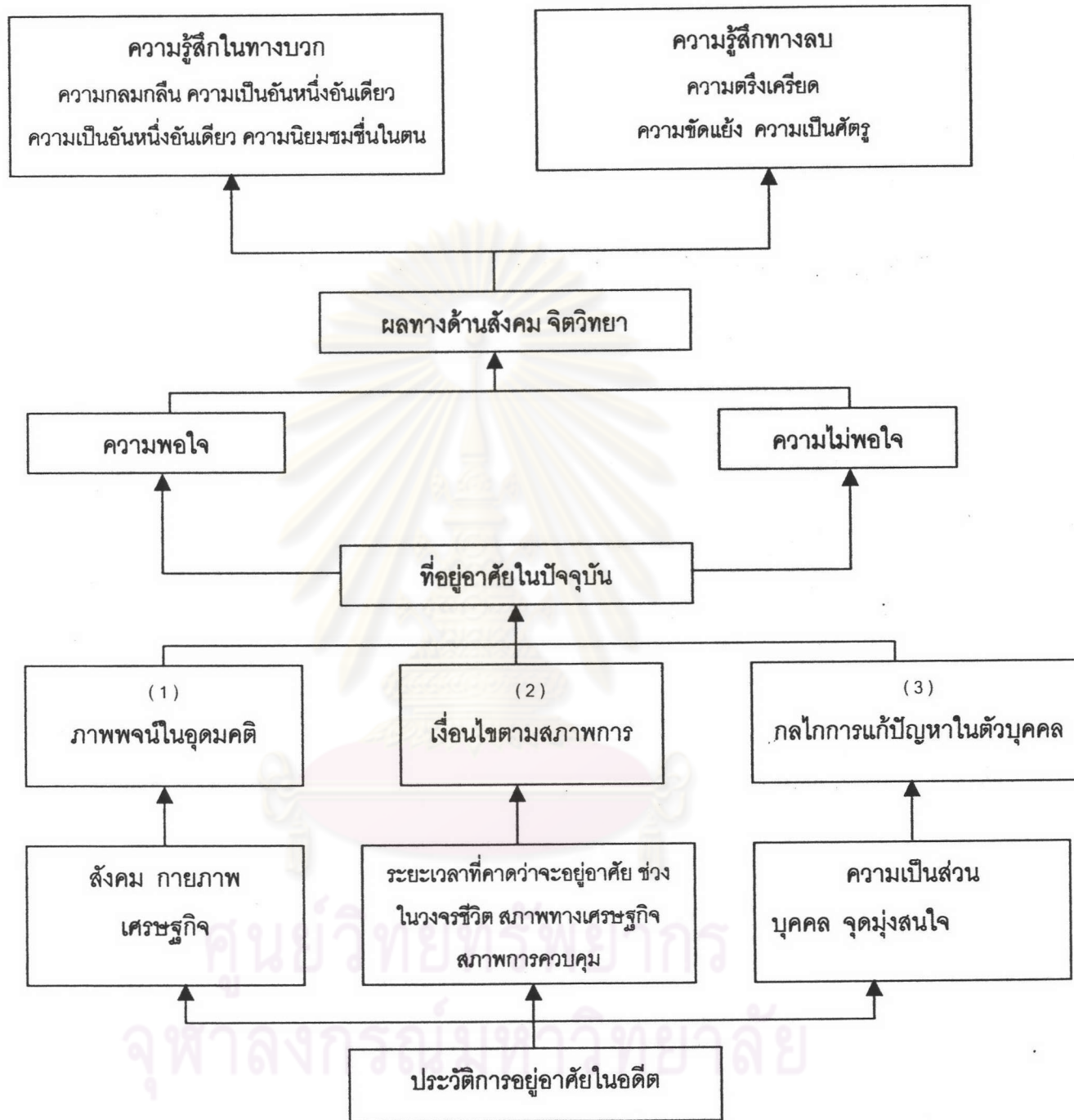
สิ่งที่ทำให้เกิดความรู้สึกหรือสร้างให้เกิดความพอใจ แก่มนุษย์ ได้แก่ ทรัพยากร (Resource) หรือ สิ่งเร้า (Stimuli) การวิเคราะห์ระบบความพอใจ จะเป็นการศึกษาว่าทรัพยากรหรือสิ่งเร้าแบบใด เป็นที่ต้องการที่จะทำให้เกิดความพอใจและความสุขแก่มนุษย์ ความพอใจจะเกิดได้มากที่สุดเมื่อ มีทรัพยากรอยู่จำกัด ดังนั้นความพอใจจะเกิดขึ้นได้มากที่สุด เมื่อมีการจัดทรัพยากรที่มีอยู่อย่าง ถูกต้องเหมาะสม สภาพแวดล้อมทางกายภาพก็เป็นทรัพยากรของระบบความพอใจอย่างหนึ่ง ดังนั้น การออกแบบสภาพแวดล้อม คือ การตัดสินใจจัดทรัพยากรที่เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางกายภาพที่มีอยู่อย่างไร ให้เกิดความพอใจได้

นอกจากความพอใจจะมีความสัมพันธ์กับความรู้สึกสามแบบตามที่กล่าวมาแล้ว เมื่อ พิจารณาในระบบที่กว้างขึ้นเพื่อให้เข้าใจว่าความพอใจในสภาพแวดล้อมทางกายภาพนั้นเกิดขึ้น ได้อย่างไร จะศึกษาได้จากแนวความคิดของ นิวแมนและคอนเวย์ ( Newman and Conway , 1977 ) ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความพอใจและไม่พอใจในที่อยู่อาศัย ความเข้าใจโดยทั่วไปจะคิดว่า ถ้าที่อยู่อาศัยในปัจจุบันไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติแล้ว จะทำให้เกิดความไม่พอใจ แต่ผลจากการ ศึกษาของเบคเกอร์ชี้ว่า มนุษย์มีเหตุผลหลายอย่างเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย การที่บุคคลจะประเมินที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของตนจะคำนึงถึงปัจจัยอื่น ๆ เช่น ลักษณะครอบครัว ของตน ตลอดจนข้อจำกัดอื่น ๆ เช่น ราคาบ้านกับรายได้ครอบครัวประกอบด้วย ดังนั้นบ้านในอุดม คติจึงเป็นเพียงเป้าหมายเรื่องที่อยู่อาศัย และที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบันไดที่จะก้าวไปสู่เป้าหมาย นั้น ดังนั้นในเงื่อนไขตามสภาพการณ์และกลไกแก้ปัญหาในตัวบุคคล ในขณะที่หนึ่งอาจทำให้ผู้อยู่ อาศัยเกิดความพอใจต่อที่อยู่อาศัยในขณะนั้นได้ แม้ที่อยู่อาศัยนั้นจะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติ และเมื่อเงื่อนไขตามสภาพการณ์และปัจจัยอื่น ๆ แปรเปลี่ยนไป ก็อาจจะทำให้ผู้อยู่อาศัยเปลี่ยน แปลงจากความพอใจเป็นไม่พอใจในที่อยู่อาศัยอันเดียวกันนั้นในเวลาต่อมา

จากแผนภูมิที่ 2-2 Becker (1977) แสดงว่า ผู้อยู่อาศัยอาจมีความพอใจในที่อยู่อาศัยใน ปัจจุบันได้ แม้ว่าที่อยู่อาศัยในปัจจุบันจะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติ ผู้อยู่อาศัยจะประเมินที่อยู่ อาศัยภายใต้ปัจจัย 3 ประการคือ (1) ภาพพจน์บ้านในอุดมคติ (2) เงื่อนไขตามสภาพการณ์ (3) กลไกการแก้ปัญหาในตัวบุคคล โดยปัจจัยทั้งสามเกิดขึ้นได้โดยได้รับอิทธิพลจากประวัติการอยู่ อาศัยในอดีต ทั้งในส่วนที่ไม่ใช่กายภาพ เช่น สภาพสังคมเศรษฐกิจของครอบครัว ราคาของที่อยู่ อาศัย และส่วนที่เป็นกายภาพ เช่น กายภาพของหน่วยพักอาศัย ที่ตั้ง และกายภาพของชุมชนที่ ล้อมรอบ

แผนภูมิที่ 2.1 แสดงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความพอใจในที่อยู่อาศัยและผลทางด้านสังคม จิตวิทยาที่เกิดความพอใจและไม่พอใจ



ที่มา: Becker (1977)



การวิจัยที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความพอใจของผู้อยู่อาศัยนอกจากปัจจัยสภาพแวดล้อมทางกายภาพ ปัจจัยที่สำคัญนอกเหนือจากกายภาพ ได้แก่

1. ลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้อยู่อาศัย ซึ่งหมายถึง เพศ อายุ อาชีพ ระดับการศึกษา ระดับรายได้ และเมื่อนำระบบวัฒนธรรมมารวมด้วย ลักษณะทางประชากรนี้ก็อาจรวม ๆ ได้ว่าเป็น รูปแบบชีวิต (life style) ของครอบครัวนั้น เช่น ในการศึกษาของฟรานเชสคาโต เมื่อพิจารณาโดยแบ่งประชากรที่ศึกษาออกเป็นกลุ่มย่อยตามลักษณะประชากรศาสตร์ เขาพบว่า ความแตกต่างของอายุ การศึกษาและเพศ เป็นตัวแปรที่มีความสำคัญ เขาจึงสรุปว่า ปัจจัยของเคหะการที่สัมพันธ์กับความพอใจของผู้อยู่อาศัย คือ ความแตกต่างของลักษณะประชากร การรวบรวมผลการค้นคว้าของนิวแมน ก็พบว่าอายุของผู้อยู่อาศัยก็มีความสัมพันธ์กับความพอใจ และนอกจากนั้นก็ยังแสดงปัจจัยสำหรับวัดความแตกต่างของลักษณะผู้อยู่อาศัยคือ รายได้ การศึกษา เชื้อชาติและช่วงในวงจรชีวิต และกล่าวว่าตัวแปรเหล่านี้อาจจะส่งผลโดยตรงกับคะแนนความพอใจ

2. ราคาของที่อยู่อาศัย ปัจจัยราคานี้มีความสัมพันธ์กับระยะได้ครอบครัวของผู้อยู่อาศัย ด้วยจะพบได้จากการศึกษาของมูท พบว่า ผู้มีรายได้น้อยจะให้ความสนใจกับค่าเช่าของที่อยู่อาศัยมากกว่าสภาพแวดล้อมกายภาพที่สวยงาม (Muth 1969) และจากการศึกษาของ นอร์ค รอสส์ ก็พบว่าโครงการที่อยู่อาศัยที่ผู้อยู่อาศัยมีความพอใจในระดับสูง เป็นโครงการที่ผู้อยู่อาศัย แสดงความเห็นว่าร่าราคาไม่สูงและมีราคาที่เหมาะสม

3. ปัจจัยเรื่องสภาพแวดล้อมภายในชุมชนและการวางผังชุมชน มีการวิจัยจำนวนมากที่เห็นความสำคัญของปัจจัยนี้ การวิจัยของโอนิโบกุน ซึ่งแบ่งระบบเคหะการเป็น 3 ระบบ คือ ระบบหน่วยที่อยู่อาศัย, ระบบสภาพแวดล้อมชุมชน, และระบบการบริการชุมชนพบว่า ความไม่พอใจของผู้อยู่อาศัยมีสาเหตุมาจากระบบสภาพแวดล้อมชุมชนมากที่สุด (Onibokun 1974) จากการศึกษาของ นอร์ค รอสส์ กล่าวว่า สำหรับที่อยู่อาศัยแบบทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียม การวางผังมีความสำคัญเท่ากับการออกแบบสถาปัตยกรรม จากการศึกษาของซีส์เนอร์ ซึ่งศึกษาเกี่ยวกับความพอใจในชุมชนเพียงอย่างเดียว พบว่า เมื่อเปรียบเทียบกับชุมชนผู้มีรายได้สูง องค์ประกอบของชุมชนอื่นได้แก่ที่เปิดโล่งสาธารณะนั้นมีความสำคัญต่อความพอใจมาก

ปัจจัยอื่นๆ ที่เป็นผลจากสภาพแวดล้อมทางการภาพ ได้แก่

1. ความหนาแน่นแออัด เช่น จากการศึกษาของนอร์ค รอสส์ กล่าวว่า ความหนาแน่นมีผลต่อความพอใจ ของผู้อยู่อาศัย โดยเมื่อความหนาแน่นน้อยลง ความพอใจ ก็จะเพิ่มขึ้น และเรย์โนลด์ส ก็สรุปผลในการศึกษาของเขาในแบบเดียวกัน

2. ความเป็นส่วนตัว เบคเคอร์พบว่า ความเป็นส่วนตัวเป็นลักษณะทางกายภาพที่สำคัญต่อความพอใจรองจากความใหม่และความสะอาด ส่วนเบคค์ พบว่า สำหรับครอบครัวที่มีเด็กอายุมากกว่า 16 ปี ผู้อยู่อาศัยต้องการความเป็นส่วนตัวมาก และไม่เคลือบใจอธิบายว่า ปัจจัยที่ทำให้บ้านเดี่ยวเป็นบ้านในอุดมคติของคนส่วนใหญ่ก็เพราะความเป็นส่วนตัว

3 ความปลอดภัย จากการศึกษาของเบคค์ พบว่า ปัญหาที่เกิดจากสภาพแวดล้อมทางกายภาพอันหนึ่งคือ อันตรายที่เกิดกับเด็ก และการศึกษาของ เยห์ พบว่า การควบคุมการรวมกลุ่มอันธพาลและการป้องกันขโมยในชุมชนที่ดีจะเพิ่มระดับความพอใจแก่ผู้อยู่อาศัยได้

## 2.7 ลักษณะบ้านมือสอง

ตลาดบ้านมือสอง (Resale home / Second hand home) ที่จะกล่าวถึงต่อไปนี้ หมายถึงตลาดที่มีการซื้อขายที่อยู่อาศัยทุกประเภท (บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์เฮ้าส์, ห้องชุด และอาคารพาณิชย์) ทั้งบ้านเก่าบ้านใหม่ ไม่ว่าจะมิใช่ผู้อาศัยหรือไม่ก็ตามที่เจ้าของ (ไม่ใช่ผู้ประกอบการ) ต้องการขายต่อแก่ผู้อื่น ซึ่งสามารถจำแนกได้ดังนี้<sup>8</sup>

### 1. บ้านมือสองจำแนกตามการอยู่อาศัย

1.1 บ้านมือสองที่มีการเช่าอยู่อาศัย (Occupied Housing Units) หมายถึงบ้านที่ผ่านการเช่าอยู่มาก่อนแล้ว ไม่ว่าจะผ่านนานเพียงใดก็ตาม เช่น 1 – 2 ปี หรือ 10 – 20 ปี หรืออาจจะมากกว่า 20 ปีขึ้นไปก็ได้ ดังนั้น บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยจะมีสภาพใหม่เอี่ยมเพราะอายุไม่นาน หรืออาจเป็นบ้านเก่าที่ชำรุดทรุดโทรม เพราะอยู่อาศัยมายาวนานแล้วก็ได้ บ้านเหล่านี้อาจแบ่งเป็น 2 กลุ่มตามลักษณะผู้อยู่อาศัย ได้แก่

1.1.1 บ้านที่มีเจ้าของอยู่เอง หรือให้ญาติพี่น้องอยู่อาศัยแต่จำเป็นต้องขายออกไปเนื่องจากสาเหตุต่างๆ เช่นอาจประสบปัญหาทางการเงิน ไม่สามารถชำระผ่อนบ้านต่อไปได้ หรือมีความจำเป็นที่จะต้องใช้จ่ายอย่างเร่งด่วนด้วยสาเหตุต่างๆ หรืออาจต้องการเปลี่ยนบ้านไปอยู่ใกล้ที่ทำงานมากขึ้น หรือบ้านหลังเดิมคับแคบเนื่องจากสมาชิกครอบครัวเพิ่มขึ้น หรืออาจจะเบื่อหน่ายบ้านเดิมเนื่องจากสภาพไม่สวยงาม หรืออาจจะไม่พอใจอยู่ในสภาพแวดล้อมหรือเพื่อนบ้านใกล้เคียง เป็นต้น

<sup>8</sup> ธนาคารอาคารสงเคราะห์. สถานการณ์ตลาดบ้านมือสองปี 2542 และแนวโน้ม. วารสาร ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ปีที่ 5 ฉบับที่ 19 ประจำเดือน ตุลาคม - ธันวาคม 2542.)



1.1.2 บ้านให้ผู้อื่นเช่าอยู่ บ้านเหล่านี้มักจะมีมาจากการซื้อของนักลงทุนระยะยาว ซึ่งซื้อไว้เพื่อหารายได้จากราคาเช่าหรือบ้านที่นักเก็งกำไรไว้ในอดีตช่วงตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการซื้อขายกันมากเพื่อแสวงหากำไร แต่ยังคงขายต่อไม่ได้จึงให้เช่าไปพลางก่อน แต่ปัจจุบันเห็นว่าไม่คุ้มค่าเช่าจึงต้องการขายต่อ

## 1.2 บ้านมือสองที่ไม่มีการเช่าอยู่ (Vacant / Unoccupied Housing Units)

1.2.1 บ้านยังสร้างไม่เสร็จ ได้แก่บ้านที่มีการจองซื้อแล้วอยู่ระหว่างการผ่อนดาวน์กับเจ้าของโครงการ และเป็นบ้านที่ยังสร้างไม่เสร็จ (ผู้ซื้อยังไม่ได้รับโอน) แต่ประสงค์จะขายต่อเพื่อเก็งกำไร หรือขายด้วยความจำเป็นอื่นๆ

1.2.2 อาคารไร้ผู้อยู่อาศัย (บ้านว่าง) ได้แก่ บ้านที่สร้างเสร็จแล้วและผู้ซื้อโอนกรรมสิทธิ์จากโครงการแล้วแต่ไม่เข้าอยู่อาศัยปล่อยให้ว่างไว้ และต้องการขายต่อแก่ผู้อื่น

2. บ้านมือสองจำแนกตามเจ้าของ / แหล่งขาย ตลาดบ้านมือสองในปัจจุบัน สามารถจำแนกตามเจ้าของหรือแหล่งการขายต่างๆ ดังนี้

2.1 อสังหาริมทรัพย์ในครอบครองของสถาบันการเงิน (Real estate owned – REO) อสังหาริมทรัพย์ในครอบครองของสถาบันการเงิน หรือทรัพย์รอการขายนั้น ส่วนใหญ่จะมาจาก 2 ทาง ได้แก่

2.1.1 การตีทรัพย์ชำระหนี้ เป็นวิธีการประนอมหนี้ที่เปิดโอกาสให้ลูกหนี้ที่ไม่สามารถชำระหนี้ภายในเงื่อนไขการประนอมหนี้อื่นๆ สามารถระงับหนี้ที่มีอยู่โดยสถาบันการเงินไม่ต้องบังคับชำระหนี้ผ่านกระบวนการทางศาล ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ ของสถาบันการเงิน

2.1.2 การเข้าสู่ราคาและซื้อคืนจากการประมูลขายของกรมบังคับคดี ในกรณีที่อสังหาริมทรัพย์ของลูกหนี้สถาบันการเงินถูกศาลสั่งยึดทรัพย์บังคับจำนอง แต่ในการเปิดประมูลขายของกรมบังคับคดี ไม่มีผู้เข้าสู่ราคา หรือมีผู้เข้าสู่ราคาแต่เสนอราคาต่ำกว่าต้นทุนของสถาบันการเงิน สถาบันการเงินจึงต้องทำการสู่ราคาและประมูลซื้อกลับมาเป็น REO ของตนเอง

2.2 ทรัพย์ที่มีอยู่ระหว่างการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี กรมบังคับคดีเป็นหน่วยงานในสังกัดกระทรวงยุติธรรม ซึ่งรับหน้าที่ดำเนินการด้านการบังคับจำนอง ต่อจากศาลแพ่ง กรณีที่มีคำสั่งให้ยึดทรัพย์ออกขายทอดตลาด กรมบังคับคดีจะทำการประมูลเพื่อนำเงินจากการขายไปชำระเจ้าหนี้ ซึ่งเจ้าหนี้ในที่นี้ อาจเป็นสถาบันการเงิน นิติบุคคลอื่น หรือบุคคลธรรมดาก็ได้

2.3 บ้านมือสองที่ซื้อขายโดยผ่านบริษัทนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ทั้งที่เป็นบริษัทที่เป็นสมาชิก และไม่เป็นสมาชิกสมาคมตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

2.4 บ้านมือสองที่ซื้อขายระหว่างประชาชนทั่วไป ทั้งที่ซื้อขายกันเองและผ่าน นายหน้าสมัครเล่นที่ไม่เป็นนิติบุคคล

2.5 จากแหล่งอื่นๆ เช่น บริษัทบริหารสินทรัพย์ไทย (บสท.) บริษัทบริหารสินทรัพย์สถาบันการเงิน (บบส.) บริษัทบริหารทรัพย์สิน (Asset Management Company: AMC) ในเครือของสถาบันการเงินต่างๆ เป็นต้น

#### ช่องทางการจำหน่ายบ้านมือสองในปัจจุบัน

บ้านมือสองในปัจจุบันมีช่องทางการขายหลายรูปแบบ ดังนี้

1. เจ้าของขายเอง เจ้าของทรัพย์สินดำเนินการติดต่อหาผู้ซื้อเอง เช่นเจ้าของบ้านติดป้ายบอกขายหน้าบ้านโดยไม่มีค่าใช้จ่ายด้านโฆษณา หรือค่านายหน้า เจ้าของบ้านบางรายอาจขายผ่านสื่อโฆษณาต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์รายสัปดาห์ นิตยสารเกี่ยวกับบ้านและที่ดิน เป็นต้น

2. ขายผ่านคนกลาง เจ้าของทรัพย์สิน จะใช้วิธีการฝากขายผ่านผู้อื่นได้แก่

2.1 การฝากเพื่อนบ้าน หรือบอกกล่าวญาติมิตร โดยหากขายได้ก็มักจะมีการจ่ายค่าสมนาคุณ หรือค่าตอบแทนให้ตามสมควร ทั้งนี้ โดยไม่มีการทำสัญญาหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรแต่ประการใด

2.2 การขายผ่านนายหน้าทั่วไป ได้แก่การขายโดยอาศัยผ่านคนกลางที่ทำงานเป็นนายหน้า โดยอาจเป็นนายหน้าสมัครเล่น หรือนายหน้าอาชีพอิสระ ทั้งนี้หากขายได้จะมีการจ่ายค่าบำเหน็จนายหน้าให้

2.3 การขายผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า ได้แก่ การทำสัญญาฝากขายกับบริษัทนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (Real estate broker company) หรือบริษัทตัวแทนอสังหาริมทรัพย์ (Real estate agent) ซึ่งบริษัทเหล่านี้ที่ดำเนินการโดยอิสระเป็นเอกเทศ หรืออาจเป็นบริษัทที่ดำเนินการเป็นระบบแฟรนไชส์ หรือระบบเครือข่ายที่มีบริษัทแม่เป็นศูนย์กลาง (Multiple listing agency)

2.4 ขายโดยผ่านวิธีประมูล ได้แก่การประมูลขายทอดตลาดทรัพย์สินของหน่วยงานของรัฐ สถาบันการเงิน และบริษัทประมูลเอกชน เช่น กรมบังคับคดี ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารนครหลวงไทย บริษัทสหการประมูล เป็นต้น



## ข้อดีของบ้านมือสองในประเด็นที่สำคัญต่าง ๆ ดังนี้<sup>9</sup>

### 1. ราคาบ้าน

ในเรื่องราคาบ้านนั้นก็มีหลายกรณีที่ผู้ซื้อบ้านมือสองมักจะมีโอกาสซื้อได้ในราคาถูกกว่าบ้านมือหนึ่งค่อนข้างมาก ตัวอย่างเช่น

- ในกรณีที่บ้านมือสองอยู่ในโครงการบ้านที่กำลังขายอยู่ หรือโครงการที่สร้างเสร็จไม่นานนัก บ้านมือสองก็จะอยู่ในสภาพที่ใหม่โดยยังไม่มีคนอยู่ หรือมีการอยู่อาศัยแล้วไม่นานนัก ราคาบ้านแบบเดียวกันก็มักจะมีการขายต่อที่ถูกกว่าบ้านที่ซื้อจากเจ้าของโครงการโดยตรง ทั้งนี้เพราะผู้ขายอาจมีความจำเป็นต้องขายในลักษณะต่าง ๆ เช่น ต้องการเงินด่วนเพื่อให้หนีเพื่อพยุงฐานะธุรกิจไม่ให้ล้มละลาย พ่อแม่ลูกหลานป่วยต้องการใช้เงินเป็นค่ารักษาพยาบาลด่วน หรือตนเองมีภาระค่าใช้จ่ายอื่นๆ มากจนไม่สามารถผ่อนบ้านต่อได้ ถึงขั้นธนาคารต้องฟ้องร้องบังคับจำนอง เป็นต้น

นอกจากนี้ยังปรากฏว่ามีบางครั้งที่เจ้าของบ้านต้องการขายบ้านนั้นเป็นการด่วนในราคาที่ถูกโดยที่ตัวเองไม่มีปัญหาการเงิน แต่เพราะมีเหตุผลอื่นๆ อีกมากมาย ตัวอย่างเช่น เห็นบ้านใหม่ในฝันที่ดีกว่าบ้านหลังที่ตนอยู่มาก จึงต้องการรีบขาย เพราะอยากได้บ้านใหม่ หรือทะเลาะกับเพื่อนบ้านอย่างรุนแรงก็อยากหนีไปให้พ้นๆ เสีย หรือต้องอพยพไปอยู่ต่างประเทศเป็นเวลานาน เป็นต้น

- ในกรณีที่ขายในราคาที่ใกล้เคียงกันกับบ้านมือหนึ่ง แต่บ้านมือสองอาจมีการปรับปรุง ตกแต่งเพิ่มเติมและมีเฟอร์นิเจอร์ หรือของแถมอื่น ๆ ให้ผู้ซื้อด้วย

- ในกรณีที่บ้านเก่ามีการเช่าอยู่มาหลายปีแล้ว (ไม่สามารถเปรียบเทียบกับบ้านมือหนึ่งได้โดยตรง) ผู้ซื้อก็มีโอกาสซื้อบ้านได้ในราคาถูกมากเป็นพิเศษ บางกรณีบ้านอยู่ในทำเลที่ดีมาก ราคาที่ดินอย่างเดียวก็เกือบคุ้มทุนแล้ว เนื่องจากผู้ขายร้อนเงิน หรือไม่ทราบราคาซื้อขายที่เป็นจริง

- ในกรณีที่มีการซื้อบ้านมือสองจากการขายทอดตลาด ทั้งโดยกรมบังคับคดี หรือสถาบันการเงิน ผู้ซื้อก็มีโอกาสประมูลซื้อได้ในราคาที่ถูกมากเป็นพิเศษเช่นกัน เนื่องจากบ้านที่ตนต้องการมีผู้เข้าสู่ราคาน้อย

### 2. ทำเลที่ตั้ง

โดยทั่วไปบ้านมือสองโดยเฉพาะบ้านเก่ามักจะมีทำเลที่ตั้งที่ดีกว่าบ้านในโครงการที่เปิดตัวใหม่ เมื่อเทียบประเภทบ้านและขนาดใกล้เคียงกัน โดยบ้านเปิดใหม่มักจะมีการก่อสร้างที่ไกล

<sup>9</sup> พัลลภ กฤตยานวัช. "ซื้อบ้านมือสองดีกว่าบ้านมือหนึ่งอย่างไร" บ้านมือสอง อาคารและที่ดิน Weekly. (ฉบับพิเศษ เดือนกันยายน 2546.)

ออกไปตามลำดับ โดยเฉพาะบ้านจัดสรรแบบบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ เนื่องจากมูลค่าที่ดินในเขต  
ใกล้เมืองที่หายากและราคาแพงมากขึ้น ในขณะที่บ้านมือสองจำนวนมากได้สร้างมาก่อนหลายปี  
แล้วจึงมักจะอยู่ย่านธุรกิจใกล้ศูนย์กลางเมืองมากกว่า ดังนั้น “ทำเลที่ตั้ง” ที่สะดวกและประหยัด  
ค่าใช้จ่ายในการเดินทางและ “ที่อยู่ใกล้ที่ทำงาน” จึงเป็นจุดเด่นที่สุดของบ้านมือสองที่เหนือกว่า  
บ้านในโครงการเปิดตัวใหม่ ดังนั้นหากผู้ซื้อหมั่นตรวจสอบข้อมูลหรือสำรวจบริเวณชุมชนใกล้ที่  
ทำงานอยู่เสมอ ก็อาจจะพบบ้านมือสองที่ดีในทำเลที่เหมาะสม และอยู่ใกล้ที่ทำงานตามที่  
ต้องการได้

### 3. สภาพบ้าน

บ้านมือสองจะมีสภาพหลายลักษณะกว่าบ้านเปิดใหม่มาก โดยมีตั้งแต่บ้านใหม่เอี่ยมที่  
สร้างเสร็จแล้วแต่ไม่มีการอยู่อาศัย จนกระทั่งบ้านที่มีการอยู่อาศัยแล้วปี สองปี จนถึง นับสิบ ๆ ปี  
จนบ้านมีสภาพเก่าคร่ำคร่า หรือเสื่อมโทรมมากแล้ว

จุดเด่นของ “บ้านมือสอง” คือ ผู้ซื้อได้เห็นสภาพอาคารแล้วและสามารถพิจารณา  
เปรียบเทียบกับบ้านมือหนึ่งได้ เพราะมีสภาพคล้ายกันนั่นเอง แต่กรณีการซื้อ “บ้านมือสองสภาพ  
เก่า” ผู้ซื้ออาจต้องเอาใจใส่และต้องพิจารณามากเป็นพิเศษ โดยเฉพาะต้องดูว่าบ้านมี “สภาพ  
เสื่อมโทรม” มากน้อยเพียงใด ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงซ่อมแซมมากน้อยเพียงใด ในกรณี  
ที่ผู้ซื้อควรอาศัยสถาปนิกหรือช่างก่อสร้างที่ชำนาญการ เพื่อช่วยประเมินค่าซ่อมแซมก่อนว่าหาก  
ต้องการปรับปรุงซ่อมแซมใหม่ตามที่ดินต้องการจะต้องใช้เงินเท่าใด บวกกับราคาขายแล้วยังคุ้ม  
หรือไม่

ในบางกรณีแม้ว่าบ้านจะเก่ามากแล้ว แต่บ้านอยู่ในทำเลที่ตั้งที่ดีมากกว่าราคาที่ดินสูง ดังนั้น  
หากปรับปรุงซ่อมแซมแล้วจะได้บ้านคุณภาพที่ดี และผู้ซื้อสามารถต่อรองราคาที่เหมาะสมได้ก็น่า  
ซื้อ การซื้อบ้านมือสองเช่นนี้ ผู้ซื้อจึงอาจได้บ้านที่ตนพอใจชอบใจในราคาที่ถูกเป็นพิเศษก็ได้

มีบ้านมือสองบางประเภทที่เจ้าของปล่อยร้าง หรืออยู่อาศัยเองแต่ไม่สนใจปรับปรุงตกแต่ง  
บ้าน ปล่อยให้บ้านมีสภาพไม่น่าดู เช่น สีเก่า รั้วบ้านชำรุด มีหญ้าขึ้นรกสนาม แต่เนื่องจากอายุ  
บ้านยังไม่มากนัก ความเก่าเป็นเพียงสภาพปรากฏภายนอก แต่สภาพโครงการบ้านยังดี เมื่อผู้ซื้อ  
มาถึงซื้อมาในราคาที่ค่อนข้างถูกมากแต่เมื่อปรับปรุงใหม่ไม่มากนักก็กลับปรากฏเป็นบ้านที่สวยงาม  
งามดูบ้านใหม่ขึ้นมาได้



#### 4. สภาพแวดล้อมของชุมชน

บ้านในโครงการสร้างใหม่มักจะมีสาธารณูปโภค สาธารณูปการที่ยังไม่พร้อมสมบูรณ์ บางครั้งมีการก่อสร้างต่อโครงการสอง โครงการสาม ทำให้สภาพแวดล้อมในชุมชนไม่ดีนัก สภาพทั่วไปของโครงการใหม่ค่อนข้างจะแห้งแล้ง และร้อนระอุในหน้าร้อน เนื่องจากต้นไม้ที่ปลูกสองข้างทางหรือในบริเวณบ้านของแต่ละคนยังไม่โตเพียงพอ ตรงข้ามกับบ้านเก่าในชุมชนจัดสรรที่สร้างเสร็จเรียบร้อยมานานพอสมควรแล้ว เช่น 3-4 ปีแล้ว ชุมชนค่อนข้างจะมีสภาพแวดล้อมที่เขียวด้วยต้นไม้ใบไม้ต่าง ๆ มาก กว่าบ้านในโครงการใหม่ และผู้ซื้อสามารถมองเห็นระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ ในชุมชนได้เป็นอย่างดีว่ามีสภาพกว้างใหญ่ และดีเลิศประการใด

อย่างไรก็ตามมีบ้านมือสองจำนวนมากที่อยู่นอกชุมชนบ้านจัดสรรเป็นบ้านที่เจ้าของสร้างเองโดยไม่มีการขออนุญาตจัดสรรหรือเป็นชุมชนเก่าที่เกิดขึ้นมานานแล้วอย่างค่อยเป็นค่อยไป บางครั้งถนนหนทางค่อนข้างจะเล็กแคบไม่ได้มาตรฐานจนรถเข้าออกได้ไม่สะดวกนักบ้านแต่ละหลังสร้างกันเองผสมผสานกันระหว่งตึกแถวบ้าง บ้านเดี่ยวบ้าง คุระเกะ ระกะไม่เป็นชุมชนที่ดีในเชิงสภาพแวดล้อมนัก บ้านบางหลังก็อยู่ในพื้นที่ลุ่มถนนซอยอยู่ต่ำกว่าระดับถนนหลัก (เพราะถนนหลักอาจจะเพิ่งสร้างยกระดับภายหลัง) น้ำท่วมขังได้ง่ายแต่หากไม่ดูในหน้าฝน ผู้ซื้อก็อาจจะละเลยลืมคิดถึงประเด็นนี้ไปได้

อนึ่ง สภาพแวดล้อมนี้มีได้หมายถึงเฉพาะสิ่งแวดล้อมทางกายภาพเท่านั้น หากรวมถึง "สภาพแวดล้อมทางสังคม" ด้วย ได้แก่ เพื่อนบ้านเรือนเคียงและผู้อยู่อาศัยในชุมชนว่าเขาเป็นใครเป็นคนกลุ่มไหน สำหรับการซื้อบ้านใหม่ในโครงการจัดสรร ผู้ซื้อมักจะไม่ทราบว่าเป็นผู้ซื้อบ้านที่ติดกับตน แต่บ้านมือสอง ผู้ซื้อสามารถสอบถามทำความรู้จักกับผู้อยู่อาศัยใกล้เคียงได้ เพื่อหยั่งรู้ถึงอาชีพการงาน รสนิยม และอัธยาศัยไมตรีว่าเป็นประการใด สามารถจะพึ่งพาอาศัยเกื้อกูลกันได้หรือไม่ หรือเมื่ออยู่ใกล้กันแล้วจะมีโอกาสเกิดปัญหากระทบกระทั่งกันได้หรือไม่ ในบางครั้งผู้ซื้อพบว่าผู้ขายบ้านมือสองที่อยู่ใกล้กับญาติ พี่น้อง หรือเพื่อสนิทมิตรสหายที่อยู่อาศัยมาก่อน ก็จะเป็นเงื่อนไขบวกประการหนึ่งในการตัดสินใจซื้อบ้าน

#### 5. ความต้องการอยากได้บ้านที่อยู่อาศัยได้ทันที

โดยทั่วไปหากมีการซื้อบ้านที่เปิดตัวใหม่ ผู้ซื้ออาจต้องเสียเวลาในการรอคอยนานเป็นปีหรือบางโครงการอาจจะถึง 1-2 ปี ทำให้บางคนขาดความอดทนที่จะรอคอยนานเช่นนั้น จึงเห็นว่าการซื้อบ้านที่สร้างเสร็จแล้วหรือบ้านมือสองที่มีทุกอย่างพร้อมเข้าอยู่ได้เลย น่าจะดีกว่า ไม่ต้องไปเสียเวลารอคอย หรือตกแต่งอะไรอีก จึงสะดวกสบาย สำหรับผู้ที่มีธุรกิจการงานที่รัดตัว จนไม่มี

ของบริษัทผู้ประกอบการโครงการ เพื่อให้เป็นข้อมูลเปรียบเทียบในการตัดสินใจ สํารวจบ้านหรืออาคารชุดมือสอง ณ สถานที่ตั้งของทรัพย์สินที่จะซื้อด้วยตนเอง เพื่อป้องกันปัญหาไม่สามารถย้ายเข้าไปใช้ประโยชน์ในบ้านได้ ตรวจสอบเอกสารสำคัญของบ้านหรืออาคารชุดมือสองกับพนักงานเจ้าหน้าที่กรมที่ดิน อาทิ โฉนดที่ดิน หรือหนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด บ้านมือสองในโครงการจัดสรรผู้ซื้อควรตรวจสอบใบอนุญาตจัดสรรที่ดินเพิ่มเติมให้ถี่ถ้วน ถ้าเป็นห้องชุดมือสองควรตรวจสอบเอกสารสำคัญเพิ่มเติม ได้แก่ หนังสือสำคัญการจดทะเบียนอาคารชุด/นิติบุคคลอาคารชุด ข้อบังคับของนิติบุคคลอาคารชุด รายงานการประชุมใหญ่เจ้าของร่วม รายการจดทะเบียนทางเข้า-ทางออก ภายในโครงการกับพนักงานเจ้าหน้าที่กรมที่ดิน ให้รอบคอบ ตรวจสอบรายการค่างชำระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา และค่าโทรศัพท์ รวมถึงรายการค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค เช่น ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง เงินกองทุน หรือค่าใช้จ่ายอื่นๆ พิจารณาเอกสารสัญญาซื้อขายกรรมสิทธิ์บ้านพร้อมที่ดินหรืออาคารชุดมือสองให้ถี่ถ้วนรอบคอบก่อนตัดสินใจลงนามในสัญญา และควรประเมินค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมปรับปรุงบ้านหรืออาคารชุดมือสองไว้ก่อนล่วงหน้า เพื่อจัดงบประมาณรองรับค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงซ่อมแซม

### **สมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์**

#### ประวัติสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

สมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เกิดจากการรวมตัวของกลุ่มผู้ดำเนินธุรกิจตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ประมาณ 20 ราย โดยได้มีการจัดตั้งเป็นชมรมธุรกิจตัวแทนการค้าอสังหาริมทรัพย์แห่งประเทศไทย (Real Estate Agency Club of Thailand) เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน พ.ศ. 2535 โดยมีนายไพศาล บัณฑิตยานนท์ เป็นประธานชมรม บริหารงานร่วมกับคณะกรรมการ ของชมรมอีก 7 ท่าน เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2536 ชมรมธุรกิจตัวแทนการค้าอสังหาริมทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้รับการสถาปนาจากกองสถาบันการค้าภายในกระทรวงพาณิชย์ขึ้นเป็นสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Broker Association) โดยนายไพศาล บัณฑิตยานนท์ ได้รับเลือกเป็นนายกก่อตั้งสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในสมัยแรก ประจำปี พ.ศ. 2537-2538 นายคนที่สองคือ นายธีรพันธ์ นาทีกาญจนลาภ ประจำปี พ.ศ. 2541-2544 นายคนที่สามคือ นายไพโรจน์ สุขจันต์ ประจำปี พ.ศ. 2545-2547 และนายกคนปัจจุบันคือ น.พ. สมศักดิ์ มุนีพิระกุล



2. ส่งเสริมวิชาชีพตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยจัดการอบรมและสัมมนา เพื่อเป็นการยกระดับมาตรฐานและเสริมสร้างจรรยาบรรณในการประกอบอาชีพตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
3. ส่งเสริมการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ โดยนำระบบเทคโนโลยีศูนย์ข้อมูลที่ทันสมัยมาเป็นเครื่องมือในการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์
4. ให้คำปรึกษาด้านกฎหมายอันเกี่ยวข้องกับธุรกิจตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
5. ส่งเสริมสร้างบทบาทอาชีพตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ให้เป็นที่ยอมรับต่อสาธารณชน

#### สมาชิกสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ มีประเภทสมาชิก 4 ประเภท

1. สมาชิกสามัญ ได้แก่ นิติบุคคลที่ประกอบวิสาหกิจประเภทที่เกี่ยวกับธุรกิจตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
2. สมาชิกสมทบ ได้แก่ บุคคลธรรมดาที่ประกอบวิสาหกิจในธุรกิจตัวแทน และนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในความรับผิดชอบของสมาชิกสามัญ
3. สมาชิกวิสามัญ ได้แก่ บุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคลที่ประกอบวิสาหกิจในทางการค้าอุตสาหกรรม หรือการเงิน อันเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
4. สมาชิกกิตติมศักดิ์ ได้แก่ บุคคลซึ่งคณะกรรมการเห็นว่า เป็นผู้ทรงคุณวุฒิ หรือเป็นผู้มีอุปการะคุณแก่สมาคมฯ ซึ่งคณะกรรมการมีมติให้เข้า เป็นสมาชิกและผู้นั้นตอบรับคำเชิญ

#### **บทบาทและภารกิจของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ <sup>12</sup>**

ตั้งแต่เกิดวิกฤติเศรษฐกิจการเงินปี พ.ศ. 2540 อสังหาริมทรัพย์ที่ก่อให้เกิดหนี้ (Non Performing Asset : NPA) ที่อยู่ในสถาบันการเงิน กรมบังคับคดีและประชาชนทั่วไปมีจำนวนและมูลค่ามาก ผู้ถือครองทรัพย์สินเหล่านี้จำเป็นต้องขายออกไปเพื่อให้เกิดความคล่องตัวทางการเงิน แต่การขายอสังหาริมทรัพย์ไม่ใช่เรื่องง่ายเนื่องจากอสังหาริมทรัพย์เป็นทรัพย์สินที่มีลักษณะพิเศษ ที่ไม่เหมือนกับสินค้าหรือทรัพย์สินอื่นๆ ในท้องตลาด ซึ่งลักษณะพิเศษดังกล่าวจำเป็นที่จะต้องมียานหน้าในฐานะผู้ชำนาญการช่วยเหลือในการซื้อขาย

<sup>12</sup> พัลลภ กฤตยานวัช และไพโรจน์ สุขจัน. สมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์. 2545.

ลักษณะพิเศษของอสังหาริมทรัพย์ ประการแรก คือ อสังหาริมทรัพย์มีราคาแพง การที่จะซื้อเพื่อใช้ประโยชน์จึงมิใช่เป็นเรื่องง่าย ต้องใช้ความระมัดระวังเป็นพิเศษในการซื้อ เพราะการเลือกซื้อที่ผิดพลาดจะทำให้เกิดปัญหาด้านการเงินหรือความไม่สะดวกอื่นๆ ในภายหลัง ดังนั้นผู้ซื้ออาจใช้นายหน้าซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในเรื่องที่อยู่อาศัยให้คำปรึกษาแนะนำเพื่อช่วยในการตัดสินใจซื้อได้เหมาะสม ประการที่สอง คือ อสังหาริมทรัพย์มีลักษณะพิเศษเฉพาะของทรัพย์สิน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องตำแหน่งที่ตั้ง รูปแบบและคุณภาพการปลูกสร้าง เอกลักษณ์เหล่านี้ทำให้ราคาแตกต่างกันออกไป ดังนั้น เมื่อผู้ขายหรือผู้ซื้อมีความต้องการขายหรือต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ การหาผู้ซื้อหรือผู้ขายที่มีความต้องการซื้อหรือความต้องการขายตามลักษณะเฉพาะของอสังหาริมทรัพย์ของตนจึงกระทำได้ยาก หากฝากให้เป็นภาระของนายหน้าแล้ว จะเป็นการทำให้โอกาสขายหรือโอกาสหาซื้อได้ถูกใจมากกว่าที่จะกระทำเอง เพราะนายหน้าเป็นแหล่งรวมความต้องการซื้อและความต้องการขายในหลายรูปแบบ ประการที่สาม คือ ความต้องการเครดิตเงินกู้ สืบเนื่องมาจากอสังหาริมทรัพย์มีราคาแพง ผู้ซื้อส่วนใหญ่ต้องกู้เงินจากธนาคารหรือสถาบันการเงินซึ่งต้องเกี่ยวข้องกับการขอกู้ การจำนองและการผ่อนเงินกู้ ซึ่งส่วนใหญ่ไม่มีความรู้หรือความเข้าใจในกระบวนการต่างๆ จึงมักอาศัยนายหน้าให้เป็นตัวแทนนายการช่วยเหลือจัดการด้านเงินกู้ด้วย ประการที่สี่ ความยุ่งยากซับซ้อนของตลาด คือ จากลักษณะพิเศษต่างๆ ทั้งกายภาพ เศรษฐกิจ กฎหมายและทางสังคมจิตวิทยา ผู้ซื้อและผู้ขายจะต้องเผชิญกับปัญหาต่างๆ ที่เกิดจากเรื่องเหล่านี้ เช่น การเป็นเจ้าของต้องมีโฉนดหรือเอกสารสิทธิ์อย่างอื่นแสดงเป็นหลักฐานการซื้อขาย การจำนองเช่าซื้อหรือการเปลี่ยนมือกรรมสิทธิ์จะต้องทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อเจ้าหน้าที่ จึงต้องการความช่วยเหลือจากนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ที่ผ่านการฝึกฝนอบรมและมีประสบการณ์ในการซื้อขายมาช่วยจัดการให้

จากลักษณะพิเศษของอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว บทบาทและภารกิจที่สำคัญของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ตามกฎหมาย ซึ่งนายหน้าเป็น “คนกลาง” ที่ช่วยทำให้เกิดการซื้อขายขึ้น เป็นผู้จัดการให้ผู้ซื้อและผู้ขายได้เข้าทำสัญญากันเท่านั้น มิใช่เป็นตัวการที่เข้าทำสัญญากับฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง เพราะนายหน้าเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกทั้งผู้ซื้อและผู้ขายให้กระทำการซื้อขายได้สะดวก รวดเร็วและราบรื่นขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นความจำเป็นของสังคมที่ต้องการนายหน้าด้วย เนื่องจาก นายหน้าเป็นตัวเชื่อมการติดต่อให้ผู้ขายและผู้ซื้อได้สินค้าและราคาตรงกับความต้องการทั้งสองฝ่ายที่สุด ผู้ขายที่ต้องการอาศัยนายหน้านั้น เพราะไม่มีความเชี่ยวชาญในการหาลูกค้าตลอดจนตลาดอสังหาริมทรัพย์มีลักษณะยุ่งยากทรัพย์สินซื้อ จึงต้องการฝากขายกับมืออาชีพ คือ ตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ส่วนผู้ซื้อที่ต้องการนายหน้า เพราะไม่ทราบว่าจะซื้อทรัพย์สินที่



ต้องการได้จากแหล่งใดที่สามารถสนองความต้องการเฉพาะเจาะจงของตนได้ จึงต้องซื้อกับแหล่งรวมขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งก็คือตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์นั่นเอง นอกจากนี้การที่มีตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์นั้น นอกจากทำหน้าที่ชี้ช่องหรือจัดการให้ผู้ซื้อหรือผู้ขายทรัพย์สินเพื่อให้บุคคลทั้งสองฝ่ายเข้าทำสัญญากันโดยตนเองจะได้รับค่าบำเหน็จตอบแทนแล้ว ยังมีคุณประโยชน์ต่อสังคมส่วนรวมด้วย คือ ประการแรก ช่วยให้ทรัพย์สินไม่สูญประโยชน์ มีการซื้อขายกันมากขึ้น และเป็นไปโดยรวดเร็วขึ้น เป็นการทำให้ทรัพย์สินว่างเปล่าน้อยลง ประการที่สอง ตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์เป็นผู้รอบรู้เรื่องความเคลื่อนไหวของตลาดโดยเฉพาะอย่างยิ่งความต้องการของผู้ซื้อจึงสามารถเป็นที่ปรึกษาชี้แนะนักลงทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างแท้จริง ประการที่สาม ช่วยให้มีการอยู่อาศัยหรือใช้ทรัพย์สินอย่างเหมาะสม ช่วยให้ผู้ซื้อหาทรัพย์สินที่เหมาะสมกับฐานะการเงิน ความพอใจ เงื่อนไขทางสังคมและเศรษฐกิจอื่นๆ ได้เป็นอย่างดี ประการที่สี่ ลดการเสียเวลาและความยุ่งยากในการซื้อขาย ตัวแทนนายหน้าที่มีจริยธรรมมีความสามารถเข้าช่วยจัดการการซื้อขายให้เป็นไปโดยรวดเร็วและราบรื่น ประการสุดท้าย คือ ช่วยลดหนี้สถาบันการเงินและประชาชนทั่วไป ก่อให้เกิดสภาพคล่องของเศรษฐกิจ เมื่อมีการซื้อขายเปลี่ยนมือเร็วเท่าไร เงินจะไหลเข้าสู่สถาบันการเงินเร็วเท่านั้น ทำให้สภาพการเงินที่เกิดจากอสังหาริมทรัพย์ที่ก่อให้เกิดหนี้ มีการหมุนเวียนคล่องตัวขึ้น

สรุป อสังหาริมทรัพย์เป็นทรัพย์สินที่มีลักษณะพิเศษหลายประการ การซื้อขายจึงมีความยุ่งยากและแตกต่างจากทรัพย์สินทั่วไปมาก ผู้ซื้อและผู้ขายมักอาศัยความช่วยเหลือจากผู้เชี่ยวชาญโดยตรง คือ “นายหน้าอสังหาริมทรัพย์” ซึ่งเป็นคนกลางที่ทำหน้าที่บริการและจัดการให้มีการทำสัญญาซื้อขายกัน เพื่อให้การซื้อขายเป็นไปอย่างรวดเร็วและราบรื่นขึ้น

#### ตัวอย่างบริษัทตัวแทนนายหน้า<sup>13</sup>

บริษัท อีอาร์เอ แพรนไชส์ (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัท ERA) เป็นบริษัทที่เป็นผู้นำด้านอสังหาริมทรัพย์ใหญ่เป็นอันดับหนึ่งของโลก มีมาตรฐานสามารถนำมาเป็นตัวแทนของบริษัทนายหน้าในประเทศไทยได้

บริษัท ERA มีจุดกำเนิด เมื่อปี 2514 ณ ประเทศสหรัฐอเมริกา โดย บริษัท อีอาร์เอ แพรนไชส์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่มีรากฐานและประสบการณ์ด้านอสังหาริมทรัพย์ที่มั่นคงที่สุดของโลก จนได้รับการยอมรับในวงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ถึงประสิทธิภาพการทำงานอย่างมี

<sup>13</sup> บริษัท อีอาร์เอ แพรนไชส์ (ประเทศไทย) จำกัด. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

อาชีพ ตลอดเวลาที่ผ่านมามี ปัจจุบันบริษัทได้ขยายเครือข่ายออกไปและเติบโตอย่างต่อเนื่อง มีสำนักงานกว่า 3,000 แห่งในสหรัฐอเมริกาและอีกกว่า 29 ประเทศทั่วโลก อาทิเช่น ฝรั่งเศส เยอรมันนี ฮังการี อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ และร่วมเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจของคนไทย ในปี 2535 ได้ซื้อสิทธิภายใต้ชื่อ อีอาร์เอ ERA (Electronic Realty Associates) และสร้างชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับจนกระทั่งทุกวันนี้ ด้วยระบบเครือข่ายการขายอสังหาริมทรัพย์และบริการเกี่ยวกับบ้านที่ครบวงจรที่มีประสิทธิภาพและครอบคลุมทั่วประเทศ โดยได้รับความไว้วางใจในการดำเนินธุรกิจจากลูกค้าทั่วประเทศมากกว่า 10 ปี

### กระบวนการได้มาของบ้านมือสอง

บ้านที่บริษัท ERA นำมาขายนั้น ได้มาจากการติดต่อกับผู้ขายโดยตรง คือ การโทรศัพท์ติดต่อกับผู้ขาย การไปหาผู้ขายตามบ้าน การติดต่อทางไปรษณีย์ (Direct Mail) การให้ผู้ขายติดต่อเข้ามาทางเว็บไซต์ของบริษัท และการติดต่ออย่างต่อเนื่องกับวงสังคมส่วนตัว (Circle Of Influence) วัตถุประสงค์เพื่อให้ธุรกิจดำเนินอย่างต่อเนื่องโดยติดต่อกันอย่างมีประสิทธิภาพ เน้นลูกค้าที่เป็นเจ้าของบ้านผู้ที่พร้อม เต็มใจและสามารถที่จะขายบ้านของลูกค้าตามราคาและเงื่อนไขที่ลูกค้ายอมรับได้ ลูกค้าของบริษัท ERA อาจมาจากผู้ที่ต้องการประกาศขายบ้านด้วยตนเองตามหนังสือพิมพ์ ป้ายประกาศขายหรือการแนะนำส่วนตัว บริษัท ERA มองว่าเจ้าของบ้านทุกหลังสามารถเป็นลูกค้าของบริษัทได้ทั้งสิ้น ขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจ สิ่งแวดล้อมและวิถีทางในการดำเนินชีวิต การย้ายถิ่นหรือการย้ายครอบครัวมีโอกาสเกิดขึ้นตลอดเวลา

หลักการตลาดของบริษัท ERA คือ การทำ Listing ซึ่งจะนำไปสู่การควบคุมตลาด โดยมีการพัฒนาการหาลูกค้าที่จะขายบ้านในอนาคต

การทำ Listing คือ การควบคุมสินค้าโดยทำรายงานสภาวะทางการตลาดของบ้านแต่ละหลัง ขั้นตอนการทำ Listing มีดังนี้

1. ติดต่อกับผู้ขายที่พร้อม เต็มใจและสามารถที่จะขายได้
2. หาทางเข้าถึงตัวบ้านและได้ตรวจสภาพบ้านของผู้ขาย
3. พยายามให้ผู้ขายเชิญไปตรวจสภาพบ้าน เพื่อที่มาทำขั้นตอนการนำเสนอต่อไป
4. การนำเสนอ คือ อธิบายให้ผู้ขายเห็นข้อเสนอที่ทางบริษัทจะช่วยให้ผู้ขายได้เงินมากที่สุด ในเวลาที่เหมาะสมและวุ่นวายน้อยที่สุด
5. ปิดการขาย โดยการตรวจสภาพบ้าน

เมื่อเสร็จ 5 ขั้นตอนนี้แล้ว ก็จะได้ Listing ตามต้องการ



## การขายบ้านมือสองของ ERA

บริษัทจะเสาะหาผู้ซื้อ ซึ่งพร้อม เต็มใจและมีกำลังที่จะซื้อ มาซื้อบ้านของผู้ขายที่ยุติธรรม ต่อทั้งสองฝ่าย มีขั้นตอนดังนี้

1. การประเมินความจำเป็น ความต้องการ แรงจูงใจและกำลังซื้อของผู้สนใจจะซื้อ ใน ด้านรูปแบบบ้านที่ผู้ซื้อต้องการ (ความพร้อม) ด้านสถานะทางการเงิน (กำลังซื้อ) ด้านรูปแบบ ความต้องการ (ความเต็มใจ)
2. หาบ้านที่ตรงกับความต้องการของผู้จะซื้อ
3. ชี้ให้ผู้ซื้อเห็นว่าบ้านที่นำมาเสนอนั้น มีประโยชน์ เหมาะสมต่อความจำเป็นและความ ต้องการของผู้ซื้ออย่างไร
4. ปิดการขาย โดยให้ผู้ซื้อลงนามในหนังสือเสนอซื้อ
5. แจ้งการเสนอซื้อให้ผู้ขายรับทราบ
6. หากจำเป็นต้องเจรจาต่อรอง ต้องให้ความยุติธรรมแก่ทั้งฝ่ายผู้ขายและผู้ซื้อ
6. กรณีที่ผู้ซื้อต่อรองราคา จะต้องให้ลงนามยืนยันในใบต่อรองราคาเพื่อจะได้ไม่ต้องต่อ รงราคากันอีก

## การให้บริการของ ERA

การให้บริการแก่ผู้ซื้อ มี 2 ช่วง คือ

1. เมื่อตกลงในหลักการสำเร็จ
2. หลังการโอน

## การให้บริการเมื่อตกลงในหลักการสำเร็จ

จะมีการจัดเตรียมข้อมูลเกี่ยวกับเรื่องสินเชื่อให้ผู้ซื้อโดยช่วยเลือกสินเชื่อที่เหมาะสมกับ สถานภาพของผู้ซื้อ (ในกรณีที่ผู้ซื้อต้องการให้ช่วย) หลังจากนั้นจะช่วยให้ความเข้าใจในรายละเอียดของขั้นตอนการโอน (การจดจำนอง) และพยายามติดต่อกับผู้ซื้อเป็นประจำทุกสัปดาห์ ก่อนเสร็จสิ้นกระบวนการโอนเพื่อช่วยแก้ไขอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นโดยไม่คาดหมาย เมื่อทางบริษัท ได้รับการยืนยันในรายละเอียดทั้งหมดเกี่ยวกับการโอนแล้ว ก่อนถึงวันโอนจริงจะมีการนัดพบเพื่อ ทบทวนเกี่ยวกับสัญญาและรายละเอียดเกี่ยวกับการโอนทั้งหมด ชี้แจงให้ผู้ซื้อทราบจำนวนเงินที่

## หลักการตลาดของ บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

เมื่อมีบ้านมือสองเข้ามาพร้อมที่จะขาย ทางบริษัทฯ จะแยกประเภท และทำเลขของบ้านมือสอง ซึ่งจะต้องมีรายละเอียดของทรัพย์สินแต่ละรายการไป เพื่อให้ทราบถึงข้อดี ข้อด้อยของบ้านมือสองแต่ละหลัง โดยทางบริษัทฯ จะรับฝากขายบ้านมือสองที่มีราคาไม่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท

การทำ Listing คือการจัดทำรายละเอียดของบ้านมือสองโดยเน้นที่ตัวบ้านเป็นหลัก มีขั้นตอนการทำ Listing ดังนี้

1. ติดต่อผู้ขายที่เป็นเจ้าของโดยตรง พร้อมที่จะขาย และยินดีที่จะจ่ายค่าตอบแทนในการขายให้กับบริษัทฯ แล้วแต่จะตกลงกัน แต่โดยปกติบริษัทฯ จะรับค่าตอบแทนในการขายร้อยละ 3 ของราคาขาย
2. ขอแผนที่ที่ตั้ง และรายละเอียดเบื้องต้นเพื่อทำการสำรวจบ้านมือสอง
3. เมื่อบ้านมือสองนั้นอยู่ในสภาพที่คาดว่าจะขายได้ จะให้เจ้าของเซ็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนขายเป็นเวลา 6 เดือน
4. ทำการถ่ายรูปภายนอกและภายในของทรัพย์สินที่ฝากขาย และทำบันทึกรายละเอียดเกี่ยวกับตัวทรัพย์สินนั้น

## การขายบ้านมือสองของ บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

เมื่อได้บ้านมือสองที่พร้อมจะขาย แล้วทางบริษัทฯ จะดำเนินการขายบ้านมือสองดังนี้

1. ติดป้ายประกาศขายรอบบริเวณที่ตั้งบ้านมือสอง
2. โฆษณาตามสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ รวมถึงอินเทอร์เน็ต และเว็บไซต์ของทางบริษัทฯ
3. ติดต่อกับผู้ซื้อที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง จากฐานข้อมูลลูกค้าที่เคยติดต่อเข้ามาและแจ้งความต้องการไว้ โดยเลือกผู้ซื้อที่มีความต้องการตรงกับบ้านมือสองหลังนั้นๆ
4. ถ้าผู้ซื้อต้องการที่จะซื้อบ้านมือสองทางบริษัทฯ จะติดต่อกับเจ้าของบ้านหลังนั้น
5. ถ้ามีการต่อรองราคาทางบริษัทฯ จะให้ผู้ซื้อกับเจ้าของบ้านเจรจากันโดยตรง
6. ทางบริษัทฯ จะแจ้งและนัดกับเจ้าของบ้านเพื่อวางมัดจำ หรือทำสัญญาจะซื้อจะขายกับผู้ซื้อ

## การให้บริการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

การให้บริการแก่ผู้ซื้อสามารถแบ่งออกเป็น 3 ช่วงคือ

1. การให้บริการแก่ผู้ซื้อในตอนก่อนซื้อ



เมื่อผู้ซื้อสนใจบ้านมือสอง จะต้องมีกรเข้าไประบบบ้านหลังนั้นก่อน ทางบริษัทฯ จะประสานงานแจ้งไปยังเจ้าของ เพื่อนัดหมายเข้าชมบ้านมือสองนั้น โดยบริษัทฯ จะจัดส่งพนักงานไปเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ซื้อ และผู้ขาย

## 2. การให้บริการแก่ผู้ซื้อเมื่อตกลงที่จะซื้อ

เมื่อมีการเจรจาต่อรองราคากันเรียบร้อยแล้ว ถ้าผู้ซื้อต้องการให้บริษัทฯ แนะนำด้านสินเชื่อให้ ทางบริษัทฯ จะแจ้งถึงเอกสารต่างๆ ที่ผู้ซื้อต้องเตรียมให้กับสถาบันการเงิน และนัดหมายไปสถาบันการเงิน ที่บริษัทฯ ได้ใช้บริการอยู่ ซึ่งจะดำเนินการเรื่องการเปิดทรัพย์สินให้กับฝ่ายประมวลของสถาบันการเงินโดยที่ผู้ซื้อไม่ต้องเสียเวลาไปติดต่อ เมื่อทางสถาบันการเงินได้อนุมัติวงเงินแล้ว บริษัทฯ จะนัดหมายผู้ซื้อ ผู้ขาย ให้ทราบถึงเอกสารและจำนวนเงินที่ต้องเตรียมไปในวันโอนกรรมสิทธิ์ ที่สำนักงานที่ดินที่รับผิดชอบ โดยทางบริษัทฯ จะส่งพนักงานไปอำนวยความสะดวกให้

## 3. การให้บริการแก่ผู้ซื้อหลังโอนกรรมสิทธิ์

เมื่อโอนกรรมสิทธิ์เรียบร้อยแล้ว บ้านมือสองบางหลังยังไม่พร้อมที่จะเข้าอยู่ เช่นไม่มีมิเตอร์ไฟฟ้า มิเตอร์น้ำประปา และโทรศัพท์ ซึ่งทางบริษัทฯ จะเข้าไปดำเนินการของติดตั้งให้ หรือถ้าบ้านมือสองนั้นต้องมีการปรับปรุงซ่อมแซม บริษัทฯ จะแนะนำหรือจัดหาช่างหรือสถาปนิก เพื่อแก้ไขปัญหมาให้

## 2.8 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ธัญญา สนิทวงศ์ ณ อยุธยา ได้ศึกษาเรื่อง การสำรวจปัญหาและความต้องการของผู้อยู่อาศัยในเมืองอุตสาหกรรมใหม่ : ศึกษาเฉพาะกรณีชุมชนเมืองใหม่บางพลี มีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจความพึงพอใจต่อบริการสาธารณูปโภค สาธารณูปการที่รัฐจัดให้ และเพื่อสำรวจความต้องการของประชาชนที่จะให้มีการปรับปรุงและเพิ่มเติมบริการต่างๆ พบว่าปัญหาที่พบสามารถแยกได้เป็น 2 ประเด็นคือ ปัญหาทางกายภาพ ได้แก่ปัญหาขยะ น้ำประปา อนามัยและสถานพยาบาล สถานที่พักผ่อนหย่อนใจและนันทนาการ และปัญหาทางสังคมได้แก่ปัญหาอาชญากรรมต่างๆ โดยสามารถสรุปเป็นสาเหตุที่แท้จริงของปัญหาได้คือการที่มีผู้อยู่อาศัยที่หนาแน่นมาก เกิดจากการที่ในชุมชนมีบ้านเช่า ห้องเช่าและหอพักอยู่เป็นจำนวนมาก กลุ่มผู้เช่ามีลักษณะการย้ายเข้าออกจากชุมชนสูง มีการหมุนเวียนอยู่ตลอดเวลา ทำให้ความผูกพันกับชุมชนมีน้อยหรือไม่มีเลย การมีส่วนร่วมหรือมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหาของชุมชนน้อยตามไปด้วย และนำไปสู่ปัญหาอาชญากรรมต่างๆ โดยมีข้อเสนอแนะการแก้ไขปัญหาคือ ส่งเสริมให้มีองค์กรประชาชนได้ทำกิจ

สมมติฐานที่ว่า "ผู้ขายบ้านส่วนใหญ่มีปัญหาในภาวะวิกฤตทำให้ต้องขายบ้าน" ซึ่งผลการศึกษาเป็นไปตามสมมติฐาน และในการขายกลุ่มตัวอย่างจะขายด้วยตนเองมากที่สุด รองลงมาคือฝากขายกับเพื่อน หรือญาติ ซึ่งผลกำไรขาดทุนจากการขายพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะขายขาดทุน คือขายได้ในราคาที่ต่ำกว่าราคาซื้อ ร้อยละ 55.4<sup>16</sup>

นนท์ สหายา ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนขาย: กรณีศึกษา บริษัทโรยัล แอสเซ็ทส์ คอนเซิร์ทเมนท์ จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพปัจจุบัน และปัญหาของการซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนขาย และเพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจบ้านมือสองผ่านตัวแทนขาย พบว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่มีปัญหาเรื่องพื้นที่ใช้สอย คือบ้านหลังเดิมมีขนาดเล็กไม่เพียงพอกับจำนวนสมาชิก ในครอบครัวที่เพิ่มขึ้น ราคาซื้อเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 1,500,001 - 2,000,000 บาท โดยสามารถแบ่งผู้ซื้อออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

- 1) ผู้ที่เคยซื้อบ้านมาก่อน พบว่ากลุ่มนี้ต้องการการบริการเนื่องจากมีประสบการณ์มาบ้างแล้ว ซึ่งเข้าใจปัญหาในการในการติดต่อกระทำนิติกรรมต่างๆ
- 2) ผู้ซื้อที่ไม่เคยซื้อบ้านมาก่อน พบว่าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่เพิ่งแยกตัวจากครอบครัวเดิม ไม่มีประสบการณ์ซื้อบ้านมาก่อน คนกลุ่มนี้จึงต้องการข้อมูลประกอบการตัดสินใจ และยังพบว่าทัศนคติภายหลังจากที่ตัดสินใจซื้อบ้านมือสองแล้ว สามารถแบ่งได้เป็น 2 ส่วนคือ

2.1) กลุ่มที่คิดจะซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนขายอีกครั้ง เมื่อมีการซื้อในอนาคต ในส่วนนี้พบว่า ปัจจัยหลักที่ทำให้คนกลุ่มนี้สนใจที่จะซื้อต่อไปเป็นเพราะโอกาสการเลือกสินค้าหลากหลายทั้งด้านทำเล ราคา รูปแบบ และการบริการอำนวยความสะดวกด้านการเจรจาเงื่อนไข ด้านสินเชื่อ การโอนกรรมสิทธิ์ การตรวจสอบสภาพบ้าน การออกแบบและปรับปรุง การซื้ออุปกรณ์ก่อสร้างบ้าน

2.2) กลุ่มที่ไม่คิดจะซื้อผ่านตัวแทนขายหากมีการซื้อในอนาคต เพราะว่าขาดความมั่นใจในคุณภาพบ้านทั้งด้านการก่อสร้าง และประวัติความเป็นมาของบ้าน<sup>17</sup>

<sup>16</sup> ธิติมา อุณวิไล. พฤติกรรมของผู้ขายบ้านมือสองในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ : กรณีศึกษาเขตบางเขน. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาบริหารธุรกิจ คณะศึกษาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2544.)

<sup>17</sup> นนท์ สหายา. ปัจจัยการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนขาย: กรณีศึกษา บริษัทโรยัล แอสเซ็ทส์ คอนเซิร์ทเมนท์ จำกัด. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาบริหารธุรกิจ คณะศึกษาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545.)