

1200

ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ

สมถวิล แซ่ดี



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

ภาควิชาเคหการ

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

พ.ศ.2539

ISBN 974-634-531

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

I 19057231

หัวข้อวิทยานิพนธ์
โดย
ภาควิชา
อาจารย์ที่ปรึกษา

ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ
นางสาวสมถวิล แซ่ลี
เคหการ
รองศาสตราจารย์มานพ พงศทัต



บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้หัวข้อวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่ง
ของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารบัณฑิต

[Handwritten signature]

.....คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(รองศาสตราจารย์ ดร.สันติ อุงสุวรรณ)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

[Handwritten signature]

.....ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ สุปรีชา หิรัญโร)

[Handwritten signature]

.....อาจารย์ที่ปรึกษา
(รองศาสตราจารย์มานพ พงศทัต)

[Handwritten signature]

.....กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.วีระ สัจกุล)



สมถวิล แซ่ลี : ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ (FACTORS OF THE DECISION OF THE HOMEBUYERS AND HOMESELLERS FOR THE RESALE HOMES IN BANGKAPI DISTRICT) อาจารย์ที่ปรึกษา : รศ.มานพ พงศทัต. 255 หน้า ISBN 974-634-531-1

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา ปัจจัยการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิและศึกษาพฤติกรรมการซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ตลอดจนทัศนคติ ความพึงพอใจที่มีต่อบ้านมือสอง รูปแบบวิธีการขายบ้านมือสอง ความคาดหวังที่จะซื้อบ้านมือสอง และความพึงพอใจการใช้บริการนายหน้าในอนาคต ในการวิจัยครั้งนี้ได้ส่งแบบสอบถามให้ประชากร ผู้ทำสัญญาซื้อขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ จำนวน 700 ชุด และได้กลับมาสมบูรณ์ถูกต้องนำมาวิเคราะห์ได้ จำนวน 156 ชุด

ผลการวิจัย มีสาระสำคัญดังนี้ กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ และกลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อ มีปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ เกิดจากความจำเป็นและเงื่อนไขการดำรงชีวิตในระยเวลานั้น โดยมี อันดับ 1 ทำเลที่ตั้ง อันดับที่ 2 ราคา อันดับที่ 3 การเดินทางสะดวก และอันดับที่ 4 สภาพบ้าน อันดับที่ 5 เข้าอยู่ได้ทันทีและสภาพแวดล้อม โดยเฉพาะกลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ จะขายบ้านในเขตบางกะปิแล้ว กลับมาซื้อบ้านในเขตบางกะปิอีก ซึ่งมีเหตุผลสำคัญ คือ เป็นสถานประกอบธุรกิจหรืออยู่ใกล้สถานที่ทำงาน ร้อยละ 71.4 และมีจำนวนร้อยละ 31.8 ของกลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อกลับมาซื้อบ้านในหมู่บ้านเดิมในเขตบางกะปิ ร้อยละ 31.8 โดยมีเหตุผลสำคัญคือ เป็นสถานที่ประกอบธุรกิจ ร้อยละ 57.1 และเหตุผลอื่น คือ คุ่นเคยกับพื้นที่ ทำธุรกิจซื้อขายบ้านมือสอง ใกล้บ้านญาติ ถ้าไม่มีความจำเป็นและเงื่อนไขของการอยู่อาศัยเกี่ยวกับปัจจัยในเรื่องทำเลแล้ว ผู้ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ พยายามที่จะซื้อบ้านเปิดขายใหม่มากกว่า ร้อยละ 73.8 เพราะไม่ต้องซ่อมแซม สามารถเลือกได้ และให้ความรู้สึกดีกว่าที่ได้อาศัยเป็นคนแรก

กลุ่มตัวอย่างผู้ขาย ผู้ขายและซื้อ มีปัจจัยในการขายบ้านมือสอง อันดับแรก คือ นำเงินไปซื้อบ้านใหม่ อันดับ 2 ขายได้ราคาดี อันดับ 3 มีภาระค่าใช้จ่ายมาก โดยมีสาเหตุจากย้ายที่อยู่เดิม เพื่อต้องการที่อยู่อาศัยสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น การเดินทางสะดวก และย้ายไปใกล้สถานที่ทำงานใหม่

ถึงแม้ทัศนคติต่อบ้านมือสองและค่อนายหน้าได้เปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นกว่าเดิม เมื่อมีการอยู่อาศัยในบ้านมือสองและได้ใช้บริการแล้ว แต่ประชาชนส่วนใหญ่สนใจที่จะซื้อขายโดยตรง และไม่พอใจที่จะใช้บริการนายหน้า ร้อยละ 85 เพราะทำให้ราคาสูงขึ้น หากมีความจำเป็นในเรื่องเงื่อนไขการดำรงชีวิตและเงื่อนไขเวลาแล้ว ผู้ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิก็คาดว่า จะซื้อบ้านมือสองอีก ร้อยละ 14.3 เพราะเลือกทำเลได้ และอาจใช้บริการนายหน้า ถ้ามีการปรับปรุงค่านายหน้าและบริการให้ดีขึ้น

เลขาธิการ

ภาควิชา
สาขาวิชา
ปีการศึกษา

เลขาธิการ

2538

ลายมือชื่อนิติ
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

C535596 : MAJOR HOUSING DEVELOPMENT

KEY WORD: RESALE HOME / REAL ESTATE AGENT / BANGKAPI DISTRICT

SOMTHAVIL LEE : FACTORS OF THE DECISION OF THE HOMEBUYERS AND HOMESSELLERS FOR THE RESALE HOMES IN BANGKAPI DISTRICT.

THESIS ADVISOR : ASSO. PROF. MANOP BONGSADADT. 255 PP. ISBN 974-634-531-1

The purpose of this research is to study the factors which affect the decision to buy and sell resale homes in Bangkokapi district and to examine the ways in which people buy and sell such properties. The research also investigated the attitudes and expectations of people buying and selling resale homes as well as the likelihood that they will use the services of a real estate agency in the future. Questionnaires were sent to 700 people buying and selling resale homes in Bangkokapi District, of which 156 were returned.

The study found that the decision to buy and sell resale homes in Bangkokapi district is a matter of necessity or is related to certain living conditions affecting buyers and /or sellers at the time of the purchase or is related to certain living conditions affecting buyers and/or sellers at the time of the purchase of sale. These conditions are: first, location; second, price; third, accessibility; fourth, the property' physical condition; and fifth, the advantage of immediate occupancy and the environment. It was found that 71.4% of the respondents who had sold resale homes in Bangkokapi district bought other homes in the same district chiefly because of the proximity to their jobs or their places of business. 31.8% of the sample group even purchased other homes in the same housing estate. Again, a majority, some 57.1% these respondents, gave as the reason for this, the proximity to their place of employment.. Other important reasons cited include: familiarity with the area and proximity to other family members. In the absence of these considerations however, 73.8% of the respondents indicated that they would prefer to buy a newly-built house rather than a resale home. A newly-built home requires fewer repairs. Also, purchasers of new homes can choose the style or type of house they like best and have the satisfaction of knowing that they are the first to live in the house.

People selling their homes did so primarily out of a need for new housing, or for the desire to live in more pleasant surroundings or in a more convenient location, closer to their place of employment. Among this group, the main reason for the decision to sell their house was to have money with which to buy a new home. The second and third most commonly cited reasons were a highly attractive offer and financial hardship, respectively.

The research also found that the attitudes of people toward resale properties and real estate agencies improved once they had moved into resale home used the services of a real estate agent. In general, however, 85% of respondents expressed a preference for buying and selling houses directly rather than through a real estate agency. 14.3% indicated that in the continued presence of those factors which affected their decision to buy and/or sell a resale home, they would buy a resale property again and would consider doing business with a real estate agency provided that standards and services were improved.

ภาควิชา.....
สาขาวิชา.....
ปีการศึกษา.....

เคหการ

เคหการ

2538

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

สมิทธิ์ เว็

h



กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยคำแนะนำและข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ ของ
รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์สุปรีชา หิรัญโร
รองศาสตราจารย์ ดร.วีระ สัจกุล และอาจารย์ ดร.พนิชา สังข์เพชร ซึ่งได้ให้คำแนะนำด้านการวิจัย
เชิงสถิติ

ขอขอบพระคุณ ผู้ซื้อและผู้ขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ที่ได้ให้ความร่วมมือในการตอบ
แบบสอบถาม ผู้ประกอบการบริษัทตัวแทนนายหน้า ที่ได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับบ้านมือสอง โดยเฉพาะ
บริษัท อีอาร์เอ แห่งประเทศไทย จำกัด ที่ได้ให้ข้อมูลและแนะนำในการจัดทำแบบสอบถาม และ
เจ้าหน้าที่ของหน่วยราชการและบริษัทต่าง ๆ ที่ได้เอื้อเฟื้อข้อมูล เพื่อนชาวเคหการ รุ่น 5 และ รุ่น 6
เพื่อนและญาติ พี่น้อง รวมทั้งบุคคลอื่น ๆ ที่มีโอกาสกล่าวได้หมด ที่ได้ให้กำลังใจและอำนวยความสะดวก
ในการทำวิทยานิพนธ์ครั้งนี้มา ณ ที่นี้ด้วย

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ครูบาอาจารย์ และผู้ประสิทธิ์ประสาท
วิชาความรู้ให้กับผู้วิจัยทุกท่าน ที่ทำให้ผู้วิจัยได้มีโอกาสในการศึกษามาจนบัดนี้

สมถวิล แซ่ลี

สารบัญ



ช

หน้า

| | |
|---|----|
| บทคัดย่อภาษาไทย..... | ง |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ..... | จ |
| กิตติกรรมประกาศ..... | ฉ |
| สารบัญตาราง..... | ญ |
| สารบัญแผนภูมิ..... | ค |
| สารบัญแผนที่..... | ช |
| สารบัญรูป..... | น |
| | |
| บทที่ 1 บทนำ | 1 |
| ความเป็นมาและสาระสำคัญ..... | 1 |
| วัตถุประสงค์ของการศึกษา..... | 3 |
| ขอบเขตการศึกษา..... | 4 |
| ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ..... | 4 |
| นิยามศัพท์ที่สำคัญ..... | 4 |
| ข้อจำกัดในการศึกษา..... | 5 |
| | |
| บทที่ 2 แนวความคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง | |
| พฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย..... | 6 |
| ทฤษฎีและแนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัย..... | 9 |
| เปลี่ยนแปลงภายในเขตที่อยู่อาศัย..... | 10 |
| งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง..... | 14 |
| | |
| บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย..... | 17 |
| ขอบเขตการศึกษา..... | 17 |
| การสำรวจข้อมูลเบื้องต้น..... | 17 |

| | หน้า |
|--|-----------|
| การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการตัวแทนนายหน้า..... | 18 |
| ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง..... | 18 |
| ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง..... | 19 |
| เครื่องมือการที่ใช้ในการวิจัย..... | 19 |
| การเก็บรวบรวมข้อมูล..... | 21 |
| การวิเคราะห์ข้อมูล..... | 22 |
| แหล่งที่มาของข้อมูล..... | 23 |
| บทที่ 4 บ้านมือสอง..... | 26 |
| ประเภทบ้านมือสอง..... | 27 |
| สาเหตุการเกิดบ้านมือสอง..... | 28 |
| สาเหตุการขายบ้านมือสอง..... | 28 |
| สาเหตุการซื้อบ้านมือสอง..... | 28 |
| ธุรกิจตัวแทนนายหน้า..... | 28 |
| ขั้นตอนการซื้อขายบ้านระบบนายหน้า..... | 29 |
| ประโยชน์ของการขายบ้านผ่านนายหน้า..... | 30 |
| ประเภทของตัวแทนนายหน้าในประเทศไทย..... | 31 |
| การทำสัญญาผ่านนายหน้า..... | 31 |
| บ้านมือสองในกรุงเทพมหานคร..... | 32 |
| สถานการณ์ซื้อขายบ้านมือสองผ่านนายหน้าและแนวโน้ม..... | 32 |
| ปัญหาและอุปสรรคของการประกอบธุรกิจบ้านมือสองในปัจจุบัน..... | 36 |
| เขตบางกระปิ..... | 37 |
| บ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียมในเขตบางกระปิ..... | 42 |
| บ้านมือสองในเขตบางกระปิ..... | 46 |
| บทที่ 5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล..... | 65 |
| ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง..... | 65 |
| ส่วนที่ 2 ข้อมูลบ้านหลังเดิม..... | 98 |
| ส่วนที่ 3 การขายบ้านหลังเดิม (บ้านมือสอง)..... | 125 |

| | หน้า |
|---|------|
| ส่วนที่ 4 การซื้อบ้านมือสอง..... | 150 |
| ส่วนที่ 5 ความคาดหวังที่จะซื้อบ้านและใช้บริการนายหน้าในอนาคต..... | 198 |
| บทที่ 6 สรุปอภิปรายผลการศึกษา..... | 208 |
| รายการอ้างอิง..... | 236 |
| ภาคผนวก..... | 238 |
| ประวัติผู้เขียน..... | 255 |

สารบัญตาราง

| | หน้า | |
|-----------------|---|----|
| ตารางที่ 4.1 | ประมาณการบ้านมือสองในกรุงเทพมหานคร ปี 2537 -2538..... | 33 |
| ตารางที่ 4.2 | บ้านจัดสรร คอนโดมิเนียม และโฮมออฟฟิส ที่เปิดโครงการใหม่ในเขตบางกะปิ ปี 2537..... | 43 |
| ตารางที่ 4.3 | บ้านจัดสรร คอนโดมิเนียม และโฮมออฟฟิส ที่เปิดโครงการใหม่ในเขตบางกะปิ ปี 2538..... | 44 |
| ตารางที่ 4.4 | ประมาณการบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ปี 2537 -2538..... | 48 |
| ตารางที่ 4.5 | หมู่บ้านมือสองในเขตบางกะปิ..... | 50 |
| ตารางที่ 5.1.1 | เพศของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... | 68 |
| ตารางที่ 5.1.2 | อายุของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... | 69 |
| ตารางที่ 5.1.3 | สถานภาพการสมรสของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... | 70 |
| ตารางที่ 5.1.4 | จำนวนสมาชิกครอบครัวของประชากรตัวอย่าง..... | 71 |
| ตารางที่ 5.1.5 | จำนวนบุตรของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... | 72 |
| ตารางที่ 5.1.6 | อายุบุตรคนโตของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... | 73 |
| ตารางที่ 5.1.7 | ระดับการศึกษาของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... | 74 |
| ตารางที่ 5.1.8 | สถานที่ทำงานของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... | 75 |
| ตารางที่ 5.1.9 | อาชีพของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... | 77 |
| ตารางที่ 5.1.10 | ตำแหน่งอาชีพของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... | 78 |
| ตารางที่ 5.1.11 | ภูมิลำเนาเดิมของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... | 79 |
| ตารางที่ 5.1.12 | ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯของประชากรกลุ่มตัวอย่าง ที่มีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัด..... | 80 |
| ตารางที่ 5.1.13 | รายได้ครัวเรือนของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... | 81 |
| ตารางที่ 5.1.14 | ระยะเวลาการเดินทางไปทำงานของประชากรกลุ่ม ตัวอย่าง..... | 83 |
| ตารางที่ 5.1.15 | ประเภทยานพาหนะที่ใช้เดินทางไปทำงานของประชากร กลุ่มตัวอย่าง..... | 84 |

| | หน้า |
|-----------------|--|
| ตารางที่ 5.1.16 | การใช้เงินออมของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 85 |
| ตารางที่ 5.1.17 | การซื้อบ้านเพื่อเก็งกำไรของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 86 |
| ตารางที่ 5.1.18 | ปัจจัยการซื้อบ้านเพื่อเก็งกำไรของประชากร กลุ่มตัวอย่าง..... 87 |
| ตารางที่ 5.1.19 | แหล่งที่มาของเงินลงทุนซื้อบ้านเก็งกำไร..... 88 |
| ตารางที่ 5.1.20 | รูปแบบการขายบ้านเก็งกำไรของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 89 |
| ตารางที่ 5.1.21 | ปัญหาที่เกิดจากการขายบ้านเก็งกำไรของประชากรกลุ่ม ตัวอย่าง..... 90 |
| ตารางที่ 5.1.22 | ประเภทปัญหาที่เกิดจากเก็งกำไรของประชากร กลุ่มตัวอย่าง..... 91 |
| ตารางที่ 5.1.23 | ทัศนคติต่อนายหน้าของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อก่อนใช้บริการนายหน้า 92 |
| ตารางที่ 5.1.24 | ทัศนคติที่มีต่อนายหน้าก่อนใช้บริการนายหน้าของกลุ่ม ตัวอย่างผู้ขาย 93 |
| ตารางที่ 5.1.25 | ทัศนคติที่มีต่อนายหน้าก่อนใช้บริการนายหน้าของกลุ่ม ตัวอย่างผู้ขายและซื้อ..... 94 |
| ตารางที่ 5.1.26 | ทัศนคติหรือความรู้สึกที่มีต่อบ้านมือสองก่อนที่จะซื้อบ้าน มือสองของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ..... 96 |
| ตารางที่ 5.1.27 | ทัศนคติหรือความรู้สึกที่มีต่อบ้านมือสองก่อนซื้อบ้าน มือสองของกลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อ..... 97 |
| ตารางที่ 5.2.1 | การครอบครองบ้านหลังเดิมของประชากร กลุ่มตัวอย่าง..... 99 |
| ตารางที่ 5.2.2 | ประเภทที่อยู่อาศัยเดิมของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 101 |
| ตารางที่ 5.2.3 | วัตถุประสงค์ของการซื้อบ้านหลังเดิม..... 102 |
| ตารางที่ 5.2.4 | การใช้ประโยชน์ในบ้านหลังเดิมของประชากร กลุ่มตัวอย่าง..... 104 |
| ตารางที่ 5.2.5 | การใช้ประโยชน์บ้านหลังเดิมในกรณีที่ไม่ได้ พักอาศัยเอง..... 105 |

| | | |
|-----------------|---|-----|
| ตารางที่ 5.2.6 | ระยะเวลาที่ใช้ประโยชน์ในบ้านหลังเดิมของกลุ่มประชากร ตัวอย่าง..... | 108 |
| ตารางที่ 5.2.7 | ประเภทการซื้อบ้านหลังเดิมของประชากรตัวอย่าง..... | 109 |
| ตารางที่ 5.2.8 | ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อบ้านหลังเดิมของกลุ่มตัวอย่างผู้ชาย..... | 110 |
| ตารางที่ 5.2.9 | ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อบ้านหลังเดิมของกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและซื้อ..... | 111 |
| ตารางที่ 5.2.10 | ความพึงพอใจในบ้านหลังที่ขายไปของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ..... | 113 |
| ตารางที่ 5.2.11 | ความพึงพอใจในบ้านหลังที่ขายไปของกลุ่มตัวอย่างชาย..... | 115 |
| ตารางที่ 5.2.12 | ความพึงพอใจในบ้านหลังที่ขายไปของกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและซื้อ..... | 117 |
| ตารางที่ 5.2.13 | สาเหตุการย้ายออกจากบ้านหลังเดิมของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ..... | 119 |
| ตารางที่ 5.2.14 | สาเหตุการย้ายออกจากบ้านหลังเดิมของกลุ่มตัวอย่างผู้ชาย..... | 120 |
| ตารางที่ 5.2.15 | สาเหตุการย้ายออกจากบ้านหลังเดิมของกลุ่มตัวอย่างผู้ชาย และซื้อ..... | 121 |
| ตารางที่ 5.3.1 | สาเหตุการขายบ้านหลังเดิมของกลุ่มตัวอย่างผู้ชาย..... | 123 |
| ตารางที่ 5.3.2 | สาเหตุการขายบ้านหลังเดิมของกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและซื้อ..... | 124 |
| ตารางที่ 5.3.3 | การตั้งราคาขายครั้งแรกของกลุ่มตัวอย่าง..... | 112 |
| ตารางที่ 5.3.4 | การปรับปรุงตกแต่งบ้านเพื่อให้ขายเร็ว..... | 126 |
| ตารางที่ 5.3.5 | เหตุผลการตกแต่งบ้านเพื่อให้ขายเร็ว..... | 127 |
| ตารางที่ 5.3.6 | การประกาศขายบ้านมือสอง..... | 129 |
| ตารางที่ 5.3.7 | การตั้งราคาขายบ้าน..... | 130 |
| ตารางที่ 5.3.8 | ราคาที่ขายบ้านได้..... | 131 |
| ตารางที่ 5.3.9 | ผลกำไร-ขาดทุนจากการขายบ้านมือสอง..... | 132 |
| ตารางที่ 5.3.10 | รูปแบบการโฆษณาขายบ้าน..... | 134 |
| ตารางที่ 5.3.11 | รูปแบบวิธีการขายของการประกาศขายแต่ละครั้งของกลุ่มตัวอย่าง ผู้ชาย..... | 135 |
| ตารางที่ 5.3.12 | รูปแบบวิธีการขายของการประกาศขายแต่ละครั้งของกลุ่ม ตัวอย่างผู้ชายและซื้อ..... | 137 |
| ตารางที่ 5.3.13 | รูปแบบวิธีการขายที่ประสบความสำเร็จในการขายบ้าน มือสอง..... | 138 |

| | | |
|-----------------|---|-----|
| ตารางที่ 5.3.14 | สาเหตุการขายบ้านมือสอง โดยผ่านนายหน้าของกลุ่มตัวอย่าง ผู้ขาย..... | 140 |
| ตารางที่ 5.3.15 | สาเหตุการขายบ้านมือสอง โดยผ่านนายหน้าของกลุ่มตัวอย่าง ผู้ขายและซื้อ..... | 141 |
| ตารางที่ 5.3.16 | สาเหตุการขายบ้านมือสองด้วยตนเอง(ไม่ผ่านนายหน้า) ของกลุ่มตัวอย่างผู้ขาย..... | 142 |
| ตารางที่ 5.3.17 | สาเหตุการขายบ้านมือสองด้วยตนเอง(ไม่ผ่านนายหน้า) ของกลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อ..... | 143 |
| ตารางที่ 5.3.18 | ความพอใจในรูปแบบวิธีการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่างผู้ขาย..... | 144 |
| ตารางที่ 5.3.19 | ความพอใจในรูปแบบ-วิธีการขายบ้านของ กลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อ..... | 146 |
| ตารางที่ 5.3.20 | เหตุผลที่พอใจรูปแบบการขายมากที่สุด..... | 148 |
| ตารางที่ 5.3.21 | ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับนายหน้าของกลุ่มตัวอย่าง..... | 149 |
| ตารางที่ 5.3.22 | ความคิดเกี่ยวกับการบวกค่านายหน้าของกลุ่มประชากรตัว อย่าง..... | 151 |
| ตารางที่ 5.3.23 | เวลาที่ใช้ในการขายบ้านมือสอง..... | 152 |
| ตารางที่ 5.4.1 | ลักษณะบ้านมือสองที่ซื้อ ในเขตบางกระปิ..... | 153 |
| ตารางที่ 5.4.2 | วัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านในเขตบางกระปิ..... | 154 |
| ตารางที่ 5.4.3 | ประเภทบ้านที่วางแผนจะซื้อครั้งแรกของผู้ซื้อบ้านมือสอง ในเขตบางกระปิ..... | 156 |
| ตารางที่ 5.4.4 | การเคยไปดูบ้านเปิดโครงการใหม่ของผู้ซื้อบ้านมือสอง ในเขตบางกระปิ..... | 157 |
| ตารางที่ 5.4.5 | จำนวนโครงการบ้านใหม่ที่กลุ่มตัวอย่างเคยไปดู..... | 158 |
| ตารางที่ 5.4.6 | เหตุผลที่ไปดูบ้านเปิดโครงการใหม่แล้วไม่ซื้อของผู้ซื้อบ้าน มือสอง..... | 159 |
| ตารางที่ 5.4.7 | สาเหตุในการซื้อบ้านมือสองของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ..... | 160 |
| ตารางที่ 5.4.8 | สาเหตุในการซื้อบ้านมือสองของกลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อ..... | 161 |
| ตารางที่ 5.4.9 | ปัจจัยหลักในการซื้อบ้านของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อบ้าน..... | 162 |
| ตารางที่ 5.4.10 | ปัจจัยย่อยในการซื้อบ้านของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ..... | 163 |

| | | |
|-------------------|--|-----|
| ตารางที่ 5.4.11 | ปัจจัยหลักในการซื้อบ้านของกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและซื้อ..... | 164 |
| ตารางที่ 5.4.12 | ปัจจัยย่อยในการซื้อบ้านของกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและซื้อ..... | 165 |
| ตารางที่ 5.4.12.1 | ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ ของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ..... | 167 |
| ตารางที่ 5.4.12.2 | ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ ของกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและซื้อ..... | 167 |
| ตารางที่ 5.4.13 | เหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างผู้ชายและซื้อ ซื้อบ้านในเขตบางกะปิ..... | 168 |
| ตารางที่ 5.4.14 | สาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างผู้ชายและซื้อ ขายบ้านแล้วกลับมา ซื้อบ้านในหมู่บ้านเดียวกัน..... | 168 |
| ตารางที่ 5.4.15 | รูปแบบวิธีการซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิของ ประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... | 169 |
| ตารางที่ 5.4.16 | การรับทราบข้อมูลบ้านมือสองของผู้ซื้อบ้านมือสองในเขต บางกะปิ..... | 170 |
| ตารางที่ 5.4.17 | จำนวนโครงการที่นำมาเปรียบเทียบกับบ้านมือสองในเขตบางกะปิ | 172 |
| ตารางที่ 5.4.18 | จำนวนครั้งที่ไปดูบ้านมือสองก่อนตัดสินใจซื้อ..... | 173 |
| ตารางที่ 5.4.19 | บุคคลที่พามาช่วยดูบ้านมือสองที่ซื้อ..... | 174 |
| ตารางที่ 5.4.20 | บุคคลที่ปรึกษา ก่อนตัดสินใจซื้อ..... | 175 |
| ตารางที่ 5.4.21 | บุคคลที่ตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง..... | 179 |
| ตารางที่ 5.4.22 | เงื่อนไขการชำระเงินซื้อบ้านมือสอง..... | 177 |
| ตารางที่ 5.4.23 | ประเภทสถาบันการเงินที่ผ่อนชำระค่าเช่าซื้อบ้านมือสอง..... | 178 |
| ตารางที่ 5.4.24 | จำนวนปีที่ผ่อนชำระค่าเช่าซื้อบ้านมือสอง..... | 179 |
| ตารางที่ 5.4.25 | แหล่งที่มาของเงินค่างวดหรือเงินสดที่จ่ายก่อนการผ่อนชำระ. กับธนาคาร..... | 180 |
| ตารางที่ 5.4.26 | ค่าซ่อมแซมบ้านมือสองก่อนการเข้าอยู่อาศัย..... | 182 |
| ตารางที่ 5.4.27 | ความคิดเกี่ยวกับบ้านมือสองของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ หลังจากที่ย้ายมาอยู่ในบ้านหลังปัจจุบันแล้ว..... | 183 |
| ตารางที่ 5.4.28 | ความคิดเกี่ยวกับบ้านมือสองของกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและ ซื้อหลังจากที่ย้ายมาอยู่ในบ้านหลังปัจจุบันแล้ว..... | 184 |
| ตารางที่ 5.4.29 | ความพอใจในบ้านหลังปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ..... | 185 |

| | | |
|------------------|---|-----|
| ตารางที่ 5.4.30 | ความพอใจในบ้านหลังปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างผู้ชาย..... | 187 |
| | และซื้อ..... | 191 |
| ตารางที่ 5.4.31 | บ้านมือสองที่ซื้อในเขตบางกระบือเป็นบ้านในอุดมคติหรือ ในฝัน..... | 190 |
| ตารางที่ 5.4.32 | เหตุผลที่ซื้อบ้านหรืออยู่บ้านหลังปัจจุบันเป็นบ้านในอุดมคติ..... | 191 |
| ตารางที่ 5.4.33 | เหตุผลที่ซื้อบ้านปัจจุบันไม่ไว้บ้านในอุดมคติหรือในฝัน..... | 192 |
| ตารางที่ 5.4.34 | ความพอใจต่อรูปแบบการซื้อบ้านของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ | 193 |
| ตารางที่ 5.4.35 | ความพอใจต่อรูปแบบการซื้อบ้านของกลุ่มตัวอย่างผู้ชาย และซื้อ..... | 195 |
| ตารางที่ 5.4.36 | เหตุผลที่พอใจรูปแบบการซื้อตรงมากที่สุด..... | 197 |
| ตารางที่ 5.5.1 | ความคาดหวังว่าจะย้ายที่อยู่อาศัยในอนาคต..... | 199 |
| ตารางที่ 5.5.2 | ระยะเวลาที่คาดหวังว่าจะย้าย..... | 200 |
| ตารางที่ 5.5.3 | เหตุผลที่คาดหวังว่าจะย้ายบ้านของกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและ ซื้อ..... | 201 |
| ตารางที่ 5.5.4 | เหตุผลที่คาดหวังว่าจะย้ายบ้านของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ..... | 202 |
| ตารางที่ 5.5.5 | ความคาดหวังว่าจะซื้อบ้านในอนาคต..... | 203 |
| ตารางที่ 5.5.6 | เหตุผลที่คาดหวังว่าจะไม่ซื้อบ้านในอนาคต..... | 204 |
| ตารางที่ 5.5.6.1 | เหตุผลที่คาดหวังว่าจะซื้อบ้านในอนาคต..... | 204 |
| ตารางที่ 5.5.7 | ลักษณะบ้านที่คาดหวังว่าจะซื้อของกลุ่มประชากรตัวอย่าง..... | 205 |
| ตารางที่ 5.5.8 | บ้านที่คาดหวังจะซื้อเป็นบ้านในอุดมคติ..... | 206 |
| ตารางที่ 5.5.9 | ประเภทบ้านที่คาดหวังว่าจะซื้อ..... | 208 |
| ตารางที่ 5.5.10 | เหตุผลที่ซื้อบ้านโครงการใหม่..... | 209 |
| ตารางที่ 5.5.11 | เหตุผลที่ซื้อบ้านมือสอง..... | 210 |
| ตารางที่ 5.5.12 | ปัจจัยสำคัญที่กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อคาดหวังว่าจะใช้ในการเลือก ซื้อบ้านในอนาคต..... | 211 |
| ตารางที่ 5.5.13 | ปัจจัยสำคัญที่กลุ่มตัวอย่างผู้ชายและซื้อคาดหวังว่าจะใช้ใน การเลือกซื้อบ้านในอนาคต..... | 212 |
| ตารางที่ 5.5.14 | ระยะเวลาที่คาดหวังว่าจะซื้อบ้านในฝัน..... | 214 |

| | หน้า |
|--|------|
| ตารางที่ 5.5.15 เหตุผลที่คิดว่าสามารถมีโอกาสซื้อหรือเป็นเจ้าของบ้านในฝัน..... | 215 |
| ตารางที่ 5.5.16 เหตุผลที่คิดว่าไม่สามารถมีโอกาสซื้อหรือเป็นเจ้าของบ้านใน ฝัน..... | 216 |
| ตารางที่ 5.5.17 ความคาดหวังว่าจะใช้บริการนายหน้า..... | 217 |
| ตารางที่ 5.5.18 เหตุผลที่คาดหวังว่าจะใช้บริการนายหน้าในอนาคต..... | 219 |
| ตารางที่ 5.5.19 เหตุผลที่คาดหวังว่าจะไม่ใช้บริการนายหน้าในอนาคต..... | 220 |
| ตารางที่ 5.5.20 ความพอใจในอัตราค่านายหน้าและบริการในปัจจุบัน..... | 222 |
| ตารางที่ 5.5.21 อัตราค่านายหน้าที่คาดหวังไว้..... | 223 |
| ตารางที่ 5.5.22 ความคาดหวังจากการใช้บริการนายหน้า..... | 224 |

สารบัญแผนภูมิ

| | หน้า |
|-------------------|--|
| แผนภูมิที่ 4.1 | ประมาณการจำนวนบ้านมือสองในเขตกรุงเทพมหานคร..... 34 |
| แผนภูมิที่ 4.2 | ประมาณการจำนวนบ้านมือสองในเขตบางกะปิ..... 49 |
| แผนภูมิที่ 5.1.1 | เพศของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 68 |
| แผนภูมิที่ 5.1.2 | อายุของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 69 |
| แผนภูมิที่ 5.1.3 | สถานภาพการสมรสของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 70 |
| แผนภูมิที่ 5.1.4 | จำนวนสมาชิกครอบครัวของประชากรตัวอย่าง..... 71 |
| แผนภูมิที่ 5.1.5 | จำนวนบุตรของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 72 |
| แผนภูมิที่ 5.1.6 | อายุบุตรคนโตของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 73 |
| แผนภูมิที่ 5.1.7 | ระดับการศึกษาของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 74 |
| แผนภูมิที่ 5.1.8 | สถานที่ทำงานของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 75 |
| แผนภูมิที่ 5.1.9 | อาชีพของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 77 |
| แผนภูมิที่ 5.1.10 | ตำแหน่งอาชีพของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 78 |
| แผนภูมิที่ 5.1.11 | ภูมิลำเนาเดิมของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 79 |
| แผนภูมิที่ 5.1.12 | ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯของประชากรกลุ่มตัวอย่าง ที่มีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัด..... 80 |
| แผนภูมิที่ 5.1.13 | รายได้ครัวเรือนของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 81 |
| แผนภูมิที่ 5.1.14 | ระยะเวลาการเดินทางไปทำงานของประชากรกลุ่ม ตัวอย่าง..... 83 |
| แผนภูมิที่ 5.1.15 | ประเภทยานพาหนะที่ใช้เดินทางไปทำงานของประชากร กลุ่มตัวอย่าง..... 84 |
| แผนภูมิที่ 5.1.16 | การใช้เงินออมของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 85 |
| แผนภูมิที่ 5.1.17 | การซื้อบ้านเพื่อเก็งกำไรของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 86 |
| แผนภูมิที่ 5.1.18 | ปัจจัยการซื้อบ้านเพื่อเก็งกำไรของประชากร กลุ่มตัวอย่าง..... 87 |
| แผนภูมิที่ 5.1.19 | แหล่งที่มาของเงินลงทุนซื้อบ้านเก็งกำไร..... 88 |
| แผนภูมิที่ 5.1.20 | รูปแบบการขายบ้านเก็งกำไรของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... 89 |

| | | |
|-------------------|---|-----|
| แผนภูมิที่ 5.1.21 | ปัญหาที่เกิดจากการขายบ้านเก็งกำไรของประชากรกลุ่ม ตัวอย่าง..... | 90 |
| แผนภูมิที่ 5.1.22 | ประเภทปัญหาที่เกิดจากเก็งกำไรของประชากร กลุ่มตัวอย่าง..... | 91 |
| แผนภูมิที่ 5.2.1 | การครอบครองบ้านหลังเดิมของประชากร กลุ่มตัวอย่าง..... | 100 |
| แผนภูมิที่ 5.2.2 | ประเภทที่อยู่อาศัยเดิมของประชากรกลุ่มตัวอย่าง..... | 101 |
| แผนภูมิที่ 5.2.3 | วัตถุประสงค์ของการซื้อบ้านหลังเดิม..... | 103 |
| แผนภูมิที่ 5.2.4 | การใช้ประโยชน์ในบ้านหลังเดิมของประชากร กลุ่มตัวอย่าง..... | 104 |
| แผนภูมิที่ 5.2.5 | การใช้ประโยชน์บ้านหลังเดิมในกรณีที่ไม่ได้ พักอาศัยเอง..... | 105 |
| แผนภูมิที่ 5.2.6 | ระยะเวลาที่ใช้ประโยชน์ในบ้านหลังเดิมของกลุ่มประชากร ตัวอย่าง..... | 108 |
| แผนภูมิที่ 5.2.7 | ประเภทการซื้อบ้านหลังเดิมของประชากรตัวอย่าง..... | 109 |
| แผนภูมิที่ 5.2.10 | ความพึงพอใจของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อในบ้านหลังเดิม..... | 114 |
| แผนภูมิที่ 5.2.11 | ความพึงพอใจของกลุ่มตัวอย่างผู้ขายในบ้านหลังที่ขาย..... | 116 |
| แผนภูมิที่ 5.3.3 | การตั้งราคาขายครั้งแรกของกลุ่มตัวอย่าง..... | 126 |
| แผนภูมิที่ 5.3.4 | การปรับปรุงตกแต่งบ้านเพื่อให้ขายเร็ว..... | 127 |
| แผนภูมิที่ 5.3.5 | เหตุผลการตกแต่งบ้านเพื่อให้ขายเร็ว..... | 128 |
| แผนภูมิที่ 5.3.6 | การประกาศขายบ้านมือสอง..... | 129 |
| แผนภูมิที่ 5.3.7 | การตั้งราคาขายบ้าน..... | 130 |
| แผนภูมิที่ 5.3.8 | ราคาที่ขายบ้านได้..... | 131 |
| แผนภูมิที่ 5.3.9 | ผลกำไร-ขาดทุนจากการขายบ้านมือสอง..... | 132 |
| แผนภูมิที่ 5.3.11 | รูปแบบวิธีการขายของการประกาศขายแต่ละครั้งของ กลุ่มตัวอย่างผู้ขาย..... | 136 |
| แผนภูมิที่ 5.3.12 | รูปแบบวิธีการขายของการประกาศขายแต่ละครั้งของกลุ่ม ตัวอย่างผู้ขายและซื้อ..... | 136 |

| | | |
|-------------------|--|-----|
| แผนภูมิที่ 5.3.13 | รูปแบบวิธีการขายที่ประสบความสำเร็จในการขาย บ้านมือสอง | 138 |
| แผนภูมิที่ 5.3.18 | ความพอใจในรูปแบบวิธีการขายบ้านของ กลุ่มตัวอย่างผู้ชาย..... | 145 |
| แผนภูมิที่ 5.3.19 | ความพอใจในรูปแบบวิธีการขายบ้านของ กลุ่มตัวอย่างผู้ชายและชื่อ..... | 147 |
| แผนภูมิที่ 5.3.21 | ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับนายหน้าของกลุ่มตัวอย่าง..... | 149 |
| แผนภูมิที่ 5.3.22 | ความคิดเกี่ยวกับการบวกค่านายหน้าของกลุ่มตัวอย่าง..... | 51 |
| แผนภูมิที่ 5.3.23 | เวลาที่ใช้ในการขายบ้านมือสอง..... | 152 |
| แผนภูมิที่ 5.4.1 | ลักษณะบ้านมือสองที่ซื้อในเขตบางกะปิ..... | 153 |
| แผนภูมิที่ 5.4.2 | วัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ..... | 154 |
| แผนภูมิที่ 5.4.3 | ประเภทบ้านที่วางแผนจะซื้อครั้งแรกของผู้ซื้อบ้าน มือสองในเขตบางกะปิ..... | 156 |
| แผนภูมิที่ 5.4.4 | การเคยไปดูบ้านเปิดโครงการใหม่ของกลุ่มตัวอย่าง..... | 157 |
| แผนภูมิที่ 5.4.29 | ความพอใจในบ้านหลังปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ..... | 186 |
| แผนภูมิที่ 5.4.30 | ความพอใจในบ้านหลังปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างผู้ชาย..... | 188 |
| แผนภูมิที่ 5.4.31 | บ้านมือสองที่ซื้อในเขตบางกะปิเป็นบ้านในอุดมคติหรือ ในฝัน..... | 190 |
| แผนภูมิที่ 5.4.32 | เหตุผลที่ซื้อบ้านหรืออยู่บ้านหลังปัจจุบันเป็นบ้านในอุดมคติ | 191 |
| แผนภูมิที่ 5.4.33 | เหตุผลที่ซื้อบ้านปัจจุบันไม่ใช่บ้านในอุดมคติหรือในฝัน..... | 192 |
| แผนภูมิที่ 5.4.34 | ความพอใจต่อรูปแบบการซื้อบ้านของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ | 194 |
| แผนภูมิที่ 5.4.35 | ความพอใจต่อรูปแบบการซื้อบ้านของกลุ่มตัวอย่างผู้ชาย และชื่อ..... | 196 |
| แผนภูมิที่ 5.5.1 | ความคาดหวังว่าจะย้ายที่อยู่อาศัยในอนาคต..... | 199 |
| แผนภูมิที่ 5.5.2 | ระยะเวลาที่คาดหวังว่าจะย้าย..... | 200 |
| แผนภูมิที่ 5.5.5 | ความคาดหวังว่าจะซื้อบ้านในอนาคต..... | 203 |
| แผนภูมิที่ 5.5.6 | เหตุผลที่คาดหวังว่าจะไม่ซื้อบ้านในอนาคต..... | 204 |
| แผนภูมิที่ 5.5.7 | ลักษณะบ้านที่คาดหวังว่าจะซื้อของกลุ่มประชากรตัวอย่าง.... | 205 |
| แผนภูมิที่ 5.5.8 | บ้านที่คาดหวังจะซื้อเป็นบ้านในอุดมคติ..... | 206 |

| | หน้า |
|---|------|
| แผนภูมิที่ 5.5.9 ประเภทบ้านที่คาดหวังว่าจะซื้อ..... | 208 |
| แผนภูมิที่ 5.5.11 เหตุผลที่ซื้อบ้านมือสอง..... | 210 |
| แผนภูมิที่ 5.5.14 ระยะเวลาที่คาดหวังว่าจะซื้อบ้านในฝัน..... | 214 |
| แผนภูมิที่ 5.5.15 เหตุผลที่คิดว่าสามารถมีโอกาสซื้อหรือเป็นเจ้าของบ้านในฝัน..... | 215 |
| แผนภูมิที่ 5.5.16 เหตุผลที่คิดว่าไม่สามารถมีโอกาสซื้อหรือเป็นเจ้าของบ้านในฝัน.. | 216 |
| แผนภูมิที่ 5.5.17 ความคาดหวังว่าจะใช้บริการนายหน้า..... | 217 |
| แผนภูมิที่ 5.5.18 เหตุผลที่คาดหวังว่าจะใช้บริการนายหน้าในอนาคต..... | 219 |
| แผนภูมิที่ 5.5.19 เหตุผลที่คาดหวังว่าจะไม่ใช้บริการนายหน้าในอนาคต..... | .221 |
| แผนภูมิที่ 5.5.20 ความพอใจในอัตราค่านายหน้าและบริการในปัจจุบัน..... | .222 |
| แผนภูมิที่ 5.5.21 อัตราค่านายหน้าที่คาดหวังไว้..... | 223 |
| แผนภูมิที่ 5.5.22 ความคาดหวังจากการใช้บริการนายหน้า..... | 224 |

สารบัญแผนที่

| | หน้า |
|---|------|
| แผนที่ที่ 4-1 แผนที่แสดงเขตต่าง ๆ ในพื้นที่ในเขตกรุงเทพมหานครและพื้นที่ศึกษาในเขตบางกะปิ..... | 38 |
| แผนที่ที่ 4-2 แผนที่แสดงพื้นที่ศึกษาและโครงข่ายคมนาคม..... | 39 |
| แผนที่ที่ 4-3 แผนที่แสดงที่ตั้งบ้านเปิดขายใหม่และบ้านมือสองในเขตบางกะปิ..... | 45 |

สารบัญรูป

| | หน้า |
|---|------|
| รูปที่ 4-1 ทางเข้าหมู่บ้านสินธร | 51 |
| รูปที่ 4-2 ยานพาหนะที่ใช้ในการเดินทางเข้าหมู่บ้านและบริเวณใกล้เคียง..... | 51 |
| รูปที่ 4-3 สนามกีฬาในหมู่บ้านสินธร..... | 51 |
| รูปที่ 4-4 ป้อมยามหมู่บ้านสินธร..... | 52 |
| รูปที่ 4-5 โรงเรียนรัฐวิทยา..... | 52 |
| รูปที่ 4-6 ร้านค้าในหมู่บ้านสินธร..... | 53 |
| รูปที่ 4-7 บรรยากาศในหมู่บ้านสินธร..... | 53 |
| รูปที่ 4-8 รถสองแถวรถรับส่งคนในหมู่บ้านสินธร..... | 53 |
| รูปที่ 4-9 ป้อมยามหน้าหมู่บ้านเสนาวิลล่า ถนนแฮปปี้แลนด์ แขวงคลองจั่น..... | 54 |
| รูปที่ 4-10 สภาพถนนเมนในหมู่บ้านซึ่งมีมอเตอร์ไซค์รับจ้างที่รับส่งคนในหมู่บ้าน.. | 54 |
| รูปที่ 4-11 รถสองแถวรับส่งคนในหมู่บ้าน..... | 54 |
| รูปที่ 4-12 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น หมู่บ้านเสนาวิลล่า..... | 55 |
| รูปที่ 4-13 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น หมู่บ้านเสนาวิลล่า..... | 55 |
| รูปที่ 4-14 หมู่บ้านประชากรไทย ถนนลาดพร้าว..... | 56 |
| รูปที่ 4-15 ป้อมยามและอาคารพาณิชย์ปากทางเข้าหมู่บ้านประชากรไทย..... | 56 |
| รูปที่ 4-16 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น หมู่บ้านประชากรไทย | 57 |
| รูปที่ 4-17 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น ของหมู่บ้านประชากรไทย..... | 57 |
| รูปที่ 4-18 บ้านเดี่ยว 2 ชั้น หมู่บ้านประชากรไทย..... | 57 |
| รูปที่ 4-19 พระภูมิหน้าหมู่บ้านประชากรไทย..... | 58 |
| รูปที่ 4-20 บรรยากาศภายในบริเวณหมู่บ้านประชากรไทย..... | 58 |
| รูปที่ 4-21 หมู่บ้านกิตตินิเวศน์ ถนนสุขาภิบาล 3..... | 59 |
| รูปที่ 4-22 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น หมู่บ้านกิตตินิเวศน์..... | 59 |
| รูปที่ 4-23 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น หมู่บ้านกิตตินิเวศน์ตกแต่งใหม่..... | 59 |
| รูปที่ 4-24 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น หมู่บ้านปาล์มมี ซอยลาดพร้าว 80..... | 60 |
| รูปที่ 4-25 ทาวเฮาส์ 2 ชั้น หมู่บ้านปาล์มมี ซอยลาดพร้าว 80..... | 60 |

| | | |
|-------------|---|----|
| รูปที่ 4-26 | บ้านโฆษณาขายบ้านหมู่บ้านปาล์มมี ซอยลาดพร้าว 80..... | 61 |
| รูปที่ 4-27 | บ้านโฆษณาขายบ้านหมู่บ้านปาล์มมี ซอยลาดพร้าว 80..... | 61 |
| รูปที่ 4-28 | ทาวเฮาส์ 2 ชั้น หมู่บ้านพิมพ์ทอง ซอยลาดพร้าว..... | 62 |
| รูปที่ 4-29 | หมู่บ้านพิมพ์ทอง ถนนลาดพร้าว เป็นที่อยู่ของกลุ่มตัวอย่างผู้ชายและชื่อ.. | 62 |
| รูปที่ 4-30 | หมู่บ้านฉัตรแก้ว..... | 63 |
| รูปที่ 4-31 | ร้านอาหารหมู่บ้านฉัตรแก้ว..... | 63 |
| รูปที่ 4-32 | หมู่บ้านธารทิพย์ อยู่ห่างจากสุขาภิบาล 3 อยู่ 200 เมตร..... | 64 |
| รูปที่ 4-33 | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 50 ตารางวา หมู่บ้านธารทิพย์..... | 64 |