

บทที่ 6

สรุปอภิปรายผลและเสนอแนะ

ผลการศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีการซื้อขายบ้านมือสองเป็นจำนวนมากของกรุงเทพมหานคร ในการศึกษารั้งนี้ได้ใช้เครื่องมือในการสำรวจวิจัย โดยใช้แบบสอบถามจำนวน 156 ชุด ประกอบด้วยกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ จำนวน 92 ชุด กลุ่มตัวอย่างผู้ขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ จำนวน 42 ชุด และกลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ จำนวน 22 ชุด ซึ่งสรุปและอภิปรายผลการศึกษิตตามวัตถุประสงค์ได้ดังนี้

ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีลักษณะที่เหมือนกัน คือ มีอัตราส่วนความเป็นเพศหญิงสูงกว่าเพศชายเล็กน้อย ยกเว้นกลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อ เป็นเพศหญิงร้อยละ 72.7 อายุอยู่ระหว่าง 31-35 ปี อายุเฉลี่ย 33 ปี ส่วนใหญ่สมรสแล้ว มีบุตร 2 คน มีสมาชิกครอบครัว 3- 4 คน สำเร็จปริญญาตรี อาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 37.7 กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อจะมีอาชีพลูกจ้างเอกชน ร้อยละ 42.4 รายได้อยู่ระหว่าง 31,000-40,000 บาท กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัด ร้อยละ 60.9 และอาศัยอยู่ในกรุงเทพฯเป็นเวลา 5-10 ปี กลุ่มตัวอย่างผู้ขายส่วนใหญ่จะมีภูมิลำเนาอยู่กรุงเทพฯ ร้อยละ 59.5 ส่วนกลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อ มีอัตราส่วนภูมิลำเนาเดิมกับกรุงเทพฯ ใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 49.5 และร้อยละ 49.7 ตามลำดับ กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีสถานที่ทำงานอยู่ในเขตบางกะปิ ร้อยละ 36.1

ข้อมูลที่อยู่อาศัยเดิมและสาเหตุการย้าย

กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อพักอาศัยอยู่กับพ่อแม่ที่น้องหรือญาติ ร้อยละ 41.3 เป็นเจ้าของบ้าน ร้อยละ 30.4 อยู่ในบ้านเช่า ร้อยละ 16.3 ส่วนกลุ่มตัวอย่างผู้ขาย กลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อทั้งหมด เป็นเจ้าของบ้านหลังเดิมหรือหลังที่ขาย ลักษณะที่อยู่อาศัยเดิมของกลุ่มตัวอย่างเป็นทาวน์เฮ้าส์ ร้อยละ 59.2 การใช้ประโยชน์อยู่อาศัยเองร้อยละ 81 ไม่ได้อยู่อาศัยเองร้อยละ 17.1 ถ้าไม่ได้อยู่อาศัยเองจะนำมา

ให้เช่าร้อยละ 45.8 ระยะเวลาที่ใช้ประโยชน์ในบ้านหลังเดิม 3-5 ปี ร้อยละ 33.5 บ้านเดิมของกลุ่ม ตัวอย่างซื้อจากเจ้าของโครงการเปิดใหม่ร้อยละ 55.3 เป็นบ้านมือสองร้อยละ 32

เหตุผลการย้ายจากบ้านเดิมของผู้ซื้อบ้านมือสอง

กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อมีสาเหตุสำคัญในการย้ายที่จากบ้านเดิม คือ

อันดับแรก ต้องการบ้านเป็นของตนเอง กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ เป็นผู้มี ภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัด กิดเป็นร้อยละ 60.9 และพักอาศัยอยู่ในบ้านเดิมซึ่งเป็นบ้านบิคารมารคา ร้อย ละ 41.3 บ้านเช่า ร้อยละ 16.3 จึงทำให้เกิดความต้องการที่จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

อันดับที่ 2 แต่งงานแยกครอบครัว กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ ส่วนใหญ่มีอายุ 31-35 ปี อยู่ในวัยสร้าง ครอบครัวใหม่ โดยมีสมาชิกครอบครัว คือ มีบุตร 2 คน มีบุตรคนโตอายุ 1- 5 ปี จึงต้องแยกครอบครัวจากครอบครัวชายเป็นครอบครัวเดี่ยว เพื่อเป็นส่วนตัว

อันดับที่ 3 มีรายได้เพิ่มขึ้น กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อเมื่อมีรายได้เพิ่ม ทำให้เกิดความต้องการที่จะมีที่ อยู่อาศัยเป็นของตนเอง หรือผู้ที่ เป็นเจ้าของบ้านต้องการที่อยู่อาศัยที่ดีกว่าเดิม

อันดับที่ 4 บ้านเดิมเก่าคับแคบ กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ เป็นผู้ที่อาศัยอยู่ในอาคารชุดหรือแฟลตคิก เป็นร้อยละ 14.3 หรือบ้านเดิมมีสภาพทรุดโทรม อาศัยอยู่ในครอบครัวพ่อแม่ เมื่อมีสมาชิกครอบครัว เพิ่มทำให้บ้านคับแคบ

อันดับที่ 5 สาเหตุอื่น ๆ คือ คั้นบ้านพักข้าราชการ ถูกไล่ที่ หรือย้ายเข้ามาเรียนหรือทำงาน ในกรุงเทพฯ ฯ

สาเหตุการย้ายบ้านเดิมของกลุ่มตัวอย่างผู้ชาย

จากการสำรวจพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการย้ายที่ทำงานของตนเองและคู่สมรสไปเขตต่าง ๆ ภาย ในกรุงเทพฯ และไปต่างจังหวัด ทำให้ความพอใจในบ้านเดิมเปลี่ยนไป โดยเฉพาะความสะดวกใน การเดินทาง นอกจากนี้ยังมีสาเหตุอื่น โดยลำดับความสำคัญสาเหตุการย้ายได้ดังนี้

อันดับแรก บ้านเดิมเก่าเล็ก คับแคบ บ้านเดิมของกลุ่มตัวอย่างผู้ชาย จะเป็นทาว์นเฮ้าส์ ขนาดเล็ก จึงต้องการย้ายจากที่อยู่อาศัยเดิม

อันดับ 2 ขนาดครอบครัวใหญ่ขึ้น หรือแต่งงานแยกครอบครัว กลุ่มตัวอย่างผู้ชาย ซึ่งเป็นเจ้า ของบ้านเดิม จะอาศัยอยู่กับญาติพี่น้อง ทำให้ต้องการแยกครอบครัวออกไป

อันดับ 3 อยู่ไกลที่ทำงานตนเอง เดิมกลุ่มตัวอย่างผู้ชายความพึงพอใจมากในความสะดวก ในการไปทำงานมาก (ค่าเฉลี่ย 4.8) แสดงว่า อาจมีการย้ายที่ทำงานทำให้อยู่ไกลจากที่ทำงาน

อันดับที่ 4 เดินทางไม่สะดวก เมื่ออยู่ไกลจากที่ทำงาน ซึ่งอาจเกิดจากการย้ายที่ทำงานทำให้การเดินทางไม่สะดวก เกิดความไม่พอใจและย้ายที่อยู่อาศัย

อันดับที่ 5 อยู่ไกลจากที่ทำงานของกลุ่มสมรส ซึ่งข้อมูลจากแบบสอบถามพบว่า คู่สมรสได้มีการย้ายไปทำงานต่างจังหวัด หรือเขตอื่น ทำให้กลุ่มตัวอย่างต้องย้ายที่อยู่อาศัยให้ใกล้คู่สมรส

สาเหตุการย้ายที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและชื่อ

การมีรายได้เพิ่มขึ้นของกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและชื่อ ทำให้ความพอใจบ้านเดิมเปลี่ยนไป โดยมีสาเหตุการย้ายเรียงลำดับความสำคัญดังนี้

อันดับแรก บ้านเดิมเก่าคับแคบและสาเหตุอื่น บ้านเดิมกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและชื่ออยู่ในเขตบางกะปิ ซึ่งส่วนใหญ่สมรสแล้วอาจมีสมาชิกเพิ่มทำให้บ้านเดิมเล็ก ส่วนสาเหตุอื่น คืออยู่ชอยลึกเกินไป ต้องการบ้านเดี่ยว 2 ชั้น หรือต้องการขายบ้านเพื่อนำเงินมาชำระหนี้ หรือต้องการทำเลค้าขายได้ เส้นทางในหมู่บ้านเดิมกลายเป็นทางลัดจราจร ทำให้เกิดมีเสียงดังจากรถแล่น

อันดับ 2 มีรายได้เพิ่ม ทำให้ความพอใจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิมเปลี่ยนไป

อันดับ 3 ขนาดครอบครัวใหญ่ขึ้น มีสมาชิกครอบครัวหรือบุตรเพิ่มขึ้น

อันดับ 4 สภาพแวดล้อมไม่ดี จากข้อมูลส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างอาศัยอยู่ในบ้านเดิมเป็นเวลา 3-5 ปี ทำให้สภาพแวดล้อมเดิมเปลี่ยน ซึ่งอาจแออัดมากขึ้น

อันดับ 5 เดินทางไม่สะดวก มีมลภาวะไม่ดี เสียงดัง

สาเหตุการย้ายที่อยู่ของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 จะแตกต่างกันตามที่อยู่อาศัยเดิม โดยกลุ่มตัวอย่างผู้ชายจะมีสาเหตุใหญ่ คือ ไม่ได้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยเดิม ทำให้ต้องการย้ายไปบ้านที่เป็นเจ้าของเดิม ส่วนกลุ่มตัวอย่างผู้ชาย มีสาเหตุขนาดบ้านเดิมคับแคบและเก่า และความไม่สะดวกในการเดินทางไปทำงานของตนเองและคู่สมรส เพราะมีการย้ายที่ทำงาน สำหรับกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและชื่อซึ่งย้ายอยู่ภายในเขตบางกะปิ มีสาเหตุจากการมีรายได้เพิ่มทำให้ความพอใจเปลี่ยนไป ในขนาดที่อยู่อาศัยเดิมสภาพแวดล้อม รวมทั้งขนาดครอบครัวใหญ่ขึ้น

สาเหตุในการย้ายที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างสอดคล้องกับแนวความคิดกระบวนการย้ายที่อยู่อาศัยของฉัตรชัย พงศ์ประยูร (2537) ที่ว่า การย้ายที่อยู่เกิดจากความจำเป็น เช่น ถูกไล่ที่ ความต้องการในเรื่องที่อยู่อาศัยเปลี่ยนไป เนื่องจากสภาพแวดล้อมบางอย่างภายในบ้านเปลี่ยนไป เช่น ขนาดครอบครัวใหญ่ขึ้น นอกจากนี้ยังมีแรงกระตุ้นไม่พึงปรารถนาให้เกิดการย้ายที่อยู่ ไม่พอใจขนาดของบ้าน ความสะดวกในการเดินทางหรือ การเข้าถึง สภาพแวดล้อมไม่ดี

ปัจจัยในการขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ

ปัจจัยในการขายบ้านมือสองกลุ่มตัวอย่างผู้ชาย

ปัจจัยในการขายบ้านเดิมของกลุ่มตัวอย่างผู้ชาย นอกจากเกิดจากสาเหตุการต้องย้ายที่อยู่อาศัยแล้ว ยังมีปัจจัยในการเรียงลำดับตามความสำคัญ คือ

อันดับแรก นำเงินไปซื้อบ้านใหม่

อันดับที่ 2 ขายได้ราคาดี

อันดับที่ 3 มีภาระค่าใช้จ่าย ต้องใช้เงินจำนวนมาก นำเงินที่ขายได้ส่วนหนึ่งไปลงทุนในธุรกิจ หรือชำระหนี้ธนาคาร ชำระหนี้ด้วยการทำสัญญาขายบ้านให้ ขายแบ่งสินสมรส

ปัจจัยในการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและชื่อ

ปัจจัยในการขายบ้านมือสองของกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและชื่อ เรียงลำดับตามความสำคัญ ดังนี้

1. ขายได้ราคาดี

2. นำเงินไปซื้อบ้านใหม่

3. สาเหตุอื่น ๆ เช่น ต้องการบ้านเดี่ยว หรือขนาดใหญ่ขึ้นนำเงินไปชำระหนี้

ธนาคาร เป็นต้น

บ้านมือสองในเขตบางกะปิ ส่วนมากอยู่ในทำเลดี ใกล้ถนนใหญ่ จึงมักขายได้ราคาดี ซึ่งผู้ขายมักนำเงินไปซื้อบ้านใหม่หรือนำเงินบางส่วนไปซื้อบ้านและนำไปชำระหนี้

ปัจจัยในการขายของกลุ่มตัวอย่างทั้งสองจะค่อนข้างเหมือนกัน

พฤติกรรมการขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ

กลุ่มตัวอย่างผู้ชายและกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและชื่อ จะตั้งราคาขายตามราคาตลาดตามประเภทอาคารและทำเลที่เหมือนกันภายในหมู่บ้าน หรือบริเวณใกล้เคียง คิดเป็นร้อยละ 52.3 จะลดราคาลงเมื่อขายไม่ได้ หรือเมื่อขายได้และผู้ซื้อต่อรองราคา จะขายได้ต่ำกว่าราคาที่ตั้งไว้คิดเป็นร้อยละ 58 แต่ก็ได้กำไร ร้อยละ 69.7 และจะประกาศขายเพียงครั้งเดียวก็ขายได้ ร้อยละ 69.5 วิธีการขายส่วนใหญ่จะขายเองไม่ผ่านนายหน้า ร้อยละ 69.7 ซึ่งในการประกาศขายครั้งแรก ๆ มักจะขายเอง ร้อยละ 71.1 เมื่อขายไม่ได้ก็เริ่มใช้บริการจากเพื่อนหรือญาติ หรือนายหน้า แต่ส่วนใหญ่สามารถขายเองสำเร็จ ร้อยละ 77.95 ผู้ที่ไม่ใช้บริการหน้าคิดว่าขายเองได้และไม่รีบร้อนขาย ส่วนที่ขายผ่านนายหน้า

เพราะไม่มีเวลานัดลูกค้า โดยจะเสียค่าใช้จ่ายเกี่ยวนายหน้าสำหรับนายหน้ามืออาชีพ 3% ส่วนนายหน้าสมัครเล่น จะเสียค่าใช้จ่ายประมาณ 1.5 ~% และจะบวกค่านายหน้าเพิ่มจากราคาขายปกติ ร้อยละ 44.5 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความพอใจในการขายเอง เพราะขายได้ราคาสูงกว่า คิดเป็นร้อยละ 69.5 การโฆษณาจะคิดป้ายโฆษณาหน้าบ้าน ร้อยละ 36 และนิยมลงโฆษณาโดยไม่เสียค่าโฆษณา ในหนังสือรายสัปดาห์ ทั้งนี้จะขายบ้านได้ภายใน 3-4 เดือน คิดเป็นร้อยละ 29

ปัจจัยในการซื้อบ้านมือสอง

ปัจจัยในการเลือกซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ซึ่งทั้ง 2 กลุ่มตัวอย่าง (ผู้ซื้อ, ผู้ขายและซื้อ) จะเลือกเหมือนกันเรียงลำดับตามความสำคัญ ดังนี้ คือ

1. ทำเล

ปัจจัยเรื่องทำเล มีความสำคัญและสัมพันธ์กับการประกอบอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นจุดเด่นของทำเลบ้านมือสองในเขตบางกะปิ คือ สามารถประกอบธุรกิจได้ เนื่องจากตั้งอยู่ไม่ไกลจากถนนใหญ่ มีความสะดวกในการเข้าถึงและการเดินทาง ประกอบกับเขตบางกะปิอยู่ใกล้กับเขตเมืองชั้นกลาง อยู่เชื่อมติดกับเขตเมืองชั้นใน เช่น เขตห้วยขวาง ซึ่งเป็นที่ตั้งของอาคารสำนักงาน และหน่วยงานราชการ จึงทำให้เป็นทำเลที่อยู่ใกล้กับสถานที่ทำงานของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งมีที่ทำงานอยู่เขตเมืองชั้นในด้วย นอกจากนี้พื้นที่รอบเขตบางกะปิ ยังมีโครงข่ายคมนาคม เช่น ทางด่วนชั้นที่ 2 ทางด่วนเอกมัย-รามอินทรา สะพานข้ามทางแยก ซึ่งทำให้สะดวกในการเดินทางไปสู่เขตอื่นภายในกรุงเทพฯ นอกจากนี้ทำเลบ้านมือสองในเขตบางกะปิที่สำคัญ คือ อยู่ใกล้บ้านพ่อแม่หรือญาติ ซึ่งทำให้สะดวกในการดูแลกัน

สรุปลักษณะทำเลที่ทำให้ต้องเลือกซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ คือ

- 2.1 ใกล้ถนนใหญ่
- 2.2 เป็นสถานที่เหมาะแก่การประกอบธุรกิจ
- 2.3 ใกล้บ้านพ่อแม่ญาติ
- 2.4 ใกล้ที่ทำงาน ตนเองและคู่สมรส ใกล้ รร.บุตร
- 2.5 ใกล้ บ้านเดิม เพื่อขยายบ้านให้ใหญ่กว่าเดิม
- 2.6 ใกล้สถานที่อุปโภคบริโภค เช่น ศูนย์การค้า ตลาด

2.7 สภาพแวดล้อมหมู่บ้านที่คุ้นเคย เช่น เพื่อนบ้าน หรือ เป็นบ้านญาติ หรือ บ้านที่เคยเช่าอยู่ ซึ่งมักจะเป็น ผู้ที่เดินทางจากต่างจังหวัด เพื่อมาเรียนหรือทำงานเมื่อระยะนานก็จะหาทางซื้อกับเจ้าของบ้าน หรือซื้อบ้านในบริเวณใกล้กับที่ตนไปเช่า

2.8 เป็นแหล่งชุมชน สะดวกในการเดินทาง ซึ่งผู้ปกครองมักซื้อบ้านให้บุตรที่เดินทางเข้ามาพักอาศัย เพื่อสะดวกในการไปสถานศึกษา และหาซื้อเครื่องอุปโภคบริโภค รวมทั้งเมื่อบุตรสำเร็จการศึกษา สามารถขายบ้านได้ราคาดี

2. ราคา

ส่วนใหญ่ผู้ซื้อจะดู ว่าราคามักต่ำกว่าบ้านใหม่ ซึ่งจะพบว่ากลุ่มตัวอย่างจะเปรียบเทียบราคากับบ้านใหม่ จากการไปดูโครงการเปิดขายใหม่แล้ว ราคาสูงหรืออยู่ไกลไป เพราะพื้นที่ว่างในเขตบางกะปิเหลือค่อนข้างน้อย และมีราคาสูง ทำให้บ้านใหม่ออกมาราคาสูง ซึ่งในด้านราคากลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อมักคิดว่า เหมาะสมกับสภาพบ้าน หรือสามารถผ่อนชำระค่าเช่าซื้อได้

3. การเดินทางสะดวก

ปัญหาการจราจร เป็นสิ่งสำคัญมาก ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในการเดินทางมากขึ้น และใช้เวลามากขึ้น กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อบ้าน จึงให้ความสำคัญในความสะดวกในการเดินทางมากกว่า ปัญหาความสวยงาม หรือความรู้สึกพอใจในบ้านใหม่ ผู้ซื้อจึงเลือกซื้อบ้านมือสอง ที่อยู่ในทำเลที่เดินทางสะดวก มากกว่าบ้านใหม่ที่อยู่ห่างไกลแหล่งชุมชน แต่มีความสวยงาม

4. สภาพบ้าน บ้านมือสองในอดีตยังเป็นภาพพจน์ในทางที่ลบ สำหรับคนต้องการซื้อบ้าน แต่ในปัจจุบัน สภาพบ้านทั่วไปของบ้านมือสองค่อนข้างดี ซึ่งจากการสำรวจทัศนคติของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อต่อบ้านมือสองเมื่อก่อนซื้อเป็นไปในทางลบ แต่เมื่อเข้าอยู่อาศัยแล้วดีขึ้น เพราะปัจจุบันมีผู้ลงทุนซื้อขายบ้านมือสองโดยซื้อมาแล้วนำมาปรับปรุงสภาพให้ดีขึ้น หรือ เป็นบ้านเก็งกำไร หรือบ้านใหม่ที่เจ้าของปล่อยวางไว้ เพราะมีความจำเป็นไม่สามารถย้ายเข้าอยู่ได้ กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อบ้านมือสองจะดูสภาพว่า เหมาะสมกับราคา หรือชำระค้ำต้องซ่อมแซม ซึ่งแตกต่างกับบ้านใหม่ จะดูโครงสร้าง และวัสดุก่อสร้างที่ใช้ เพราะยังสามารถดูระหว่างการก่อสร้างได้ รวมทั้งต้องตัดสินใจซื้อก่อนที่งานจะสร้างเสร็จ

5. การเข้าอยู่ได้ทันที

เป็นคุณสมบัติพิเศษของบ้านมือสอง ที่สามารถเข้าอยู่ได้ทันที เพราะเป็นบ้านที่สร้างเสร็จแล้ว บางบ้านยังมีการตกแต่งสวยงามอีกด้วย ซึ่งกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อมีความจำเป็นต้องเข้าอยู่อาศัยทันที เช่น ถูกไล่ที่ คินบ้านพักพนักงาน หรือถูกอัครคักย หรืออยู่บ้านเช่า สามารถย้ายเข้าอยู่ได้ทันที

เหตุผลสำคัญที่กลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อ เลือกซื้อแต่บ้านในเขตบางกะปิ

ทำเลเขตบางกะปิ มีสิ่งที่น่าสนใจที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อเลือกที่จะพักอยู่อาศัยอีก คือ

1. เป็นสถานที่ประกอบธุรกิจ (47.6%)

เนื่องจากเขตบางกะปิ เป็นเขตที่สามารถเดินทางไปสู่เขตเมืองชั้นในได้สะดวก ภายในเขตบางกะปิ เต็มไปด้วยหน่วยงานธุรกิจของเอกชนและราชการ กลุ่มตัวอย่างจึงนิยมใช้บ้านพักเป็นสำนักงานหรือร้านค้า เพราะราคาต่ำกว่า โฮมออฟฟิส หรืออาคารพาณิชย์ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อเคยไปดูแต่ไม่ซื้อเพราะราคาค่อนข้างสูง

2. อยู่ใกล้ที่ทำงานหรือสถานที่ประกอบธุรกิจ (23.8 %)

ปัจจุบันภาวะวิกฤตของปัญหาจราจร ทำให้กลุ่มตัวอย่างเลือกที่อยู่ ใกล้ที่ทำงาน หรือตั้งสำนักงานร้านค้าอยู่ใกล้กับบ้าน

3. อื่น ๆ (อยู่ใกล้ญาติ, ใกล้ รร.ลูก คู่กันเคยพื้นที่ เดินทางสะดวก สภาพแวดล้อมดี)

กลุ่มตัวอย่างเลือกอยู่ใกล้พี่น้อง เพื่อดูแลซึ่งกันและกัน การอยู่ใกล้ รร.บุตร ทำให้สามารถไปส่งบุตรไป รร.ด้วยตนเอง และประหยัดเวลา ในการเดินทาง กลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อจะอาศัยอยู่ในบ้านเดิมตั้งแต่ 5- 10 ปี ทำให้เกิดการติดที่อยู่เดิม หรือความคุ้นเคยในพื้นที่ และเพื่อนบ้าน นอกจากนี้ กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมมาก การลงทุนซื้อขายบ้านมือสอง

ปัจจัยที่เลือกอยู่หมู่บ้านเดิมที่ย้ายออกมา

กลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อ ขายบ้านเดิม แล้วกลับไปซื้อบ้านหลังใหม่ในหมู่บ้านเดิมอีก เพราะ

1. เป็นสถานที่ประกอบธุรกิจ (57.1%) ซึ่งอาจมีลูกค้าอยู่ในบริเวณใกล้หรือในหมู่บ้านเดิม

2. เป็นพื้นที่คุ้นเคย (14.3%) ไม่ต้องปรับตัวใหม่ กับเพื่อนบ้าน การเดินทางไปทำงาน
3. ทำธุรกิจซื้อขายบ้านมือสองในหมู่บ้าน (14.3%) เนื่องจากในหมู่บ้านมีการซื้อขายบ้านกันมาก เหมาะแก่ธุรกิจ ลงทุนซื้อขายบ้านมือสอง
4. ใกล้ชิดญาติพี่น้อง (14.3%) กลุ่มตัวอย่างมีความผูกพันกับญาติพี่น้องมาก โดยการอยู่ใกล้กันจะทำให้สามารถดูแลกันได้

จากปัจจัยเลือกซื้อต่าง ๆ ของบ้านมือสอง เป็นเพียงการเลือกซื้อบ้านเพื่อความจำเป็นหรือเงื่อนไขการอยู่อาศัยในปัจจุบัน ซึ่งปรากฏว่า จากการสำรวจพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่คิดว่าบ้านที่ซื้อยังไม่ใช่บ้านในฝันหรืออุดมคติ ร้อยละ 66.2 ซึ่งเป็นบ้านที่เกิดจากความใฝ่ฝัน ถึงบ้านที่ดีและสมบูรณ์ในความรู้สึกของเจ้าของ ว่า ต้องเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น มีบริเวณ ซึ่งส่วนใหญ่บ้านในเขตบางกะปิเป็นเพียงทาวน์เฮ้าส์ มีขนาดเล็ก จากเหตุผลดังกล่าวตรงกับทฤษฎีของ Becker (1977) ได้กล่าวไว้ว่า การประเมินเพื่ออยู่อาศัยจะประเมินตามปัจจัย 3 ประการ คือ

1. ภาพพจน์บ้านในอุดมคติ
2. เงื่อนไขตามสภาพการณ์
3. กลไกการแก้ไขปัญหาตัวบุคคล

จากเงื่อนไขและกลไกการแก้ไขปัญหาตัวบุคคล ทำให้ผู้อยู่อาศัยเกิดความพอใจต่อที่อยู่อาศัยในขณะนั้นที่เกิดจากการเลือกเพราะความจำเป็นและการแก้ไขปัญหาตัวบุคคล ซึ่งอาจไม่ใช่บ้านในอุดมคติ และเมื่อเงื่อนไขแปรเปลี่ยนไป ความพอใจก็เปลี่ยนทำให้เกิดการย้ายที่อยู่อาศัย

นอกจากนี้ ปัจจัยในการซื้อบ้านมือสอง ยังได้พิสูจน์แนวความคิดของ ฉัตรชัย พงศ์ประยูร (2527) ซึ่งกล่าวว่า ปัจจุบันความเชื่อที่ว่า การอยู่ใกล้เพื่อฝูงและญาติสนิทเป็นปัจจัยสำคัญ จึงทำให้คนเราต้องย้ายบ้านไปอยู่ใกล้บุคคลเหล่านั้น อยู่ในชั้นสงฆ์ ยกเว้นกลุ่มผู้สูงอายุ ซึ่งไม่สามารถเดินทางได้ และเชื่อว่า ปัจจุบันคนส่วนใหญ่ไม่ย้ายที่อยู่อาศัยอยู่ใกล้ญาติพี่น้องอีกต่อไป แต่จากการวิจัยในครั้งนี้ พลังทางสังคม ยังใช้ได้กับบ้านมือสอง คือ ปัจจัยการเลือกซื้อ เกี่ยวกับทำเล ว่ากลุ่มตัวอย่างต้องการที่จะอยู่ใกล้ชีวิตญาติ พ่อแม่ เพื่อดูแลพ่อแม่ ในขณะที่เดียวกันพ่อแม่ก็ช่วยดูแลบุตร (หลาน) ให้

พฤติกรรมกรรมการซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ

กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อบ้านมือสองส่วนใหญ่วางแผนที่จะซื้อบ้านใหม่ ร้อยละ 53.2 แต่เมื่อไปดู 2-5 โครงการพบว่า อยู่ไกล ร้อยละ 39.4 และราคาสูงเกินไป ร้อยละ 14.7 ก็จะเลือกดูบ้านมือสอง ซึ่ง

ได้คำแนะนำจากญาติและเพื่อน การดูหรือเปรียบเทียบกับบ้านมือสองอีก 2-4 โครงการ การดูบ้านมักพาครอบครัวญาติมาเนื่องจากโครงสร้างบ้านส่วนใหญ่สร้างเสร็จแล้ว จึงไม่จำเป็นต้องให้วิศวกรหรือสถาปนิกมาช่วยดู แต่จะช่วยกันดูภายในกรอบครัวที่ต้องมาอาศัย และบุคคลที่ปรึกษาคือ คู่สมรส ที่ต้องอาศัยด้วยกันและช่วยออกเงิน

ผู้ซื้อบ้านส่วนใหญ่ ซื้อเงินผ่อน ร้อยละ 58.6 และผ่อนชำระกับธนาคารพาณิชย์ ร้อยละ 80.7 เงื่อนไขการผ่อนชำระ 15 ปี ส่วนใหญ่พอใจที่ซื้อโดยตรงกับเจ้าของบ้าน เพราะได้ราคาถูกกว่า และสามารถต่อรองราคาได้ ร้อยละ 66.7

กลุ่มตัวอย่างคิดว่า บ้านมือสองที่ซื้อในเขตบางกะปิ ไม่เป็นบ้านในอุดมคติ ร้อยละ 66.2 โดยให้เหตุผลว่า เล็กไป ร้อยละ 40.1

ทัศนคติที่มีต่อบ้านมือสองและนายหน้า

ผู้ซื้อบ้านมือสองมีทัศนคติในทางลบกับบ้านมือสองก่อนการเข้าอยู่อาศัย คือ เห็นด้วยอย่างมากว่าเป็นบ้านเก่าสกปรก ชำรุดต้องซ่อมบ่อย และผ่านการอยู่อาศัยแล้ว ส่วนบ้านไม่ถูกหลักโหราศาสตร์ (ฮวงจุ้ยไม่ดี) เห็นด้วยค่อนข้างน้อย และไม่เห็นด้วยกับประวัติบ้านไม่ดี เมื่อเข้าอยู่อาศัยแล้ว มีทัศนคติดีขึ้น คือ เห็นด้วยปานกลางว่า บ้านเก่าสกปรกและชำรุด หรือมีปัญหาหน้าท่อม ไม่เห็นด้วยว่า ประวัติไม่ดีและไม่ถูกหลักโหราศาสตร์ (ฮวงจุ้ยไม่ดี)

ส่วนการใช้บริการนายหน้า มีทัศนคติว่า นายหน้าไม่ซื่อสัตย์ ไม่มีจรรยาบรรณ เมื่อได้ใช้บริการนายหน้าแล้ว ยังมีความพอใจที่จะติดต่อกับผู้ชายและผู้ซื้อโดยตรง

ความคาดหวังที่จะซื้อบ้านและใช้บริการนายหน้าในอนาคต

ผู้ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ คิดที่จะย้าย ร้อยละ 56.3 โดยมีเหตุผลอันดับแรกถ้ามีรายได้เพิ่มขึ้น ย้ายกลับบ้านเดิมที่ต่างจังหวัด ส่วนเหตุผลไม่คิดที่จะย้าย ร้อยละ 40.9 เพราะ พอดีกับที่อยู่อาศัยปัจจุบันแล้วและยังมีภาระเกี่ยวกับการผ่อนค่าเช่าซื้อ โดยคิดจะย้ายตั้งแต่ 4 ปี ขึ้นไป ร้อยละ 74.5 แต่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ทั้งผู้ที่ย้ายและไม่ย้าย มีความคิดว่า จะซื้อบ้านเก็บเป็นทรัพย์สิน บ้านที่คาดหวังว่าจะซื้อเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ซึ่งเป็นบ้านในฝันและอุดมคติ และคาดหวังว่า จะซื้อบ้านเปิดขายใหม่ ร้อยละ 73.8 โดยให้เหตุผลว่า สามารถเลือกได้และให้ความรู้สึกดีกว่า ว่าเป็นผู้อยู่อาศัยคนแรก และคาดหวังจะซื้อบ้านมือสองร้อยละ 14.3 เหตุผลเพราะสามารถเลือกทำเลได้ และคาดหวังว่า จะเก็บเงินซื้อบ้านในฝัน ภายในเวลา 5-10 ปี

ในปัจจุบันทั้งผู้ซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ยังไม่พอใจการใช้บริการนายหน้า ร้อยละ 85 ความคาดหวังที่จะใช้อาคารคมี ร้อยละ 15 เหตุผลคือ ไม่ชอบเพราะไม่ซื้อสตัค ทำให้ราคาสูง ส่วนเหตุผลที่คาดหวังว่าจะใช้บริการนายหน้าคือ ไม่มีเวลาดำเนินการเอง ถ้าบริการดีขึ้น หรือใช้ บริการเพื่อสืบราคาบ้านที่ขายได้

สรุปภาพรวมผลการศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายของบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ได้ดังนี้

ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ เกิดจากความจำเป็น และเงื่อนไข การดำรงชีวิตในระยเวลานั้น ในเรื่องทำเล ราคา การเดินทางสะดวก โดยมีความสัมพันธ์อย่างมาก กับ การประกอบอาชีพ สถานที่ทำงาน ความผูกพันในครอบครัว และความคุ้นเคยในสถานที่ ซึ่งทำให้ผู้ซื้อบางรายขายบ้านเดิมในเขตบางกะปิแล้ว ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิอีก ทั้งนี้บางส่วนจะซื้อในหมู่บ้านเดิมด้วย ถ้าไม่มีความจำเป็นและเงื่อนไขของการอยู่อาศัยและการประกอบอาชีพแล้ว ผู้ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ พอใจที่จะซื้อบ้านเปิดขายใหม่มากกว่า เพราะไม่ต้องซ่อมแซม สามารถเลือกได้ และให้ความรู้สึกดีกว่า ว่าได้อาศัยเป็นคนแรก

ปัจจัยในการขายบ้านมือสอง ในเขตบางกะปิเกิดจากความต้องการที่อยู่อาศัยและ สภาพแวดล้อม การเดินทางที่สะดวกขึ้นกว่าเดิม และย้ายไปใกล้สถานที่ทำงานใหม่

ความพอใจใช้บริการนายหน้าในปัจจุบันค่อนข้างน้อย และคาดหวังว่าจะไม่ใช้บริการนายหน้า เพราะไม่ชอบความไม่ซื้อสตัค และกลัวทำให้ราคาสูง

อย่างไรก็ตาม ทศนคติต่อบ้านมือสองและต่อนายหน้าได้เปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นกว่าเดิม เมื่อได้มีการอยู่อาศัยในบ้านมือสองและมีการใช้บริการนายหน้าแล้ว หากมีความจำเป็นในเรื่องเงื่อนไขการดำรงชีวิตและเงื่อนไขเวลา แล้ว ผู้ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ก็คาดว่า จะซื้อบ้านมือสองอีกเพราะเลือกทำเลได้ และอาจใช้บริการนายหน้าเพราะสะดวกดี

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาปัจจัยในการซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ตลอดจนพฤติกรรมการซื้อขายบ้านมือสอง รูปแบบวิธีการซื้อและขายบ้านมือสอง ทศนคติที่มีต่อนายหน้าและบ้านมือสอง รวมทั้งความคาดหวังการซื้อบ้านและการใช้บริการนายหน้าในอนาคต

1. จากผลการศึกษานี้ จะสะท้อนถึงการอพยพย้ายถิ่นของประชาชนต่างจังหวัด ที่ย้ายมาเข้ามาเรียนหรือเข้ามาทำงาน ชั่วคราว จนซื้อบ้านพักอาศัยถาวร เพื่อสามารถนำไปเป็นข้อมูลพื้นฐาน ประกอบการวางแผนการจัดสร้างที่อยู่อาศัย หรือ แนวทางการจัดทำแผนพัฒนาชนบท กระจายความ

เจริญ เพื่อลดการเดินทางเข้าสู่กรุงเทพฯ และให้ประชาชนได้นำความรู้ไปพัฒนาภูมิปัญญาของตนเอง
แทนการทำงานในกรุงเทพฯ

2. เพื่อนำเป็นข้อในการจัดทำและปรับปรุงธุรกิจ บ้านมือสอง และธุรกิจตัวแทนนายหน้า

ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. การศึกษาเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของบ้านใหม่ (มือ
หนึ่ง) กับบ้านมือสอง

2. การวางแผนการศึกษากลุ่มตัวอย่าง เพราะมีข้อจำกัดในเรื่องที่อยู่ที่จะติดต่อขอข้อมูลและ
ใช้เวลามากในการรวบรวมแบบสอบถาม

3. การทอดแบบสอบถามที่สำนักงานเขตที่ดิน จะไม่ได้รับความสนใจ หรือ ได้ข้อมูลที่
สมบูรณ์ เพราะผู้มาติดต่อหรือใช้บริการ มีความกังวลใจเกี่ยวกับขบวนการจดทะเบียน ถึงแม้จะมีเวลา
ว่างระหว่างการจดทะเบียนพอที่จะตอบแบบสอบถามได้ก็ตาม หากจะสัมภาษณ์ ควรใช้ระยะเวลา
สั้น