

บทที่ 3



วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (SURVEY RESEARCH) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะของประชากรกลุ่มตัวอย่าง โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสอง รวมทั้งพฤติกรรมในการซื้อและขายบ้านมือสอง ทักษะคิดที่มีต่อบ้านมือสองก่อนและหลังการเข้าอยู่อาศัย ทักษะคิดที่มีต่อรูปแบบการซื้อ และขาย ตลอดจนความคาดหวังที่จะซื้อบ้านมือสอง และใช้บริการนายหน้า โดยมีรายละเอียดของขั้นตอนในการศึกษาดังต่อไปนี้

ขอบเขตการศึกษา

ศึกษาประชากรกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อผู้ขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ

การสำรวจข้อมูลเบื้องต้น

1. ข้อมูลปฐมภูมิ ได้จากสัมภาษณ์ผู้ประกอบการตัวแทนนายหน้าซื้อขายบ้านมือสอง และจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามส่งไปทางไปรษณีย์ตามชื่อคู่สัญญาซื้อขายบ้านมือสองของเขตบางกะปิ

2. ข้อมูลทุติยภูมิ ได้จากศึกษาข้อมูล หรือ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องจาก

2.1 ศึกษาค้นคว้าข้อมูลด้วยตนเองดังนี้

2.1.1 บริษัทตัวแทนนายหน้าและสมาคมตัวแทนนายหน้าแห่ง

ประเทศไทย

2.1.2 หน่วยราชการ เช่น

- กรมที่ดิน

- สำนักงานที่ดินเขตบางกะปิ

- กองผังเมือง สำนักงานกรุงเทพมหานคร

- สำนักงานบริหารกลางทะเบียนราษฎร

- สำนักงานเขตบางกะปิ
- 2.1.3 สถาบันการเงินต่าง ๆ เช่น
 - ธนาคารอาคารสงเคราะห์
 - ธนาคารกรุงเทพฯ
 - ธนาคารกสิกรไทย
- 2.2 จากเอกสารทั้งหน่วยราชการและเอกชน เช่น
 - นิตยสารรายสัปดาห์
 - หนังสือพิมพ์รายวัน
 - หนังสือพิมพ์รายสัปดาห์

การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบริษัทตัวแทนนายหน้า

การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบริษัทตัวแทนนายหน้า เพื่อสอบถามความคิดเห็น ข้อมูลเกี่ยวกับ บ้านมือสอง พฤติกรรมของผู้ซื้อและผู้ขายบ้านมือสอง เหตุผลในการประกอบอาชีพ ตัวแทนนายหน้า เพื่อนำมาออกแบบสอบถาม

หลักเกณฑ์การคัดเลือกสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบริษัทตัวแทนนายหน้า พิจารณาจาก

1. เป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่รู้จักกันทั่วไป
2. เป็นบริษัทแม่ หรือบริษัทที่มีเครือข่ายสมาชิก
3. เป็นผู้ทรงคุณวุฒิ ที่มีความรู้เกี่ยวกับบ้านมือสองที่มีประสบการณ์การเป็นตัวแทนนายหน้า ทั้งในและต่างประเทศ

บริษัทและสมาคมที่ได้ทำการสัมภาษณ์ มีดังนี้

1. นายกสมาคมตัวแทนนายหน้าแห่งประเทศไทย
2. บริษัท อีอาร์เอ แห่งประเทศไทย จำกัด
3. บริษัท เรียดดีเนทเวอร์ค จำกัด
4. บริษัทสินบัวหลวง จำกัด
5. บริษัท เอสโคเวิร์ จำกัด

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ศึกษาในครั้งนี้ คือ คู่สัญญาซื้อขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ซึ่งได้ทำการจดชื่อของประชากรจากสำนักงานเขตบางกะปิ และสำนักงานเขตที่ดินบางกะปิ จำนวน 1,200 ราย แต่

เนื่องจากมีที่อยู่ไม่สมบูรณ์ จึงต้องนำค้นหาที่อยู่ที่ไม่สมบูรณ์ถูกต้องจากสำนักงานบริหารกลางทะเบียนราษฎร ผลปรากฏว่า มีชื่อ نامสกุลซ้ำ และไม่สามารถค้นหาที่อยู่ได้ เหลือจำนวนประชากรที่มีที่อยู่สมบูรณ์พอจะส่งแบบสอบถามให้ได้ทางไปรษณีย์เพียง 600 ราย และได้จกรายชื่อเพิ่ม เมื่อจำนวนแบบสอบถามได้กลับมาน้อยอีก 100 ราย รวม 700 ราย

ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม (Nop) ของกลุ่มประชากรจำนวน 700 รายนี้ คำนวณขึ้นจากสูตรของ Yamane โดยการประมาณค่าพารามิเตอร์ด้วยความเชื่อมั่นที่ 95% และยอมให้ค่าพารามิเตอร์ที่ประมาณได้นี้คลาดเคลื่อนไปไม่เกิน $\pm 5\%$ เพราะฉะนั้นจะได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมคือ 255 ราย ดังรายละเอียดข้างล่างนี้

$$Nop = \frac{N}{1 + NE^2}$$

โดยที่ Nop คือ ขนาดกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม สำหรับประชากร N คน

N คือ จำนวนประชากร ในที่นี้คือ 700 คน

E คือ ขนาดความคลาดเคลื่อนสูงสุดที่ยอมรับได้ ในที่นี้คือ $\pm 5\%$

เพราะฉะนั้น

$$\begin{aligned} Nop &= \frac{700}{1 + [(700) (.05)^2]} \\ &= 255 \end{aligned}$$

กลุ่มตัวอย่างในครั้งนี จึงเท่ากับ 255 ราย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม (QUESTIONNAIRE) ซึ่งลักษณะคำถามทั้งปลายปิดและหลายเปิด มีจำนวนทั้งหมด 105 ข้อ โดยมีรายละเอียดสร้างดังนี้ - -

1. การกำหนดโครงสร้างแบบสอบถาม

ส่วนที่ 1 ข้อมูล แนวความคิด และทัศนคติของผู้ตอบแบบสอบถาม แบ่งเป็น 2 ส่วน

ส่วนแรก จะเป็นข้อมูลเกี่ยวกับเพศ อายุ สภาพการสมรส สมาชิกครอบครัว ระดับการศึกษา อาชีพและ ภูมิลาเนาที่เกิด ระดับรายได้ สถานที่ทำงาน การเดินทางไปทำงานและระยะเวลาที่ใช้ในการเดินทาง ข้อมูลเกี่ยวกับการเก็งกำไรซื้อบ้าน

ส่วนที่ 1 ตอนที่ 1 จะเป็นแนวความคิดเกี่ยวกับการเก็งกำไร และทัศนคติต่อบ้านมือสอง ก่อนการเข้าอยู่อาศัยบ้านมือสองและทัศนคติต่อนายหน้า ก่อนที่จะเคยใช้บริการนายหน้า ได้จัดสร้าง ขึ้นเพื่อวัดทัศนคติหรือภาพพจน์เดิมที่มีอยู่ในความนึกคิดก่อนจะเคยสัมผัส เพื่อเปรียบเทียบกับทัศนคติที่เกิดขึ้นใหม่เมื่อเคยสัมผัสแล้วในส่วนอื่นของแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลบ้านเดิม

จะเป็นข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับบ้านเดิม การครอบครอง วัตถุประสงค์ในการซื้อ ความพึงพอใจที่มีต่อบ้านเดิม และสาเหตุการย้ายออกจากบ้านเดิม

ในกรณีที่ ผู้ซื้อบ้านใหม่ในเขตบางกะปิเป็นบ้านหลังแรก บ้านเดิมคือ บ้านที่เคยพักอาศัยและก่อนย้ายเข้าอยู่บ้านใหม่ส่วนกรณีที่ผู้ซื้อบ้านใหม่เป็นบ้านหลังที่สอง บ้านเดิมคือบ้านที่อยู่ในปัจจุบันสำหรับผู้ขายบ้าน บ้านเดิมคือบ้านที่ขายไป

ส่วนที่ 3 ข้อมูลการขายบ้านเดิม

เป็นข้อมูลเกี่ยวกับสาเหตุการขาย การตั้งราคาขาย พฤติกรรมการขาย รูปแบบการขาย และความพึงพอใจต่อรูปแบบการขาย

ส่วนที่ 4 ข้อมูลการตัดสินใจซื้อบ้าน

เป็นข้อมูลรายละเอียดของบ้านที่ซื้อใหม่ พฤติกรรมการซื้อ ตั้งแต่วางแผนจนซื้อสำเร็จ ความพึงพอใจต่อบ้านที่ซื้อใหม่ และรูปแบบการซื้อบ้าน รวมทั้งทัศนคติต่อบ้านมือสอง

ส่วนที่ 5 ข้อมูลความคาดหวังที่จะซื้อบ้านในอนาคต

เป็นข้อมูลรายละเอียดของความคาดหวังที่จะย้ายที่อยู่ใหม่ และซื้อบ้านหลังใหม่ ตลอดจนความคาดหวังที่จะใช้บริการการซื้อขายบ้านผ่านนายหน้า

2. กำหนดตัวแปร ในแต่ละประเด็นหลัก ออกมาเป็นกลุ่มตัวแปรด้านต่าง ๆ โดยได้มาจากการวิเคราะห์ข้อมูลจากทฤษฎีและแนวความคิด งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งข้อมูลเกี่ยวกับบ้านมือสอง ตลอดจนข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการตัวแทนนายหน้า และสอบถามจากผู้ที่เคยซื้อขายบ้านมือสอง นำมาประมวลเข้าด้วยกัน

3. นำโครงสร้างแบบสอบถาม ที่ประกอบด้วยประเด็นหลักและตัวแปรในแต่ละประเด็น มาสร้างข้อคำถามและตัวเลือก นำไปปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษาและอาจารย์ที่เชี่ยวชาญ แล้วปรับปรุงแก้ไขให้ตรงกับวัตถุประสงค์และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

4. การทดสอบ (PRETEST) กับกลุ่มเป้าหมายที่มีคุณสมบัติเหมือนกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 10 ราย และได้แก้ไขข้อคำถามให้ชัดเจนและเกิดความเข้าใจตรงกัน ปรับตัวเลือกให้สอดคล้องกับกลุ่มตัวอย่าง และตัดคำถามที่มากไปบางส่วนออกไป แล้วและได้นำไปขอคำแนะนำจากอาจารย์ที่ปรึกษาและอาจารย์ของภาควิชาเคหการ เพื่อตรวจดูความถูกต้อง และได้ปรับปรุงการใช้ภาษาและการเรียงลำดับคำถามตรงตามโครงสร้างแบบสอบถาม ตามที่อาจารย์แนะนำ

5. จัดพิมพ์แบบสอบถาม ที่ได้ลงรหัส (CODE) และกำหนดค่าตัวแปรแต่ละข้อแล้ว เพื่อสะดวกในการวิเคราะห์ข้อมูล

6. จัดเตรียมซองจดหมายติดแสตมป์ซึ่งมีการจำหน่ายของ 2 แบบ แบบแรกจำหน่ายถึงผู้ตอบแบบสอบถามเพื่อส่งแบบถามไปให้ แบบที่ 2 จำหน่ายถึงผู้วิจัย เพื่อให้ผู้ตอบส่งแบบสอบถามคืนให้ผู้วิจัย การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บข้อมูลด้วยตนเองทุกขั้นตอน ด้วยวิธีการจัดส่งทางไปรษณีย์ไปยังกลุ่มตัวอย่าง แล้วให้ผู้ตอบส่งทางไปรษณีย์กลับคืนมายังผู้วิจัย

1. จัดเตรียมซองจดหมายติดแสตมป์ ซึ่งมีการจำหน่ายของ 2 แบบ แบบแรกจำหน่ายถึงกลุ่มตัวอย่างเพื่อส่งแบบสอบถามไปให้ แบบที่ 2 จำหน่ายถึงผู้วิจัย เพื่อให้ผู้ตอบส่งแบบสอบถามกลับ

2. ได้จัดส่งแบบสอบถามพร้อมจดหมายแนะนำตนเอง กำหนดเวลาการส่งแบบสอบถามคืนในวันที่ 20 พฤศจิกายน 2538 และชี้แจงวัตถุประสงค์ของแบบสอบถาม

3. ได้นำแบบสอบถามไปฝากที่สำนักงานที่ดินเขตบางกะปิ จำนวน 100 ชุด แบ่งเป็น กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ 50 ชุด ผู้ขาย 50 ชุด

เมื่อครบเวลาที่กำหนดแล้วได้แบบสอบถามคืนจากกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อบ้าน 30 ราย และผู้ขายบ้าน 35 ราย ได้จัดทำจดหมายทวงถามไป 2 ครั้ง ครั้งแรกเดือนธันวาคม 2538 พร้อมทั้งได้ไปทวงถามถึงที่พักอาศัยของกลุ่มตัวอย่างบางส่วนโดยใช้บริการรถส่งจดหมายของไปรษณีย์ (ส่งจดหมาย EMS) นำทางไป และให้แบบสอบถามฉบับใหม่ และครั้งที่ 2 เดือนมกราคม 2539 ได้จดรายชื่อกลุ่มตัวอย่างเพื่อส่งเพิ่มประมาณ 100 ราย ส่งไปเมื่อเดือนมกราคม 2539 รวมเป็นกลุ่มตัวอย่าง 700 ราย เมื่อสิ้นสุดการรวบรวมแบบสอบถามในวันที่ 31 มกราคม 2539 รวมระยะเวลาในการเก็บแบบสอบถาม 3 เดือน ได้แบบสอบถามกลับมาจำนวน 204 ชุด คิดเป็นร้อยละ 29 ของแบบสอบถาม

ที่ส่งไปจริง จากกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ คือ 255 ชุด แต่นำมาวิเคราะห์จริงได้เพียง 156 ชุด จำนวนแบบสอบถามที่ใช้จริงคิดเป็นร้อยละ 61 ของจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ นอกจากนี้ยังมีแบบสอบถามที่ส่งกลับเนื่องจากการย้ายที่อยู่ หรือที่อยู่ผิดประมาณ 11 ราย

การวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อรวบรวมแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างเสร็จเรียบร้อยแล้ว ได้นำมาวิเคราะห์ดังนี้

1. นำแบบสอบถามมาตรวจสอบข้อมูลให้ตรงกับวัตถุประสงค์ที่ต้องการ และได้คัดออก ถึงแม้จะได้แบบสอบถามมาจำนวนน้อยก็คัดออก อาทิ เป็นการซื้อบ้านใหม่ หรือขายบ้านใหม่ การทำสัญญาซื้อขายเพียงในนามเพื่อนำสัญญามาขอกู้เงินสวัสดิการที่หน่วยงานตอบข้อมูลไม่สมบูรณ์ จึงทำให้เหลือแบบสอบถามค่อนข้างน้อย เนื่องจากในการจกรายชื่อได้ถือเกณฑ์ว่า สัญญาซื้อขายบ้านมือหนึ่ง ส่วนใหญ่จะทำสัญญาระหว่าง บริษัทเจ้าของโครงการ กับผู้ซื้อ ส่วนบ้านมือสองจะเป็นการซื้อต่อระหว่างบุคคล แต่มีผู้จัดทำโครงการขายบ้านใหม่ไม่ได้ขออนุญาตจัดสรร และสร้างเพียง 5-6 หน่วย และทำสัญญาซื้อขายในนามของตัวบุคคล ข้อมูลในสัญญาซื้อขายเหมือนบ้านมือสอง จึงทำให้ได้แบบสอบถามจากผู้ซื้อบ้านมือหนึ่ง ซึ่งต้องคัดออกไป

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้จะมีจำนวนแบบสอบถามเพียง 156 ชุด แต่ข้อมูลที่ได้จากการซื้อขายหมู่บ้านเป็นจำนวนถึง 37 โครงการ ซึ่งยังไม่รวมบ้านที่ไม่ได้จัดสร้างเป็นหมู่บ้าน รวมทั้งเป็นข้อมูลที่ได้จากทุกถนน และทุกแขวงของเขตบางกะปิ จึงเป็นข้อมูลที่สามารถเป็นตัวแทนประชากรจำนวน 700 รายได้

2. เมื่อนำมาจำแนกแบบสอบถามตามลักษณะการซื้อขายแล้วปรากฏว่า จากแบบสอบถามที่ได้รวบรวมจากกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ จำนวน 100 ชุด และกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ จำนวน 56 ชุด ทั้งสองกลุ่มมีบางส่วนที่เป็นทั้งผู้ซื้อผู้ขายบ้านมือสองอยู่ในบุคคลเดียวกัน จึงได้ทำการแยกกลุ่มตัวอย่างใหม่ได้เป็น 3 กลุ่ม คือ

- กลุ่มที่ 1 ผู้ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ มีจำนวน 92 ชุด
- กลุ่มที่ 2 ผู้ขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ มีจำนวน 42 ชุด
- กลุ่มที่ 3 เป็นทั้งผู้ซื้อและผู้ขายบ้านมือสองในบุคคลเดียวกัน มีจำนวน 22 ชุด

- 3. ทำการลงรหัส (CODE) ที่กำหนดไว้แล้วลงในแบบสอบถามทุกชุด
- 4. วิเคราะห์เนื้อหา (CONTENT ANALYSIS) สำหรับคำถามปลายเปิด
- 5. สำหรับคำถามแบบปลายปิด หลังจากลงรหัสเรียบร้อยแล้ว นำมาวิเคราะห์ทางสถิติ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS FOR WINDOWS RELEASE 6.0 โดยมีรายละเอียดดังนี้

5.1 ค่าสถิติบรรยาย (Descriptive statistic) ได้แก่ จำนวนความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าต่ำสุด (Minimum) ค่าสูงสุด (Maximum) และค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าดัชนี (Index Value) เป็นตัวอธิบาย ส่วนการวิเคราะห์ค่าถามทัศนคติใช้มาตรฐานการวัดแบบประมาณค่า (Rating Scale) Likert โดยกำหนดค่าซึ่งเป็นตัวเลขที่ใช้แทนคำตอบที่แสดงระดับความพึงพอใจ ซึ่งมี 6 ระดับ ตามเกณฑ์ซึ่งผู้วิจัยได้กำหนดไว้ดังนี้

- ค่าเฉลี่ย ในช่วง 5.5 ถึง 6.0 หมายความว่า มีความพอใจมากที่สุด
- ค่าเฉลี่ย ในช่วง 4.5 ถึง 5.49 หมายความว่า มีความพอใจมาก
- ค่าเฉลี่ย ในช่วง 3.5 ถึง 4.49 หมายความว่า มีความพอใจปานกลาง
- ค่าเฉลี่ย ในช่วง 2.5 ถึง 3.49 หมายความว่า มีความพอใจน้อย
- ค่าเฉลี่ย ในช่วง 1.5 ถึง 2.49 หมายความว่า มีความพอใจน้อยที่สุด
- ค่าเฉลี่ยต่ำกว่า 1.5 หมายความว่า ไม่พอใจ

สำหรับระดับความพึงพอใจ ซึ่งมี 5 ระดับ ได้กำหนดตามเกณฑ์ผู้วิจัยดังนี้

- ค่าเฉลี่ย ในช่วง 4.5 ถึง 5.0 หมายความว่า มีความพอใจมากที่สุด
- ค่าเฉลี่ย ในช่วง 3.5 ถึง 4.49 หมายความว่า มีความพอใจมาก
- ค่าเฉลี่ย ในช่วง 2.5 ถึง 3.49 หมายความว่า มีความพอใจปานกลาง
- ค่าเฉลี่ย ในช่วง 1.5 ถึง 2.49 หมายความว่า มีความพอใจน้อย
- ค่าเฉลี่ยต่ำกว่า 1.5 หมายความว่า ไม่พอใจ

5.2 การวิเคราะห์หาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่สำคัญ ในรูปตารางความสัมพันธ์ (Crosstab)

6. วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการประมวลผลและสรุปผลการศึกษา โดยการนำเสนอผลการวิจัยในรูปการบรรยายตาราง แผนภูมิ แผนที่และรูปภาพ

แหล่งที่มาของข้อมูล

1. ข้อมูลปฐมภูมิ ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบริษัท ตัวแทนนายหน้าบ้านมือสอง และรวบรวมจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง
2. ข้อมูลทุติยภูมิ ประกอบด้วยข้อมูลที่ได้จากการสอบถาม และข้อมูลจากเอกสาร
 - 2.1 ข้อมูลจากการสอบถามและการสัมภาษณ์ อาทิ
 - สมาคมตัวแทนและนายหน้าแห่งประเทศไทย

- ผู้ประกอบการบริษัทตัวแทนนายหน้า
- กองผังเมือง กรุงเทพมหานคร
- สำนักงานบริหารกลางทะเบียนราษฎร์
- งานทะเบียน กรมที่ดิน
- งานประชาสัมพันธ์ กรมที่ดิน
- สำนักงานที่ดินเขตบางกะปิ
- สำนักงานเขตบางกะปิ

2.2 ข้อมูลจากเอกสาร จากนิตยสารรายสัปดาห์ หนังสือพิมพ์รายวัน รายสัปดาห์ สิ่ง

พิมพ์

- ธนาคารอาคารสงเคราะห์
- หอสมุดแห่งชาติ
- หอสมุดจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ห้องสมุดการเคหะแห่งชาติ
- ห้องสมุดบริษัทเรียลตี้เนทเวอร์ค จำกัด
- บริษัท อีอาร์เอ แห่งประเทศไทย จำกัด
- สมาคมตัวแทนนายหน้าแห่งประเทศไทย
- บริษัท สิบบัวหลวง จำกัด

