

บทที่ 5

ผลการศึกษา

ในการศึกษาปัจจัยที่ส่งเสริมให้ผู้ที่กำลังจะซื้อบ้านสนใจซื้อบ้านมือสอง ผู้วิจัยได้แบ่งส่วนการวิเคราะห์ผลการศึกษาออกเป็น 3 ส่วนตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ซึ่งในส่วนแรกที่เกี่ยวข้องกับสภาพทั่วไปของตลาดบ้านมือสองได้มีการนำเสนอไปแล้วบางส่วนในบทที่ผ่านมาส่วนที่เหลือจะนำเสนอในบทนี้ร่วมกับ ผลการศึกษาก่อนอีก 2 ส่วน ได้แก่ ด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจและความสอดคล้องระหว่างความต้องการกับมาตรการที่ผู้เชี่ยวชาญเสนอแนะ เพื่อให้ง่ายแก่การนำเสนอข้อมูลจะแบ่งหัวข้อการนำเสนอเป็นดังนี้

- 5.1 ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ อายุ, สถานภาพ, จำนวนสมาชิกในครอบครัว, อาชีพ, รายได้, ที่ทำงานในปัจจุบัน, ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน และลักษณะการพักอาศัยในปัจจุบัน
- 5.2 ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับสภาพตลาดบ้านมือสอง ได้แก่ ลักษณะของที่อยู่อาศัยที่สนใจ, ประสบการณ์ในการซื้อ, ทำเลที่สนใจจะซื้อ, ประเภทบ้านมือสองที่สนใจซื้อ และลักษณะสภาพบ้านมือสองที่สนใจซื้อ
- 5.3 ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ได้แก่ ผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ, ช่องทางในการซื้อบ้านมือสอง, ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ, สาเหตุที่สนใจซื้อ, แหล่งเงินที่จะใช้ในการซื้อ และวัตถุประสงค์ในการซื้อ
- 5.4 ความสอดคล้องระหว่างความต้องการกับมาตรการ

5.1 ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับผู้ตอบแบบสอบถามจะประกอบด้วย อายุ, สถานภาพ, จำนวนสมาชิกในครอบครัว, อาชีพ, รายได้, ที่ทำงานในปัจจุบัน, ที่อยู่อาศัยในปัจจุบันและ ลักษณะการพักอาศัยในปัจจุบัน

5.1.1 อายุ

ตารางที่ 5-1 อายุของกลุ่มตัวอย่าง

อายุ (ปี)	ร้อยละ
25 - 30	33.90
31 - 40	39.90
41 - 50	17.30
สูงกว่า 50	8.90
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-1 พบว่าอายุของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 31-40 ปี คิดเป็น 39.90% รองลงมาคือ ช่วง 25-30 ปี 33.90% และช่วง 41-50 ปี 17.30% ตามลำดับ

5.1.2 สถานภาพ

ตารางที่ 5-2 สถานภาพของกลุ่มตัวอย่าง

สถานภาพ	ร้อยละ
โสด	52.12
สมรส(อยู่ด้วยกัน)	42.92
สมรส(แยกกันอยู่)	4.95
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-2 พบว่าสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ คือโสด คิดเป็น 52.12% รองลงมา คือ สมรส(อยู่ด้วยกัน) 42.92% และสมรส(แยกกันอยู่) 4.95%ตามลำดับ

5.1.3 จำนวนสมาชิกในครอบครัว

ตารางที่ 5-3 จำนวนสมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนสมาชิก	ร้อยละ
อยู่คนเดียว	8.21
2 - 4 คน	65.92
มากกว่า 4 คน	25.87
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-3 พบว่าส่วนใหญ่จะมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว อยู่ระหว่าง 2 – 4 คนคิดเป็น 65.92% รองลงมาคือ มีจำนวนสมาชิกมากกว่า 4 คน 25.87% และอยู่คนเดียว 8.21% ตามลำดับ

5.1.4 อาชีพ

ตารางที่ 5-4 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

อาชีพ	ร้อยละ
รับราชการ	15.69
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	7.96
พนักงานบริษัทเอกชน	48.95
รับจ้าง	5.85
ธุรกิจส่วนตัว	17.80
อื่นๆ	3.75
รวม	100.00



จากตารางที่ 5-4 พบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างจะประกอบอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็น 48.95% รองลงมา คือ ประกอบธุรกิจส่วนตัว 17.80% และรับราชการ 15.69% ตามลำดับ

5.1.5 รายได้

ตารางที่ 5-5 รายได้ต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง

รายได้(บาท)	ร้อยละ
<10,000	2.97
10,001 - 20,000	25.57
20,001 - 30,000	20.32
30,001 - 40,000	14.61
40,001 - 50,000	12.33
>50,000	24.20
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-5 พบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างจะมีรายได้ต่อเดือนของครอบครัว อยู่ในช่วง 10,001 – 20,000 บาท คิดเป็น 25.57% รองลงมา คือ มากกว่า 50,000 บาท 24.20% และอยู่ในช่วง 20,001 – 30,000 บาท 20.32% ตามลำดับ

5.1.6 ที่ทำงานในปัจจุบัน

ตารางที่ 5-6 สถานที่ทำงานในปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง

สถานที่ทำงาน(กทม.)	ร้อยละ
ตอนเหนือ	21.86
ตะวันออกเฉียงเหนือ	6.05
ตะวันออก	14.88
ตอนใต้	3.02
ตะวันตก	7.91
ศูนย์กลางธุรกิจ	46.28
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-6 พบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างจะมีสถานที่ทำงานอยู่ในบริเวณศูนย์กลางธุรกิจ (ได้แก่ เขตพระนคร, ป้อมปราบฯ, ปทุมวัน, สัมพันธวงศ์, บางรัก, ดุสิต, บางซื่อ, คลองสาน, ธนบุรี, บางกอกใหญ่, บางกอกน้อย, บางพลัด, สาทร, ราชเทวี, พญาไท, ยานนาวา, ห้วยขวาง, คลองเตย, บางคอแหลม และวัฒนา) คิดเป็น 46.28% รองลงมา คือ กรุงเทพมหานครตอนเหนือ (ได้แก่ เขตจตุจักร, ลาดพร้าว, บางเขน, สายไหม, ดอนเมือง, หลักสี่, นนทบุรี, ปากเกร็ด, ลำลูกกา, ปทุมธานี, รัตบุรี และสามโคก) 21.86% และกรุงเทพฯตะวันออก (ได้แก่ เขตพระโขนง, ประเวศ, ลาดกระบัง, สมุทรปราการ, บางพลี, ปากน้ำ และบางนา) 14.88% ตามลำดับ

5.1.7 ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

ตารางที่ 5-7 ที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง

ที่อยู่ปัจจุบัน(กทม.)	ร้อยละ
ตอนเหนือ	23.88
ตะวันออกเฉียงเหนือ	10.87
ตะวันออก	19.15
ตอนใต้	8.75
ตะวันตก	9.93
ศูนย์กลางธุรกิจ	27.42
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-7 พบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างจะมีสถานที่พำนักอยู่ในบริเวณศูนย์กลางธุรกิจ คิดเป็น 27.42% รองลงมา คือ กรุงเทพมหานครตอนเหนือ 23.88% และกรุงเทพฯตะวันออก 19.15% ตามลำดับ

5.1.8 ลักษณะการพักอาศัยในปัจจุบัน

ตารางที่ 5-8 ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง

ลักษณะการพักอาศัย	ร้อยละ
เป็นเจ้าของ	28.64
อาศัยกับบิดา-มารดา/บุตร-ธิดา	24.32
อาศัยกับญาติ/คนรู้จัก	7.50
เช่าอยู่	33.64
สวัสดิการ	5.91
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-8 พบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างจะครอบครองที่อยู่อาศัยในลักษณะเช่าอยู่คิดเป็น 33.64% รองลงมา คือ เป็นเจ้าของเอง 28.64% และอาศัยกับบิดา-มารดา/บุตร-ธิดา 24.32% ตามลำดับ

5.2 ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับสภาพตลาดบ้านมือสอง

ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับสภาพตลาดบ้านมือสองจะประกอบด้วย สนใจซื้อบ้านมือหนึ่ง/มือสอง, ประสบการณ์ในการซื้อบ้านมือสอง, ทำเลที่สนใจจะซื้อ, ประเภทบ้านมือสองที่สนใจซื้อ, และลักษณะสภาพบ้านมือสองที่สนใจซื้อ

5.2.1 สนใจซื้อบ้านมือหนึ่ง/มือสอง

ตารางที่ 5-9 ลักษณะของที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างสนใจจะซื้อ

คาดว่าจะซื้อ	ร้อยละ
บ้านใหม่/ปลูกเอง	11.22
บ้านมือสอง (ยังไม่เคยมีคนอาศัย)	23.87
บ้านมือสอง (เคยมีคนอาศัย)	15.27
ไม่เจาะจง	49.64
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-9 พบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่าง คิดเป็น 49.64% ไม่เจาะจงว่าที่อยู่อาศัยที่ซื้อจะต้องเป็นลักษณะใด มีเพียง 23.87% ระบุว่าต้องการบ้านมือสองที่ยังไม่เคยมีคนอยู่อาศัย, 15.27% ระบุว่าต้องการบ้านมือสองที่เคยมีคนอยู่อาศัยแล้ว และ 11.22% ระบุว่าต้องการบ้านใหม่ หรือบ้านที่ปลูกสร้างเอง

5.2.2 ประสบการณ์ในการซื้อบ้านมือสอง

ตารางที่ 5-10 ประสบการณ์ในการซื้อบ้านมือสองของกลุ่มตัวอย่าง

เคยซื้อบ้านมือสอง	ร้อยละ
เคย	11.20
ไม่เคย	88.80
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-10 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะยังไม่เคยมีประสบการณ์ในการซื้อบ้านมือสองมาก่อน คิดเป็น 88.80% โดยมีผู้ที่เคยซื้อบ้านมือสองมาแล้วเพียง 11.20%

5.2.3 ทำเลที่สนใจจะซื้อ

ตารางที่ 5-11 ทำเลที่กลุ่มตัวอย่างต้องการซื้อบ้านในปัจจุบัน

ต้องการซื้อบ้านในทำเล (กทม.)	ร้อยละ
ดอนเหนือ	24.04
ตะวันออกเฉียงเหนือ	13.48
ตะวันออก	19.31
ดอนใต้	9.84
ตะวันตก	13.48
ศูนย์กลางธุรกิจ	19.13
อื่นๆ	0.73
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-11 พบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างจะต้องการซื้อบ้านในบริเวณกรุงเทพฯ ดอนเหนือมากที่สุดคิดเป็น 24.04% รองลงมา คือ กรุงเทพฯตะวันออก 19.31% และบริเวณศูนย์กลางธุรกิจ 19.13% ตามลำดับ

5.2.4 ประเภทบ้านมือสองที่สนใจซื้อ

ตารางที่ 5-12 ประเภทของบ้านมือสองที่กลุ่มตัวอย่างสนใจจะซื้อ

สนใจซื้อบ้านมือสองประเภท	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด	41.72
ทาวน์เฮ้าส์	33.61
คอนโดมิเนียม	11.09
อาคารพาณิชย์	12.42
อื่นๆ	1.16
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-12 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สนใจที่จะซื้อบ้านมือสองประเภทบ้านเดี่ยว หรือบ้านแฝด คิดเป็น 41.72% รองลงมา คือ ประเภททาวน์เฮ้าส์ 33.61% และอาคารพาณิชย์ 12.42% ตามลำดับ

5.2.5 ลักษณะสภาพบ้านมือสองที่สนใจซื้อ

ตารางที่ 5-13 ลักษณะสภาพบ้านมือสองที่กลุ่มตัวอย่างสนใจจะซื้อ

สนใจบ้านมือสองชนิด	ร้อยละ
ปรับปรุงเสร็จพร้อมอยู่	46.41
ตามสภาพเดิม	20.51
ไม่เจาะจง	33.08
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-13 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สนใจที่จะซื้อบ้านมือสองในลักษณะที่ปรับปรุงเสร็จพร้อมอยู่อาศัย คิดเป็น 46.41% รองลงมา คือ ไม่เจาะจงว่าต้องเป็นสภาพใด 20.51% และ สนใจซื้อตามสภาพเดิม 20.51% ตามลำดับ

5.3 ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ

ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจจะประกอบด้วย ผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ, ช่องทางในการซื้อบ้านมือสอง, ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ, สาเหตุที่สนใจซื้อ, แหล่งเงินที่จะใช้ในการซื้อ และวัตถุประสงค์ในการซื้อ

5.3.1 ผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ

ตารางที่ 5-14 ผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของกลุ่มตัวอย่าง

ผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ	ร้อยละ
คนในครอบครัว	55.09
คนใกล้ชิด/เพื่อน	19.00
ผู้เชี่ยวชาญด้านการก่อสร้าง	6.04
นายหน้า	1.90
นักกฎหมาย	1.38
บทความในแหล่งต่างๆ	6.74
ผู้ที่เคยซื้อบ้านมือสอง	7.43
อื่นๆ	2.42
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-14 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ระบุว่าผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจมากที่สุด คือ คนในครอบครัว คิดเป็น 55.09% รองลงมา คือ คนใกล้ชิด หรือเพื่อน 19.00% และผู้ที่เคยซื้อบ้านมือสอง 7.43 %

5.3.2 ช่องทางในการซื้อบ้านมือสอง

ตารางที่ 5-15 ช่องทางซื้อบ้านมือสองที่กลุ่มตัวอย่างสนใจ

ช่องทางในการซื้อบ้านมือสอง	ร้อยละ
ซื้อผ่านนายหน้า	9.54
ประมวลจากกรมบังคับคดี	18.38
ซื้อจากเจ้าของโดยตรง	40.74
ซื้อจากสถาบันการเงิน	31.34
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-15 พบว่าช่องทางซื้อบ้านมือสองที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สนใจ คือ ซื้อจากเจ้าของโดยตรง คิดเป็น 40.74% รองลงมา คือ ซื้อจากสถาบันการเงิน 31.34% และประมวลจากกรมบังคับคดี 18.38% ตามลำดับ

5.3.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

จากแบบสอบถามข้อที่ 18 สามารถสรุปออกมาเป็นปัจจัยด้านต่างๆ ได้ดังนี้ ปัจจัยด้านทำเล, ปัจจัยด้านการเงิน, ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม, ปัจจัยด้านตัวสินค้า, ปัจจัยด้านตัวผู้ขาย, ปัจจัยด้านนิติกรรม และปัจจัยด้านการตลาด ซึ่งผลการศึกษาเป็นดังตาราง

ตารางที่ 5-16 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	ร้อยละ
ปัจจัยด้านทำเล	46.29
ปัจจัยด้านการเงิน	16.53
ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม	9.27
ปัจจัยด้านตัวสินค้า	16.09
ปัจจัยด้านตัวผู้ขาย	3.16
ปัจจัยด้านนิติกรรม	3.83
ปัจจัยด้านการตลาด	4.82
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-16 พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของกลุ่มตัวอย่างมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านทำเล คิดเป็น 46.29% รองลงมา คือ ปัจจัยด้านการเงิน 16.53% และปัจจัยด้านตัวสินค้า 16.09% ตามลำดับ

5.3.4 สาเหตุที่สนใจซื้อ

ตารางที่ 5-17 สาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างจะซื้อบ้านมือสอง

สาเหตุที่สนใจซื้อบ้านมือสอง	ร้อยละ
กลัวซื้อบ้านใหม่แล้วไม่ได้บ้าน	6.93
ไม่มีบ้านใหม่ในทำเลที่ต้องการ	20.63
มีผู้แนะนำให้ซื้อ	3.46
มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย	9.94
บ้านใหม่ไม่มีแบบที่ต้องการ	1.66
ราคาถูกกว่าบ้านใหม่	42.62
ขอสินเชื่อได้มากกว่า	6.33
มีนายหน้าทำนิติกรรมให้	0.90
ได้เห็นเพื่อนบ้าน/ชุมชนก่อน	6.93
อื่นๆ	0.60
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-17 พบว่าสาเหตุในการซื้อบ้านมือสองกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่า ราคาถูกกว่าบ้านใหม่ คิดเป็น 42.62% รองลงมา คือ ไม่มีบ้านใหม่ในทำเลที่ต้องการ 20.63% และมีสินค้าให้เลือกหลากหลาย 9.94% ตามลำดับ

5.3.5 แหล่งเงินที่จะใช้ในการซื้อ

ตารางที่ 5-18 แหล่งเงินที่จะใช้ในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง

แหล่งเงินในการซื้อ	ร้อยละ
เงินออม	19.81
เงินกู้สถาบันการเงิน	43.13
เงินกู้ญาติ/คนรู้จัก	2.02
เงินจากการขายบ้านเดิม	7.14
ขอบิดา-มารดา	2.70
เงินกู้สวัสดิการ	4.99
เงินเดือน/รายได้ประจำ	20.22
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-18 แหล่งเงินที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะใช้ในการซื้อที่อยู่อาศัย คือ เงินกู้สถาบันการเงิน คิดเป็น 43.13% รองลงมา คือ เงินเดือน/รายได้ประจำ 20.22% และเงินออม 19.81% ตามลำดับ

5.3.6 วัตถุประสงค์ในการซื้อ

ตารางที่ 5-19 วัตถุประสงค์ที่กลุ่มตัวอย่างจะซื้อบ้านมือสอง

วัตถุประสงค์ในการซื้อ	ร้อยละ
เพื่อการอยู่อาศัย	68.69
เพื่อการลงทุน	9.20
เพื่อเป็นทรัพย์สิน	9.98
เพื่อการอื่นนอกเหนือจากพักอาศัย	10.76
เพื่อทุบทิ้ง(ต้องการแต่ที่ดิน)	0.98
อื่นๆ	0.39
รวม	100.00

จากตารางที่ 5-19 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการจะซื้อบ้านมือสองเพื่อการอยู่อาศัย คิดเป็น 68.69% รองลงมา คือ ซื้อเพื่อการอื่นนอกเหนือจากพักอาศัย 10.76% และซื้อเพื่อเป็นทรัพย์สิน 9.98% ตามลำดับ

5.4 ความสอดคล้องระหว่างความต้องการกับมาตรการ

ในส่วนของข้อมูลด้านความสอดคล้องระหว่างความต้องการกับมาตรการจะบอกเป็นค่าคะแนนความสอดคล้องต่อความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งหาได้จากผลรวมของความถี่ในการเลือกคุณกับค่าน้ำหนักความสอดคล้อง โดยข้อมูลมาตรการที่ผู้เชี่ยวชาญได้เสนอแนะไว้ นั้นรวบรวมมาจากความเห็นด้านมาตรการที่กลุ่มผู้เชี่ยวชาญได้เสนอไว้ในการประชุมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง "การส่งเสริมธุรกิจบ้านมือสอง" ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2548 ณ.ธนาคารอาคารสงเคราะห์สำนักงานใหญ่ (อ้างใน วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ฉบับที่ 41¹)

ซึ่งจากการศึกษาความสอดคล้องพบว่าผลลัพธ์เป็นดังตารางต่อไปนี้

¹ ศูนย์ข้อมูลส่งเสริมทรัพย์สินแห่งชาติ, "สรุปการประชุมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง "การส่งเสริมธุรกิจบ้านมือสอง", "วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปีที่ 11, ฉบับที่ 41 (เมษายน-มิถุนายน 2548): หน้า 30-36.

ตารางที่ 5-20 ค่าคะแนนความสอดคล้องระหว่างมาตรการกับความต้องการ

มาตรการ	คะแนนความสอดคล้อง	ลำดับความสอดคล้อง
<u>มาตรการด้านรัฐ</u>		
- ลดค่าโอน และภาษีธุรกิจเฉพาะลง	1,686	2
- สามารถเอาค่าดอกเบี้ยผ่อนบ้านไปหักภาษีเงินได้ ได้เพิ่มขึ้นเป็น 1 แสนบาท(จากเดิมหักได้ 5 หมื่นบาท)	1,675	4
<u>มาตรการด้านนายหน้า</u>		
- มีหน่วยงานมากำกับดูแลการทำงานของนายหน้า	1,496	9
- มีกฎหมายควบคุมนายหน้า	1,558	8
- มีการจัดเกรดของนายหน้า โดยมีเอกสารซึ่งออก โดยหน่วยงานที่น่าเชื่อถือรับรอง	1,489	10
<u>มาตรการด้านการตลาด</u>		
- มีการจัดตั้งศูนย์กลางซื้อ-ขาย บ้านมือสอง	1,675	4
- มีการจัดงานมหกรรมบ้านมือสองเป็นประจำ	1,621	7
- มีมาตรการทางการเงินมาสนับสนุนผู้ซื้อบ้านมือสอง	1,718	1
- มีการตรวจสอบ และรับรองคุณภาพบ้านโดย	1,644	6
<u>มาตรการด้านฐานข้อมูล</u>		
- มีการให้ความรู้เกี่ยวกับการซื้อบ้านมือสองอย่าง ละเอียดแก่ผู้สนใจ	1,683	3
- เชื่อมโยงฐานข้อมูลบ้านมือสองของทุกหน่วยงาน เข้าด้วยกัน	1,649	5

จากตารางที่ 5-20 พบว่าแนวทางการส่งเสริมการขายตัวของตลาดบ้านมือสองที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด คือ แนวทางมาตรการด้านการตลาด ในเรื่องของมาตรการสนับสนุนทางการเงิน รองลงมา คือ แนวทางด้านมาตรการรัฐ ในการลดค่าธรรมเนียมการโอน และภาษีธุรกิจเฉพาะลง และแนวทางมาตรการด้านฐานข้อมูล เกี่ยวกับการให้ความรู้ด้านการซื้อบ้านมือสองอย่างละเอียด ตามลำดับ