

ปัญหาของผู้ซื้อบ้านมือสอง ผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า
: กรณีศึกษา บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด



นายฤทธิไชติ ทรัพย์มหศักดิ์

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาเคหการ ภาควิชาเคหการ


คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2547

ISBN 974-17-5967-3

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

PROBLEMS OF CONSUMERS PURCHASING SECOND-HAND HOUSES FROM
A REAL ESTATE BROKER
: A CASE STUDY OF DREAMHOME PROPERTY COMPANY LIMITED



Mr. Kritdichote Submahasak

ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Housing Development in Housing

Department of Housing

Faculty of Architecture


Chulalongkorn University

Academic Year 2004

ISBN 974-17-5967-3


หัวข้อวิทยานิพนธ์ ปัญหาของผู้ซื้อบ้านมือสอง ผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า
: กรณีศึกษา บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
โดย นายกฤติโชติ ทรัพย์มหศักดิ์
สาขาวิชา เศรษฐศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ มานพ พงศ์ทัต

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้มหาวิทยาลัยฉบับนี้เป็น
ส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโท

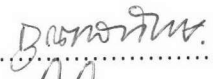
.....คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
(รองศาสตราจารย์ เลอสม สถาปัตตานนท์)


คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.ชวลิต นิตยะ)

.....อาจารย์ที่ปรึกษา
(รองศาสตราจารย์ มานพ พงศ์ทัต)

.....กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ สุปรีชา หิรัญโร)

.....กรรมการ
(อาจารย์ ดร. กุณทลทิพย์ พานิชภักดิ์)

.....กรรมการ
(นายโกสินทร์ โกเมน)

นายกฤติโชติ ทรัพย์มหศักดิ์: ปัญหาของผู้ซื้อบ้านมือสอง ผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า : กรณีศึกษา บริษัทตรีเมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (PROBLEMS OF CONSUMERS PURCHASING SECOND-HAND HOUSES FROM A REAL ESTATE BROKER : A CASE STUDY OF DREAMHOME PROPERTY COMPANY LIMITED) อาจารย์ที่ปรึกษา: รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต, 172 หน้า. ISBN 974-17-5967-3

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ คือ ศึกษาปัญหาและความพึงพอใจในการอยู่อาศัยที่เกิดขึ้นภายหลังจากการซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า เพื่อเป็นข้อเสนอแนะแก่ประชาชนทั่วไปในการซื้อบ้านมือสอง และเสนอแนะบริษัทตัวแทนนายหน้าในการปรับปรุงเพิ่มเติมบริการในการซื้อขายบ้านมือสอง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้คือ ผู้ซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัท ตรีเมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ระหว่างปี 2545-2546 จำนวน 59 ราย มีการเก็บข้อมูลทั้งหมด 3 ครั้ง ครั้งแรกใช้แบบสอบถาม โดยการสอบถามทางโทรศัพท์จำนวน 59 ราย ครั้งที่ 2 ใช้แบบสัมภาษณ์ โดยการสัมภาษณ์พร้อมกับการสำรวจภาคสนามโดยสำรวจผู้ที่มีปัญหาเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย และเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย จำนวน 6 ราย เป็นผู้ที่อยู่อาศัยแนวราบ 3 ราย เป็นผู้อยู่อาศัยแนวสูง 3 ราย และครั้งที่ 3 ใช้แบบสอบถาม โดยการสอบถามทางภาคสนามจำนวน 26 ราย

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่มีรายได้ของครัวเรือนประมาณ 50,001-300,000 บาท มีสมาชิกในครัวเรือนประมาณ 3 คน มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองมากที่สุด ซึ่งในปัจจุบันพบว่าส่วนใหญ่ก็อยู่อาศัยเองซึ่งตรงกับวัตถุประสงค์ในการซื้อ ผู้ซื้อบางรายยังไม่ได้เข้าอยู่อาศัยเนื่องจากสภาพบ้านมีปัญหา จึงต้องทำการปรับปรุงซ่อมแซมก่อน

ปัญหาของการซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า คือ ปัญหาเกี่ยวกับตัวบ้าน ได้แก่ ปัญหาความชำรุดทรุดโทรมของบ้านและปัญหาความชำรุดทรุดโทรมของสาธารณูปโภค จะเป็นปัญหาของทั้งที่อยู่อาศัยแนวราบและแนวสูง โดยแนวราบจะมีปัญหามากกว่า ส่วนปัญหาเรื่องพื้นที่ใช้สอย ปัญหาค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ปัญหาที่จอดรถไม่เพียงพอ และปัญหาการบริหารทรัพย์สินส่วนกลาง จะเกิดกับที่อยู่อาศัยแนวสูงมากกว่า ปัญหาเรื่องความห่างไกลจากสาธารณูปการ ค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระที่อยู่อาศัยและปัญหาเรื่องความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน จะเกิดกับที่อยู่อาศัยแนวราบมากกว่า ปัญหาเกี่ยวกับตัวแทนนายหน้า ได้แก่ ปัญหาเกี่ยวกับราคาบ้านที่ทางผู้ซื้อต้องการให้ทางบริษัทช่วยเหลือจางต่อตรงกับผู้ขายให้ ปัญหาเกี่ยวกับการติดต่อกับสาธารณูปโภค การโอนน้ำ ไฟ โทรศัพท์ ปัญหาเกี่ยวกับสัญญาจะซื้อจะขาย ปัญหาของความสะดวกในการที่บริษัทตัวแทนนายหน้าพาเยี่ยมชมบ้าน

พบว่าผู้ซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า มีความพึงพอใจต่อ ทำเลของบ้าน มากเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาเป็นความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน รูปแบบบ้าน ส่วนที่มีพึงพอใจอยู่ในระดับต่ำ คือ ค่าใช้จ่ายในครัวเรือน ค่าใช้จ่ายส่วนกลางซึ่งจะเกิดเฉพาะอาคารชุด ความทรุดโทรมของสภาพบ้าน ส่วนความพึงพอใจต่อการให้บริการของบริษัทตัวแทนนายหน้า พบว่า ผู้ที่ซื้อบ้านจะมีความพึงพอใจในทำเลและประเภทบ้านที่บริษัทจัดหาให้ได้ตรงตามระดับราคาที่ต้องการและพนักงานมีอัธยาศัยดี ส่วนเรื่องค่าบริการ / ค่านายหน้า ความรวดเร็วในการหาบ้าน ความหลากหลายของประเภทบ้านและทำเลที่มีให้เลือกนั้น ทางผู้ซื้อยังมีความพอใจไม่มากนัก

ข้อเสนอแนะแก่ประชาชนผู้ซื้อบ้านมือสอง ผู้ซื้อควรคำนึงถึง 2 ส่วน คือสภาพบ้านมือสอง จะไม่เหมือนบ้านมือหนึ่ง ต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่ายที่ต้องใช้ในการปรับปรุง และสภาพแวดล้อมต่างๆ รอบโครงการ และควรศึกษาเกี่ยวกับกฎระเบียบของโครงการ ค่าใช้จ่ายส่วนกลางเสียก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ และเกี่ยวกับบริษัทนายหน้าได้แก่ ผู้ซื้อควรสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับค่าบริการหรือค่านายหน้าให้เข้าใจเสียก่อน ข้อเสนอแนะแก่บริษัทตัวแทนนายหน้า คือต้องมีการปรับปรุงในเรื่องของจำนวนบ้าน ควรมีบ้านหลายประเภทให้เลือก ระดับราคา ทำเล สิ่งที่ต้องเพิ่มเข้าไปในการให้บริการ คือ การให้ข้อมูลบ้านและรายละเอียดบ้านตรงกับความเป็นจริง การให้ความรู้เกี่ยวกับการทำนิติกรรมต่างๆ การโอน เพื่อให้ผู้ซื้อเข้าใจได้ถูกต้อง การเพิ่มบริการระหว่างการขายและหลังการขายก็เป็นสิ่งที่ผู้ซื้อต้องการ

ภาควิชา.....เคหการ.....
สาขาวิชา.....เคหการ.....
ปีการศึกษา.....2547.....

ลายมือชื่อนิสิต.....
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม.....

4574601025 : MAJOR HOUSING

KEY WORD : PROBLEMS / SECOND-HAND / HOUSES

KRITDICHOTE SUBMAHASAK : PROBLEMS OF CONSUMERS PURCHASING SECOND HAND HOUSES FROM A REAL ESTATE BROKER : A CASE STUDY OF DREAMHOME PROPERTY COMPANY LIMITED. THESIS ADVISOR: ASSOCIATE PROFESSOR MANOP BONGSADADT, 172 pp. ISBN 974-17-5967-3

The purpose of this research is to study the problems and the satisfaction subsequent to the purchase of second-hand houses from a real estate broker so that recommendations can be made to the general public regarding such purchases as well as to real estate brokers regarding areas of improvement in their services.

Fifty-nine buyers who purchased second-hand houses from Dreamhome Property Company Limited between 2002 and 2003 participated in the study. Data were gathered in three stages. First, all the 59 buyers were asked to complete a questionnaire by phone. In the second stage, six home owners who had complaints about the housing units purchased were interviewed and the field survey of the places was conducted. Among these six people, three lived in a horizontal-type of housing project, while the other three lived in a vertical-type of housing project. Finally, in the third stage, 26 people completed another questionnaire while being visited during the field survey.

The research revealed that most of the purchasers had a monthly household income between 50,001-300,000 baht, with about three people in the family. The most prevalent objective in making the purchase was to own an accommodation and live there themselves. Most respondents still lived in the house they bought as was stated when they made the purchase. Some did not move in yet, because there were some problems with the house which needed repairing first.

There were a number of problems in purchasing second-hand houses from a real estate broker. First was the deterioration in the physical condition of the house and in the public utilities systems. This problem existed in both horizontal and vertical types of housing projects but more for the former type. Other problems, including the functional space, the common property expenses, the lack of parking space, and the management of common property seemed to occur more among those people who lived in high-rise residential buildings, the vertical type of housing project. Meanwhile, those living in single houses, the horizontal type of housing project, were more likely to face such problems as the long distance from public systems, mortgage payments, and safety and security of life and property. Problems related to brokers were purchasers' requiring the broker to negotiate with the house owner over the price; the difficulty in securing or transferring public utilities services such as water, electricity, and telephone; the agreement to buy and to sell; and the convenience or lack thereof in getting the broker to take potential buyers to visit the house under consideration.

It was found that second-hand house purchasers were most satisfied with the location of the house, followed by safety and security of life and property, and house design. Their satisfaction was at a low level regarding household expenses, the common property expenses, which were incurred among those living in condominiums, and the physical deterioration of the house. As for their satisfaction with the broker company's service, purchasers were pleased with the location, the house type, and the price offered, which matched their requirements. The staff were also nice. However, they were not yet totally satisfied with the service/ broker fees, the speed in providing the house and the variety of choices for house types and locations.

It is recommended that second-hand house purchasers should consider two points: the house and the broker. Regarding the house, the physical condition of such houses are certainly not like brand new houses, so they should consider the expenses to be incurred in any renovation. They should also consider the surroundings and the environment of the housing project. They should study the rules and regulations of the project including such items as common property expenses before making a decision. In dealing with the broker, the purchasers should have clear information about service/ broker fees. Meanwhile, real estate broker companies should improve their service by giving more choices to consumers, that is, providing more houses, more house types, more locations, and a broader price range. In addition, they should provide accurate facts and details about the house and provide knowledge regarding legal transfer of ownership. Additional service during the negotiation and after-sale service should also be considered.

Department ofHousing.....
Field of StudyHousing.....
Academic year2004.....

Student's signature
Advisor's signature.....
Co-advisor's signature.....

Kritdichote.
Manop Po.

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาของรองศาสตราจารย์มานพ พงศทัต ที่กรุณารับเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร.ชวลิต นิตยะ หัวหน้าภาควิชาเคหการ อาจารย์ ดร. กุณชลทิพย์ พานิชภักดิ์ คุณโกสินทร์ โกเมน และอาจารย์ประจำภาควิชาเคหการทุกท่านที่ให้คำปรึกษา และชี้แนะแนวทางที่มีประโยชน์ในการศึกษาครั้งนี้

ขอขอบคุณ พนักงานบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ทุกๆ ท่าน ที่คอยให้ความช่วยเหลืออำนวยความสะดวกในการเก็บรวบรวมข้อมูล และขอขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุก ๆ ท่าน ที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

สุดท้ายนี้ขอกราบขอบพระคุณ บิดา มารดา ครูอาจารย์ ที่สนับสนุน ให้ความรู้กับข้าพเจ้า สามารถทำการศึกษสำเร็จได้



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญภาพ.....	ฌ
สารบัญตาราง.....	ญ
สารบัญแผนภูมิ.....	ท

บทที่ 1 บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	6
1.3 ขอบเขตการศึกษา.....	7
1.4 นิยามศัพท์.....	8
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	8

บทที่ 2 แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย.....	9
2.2 ปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย.....	14
2.3 พฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย.....	16
2.4 แนวความคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย.....	17
2.5 แนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย.....	21
2.6 ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับความพอใจในที่อยู่อาศัย.....	22
2.7 ลักษณะบ้านมือสอง.....	26
2.8 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	42

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	
3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	45
3.2 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	45
3.3 ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา.....	46
3.4 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา.....	48
3.5 การทดสอบแบบสอบถาม.....	50
3.6 ข้อจำกัดของการวิจัย.....	51
3.7 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	52
บทที่ 4 ความคาดหวัง ปัญหา และความพึงพอใจของผู้ซื้อบ้านมือสอง ผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า	
4.1 ลักษณะ และสภาพแวดล้อมของบ้านมือสอง	57
4.2 การบวนการคิด และการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง.....	65
4.3 ความคาดหวังต่อบ้านมือสอง และบริษัทตัวแทนนายหน้า.....	83
4.4 ปัญหาของบ้านมือสอง และบริษัทตัวแทนนายหน้า.....	94
4.5 ความพึงพอใจในบ้านมือสอง และบริษัทตัวแทนนายหน้า.....	112
4.6 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	124
บทที่ 5 สรุปอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	
5.1 สรุปผลการศึกษา.....	141
5.2 อภิปรายผลการศึกษา.....	145
5.3 ข้อเสนอแนะ.....	146
รายการอ้างอิง.....	149
ภาคผนวก.....	151
ภาคผนวก ก	152
ภาคผนวก ข.....	165
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	172

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1 แผนที่ที่ตั้งบ้านมือสองที่ทำการสำรวจ.....	58
ภาพที่ 2 ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงของกลุ่มตัวอย่าง (1).....	59
ภาพที่ 3 ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงของกลุ่มตัวอย่าง (2).....	59
ภาพที่ 4 ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบของกลุ่มตัวอย่าง (1).....	60
ภาพที่ 5 ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบของกลุ่มตัวอย่าง (2).....	60
ภาพที่ 6 บ้านมือสองบางหลังมีเฟอร์นิเจอร์ครบพร้อมเข้าอยู่.....	71
ภาพที่ 7 บ้านมือสองบางหลังมีเฟอร์นิเจอร์ครบพร้อมเข้าอยู่.....	72
ภาพที่ 8 ปัญหาจากสิ่งแวดล้อม ในภายหลังจากการเข้าอยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง (1).....	97
ภาพที่ 9 ปัญหาจากสิ่งแวดล้อม ในภายหลังจากการเข้าอยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง (2).....	98
ภาพที่ 10 การแก้ไขปัญหาบ้านมือสองที่มีสภาพทรุดโทรม.....	99
ภาพที่ 11 การปรับปรุงและต่อเติมเพื่อให้ตรงกับความต้องการ.....	99
ภาพที่ 12 การปรับปรุงและต่อเติมเพื่อให้ตรงกับการใช้สอย.....	99
ภาพที่ 13 การปรับปรุงบ้านมือสองให้ตรงกับความต้องการ.....	100

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1.1 จำนวนมูลค่าของตลาดบ้านมือสองในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 – พ.ศ. 2546.....	3
ตารางที่ 1.2 ร้อยละของแหล่งที่ซื้อบ้านมือสอง แยกตามปี.....	5
ตารางที่ 3.1 จำนวนผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์จำแนกตามการใช้ประโยชน์.....	45
ตารางที่ 3.2 เปรียบเทียบวิธีการสอบถาม และจำนวนตัวอย่าง ระหว่างแบบสอบถามทั้ง 2 ชุด.....	46
ตารางที่ 3.3 เปรียบเทียบแบบสอบถามชุดที่ 1 และแบบสอบถามชุดที่ 2.....	56
ตารางที่ 4.1 ลักษณะที่อยู่อาศัยเดิม.....	57
ตารางที่ 4.2 ประเภทที่อยู่อาศัยมือสอง.....	61
ตารางที่ 4.3 ขนาดพื้นที่ที่อยู่อาศัย จำนวนห้องนอน และห้องน้ำ.....	62
ตารางที่ 4.4 สภาพบ้านมือสองเมื่อเลือกซื้อและเมื่อเข้าอยู่.....	63
ตารางที่ 4.5 สภาพแวดล้อม เมื่อเลือกซื้อและเมื่อเข้าอยู่.....	64
ตารางที่ 4.6 ทำเลที่อยู่อาศัยเดิม.....	65
ตารางที่ 4.7 เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัย.....	65
ตารางที่ 4.8 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง.....	66
ตารางที่ 4.9 วัตถุประสงค์ในการซื้อ.....	67
ตารางที่ 4.10 การใช้ประโยชน์ที่อยู่อาศัยมือสองในปัจจุบัน.....	68
ตารางที่ 4.11 วัตถุประสงค์ในการซื้อและการใช้ประโยชน์.....	69
ตารางที่ 4.12 ประเภทแหล่งในการหาที่อยู่อาศัย.....	70
ตารางที่ 4.13 การเคยซื้อบ้านมือสอง.....	70
ตารางที่ 4.14 แหล่งที่เคยซื้อบ้านมือสอง.....	70
ตารางที่ 4.15 เหตุผลการเลือกซื้อบ้านมือสอง.....	72
ตารางที่ 4.16 เหตุผลในการซื้อบ้านมือสอง.....	73
ตารางที่ 4.17 ข้อมูลที่ใช้ในการพิจารณาซื้อบ้านมือสอง.....	74
ตารางที่ 4.18 กลุ่มลำดับขั้นตอนของผู้ที่จะซื้อบ้านมือสอง.....	76
ตารางที่ 4.19 การเลือกบริษัทตัวแทนนายหน้า.....	78
ตารางที่ 4.20 จำนวนบริษัทตัวแทนนายหน้าที่เปรียบเทียบ.....	79
ตารางที่ 4.21 เหตุผลการเลือกบริษัทนายหน้าเพื่อซื้อบ้านมือสอง.....	80

สารบัญตาราง (ต่อ)

๗

หน้า

ตารางที่ 4.22 เหตุผลในการใช้บริการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้.....	81
ตารางที่ 4.23 ประเภทของที่อยู่อาศัยกับเหตุผลการเลือกบริษัทตัวแทนนายหน้า สามารถหาบ้านให้ได้.....	82
ตารางที่ 4.24 ความคาดหวังต่อบ้านมือสอง	83
ตารางที่ 4.25 ความคาดหวังต่อบริษัทนายหน้าในการซื้อบ้านมือสอง.....	84
ตารางที่ 4.26 ความคาดหวังต่อบริษัทตัวแทนนายหน้า.....	85
ตารางที่ 4.27 ความคาดหวังก่อนซื้อ.....	87
ตารางที่ 4.28 ความคาดหวังก่อนซื้อ ในด้านต่างๆ.....	88
ตารางที่ 4.29 ความคาดหวังหลังซื้อ.....	88
ตารางที่ 4.30 ความคาดหวังหลังซื้อ ในด้านต่างๆ.....	89
ตารางที่ 4.31 การดำเนินการของบริษัทตัวแทนนายหน้า.....	90
ตารางที่ 4.32 การดำเนินการที่บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ก่อนการซื้อบ้าน ด้านต่างๆ.....	92
ตารางที่ 4.33 การดำเนินการที่บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ หลังการซื้อบ้าน ด้านต่างๆ.....	93
ตารางที่ 4.34 จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่มีปัญหาที่อยู่อาศัย.....	94
ตารางที่ 4.35 ปัญหาในที่อยู่อาศัย.....	95
ตารางที่ 4.36 ประเภทของที่อยู่อาศัยกับปัญหาในที่อยู่อาศัย.....	101
ตารางที่ 4.37 ปัญหาที่เกิดกับตัวบ้าน.....	102
ตารางที่ 4.38 ปัญหาตัวบ้านในด้านต่างๆ.....	103
ตารางที่ 4.39 ปัญหาที่เกิดกับสภาพแวดล้อม.....	104
ตารางที่ 4.40 ปัญหาสภาพแวดล้อมในด้านต่างๆ.....	105
ตารางที่ 4.41 การซ่อมแซม ต่อเติม ปรับปรุงที่อยู่อาศัยมือสอง.....	106
ตารางที่ 4.42 ส่วนของที่อยู่อาศัยที่ได้รับการซ่อมแซม ต่อเติม ปรับปรุง.....	106
ตารางที่ 4.43 ปัญหาในการบริการของบริษัทนายหน้า.....	107
ตารางที่ 4.44 ปัญหาในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้.....	107
ตารางที่ 4.45 ปัญหาต่างๆ ในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้.....	108
ตารางที่ 4.46 การซื้อบ้านมือสองที่ผ่านมา.....	110

สารบัญตาราง (ต่อ)

หน้า

ตารางที่ 4.47 ปัญหาในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าอื่น หรือสถาบันการเงิน.....	110
ตารางที่ 4.48 ปัญหาต่างๆ ในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า อื่นหรือสถาบันการเงิน.....	111
ตารางที่ 4.49 ความพึงพอใจในที่อยู่อาศัยมือสอง.....	113
ตารางที่ 4.50 ความพึงพอใจในตัวบ้าน.....	115
ตารางที่ 4.51 ประเภทที่อยู่อาศัยกับระดับความพึงพอใจในที่อยู่อาศัยมือสอง.....	117
ตารางที่ 4.52 ความพึงพอใจการให้บริการของบริษัทตัวแทนนายหน้า.....	120
ตารางที่ 4.53 ความพึงพอใจที่มีต่อการให้บริการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ก่อน และหลังซื้อ ด้านต่างๆ.....	121
ตารางที่ 4.54 การปรับปรุงหรือเพิ่มการบริการของบริษัทนายหน้า.....	123
ตารางที่ 4.55 จำแนกเพศของกลุ่มตัวอย่าง.....	124
ตารางที่ 4.56 จำแนกเพศของกลุ่มตัวอย่าง	124
ตารางที่ 4.57 อายุของกลุ่มตัวอย่าง.....	125
ตารางที่ 4.58 อายุของกลุ่มตัวอย่าง.....	125
ตารางที่ 4.59 สถานภาพสมรส.....	126
ตารางที่ 4.60 สถานภาพสมรส.....	127
ตารางที่ 4.61 จำนวนผู้อยู่อาศัยในครัวเรือน.....	128
ตารางที่ 4.62 จำนวนสมาชิกในครัวเรือน.....	128
ตารางที่ 4.63 ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง.....	129
ตารางที่ 4.64 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง.....	130
ตารางที่ 4.65 อาชีพของคู่สมรส.....	131
ตารางที่ 4.66 รายได้ในครัวเรือน.....	132
ตารางที่ 4.67 รายได้ของครอบครัว.....	133
ตารางที่ 4.68 ระยะเวลาในการซื้อ	134
ตารางที่ 4.69 ระยะเวลาในการอยู่อาศัย.....	135
ตารางที่ 4.70 การครอบครองที่อยู่อาศัย.....	135

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.71 การชำระเงิน.....	136
ตารางที่ 4.72 แหล่งที่มาของเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย.....	137
ตารางที่ 4.73 ความคิดในการขายบ้านมือสองในอนาคต.....	138
ตารางที่ 4.74 สถานภาพสมรสและการใช้ประโยชน์ของบ้านมือสองในปัจจุบัน.....	138
ตารางที่ 4.75 วัตถุประสงค์ที่ซื้อบ้านมือสองและการใช้ประโยชน์บ้านในปัจจุบัน.....	139
ตารางที่ 4.76 จำนวนผู้อยู่อาศัยในครัวเรือนและประเภทที่อยู่อาศัย.....	140



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญแผนภูมิ

	หน้า
แผนภูมิที่ 1.1	เปรียบเทียบแหล่งที่ซื้อบ้านมือสอง ระหว่างปี 2544 และปี 2545.....5
แผนภูมิที่ 2.1	แสดงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความพอใจในที่อยู่อาศัยและผลทางด้านสังคม จิตวิทยาที่เกิดความพอใจและไม่พอใจ.....24
แผนภูมิที่ 3.1	กรอบแนวคิด..... 53
แผนภูมิที่ 3.2	วิธีดำเนินการวิจัย.....56
แผนภูมิที่ 4.1	ลักษณะที่อยู่อาศัยเดิม.....58
แผนภูมิที่ 4.2	ประเภทที่อยู่อาศัยมือสอง.....61
แผนภูมิที่ 4.3	เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัย.....66
แผนภูมิที่ 4.4	วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง.....67
แผนภูมิที่ 4.5	วัตถุประสงค์ในการซื้อ.....67
แผนภูมิที่ 4.6	การใช้ประโยชน์ที่อยู่อาศัยมือสองในปัจจุบัน..... 68
แผนภูมิที่ 4.7	การใช้ประโยชน์..... 69
แผนภูมิที่ 4.8	เหตุผลในการซื้อบ้านมือสอง..... 73
แผนภูมิที่ 4.9	กลุ่มลำดับขั้นตอนของผู้ที่จะซื้อบ้านมือสอง..... 76
แผนภูมิที่ 4.10	เหตุผลการเลือกบริษัทนายหน้าเพื่อซื้อบ้านมือสอง..... 78
แผนภูมิที่ 4.11	การเลือกบริษัทตัวแทนนายหน้า..... 79
แผนภูมิที่ 4.12	จำนวนบริษัทตัวแทนนายหน้าที่เปรียบเทียบ.....80
แผนภูมิที่ 4.13	เหตุผลในการใช้บริการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้.....81
แผนภูมิที่ 4.14	ความคาดหวังต่อบ้านมือสอง.....83
แผนภูมิที่ 4.15	ความคาดหวังต่อบริษัทนายหน้าในการซื้อบ้านมือสอง.....85
แผนภูมิที่ 4.16	ความคาดหวังต่อบริษัทตัวแทนนายหน้า.....86
แผนภูมิที่ 4.17	ความคาดหวังก่อนซื้อ.....87
แผนภูมิที่ 4.18	ความคาดหวังหลังซื้อ.....89
แผนภูมิที่ 4.19	การดำเนินการของบริษัทตัวแทนนายหน้า.....90
แผนภูมิที่ 4.20	การดำเนินการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ก่อนการซื้อบ้าน ด้านต่างๆ....91
แผนภูมิที่ 4.21	ความคาดหวังหลังซื้อ ในด้านต่างๆ.....92
แผนภูมิที่ 4.22	การดำเนินการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ หลังการซื้อบ้าน ด้านต่างๆ....93
แผนภูมิที่ 4.23	จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่มีปัญหาที่อยู่อาศัย.....94

สารบัญแผนภูมิ (ต่อ)

	หน้า
แผนภูมิที่ 4.24 ปัญหาในที่อยู่อาศัย.....	96
แผนภูมิที่ 4.25 ปัญหาที่เกิดกับตัวบ้าน.....	103
แผนภูมิที่ 4.26 ปัญหาตัวบ้านในด้านต่างๆ.....	103
แผนภูมิที่ 4.27 ปัญหาที่เกิดกับสภาพแวดล้อม.....	104
แผนภูมิที่ 4.28 ปัญหาสภาพแวดล้อมในด้านต่างๆ.....	105
แผนภูมิที่ 4.29 ปัญหาในการบริการของบริษัทนายหน้า.....	107
แผนภูมิที่ 4.30 ปัญหาในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้.....	108
แผนภูมิที่ 4.31 ปัญหาต่างๆ ในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้.....	109
แผนภูมิที่ 4.32 การซื้อบ้านมือสองที่ผ่านมา.....	110
แผนภูมิที่ 4.33 ปัญหาในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าอื่น หรือสถาบันการเงิน.....	111
แผนภูมิที่ 4.34 ปัญหาต่างๆ ในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าอื่น หรือสถาบันการเงิน.....	112
แผนภูมิที่ 4.35 ความพึงพอใจในที่อยู่อาศัยมือสอง.....	114
แผนภูมิที่ 4.36 ความพึงพอใจในตัวบ้าน.....	115
แผนภูมิที่ 4.37 ความพึงพอใจการให้บริการของบริษัทตัวแทนนายหน้า.....	120
แผนภูมิที่ 4.38 ความพึงพอใจที่มีต่อการให้บริการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ก่อน และหลังซื้อ ด้านต่างๆ.....	122
แผนภูมิที่ 4.39 การปรับปรุงหรือเพิ่มการบริการของบริษัทนายหน้า.....	123
แผนภูมิที่ 4.40 จำแนกเพศของกลุ่มตัวอย่าง.....	124
แผนภูมิที่ 4.41 จำแนกเพศของกลุ่มตัวอย่าง.....	125
แผนภูมิที่ 4.42 อายุของกลุ่มตัวอย่าง.....	126
แผนภูมิที่ 4.43 สถานภาพสมรส.....	126
แผนภูมิที่ 4.44 สถานภาพสมรสอดีตและปัจจุบัน.....	127
แผนภูมิที่ 4.45 จำนวนสมาชิกในครัวเรือนอดีต และปัจจุบัน.....	128
แผนภูมิที่ 4.46 ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง.....	129
แผนภูมิที่ 4.47 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง.....	130
แผนภูมิที่ 4.48 อาชีพของคู่สมรส.....	131

สารบัญแผนภูมิ (ต่อ)

	หน้า
แผนภูมิที่ 4.49 รายได้ในครัวเรือนครอบครัว.....	132
แผนภูมิที่ 4.50 รายได้ของครอบครัวอดีต และปัจจุบัน.....	133
แผนภูมิที่ 4.51 การครอบครองที่อยู่อาศัยอดีต และปัจจุบัน.....	136
แผนภูมิที่ 4.52 การชำระเงิน.....	136
แผนภูมิที่ 4.53 แหล่งที่มาของเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย.....	137



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย