

บทที่ 4



บ้านมือสอง

### ผู้ซื้อบ้าน โดยทั่วไปแบ่งได้ 5 ประเภท

1. ผู้ซื้อบ้านหลังแรก (First Home Buyer)  
เกิดจากการแยกจากครอบครัวใหญ่ หรือจากครอบครัวญาติพี่น้อง เพื่อแต่งงาน
2. ผู้ซื้อบ้านหลังใหม่ที่ใหญ่กว่าเดิม (Move-up home buyer)  
เกิดจากการมีฐานะดีขึ้น หรือขนาดครอบครัวใหญ่ขึ้น ต้องการบ้านที่มีขนาดใหญ่กว่าเดิมและดีกว่าเดิม
3. ผู้ซื้อบ้านหลังที่ 2 (Second Home Buyer)  
เกิดจากการมีฐานะดีขึ้นหรือขนาดครอบครัวใหญ่ขึ้น ต้องการบ้านที่มีขนาดใหญ่กว่าเดิมและดีกว่าเดิม
4. ผู้ย้ายถิ่นฐาน (Relocation home buyer) การย้ายจากที่หนึ่ง ไปอีกสถานที่หนึ่ง
5. นักเก็งกำไร (Speculator investor) ซื้อเพื่อขายต่อ ซึ่งเป็น ผู้ที่ก่อให้เกิดบ้านมือสอง

ผู้ต้องการซื้อบ้านดังกล่าวข้างต้น หากซื้อบ้านกับเจ้าของโครงการที่สร้างบ้านแล้วเปิดขายใหม่ ก็จะเป็นบ้านมือหนึ่ง แต่ถ้าซื้อต่อจากเจ้าของบ้าน ซึ่งมีไม่ใช่เจ้าของโครงการ ก็จะเป็นบ้านมือสอง โดยเฉพาะนักเก็งกำไรเป็นผู้ก่อให้เกิดบ้านมือสอง เพราะจะซื้อบ้านแล้วนำไปขายต่อ

### บ้านมือสอง

ประเทศไทยได้มีการซื้อขายบ้านมือสองมาเป็นเวลานาน โดยในระยะแรก มักจะเป็นการซื้อขายบ้านมือสองที่เป็นตึกแถวหรืออาคารพาณิชย์ที่อยู่ในทำเลดีสามารถค้าขายได้ หรือตึกแถวที่เป็นที่อยู่อาศัย ส่วนมากจะซื้อขายโดยตรง และขายผ่านนายหน้าอิสระหรือสมัครเล่นเพียงเล็กน้อย

## ประเภทของบ้านมือสอง

### 1. บ้านเก่ามือสอง

เป็นบ้านที่ผ่านการอยู่อาศัยแล้วตั้งแต่ 1-20 ปี หรือมากกว่า 20 ปีก็ได้ ดังนั้น บ้านเก่ามือสอง อาจมีสภาพใหม่หรือบ้านเก่าที่ชำรุดทรุดโทรม เพราะอยู่อาศัยมายาวนานแล้วก็ได้ บ้านเหล่านี้แบ่งตามลักษณะผู้อยู่อาศัยได้

1.1 บ้านที่เจ้าของอยู่เอง หรือให้ญาติพี่น้องอยู่อาศัย แต่จำเป็นต้องขายออกไป เนื่องจากสาเหตุต่าง ๆ เช่น ประสบปัญหาทางการเงิน หรือการเดินทางไม่สะดวก

1.2 บ้านให้ผู้อื่นเช่าอยู่ ซึ่งบ้านเหล่านี้มักจะมาจากการซื้อของนักลงทุนระยะยาวทุนเพื่อหารายได้จากค่าเช่า หรือเกิดจากบ้านซื้อเก็งกำไรที่ขายไม่ออก เจ้าของให้เช่าไปพลาง ๆ ก่อน

### 2. บ้านใหม่มือสอง

2.1 บ้านยังสร้างไม่เสร็จ ได้แก่บ้านที่มีการจองซื้อแล้ว อยู่ระหว่างการผ่อนค่างวด ยังไม่มีการโอน แต่เจ้าของเกิดความจำเป็น หรือเก็งกำไร

2.2 บ้านว่าง ได้แก่บ้านที่สร้างเสร็จแล้ว และเจ้าของรับโอนกรรมสิทธิ์จากเจ้าของโครงการแล้ว แต่ไม่เข้าอยู่อาศัยปล่อยว่างไว้

## สาเหตุการเกิดบ้านมือสอง

การเกิดบ้านมือสองมีสาเหตุใหญ่ 2 ประการ คือ

### 1. การย้ายถิ่น

จากการวิจัย ของบริษัทอีอาร์เอ แห่งประเทศไทย จำกัด พบว่า ปกติทั่วไปจะมีการย้ายบ้านเฉลี่ยทุก ๆ 15 ปี ส่วนการย้ายจากสาเหตุอื่น ๆ เช่น การถูกเวนคืนที่ดิน เพื่อสร้างทางด่วน หรือการมีรายได้เพิ่มมีฐานะทางสังคมดีขึ้น ต้องการบ้านสวยกว่าเดิม เป็นต้น

## 2. การเก็งกำไร

เกิดจากการลงทุนซื้อบ้านเพื่อเก็งกำไรในยามภาวะเศรษฐกิจดี อสังหาริมทรัพย์กำลังรุ่งเรือง บ้านมีราคาสูงขึ้นตลอดเวลา ผู้มีเงินออมมากจะมาลงทุนซื้อบ้านเก็งกำไร แล้วนำมาขายต่อ

### สาเหตุการขายบ้านมือสอง

1. ฐานะทางสังคมดีขึ้นหรือมีรายได้มากขึ้น ต้องการซื้อบ้านใหญ่กว่าเดิม
2. การย้ายที่อยู่อาศัยเนื่องจากสาเหตุต่าง ๆ เช่น เกี่ยวกับการคมนาคม หรือ โกลที่ทำงาน
3. มีภาระค่าใช้จ่ายมาก ต้องการขายบ้านใหญ่ไปอยู่บ้านเล็ก หรือผ่อนชำระค่าเช่าซื้อไม่ได้
4. เก็งกำไร

### สาเหตุการซื้อบ้านมือสอง

1. ราคาถูกกว่าบ้านใหม่
2. เลือกทำเลได้
3. เข้าอยู่อาศัยได้ทันที

### ธุรกิจตัวแทนนายหน้า

ธุรกิจรับฝากซื้อขายบ้านหรือนายหน้าตัวแทน ได้เริ่มขึ้นมาเมื่อประมาณ 10 ปี โดยผู้ริเริ่มครั้งแรกเป็นบริษัทผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรขนาดใหญ่ ต้องการดึงดูดลูกค้าให้ซื้อบ้านจัดสรร ด้วยการให้บริการรับแลกบ้านเก่าของลูกค้าในโครงการ ภายในโครงการต่าง ๆ ของบริษัท โดยลูกค้าสามารถนำบ้านเก่ามาแลกโครงการใหม่ได้ดังนี้

- บริการรับแลกบ้านเก่าของลูกค้าในโครงการเดิมกับบ้านที่บริษัทจัดสร้างขึ้นในโครงการใหม่
- บริการรับแลกเปลี่ยนบ้านภายในโครงการอื่น ๆ ของบริษัท โดยบริษัทจะขายบ้านเก่าให้ แต่กิจการค้ายังไม่เป็นที่นิยมมาก ส่วนใหญ่ธุรกิจซื้อขายบ้านผ่านตัวแทนนายหน้ามักเป็นบ้านเดี่ยวในระดับราคาสูงเป็นส่วนใหญ่ และจำกัดอยู่เฉพาะกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการรับสร้างบ้านจากบริษัท และต้องการขายบ้านเก่า

ธุรกิจซื้อขายบ้านผ่านบริษัทนายหน้าเริ่มขยายวงกว้างและได้รับความนิยมจากลูกค้าขึ้น ตั้งแต่ปี 2534 โดยมีผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เนื่องจากเมื่อปี 2532-2533 ภาวะเศรษฐกิจดี และเป็นยุคที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เฟื่องฟู ผู้ซื้อมีรายได้มาก ส่วนราคาที่ดินได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เกิดจากโครงการพัฒนาต่าง ๆ ของรัฐบาลและภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้าง ราคาบ้านเพิ่มขึ้นเกินกว่า 100% ทำให้เกิดการเก็งกำไรเพราะอัตราดอกเบี้ยต่ำ การลงทุนซื้อบ้านเก็งกำไรมีผลตอบแทนสูงในระยะเวลาสั้นมากกว่าการฝากเงินกินดอกเบี้ยกับธนาคาร ในระยะแรกสามารถซื้อขายได้กำไรมาก เพราะราคาบ้านเพิ่มสูงขึ้นตลอดเวลา ต่อมาเกิดวิกฤตการณ์ทางการเมืองจากสงครามอ่าวเปอร์เซียและการเมืองภายในประเทศ ธนาคารได้จำกัดสินเชื่อ

ผู้บริโภคระดับรายได้ปานกลางถึงรายได้ต่ำซื้อบ้านใหม่ได้ยาก ส่วนผู้มีรายได้สูงต้องการซื้อบ้านใจกลางเมือง ซึ่งมีแต่โครงการเก่า ที่สามารถเลือกทำเลได้มากขึ้น ประกอบกับในขณะนั้นราคาบ้านใหม่สูงกว่าบ้านเก่าถึง 40% ทำให้เกิดธุรกิจตัวแทนนายหน้าขึ้นมาก

### ขั้นตอนการซื้อขายบ้านระบบนายหน้า

แบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ

#### 1. ผู้ฝากขายบ้าน

- เมื่อแจ้งความประสงค์แล้ว จะให้บริษัทนายหน้าขายบ้าน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบ้านสร้างเสร็จแล้วหรือสร้างเสร็จแล้ว 60% ทางบริษัทจะส่งเจ้าหน้าที่ไปประเมินราคาบ้านพร้อมที่ดิน พร้อมตรวจสอบเอกสารสิทธิ์ทำแผนที่ถ่ายสภาพบ้านและคิดป้ายประกาศขาย ในส่วนนี้ผู้รับฝากขายอาจคิดค่าใช้จ่ายรายละ 2,000 บาท

- ลงโฆษณาผ่านหนังสือพิมพ์
- พาลูกค้าเข้าชมบ้าน
- เมื่อตกลงซื้อแล้ว ก็จะอำนวยความสะดวกในการทำนิติกรรม โดยบริการแบบฟอร์มการทำนิติกรรมจนถึงการโอนส่งมอบบ้าน

- บริษัทคิดค่านายหน้าประมาณ 3% ของราคาขายบ้านได้
- ลูกค้าอาจดำเนินการติดต่อขายบ้านด้วยหรือให้สิทธิบริษัทขายบ้านแต่ผู้เดียว แล้วแต่เงื่อนไขในสัญญารับฝากขายบ้าน

## 2. ผู้ฝากซื้อ

- แจ้งรายละเอียดความต้องการเกี่ยวกับแบบบ้าน ทำเล งบประมาณการซื้อ
- บริษัทจะนำเสนอข้อมูลเป็นแบบบ้าน รายละเอียดต่าง ๆ ของบ้าน แต่ละหลังให้ผู้ลูกค้าเลือก พร้อมข้อเสนอที่ลูกค้าต้องการ
- ส่งเจ้าหน้าที่พาไปชมบ้านหรืออาจเป็นตัวแทนในการต่อรองราคา
- บริษัทจะอำนวยความสะดวกพาไปทำสัญญาซื้อขายโอนบ้าน จนถึงติดต่อธนาคาร ซึ่งผู้ซื้อไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย

### ประโยชน์ของการขายบ้านผ่านนายหน้า

#### ด้านผู้ฝากขาย

1. ผู้ขายสามารถขายบ้านได้เร็วขึ้น
2. สะดวก

เพียงแต่ยอมเสียค่านายหน้าเท่านั้น การดำเนินการขายบ้าน เป็นหน้าที่ของนายหน้า

3. ประหยัดเวลา

เนื่องจากเจ้าของบ้านส่วนใหญ่ทำงานประจำหรือธุรกิจส่วนตัว จึงไม่ต้องคอยกังวลใจในการพาลูกค้าไปชมบ้าน จึงยอมเสียค่าใช้จ่าย ซึ่งสามารถขายได้เร็วและสะดวก

#### ผู้ซื้อบ้าน

ปกติทั่วไปมักจะซื้อขายโดยตรงกับผู้ขาย การซื้อผ่านนายหน้าทำให้ต้องซื้อในราคาที่สูงขึ้น แต่ก็ยังเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อดังนี้

1. มีโอกาสเลือกมากขึ้น

บริษัทนายหน้าส่วนใหญ่จะมีข้อมูลบ้านให้เลือกมากกว่าการรับฝากขายจากลูกค้าทุกระดับทุกราคาประเภทบ้านและทำเล ทำให้ผู้ซื้อไม่ต้องเสียเวลาในการเดินทางไปดูบ้านและสามารถเปรียบเทียบราคาและทำเลได้

## 2. ความสะดวก

2.1 ไม่ต้องเดินทางไปดูเอง มักมีรูปถ่ายหรือวิดีโอให้เลือกก่อน ตามงบประมาณกำลังซื้อ และทำเลที่ต้องการ

2.2 บริษัทพาไปดูบ้าน

2.3 บริษัทจะอำนวยความสะดวกในการพาไปทำสัญญาซื้อขายโอนบ้าน

## 3. ประหยัด

3.1 ประหยัดค่าใช้จ่ายเพราะผู้ซื้อไม่ต้องเสียเงินค่าใช้จ่ายใด ๆ

3.2 ประหยัดเวลาในการเดินทางและเลือกซื้อ

## 4. ราคาเป็นธรรม

บริษัทจะทำการประเมินราคาขายบ้านให้เป็นราคาตลาด จึงทำให้ซื้อได้ในราคายุติธรรม

## 5. เชื่อถือได้

เนื่องจากบริษัทตัวแทนนายหน้า เป็นนิติบุคคล ไม่เหมือนนายหน้าสมัครเล่น หรืออิสระ จึงต้องระมัดระวังความถูกต้องเพื่อสร้างชื่อเสียงและภาพพจน์ที่ดี

### ประเภทของตัวแทนนายหน้าในประเทศไทย

1. นายหน้าสมัครเล่น
2. นายหน้ามืออาชีพ
3. บริษัทนายหน้าในประเทศไทยทั่วไป (ไม่อยู่ในสมาคมตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์)
4. บริษัทนายหน้าที่อยู่ในสมาคมตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
5. บริษัทนายหน้าต่างประเทศที่มีสาขาเดียวในประเทศไทย
6. บริษัทนายหน้าต่างประเทศที่มีหลายสาขา หรือระบบเฟรนไชส์

### การทำสัญญาผ่านนายหน้า

1. การทำสัญญานายหน้าแบบเปิด (open listing)  
ซึ่งผู้ฝากขายอาจจะฝากขายกับบริษัท ๆ อื่น อีกก็ได้
2. การทำสัญญาแบบนายหน้าเด็ดขาด (exclusive right-to-sell listing)

บริษัทนายหน้าที่รับฝากขายจะมีสิทธิขายเพียงผู้เดียวเท่านั้นที่มีสิทธิขาย ผู้ฝากขายจะขายเองหรือตั้งให้บริษัทอื่นหรือบุคคลอื่นขายอีกไม่ได้ ซึ่งบริษัทจะเก็บค่าธรรมเนียมในการรับฝากขาย ประมาณ 2,000-10,000 บาท

บริษัทนายหน้าส่วนใหญ่จะเป็นแบบ open listing เป็นส่วนใหญ่ โดยคาดว่าจะมีประมาณร้อยละ 70-75 และเป็นแบบ exclusive เพียงประมาณร้อยละ 25-30 แต่สำหรับบางบริษัทที่มึประสิทธิภาพและได้รับความเชื่อถือจากลูกค้ามากจะรับฝากขายเป็นแบบ exclusive เป็นส่วนใหญ่

### บ้านมือสองในกรุงเทพมหานคร

จากข้อมูลของสำนักกลางทะเบียนราษฎร กรมการปกครอง พบว่า ในปี 2536 มีประชากรที่มีทะเบียนบ้านอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 8,769 ล้านคน คาดว่าในปี 2537 และ 2538 ประชากร ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จะขยายตัวเพิ่มขึ้นเป็นประมาณ 8,847 และ 8,926 ล้านคนตามลำดับ โดยอัตราการขยายตัวในเขตกรุงเทพมหานครน้อยกว่าในเขตจังหวัดปริมณฑล

สำหรับจำนวนบ้าน พบว่าในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีจำนวนที่อยู่อาศัยทั้งสิ้นจำนวน 2.40 ล้านหน่วย ในปี 2536 และในปี 2537 และ 2538 คาดว่าจะมีประมาณ 2.56 และ 2.73 ล้านหลังตามลำดับ

ในสิ้นปี 2537 คาดว่าจะมีบ้านมือสองเสนอขายคงค้างในตลาดจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 199,780 หน่วย และในสิ้นปี 2538 จะมีบ้านมือสองค้างทั้งสิ้นประมาณ 216,080 หน่วย โดยแยกเป็นบ้านเก่ามือสองจำนวนประมาณร้อยละ 76 ของจำนวนบ้านทั้งหมด หรือจำนวนประมาณ 163,800 หน่วย และเป็นบ้านใหม่มือสองรวมประมาณ 52,280 หน่วย

### สถานการณ์ซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าปี 2537 และแนวโน้ม

#### 1. การเกิดขึ้นและขยายตัวของบริษัทตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

บริษัทตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์เกิดขึ้นมากในระยะ 1-3 ปี ที่ผ่านมา โดยธุรกิจหลัก ได้แก่ บริการซื้อขายบ้านมือสองและที่ดิน รวมทั้งการให้บริการจัดหาบ้านเช่าและสำนักงานให้เช่าด้วย

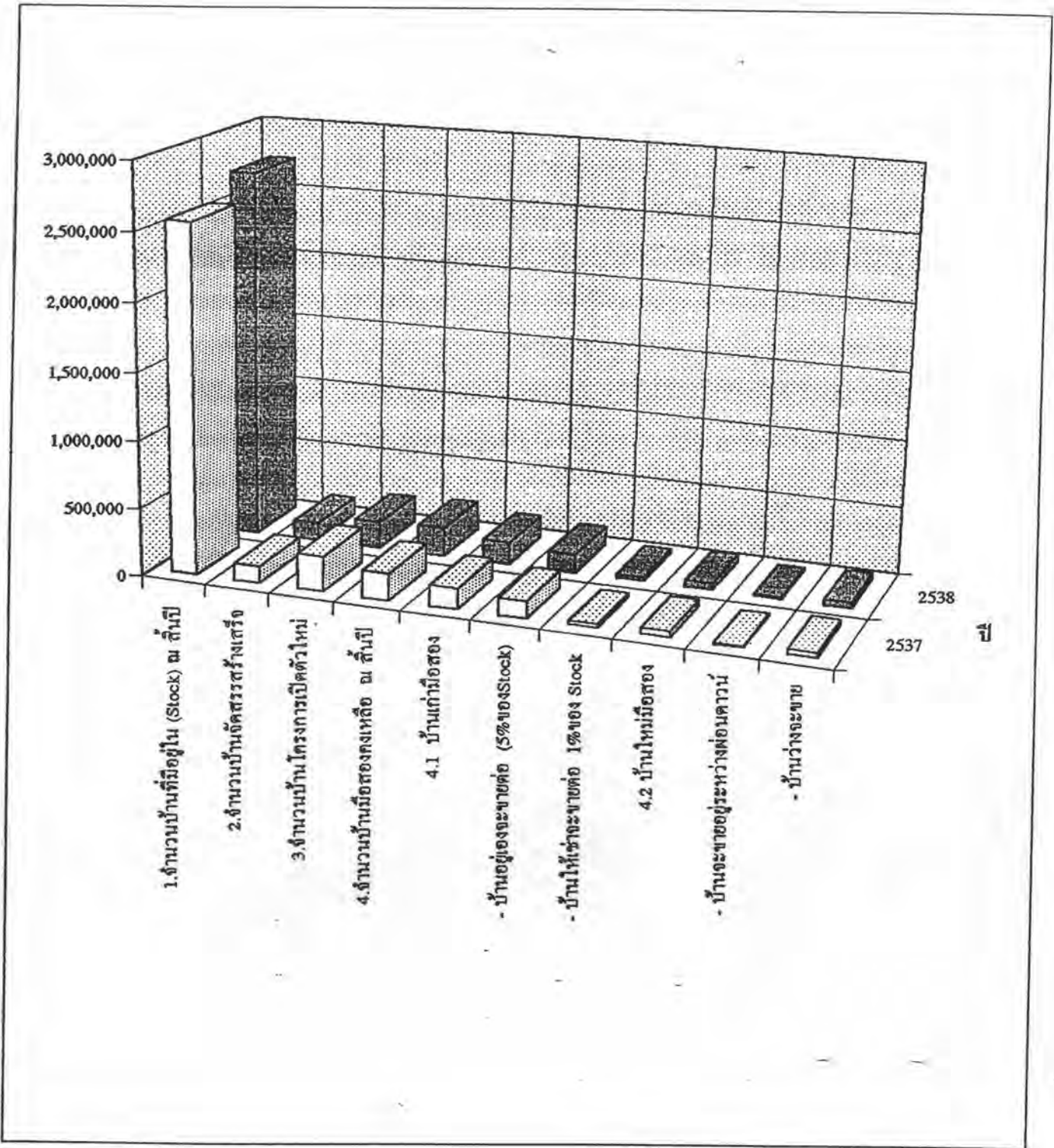


ตารางที่ 4.1 ประมาณการจำนวนบ้านมือสองในเขตกรุงเทพมหานคร  
ปี 2537-2538

รายการ	ปี 2537	ปี 2538
1.จำนวนบ้านที่มีอยู่ใน (Stock) ณ สิ้นปี	2,563,000	2,733,000
2.จำนวนบ้านจัดสรรสร้างเสร็จ	128,000	133,000
3.จำนวนบ้านโครงการเปิดตัวใหม่	261,000	200,000
4.จำนวนบ้านมือสองคงเหลือ ณ สิ้นปี	198,780	216,080
4.1 บ้านเก่ามือสอง	153,780	163,800
- บ้านอยู่เองจะขายต่อ (5%ของStock)	125,150	136,500
- บ้านให้เช่าจะขายต่อ 1%ของ Stock	25,630	27,300
4.2 บ้านใหม่มือสอง	45,000	52,480
- บ้านจะขายอยู่ระหว่างผ่อนค่างาน	10,000	12,480
- บ้านว่างจะขาย	35000	40000



แผนภูมิที่ 4.1 ประมาณการจำนวนบ้านมือสองในเขตกรุงเทพมหานคร  
ปี 2537.2538



ในสิ้นปี 2537 ประมาณว่ามีบริษัทตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งสิ้น 150 บริษัท ในจำนวนนี้เป็นบริษัทในสังกัด เฟรนชายน้องบริษัท ERA จำนวน 75 บริษัท อีกประมาณ 10 บริษัทที่เป็นสมาชิกในเครือข่ายการให้บริการของบริษัท เรียลตี้เนทเวอร์ค จำกัด นอกจากนั้น เป็นบริษัทที่ดำเนินการอิสระเป็นเอกเทศ โดยไม่สังกัดบริษัทศูนย์กลางใด ๆ และเป็นที่น่าสังเกตว่า บริษัทนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ที่ดำเนินการส่วนใหญ่ประมาณเกือบครึ่งหนึ่งเป็นบริษัทใหม่ที่เพิ่ง จัดตั้งขึ้นใหม่ในปี 2537 นี้เอง

สำหรับในปี 2538 คาดว่าบริษัทตัวแทน และนายหน้าอสังหาริมทรัพย์จะขยายตัวในอัตราที่สูงมาก โดยจะมีการเปิดดำเนินการเพิ่มขึ้นอีกประมาณ 100 บริษัท เนื่องจากแนวโน้มมีการขยายตัว มาก

## 2. จำนวนบ้านมือสองที่เสนอขายโดยผ่านบริษัทฯ

ณ ต้นปี 2538 คาดว่ามีจำนวนบ้านมือสองทุกประเภทที่เสนอขายโดยผ่านบริษัทประมาณ ฝากขาย 35,000 หน่วย และคาดว่า ณ ต้นปี 2539 จะมีการรับฝากขายของนายหน้าเพิ่มมากขึ้นถึง ประมาณ 45,000 หน่วย นับเป็นอัตราการขยายตัวมากถึงร้อยละ 28

บริษัทส่วนใหญ่จะรับฝากขายแบบ exclusive รวมกันทั้งสิ้นประมาณ 8,000 หน่วย และรับ ฝากขายบ้านประเภทต่าง ๆ ได้แก่ทาวน์เฮาส์ บ้านเดี่ยว และห้องชุด รวมแล้วไม่เกิน 20 หน่วยต่อ เดือน เนื่องจากบริษัทส่วนใหญ่ ยังมีขนาดเล็ก และอยู่ในระยะเตรียมความพร้อมและการสร้างความยอมรับจากผู้บริโภค

## 3. จำนวนบ้านมือสองที่ขายได้โดยผ่านบริษัท

แม้ว่าบริษัทนายหน้าอสังหาริมทรัพย์จะมีจำนวนประมาณ 150 บริษัท แต่บริษัทเหล่านี้ ส่วนใหญ่อยู่ในระยะที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ โดยประมาณว่ามีบริษัทที่ดำเนินการอย่างเข้มแข็งจริงจัง เพียงประมาณ 1 ใน 3 เท่านั้น ดังนั้นยอดขายในปี 2537 จึงยังไม่สูงมากนัก โดยคาดว่าจะมีประมาณ 2,000 หน่วย เปลี่ยนขายได้บริษัทละ 13 หน่วยต่อปีเท่านั้น และยอดขายบ้านมือสองของบริษัท คิดเป็นประมาณร้อยละ 6 ของยอดขายบ้านมือสองทั้งหมดในตลาดเท่านั้น ซึ่งนับว่ามีน้อยมาก และยังมีโอกาสขยายตัวทางตลาดได้อีกมหาศาลในอนาคต

ลักษณะของบ้านมือสองที่ขายได้ส่วนใหญ่ จะเป็นทาวน์เฮาส์มากที่สุด รองลงมาได้แก่บ้านเดี่ยวและอาคารพาณิชย์ ดังกรณีของบริษัทในเครือข่ายสมาชิกบริษัท ERA

ในปี 2538 คาดว่าธุรกิจบ้านมือสองจะขยายตัวเพิ่มขึ้น โดยจำนวนขายได้จะเพิ่มเป็นประมาณ 2,500 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 25 คิดเป็นมูลค่ายอดขายประมาณ 5,000 ล้านบาท (มูลค่าเฉลี่ยหน่วยละ 2 ล้านบาท)

### ปัญหาและอุปสรรคของการประกอบธุรกิจบ้านมือสองในปัจจุบัน

ในปัจจุบันขนาดตลาดบ้านมือสองในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ขยายตัวเติบโตมากขึ้นตามลำดับ ดังเห็นได้จากปริมาณบ้านที่พร้อมขายจำนวนมากทั้งบ้านเก่าและบ้านใหม่จำนวนนับแสนหน่วย ซึ่งจะเห็นได้จากป้ายประกาศขายหน้าบ้านตามหมู่บ้านจัดสรรและแหล่งชุมชนทั่วไป รวมทั้งจากโฆษณาในหนังสือพิมพ์ต่าง ๆ หลายฉบับ

สำหรับวิธีการซื้อขาย แม้ว่าคนไทยยังนิยมซื้อขายด้วยตนเอง โดยมีทัศนคติที่ไม่ยอมรับนายหน้า เพราะผู้ขายเสียค่าที่จะต้องเสียค่านายหน้าและผู้ซื้อเกรงว่าจะซื้อแพงขึ้นเพราะผู้ขายต้องจ่ายค่านายหน้าบวกในราคาขาย แต่ในระยะไม่กี่ปีมานี้ทัศนคตินี้ได้เปลี่ยนแปลงไปมาก โดยสาเหตุหลักก็คือผู้ขายแต่ละคนมีเวลาน้อยเพราะงานมาก ปัญหาจราจรที่เดินทางไม่สะดวก รวมทั้งการไม่สันทัด ในการหาผู้ซื้อและในเทคนิควิธีการขาย ทำให้โอกาสการที่จะขายโดยตรงแก่ผู้ซื้อทำได้ยากและเสียเวลามากขึ้น ในขณะที่เดียวกันผู้ซื้อก็ไม่สะดวกที่จะหาบ้านที่เหมาะสมด้วยตนเอง เพราะการจะตระเวนหาซื้อบ้านที่ตรงกับความต้องการของคนโดยแท้จริง ในราคาที่ยุติธรรม อาจทำให้เสียเวลามาก ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายจึงจำเป็นต้องอาศัยบริการของบริษัทตัวแทนและนายหน้ามากขึ้น โดยเฉพาะจากนายหน้ามืออาชีพ เพราะทำให้ได้รับความมั่นใจในเรื่องยุติธรรมของราคา ความสะดวกและรวดเร็วด้านการบริการและสบายใจในด้านการเงิน

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าค่านิยมและทัศนคติของคนไทยจะยอมรับการซื้อขายผ่านตัวแทนนายหน้ามากขึ้นและตั้งบริษัทนายหน้ามากขึ้น แต่พนักงานขายหรือตัวแทนนายหน้าเหล่านี้ยังขาดความรู้ ความเข้าใจ ทักษะในธุรกิจนายหน้า รวมทั้งขาดจรรยาบรรณต่อบริษัท ขาดความซื่อสัตย์ต่อบริษัท ขาดความรับผิดชอบต่อลูกค้าในสหรัฐอเมริกา นั้น การประกอบธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ถือเป็นการประกอบวิชาชีพสำคัญอาชีพหนึ่ง ซึ่งทุกรัฐจะมีการออกกฎหมายให้ผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวข้อง

กับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องได้รับใบอนุญาต (real estate licensing law) ทั้งนี้โดยต้องผ่านการฝึกอบรม และผ่านการสอบความรู้เกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องจากหน่วยงานการควบคุมของรัฐ ได้แก่ Real estate commissionly Bureau โดยผู้จะทำธุรกิจการเป็นนายหน้าซื้อขาย ขายฝาก แลกเปลี่ยน จำนอง เช่า และเช่าซื้อ อสังหาริมทรัพย์จะต้องสอบเพื่อขอรับใบอนุญาตเป็นนายหน้า (broker's license) ส่วนพนักงานขายจะต้องมี salesperson's license และจะต้องทำงานโดยสังกัดบริษัทนายหน้า

ในส่วนของผู้ที่ทำงานเป็นนายหน้านั้น เกือบทั้งหมดจะสังกัดสมาคมทางวิชาชีพ ทั้งในระดับท้องถิ่นและในระดับชาติ โดยสมาคมเหล่านี้มีการออกจรรยาบรรณสำหรับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยเริ่มมาตั้งแต่ปี 1913 หากใครฝ่าฝืนจะต้องได้รับโทษจนถึงขับออกจากการเป็นสมาชิกของสมาคม นอกจากนี้ยังมีการให้การศึกษาอบรมแก่สมาชิกอยู่เสมอ เพื่อสร้างและยกระดับมาตรฐานทางวิชาชีพให้สูงขึ้น สมาคมที่สำคัญในระดับชาติได้แก่ The National association of real estate Brokers (NAREB) ซึ่งตั้งมาตั้งแต่ปี 1947 และสมาคม Association of Realtors (NAR) ซึ่งตั้งขึ้นในปี 1974 นอกจากนี้ ผู้เป็นนายหน้ายังมีการใช้สัญลักษณ์ทางวิชาชีพ โดยเรียกตัวเองว่าเป็น "Realtor" ซึ่งเป็นเครื่องหมายจดทะเบียนสิทธิ์ตามกฎหมาย โดยผู้มีสิทธิ์ใช้คำนี้ได้ต้องเป็นสมาชิกของสมาคมทางวิชาชีพอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ ในท้องถิ่นและเป็นสมาชิกของ NAR ทั้งนี้เพื่อแยกนักอสังหาริมทรัพย์มืออาชีพและมีจรรยาบรรณทางวิชาชีพออกจากบุคคลอื่น

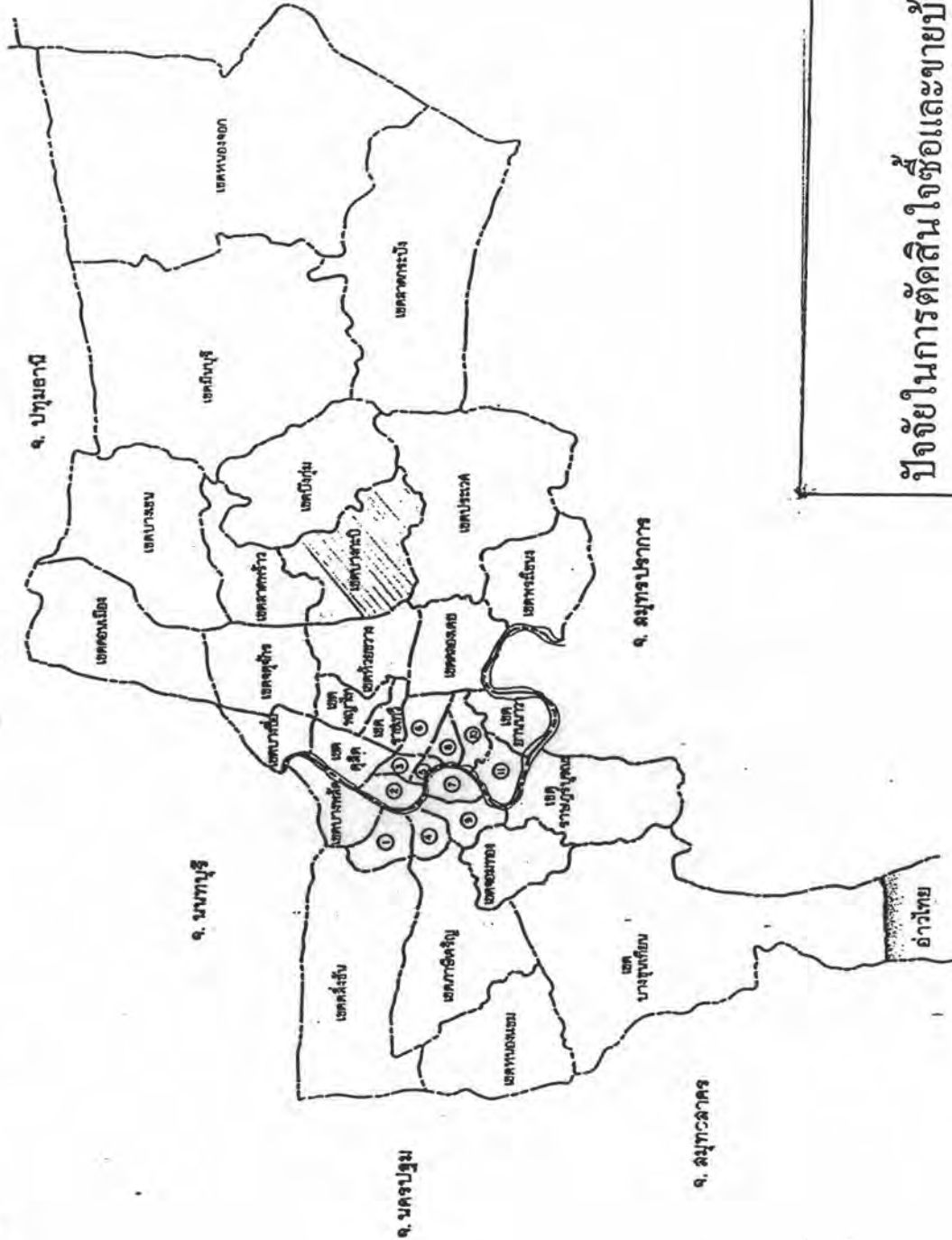
## เขตบางกะปิ

### ความเป็นมาของเขตบางกะปิ

เขตบางกะปิ เดิมเรียกว่า "อำเภอบางกะปิ" และเขตบางกะปิ ตามลำดับ แต่เดิมเป็นป่าทึบเมื่อราวพุทธศักราช 2386 (ประมาณ 100 ปีเศษ) ในรัชสมัยสมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัว เจ้าพระยาบดินทรเดชา (สิงห์ สิงหเสนี) ได้เป็นแม่ทัพยกกองทัพไปปราบกบฏที่นครจำปาศักดิ์ และเมืองหลวงพระบาง กับเจ้าเมืองอื่น ๆ ฝ่ายตะวันออกได้รับชัยชนะ พร้อมกวาดต้อนครอบครัวหัวเมืองราชทางติดตามาด้วย และพำนักอยู่ย่านคลองกุ่มในปัจจุบัน ต่อมาเมื่ออพยพมาทำมาหากินเพิ่มขึ้นตามลำดับ ทางราชการจึงจัดตั้งเป็นอำเภอให้ชื่อว่า "อำเภอบางกะปิ" ตั้งอยู่ที่ตำบลหัวหมาก-ตรงข้ามวัดเทพศิลา ซึ่งอำมาตย์พระยาเพชรปราณีสมุหนครบาล สมัยมีบรรดาศักดิ์เป็นหลวงนานานนิคม เจ้ากรมอำเภอ เห็นว่า ที่ตั้งที่ว่าการอำเภอเดิมไม่เหมาะสมกับสภาพท้องที่ จึงสั่งย้ายที่ว่าการอำเภอ

๓. มหานคร

1. บางกอกน้อย
2. พระนคร
3. ป้อมปราบศัตรูพ่าย
4. บางกอกใหญ่
5. สัมพันธวงศ์
6. ปทุมวัน
7. คลองสาน
8. บางรัก
9. ธนบุรี
10. สีลม
11. บางกอกใหญ่



## ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ

แสดง เขตต่าง ๆ ในกรุงเทพมหานคร  
และพื้นที่ศึกษาเขตบางกะปิ

ที่มา : กองสถิติสำนักงานสถิติแห่งชาติ

มาตราส่วน

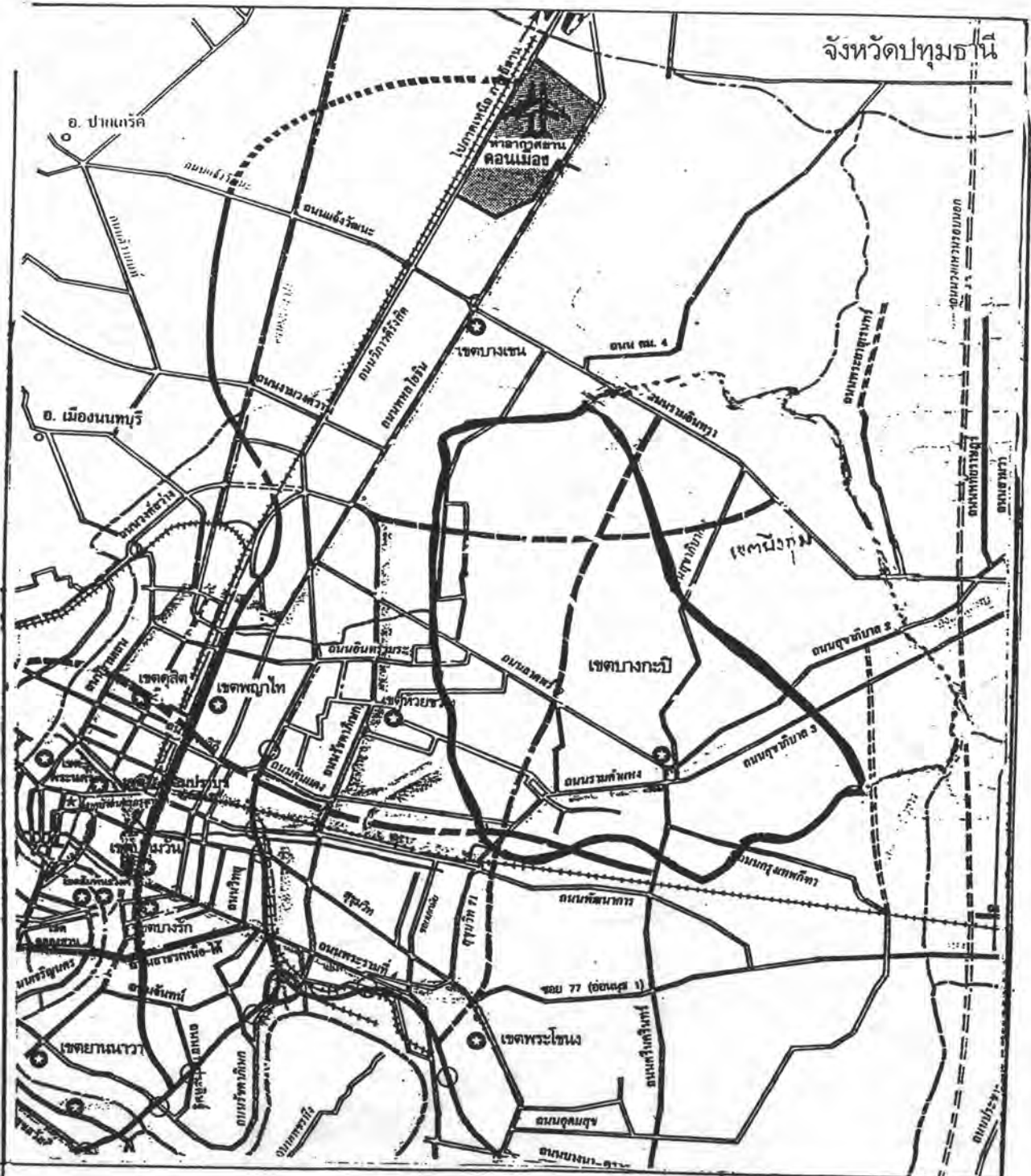


สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์  
คณะศึกษาศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



แผนที่  
4-1





**ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสอง**

แสดง : **พื้นที่ศึกษาและโครงข่ายคมนาคม**

ที่มา : **แผนที่โครงการขนส่งมวลชนปัจจุบันและอนาคต**



ขนาดราว ๘๖๖



แผนที่  
4-2

ไปตามแนวคลองแสนแสบทางทิศตะวันออกของที่ตั้งเดิม คือ บริเวณที่ตั้งสำนักงานเขตบางกะปิ ในปัจจุบันนี้

ส่วนชื่ออำเภอที่เรียกกันว่า “บางกะปิ” นั้น เป็นชื่อที่ทางการตั้งขึ้น ซึ่งอาจสันนิษฐานว่า เพราะท้องที่นี้อุดมสมบูรณ์ด้วยทุ่งเล็ก ๆ มากมาย และประชาชนนิยมนำมาทำกะปิกันมาก หรืออาจสันนิษฐานได้ว่ามาจากคำว่า “บางกะปิ” หมายถึงท้องที่มีลิงชุกชุม เพราะปิ่นป่าที่บ และเมื่อนำมาประมวลเข้ากับสัญลักษณ์ของเขตบางกะปิที่ใช้ตราหนูมาเป็นเครื่องหมาย ก็น่าจะเป็นไปได้เช่นกัน

ประชากรในเขตบางกะปิในสมัยแรกส่วนใหญ่จะนับถืออิสลาม ต่อมาถึงแม้มีการอพยพเข้ามาของประชากรในเขตอื่น ทำให้สัดส่วนของประชากรชาวอิสลามลดน้อยลง แต่อย่างไรก็ตาม ประชากรที่คิดในเขตบางกะปิ ยังมีอัตราส่วนที่เป็นประชากร ที่นับถือศาสนาอิสลามสูง

#### ลักษณะทางกายภาพ

เขตบางกะปิมีเนื้อที่ประมาณ 48.904 ตารางกิโลเมตร ตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือของกรุงเทพมหานคร มีอาณาเขตดังนี้

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ	เขตลาดพร้าว
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ	เขตบึงกุ่ม และเขตประเวศบางส่วน
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ	เขตห้วยขวาง และเขตจตุจักร
ทิศใต้	ติดต่อกับ	เขตสวนหลวง

#### พื้นที่การปกครอง

เดิมพื้นที่การปกครองของเขตบางกะปิแบ่งออกเป็น 8 แขวง ประกอบด้วย แขวงลาดพร้าว แขวงหัวหมาก แขวงวังทองหลาง แขวงคลองจั่น แขวงสะพานสูง แขวงคลองกุ่ม แขวงคันทนา และแขวงจรเข้บัว ซึ่งจะมีกำนัน ผู้ใหญ่บ้านทุกแขวง ยกเว้นแขวงหัวหมาก

ต่อมาในปี พ.ศ. 2532 ได้มีประกาศกระทรวงมหาดไทย ลงวันที่ 4 กันยายน 2532 เรื่อง เปลี่ยนแปลงพื้นที่การปกครองเหลือเพียง 3 แขวง

1. แขวงคลองจั่น มีพื้นที่ 12.788 ตารางกิโลเมตร



2. แขวงวังทองหลาง	มีพื้นที่	19.655	ตารางกิโลเมตร
3. แขวงหัวหมาก	มีพื้นที่	16.461	ตารางกิโลเมตร

### จำนวนประชากร (กุมภาพันธ์ 2539)

เขตบางกะปิมีประชากรทั้งสิ้น	252,746	คน	จำแนกเป็น
1. แขวงคลองจั่น	84,550	คน	-
2. แขวงวังทองหลาง	103,818	คน	
3. แขวงหัวหมาก	64,380	คน	
และมีจำนวนบ้านทั้งสิ้น	81,617	หลัง	

### สถานศึกษา

สถาบันภาคการศึกษาชั้นสูงระดับปริญญาโท (มหาวิทยาลัยเปิด) 1 แห่ง คือ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า)

สถาบันการศึกษาชั้นสูงระดับปริญญาตรี- โท (มหาวิทยาลัยเปิด) 1 แห่ง คือ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

สถาบันการศึกษาเอกชน ชั้นสูงระดับปริญญาตรี 1 แห่ง คือ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญธุรกิจ

สถาบันภาคศึกษาระดับมัธยมศึกษา สังกัดทวงมหาวิทยาลัย 1 แห่ง คือ มัธยมสาธิต

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

โรงเรียนระดับมัธยมศึกษา สังกัดกรมสามัญศึกษา กระทรวงศึกษาธิการมี 4 แห่ง

โรงเรียนประถมศึกษา สังกัดกรุงเทพมหานคร มี 13 แห่ง

โรงเรียนเอกชน มี 44 แห่ง

โรงพยาบาลเอกชน มี 4 แห่ง

ศูนย์บริการสาธารณสุข 2 แห่ง

หน่วยราชการอีก 10 แห่ง หน่วยราชการขนาดใหญ่ ที่มีจำนวนมาก คือ การเคหะแห่งชาติ ตั้งอยู่บนถนนสุขาภิบาล 1

โรงแรม 9 แห่ง

โรงงาน 111 โรงงาน

นอกจากนี้ยังมีห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ 8 แห่ง คือ ห้างเซ็นทรัล เดอะมอลล์ อิมพีเรียล พาร์ค เวลโก้ ดีเซมเบอร์ เอคิสัน น้อมจิตต์ รวมทั้ง มี ศูนย์ขายสินค้าปลีกส่ง แมคโคร และฟู๊ดแลนด์

### การคมนาคม

สามารถเดินทาง ได้ทางรถยนต์ รถไฟ และทางเรือ

### บ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียมในเขตบางกะปิ

เขตบางกะปิจัดว่าเป็น 10 เขตที่มีการเปิดตัวโครงการมากที่สุดในปี 2538 มีการเปิดโครงการใหม่เป็นจำนวน 21 โครงการ ลดลงจากปี 2537 ซึ่งมีประมาณ 24 โครงการ โดยลดลงประมาณ 10% แต่ละคัรบราคาใกล้เคียงกัน ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว 30 หน่วย ทาวน์เฮ้าส์ 2.5-4 ชั้น จำนวน 412 หน่วย อาคารชุด 3,603หน่วย จากการสำรวจของกองข้อมูลที่อยู่อาศัย การเคหะแห่งชาติ ปรากฏว่า 90% ของที่อยู่อาศัยที่เปิดขายอยู่เป็นคอนโดมิเนียม ตั้งแต่ 5-22 ชั้น ราคาต่อหน่วย ตั้งแต่ 310,000 - 880,000 บาท ทาวน์เฮ้าส์ 2.5-3 ชั้น 13 โครงการ ราคาตั้งแต่ 1,290,000-2,990,000 บาท ทาวน์เฮ้า 4 ชั้น ราคา 3,200,000-4,500,000 บาท บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ตั้งแต่ราคา 2,690,000- 10,000,000 บาท โฮมออฟฟิส 3 - 4 ชั้น ราคา 3,000,000 -7,900,000 บาท อาคารพาณิชย์ 4.5 ชั้น ราคา 3,900,000 บาท ส่วนใหญ่บ้านเปิดโครงการใหม่ที่มีระดับราคาสูงจะอยู่ใกล้ย่านชุมชนหรือเขตเมืองชั้นใน ส่วนระดับราคาต่ำจะอยู่จะตั้งอยู่ห่างจากย่านชุมชนของเขตบางกะปิ สำหรับคอนโดมิเนียมจะกระจายทั่วไปในเขตบางกะปิ โดยมีระดับราคาแตกต่างกันตามทำเล และลักษณะอาคาร

จากข้อมูลบ้านโครงการที่เปิดใหม่ พบว่า ไม่มีการสร้างหรือเปิดขายทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น ในระดับราคา 1,100,000 -1,300,000 บาท

## บ้านจัดสรร โฮมออฟฟิศ และคอนโดมิเนียมที่ เปิดโครงการใหม่ในเขตบางกะปิ ปี 2537

ชื่อโครงการ	ถนน	เขต	ลักษณะอาคาร	จำนวนชั้น	หน่วย	ราคาต่ำสุด	ราคาสูงสุด
บ้านกรองทอง	ลาดพร้าว	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	4	15	1,980,000	1,980,000
สิรินพอส	รามคำแหง	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	232	730,000	850,000
เดือนทิพย์ คอนโดมิเนียม	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	9	184	370,000	780,000
ปาล์มเฮ้าส์	ลาดพร้าว 80	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	3.5	26	2,790,000	2,790,000
วนธน์ ไนน์ วิลด์	สุขุมวิท 1	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	3	139	1,290,000	1,290,000
ไพรวท 124	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	144	400,000	1,200,000
วิสุทธิธานี	ลาดพร้าว	บางกะปิ	โฮมออฟฟิศ	4	30	7,900,000	8,300,000
ป๊อปปูล่าร์ สวิท	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	140	690,000	1,170,000
สตูดิโอ โซน	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	9	608	460,000	520,000
รีนรมย์ คอนโด 3	รามคำแหง 24	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	200	720,000	780,000
ซิติ พาวเวอร์ ลาดพร้าว 130	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	282	940,000	2,200,000
บ้านสวนสิงห์แลนด์	รามคำแหง	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	42	588	500,000	1,200,000
บ้านสวนสิงห์แลนด์	รามคำแหง	บางกะปิ	อาคารพาณิชย์	4	45	5,200,000	5,200,000
เพิ่มสุข เรสซิเดนซ์ โครงการ 2	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	7	80	420,000	570,000
เพิ่มสุข เรสซิเดนซ์ โครงการ 2	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	9	252	420,000	600,000
เอเวอร์กรีนพอส	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	190	790,000	950,000
นิรันดร์ ซิติ	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	9	540	290,000	320,000
พัทธรณ คอนโดทาวน์	สุขุมวิท 3	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	7	119	440,000	780,000
สุธานี เฟส เฟส 2	ลาดพร้าว 64	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	4	24	3,090,000	3,190,000
บ้านสรานนท์ ลาดพร้าว 101	ลาดพร้าว	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	2.5	128	1,590,000	1,900,000
บ้านสรานนท์ ลาดพร้าว 101	ลาดพร้าว	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	3.5	74	1,960,000	2,280,000
พระราม 9 เฟส	รามคำแหง	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	35	416	1,380,000	5,080,000
ลาดพร้าว 124 คอมเพล็กซ์	ลาดพร้าว	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	3	6	2,980,000	2,980,000
เอ อี ซี โฮมออฟฟิศ (เช่าช่วง 25 ปี)	ประชาอุทิศ	บางกะปิ	โฮมออฟฟิศ	3	24	5,100,000	5,100,000
เอ อี ซี โฮมออฟฟิศ (เช่าช่วง 25 ปี)	ประชาอุทิศ	บางกะปิ	โฮมออฟฟิศ	4	24	5,900,000	5,900,000
อภิวรรณ โฮมพอส	ลาดพร้าว	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	3	8	1,890,000	1,890,000
อภิวรรณ โฮมพอส	ลาดพร้าว	บางกะปิ	โฮมออฟฟิศ	4	8	2,690,000	2,690,000
LUMPINI CENTER	ลาดพร้าว 17-19	บางกะปิ	อาคารพาณิชย์	4.5	56	3,700,000	5,400,000
วิศต้า การ์เด็น	ลาดพร้าว	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	4	90	4,200,000	5,000,000
บ้านสวนสิงห์แลนด์	รามคำแหง	บางกะปิ	โฮมออฟฟิศ	4.5	18	5,200,000	5,300,000
บ้านสวนสิงห์แลนด์	รามคำแหง	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	4	21	3,990,000	3,990,000

ที่มา กองข้อมูลที่อยู่อาศัย การเคหะแห่งชาติ

บ้านจัดสรร โฮมออฟ คอนโดมิเนียม ที่ปิดใหม่ในเขตบางกะปิ ปี 2538							
ชื่อโครงการ	ถนน	เขต	ลักษณะอาคาร	จำนวนชั้น	หน่วย	ราคาต่ำสุด	ราคาสูงสุด
ปาล์มนิเพลส เฟส 1	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	155	640,000	1,300,000
แอมบีคิน เพลส	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	60	520,000	620,000
แอมบีคิน เพลส	ลาดพร้าว	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	3	54	2,000,000	2,000,000
ไคนาสตี้ คอนโดมิเนียม	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	82	810,000	2,000,000
อพาร์ตเมนต์ ซิตี	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	576	390,000	420,000
เทอร์เรซ เพลส	รามบุรีพัฒนา	บางกะปิ	บ้านเดี่ยว	2	1100	2,690,000	7,600,000
ลาดพร้าว การ์เด็น	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	17	272	470,000	950,000
พนาสิน 2	รามคำแหง	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	5	1200	230,000	450,000
วิศุทธาวิลด์ ราม 38	รามคำแหง	บางกะปิ	บ้านเดี่ยว	2	34	1,000,000	2,000,000
วิศุทธาวิลด์ ราม 38	รามคำแหง	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	3	126	5,500,000	10,500,000
CITY VILLA	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	9	648	560,000	890,000
BANGKOK PARKPERTY	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	18	192	750,000	2,540,000
STUDIO ONE	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	455	540,000	690,000
ไทร์ม เรือดตี รามคำแหง	รามคำแหง 24	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	196	600,000	600,000
เทเลอตา คอนโดทาวน์	รามคำแหง	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	1200	390,000	590,000
วีรดา เพลสทิง	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	500	470,000	830,000
บดินทร์วิทย์โฮม	รามคำแหง	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	540	720,000	1,500,000
ไคนาสตี้ คอนโด เฟส 2	ลาดพร้าว 71	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	709	820	1,100,000
ซิติวิลด์ เฟส 2	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	9	900	520,000	580,000
เจนนิตา เพลส คอนโดมิเนียม	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	158	720,000	1,500,000
บางกะปิ แกรนด์คอนโด	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	392	310,000	640,000
บ้านทองทิพย์ คอนโดเพลส	ตลิ่งชัน 2	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	135	410,000	660,000
รวม 53 เพลส	รามคำแหง	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	9	396	420,000	560,000
ซิติเฮอเคนท	ลาดพร้าว	บางกะปิ	บ้านเดี่ยว	3	14	3,990,000	4,580,000
แอมบีปิ่นแลนด์ เรสซิเดนซ์	สุขุมวิท 1	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	19	1080	310,000	310,000
บ้านดูพองค์	รามคำแหง	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	7	135	1,150,000	2,190,000
มา เมฆอง	รามคำแหง	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	22	208	2,400,000	4,500,000
บ้านเพชรพระราม 9	รามคำแหง	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	3	20	2,900,000	2,900,000
เรียมอน ทาวน์เวอร์	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	9	30	0	0
พรมทิมาน คอนโดทาวน์ เฟส	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	200	250,000	590,000
บ้านรอยสุข	ลาดพร้าว	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	3	28	2,990,000	3,890,000
ด้าสาลี แมนชั่น	สุขุมวิท 3	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	218	640,000	1,140,000
บ้านมณเฑียรทิพย์ เฟส 1	ลาดพร้าว	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	3	8	2,090,000	2,090,000
บ้านมณเฑียรทิพย์ เฟส 2	ลาดพร้าว	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	3	20	2,050,000	2,050,000
บ้านมณเฑียรทิพย์ เฟส 3	ลาดพร้าว	บางกะปิ	ทาวน์เฮ้าส์	3	20	1,990,000	1,990,000
ชินวงศ์ การ์เด็นท์ คอนโดทาวน์	ประชาอุทิศ	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	420	910,000	1,430,000
คูธิยา พาววิลเลียน	ลาดพร้าว	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	864	520,000	540,000
ด้าสาลี วิลด์	สุขุมวิท 3	บางกะปิ	คอนโดมิเนียม	8	212	400,000	600,000

ที่มา กองข้อมูลที่อยู่อาศัย การเคหะแห่งชาติ



ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ  
และขายบ้านมือสองใน  
เขตบางกะปิ

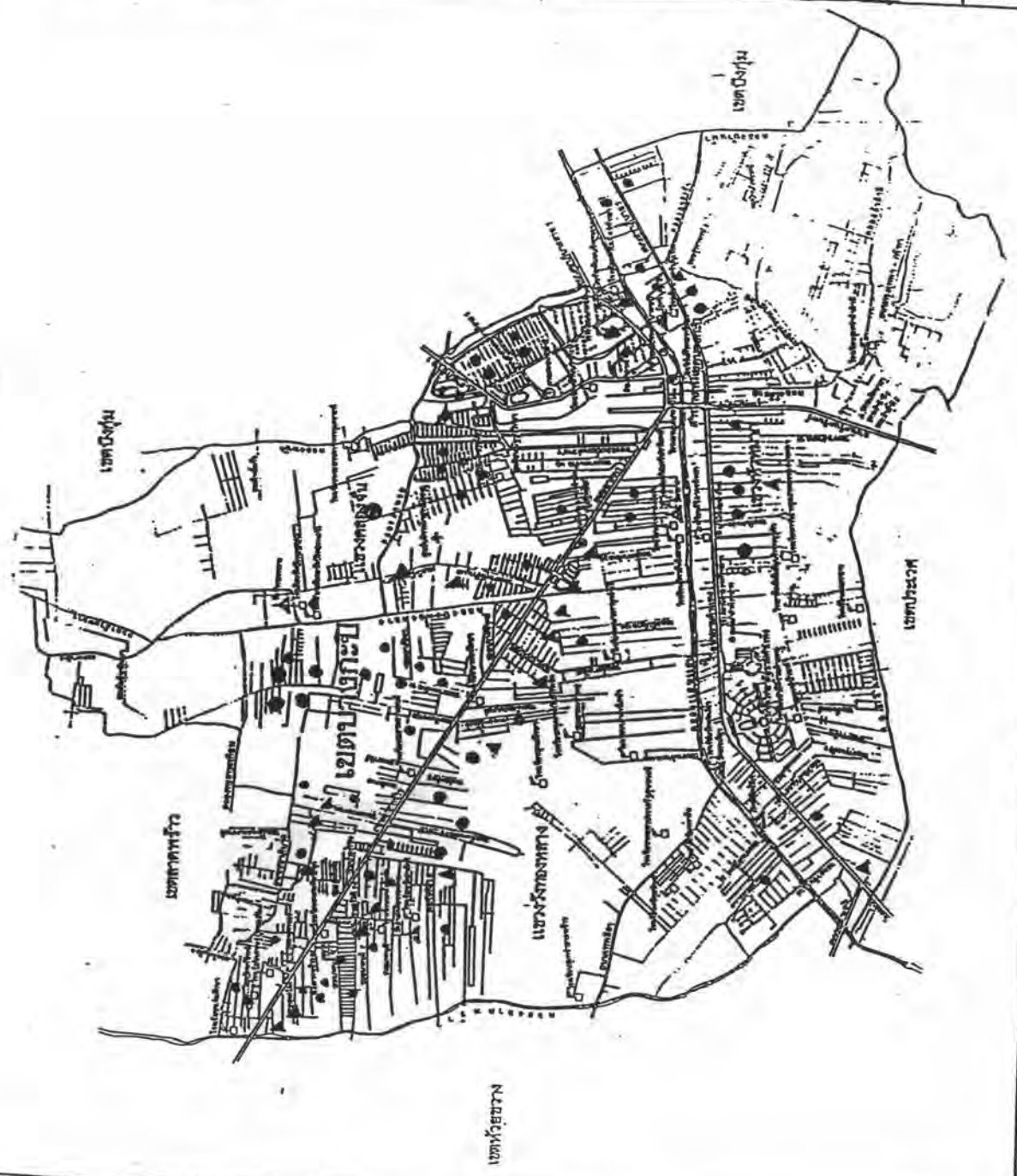
สัญลักษณ์

- ▲ บ้านสร้างใหม่
- บ้านมือสอง

ที่มา : กองข้อมูลที่อยู่อาศัย  
การเคหะแห่งชาติ  
(บ้านใหม่)  
: จากการศึกษา  
(บ้านมือสอง)

แสดง

แสดงที่ตั้งบ้านเปิดขายใหม่  
และบ้านมือสองใน  
เขตบางกะปิ



สำนักงาน  
คณะกรรมการอำนวยการ  
พัฒนากรุงเทพมหานคร

แผนที่  
4-3

### บ้านมือสองในเขตบางกะปิ

เขตบางกะปิมีจำนวนบ้านทั้งหมดในปี 2537 ประมาณ 72,454 หน่วย และจำนวนบ้านโครงการเปิดตัวใหม่ 4,711 หน่วย ประมาณว่า มีบ้านมือสองคงเหลือ ณ สิ้นปี 2537 จำนวน 5,144 หน่วย เป็นบ้านเก่ามือสอง 4,346 หน่วย จำแนกเป็นบ้านอยู่เองจะขายต่อ 3,622 หน่วย บ้านให้เช่าจะขายต่อ 724 หน่วย บ้านใหม่มือสองจำนวน 812 หน่วย จำแนกเป็นบ้านจะขายอยู่ระหว่างผ่อนค่างาน 180 หน่วย และบ้านว่างจะขายจำนวน 631 หน่วย

ในปี 2538 มีบ้านทั้งสิ้น 81,617 หน่วย เป็นบ้านเปิดโครงการใหม่ จำนวน 5,795 หน่วย ประมาณว่ามีบ้านมือสองคงเหลือจำนวน 4,897 หน่วย แบ่งเป็นบ้านอยู่เองจะขายต่อ จำนวน 4,081 หน่วย บ้าน บ้านให้เช่าจะขายต่อ 816 หน่วย บ้านใหม่มือสอง จำนวน 806 หน่วย แบ่งเป็นบ้านจะขายอยู่ระหว่างผ่อนค่างาน จำนวน 179 หน่วย บ้านว่างจะขายต่อจำนวน 627 หน่วย

บ้านมือสองในเขตบางกะปิ จะกระจายอยู่ทั่วไปตามถนนสายต่างๆ ของเขตบางกะปิ สำหรับรายชื่อหมู่บ้านและที่ตั้งของบ้านมือสองที่กลุ่มตัวอย่างซื้อขายกันได้รวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามพบว่า กลุ่มตัวอย่างมาจากหมู่บ้านจัดสรรจำนวน 27 หมู่บ้านและเป็นหมู่บ้านที่ไม่ระบุชื่ออีกประมาณ 10 หมู่บ้าน ขนาดหมู่บ้านตั้งแต่ 50-1,000 หน่วย โดยกระจายไปทุกถนนในเขตบางกะปิ บ้านมือสองส่วนใหญ่จะตั้งอยู่บนสองฝั่งถนนลาดพร้าว ซึ่งเป็นถนนสายยาวที่สุดของเขตบางกะปิ รองลงมาเป็นถนนรามคำแหง ส่วนถนนสุขาภิบาล 1 ซึ่งมีพื้นที่ส่วนน้อยอยู่ในเขตบางกะปิ จะเป็นที่ตั้งของหมู่บ้านของการเคหะแห่งชาติ ถนนสุขาภิบาล 2 ช่วงที่อยู่ในเขตบางกะปิ มีหมู่บ้านค่อนข้างน้อย ส่วนใหญ่เป็นบ้านเช่าของแรงงาน ซึ่งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมบางชัน ถนนสุขาภิบาล 3 ตลอดทั้งสายเป็นที่ตั้งของหมู่บ้านจัดสรรเป็นจำนวนมาก แต่เป็นพื้นที่ในเขตบางกะปิเพียงเล็กน้อย โดยมีคลองแพ่งพวย แบ่งระหว่างเขตบางกะปิกับเขตบึงกุ่ม

บ้านมือสองในพื้นที่ศึกษาจะเป็นทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น เนื้อที่ 16-21 ตารางวา เป็นอาคารหน้ากว้าง 4 เมตรเป็นส่วนใหญ่ มี 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ เป็นบ้านที่กลุ่มตัวอย่างผู้ขาย ซื้อมาอยู่อาศัยหรือใช้ประโยชน์ตั้งแต่ ปี 2528-2537 ในราคาตั้งแต่ 340,000 - 950,000 บาท และขายต่อให้กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อในปี 2537-2538 ในราคา 1,100,000-1,500,000 บาท นอกจากนี้ยังมี ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น เนื้อที่ 17-26 ตารางวา มี 3-5 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ ซื้อมาตั้งแต่ปี 2534-2536 ในราคา 1,900,000-2,000,000 บาท ขายต่อในราคา 2,000,000-5,000,000 บาท บ้านแฝด 2 ชั้น เนื้อที่ 26 ตารางวา มี 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ ซื้อมาปี 2535 ในราคา 6,800,000 บาท และขายต่อในปี 2538 ราคา 8,500,000 บาท ส่วนบ้านเดี่ยวชั้นเดียว ขนาดเนื้อที่ 38 ตารางวา มี 3 ห้องนอน 2 ห้อง ซื้อมาในปี 2524 ราคา 300,000 บาท ขายต่อในปี 2538 ราคา 2,000,000 บาท บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ขนาดที่ดิน 54 ตารางวา ซื้อมาเป็นบ้านมือสองในปี 2536 ราคา 2,500,000 บาท จะพบว่า ราคาที่ซื้อมากับราคาที่

ขายต่อจะต่างกันตั้งแต่ 26%- 317% เนื่องมาจากอาจมีตกแต่งเพิ่มเติมทำให้ราคาสูงขึ้นมาก และการขยายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2532-2534 ราคาที่ดินได้ปรับขึ้นตั้งแต่ 100% ขึ้นไป ทำให้ราคาบ้านปรับตัวขึ้นไปด้วย นอกจากนี้ความเจริญทางด้านพาณิชยกรรมและระบบโครงข่ายคมนาคมรอบเขตบางกะปิที่เชื่อมต่อกับเขตเมืองชั้นใน ช่วยให้ทำเลบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ซึ่งอยู่ใกล้ถนนใหญ่ ขายได้ราคาสูง โดยเฉพาะบ้านที่ตั้งอยู่บนถนนหลักของหมู่บ้านสามารถประกอบธุรกิจการค้าได้ อาทิ อาคารสำนักงาน ร้านค้า ต่าง ๆ เป็นต้น

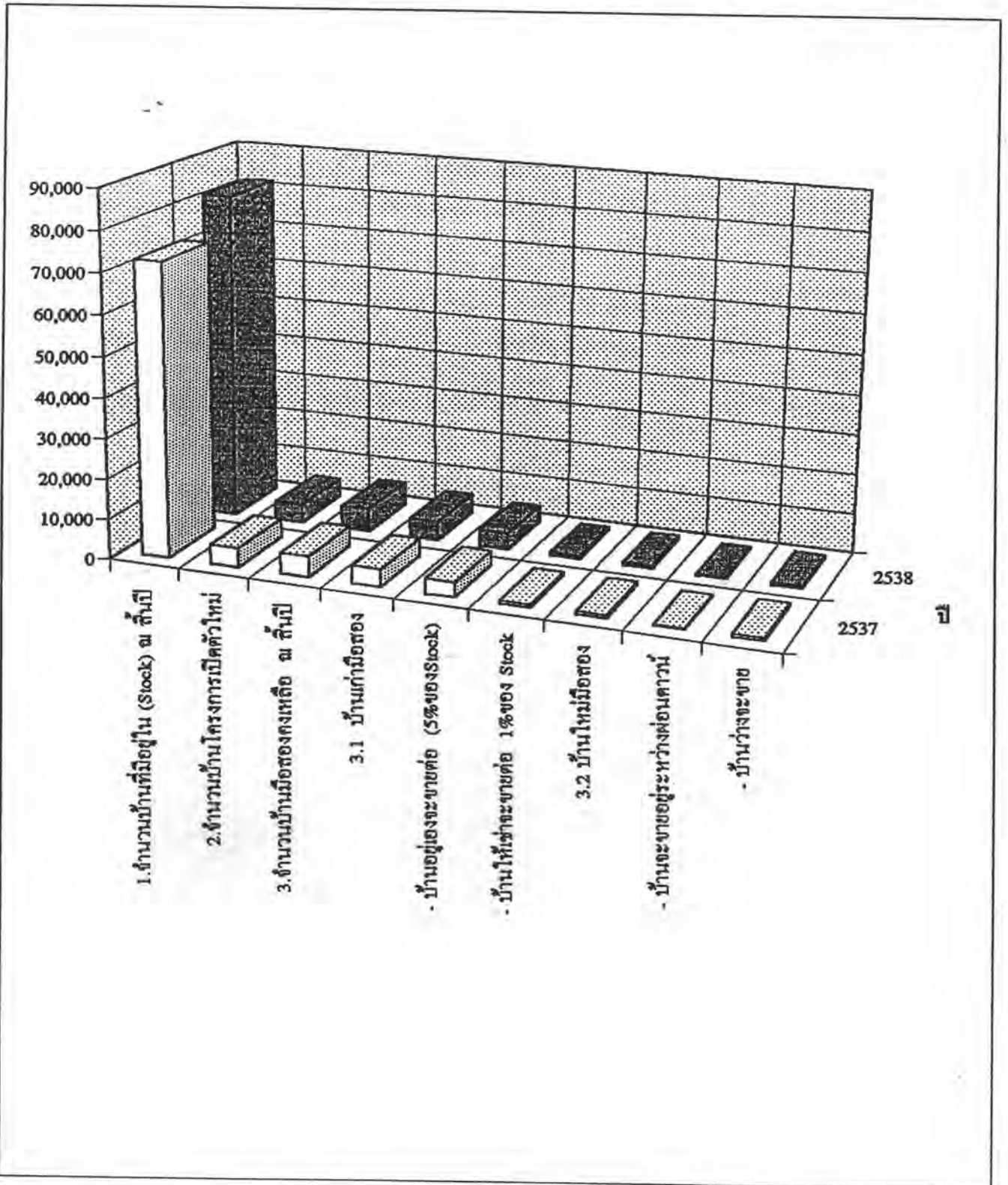
สถานการณ์การซื้อขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิคาดว่า จะมีปริมาณมาก เพราะราคาที่ดินเขตเมืองชั้นในค่อนข้างสูง การเชื่อมต่อของโครงข่ายคมนาคมทำให้การเดินทางสะดวกขึ้น ถึงแม้เป็นเขตที่มีการเปิดขายโครงการใหม่มากเขตหนึ่งในกรุงเทพฯและปริมณฑล แต่ก็มิได้ทำให้ปริมาณบ้านมือสองลดน้อยลง เพราะโครงการส่วนใหญ่ที่เปิดใหม่ไม่มีทาว์นเฮาส์ 2 ชั้น ที่เป็นบ้านมือสองที่นิยมซื้อขายกัน ทั้งนี้อาจเนื่องจากราคาที่ดินค่อนข้างสูง ทำให้ผู้ประกอบการไม่นิยมสร้างก็ได้ รวมทั้งมีการเปิดโครงการคอนโดมิเนียมใหม่มาก แต่ผลการขายก็ไม่ดี เพราะประชาชนยังสามารถเลือกซื้อบ้านพร้อมที่ดินหรือทาว์นเฮาส์มือสอง ในระดับราคาสูงกว่า แต่มีเนื้อที่ใช้อย่างมากกว่า สำหรับผู้ประกอบการรายย่อย หรือธุรกิจที่ไม่ต้องการพื้นที่สำนักงานมาก มักนิยมซื้อบ้านมือสองเป็นสำนักงานเพราะมีราคาถูกกว่าโฮมออฟฟิสและอาคารพาณิชย์



ตารางที่ 4.4 ประมาณการจำนวนบ้านมือสองในเขตบางกระปิ  
ปี 2537-2538

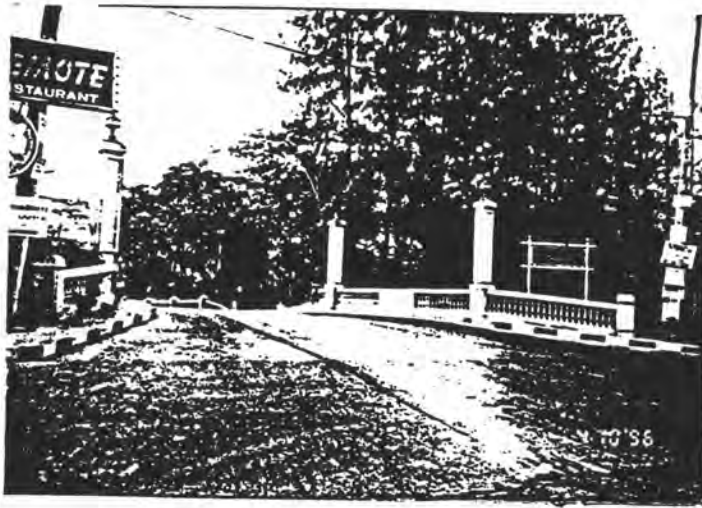
รายการ	ปี - 2537	ปี 2538
1.จำนวนบ้านที่มีอยู่ใน (Stock) ณ สิ้นปี	72,454	81,617
2.จำนวนบ้านโครงการเปิดตัวใหม่	4,711	4,674
3.จำนวนบ้านมือสองคงเหลือ ณ สิ้นปี	5,144	5,795
3.1 บ้านเก่ามือสอง	4,346	4,897
- บ้านอยู่เองจะขายต่อ (5%ของStock)	3,622	4,081
- บ้านให้เช่าจะขายต่อ 1%ของ Stock	724	816
3.2 บ้านใหม่มือสอง	812	806
- บ้านจะขายอยู่ระหว่างผ่อนค่าง	180	179
- บ้านว่างจะขาย	631	627

แผนภูมิที่ 4.4 ประมาณการจำนวนบ้านมือสองในเขตบางกระปิ  
ปี 2537-2538



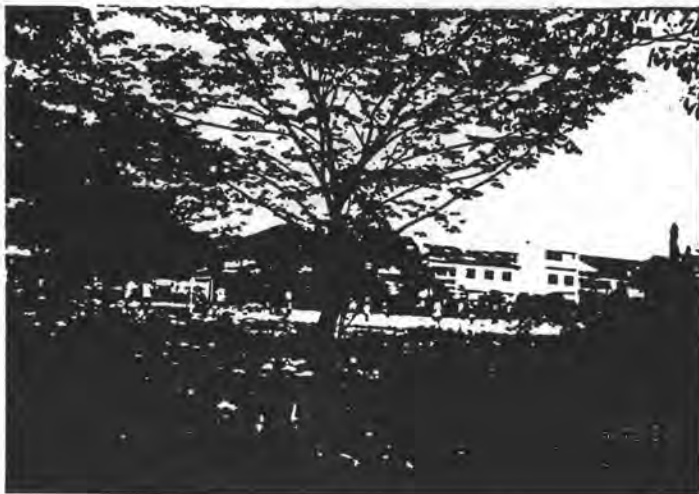
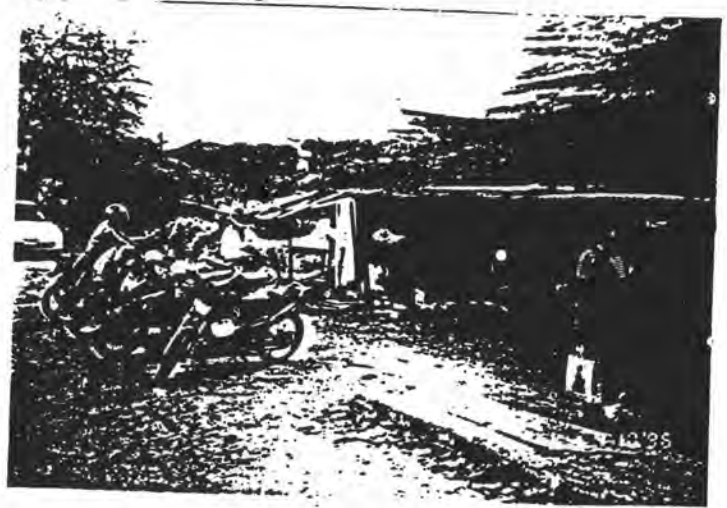
ตารางที่ 4.5 พื้นที่ศึกษาหมู่บ้านเมืองสองในเขตบางกะปิ

ลำดับที่	ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	ลักษณะอาคาร	หน้ากว้าง อาคาร	เนื้อที่	ห้องนอน ห้องน้ำ	ราคาที่ดิน ราคาที่ดิน	ปีที่ซื้อ	ราคาขายต่อ (ราคาปัจจุบัน)	ปีที่ขาย	ราคาเพิ่มขึ้น จากที่ซื้อมา	หมายเหตุ
1	เสนาวิลล่า	ถนนแยกปิ่นเกล้า	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	18	2/2	500,000	2532	1,250,000	2538	150	
2	สินธร	ถนนแยกปิ่นเกล้า	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4.5 เมตร	18	2/2	900,000	2532	1,400,000	2539	56	
3	ฉัตรแก้ว	ถนนแยกปิ่นเกล้า	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	18	2/2	370,000	2531	1,200,000	2538	224	
4	ทิพย์ทอง	ถนนลาดพร้าว	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	16	2/2	800,000	0	1,100,000	2537	38	
5	เย็นสุข	ถนนลาดพร้าว 87	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	18	2/2	390,000	2534	1,500,000	2539	285	
6	รัชธานี	ถนนลาดพร้าว	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	18	2/2	950,000	2537	1,200,000	2539	26	
7	84แมนชั่น	ถนนลาดพร้าว	ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น	4 เมตร	18	2/2	0	0	1,500,000	2538	-	
8	ราชวิถิล่า	ถนนลาดพร้าว	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	34	3/3	0	0	2,550,000	2538	-	
9	ทิวสน	ถนนลาดพร้าว	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	21	2/2	300,000	2531	800,000-1,100,000	2538	-	
10	แกรนด์วิลเลจ	ถนนลาดพร้าว (ใกล้ซอย80)	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	18	2/2	0	0	1,800,000	2538	-	
11	ประชากรไทย	ถนนลาดพร้าว 93	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	9 เมตร	34	2/2	600,000	2531	2,500,000	2538	317	
12	ทิพย์นคร	ถนนลาดพร้าว 80	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	18	2/2	340,000	0	0	2538	200	
1	ไรต์ซึบ์ปูลูททรัพย์	ถนนลาดพร้าว	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	28	2/2	500,000	2531	1,500,000	2538	200	
14	หมู่บ้านอยู่เจริญ	ถนนลาดพร้าว	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	8 เมตร	38	2/2	300,000	2524	2,000,000	2538	567	
15	บดินทรรักษา	ถนนลาดพร้าว	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	6 เมตร	37	4/2	950,000	2534	2,500,000	2538	163	
16	จตุรภัทร	ถนนลาดพร้าว	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	19	2/2	0	0	1,300,000	2537	-	
17	ศรีสุข	ถนนลาดพร้าว	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	18	2/2	0	0	1,000,000	2538	-	
18	เจริญชัย	ถนนสุขุมวิท 3	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	34	2/2	0	0	2,600,000	2537	-	
19	กิดดิวิเวนท์	ถนนสุขุมวิท 3	ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น	4 เมตร	55	3/3	3,800,000	2535	5,000,000	2539	32	
20	เจริญนคร	ถนนสุขุมวิท 3	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	20	3/2	870,000	2535	1,100,000	2538	26	
21	เข้มเพชร	ถนนสุขุมวิท 3	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	5 เมตร	26	2/2	400,000	2528	1,500,000	2538	275	
22	ศิริมัทนะ	ถนนรามคำแหง	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	5 เมตร	22	2/2	1,200,000	2537	0	2538	-	
23	ศรีวิภา	ถนนรามคำแหง	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	16	2/2	0	0	1,350,000	2538	-	
24	ศรีจันทร์	ถนนรามคำแหง	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	20	2/2	0	0	1,800,000	2538	-	
25	5 กระวีวิลล่า	ถนนรามคำแหง	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	16	2/2	539,000	2532	1,800,000	2532	234	
26	ศิริมเทพ	ถนนรามคำแหง	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	18	2/2	390,000	2533	1,200,000	2538	208	
27	โตหวางค์	ถนนรามคำแหง	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	16	2/2	0	0	1,100,000	2538	341	
			ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	4 เมตร	16	2/2	340,000	2532	1,500,000	2538	341	



รูปที่ 4-1 ทางเข้าหมู่บ้านสินธร อยู่ถนน  
แฮปปี้แลนด์ แขวงคลองจั่น

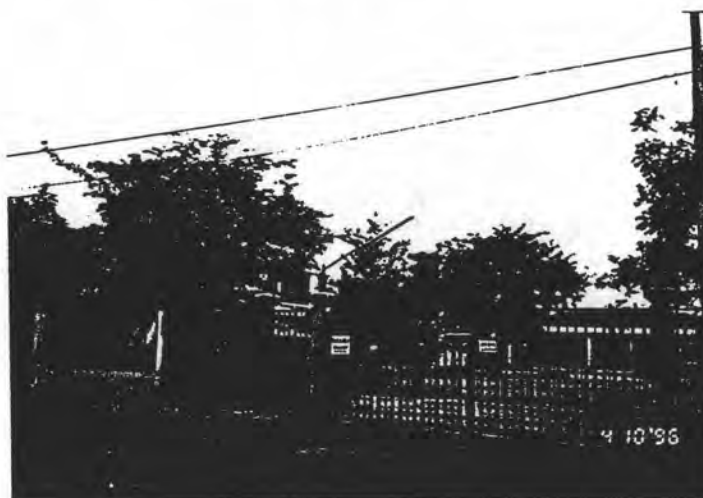
รูปที่ 4-2 ยานพาหนะที่ใช้ในการเดินทาง  
เข้าหมู่บ้านและบริเวณใกล้เคียง



รูปที่ 4-3 สนามกีฬาในหมู่บ้าน  
สินธร



รูปที่ 4-4 บ่อมยามหมู่บ้านสินธร



รูปที่ 4-5 รร.ศรีสุฉวีวิทยา



รูปที่ 4-6 ร้านค้าในหมู่บ้านสินธร

รูปที่ 4-7 บรรยากาศของหมู่บ้านสินธร



รูปที่ 4-8 รถสองแถวรับส่งคนในหมู่บ้าน  
สินธร





รูปที่ 4-9 ป้อมยามหน้าหมู่บ้านเสนาวิลล่า  
ถนนแฮปปี้แลนด์ แขวงคลองจั่น

รูปที่ 4-10 สภาพถนนเมนในหมู่บ้านซึ่งมี  
มอเตอร์ไซค์รับจ้างที่รับส่งคน  
ในหมู่บ้าน



รูปที่ 4-11 รถสองแถวรับส่งคนในหมู่บ้าน

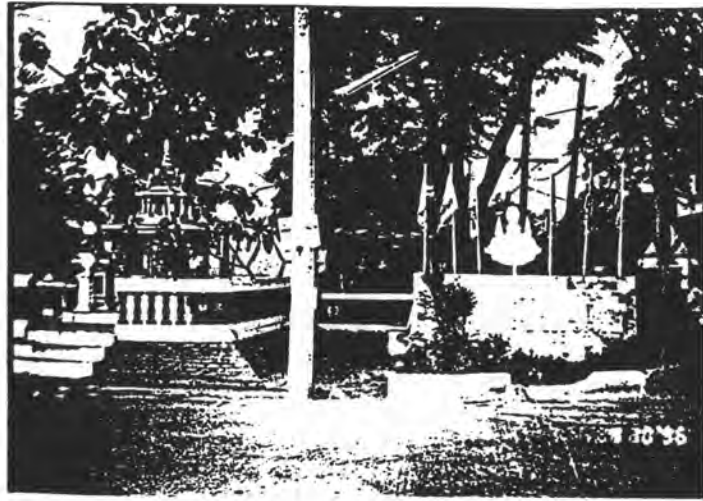




รูปที่ 4-12 ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้นหมู่บ้านเสนาวิลล่า



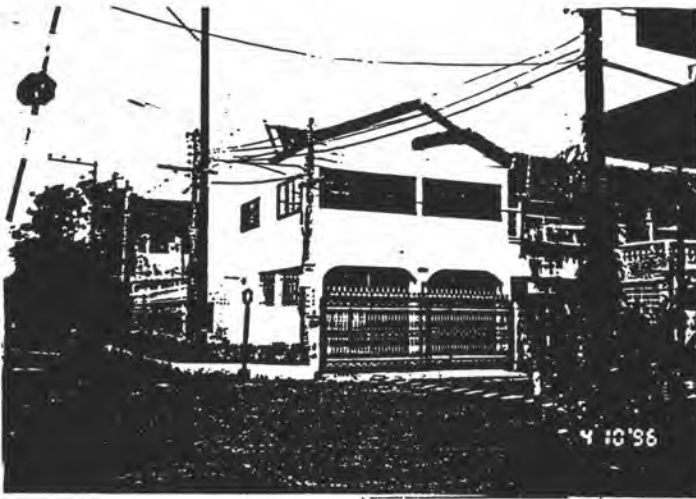
รูปที่ 4-13 ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้นหมู่บ้านเสนาวิลล่า



รูปที่ 4-14 หมู่บ้านประชากรไทย ถนนลาดพร้าว ซอย 93



รูปที่ 4-15 ป้อมยามและอาคารพาณิชย์ปากทางเข้าหมู่บ้านประชากรไทย

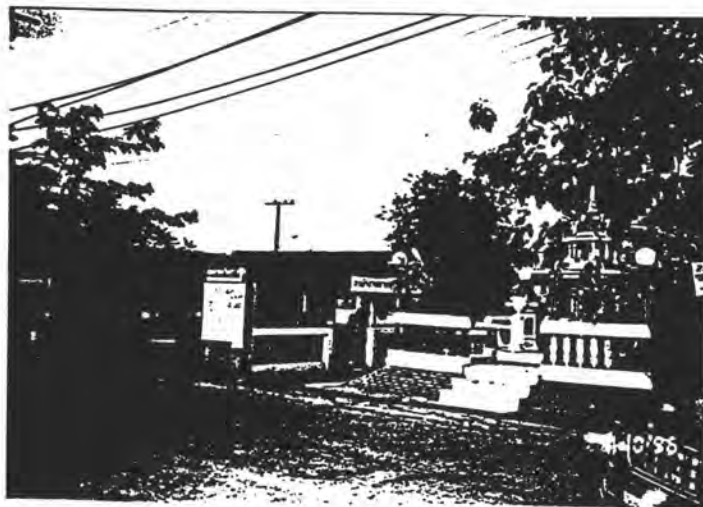


รูปที่ 4-16 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น หมู่บ้านประชากรไทย

รูปที่ 4-17 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น  
ของหมู่บ้านประชากรไทย



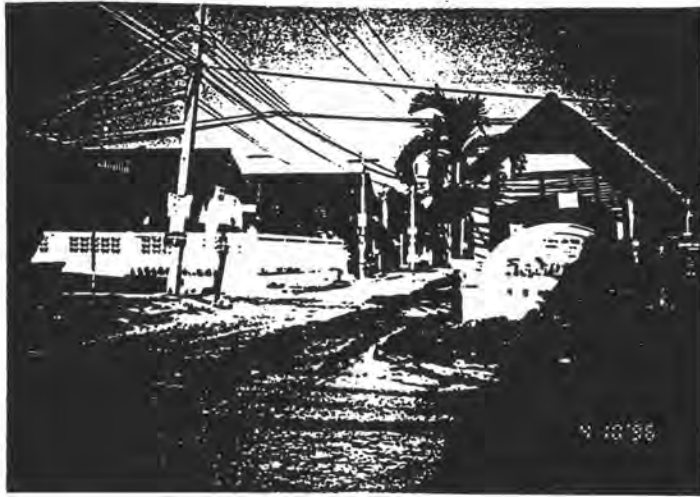
รูปที่ 4-18 บ้านเดี่ยว 2 ชั้น  
หมู่บ้านประชากรไทย



รูปที่ 4-19 พระภูมิหน้าหมู่บ้านประชากรไทย



รูปที่ 4-20 บรรยากาศภายในบริเวณหมู่บ้านประชากรไทย



รูปที่ 4-21 หมู่บ้านกิตตินิเวศน์  
ถนนสุขุมวิท 3

รูปที่ 4-22 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น  
หมู่บ้านกิตตินิเวศน์



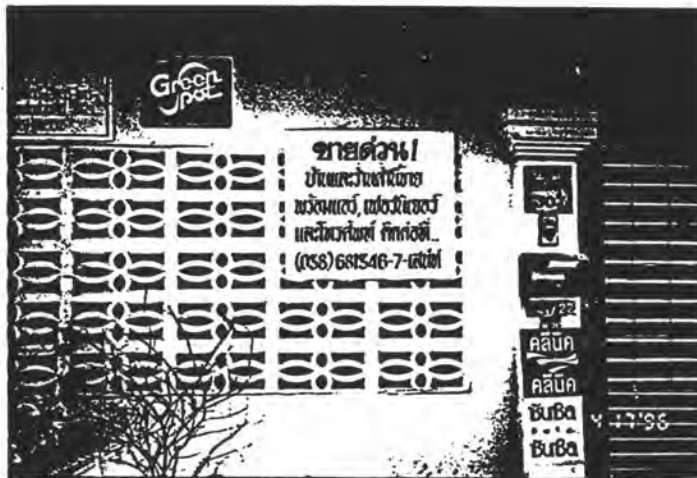
รูปที่ 4-23 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น  
หมู่บ้านกิตตินิเวศน์ตึกแต่งใหม่



รูปที่ 4-24 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น หมู่บ้านปาล์มมี  
ชอยลากพราว 80



รูปที่ 4-25 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น หมู่บ้านปาล์มมี  
ชอยลากพราว 80



รูปที่ 4-26 ป้ายโฆษณาชายบ้านในหมู่บ้านปาล์มมี

ชอยลาคพราว 80



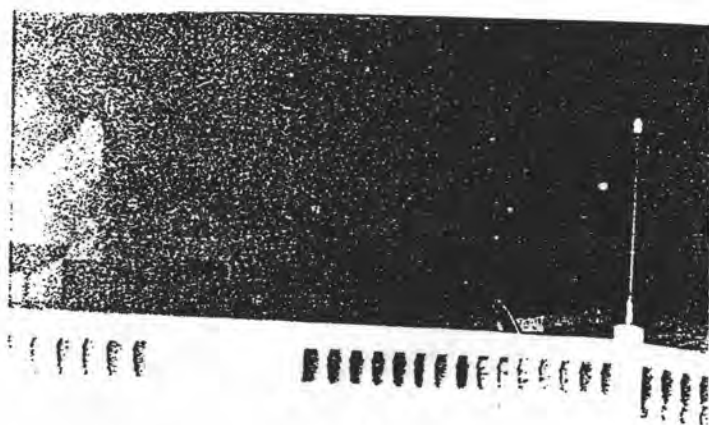
รูปที่ 4-27 ป้ายโฆษณาชายบ้านหมู่บ้านปาล์มมี

ชอยลาคพราว 80





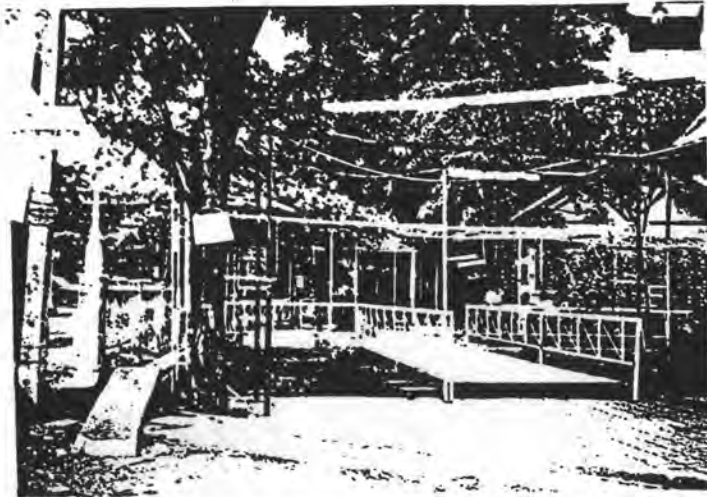
รูปที่ 4-28 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น หมู่บ้านพิมท์ทอง  
ซอยลาดพร้าว



รูปที่ 4-29 หมู่บ้านพิมท์ทอง ถนนลาดพร้าว  
เป็นที่อยู่ของกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและชื่อ



รูปที่ 4-30 หมู่บ้านจักรแก้ว



รูปที่ 4-31 ร้านอาหารหมู่บ้านจักรแก้ว



รูปที่ 4-32 หมู่บ้านธารทิพย์  
อยู่ห่างจากถนนสุขุมวิท 200 เมตร



รูปที่ 4-33 บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 50 ตารางวา  
หมู่บ้านธารทิพย์