พฤติกรรมผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย : กรณีศึกษา ผู้เข้าชมทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินในงานบ้านและคอนโดปี2557

นายศักดิ์สิทธิ์ มิตรเจริญถาวร

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

บทคัดย่อและแฟ้มข้อมูลฉบับเต็มของวิทยานิพนธ์ตั้งแต่ปีการศึกษา 2554 ที่ให้บริการในคลังปัญญาจุฬาฯ (CUIR)
เป็นแฟ้มข้อมูลของนิสิตเจ้าของวิทยานิพนธ์ ที่ส่งผ่านทางบัณฑิตวิทยาลัย
The abstract and full text of theses from the academic year 2011 in Chulalongkorn University Intellectual Repository (CUIR)
are the thesis authors' files submitted through the University Graduate School.

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ปีการศึกษา 2557
ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

# Behaviour of People Who Buy Non-Performance Assets (NPA): A Case Study of People Who Attended an NPA Booth at a Housing and Condominium Fair

Mr. Saksit Mitcharoenthavorn

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Housing Development Program in Real Estate Development
Department of Housing
Faculty of Architecture
Chulalongkorn University
Academic Year 2014

Copyright of Chulalongkorn University

| | |
|---|---|
| หัวข้อวิทยานิพนธ์ | พฤติกรรมผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย : กรณีศึกษา ผู้เข้าชมทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินในงานบ้านและคอนโดปี2557 |
| โดย | นายศักดิ์สิทธิ์ มิตรเจริญถาวร |
| สาขาวิชา | การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก | รองศาสตราจารย์ ยุวดี ศิริ |

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้นับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิต

.....คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
(รองศาสตราจารย์ ดร.ปิ่นรัชฎ์ กาญจนัษฐิติ)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ สุปรีชา หิรัญโร)

.....อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก
(รองศาสตราจารย์ ยุวดี ศิริ)

.....กรรมการ
(ศาสตราจารย์ ดร.บัณฑิต จุลาสัย)

.....กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์)

.....กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย
(ดร.ยศพร ลีลารัศมี)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ศักดิ์สิทธิ์ มิตรเจริญถาวร : พฤติกรรมผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย : กรณีศึกษา ผู้เข้าชมทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินในงานบ้านและคอนโดปี2557 (Behaviour of People Who Buy Non-Performance Assets (NPA): A Case Study of People Who Attended an NPA Booth at a Housing and Condominium Fair) อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: รศ. ยุวดี ศิริ, 133 หน้า.

จากวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 ส่งผลให้ผู้ที่มีหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ต่อธนาคารหรือสถาบันการเงินได้ ปัญหาหนี้เสียหรือหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้จึงมีจำนวนมากโดยส่วนใหญ่เป็นอสังหาริมทรัพย์ที่มาจำนองไว้เป็นหลักประกัน เมื่อมีจำนวนมากขึ้นสถาบันการเงินต้องหาวิธีการระบายเพื่อให้เกิดสภาพคล่องด้วยวิธีการนำทรัพย์ออกขายหรือให้เช่า จากการศึกษาข้อมูลเบื้องต้นพบว่าในปี 2557 สถาบันการเงินมีทรัพย์รอการขายอยู่จำนวนกว่า 95,000 ล้านบาท เมื่อเทียบสถิติพบว่าสถาบันการเงินส่วนใหญ่สามารถขายได้ 1ใน4 ของจำนวนทรัพย์รอการขายทั้งหมดหรือประมาณ 2,375 ล้านบาท ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจที่จะหาแนวทางในการขายทรัพย์เหล่านี้ให้มากขึ้นโดยศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติ เหตุผลและการวางแผน ของผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขายจากในงานบ้านและคอนโดโดยการแจกแบบสอบถาม จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 395 คน ได้ผลวิจัยดังนี้

จากการศึกษาข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างพบว่า ส่วนใหญ่ผู้ที่ต้องการซื้อทรัพย์รอการขายนั้นมีอายุอยู่ในช่วง 20-30 ปี มีบ้านพักอาศัยของตนเองคือที่อยู่อาศัยรวม รายได้พอเหมาะกับราคาของทรัพย์ที่สนใจ ที่มีรายได้อยู่ในช่วง 30,000-60,000 บาท ต่อบ้านราคา 1-2 ล้านบาท สนใจทำเลใกล้ที่ทำงาน ต้องการรูปแบบทรัพย์เป็นบ้านเดี่ยว มีการศึกษาทรัพย์รอการขายมาประมาณ 1-2 เดือนก่อนมางานบ้านและคอนโดโดยส่วนใหญ่อยากเสนอให้ธนาคารซ่อมแซมทรัพย์เสร็จก่อนขาย

เมื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบที่สนใจกับตัวแปรต่างๆพบว่า ตัวแปรส่วนใหญ่มีความสนใจที่จะซื้อทรัพย์รอการขายรูปแบบบ้านเดี่ยวมากที่สุด นอกจากนั้นผู้ที่มีรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นบ้านเดี่ยวและที่อยู่อาศัยรวมมีความต้องการที่จะซื้อบ้านเดี่ยวมากที่สุดและคอนโดมิเนียม ซึ่งจะต่างจากผู้ที่มีที่อยู่อาศัยเป็นทาวน์เฮาส์ สนใจที่จะซื้อบ้านเดี่ยวมากที่สุด รองลงมาคือทาวน์เฮาส์และคอนโดมิเนียม นอกจากนั้นจุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขายส่วนใหญ่ ผู้ที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยมีรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจคือบ้านเดี่ยวมากที่สุด รองลงมาคือทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียม ส่วนผู้ที่มีจุดประสงค์ซื้อทรัพย์รอการขายเพื่อลงทุนมีความสนใจในรูปแบบคอนโดมิเนียมมากที่สุด รองลงมาคือบ้านเดี่ยว และ ทาวน์เฮาส์ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบระหว่างจุดประสงค์ในการซื้อนั้น สามารถสรุปได้ว่ามีรูปแบบที่สนใจต่างกันระหว่างซื้อเพื่ออยู่อาศัยและซื้อเพื่อลงทุน

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขายกับตัวแปรต่างๆพบว่า ผู้ที่มีรายได้อยู่ที่ 30,000-60,000 ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัย แต่จากรายได้ที่เพิ่มขึ้นคือ 61,000-500,000 บาท พบว่ามีความต้องการในด้านการลงทุนมากขึ้นเพิ่มขึ้นตามรายได้แต่ความต้องการที่จะซื้อเพื่ออยู่อาศัยกลับลดลงตามจำนวนรายได้ที่มากขึ้นทำให้เห็นว่าผู้ที่ซื้อทรัพย์รอการขายนั้นมีกลุ่มผู้ที่สนใจลงทุนเข้ามาสนใจด้วยนอกจากกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเท่านั้น นอกจากนั้นรายได้และราคาที่สนใจมีลำดับที่สัมพันธ์กันคือ ผู้ที่สนใจทรัพย์ในราคา 1-2 ล้านบาท มีรายได้อยู่ในช่วง 30,000-60,000 บาท และจากรายได้เพิ่มมากขึ้นคือ 110,000-300,000 บาท มีความสนใจทรัพย์ในราคา 2-3 ล้านบาท และผู้มีมีรายได้มากกว่า 5 แสน สนใจทรัพย์ในราคาที่มากกว่า 4 ล้านบาท

จากผลการศึกษาสามารถสรุปได้ว่า ผู้ที่สนใจนั้นมีรายได้เพียงพอต่อราคาที่สนใจ มีบ้านเป็นของตนเอง ต้องการที่จะขยายบ้านจากที่อยู่อาศัยรวมไปบ้านเดี่ยวมีทำเลที่ต้องการคือใกล้ที่ทำงานโดยส่วนใหญ่มีการศึกษาทรัพย์รอการขายมาก่อนแล้วที่จะมาชมงาน 1-2 เดือน แต่ที่ไม่ตัดสินใจเพราะยังติดขัดเรื่องสภาพทรัพย์และต้องการซ่อมแซมเสร็จก่อนขาย นอกจากนี้ผู้วิจัยยังพบว่ามีผู้ซื้ออีกจำนวนหนึ่งประมาณร้อยละ 43 ที่ต้องการซื้อทรัพย์รอการขายเพื่อการลงทุน

ภาควิชา เคหการ ลายมือชื่อนิสิต .....

สาขาวิชา การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาหลัก .....

ปีการศึกษา 2557

# # 5673350625 : MAJOR REAL ESTATE DEVELOPMENT
KEYWORDS: NON PERFORMANCE ASSET, BEHAVIOUR

SAKSIT MITCHAROENTHAVORN: Behaviour of People Who Buy Non-Performance Assets (NPA): A Case Study of People Who Attended an NPA Booth at a Housing and Condominium Fair. ADVISOR: ASSOC. PROF. YUWADEE SIRI, 133 pp.

In the 1997 financial crisis, financial liquidity was not good, resulting in non-performance loans, which were mortgages for immovable property. Financial institutions, had to make such properties available for sale or rent to create liquidity. According to the primary data, in 2014 the financial institutions had properties for sale worth more than 95,000 million baht and a quarter of them worth 2,375 million baht were sold. The researcher aims to explore the guidelines for selling those properties by studying behaviors and attitudes, reasons and plans of those who are interested in owning such properties and attended a housing and condominium fair through a questionnaire. There were 395 respondents.

It was found that most of the respondents who would like to buy a residential unit are between 20 and 30 years old and have accommodation already but currently live with other people. They earn 30,000 - 60,000 baht a month and they can afford a house worth 1 -2 million baht. They prefer a detached house that is near their offices. They have researched these properties for 1 -2 months before attending this event and generally suggest that the financial institutions renovate the properties before selling them.

According to an analysis of the relationship between the type of accommodation and other factors, a detached house is the most preferable, followed by a condominium among the respondents that live in a detached house or live with other people, while those living in a townhouse prefer a detached house most, followed by a townhouse and a condominium. They would like to buy accommodation to use as a residential unit. The most preferable property is a detached house, followed by a townhouse and a condominium, while those who would like to buy accommodation for investment purposes tend to prefer a condominium most, followed by a detached house and a townhouse. It can be concluded that the purposes can be divided into two types: living and investment.

According to an analysis of the relationship between the purposes of buying these properties, those who earn 30,000-60,000 baht would like to buy a property for living while those who earn 61,000 500,000 baht would buy for investment. Those who earn more would like to buy a property for investment but those who earn less would like to buy a property for living. Those who earn 110,000-300,000 baht are interested in a property worth 2-3 million baht while those who earn more than 500,000 baht are interested in a property worth more than 4 million baht.

It can be concluded that those who would like to buy a property can earn enough to afford it. Some have already had their own residence but would like to relocate to a detached house that is close to their office. Most of them have researched the properties on sale for 1-2 months before attending the event but they want the property to be renovated and it is offered on the market. About 43% of the respondents would like to buy a property for investment.

Chulalongkorn University

Department: Housing Student's Signature .....
Field of Study: Real Estate Development Advisor's Signature .....
Academic Year: 2014

# กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ประสบผลสำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี ขอขอบพระคุณความเมตตากรุณาจาก คณาจารย์ผู้ประสาทวิชาความรู้ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยการศึกษาในครั้งนี้ได้ความช่วยเหลือ แนะนำ และได้รับแรงบันดาลใจมาจาก รองศาสตราจารย์ ยุวดี ศิริ ที่ให้คำปรึกษาที่ดี ได้รับการดูแลเอาใจใส่จนประสบผลสำเร็จดังที่มุ่งหวังไว้

ขอขอบพระคุณ กรรมการสอบวิทยานิพนธ์ซึ่งประกอบด้วย รองศาสตราจารย์ สุปรีชา หิรัญโร ศาสตราจารย์ ดร. บัณฑิต จุลาสัย, ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ และ ดร. ยศพร ลีลารัศมี ที่ชี้แนะการทำวิทยานิพนธ์ในครั้งนี้

ขอบพระคุณผู้ที่ช่วยเหลือจากธนาคารต่างๆในการให้สัมภาษณ์ด้วยดีโดยเฉพาะพี่ๆที่ธนาคารกรุงไทยที่ได้ให้ความรู้เป็นอย่างดีในด้านข้อมูลที่มาสนับสนุนวิจัยชิ้นนี้

ขอบพระคุณหย่ง ตู๋ จิน ที่ช่วยแจกแบบสอบถามและช่วยเก็บข้อมูลต่างๆได้เป็นอย่างดี ทั้งให้กำลังใจที่ดีและช่วยเหลือในทุกๆด้าน

ขอบพระคุณความช่วยเหลือจากอาจารย์ท่านอื่นๆที่ภาควิชา พี่พร พี่ๆที่ภาควิชา เพื่อนๆที่ช่วยเหลือในทุกด้านทั้งการทำงานข้อแนะนำ และความบันเทิงต่างๆ ซึ่งเป็นกำลังใจอย่างดี

ขอบพระคุณครอบครัวที่คอยสนับสนุนกำลังใจ กำลังกาย และกำลังทรัพย์มาอย่างดี จนทำให้ผู้วิจัยสามารถสำเร็จการศึกษาตอบแทนพระคุณพ่อแม่ดังที่ตั้งใจไว้

**สารบัญ**

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย ..... ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ ..... จ
กิตติกรรมประกาศ ..... ฉ
สารบัญ ..... ช
สารบัญตาราง ..... 1
สารบัญแผนผัง ..... 6
บทที่ 1 บทนำ ..... 7
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา ..... 7
1.2 วัตถุประสงค์ ..... 12
1.3 ขอบเขตการวิจัย ..... 12
1.3.1 ขอบเขตด้านพื้นที่ศึกษา ..... 12
1.3.2 ขอบเขตด้านเนื้อหา ..... 12
1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ ..... 13
1.5 กลุ่มประชากร ..... 14
1.6 วิธีการดำเนินการวิจัย ..... 14
1.6.1 การศึกษาข้อมูลปฐมภูมิ ..... 14
1.6.2 การศึกษาข้อมูลทุติยภูมิ ..... 14
1.7 ข้อจำกัดในงานวิจัย ..... 14
1.8 เครื่องมือในงานวิจัย ..... 15
1.9 การสรุปผลและวิเคราะห์ข้อมูล ..... 15
2.0 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ ..... 15
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ..... 17

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

หน้า

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย ..... 17
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกซื้อบ้านมือสอง ..... 21
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ..... 27
2.4 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย ..... 28
2.5 แนวคิดเรื่องการรวมตัวของบริเวณที่พักอาศัย ..... 29
2.6 แนวคิดการศึกษาวิธีการตรวจสภาพบ้านแบบมาตรฐาน ..... 29
2.7 แนวคิดเรื่องขั้นตอนการเลือกซื้อบ้านเก่าและทรุดโทรมเพื่อการปรับปรุง ..... 31
2.8 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ..... 34
บทที่ 3 ทรัพย์สินรอการขายและงานบ้านและคอนโด ..... 36
3.1 ทรัพย์สินรอการขาย ..... 36
3.1.1 การปรับโครงสร้างหนี้ที่มีปัญหา ..... 36
3.1.2 ประเภทของทรัพย์สินรอการขาย แบ่งเป็นประเภทใหญ่ๆดังนี้ ..... 37
3.2 การเกิดทรัพย์สินรอการขาย ..... 37
3.3 การขายทรัพย์สินรอการขาย ..... 42
3.4 งานบ้านและคอนโดและงานมหกรรมขายทรัพย์ NPA ต่างๆ ..... 51
3.4.1 งานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดและสินเชื่อแห่งปี ..... 51
3.4.2 ระเบียบ เงื่อนไข ข้อสัญญา และวิธีการซื้อบ้านมือสอง งานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดและสินเชื่อ 2557 ..... 54
3.4.3 งานบ้านและคอนโด ..... 55
3.4.4 งานขายทรัพย์สินรอการขายอื่นๆ ..... 57
3.5 ข้อเสนอทางสินเชื่อของสถาบันการเงินภายในงานบ้านและคอนโด ..... 58
บทที่ 4 วิธีการดำเนินการวิจัย ..... 60
4.1 การศึกษาและรวบรวมข้อมูลเบื้องต้น ..... 60

หน้า

4.1.1 การศึกษาข้อมูลปฐมภูมิ ..... 60
4.1.2 การศึกษาข้อมูลทุตติยภูมิ ..... 61
4.2 เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย ..... 61
4.3 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ..... 62
4.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล ..... 63
4.4.1 การนำเสนอข้อมูลเชิงปริมาณ ..... 63
4.4.2 การนำเสนอข้อมูลเชิงคุณภาพ ..... 63
4.4.3 สรุปและวิเคราะห์ข้อมูล ..... 63
4.5 แสดงตัวแปรในงานวิจัย ..... 64
4.6 แสดงผังการสร้างเครื่องมือของกลุ่มตัวอย่างย่อย(Pilot Study)และกลุ่มตัวอย่าง ..... 65
4.7 แสดงผังการดำเนินการวิจัย ..... 66
บทที่ 5 ผลการศึกษาที่ได้จากแบบสอบถาม ..... 67
5.1 ผลการแจกแบบสอบถามผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย(NPA) ..... 67
5.1.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ..... 67
5.1.2 พฤติกรรมการการเลือกซื้อของกลุ่มตัวอย่าง ..... 73
5.1.3 เหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายของกลุ่มตัวอย่าง ..... 81
บทที่ 6 ผลการศึกษาการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ ..... 86
6.1 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ ..... 86
6.1.1 ความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจกับตัวแปรต่างๆ ..... 86
6.1.2 ความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อและตัวแปรต่างๆของผู้ไม่ตัดสินใจซื้อ ..... 92
6.1.3 ความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขายกับตัวแปรต่างๆ ..... 98
6.1.4 ความสัมพันธ์ระหว่างราคาที่สนใจกับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ..... 103

6.1.5 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์รอการขายก่อนมางานบ้านและคอนโดกับตัวแปรต่างๆของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ..... 104

บทที่ 7 วิเคราะห์และสรุปผลการศึกษา ..... 115

7.1 วิเคราะห์และสรุปผลของกลุ่มตัวอย่างที่สนใจซื้อทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินทั้งหมด ..... 115

7.2 วิเคราะห์และสรุปข้อมูลความสัมพันธ์ ..... 119

7.2.1 วิเคราะห์และสรุปความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบทรัพย์รอการขายที่ สนใจกับตัวแปรต่างๆ เช่น รูปแบบที่อยู่ปัจจุบัน การพักอาศัยปัจจุบัน รายได้ ..... 119

7.2.2 วิเคราะห์และสรุปความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อและตัวแปรต่างๆ ของผู้ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย เช่น อายุ อาชีพ รายได้ จุดประสงค์ในการซื้อและราคาที่สนใจ ..... 119

7.2.3 วิเคราะห์และสรุปความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขายและตัวแปรต่างๆ เช่น อายุ, อาชีพ และรายได้ ..... 120

7.2.4. วิเคราะห์และสรุปความสัมพันธ์ระหว่างราคาที่สนใจกับรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง .... 120

7.2.5 วิเคราะห์และสรุปความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์รอการขายและตัวแปรต่างๆ เช่น อายุ, อาชีพ, รายได้, การพักอาศัยปัจจุบัน, รูปแบบที่สนใจ .. 121

รายการอ้างอิง ..... 122

ภาคผนวก ..... 124

ภาคผนวก ก ..... 125

ภาคผนวก ข ..... 129

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์ ..... 133

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

**สารบัญตาราง**

หน้า

ตารางที่ 1แสดงตารางข้อจำกัดในงานวิจัย..... 14

ตารางที่ 2 แสดงแนวทางการจำหน่ายทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน..... 43

ตารางที่ 3 แสดงรายชื่อสถาบันการเงินที่เปิดบริษัทบริหารทรัพย์สินของสถาบันการเงิน ..... 51

ตารางที่ 4 แสดงตัวแปรในงานวิจัย ..... 64

ตารางที่ 5 แสดงอายุของกลุ่มตัวอย่าง..... 67

ตารางที่ 6 แสดงอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง ..... 68

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนสมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง ..... 69

ตารางที่ 8 แสดงรายได้ภายในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง..... 70

ตารางที่ 9 แสดงการพักอาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง..... 71

ตารางที่ 10 แสดงรูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง..... 72

ตารางที่ 11 แสดงจุดประสงค์ในการเลือกทรัพย์สินรอการขายของกลุ่มตัวอย่าง ..... 73

ตารางที่ 12 แสดงรูปแบบทรัพย์รอการขายที่กลุ่มตัวอย่างสนใจ..... 74

ตารางที่ 13 แสดงราคาของทรัพย์รอการขายที่กลุ่มตัวอย่างสนใจ ..... 75

ตารางที่ 14 แสดงข้อพิจารณาในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายของกลุ่มตัวอย่าง..... 76

ตารางที่ 15 แสดงข้อเสนอทางธนาคารที่มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อทรัพย์รอการขายของกลุ่มตัวอย่าง..... 77

ตารางที่ 16 แสดงระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์รอการขายก่อนมางานบ้านและคอนโดของกลุ่มตัวอย่าง..... 78

ตารางที่ 17 แสดงทำเลที่สนใจของกลุ่มตัวอย่าง..... 79

ตารางที่ 18แสดงสิ่งที่ควรปรับปรุงของการขายทรัพย์รอการขาย ..... 80

ตารางที่ 19 แสดงการทำสัญญาซื้อทรัพย์รอการขายภายในงานบ้านและคอนโดของกลุ่ม..... 81

ตารางที่ 20 แสดงเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย..... 82

ตารางที่ 21 แสดงระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย..... 83

ตารางที่ 22 แสดงสิ่งที่คิดจะซื้อหากไม่ได้ซื้อทรัพย์รอการขาย ..... 84

ตารางที่ 23 แสดงข้อเสนอของผู้จัดหรือทางธนาคารที่จะช่วยให้กลุ่มตัวอย่างตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย ..... 85

ตารางที่ 24 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจและ ..... 87

ตารางที่ 25 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจและ ..... 88

ตารางที่ 26 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจและรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง ..... 89

ตารางที่ 27 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจและ ..... 90

ตารางที่ 28 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจและ ..... 91

ตารางที่ 29 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของอายุและเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย ..... 93

ตารางที่ 30 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายกับอาชีพของผู้ที่ไม่ตัดสินใจซื้อทั้งหมด ..... 95

ตารางที่ 31 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายกับรายได้ของผู้ที่ไม่ตัดสินใจซื้อทั้งหมด ..... 97

ตารางที่ 32 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายกับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ..... 99

ตารางที่ 33 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายกับอาชีพของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ..... 100

ตารางที่ 34 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายกับอายุของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ..... 102

ตารางที่ 35 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างราคาที่สนใจกับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ..... 103

ตารางที่ 36 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับอายุของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ..... 105

ตารางที่ 37 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับอาชีพของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ..... 107

ตารางที่ 38 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ ..... 109

ตารางที่ 39 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับการพักอาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ..... 111

ตารางที่ 40 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับรูปแบบของทรัพย์รอการขายที่สนใจของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด..... 112

ตารางที่ 41 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับการทำสัญญาซื้อขายทรัพย์รอการขายภายในงานบ้านและคอนโดของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด..... 113

ตารางที่ 42 แสดงผลข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดที่สนใจทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินภายในงานบ้านและคอนโด..... 116

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

# สารบัญภาพ

หน้า

ภาพที่ 1 แสดงภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคาสงเคราะห์..... 43
ภาพที่ 2 แสดงภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคาร ..... 44
ภาพที่ 3 แสดงภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารออมสิน..... 45
ภาพที่ 4 แสดงภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารออมสินประเภทบ้านเดี่ยว..... 45
ภาพที่ 5 แสดงภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทย ..... 46
ภาพที่ 6 แสดงภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทย ..... 47
ภาพที่ 7 แสดงภาพหน้าเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารไทย ..... 48
ภาพที่ 8 แสดงภาพหน้าเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารไทยพาณิชย์ประเภทบ้านเดี่ยว..... 49
ภาพที่ 9 แสดงบรรยากาศงานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดฯ และสินเชื่อแห่งปี 2557 ..... 53
ภาพที่ 10 แสดงภาพบรรยากาศการขายทรัพย์สินรอการขายภายในงานบ้านและคอนโดครั้งที่ 31 . 57
ภาพที่ 11 แสดงโปสเตอร์งานขายทรัพย์สินรอการขายย่อยทั่วไป ..... 58
ภาพที่ 12 แสดงโปรโมชั่นต่างๆของสถาบันการเงินภายในงานบ้านและคอนโดครั้งที่ 31 ..... 59
ภาพที่ 13 แสดงที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านมือหนึ่งและบ้านมือสอง ..... 118

# สารบัญแผนภูมิ

หน้า

แผนภูมิที่ 1 แสดงจำนวนNPLและNPAจากสถาบันการเงิน 17 แห่ง ในปี พ.ศ. 2540-2555 (ธนาคารแห่งประเทศไทย 2555)..... 8

แผนภูมิที่ 2 แสดงจำนวน NPLและNPA ของธนาคารกรุงไทย ในปี 2553-2555 (ธนาคารกรุงไทย 2555)..... 10

แผนภูมิที่ 3 แสดงจำนวนNPLและNPA ของธนาคารไทยพาณิชย์ ในปี 2553-..... 10

แผนภูมิที่ 4 แสดงสัดส่วนทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร 4 แห่ง..... 41

แผนภูมิที่ 5 แสดงจำนวนทรัพย์รอการขายที่มีอยู่ในแต่ละสถาบันการเงินและจำนวนทรัพย์รอการขายที่ขายได้ในปี 2553-2555 (รายงานประจำปี 2553-2555 ธนาคารอาคารสงเคราะห์, ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารกรุงไทย)..... 50

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

**สารบัญแผนผัง**

หน้า

แผนผังที่ 1 แสดงความเป็นมาของทรัพย์สินรอการขาย(NPA)และหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิด ..... 40

แผนผังที่ 2 แสดงแผนผังการจัดงานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดฯ และสินเชื่อแห่งปี 2557 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ..... 52

แผนผังที่ 3 แสดงแผนผังงานงานบ้านและคอนโดครั้งที่ 31 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ..... 56

แผนผังที่ 4 แสดงตัวแปรในแบบสอบถามที่ใช้เป็นเครื่องมือกับกลุ่มตัวอย่างย่อย(Pilot Study)..... 65

แผนผังที่ 5 แสดงตัวแปรในแบบสอบถามที่ใช้เป็นเครื่องมือเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่าง ..... 65

แผนผังที่ 6 แสดงผังการดำเนินการวิจัย..... 66

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

# บทที่ 1
# บทนำ

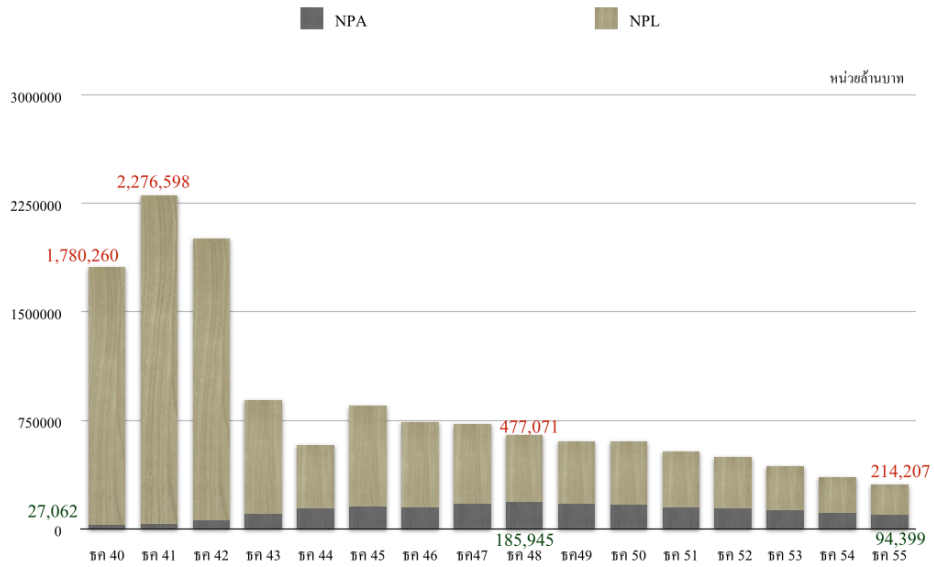
## 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

จากภาวะเศรษฐกิจการเมือง ปี 2540 ทำให้สภาพคล่องของเศรษฐกิจไม่เกิดการหมุนเวียนที่ดี ส่งผลกระทบต่อระบบธุรกิจต่างๆ เช่น การท่องเที่ยว, การเกษตร, อสังหาริมทรัพย์, และการค้าขาย ปัญหาเหล่านี้มีผลโดยตรงต่อระบบสถาบันการเงินซึ่งเป็นแหล่งรวบรวมเงินทุนสินเชื่อสินทรัพย์ต่างๆมากมาย ที่สามารถทำให้เกิดสภาพฝืดเคืองทางเศรษฐกิจ จากเงินหมุนเวียนไม่ทันระบบการเงิน ทำให้ลูกหนี้ไม่สามารถมีเงินมาชำระเงินต้นและดอกเบี้ยจากการขอสินเชื่อจากธนาคารหรือสถาบันการเงินได้ จึงเกิดปัญหาหนี้เสีย หรือหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ซึ่งส่วนใหญ่ธนาคารจะทำการยึดทรัพย์ ซึ่งเป็นอสังหาริมทรัพย์มาเป็นหลักประกันไว้ในการชำระหนี้ เนื่องจากเป็นสิ่งที่สามารถจับต้องได้ หรือถือเป็นหลักประกันในการชำระหนี้ได้ แต่หนี้ในที่นี้มีทั้งหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) และหนี้ที่เป็นทรัพย์รอการขาย (NPA) โดยในงานวิจัยนี้สนใจในทรัพย์รอการขาย (NPA) ที่เป็นทรัพย์ที่สถาบันการเงินเป็นเจ้าของโดยสมบูรณ์ ทรัพย์รอการขายมาจากการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ของลูกค้า สถาบันการเงินต่างๆจะทำการการโอนทรัพย์ชำระหนี้ที่จะใช้ตัวทรัพย์สินเป็นตัวชำระหนี้แทนเงินสด โดยทรัพย์เหล่านี้จะถูกตีมูลค่าเป็นตัวเงิน และจะตกเป็นทรัพย์ของธนาคาร และการบังคับขายจากกรมบังคับคดี คือลูกหนี้ใช้วิธีการทางศาลเพื่อจะขอยุติหนี้ซึ่งก็จะมีโอกาสที่สำเร็จและไม่สำเร็จ หากไม่สำเร็จทรัพย์เหล่านี้ก็จะถูกบังคับขาย เพื่อนำมาใช้หนี้แก่สถาบันการเงิน

ในปัจจุบันมีสถาบันการเงินกว่า 17 แห่งที่มีทรัพย์สินรอการขายอยู่ในส่วนของสินทรัพย์ ทำให้สถาบันการเงินต่างๆนั้น จำเป็นต้องแบกรับภาระทรัพย์รอการขายที่เป็นอสังหาริมทรัพย์รวมเป็นจำนวนเงินกว่า 95,000 บาท (ธนาคารแห่งประเทศไทย 2550) จากรายงานเป็นจำนวนตัวเลขที่สูงมาก ซึ่งมีส่วนที่จะส่งผลต่อสภาพคล่องในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารเป็นไปได้ยากขึ้น จึงเป็นปัจจัยในการคิดสัดส่วนตัวเลขการปล่อยสินเชื่อต่อลูกค้าของสถาบันการเงิน จากจำนวนที่สะสมตั้งแต่วิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 ทำให้สถาบันการเงินต้องมีมาตรการในการจัดการทรัพย์สินรอการขาย และหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่างๆ ให้เกิดประโยชน์และลดภาระค่าใช้จ่ายให้กับสถาบันการเงินมากที่สุด สถาบันการเงินจึงต้องนำทรัพย์เหล่านี้มาบริหารจัดการโดยวิธีการต่างๆเช่น

ขาย ให้เช่า หรือ การประนอมหนี้ ที่จะทำให้ทรัพย์เหล่านี้เกิดรายได้กลับเข้ามาสู่สถาบันการเงิน ทำให้เกิดสภาพคล่องและการหมุนเวียนที่ดีของการเศรษฐกิจและการเงินที่ดีต่อไป

*แผนภูมิแสดงจำนวน NPL และ NPA จากสถาบันการเงิน 17 แห่ง ในปี พ.ศ. 2540-2555*




*แผนภูมิที่ 1 แสดงจำนวนNPLและNPAจากสถาบันการเงิน 17 แห่ง ในปี พ.ศ. 2540-2555 (ธนาคารแห่งประเทศไทย 2555)*

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

จากแผนภูมิที่ 1 แสดงให้เห็นถึงจำนวน NPLและNPA ที่มีการบริหารของสถาบันการเงินตลอด 10 ปี จะเห็นได้ว่าสัดส่วนปัจจุบันที่เป็น NPA กว่า 95,000 ล้านบาท กระจายอยู่ในสถาบันการเงิน 17 แห่ง ซึ่งเป็นจำนวนที่มีผลต่อสภาพคล่องของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อ ถ้ามีการบริหารที่ดีสภาพคล่องก็มีมากอันจะทำให้เกิดเศรษฐกิจที่หมุนเวียนดีขึ้น

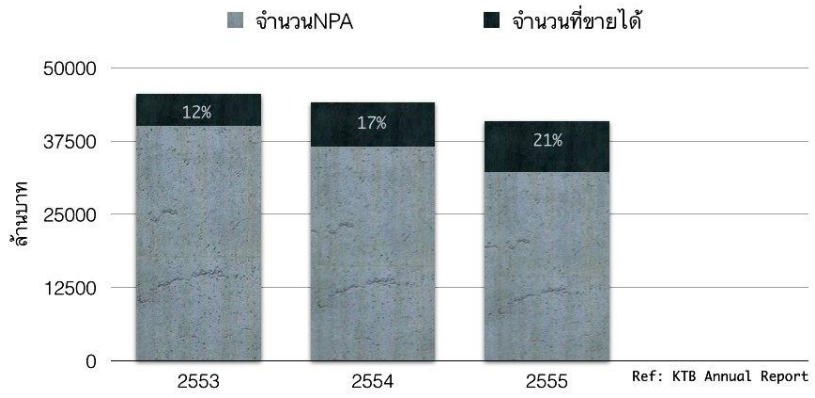
ทรัพย์สินรอการขายถือเป็นทรัพย์มือสองอย่างหนึ่ง คือจะต้องผ่านการซื้อจากผู้ซื้อบุคคลแรกก่อน แม้ว่าจะเคยอาศัยอยู่ในทรัพย์หรือไม่เคยก็ตาม การซื้อบ้านมีสองมี 4 ประเภท (อธิยุต ทัตตมนัส 2556) ในการเลือกซื้อ คือ 1.การซื้อผ่านนายหน้า เป็นโบรคเกอร์นายหน้าบ้านมือสอง ซึ่งการทำเอกสารต่างๆจะไม่ยากเนื่องจากนายหน้าจะจัดการทำให้แต่การซื้อบ้านมือสองแบบนี้จะมีค่าธรรมเนียมนายหน้าอยู่ ซึ่งผู้ที่สนใจในการซื้อผ่านนายหน้านี้ส่วนใหญ่ไม่อยากทำนิติกรรมเอง และต้องการเลือกทรัพย์จึงยอมรับบริการนี้ 2.การซื้อผ่านเจ้าของโดยตรง เป็นการซื้อที่สามารถรับรู้ข้อมูลของบ้านได้โดยตรงจากผู้ที่มีประสบการณ์การอยู่อาศัยมาก่อนและสามารถต่อรองราคาเป็นกันเองได้

3.การซื้อจากกรมบังคับคดี เป็นการซื้อที่เป็นรูปแบบการประมูลจากการบังคับขายของศาลซึ่งส่วนใหญ่จะมีข้อดีคือ มีทรัพย์ให้เลือกหลากหลายและได้ราคาไม่แพง แต่ส่วนใหญ่จะมีปัญหาผู้อยู่อาศัยเดิมที่ไม่ยอมย้ายออก และ4.การซื้อจากธนาคาร คือทรัพย์สินรอการขาย แต่ทรัพย์สินรอการขายจะต่างจากบ้านมือสองคือ การผูกข้อเสนอทางสินเชื่อที่น่าสนใจมากับทรัพย์ด้วย เช่น ให้สินเชื่อบ้านพร้อมสินเชื่อซ่อมแซมปรับปรุงให้ดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าราคาปัจจุบัน ซึ่งผู้ที่สนใจทรัพย์มือสองส่วนใหญ่จะชื่นชอบในทำเล เช่น ใกล้ที่อยู่อาศัยเดิมใกล้ที่ทำงานใกล้เมืองกว่าทรัพย์มือหนึ่งเพื่อการขยายครอบครัว

จากความจำเป็นของผู้ซื้อบ้านมือสอง (นนท์ สหายา 2545) พบว่าผู้ที่จำเป็นต้องซื้อบ้านมือสอง จากสาเหตุการแยกครอบครัวหรือการย้ายตามแหล่งงาน มีความจำเป็นในด้านทำเลจึงจำเป็นต้องการที่อยู่อาศัยเฉพาะ คือ มีรูปแบบและทำเลที่ต้องการชัดเจนในบริเวณที่ไม่สามารถเข้าถึงการซื้อบ้านมือหนึ่งได้แล้ว จึงจำเป็นต้องซื้อบ้านมือสอง แต่ผู้สนใจบ้านมือสองกลุ่มนี้มีความคาดหวังเกี่ยวกับสภาพบ้าน หรือคุณภาพโดยตรงของบ้าน ซึ่งโดยข้อเทร็จจริงแล้วบ้านมือสองสภาพบ้านอาจเสื่อมโทรมลงตามสภาพที่ไม่อาจจะตรงกับความคาดหวังให้เหมือนบ้านใหม่ จึงทำให้เกิดความไม่สมหวังอันเกี่ยวกับตัวบ้านได้ สาเหตุนี้เป็นสาเหตุสำคัญในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง โดยผู้ที่ได้รูปแบบและทำเลที่ต้องการแล้วแต่ยังไม่พอใจในสภาพบ้านก็อาจเป็นปัจจัยที่ทำให้เกิดการไม่ตัดสินใจได้

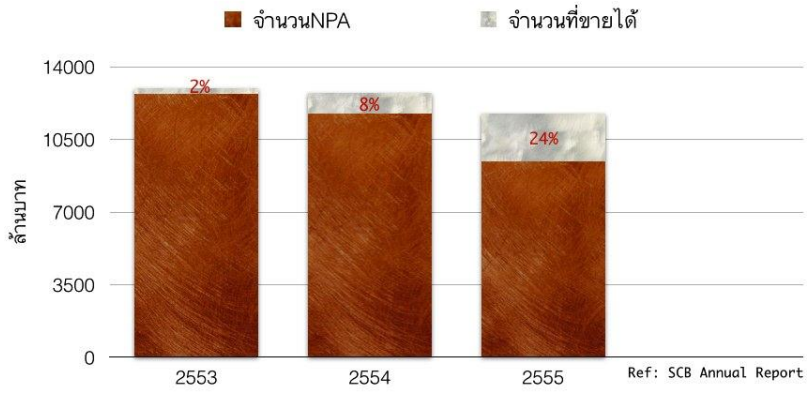
จากปัญหาการสะสมของทรัพย์รอการขายที่ส่งผลต่อสถาบันการเงินต่างๆ ที่ทำให้มีผลกระทบต่อสภาพคล่องของสถาบันการเงินซึ่งทางสถาบันการเงินเองก็มีการจัดการด้วยการขายเอง ขายทางเวปไซต์ออนไลน์ การจัดโปรโมชั่น จัดแคมเปญต่างๆเพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาซื้อทรัพย์สินรอการขายรวมทั้งการจัดงานรวมสถาบันการเงินต่างๆเพื่อที่จะนำทรัพย์มาขาย โดยมีความต้องการที่จะระบายทรัพย์จากสถาบันการเงิน แต่สัดส่วนการขายก็ไม่ไปเป็นอย่างที่ควรตามแผนภูมิที่ 2และ3 จะชี้ให้เห็นถึงสัดส่วนการขายของสถาบันการเงินต่างๆที่ขายได้ส่วนใหญ่ไม่เกิน 20% ตามแผนภูมิที่ 2 และ 3 ของยอดการขายทรัพย์สินรอการขายในปี 2553-2555

*แผนภูมิแสดงจำนวน NPL และ NPA ของธนาคารกรุงไทย ในปี พ.ศ. 2553-2555*




*แผนภูมิที่ 2 แสดงจำนวน NPLและNPA ของธนาคารกรุงไทย ในปี 2553-2555 (ธนาคารกรุงไทย 2555)*

*แผนภูมิแสดงจำนวน NPL และ NPA ของธนาคารไทยพาณิชย์ ในปี พ.ศ. 2553-2555*




*แผนภูมิที่ 3 แสดงจำนวนNPLและNPA ของธนาคารไทยพาณิชย์ ในปี 2553-2555 (ธนาคารไทยพาณิชย์ 2555)*

งานรวมสถาบันการเงินมาจัดขายทรัพย์รอการขายใหญ่ๆมีอยู่ 2 งานคือ งานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดและสินเชื่อแห่งปี และงานบ้านและคอนโด เป็นงานที่รวมทรัพย์รอการขายมากที่สุดในรอบ 1 ปี ที่มีการจัดรวมทรัพย์รอการขายมาจำหน่ายจากหลากหลายสถาบันการเงิน งานมหกรรม2งานนี้จะเป็นงานที่รวบรวมทรัพย์รอการขายของหลากหลายสถาบันการเงินมากกว่า 7

สถาบันการเงินมาเข้าร่วมงานเพื่อขายทรัพย์สินรอการขาย ซึ่งแต่ละสถาบันการเงินก็จะจัดโปรโมชั่นเพื่อเพิ่มยอดขาย เช่น ลดราคาทรัพย์, ลดอัตราดอกเบี้ย, ฟรีค่าธรรมเนียม, เพิ่มสินเชื่อได้บางอย่าง ซึ่งเป็นโปรโมชั่นที่น่าสนใจและดึงดูดผู้ที่สนใจได้ระดับหนึ่งแต่ยอดขายประจำปีก็ยังเป็นเท่าเดิมจากยอดขายต่อปี เนื่องจากการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ กระบวนการตัดสินใจในทันทีจะเป็นไปได้ยากที่จำเป็นต้องใช้ปัจจัยและกระบวนการในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย (พิชัย สันติวงศ์ 2541) เป็นเวลานานอีกทั้งยังเป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทมือสองจึงจำเป็นต้องใช้เวลาพิจารณาพอสมควร เนื่องจากความสงสัยในสภาพทรัพย์, สถานที่, ราคาการซ่อมแซมและระบบสินเชื่อ ซึ่งเหตุผลเหล่านี้จำเป็นต้องใช้เวลาในการตัดสินใจ เช่น การดูสถานที่จำเป็นต้องไปดูเอง การหาราคาซ่อมแซมจำเป็นต้องใช้ผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ให้คำปรึกษาเนื่องจากเป็นงานที่ต้องเข้าใจในเรื่องโครงสร้างและการต่อเติมระหว่างโครง สร้างใหม่และโครงสร้างเก่า การขอสินเชื่อที่จำเป็นจะต้องประเมินจากรายได้ของผู้ที่สนใจในทรัพย์และต้องได้รับคำปรึกษาจากพนักงานธนาคาร ซึ่งกระบวนการซื้อทรัพย์รอการขายทั้งหมดจำเป็นต้องใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจ

ในการวิจัยนี้จึงสนใจการหาโอกาสในการระบายทรัพย์รอการขาย ของสถาบันการเงินให้ลดลง อันจะเอื้อเศรษฐกิจมุมเวียนที่ดี และเป็นการเพิ่มโอกาสให้ผู้สนใจทรัพย์รอการขายได้มีที่อยู่อาศัยที่ต้องการอีกทั้งยังฟื้นฟูสภาพบ้าน หรือที่ดินที่รกร้างให้กลับมาใช้ประโยชน์ได้ จากการศึกษางานบ้านและคอนโด เนื่องจากเป็นงานขายทรัพย์รอการขายที่รวมกันขายจากหลากหลายสถาบันการเงินและผู้สนใจจำนวนมาก โดยในงานวิจัยนี้จึงสนใจศึกษาพฤติกรรมข้อมูลลักษณะทั่วไปของผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย ทัศนคติต่อการซื้อทรัพย์รอการขาย เหตุผลหรือปัญหาในการเลือกซื้อในการจะช่วยทำให้เกิดการตัดสินใจในการซื้อทรัพย์รอการขาย และระบายทรัพย์รอการขายได้

**1.2 วัตถุประสงค์**

1.ศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย กรณีศึกษา ผู้เข้าชมทรัพย์รอการชายของสถาบันการเงินในงานบ้านและคอนโด

2.ศึกษาพฤติกรรมผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย กรณีศึกษา ผู้เข้าชมทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินในงานบ้านและคอนโด

3.ศึกษาเหตุผลและการวางแผนผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย กรณีศึกษา ผู้เข้าชมทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินในงานบ้านและคอนโด

**1.3 ขอบเขตการวิจัย**

1.3.1 ขอบเขตด้านพื้นที่ศึกษา

เนื่องจากการหาข้อมูลทรัพย์รอการขาย จำเป็นต้องไปสอบถามรายละเอียด รวบรวมข้อมูลจากหลายธนาคาร ทั้งจากการเดินไปสอบถาม หาในอินเตอร์เน็ต หรือผ่านทางนายหน้าหาทรัพย์สินรอการขาย จึงให้มีอุปสรรคต่อการรวบรวมข้อมูล แต่การจัดงานมหกรรมรวมขายทรัพย์รอการขาย เป็นการจัดงานที่รวมสถาบันการเงินต่างๆจำนวนมากกว่า 7 สถาบันการเงิน ซึ่งการจัดเก็บข้อมูลนั้นจะสามารถทำได้และสามารถวางแผนการจัดเก็บข้อมูลได้สะดวก และสามารถหาข้อมูลต่างๆของทรัพย์ได้ดีขึ้น ซึ่งจะเป็นงานอภิมหกรรมบ้านคอนโดและสินเชื่อแห่งปี ใช้ในการสำรวจข้อมูลเพื่อมาสร้างแบบสอบถามในงานบ้านและคอนโด ที่จะใช้เป็นงานที่จะศึกษาข้อมูลวิจัยนี้

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

1.3.2 ขอบเขตด้านเนื้อหา

การกำหนดตัวแปรที่ศึกษาแบ่งได้เป็น 3 ส่วน คือ

1.3.2.1 ตัวแปรเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ที่สนใจซื้อทรัพย์สินรอการขาย ประกอบด้วย อายุ อาชีพ รายได้ครัวเรือน รูปแบบของที่อยู่อาศัยเดิม

1.3.2.2 ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขายประกอบด้วยการเลือกทำเลการเลือกรูปแบบทรัพย์ระยะเวลาในการศึกษาสิ่งที่ทำให้สนใจ, สิ่งที่อยากเสนอแนะ และข้อพิจารณาในการเลือกซื้อ

1.3.2.3 ตัวแปรด้านเหตุผลในการวางแผน การซื้อทรัพย์รอการขาย ประกอบด้วย สิ่งที่ทำให้ไม่ตัดสินใจตัดสินใจซื้อทรัพย์, ระยะเวลาในการตัดสินใจ, การปรึกษาเพื่อซ่อมแซม, สิ่งที่ต้องการเพิ่มเติมเพื่อการช่วยเหลือในการตัดสินใจซื้อ

**1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ**

**ทรัพย์สินรอการขาย**(Non-Performing Asset : NPA) คือ ทรัพย์สินที่ไม่ได้ใช้ ประโยชน์ทรัพย์สินที่ซื้อมาในราคาสูงกว่าความเป็นจริง ทรัพย์สินที่ลูกหนี้ได้ทำการตีโอนทรัพย์ชำระหนี้ให้แก่สถาบันการเงิน(หลุดจำนอง) หรือ ทรัพย์ที่ถูกซื้อทอดตลาดมาจากสถาบันการเงินที่ฟ้องลูกหนี้ และส่งเรื่องมายังกรมบังคับคดี และบังคับขายทอดตลาดในที่สุด ซึ่งสรุปแล้วการได้ทรัพย์สินรอการขายนั้นสถาบันการเงินจะได้มา โดยวิธีการดังต่อไปนี้ คือ

1.โอนทรัพย์ชำระหนี้ เป็นวิธีการปรับโครงสร้างหนี้ ของทางสถาบันการเงินที่จะเปิดโอกาสให้ลูกหนี้ ที่ไม่สามารถแบกรับภาระหนี้ได้และสามารถระงับภาระหนี้นี้ไว้ได้ภายในเงื่อนไขอื่นๆ ของสถาบันการเงินนั้นๆจะสามารถโอนทรัพย์ชำระหนี้เพื่อระงับหนี้ที่มีอยู่โดยสถาบันการเงิน ไม่ต้องบังคับหนี้ผ่านทางกระบวนการทางศาลซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ(ธนาคารแห่งประเทศไทย 2550)

2.กระบวนการทางศาลจากกรมบังคับคดี คือ การข้าสู้ราคาและซื้อจากการประมูลขายของกรมบังคับคดีเพื่อซื้อสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของของทรัพย์นั้น

**งานบ้านและคอนโด** คือ งานที่จัดรวบรวมโครงการอสังหาริมทรัพย์มือหนึ่ง, มือสอง จำนวนมากที่สุดเพื่อมาจัดแสดงขาย และมีข้อเสนอที่น่าสนใจจำนวนมากจากหลากหลายโครงการ ที่จะจัดขึ้นที่ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ปีละ 2 ครั้ง**(สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย 2557)**

**1.5 กลุ่มประชากร**

ศึกษาด้วยวิธีการสอบถามผู้ที่สนใจมาชมบูธของสถาบันการเงินต่างๆ ภายในงานบ้านและคอนโด จำนวน 395 คน

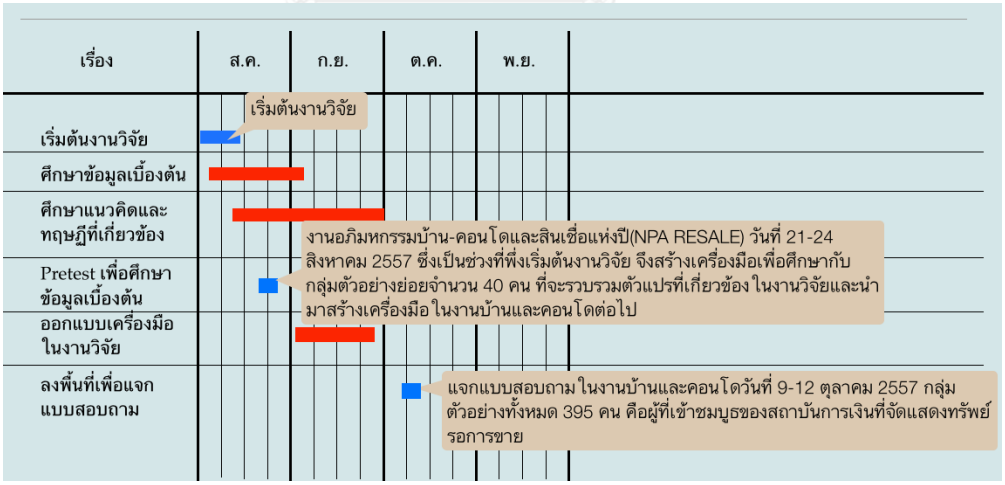
**1.6 วิธีการดำเนินการวิจัย**

1.6.1 การศึกษาข้อมูลปฐมภูมิ

ศึกษาข้อมูลเบื้องต้นในงานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดและสินเชื่อ โดยการแจกแบบ สอบถามกลุ่มย่อย(Pilot Study) เพื่อเป็นข้อมูลในการวางแผนออกแบบสอบถามในงานบ้านและคอนโด เพื่อทราบถึงข้อมูลทั่วไป พฤติกรรม เหตุผลในการตัดสินใจการซื้อทรัพย์รอการขายของผู้สนใจ พร้อมทั้งรวบรวมข้อมูลต่างๆจากแผ่นพับและใบปลิวจากธนาคาร ถ่ายรูป เพื่อนำข้อมูลต่างๆ มาประกอบในการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

1.6.2 การศึกษาข้อมูลทุติยภูมิ

จากการศึกษาข้อมูลของทรัพย์รอการขายถึงที่มาที่ไปจาก รายงานประจำปีธนาคารต่างๆ สถิติข้อมูลทางการเงินจากธนาคารแห่งประเทศไทย วรสาร หนังสือพิมพ์ธุรกิจ ต่างๆ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อที่จะเป็นข้อมูลพื้นฐานในการศึกษางานวิจัยนี้




*ตารางที่ 1แสดงตารางข้อจำกัดในงานวิจัย*

**1.7 ข้อจำกัดในงานวิจัย**

ข้อจำกัดในงานวิจัยนี้คือการแจกแบบสอบถามในงานที่สนใจอยู่ในช่วงเริ่มงานวิจัย คือ ในช่วงเริ่มงานวิจัยคือตั้งแต่ วันที่ 4 สิงหาคม 2557 แต่งานที่สนใจจะสอบถามคืองานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดและสินเชื่อแห่งปี อยู่ในช่วงเวลา 21-24 สิงหาคม 2557 ซึ่งเป็นช่วงที่ยังศึกษา

ข้อมูลเบื้องต้นของงานวิจัยอยู่ จึงไม่สามารถสร้างเครื่องมือที่สมบูรณ์ได้ แต่ได้สร้างเครื่องมือเป็นแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างย่อย(Pilot Study) เพื่อที่จะได้กรอบและรวบรวมตัวแปรที่เกี่ยวข้องในงานวิจัยในการศึกษาพฤติกรรมทัศนคติ เหตุผลและการวางแผน และนำมาสร้างเครื่องมือที่จะแจกแบบสอบถามในงานบ้านและคอนโดในวันที่ 9-12 ตุลาคม 2557 ต่อไป

**1.8 เครื่องมือในงานวิจัย**

แบบสอบถามใช้ในการเก็บข้อมูลของผู้ที่สนใจซื้อทรัพย์รอการขายจำนวน 395 คนเพื่อศึกษาข้อมูลลักษณะทั่วไป พฤติกรรม เหตุผลและการวางแผนในการซื้อทรัพย์รอการขายภายในงานบ้านและคอนโด ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

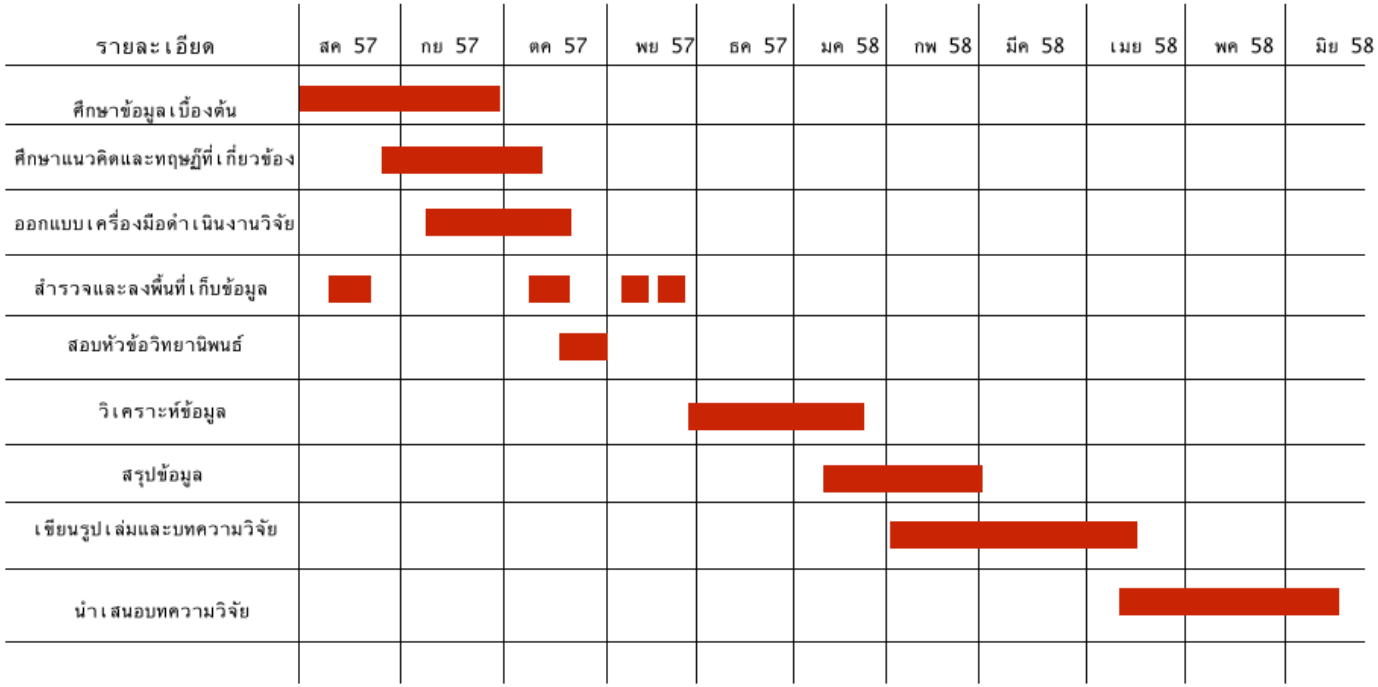
**1.9 การสรุปผลและวิเคราะห์ข้อมูล**

การสรุปข้อมูลเป็นตารางผลของแบบสอบถาม เพื่อที่จะใช้ในการเปรียบ เทียบความสัมพันธ์ในการนำข้อมูลความสัมพันธ์และผลของแบบสอบถามมาวิเคราะห์เป็นข้อมูลในการนำมาสรุปผลต่อไป

**2.0 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ**

สถาบันการเงินจะได้เข้าใจความต้องการ ของผู้ซื้อทรัพย์สินรอการขายเพิ่มมากขึ้นเพื่อเป็นการลดปริมาณคงเหลือของทรัพย์สินรอการขายให้ลดน้อยลงอันจะเอื้อประโยชน์ให้เกิดเศรษฐกิจหมุนเวียนเพิ่มมากขึ้น

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University




*ตารางแผนการดำเนินการวิจัย*

# บทที่ 2
# แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาพฤติกรรมผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย กรณีศึกษาผู้เข้าชมทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินในงานบ้านและคอนโดปี 2557 ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการซื้อบ้านมือสอง
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย
2.4 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย
2.5 แนวคิดเกี่ยวกับการรวมตัวของบริเวณที่พักอาศัย
2.6 แนวคิดการศึกษาวิธีการตรวจสภาพบ้านแบบมาตรฐาน
2.7 แนวคิดเรื่องขั้นตอนการเลือกซื้อบ้านเก่าและทรุดโทรมเพื่อการปรับปรุง
2.8 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

## 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย

การย้ายที่อยู่อาศัยเป็นเรื่องที่สำคัญต่อการคำนึงวิถีชีวิตประจำวัน ว่าการใช้ชีวิตอยู่กับครอบครัว แหล่งงาน การพักผ่อนหย่อนใจ แม้กระทั้งภาระค่าใช้จ่ายต่างๆที่จะเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นระยะสั้นหรือระยะยาวล้วนเป็นสิ่งที่ทำให้เป็นประเด็นในการย้ายที่อยู่อาศัยทั้งสิ้น

การย้ายถิ่นฐานเป็นผลจากกระบวนการตัดสินใจที่พิจารณามาอย่างต่อเนื่อง โดยแบ่งกระบวนการเป็น 3 ขั้นตอน (Speare, Goldstein et al. 1975) ได้แก่

1. ความต้องการที่จะย้ายถิ่นที่อยู่ เป็นผลมาจากความไม่พอใจต่อสถานการณ์ต่างๆในที่อยู่เดิม เช่น ลักษณะที่อยู่อาศัย งานที่ทำ เพื่อนบ้าน ตลอดจนสภาพแวดล้อมอื่นๆ และความไม่พอใจต่อสิ่งต่างๆ ซึ่งหากเกินขีดความสามารถในการทนได้ของแต่ละคน ทำให้เกิดความต้องการพิจารณาย้ายถิ่นใหม่

2 การเลือกทำเลที่อยู่ใหม่ เมื่อเกิดความไม่พึงพอใจในที่อยู่อาศัยเดิม โดยทั่วไปแล้วผู้ที่ต้องการย้ายที่อยู่มักจะพิจารณาถึงที่อยู่ใหม่ บางคนอาจเลือกพิจารณาถึงที่อยู่ใหม่มากกว่าหนึ่งแห่ง โดยประเมินถึงผลประโยชน์ต่างๆในทำเลที่ตั้งที่ให้ผลประโยชน์มากที่สุดซึ่งเป็นการประเมิน

แบบใช้ความคิดส่วนตัวหรืออัตวิสัย ที่อาจจะแตกต่างกันไปตามประสบการณ์ ความรู้และการรับรู้ถึงข่าวสารและข้อมูลในท้องที่ใหม่ของแต่ละบุคคล

3 การตัดสินใจย้ายที่อยู่ใหม่หรืออาจจะอยู่ที่เดิม ผู้ที่ย้ายถิ่นจะทำการประเมินผลประโยชน์ทั้งที่เป็นตัวเงิน และไม่เป็นตัวเงินเปรียบเทียบระหว่างท้องที่ใหม่ และท้องที่เดิมประกอบกับมีความคาดหวังในผลประโยชน์ในด้านต่างๆที่จะได้รับในท้องที่ใหม่ และสามารถเสียค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายได้ กรณีที่ไม่สามารถเสียค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายได้ บุคคลนั้นมักตัดสินใจอยู่ในท้องที่เดิม หรือพิจารณาเลือกที่ทำเลที่อยู่ใหม่

ประเด็นการย้ายที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับความพึงพอใจเป็นส่วนใหญ่โดยจะวัดจาก ค่าใช้จ่ายต่างๆ รูปแบบหรือลักษณะที่อยู่อาศัย สภาพแวดล้อมหรือบริเวณโดยรอบ และเรื่องการเดินทาง ซึ่งเหตุผลในการย้ายก็มีข้อแตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับประสบการณ์หรือความคิดของแต่ละบุคคลการรับรู้ถึงข้อมูลในแหล่งต่างๆเป็นตัวแปรสำคัญในการพิจารณาข้อกำหนดในการย้ายที่อยู่อาศัยของแต่ละบุคคล

(ฉัตรชัย พงศ์ประยูร 2530) ได้กล่าวถึง “กระบวนการเปลี่ยนแปลงภายในเขตที่อยู่อาศัย” ดังต่อไปนี้ การย้ายที่อยู่อาศัยภายในเมือง ไม่ว่าขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่เกิดขึ้นตลอดเวลาไม่เว้นแต่ละวัน การย้ายที่อยู่อาศัยจากบ้านหนึ่งย่อมมีผลกระทบต่อกิจวัตรประจำวันและบริเวณที่อยู่อาศัย การศึกษาทำความเข้าใจต่อการเปลี่ยนแปลงย้ายที่อยู่อาศัยจะมีประโยชน์ต่อการประเมินผลการตัดสินใจของบุคคลและของส่วนรวมไปในตัว การศึกษาการย้ายที่อยู่อาศัยทำให้เข้าใจถึงพฤติกรรมบางอย่างของคนเมือง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

<u>สาเหตุของการย้ายที่อยู่อาศัย</u>

1. ความจำเป็นต้องย้ายออกจากที่เก่าด้วยเหตุผลนานาประการ เช่น ถูกไล่ออก ตลอดจนไม่สามารถเสียค่าเช่าได้
2. เกิดความจำเป็นในการปรับฐานะทางสังคม เช่น แต่งงาน ตาย หรือหย่าร้างที่เกิดขึ้นในครอบครัว หรือเกิดการเปลี่ยนงานใหม่ หรือรายได้ของครอบครัวเปลี่ยนไป
3. ความต้องการในที่อยู่อาศัยเปลี่ยนไป อันอาจเนื่องจากสภาพแวดล้อมบางอย่างภายในบ้านเปลี่ยนไป เช่น ขนาดครอบครัวใหญ่ขึ้น
4. เกิดจากแรงดึงดูดจากบ้านที่อยู่อาศัย อันเกิดขึ้นในแถบชานเมืองเป็นตัวดึงดูดซึ่งสาเหตุต่างๆ ใน 2 ข้อแรกเป็นการย้ายที่อยู่อาศัยแบบถูกบังคับ(FORCED-MOVED )ส่วน2 ข้อหลังเป็นการย้ายแบบสมัครใจ (VOLUNTARY MOVES)

<u>แรงกระตุ้นอันช่วยให้เกิดการย้ายที่อยู่อาศัย</u>

จากการพิจารณาสาเหตุเป็นแบบรวมๆ อาจแบ่งสาเหตุออกเป็นข้อย่อยๆ อีกก็ได้ซึ่งทั้งหมดนี้จัดเป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการย้ายเคหสถาน ซึ่งประกอบด้วย 1. แรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนา 2.แรงกระตุ้นอันพึงปรารถนา และ 3. แรงต้านทานการย้ายที่อยู่อาศัย

1. แรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนา ประกอบด้วย

- ขนาดของเคหสถาน เช่น วัยเริ่มต้นครอบครัว วัยชรา คือ ช่วงวัยแต่ละช่วงก็จะใช้พื้นที่ที่แตกต่างกันเนื้อที่ภายในบ้าน อาจต้องปรับขยายเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามจำนวนสมาชิกและวัยของสมาชิกในครอบครัว แต่ทั้งหมดนี้ก็จะขึ้นอยู่กับสัญชาตญาณของเจ้าของบ้านเป็นใหญ่ว่ามองเนื้อที่ภายในบ้าน เช่นจำนวนห้องพอเพียงกับจำนวนของสมาชิกครอบครัวเพียงใด

- ราคาบ้าน ปัญหาราคาทรัพย์สิน คือ ตัวบ้านรวมทั้งที่ดิน อาจจะเป็นสาเหตุให้เกิดการโยกย้ายที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะอย่างยิ่งในรายที่เช่าบ้านแพงขึ้นเรื่อยๆ ก็อาจมีการย้ายที่อยู่ใหม่ในรายที่มีฐานะดีขึ้นก็อาจขยับขยายไปอยู่ตัวเคหสถานที่มีราคาสูงขึ้นในลำดับต่อไป

- สภาพทั่วไปขอตัวบ้านและบริเวณละแวกที่อยู่อาศัย ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเกี่ยวข้องกับการดูแลรักษาความสะอาดและปราศจากสิ่งรบกวนทางด้านมลพิษต่างๆที่เป็นองค์ประกอบสำคัญของสภาพแวดล้อมรอบบ้านผู้ที่ตกอยู่ในสภาพแวดล้อมที่อาจไม่พึงปรารถนาก็คงอยากจะหาที่อยู่ใหม่หากเป็นไปได้

- ความสะดวกในการเข้าถึง ความสะดวกในเรื่องการเดินทางจากที่บ้านไปที่ทำงานที่ทำธุรกิจไปโรงเรียน ตลอดจนการเข้ารับบริการต่างๆ เป็นมูลเหตุสำคัญที่ทำให้คนจะย้ายที่อยู่อาศัยใหม่ แต่ในขณะเดียวกันถ้าหากที่อยู่อาศัยใกล้ใจกลางเมืองเกินไปใกล้ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล หรือสถานพักผ่อนออกกำลังกาย และใกล้ที่ทำงานซึ่งก็อาจจะไม่เหมาะอีก เนื่องจากเป็นแหล่งที่มีเสียงรบกวนที่มากจากยวดยานพาหนะ และกลิ่นเหม็นจากโรงงานอุตสาหกรรม ดังนั้นความสะดวกในการเข้าถึง จึงเป็นเรื่องต่างจิตต่างใจหรือพฤติกรรมของแต่ละคนมากกว่า

-ลักษณะสภาพแวดล้อมของที่อยู่อาศัยโดยทั่วไป หมายถึงองค์ประกอบทางสังคมในย่านที่อยู่อาศัยซึ่งเปลี่ยนไปในทิศทางใด เช่น โครงสร้างของประชากรในละแวกเปลี่ยนไป เช่น อาจมีการย้ายถิ่นเข้ามามากพวกที่ย้ายเข้ามามีฐานะที่ลำบากกว่าพวกที่อยู่อาศัยเดิม หรือสภาพสาธารณูปโภค ในหมู่บ้านกำลังอยู่ในสภาพที่แย่ลงสภาพดังกล่าว ทำให้ผู้ที่อยู่อาศัยก่อนอาจต้องพิจารณาปรับตัว คืออาจย้ายที่อยู่อาศัยได้

2. แรงกระตุ้นอันพึงปรารถนา

ประกอบด้วยสาเหตุต่างๆกัน เช่น แรงดึงดูดจากเขตที่อยู่อาศัยอื่น ซึ่งมีวิถีชีวิตตรงตามสิ่งที่ผู้อยู่อาศัยนั้นต้องการ หรือไม่ก็มีสภาพแวดล้อมตามที่คาดหวังไว้หากผู้ที่อยู่อาศัยพบความต้องการนั้นๆ ที่ตรงกับสิ่งที่คาดหวังไว้ซึ่งอาจย้ายเข้าไปอยู่อาศัยก็ได้ กับสิ่งที่คาดหวังไว้ก็อาจย้ายเข้าไปอยู่อาศัยได้ สาเหตุในการดึงดูดอื่นๆ มีดังนี้

- ความหวังในเรื่องการอยู่ดีกินดี ซึ่งเกิดจากความสะดวกสบายทางวัตถุของสังคมสมัยใหม่ในแง่ทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัย ซึ่งสนองความต้องการดังกล่าวได้ดี คือ คอนโดมิเนียม หรือ อพาร์ตเมนท์ ที่ตั้งอยู่ในเมืองใกล้กับความสะดวกสบายทุกอย่างซึ่งจะอาจถูกใจคนโสด หรือคู่แต่งงานที่อยู่ในวัยหนุ่มสาวที่ยังไม่ได้วางแผนครอบครัวที่คิดว่าจะมีบุตร

- ความคาดหวังชื่อเสียงทางสังคม ส่วนมากเกิดจากวิถีชีวิตในอาชีพที่ประกอบอยู่และชุมชนที่อาศัยอยู่ โดยทั่วไปในสังคมตะวันตกก็คือการมีเคหสถานอยู่ตามชาน เมือง เพราะเป็นละแวกของชุมชนชั้นกลางขึ้นไปบ้านช่องก็มีราคาแพง และมักจะได้รับการดึงดูดโฆษณาจากผู้จัดสรรที่ดิน ว่าเป็นละแวกที่อยู่อาศัยของชุมชนที่มีละแวกที่อยู่อาศัยของชุมชนที่มีฐานะดีเหมือนๆกัน

- ความหวังที่เกี่ยวกับครอบครัว เรื่องสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมในการเจริญเติบโตของเด็กๆ พื้นที่โล่ง สภาพอากาศ สภาพแวดล้อม สนามหญ้า ธรรมชาติ ซึ่งก็เป็นปัจจัยดึงดูดให้ครอบครัวชั้นกลาง ขึ้นไปอาศัยในย่านที่อยู่อาศัยเดียวกัน

- ความหวังเกี่ยวกับชุมชน เรื่องนี้จัดเป็นวิถีชีวิตซึ่งประสบผลสำเร็จถ้ามีการพบปะ และติดต่อกับผู้ที่มีฐานะทางสังคมเหมือนกัน ในสังคมตะวันตกจะเห็นได้ชัดว่ากลุ่มคนที่มีชีวิตคล้ายกันกับผู้ที่มีฐานะทางสังคมเหมือนกันจะอยู่ในละแวกเดียวกัน เช่น กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มฮิปปี้ หรือโบฮีเมียน และกลุ่มข้าราชการบำนาญ เป็นต้น

3. แรงต้านทานการย้ายที่อยู่อาศัย

แม้ว่าแรงกระตุ้นภายนอกเป็นแรงดึงดูดให้มีการย้ายที่อยู่อาศัยผนวกเข้ากับแรงผลักดันภายให้คนเราคิดที่จะย้ายที่อยู่อาศัยมากก็ตาม ซึ่งในบางครั้งคนเราก็ไม่สามารถย้ายที่อยู่อาศัยได้เพราะยังมีแรงต้านทานใน การย้ายที่อยู่อาศัยเกิดขึ้นได้ เช่นกัน แรงดังกล่าวอาจจะเทียบกับผลประโยชน์ที่พึงได้รับจากการย้ายที่อยู่ใหม่ นอกจากนั้นยังมีปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้องกับทุนรอนในการย้ายอีกดังนี้

- ลักษณะการถือครองไม่ว่าจะพิจารณาในด้านเศรษฐกิจ จิตวิทยา หรือทางกายภาพก็ตามทีโดยทั่วไปผู้เป็นเจ้าของบ้านไม่ค่อยคิดที่จะย้ายบ่อย เหมือนผู้ที่เช่าอยู่ ถ้าไม่ต้องคำนึงถึงอายุหรือรายได้ ผู้เช่าบ้านอยู่ก็มีแนวโน้มที่จะย้ายที่อยู่มากกว่าผู้เป็นเจ้าของบ้าน

- ระยะเวลาอาศัย การอาศัยอยู่ในที่หนึ่งนานๆ จะช่วยลดความเป็นไปได้ในการย้ายให้น้อยลง ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากเกิดนิสัยความเคยชินกับที่อยู่เก่าและไม่อยากที่จะไปปรับตัวเข้ากับที่ใหม่

- พลังทางสังคม ครั้งหนึ่งเคยเข้าใจกันว่า การอยู่ใกล้เพื่อนฝูงและญาติสนิทเป็นปัจจัยที่สำคัญ จึงทำให้คนเราต้องย้ายบ้านไปอยู่ใกล้กับบุคคลเหล่านั้น แต่ในปัจจุบันความเชื่อดังกล่าวอยู่ในขั้นสงสัยเสียแล้ว ทั้งนี้ยกเว้นกลุ่มผู้สูงอายุที่เคลื่อนไหวไปไหนมาไหนก็ลำบาก ซึ่งอาจต้องอยู่ใกล้ญาติพี่น้อง แต่ในกลุ่มอายุอื่นๆต้องพิจารณาในเรื่องของคุณภาพของการติดต่อซึ่งกันและกันแทนที่จะมองเฉพาะระยะทางถ้าบุคคลผู้นั้นเห็นว่าเขามีบทบาทสำคัญทางสังคมใหม่ที่จะย้ายไปที่อยู่ใหม่อาจทำให้เขาตัดสินใจย้ายมากขึ้นก็ได้

**2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกซื้อบ้านมือสอง**

บ้านมือสอง หมายถึงการซื้อขายที่อยู่อาศัยทุกประเภทไม่ว่าจะเป็น บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวเฮาส์, ห้องชุด, อาคารพาณิชย์ โดยไม่จำกัดอายุการใช้งานที่ผ่านมาของตัวอาคารว่าจะเก่า หรือใหม่เพียงใด โดยอาคารเหล่านั้นต้องมีการทำนิติกรรมเปลี่ยนเจ้าของมามากกว่า 1 ครั้ง (อธิยุต ทัตตมนัส 2556) ซึ่งบ้านมือสองสามารถจำแนกได้ดังต่อไปนี้

1. บ้านมือสองที่มีการเข้าอยู่อาศัย หมายถึง บ้านที่ผ่านการเข้าอยู่อาศัยมาก่อน โดยมีเวลาผ่านไปไม่ว่าจะนานเพียงใด ตั้งแต่น้อยกว่า 1 ปี จนถึงมากกว่า 20 ปี ดังนั้นบ้านมือสองประเภทนี้จะมีสภาพเหมือนบ้านใหม่ จนถึงสภาพชำรุดทรุดโทรมที่ต้องมีการซ่อมแซมก่อนเข้าอยู่อาศัย บ้านในประเภทนี้แบ่งได้ 2 ประเภท ตามลักษณะการใช้งานของเจ้าของบ้าน ดังนี้

1.1 บ้านที่เจ้าของอยู่อาศัยเอง แต่มีเหตุที่ต้องขายด้วยสาเหตุบางประการ

1.2 บ้านที่เจ้าของให้ผู้อื่นเช่าอยู่

2. บ้านมือสองที่ยังไม่มีการเข้าอยู่อาศัย หมายถึง บ้านหรือห้องชุดที่ยังไม่มีการอยู่อาศัยมาก่อน ซึ่งมี 2 ลักษณะ ได้แก่

2.1 บ้านที่ยังสร้างไม่เสร็จ ได้แก่ บ้านที่มีการจองซื้อแล้ว อยู่ระหว่างผ่อนดาวน์กับเจ้าของโครงการในระหว่างช่วงก่อสร้างที่ผู้ซื้อยังไม่ได้รับโอน แต่เจ้าของต้องการขายเนื่องจากราคาของโครงการเพิ่มมากขึ้น เจ้าของจึงต้องการขายเพื่อหวังเก็งกำไร หรือขายด้วยความจำเป็นอื่นๆ

2.2 อาคารไร้ผู้อยู่อาศัย หรือบ้านว่าง บ้านประเภทนี้มักเป็นบ้านที่ผู้ซื้อได้รับการโอนจากเจ้าของโครงการแล้ว แต่ไม่เข้าอยู่อาศัย ปล่อยว่างไว้ และมีประสงค์ต้องการขายแก่ผู้อื่น

บ้านมือสองมีลักษณะคล้ายกับทรัพย์สินรอการขาย คือเป็นทรัพย์สินที่มีการซื้อขายจาก เจ้าของโครงการหรือผู้สร้างบ้านเรียบร้อยแล้ว ซึ่งอาจจะมีการเข้าอยู่อาศัยแล้ว ยังไม่มีผู้อยู่อาศัย หรือยังสร้างไม่เสร็จ แต่ได้มีการทำนิติกรรม หรือสัญญาซื้อขายมาแล้ว ซึ่งจะแตกต่างกันโดยทรัพย์สินรอการขายจะเป็นทรัพย์สินที่สถาบันการเงินได้รับโอนจากผู้ซื้อเจ้าแรก มาเป็นทรัพย์ของสถาบันการเงินเรียบร้อยแล้ว

**กระบวนการเข้าถึงการซื้อขายบ้านมือสอง**

ปัจจุบันมีช่องทางการซื้อขายบ้านมือสองหลายช่องทาง โดยในแต่ละช่องทางมีลักษณะการซื้อขายที่แตกต่างกัน มีกระบวนการซื้อขาย และค่าใช้จ่ายที่ต่างกันไป ดังนี้

1. เจ้าของซื้อขายเองโดยตรง

การขายโดยตรงเป็นวิธีที่ธรรมดาและยังเป็นวิธีที่ง่ายที่สุดในการเจรจาซื้อขายพบว่าที่ผู้ซื้อต้องการซื้อบ้านมือสองด้วยวิธีนี้ เพราะผู้ขายสามารถต่อรองราคากับผู้ซื้อโดยตรง การซื้อขายประเภทนี้ช่วยเสริมความมั่นใจให้กับผู้ซื้อได้ว่าสามารถเข้าพักอาศัยได้โดยไม่ต้องผ่านอำนาจศาลในการต้องขับไล่เจ้าของเดิมเพื่อเข้าอยู่ เพียงแต่วิธีนี้ผู้ขายจะต้องดำเนินการเองทั้งหมด ตั้งแต่ขั้นตอนการประกาศขาย จนถึงการทำนิติกรรมและสัญญา ซึ่งโดยส่วนมากจะมีปัญหาเรื่องนิติกรรมและสัญญาหากผู้ซื้อและผู้ขายไม่ได้ตรวจสอบเอกสารสัญญาอย่างรอบคอบจะมีผลเป็นปัญหาใหญ่ภายหลัง วิธีการนี้ผู้ขายอาจจะต้องมีความรู้เรื่องสัญญา หรือขอความช่วยเหลือจากผู้เชี่ยวชาญที่จะสามารถช่วยเหลือได้

2. การซื้อขายผ่านการประมูล

การซื้อขายผ่านการประมูล เป็นการซื้อขายโดยหน่วยงานกรมบังคับคดี บ้านที่ถูกนำมาขายจะเป็นบ้านที่ถูกยึดมาด้วยกระบวนการทางกฎหมายและนำมาขายโดยการประมูล โดยจะมีบ้านให้เลือกจำนวนมาก และมีราคาถูกแต่สภาพของบ้านจะมีสภาพทรุดโทรม

3. การซื้อขายผ่านคนกลาง

การซื้อผ่านนายหน้า นอกจากมีบ้านให้เลือกจำนวนมาก แบ่งแยกตามพื้นที่ ราคาไว้ได้ตรงใจผู้ซื้อ ทำให้ไม่ต้องเสียเวลา และมีความน่าเชื่อถือในระดับหนึ่ง บ้านมือสองที่อยู่ภายใต้การดูแลของบริษัทเหล่านี้จะได้รับการคัดสรรและกรองมาแล้ว อีกทั้งตัวแทนจะเป็นคนดำเนินเรื่องและจัดการเรื่องเกือบทุกอย่างให้ ตั้งแต่พาไปดูบ้านที่เลือกไว้ เจรจาราคา จัดการสัญญา เงินกู้ธนาคาร ที่จะคิดค่าบริการนายหน้าท้องถิ่น มีราคาไม่เกิน 3%ของราคาขาย และหากเป็นบริษัทจะมีค่าบริการอยู่ที่ช่วง 3-4% ของราคาขาย

4. การซื้อขายผ่านธนาคาร

การขายผ่านสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารรัฐ เป็นอีกแหล่งหนึ่งที่ได้รับความนิยมมากขึ้นจากผู้ซื้อ เนื่องจากมีบ้านให้เลือกจำนวนมากและราคาต่ำกว่าท้องตลาด และมีโปรโมชั่นที่หลากหลาย สำหรับสถาบันการเงินนั้นโดย (สมลักษณ์ ศาสตร์ประสิทธิ์ 2545) พบว่าผู้ซื้อบ้านมือสองผ่านสถาบันการเงิน เพราะการขอสินเชื่อเป็นไปได้ง่าย และมีอัตราดอกเบี้ยที่อาจจำต่ำกว่าการซื้อบ้านจากแหล่งอื่น เนื่องจากธนาคารเจ้าของทรัพย์สินเป็นคนออกสินเชื่อให้เองและบางแห่งจะยกเว้นค่าธรรมเนียม หรืออำนวยความสะดวกอื่นๆ

ผู้วิจัยสนใจวิธีการเข้าถึงการซื้อขายบ้านมือสองโดย การซื้อขายผ่านธนาคาร เพื่อศึกษาการเข้าถึงการซื้อขายในรูปแบบที่เจ้าของทรัพย์เป็นสถาบันการเงิน และได้เข้าใจถึงรูปแบบการซื้อขายบ้านมือสองด้วยวิธีต่างๆ โดยมีกระบวนการและลักษณะการซื้อขายที่แตก ต่างกัน ซึ่งวิธีซื้อขายบ้านมือสองผ่านธนาคารเป็นวิธีที่มีทรัพย์ให้เลือกมากมายโดยไม่ต้องผ่านกระบวนการระหว่างเจ้าของบ้าน หรือนายหน้า และลูกค้าสามารถเปรียบเทียบข้อมูล เลือกทำเล และราคาที่สนใจได้ด้วยตัวเอง

**ข้อดีของบ้านมือสองในประเด็นที่สำคัญต่างๆดังนี้**

ในการซื้อบ้านมือสองมีข้อดีที่น่าสนใจเกี่ยวกับบ้านมือสองในเรื่องต่างๆ เช่น ราคาบ้าน, ทำเลที่ตั้ง, สภาพบ้าน, สภาพแวดล้อมของชุมชน, ความต้องการอยากได้บ้านที่อยู่อาศัยทันที (กฤดิโชติ ทรัพย์มหศักดิ์ 2547)

1. ราคาบ้าน

ในเรื่องราคาบ้านนั้นมีหลายกรณีที่ผู้ซื้อบ้านมือสองมักจะมีโอกาสซื้อได้ในราคาถูกกว่าบ้านมือหนึ่งค่อนข้างมาก ตัวอย่างเช่น

- ในกรณีที่บ้านมือสองอยู่ในโครงการบ้านที่กำลังขายอยู่ หรือโครงการที่สร้างเสร็จไม่นานนัก บ้านมือสองก็จะอยู่ในสภาพที่ใหม่โดยยังไม่มีคนอยู่ หรือมีการอยู่อาศัยแล้วไม่นานนัก ราคาบ้านแบบเดียวกันก็มักจะมีการขายต่อที่ถูกกว่าบ้านที่ซื้อจากเจ้าของโครงการโดยตรง ทั้งนี้เพราะผู้ขายอาจมีความจำเป็นต้องขายในลักษณะต่างๆ เช่น ต้องการเงินด่วนเพื่อใช้หนี้เพื่อพยุงฐานะธุรกิจไม่ให้ล้มละลาย พ่อแม่ลูกหลานป่วยต้องการต้องการใช้เงินเป็นค่ารักษา พยาบาลด่วน หรือตนเองมีภาระค่าใช้จ่ายอื่นๆมากจนไม่สามารถผ่อนบ้านต่อได้ ถึงขั้นธนาคารต้องฟ้องร้องบังคับจำนอง เป็นต้น

นอกจากนี้ยังปรากฏว่ามีบางครั้งที่เจ้าของบ้านต้องการขายบ้านนั้นเป็นการด่วนในราคาที่ถูกโดยที่ตัวเองไม่มีปัญหาการเงิน แต่เพราะมีเหตุผลอื่นๆอีกมากมาย ตัวอย่างเช่น เห็นบ้านใหม่ในฝันดีกว่าบ้านหลังที่ตนอยู่มาก จึงต้องการรีบขาย เพราะอยากได้บ้านใหม่ หรือทะเลาะกับเพื่อนบ้านอย่างรุนแรงจึงต้องย้ายหนีไป หรือต้องอพยพไปอยู่ต่างประเทศเป็นเวลานาน เป็นต้น

- ในกรณีที่ขายในราคาที่ใกล้เคียงกับบ้านมือหนึ่ง แต่บ้านมือสองอาจมีการปรับปรุงตกแต่งเพิ่มเติมและมีเฟอร์นิเจอร์ หรือของแถมอื่นๆให้ผู้ซื้อด้วย

- ในกรณีที่บ้านเก่ามีการเข้าอยู่มาหลายปีแล้ว (ไม่สามารถเปรียบเทียบกับบ้านมือหนึ่งได้โดยตรง) ผู้ซื้อก็มีโอกาสซื้อบ้านได้ในราคาที่ถูกมากเป็นพิเศษ บางกรณีบ้านอยู่ในทำเลที่ดีมาก ราคาที่ดินอย่างเดียวก็เกือบคุ้มทุนแล้ว เนื่องจากผู้ขายร้อนเงิน หรือไม่ทราบราคาซื้อขายที่เป็นจริง

- ในกรณีที่มีการซื้อบ้านมือสองจากการขายทอดตลาด ทั้งโดยกรมบังคับคดี หรือสถาบันการเงิน ผู้ซื้อก็มีโอกาสประมูลซื้อได้ในราคาที่ถูกมากเป็นพิเศษเช่นกัน เนื่องจากบ้านที่ตนต้องการมีผู้เข้าสู้ราคาน้อย

2. ทำเลที่ตั้ง

โดยทั้วไปบ้านมือสองโดยเฉพาะบ้านเก่า มักจะมีทำเลที่ตั้งที่ดีกว่าบ้านในโครงการที่เปิดตัวใหม่ เมื่อเทียบประเภทบ้านและขนาดใกล้เคียงกัน โดยบ้านเปิดใหม่มักจะมีการก่อสร้างที่ไกลออกไปจากตัวเมือง ตามลำดับ โดยเฉพาะบ้านจัดสรรแบบบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ที่ต้องใช้พื้นที่มากในการสร้างโครงการ เนื่องจากมูลค่าที่ดินในเขตใกล้เมืองที่หายากและราคาแพงมากขึ้น ในขณะที่บ้านมือสองจำนวนมากได้สร้างมาก่อนหลายปีแล้วจึงมักจะอยู่ย่านธุรกิจใกล้ศูนย์กลางเมืองมากกว่า ดังนั้น “ทำเลที่ตั้ง”ที่สะดวกและประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทางและ “ที่อยู่ใกล้ที่ทำงาน” จึงเป็นจุดเด่นที่สุดของบ้านมือสองที่เหนือกว่าบ้านในโครงการเปิดตัวใหม่ ดังนั้นหากผู้ซื้อหมั่นตรวจสอบข้อมูลหรือสำรวจบริเวณชุมชนใกล้ที่ทำงานอยู่เสมอ ก็อาจจะพบบ้านมือสองที่ดีในทำเลที่เหมาะสม และอยู่ใกล้ที่ทำงานตามที่ต้องการได้

3. สภาพบ้าน

บ้านมือสองจะมีสภาพหลายลักษณะกว่าบ้านเปิดใหม่มาก โดยมีตั้งแต่บ้านใหม่เอี่ยมที่สร้างเสร็จแล้วแต่ไม่มีการอยู่อาศัย จนกระทั่งบ้านที่มีการอยู่อาศัยแล้วปี สองปี จนถึง นับสิบๆปีจนบ้านมีสภาพเก่าคร่ำครา หรือเสื่อมโทรมมากแล้ว

จุดเด่นของ “บ้านใหม่มือสอง” คือผู้ซื้อได้เห็นสภาพอาคารแล้วและสามารถพิจารณาเปรียบเทียบกับบ้านมือหนึ่งได้ เพราะมีสภาพคล้ายกันนั่นเอง แต่กรณีการซื้อ “บ้านมือสองสภาพเก่า” ผู้ซื้ออาจต้องเอาใจใส่และต้องพิจารณามากเป็นพิเศษ โดยเฉพาะต้องดูว่าบ้านมี “สภาพเสื่อมโทรม” มากน้อยเพียงใด ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงซ่อมแซมมาดน้อยเพียงใด ในกรณีที่ผู้ซื้อควรอาศัยสถาปนิกหรือช่างก่อสร้างที่ชำนาญการ เพื่อช่วยประเมินค่าซ่อมแซมก่อนว่าหากต้องการปรับปรุงซ่อมแซมใหม่ตามที่ตนต้องการจะต้องใช้เงินเท่าใด บวกกับราคาขายแล้วยังคุ้มหรือไม่ ในบางกรณีแม้ว่าบ้านจะเก่ามากแล้ว แต่บ้านอยู่ในทำเลที่ตั้งที่ดีมากราคาที่ดินสูง ดังนั้นหากปรับปรุงซ่อมแซมแล้วจะได้บ้านคุณภาพที่ดี และผู้ซื้อสามารถต่อรองราคาที่เหมาะสมได้ก็น่าซื้อ การซื้อบ้านมือสองเช่นนี้ ผู้ซื้อจึงอาจได้บ้านที่ตนพอใจชอบใจในราคาที่ถูกเป็นพิเศษก็ได้

มีบ้านมือสองบางประเภทที่เจ้าของปล่อยร้าง หรืออยู่อาศัยแต่ไม่สนใจปรับปรุงตกแต่งบ้าน ปล่อยให้บ้านมีสภาพไม่น่าดู เช่น สีเก่า รั้วบ้านชำรุด มีหญ้าขึ้นรกสนาม แต่เนื่องจากอายุบ้านยังไม่มากนัก ความเก่าเป็นเพียงสภาพปรากฏภายนอก แต่สภาพโครงสร้างบ้านยังดี เมื่อผู้ซื้อตาถึงซื้อมาในราคาที่ค่อนข้างถูกมากแต่เมื่อปรับปรุงใหม่ไม่มากนักก็กลับปรากฏเป็นบ้านที่สวยงามดุจบ้านใหม่ขึ้นมาได้

4. สภาพแวดล้อมของชุมชน

บ้านในโครงการสร้างใหม่มักจะมีสาธารณูปโภค สาธารณูปการที่ยังไม่พร้อมสมบูรณ์ บางครั้งมีการก่อสร้างต่อโครงการสอง โครงการสาม ทำให้สภาพแวดล้อมในชุมชนไม่ดีนัก สภาพทั่วไปของโครงการใหม่ค่อนข้างจะแห้งแล้ง และร้อนระอุในหน้าร้อน เนื่องจากต้นไม้ที่ปลูกสองข้างทางหรือในบริเวณบ้านของแต่ละคนยังไม่โตเพียงพอ ตรงข้ามกับบ้านเก่าในชุมชนจัดสรรที่สร้างเสร็จเรียบร้อยมานานพอสมควรแล้ว เช่น 3-4 ปีแล้ว ชุมชนค่อนข้างจะมีสภาพแวดล้อมที่เขียวด้วยต้นไม้ต่างๆมากกว่าบ้านในโครงการใหม่ และผู้ซื้อสามารถมองเห็นระบบสาธารณูปโภคต่างๆในชุมชนได้เป็นอย่างดีว่ามีสภาพกว้างใหญ่ และดีเลวประการใด

อย่างไรก็ตามมีบ้านมือสองจำนวนมากที่อยู่นอกชุมชนบ้านจัดสรรเป็นบ้านที่เจ้าของสร้างเองโดยไม่มีการขออนุญาตจัดสรรหรือเป็นชุมชนเก่าที่เกิดขึ้นมานานแล้วอย่างค่อยเป็นค่อยไป บางครั้งถนนหนทางค่อนข้างจะเล็กแคบไม่ได้มาตรฐานคือ รถจะเข้าออกได้ไม่สะดวกนักบ้านแต่ละหลังสร้างกันเองผสมผสานกันระหว่างตึกแถวบ้าง บ้านเดี่ยวบ้าง ดูระเกะระกะ ไม่เป็นชุมชนที่ดีในเชิงสภาพแวดล้อมนัก บ้านบางหลังก็อยู่ในพื้นที่ลุ่มถนนซอยอยู่ต่ำกว่าระดับถนนหลัก(เพราะถนนหลักอาจจะเพิ่งสร้างยกระดับภายหลัง) น้ำท่วมขังได้ง่ายแต่หากไม่ดูในหน้าฝน ผู้ซื้อก็อาจจะละเลยลืมคิดถึงประเด็นนี้ไปได้

อนึ่งสภาพแวดล้อมนี้มิได้หมายถึงเฉพาะสิ่งแวดล้อมทางกายภาพเท่านั้น หากรวมถึง “สภาพแวดล้อมทางสังคม” ด้วย ได้แก่ เพื่อนบ้านเรือนเคียงและผู้อยู่อาศัยในชุมชนว่าเขาเป็นใครเป็นคนกลุ่มไหน สำหรับการซื้อบ้านใหม่ในโครงการจัดสรร ผู้ซื้อมักจะไม่ทราบว่าใครเป็นผู้ซื้อบ้านที่ติดกับตน แต่บ้านมือสอง ผู้ซื้อสามารถสอบถามทำความรู้จักกับผู้อยู่อาศัยใกล้เคียงได้เพื่อหยั่งรู้ถึงอาชีพการงาน รสนิยม และอัธยาศัยไมตรีว่าเป็นประการใด สามารถจะพึ่งพาอาศัยเกื้อกูลกันได้หรือไม่ หรือเมื่ออยู่ใกล้กันแล้วจะมีโอกาสเกิดปัญหากระทบกระทั่งกันได้หรือไม่ ในบางครั้งผู้ซื้อพบว่ามีผู้ขายบ้านมือสองที่อยู่ใกล้กับญาติพี่น้อง หรือเพื่อนสนิทมิตรสหายที่อยู่อาศัยมาก่อน ก็จะเป็นเงื่อนไขบวกประการหนึ่งในการตัดสินใจซื้อบ้าน

5. ความต้องการอยากได้บ้านที่อยู่อาศัยได้ทันที

โดยทั่วไปหากมีการซื้อบ้านที่เปิดตัวใหม่ ผู้ซื้ออาจต้องเสียเวลาในการรอคอยนานเป็นปี หรือบางโครงการอาจจะถึง 1-2 ปี ทำให้บางคนขาดความอดทนที่จะรอคอยนานเกินไป จึงเห็นว่าการซื้อบ้านที่สร้างเสร็จแล้วหรือบ้านมือสองที่มีทุกอย่างพร้อมเข้าอยู่ได้เลย น่าจะดีกว่า ไม่ต้องไปเสียเวลารอคอย หรือตกแต่งอะไรอีก จึงสะดวกสบาย สำหรับผู้ที่มีธุรกิจการงานรัดตัว จนไม่มีเวลาที่จะมาตกแต่งบ้านเอง บ้านมือสองจึงเป็นคำตอบของคนกลุ่มนี้ หรือหลายๆคนที่ต้องการบ้านที่

อยู่อาศัยได้ทันที ด้วยเงื่อนไขต่างๆของตนเองจึงเหมาะสำหรับผู้ที่ไม่ต้องตกแต่งเอง หรือไม่มีเวลามาตกแต่งบ้านเพิ่มเติม

## 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ประกอบด้วยการใช้ข้อมูลและการดำเนินการอย่างมีกระบวนการ (Wallance 1971) ดังนี้คือ

ขั้นที่ 1 เมื่อถึงเวลาพิจารณาเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ในขั้นตอนนี้เกิดจากความเป็นที่ต้องการเปลี่ยนแปลงรสนิยม รายได้เพิ่มขึ้น ความคาดหวังใหม่ ประกอบกับเงื่อนไขทางการตลาดเอื้ออำนวยให้เกิดความคิดในการเปลี่ยนที่อยู่อาศัย หากคิดว่าไม่คิดจะเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยก็จะกลับไปเร่มกระบวนการตัดสินใจใหม่อีกครั้ง แต่หากคิดว่าจะเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยก็จะเข้าสู้กระบวนการที่ 2

ขั้นที่ 2 การตั้งเป้าหมาย ผู้ซื้อจะต้องกำหนดวัตถุประสงค์ของตนเองและพิจารณางบประมาณของตนเองที่มีอยู่ พิจารณาที่ตั้ง ประเภทของบ้านและลักษณะการครอบครองจะเป็นการเช่าหรือซื้อโดยจะต้องพิจารณาข้อมูลดังกล่าวภายใต้ข้อจำกัดของตนเองที่จะสามารถรับได้หรือไม่ กล่าวคือ จะต้องทำการวางแผนโดยมีข้อจำกัด แล้วเข้าสู่กระบวนการขั้นที่ 3

ขั้นที่ 3 การคัดเลือกเบื้องต้น ในขั้นนี้จะต้องทำการศึกษาข้อมูลทั้งสองด้าน คือ ข้อมูลเกี่ยวกับราคาขาย และข้อมูลทางด้านการตลาดที่มีการขาย ว่ามีเงื่อนไขทางการเงินอย่างไร่ เช่น เงินดาวน์ เงินผ่อน ระยะเวลาและความเสี่ยง จากนั้นจึงทำการตรวจสอบข้อมูลภายใต้ทรัพยากรและงบประมาณของตนที่มีอยู่ หากข้อมูลมีความเป็นไปได้น้อย คือ ข้อมูลทางด้านการเงินของตนเองกับข้อมูลทางการตลาดไม่สอดคล้องกัน ก็จะกลับไปสู่กระบวนการเริ่มการตัดสินใจใหม่ แต่หากตรวจสอบข้อมูลพบว่ามีความเป็นไปได้ก็จะเข้าสู่กระบวนการที่ 4

ขั้นที่ 4 กระบวนการเปรียบเทียบในกระบวนการเปรียบเทียบจะรวบรวมข้อมูลเพื่อกำหนดทางเลือกนั้น โดยทำการประเมินผล 2 ระดับในขั้นที่ 5 และขั้นที่ 6

ขั้นที่ 5 ประเมินผลที่ได้รับในขั้นตอนนี้จะต้องรับรู้ข้อมูลทางด้านตลาด เช่น ข้อมูลทางด้านกายภาพ ที่ตั้งในโครงการ ลักษณะของการอยู่อาศัย สถานการณ์ที่อยู่อาศัย เพื่อรวบรวมข้อมูลนำมาประเมินผลต่อไป

ขั้นที่ 6 ประเมินผลทางด้านการเงินในขั้นตอนนี้ จะต้องตรวจสอบข้อมูลทางด้านการเงิน เช่น เงื่อนไขทางการเงิน เงินสด เงินดาวน์ เงินผ่อนชำระ ระยะเวลา และความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น รวมทั้งงบประมาณของตนเองที่มีอยู่ เพื่อประเมินฐานะตนเอง

ขั้นที่ 7 กระบวนการเลือกในกระบวนการนี้จะหาทางเลือกที่ดีที่สุดเพื่อตัดสินใจซื้อ

ขั้นที่ 8 พิจารณาใหม่เพื่อตัดสินใจซื้อ หรือไม่ซื้อ ถ้าผ่อนผันการซื้อในขั้นตอนนี้ก็จะเข้าสู่ ขั้นตอนการเริ่มกระบวนการตัดสินใจใหม่

ขั้นที่ 9 หากผ่านขั้นตอนที่ 8 มาเพื่อตัดสินใจซื้อ ขั้นนี้ก็จะสามารถตัดสินใจซื้อเพื่อย้ายเข้าไปอยู่อาศัยในบ้านหลังใหม่ได้เลย

**2.4 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย**

ปัจจัยที่สำคัญในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยคือ ทำเล ต้องประกอบด้วยสภาพแวดล้อมที่ใกล้เคียงความสะดวกสบายในการเดินทางไปยังสถานที่ต่างๆ เช่น ที่ทำงาน โรงเรียน โรงพยาบาล สวนสาธารณะ อีกทั้งยังต้องคำนึงถึงระบบสาธารณูปโภคด้วย

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย ดังนี้

- การเข้าถึงแหล่งงาน
- รายได้
- สถานภาพทางสังคม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ซึ่งกลุ่มประชากรที่มีระดับรายได้ต่างกันก็จะมีปัจจัยในการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยต่างกัน เช่นเดียวกันโดยกลุ่มผู้มีรายได้น้อยจะเลือกอาศัยอยู่ใกล้สถานที่ทำงานเป็นหลัก เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง แต่กลุ่มผู้มีรายได้สูงจะเลือกจากความสะดวกในปัจจัยต่างๆ เช่น ความสะดวกในการเข้าถึง นอกจากนี้แล้วผู้มีรายได้สูงจะคำนึงถึงสภาพแวดล้อมโดยรอบและพื้นที่ใช้สอยอีกด้วย (ยงยุทธ ดิลกตระการกิจ 2527)

**2.5 แนวคิดเรื่องการรวมตัวของบริเวณที่พักอาศัย**

1. สะดวกในการเข้าถึง(Accessibility) ผู้อยู่อาศัยพึงพอใจที่จะจับกลุ่มอยู่ 2 บริเวณข้างทางเส้นทาง คมนาคม และกระจายอยู่รอบๆศูนย์กลางธุรกิจร้านค้า สถานที่ทำงาน และสถานศึกษา

2. ความคุ้มค่าโดยรอบบริเวณ(External Economies) การจับกลุ่มของอาคารที่พักอาศัยจะทำให้ประ-หยัดค่าใช้จ่าย ในเรื่องการใช้บริการสาธารณูปโภคในเมือง

ในปัจจุบันนี้การเลือกที่ตั้งสำหรับที่อยู่อาศัยนั้น ผู้อยู่อาศัยมักจะคำนึงถึงความใกล้ไกลของที่ตั้งกับศูนย์การค้า โซนธุรกิจ การศึกษา และแหล่งงาน เพราะต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน เล่าเรียนศึกษาหรือติดต่อธุรกิจ อีกทั้งเพื่อความสะดวก และเป็นการลดค่าใช้จ่ายและเวลาในการเดินทาง ในการติดต่องาน ซื้อของใช้จ่าย หรือ การศึกษา เป็นต้น (ลัดดาวัลย์ ซื่อตรง 2545)

จากทฤษฎีการเข้าถึงที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่จำเป็นต้องเข้าถึงง่ายและใกล้กับแหล่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เพื่อลดระยะเวลาในการเดินทาง ลดค่าใช้จ่าย เนื่องจากเมื่อความเป็นเมืองเกิดขึ้นมิได้เพียงแต่นำความสะดวกสบายมาให้แต่นำปัญหาการจราจรมาให้ด้วย ซึ่งหากผู้อยู่อาศัยย้ายเข้ามาในเมืองก็อาจมีระบบขนส่งมวลชนที่สามารถกำหนดระยะเวลาเดินทางได้แม่นยำขึ้น และสามารถไปในที่ต่างๆเพื่อติดต่อประสานงานได้ง่ายขึ้นอีกด้วย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

**2.6 แนวคิดการศึกษาวิธีการตรวจสภาพบ้านแบบมาตรฐาน**

การตรวจสอบสภาพบ้านมือสอง ก่อนตัดสินใจซื้อเป็นสิ่งที่ควรทำ ไม่ควรซื้อบ้านหากไม่ได้เห็นและไม่ได้ตรวจสภาพบ้านก่อนซื้อ ควรไปดูบ้านหลังนั้นด้วยตัวเองอย่าเชื่อคำชักจูงจนกว่าเราจะได้เห็นสภาพบ้านหลังนั้นด้วยตัวเอง การตรวจสอบบ้านแล้วพบสิ่งเสียหายจำนวนมากเกินกว่าที่เราจะรับได้ควรตกลงกับเจ้าของบ้านเดิมว่าจะซ่อมให้หรือจะลดราคาให้ ฉะนั้นในการไปตรวจสภาพบ้านควรทำ Check list ในการตรวจบ้านแบบคร่าวๆ โดยกำหนดหัวข้อที่จะตรวจหลักๆ ดังนี้ (วิญญู วานิชศิริโรจน์ 2550)

1. ตรวจสอบโครงสร้างบ้าน เช่น เสา หลังคา พื้น บันได ผนัง กำแพง โครงสร้างควรแข็งแรง ไม่มีรอยแตก รอยร้าว หากมีควรมีน้อยที่สุด

2. ตรวจสอบภายในบ้าน เช่น ประตู หน้าต่าง มุ้งลวด เหล็กดัด วงกบ ผ้าม่าน สีภายในบ้าน สีภาย นอกบ้าน สิ่งเหล่านี้หากอยู่ในเกณฑ์ที่เกินกว่าจะรับได้ หรือผิดปกติควรตกลงกับเจ้าของบ้านก่อนซื้อว่าเจ้าของเดิมจะซ่อมให้หรือลดราคาบ้าน

3. ตรวจสอบสาธารณูปโภค เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบประปา โทรศัพท์ และอินเตอร์เน็ต ตรวจสอบสภาพว่ายังใช้งานได้หรือไม่ ควรจะขอแปลนไฟฟ้า แปลนประปา เพื่อการต่อเติมโครงสร้างบ้านในอนาคต หรือพบจุดบกพร่องภายในบ้านจะได้แก้ไขได้

<u>โดยมีขั้นตอนการแยกประเภทของ Check list ได้ดังนี้</u>

1. ตรวจสภาพโครงสร้าง

- รอยร้าวกำแพง
- รอยร้าวพื้น
- ผิวโครงสร้าง
- การโอนเอน แอนตัวของโครงสร้าง

2. ตรวจสอบงานสถาปัตยกรรม

- สถาปัตยกรรมนอกบ้าน
- สถาปัตยกรรมในบ้าน

3. ตรวจสอบหลังคาบ้าน

- โครงสร้างใต้หลังคา
- ตรวจสอบความแข็งแรงโครงหลังคา
- ช่องเปิดแผ่นกันความร้อน
- การเดินสายไฟบนฝ้าเพดาน

4. ตรวจสอบงานระบบประปา

- ระบบน้ำดี ปั๊มน้ำ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

- ถังเก็บน้ำ

- ระบบน้ำเสีย

- ระบบระบายน้ำ

- การเดินท่อน้ำรอบบ้าน

5. ตรวจสอบงานไฟฟ้า

- ระบบสายดิน

- ไฟฟ้ารอบบ้าน

- สัญญาณโทรศัพท์

- สัญญาณอินเตอร์เน็ต

การตรวจสอบสภาพบ้านมือสองถือเป็นเรื่องจำเป็นเป็นอย่างมากต่อการเลือกซื้อบ้าน นอกจากจะต้องคำนึงถึงประเด็นในด้านการเลือกสถานที่ ราคา รูปแบบบ้าน สินเชื่อแล้ว ยังต้องคำนึงถึงการตรวจสภาพบ้านก่อนซื้อเพราะจะเป็นประเด็นที่สำคัญในช่วงท้ายของกระบวนการตัดสินใจซื้อบ้าน ว่าถ้าเจอความเสียหายระดับไหนเราจึงจะรับได้ กับสภาพที่ต้องซ่อมแซม และงบประมาณที่จะเกิดขึ้น ตั้งแต่เรื่องโครงสร้างถึงงานสถาปัตยกรรมภายนอกและภายใน งานระบบต่างๆ ว่ามีสภาพพร้อมใช้งานเพียงใด

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

## 2.7 แนวคิดเรื่องขั้นตอนการเลือกซื้อบ้านเก่าและทรุดโทรมเพื่อการปรับปรุง

แม้การซื้อขายบ้านเก่าทรุดโทรม หรือฟิกเซอร์-อัปเปอร์(Fixer-Upper) จะเป็นงานที่ทำแล้ว สามารถทำกำไรได้ดี คุ้มค่ากับการลงใจลงแรงที่ใส่เข้าไป แต่ก็มีความเสี่ยงเข้ามาเกี่ยวข้องกับเรื่องนี้อยู่ด้วย ในทางปฏิบัติแล้ว การลงทุนซื้อขายฟิกเซอร์-อัปเปอร์ มีขั้นตอนและวิธีการลงทุนที่แตกต่างจากอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไปพอสมควร สำหรับสำหรับมือใหม่ ที่เพิ่งเข้าลงทุนในฟิกเซอร์-อัปเปอร์ เป็นครั้งแรก อาจอาศัยขั้นตอนการลงทุน กระทำเป็นขั้นๆ ตามแนวทางตามคำแนะนำต่อไปนี้ได้ (อนุชา กุลวิสุทธิ์ 2555)

ขั้นตอนที่ 1 เลือกพื้นที่ของอสังหาริมทรัพย์ที่จะลงทุนก่อน อาจยึดหลักเลือกในพื้นที่ที่เราเคยอยู่อาศัยอยู่แล้ว หรือในพื้นที่ที่ตัวเราอยากอยู่อาศัยก็ได้ แต่ให้พึงสังวรไว้เสมอว่าพื้นที่ภูมิศาสตร์ที่เราอยากอยู่ อาจไม่ใช่ที่ที่ดีที่สุดสำหรับการลงทุนก็ได้

ขั้นตอนที่ 2 ลงพื้นที่สำรวจบ้านทรุดโทรมต่างๆ ในพื้นที่ที่เลือกไว้ โดยเน้นมองหาบ้านที่รูปโฉมไม่ดี พยายามมองหาไปให้ทั่ว โดยขับรถไปในละแวกต่างๆที่มีป้ายประกาศขายอยู่

ขั้นตอนที่ 3 ให้ระลึกไว้ตลอดเวลา ว่า “ทำเลทำเล และทำเล” เป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ไม่ว่าจะเป็นบ้านเก่าทรุดโทรมหรือบ้านเดี่ยวใหม่ก็ตาม โดยหลีกเลี่ยงทำเลที่กำลังเสื่อมโทรมลงเพราะถ้าเกิดไปซื้อบ้านในทำเลแบบนี้เข้า อาจทำให้การขายทำกำไรมีปัญหาได้ ทั้งนี้ให้พยายามเปรียบเทียบราคาเสนอขายของฟิกเซอร์-อัปเปอร์ เทียบกับราคาบ้านในแถบเดียวกัน และเลือกทำเล หรือพื้นที่ที่กำลังมีแนวโน้มที่จะเจริญขึ้น นอกจากนั้นพยายามหาทางพูดคุยกับคนในละแวกนั้น เพื่อสอบถามข้อมูลความเป็นไปของบ้านในแถบนั้น

ขั้นตอนที่ 4 ตรวจดูโฆษณาขายบ้านในที่ต่างๆ เช่น ตามหน้าโฆษณาประกาศขายบ้านตามหนังสือพิมพ์ นิตยสาร ในอินเตอร์เนต หรือในที่ติดประกาศต่างๆให้ทั่ว เพื่อตรวจเช็คว่ามีบ้านหลังอื่นประกาศขายอีกหรือไม่

ขั้นตอนที่ 5 ตรวจเช็คดูบ้านในพื้นที่ที่ประกาศขายทอดตลาด รวมถึงติดต่อนายหน้า ให้ช่วยตรวจเช็ดดูว่ามีบ้านในลักษณะฟิกเซอร์อัปเปอร์ประกาศขายอยู่หรือไม่

ขั้นตอนที่ 6 คัดกรองบ้านที่ค้นพบทั้งหมด โดยเน้นให้ความสนใจกับบ้านทรุดโทรม ที่ต้องการเพียงการเสริมสวยหรือปรับปรุงเล็กน้อยเท่านั้น เช่นบ้านที่อาจปรับปรุงได้ง่ายๆ ด้วยการทาสีใหม่ ปูพรมหรือขัดพื้นใหม่ แล้วทำให้ดูดีขึ้นได้ เนื่องจากบ้านลักษณะนี้จะใช้งบปรับปรุงไม่มาก และง่ายต่อการที่จะขายต่อทำกำไรต่อไปอย่างรวดเร็วได้ให้หลีกเลี่ยงบ้านที่ทรุดโทรมจากปัญหาใหญ่ๆ เช่นหลังคาไม่ดี หรือฐานรากของบ้านมีข้อบกพร่อง ซึ่งบ้านลักษณะนี้ถือเป็นบ้านต้องห้ามในการเข้าซื้อเป็นอย่างยิ่งเพราะจะเป็นบ้านที่ต้องใช้งบประมาณในการซ่อมแซมสูงมาก ซึ่งจะส่งผลให้กำไรมีน้อย ทั้งนี้การพิจารณาจุดเหมาะสมในการเลือกซื้อบ้านปกติจะขึ้นอยู่กับว่าบ้านหลังนั้นจะขายได้ยากหรือง่ายเพียงใด

ขั้นตอนที่ 7 ตรวจดูว่าในพื้นที่มีบ้านที่ปิดว่างอยู่ ปล่อยรกร้างเจ้าของไม่มาดูแลอยู่หรือไม่ให้ลองตรวจเช็คดูกับเจ้าของบ้านเหล่านี้ดู ซึ่งบ่อยครั้งมีโอกาสที่จะซื้อบ้านที่ไม่ประกาศขายเหล่านี้ได้ในราคาไม่แพงได้ เนื่องจากเป็นบ้านที่ผู้ขายมีแรงจูงใจที่จะขายอยู่แล้ว

ขั้นตอนที่ 8 ถ้าแน่ใจว่าได้พบบ้านที่น่าสนใจ และเหมาะสมที่จะนำมาซ่อมขาย ให้ทำการเรียกช่างหรือผู้เชี่ยวชาญ เข้ามาตรวจเช็คอีกครั้งหนึ่ง เพื่อยืนยันให้แน่ใจ โดยอาจให้ทำการตรวจเช็คเพิ่มเติมในเรื่องดิน ปลวกแมลง หลังคา รอยร้าวต่างๆ

ขั้นตอนที่ 9 ทำการประเมินราคาบ้าน เพื่อหาราคาที่ควรจะเป็นในปัจจุบัน รวมทั้งราคาที่ควรขายได้หลังจากซ่อมปรับปรุงให้กลับไปมีสภาพดีแล้ว ซึ่งอาจใช้ผู้ประเมิน หรือให้นายหน้าช่วย

ขั้นตอนที่ 10 กำหนดราคาซื้อว่าควรเป็นเท่าไหร่ ซึ่งมืออาชีพในด้านการลงทุน มักแนะนำให้เสนอซื้อในราคาต่ำกว่าราคาที่ควรจะเป็นอย่างน้อย 20%

ขั้นตอนที่ 11 ติดต่อผู้รับเหมาหลายๆ เจ้าเพื่อให้ลองเสนอราคาในการซ่อมแซมตามรายการซ่อมแซมต่างๆ ของบ้าน โดยอิงเกณฑ์ที่ว่ามูลค่าบ้านควรจะเพิ่มขึ้นได้อย่างน้อย 2 เท่าของเงินที่ลงไปในการปรับปรุงบ้าน ให้ลองคำนวณมูลค่าของบ้านหลังจากซ่อมแซมปรับปรุงแล้ว นำมาเปรียบเทียบกับบ้านในย่านเดียวกัน จะต้องไม่สูงกว่าอย่างเด็ดขาด เพื่อให้แน่ใจว่าต้นทุนในการซ่อมแซมนั้นเป็นต้นทุนที่สมเหตุสมผล

ขั้นตอนที่ 12 ต่อรองราคาค่าซ่อมแซม เพื่อปรับปรุงให้เหมาะสม โดยอ้างอิงจากราคาขายบ้านขั้นสุดท้าย ที่จะต้องต่ำกว่าคู่แข่ง เพื่อให้จูงใจผู้ซื้อได้ด้วย

ขั้นตอนที่ 13 เลือกหาสินเชื่อในการซ่อมแซมปรับปรุงบ้านที่เหมาะสม

ขั้นตอนที่ 14 ทำการซ่อมแซม และปรับปรุงบ้าน และทำการขายในที่สุด

ขั้นตอนกระบวนการในการเลือกซื้อบ้านมือสองจำเป็นต้องมีวิธีการในการเลือกตั้งแต่หาทำเลที่ชอบ ราคาที่เหมาะสม แนวทางในการปรับปรุง ที่เป็นกระบวนการสำคัญในการเลือกซื้อบ้านมือสองที่ผู้ซื้อจำเป็นต้องรู้และต้องศึกษาให้อย่างละเอียดถี่ถ้วน เพื่อประโยชน์และความสุขสบายในการเข้าอยู่อาศัย นอกจากนั้นยังป้องกันปัญหาที่จะตามมากับงานระบบ งานโครงสร้าง หรือวัสดุกรุผิวต่างๆ เนื่องจากผู้ซื้อต้องตรวจสอบอย่างละเอียดเพื่อป้องกันปัญหาต่างๆ

## 2.8 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

(สมลักษณ์ ศาสตร์ประสิทธิ์ 2545) ได้ศึกษาในเรื่อง“ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขาย : กรณีศึกษาที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์”โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้ซื้อที่ซื้อทรัพย์สินรอการขาย(NPA) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยแบ่งกลุ่มที่ศึกษาจากผู้ที่สนใจซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์สำนักงานใหญ่ ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ค. 2544 ถึง 30 มิ.ย. 2545 และแยกประชากรออกเป็น 2 กลุ่ม คือ 1. กลุ่มประชากรที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยเป็นทรัพย์สินรอการขายแล้ว และทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อเรียบร้อยแล้ว 2. กลุ่มประชากรที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยเป็นทรัพย์สินรอการขาย แต่ยังไม่ได้ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อ ซึ่งจะนำผลของสองกลุ่มประชากรนี้มาเพื่อวิเคราะห์และสรุปได้ว่าปัจจัยทางด้านสินเชื่อเป็นปัจจัยสำคัญมากที่สุดในการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายและประเด็นที่ตัดสินใจเป็นอันดับแรกคือ การผ่อนชำระเงินดาวน์นานโดยไม่เสียดอกเบี้ย

ซึ่งในวิจัยได้นำประเด็นที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับวิธีการวิจัยเพื่อนำผลของกลุ่มประชากรที่สนใจซื้อและยังตัดสินใจซื้อไม่ได้มาศึกษาและเป็นข้อสังเกตเพื่อตั้งวิธีการวิจัย ในการนำประเด็นของประชากรที่แยกออกเป็นสองกลุ่ม เพื่อศึกษาข้อมูลของกลุ่มประชากรตัวอย่างและนำมาวิเคราะห์ต่อไป

(อรอนงค์ รอบคอบ 2553) แนวทางแก้ไขปัญหาการขายสินทรัพย์รอการขาย (NPA): กรณีศึกษาบรรษัทบริหารสินทรัพย์ไทย (บสท.) และบริษัทบริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด (บสก.) ได้สรุปถึงปัญหาของทรัพย์รอการขายในแต่ละบริษัท คือ บสท.จะมีปัญหาการรอนสิทธิ์มากที่สุด รองลงมาคือ ศักยภาพทรัพย์ ลูกหนี้เดิม ราคาทรัพย์ และผู้ถือกรรมสิทธิ์ร่วมหลายราย และ บสก. ปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อการขายทรัพย์มากที่สุดคือ ปัญหา จากลูกหนี้เดิม รองลงมาคือ การรอนสิทธิในทรัพย์ ผู้ถือกรรมสิทธิ์ร่วมหลายรายและราคาทรัพย์ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1.ศึกษาลักษณะของทรัพย์สินรอการขาย 2.เพื่อศึกษาปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาการขายทรัพย์สินรอการขาย

สามารถสรุปแนวทางได้ว่าบสก.และบสท. ต้องมีการแก้ปัญหาที่ต่างกัน เช่น ศักยภาพทรัพย์สิน โดยบสท. มีแนวทางการขายตามสภาพและกำหนดราคาให้สะท้อนต่อศักยภาพทรัพย์สินเพื่อให้ราคาเป็นไปตามกลไกในราคาที่เหมาะสมส่วนบสก.ก็จะมีแนวทางในการปรับปรุงทรัพย์สิน

เพื่อเพิ่มมูลค่า ซึ่งมาจากที่มาของลักษณะทรัพย์ในกลไกนโยบายองค์กรและรูปแบบที่แตกต่างกันออกไป

(กฤษฎา อัชฌาสุทธิคุณ 2556) “แนวทางการปรับปรุงบ้านมือสอง กรณีศึกษา : บ้านเดี่ยวราคา 1-3 ล้านบาท ในพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑลตอนเหนือและตะวันออก” แสดงให้เห็นถึงงานซ่อมแซมและราคาที่จะเกิดขึ้นกับ บ้านมือสองโดยคิดเป็นค่าเฉลี่ยของตัวอย่างบ้านที่นำมาประเมินแต่ละหลัง แยกเป็นระยะใช้งานได้, ต้องซ่อมแซม, และชำรุดเสียหาย ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1.ศึกษาสภาพปัจจุบันของบ้านมือสอง กรณีศึกษา บ้านมือสองระดับราคา 1-3 ล้าน ประเภทบ้านเดี่ยวในโซน กรุงเทพและปริมณฑลตอนเหนือและตะวันออก 2.ศึกษาค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงบ้านมือสอง ซึ่งในวิจัยได้ศึกษาเกี่ยวกับแนวทางการตรวจสอบบ้านมือสอง การคำนวณค่าใช้จ่ายต่อการปรับปรุงในแต่ละรูปแบบ เพื่อนำมาเป็นข้อคิดในงานวิจัย ที่เป็นประโยชน์ในด้านค่าใช้จ่ายทั้งหมดของราคาบ้าน ราคาซ่อมแซมว่าควรมีราคาและสัดส่วนค่าใช้จ่ายเป็นเท่าไร

(อธิยุต ทัตตมนัส 2556) “การขายบ้านมือสองผ่านนายหน้าโดยการทำสัญญาแบบนายหน้าแต่เพียงผู้เดียวและการทำสัญญานายหน้าเปิด : กรณีศึกษา บริษัท มาสเตอร์โฮมพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด” ได้กล่าวถึงเรื่องปัญหาในสัญญานายหน้า 2 รูปแบบ คือ สัญญานายหน้าแต่เพียงผู้เดียว และสัญญานายหน้าแบบเปิด เพื่อให้กลุ่มผู้ใช้บริการได้เข้าใจการให้บริการแต่ละรูปแบบ การเพิ่มวิธีการบริการให้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้บริการ มากกว่านั้นผู้วิจัยยังได้กล่าวถึงกระบวนการเข้าถึงการซื้อขายบ้านมือสอง คือมีช่องทางซื้อขายบานมือสองหลายช่องทางที่ทำให้เข้าใจและได้ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับบ้านมือสองมากขึ้น ถึงการเข้าถึงในรูปแบบต่างๆว่ามีขั้นตอนแบบใด ราคาค่าใช้จ่ายแต่ละการเข้าถึงเป็นอย่างไร ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1.ศึกษาขั้นตอนการให้บริการค่าใช้จ่ายของบริษัทนายหน้าบ้านมือสองของรูปแบบการทำสัญญาการขายทั้ง 2 ประเภท อันได้แก่ สัญญาประเภทนายหน้าเปิด และสัญญาประเภทนายหน้าแต่เพียงผู้เดียว 2.ศึกษาความเข้าใจของผู้ใช้บริการฝากขายที่มีต่อบริษัทผู้ให้บริการรวมถึงความพึงพอใจของผู้ใช้บริการกับบริษัทนายหน้าบ้านมือสอง

ซึ่งงานวิจัยได้ศึกษาในเรื่องการเข้าถึงการซื้อขายบ้านมือสองในแต่ละรูปแบบ เช่น ซื้อกับนายหน้า ซื้อกับเจ้าของโดยตรง ซื้อผ่านสถาบันการเงิน หรือผ่านทางการประมูลทรัพย์สิน ซึ่งได้เข้าใจถึงการเข้าถึงการซื้อบ้านมือสองในรูปแบบต่างๆ วิธีการซื้อบ้านว่ามีลักษณะการเข้าถึงที่แตกต่างกันโอกาสในการเลือกซื้อบ้าน ข้อดีข้อเสียของแต่ละรูปแบบในการเลือกซื้อบ้านมือสองที่แตกต่างกัน

# บทที่ 3
# ทรัพย์สินรอการขายและงานบ้านและคอนโด

## 3.1 ทรัพย์สินรอการขาย

ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน หรืออสังหาริมทรัพย์ในครอบครองของสถาบันการเงิน คืออสังหาริมทรัพย์ที่สถาบันการเงินถือครองกรรมสิทธิ์ซึ่งได้มาจากการโอนทรัพย์ชำระหนี้หรือการตีทรัพย์ชำระหนี้ของลูกหนี้ ที่ทำการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินนั้นๆจากการปรับโครงสร้างหนี้ และจากการประมูลอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นหลักประกันการชำระหนี้ของลูกหนี้

3.1.1 การปรับโครงสร้างหนี้ที่มีปัญหา

จากมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 34 เรื่องการบัญชีสำหรับการปรับโครงสร้างหนี้ที่มีปัญหา ได้ให้ความหมายการปรับโครงสร้างการปรับโครงสร้างหนี้ที่มีปัญหาว่า “การที่เจ้าหนี้ยินยอมผ่อนแปรเงื่อนไขการชำระหนี้ให้ลูกหนี้ที่ประสบปัญหาทางการเงิน ซึ่งตาม ปกติจะไม่พิจารณายินยอมให้การยินยอมนั้นอาจเกิดขึ้นจากเหตุผลทางเศรษฐกิจ หรือทางกฎหมาย การปรับโครงสร้างหนี้ที่มีปัญหาให้ รวมถึงการที่เจ้าหนี้ยึดทรัพย์หรือกลับเข้าครอบครองทรัพย์สิน หรือการที่ลูกหนี้โอนทรัพย์สินหรือส่วนได้ส่วนเสียในส่วนของเจ้าของลูกหนี้ให้แก่เจ้าหนี้” (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2550)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

วิธีการปรับโครงสร้างหนี้โดยทั่วไป (ธนาคารแห่งประเทศไทย 2550)

1.ลดอัตราดอกเบี้ยในสัญญาปรับปรุงโครงสร้างหนี้
2. ขยายเวลาการชำระหนี้
3. ปรับหนี้ระยะสั้นเป็นระยะยาว
4. ลดเงินต้นหรือดอกเบี้ยค้างรับ
5. รับโอนทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันชำระหนี้
6. รับโอนทรัพย์สินที่มิใช่ทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันเพื่อการชำระหนี้
7. รับโอนทรัพย์สินโดยมีสัญญาให้สิทธิลูกหนี้ขอซื้อกลับคืน
8. ให้ระยะเวลาปลอดหนี้เงินต้นและ/หรือดอกเบี้ย
9. แปลงหนี้เป็นทุน

3.1.2 ประเภทของทรัพย์สินรอการขาย แบ่งเป็นประเภทใหญ่ๆดังนี้

1. ทรัพย์สินประเภทที่อยู่อาศัย ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว, ทาวน์เฮาส์, อาคารชุด/คอนโดมิเนียม, บ้านแฝด

2. ทรัพย์สินเพื่อการพาณิชย์ ประกอบด้วย โกดัง, โรงงาน, โรงพยาบาล, โรงแรม, ปั้มน้ำมัน/ศูนย์บริการ/โชว์รูม, ตึกแถว, ห้องแถว, หอพัก/อพาตเมนท์, อาคารชุดสำนักงาน, อาคารสำนักงาน

3. ทรัพย์สินประเภทที่ดิน ประกอบด้วย ที่ดินเปล่า, ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง, ที่ดินพัฒนา, ที่ดินเพื่อการเกษตร, ที่ดินเพื่ออุตสาหกรรม

4. ทรัพย์สินประเภทอื่นๆ ประกอบด้วย เครื่องจักร, สิทธิการเช่า, สนามกอล์ฟ

**3.2 การเกิดทรัพย์สินรอการขาย**

ประเด็นหลักในการเกิดทรัพย์สินรอการขายคือ วิกฤตเศรษฐกิจปี พ.ศ. 2540 ที่ส่งผลในลูกหนี้เงินกู้ของสถาบันการเงินต่างๆ ไม่สามารถชำระหนี้ให้กับสถาบันการเงินได้ จนก่อให้เกิดปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้(NPL)จำนวนมหาศาลและนำไปสู่ภาวะสั่นคลอนของสถาบันการเงิน ถึงกระทั่งต้องถูกปิดกิจการไปหลายแห่ง แต่ก็ได้มีการแก้ไขปัญหาจากรัฐบาลในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ แก้ปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้อย่างจริงจังเนื่องจาก มีหนี้จำนวนมหาศาลและสภาพเศรษฐกิจที่ซบเซา เนื่องจากสถาบันการเงินไม่มีสภาพคล่องในการปล่อยสินเชื่อเพิ่ม ทำให้เงินไม่สามารถหมุนไปยังผู้ลงทุนได้

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

จากแผนภูมิที่ 1 จะเห็นได้ว่าจำนวนปี 2540 ปีที่เกิดวิกฤตจะมีจำนวนNPL สูงมากถึง 1,780,260 ล้านบาท และมากที่สุดในปี 2541 ถึง 2,276,598 ล้านบาท และค่อยๆลดลง เนื่องจากการมีบริษัทบริหารสินทรัพย์ต่างๆเข้ามากระจายหนี้ไปบริหารจัดการ ซึ่งต่อ มาจะปรากฏเป็นทรัพย์สินรอการขาย(NPA) ที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นจากปี 2540 ที่ได้มีการช่วยเหลือในวิธีต่างๆอีกเช่น “การตีทรัพย์ชำระหนี้” ส่งผลให้สถาบันการเงินต้องถือครองอสังหาริมทรัพย์ที่ลูกหนี้โอนกรรมสิทธิ์ให้แทนการชำระหนี้ด้วยเงินตรา นอกจากนี้สถาบันการเงินบางแห่งยังเข้าไป “ประมูลซื้ออสังหาริมทรัพย์” ที่เป็นหลักประกันการชำระหนี้ของตน จากการบังคับขายทอดตลาดจากกรมบังคับคดีอีกด้วย เนื่องจากหากปล่อยให้ผู้อื่นประมูลได้ ราคาประมูลจะต่ำมากเกินไปและไม่พอชำระหนี้ที่ค้างอยู่ ทำให้สถาบันการเงินต้องสูญเสียรายได้ไปทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน หนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได(NPL) ที่มีเพิ่มมากขึ้นกลายเป็นปัญหาใหม่ของสถาบันการเงินที่ต้องตามแก้ไขต่อ

จากการแก้ไขหนี้ เรื่องจากสถาบันการเงินจะถูกจำกัดระยะเวลาการถือครองทรัพย์ และยังต้องมีภาระการดำรงเงินกองทุนต่อทรัพย์สินเสี่ยงตามมาตรฐาน **BIS** (Bank for International Settlements) ซึ่งหากสถาบันการเงินแก้ไขปัญหาได้รวดเร็วเท่าใดย่อมทำให้ผลกำไรเพิ่มขึ้นมากเท่านั้น

ซึ่งหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได(Non-Performing Loan :NPL) หมายถึง “เงินให้สินเชื่อจัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐานสงสัยจะสูญ และสูญตามหลักเกณฑ์การจัดชั้นในประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่องสินทรัพย์ที่ไม่มีราคาหรือเรียกคืนไม่ได้ และสินทรัพย์ที่สงสัยว่าจะไม่มีราคาหรือเรียกคืนไม่ได้ของธนาคารพาณิชย์ ลงวันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2545 หรือที่จะแก้ไขเพิ่มเติม รวมถึงลูกหนี้จัดชั้นสงสัยจะสูญที่ธนาคารพาณิชย์กันสำรองครบร้อยละ 100 และตัดออกจากบัญชีแล้วแต่ยังไม่ได้บันทึกลับเข้ามาในบัญชี ลูกหนี้เงินกู้ของสถาบันการเงินต่างๆซึ่งได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ของเอกชน, ธนาคารพาณิชย์ของรัฐบาล, บริษัทเงินทุนต่างๆ รวมทั้งสาขาต่างๆของธนาคารแห่งประเทศไทยด้วยซึ่งลูกหนี้เหล่านี้ไม่สามารถจะชำระดอกเบี้ยและเงินต้นคืนให้แก่สถาบันการเงินเป็นระยะเวลาเกินกว่า 3 เดือนขึ้นไปสถาบันการเงินจึงต้องมีกระบวนการปรับโครงสร้างหนี้เพื่อเจรจากับลูกหนี้ได้

ถ้าทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงินปล่อยทิ้งไว้ ไม่เร่งจำหน่ายออกไปจะทำให้เกิดปัญหาหลายประการ เช่น ปัญหาการบุกรุกและการครอบครองปรปักษ์ซึ่งทำให้สถาบันการเงินสูญเสียการครอบครองได้ ปัญหาความเสื่อมโทรมของตัวอาคารซึ่งทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาปัญหาการเสื่อมมูลค่าของทรัพย์สินเป็นต้น ดังนั้นสถาบันการเงินจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการบริหารจัดการ ทรัพย์รอการขายเหล่านี้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด คือจะต้องนำมาบริหารการขาย หรือปล่อยให้เช่า เพื่อให้เกิดรายได้ที่มากที่สุด คุ้มทุนมากที่สุด และมีค่าใช้จ่ายต่ำที่สุด ซึ่งหากสถาบันการเงินแต่ละแห่งมี การบริหารการขาย หรือ การบริหารทรัพย์สินที่มีประสิทธิภาพมากเท่าใดก็จะนำไปสู่การเพิ่มรายได้และลดค่าใช้จ่ายมากขึ้นเท่านั้น

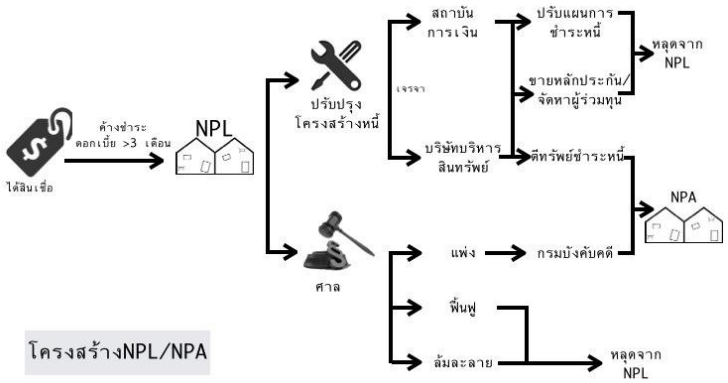
ในปัจจุบันตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันสูง เนื่องจากมีจำนวนอุปทานที่ล้นความต้องการจำนวนมากหากสถาบันการเงินต่างๆ เร่งรัดการขายทรัพย์สินรอการขายของตน ก็อาจจะเป็นการกดดันให้ตลาดมีการแข่งขันที่รุนแรงมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะในเรื่องการลดราคาขายนอกเหนือจากการต้องรีบขายทรัพย์สินรอการขายให้เร็วที่สุด แล้วยังมีพระราช บัญญัติธนาคารพาณิชย์ พ.ศ.2505 มาตรา 12 ตรี กำหนดให้ธนาคารพาณิชย์ที่ได้อสังหาริมทรัพย์มาจากการชำระ

หนี้ การให้ประกันกู้ยืม หรือการซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่รับจำนองไว้จากการขายทอดตลาด โดยคำสั่งศาลหรือเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ต้องจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ที่ตกเป็นของธนาคารพาณิชย์ภายใน 5 ปี นับตั้งแต่วันที่อสังหาริมทรัพย์นั้นตกเป็นของธนาคาร และมาตรา 44 ได้กำหนดไว้ว่าหากธนาคารใดฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตาม ต้องระวางโทษไม่เกินสามแสนบาท ถ้าเป็นกรณีการกระทำผิดต่อเนื่อง ให้ปรับได้ไม่เกินวันละสามพันบาท ซึ่งในระยะ 1-2 ปีที่ผ่านมา ให้ปรับได้ไม่เกินวันละสามพันบาท

การถูกจำกัดระยะเวลาการถือครองอสังหาริมทรัพย์นี้ ทำให้สถาบันการเงินจำเป็นต้องเร่งรัดการขาย และอาจทำให้เกิดการลดราคาลงมามากผิดปกติ ซึ่งไม่เป็นผลดีต่อสภาพเศรษฐกิจโดยรวม ถ้าหากตลาดที่อยู่อาศัยซบเซาจากการที่ผลิตสินค้าออกมาล้นตลาดในปัจจุบัน ดังนั้น ธนาคารแห่งประเทศไทย จึงมีหนังสือลงวันที่ 24 ธันวาคม 2542 ผ่อนผันระยะเวลาการถือครองอสังหาริมทรัพย์ ที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่ธนาคารพาณิชย์ได้รับโอนมาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2540 - 31 ธันวาคม 2544 โดยให้ถือครองอสังหาริมทรัพย์ได้เกิน 5 ปี แต่ไม่เกิน 10 ปี นับจากวันที่ได้รับโอน

มากไปกว่านั้น จากเหตุผลที่ต้องถือครองทรัพย์สินเป็นเวลานาน และได้รับการผ่อนผันจากนโยบายรัฐบาลแล้ว เรื่องระยะเวลาการถือครองอสังหาริมทรัพย์เป็นเวลานาน จะทำให้ทั้งธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นๆ มีภาระค่าใช้จ่ายมากขึ้น ในการดูแลรักษาสภาพอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นอีก เช่น 1. ค่าจ้างสำรวจการบุกรุก 2.ค่าไฟฟ้า-ประปา 3.ค่าภาษีโรงเรือน 4. ค่าประกันอัคคีภัย 5.ค่าซ่อมแซมรักษาสภาพอาคาร 6.ค่านิติบุคคลอาคารชุด 7.ค่าจ้างดูแลรักษาทรัพย์เพื่อป้องกันการบุกรุก 8.ค่าจ้างตัวแทนนายหน้าช่วยขายหรือให้เช่า เป็นต้น ดังนั้นหากสถาบันการเงินมีทรัพย์สินรอการขายจำนวนมากเท่าใด ก็จะมีภาระค่าใช้จ่ายต่างๆที่กล่าวไปนี้เพิ่มมากขึ้น ด้วยเหตุนี้สถาบันการเงินจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยมีรายจ่ายในการดูแลรักษาสภาพทรัพย์สินให้ต่ำที่สุด

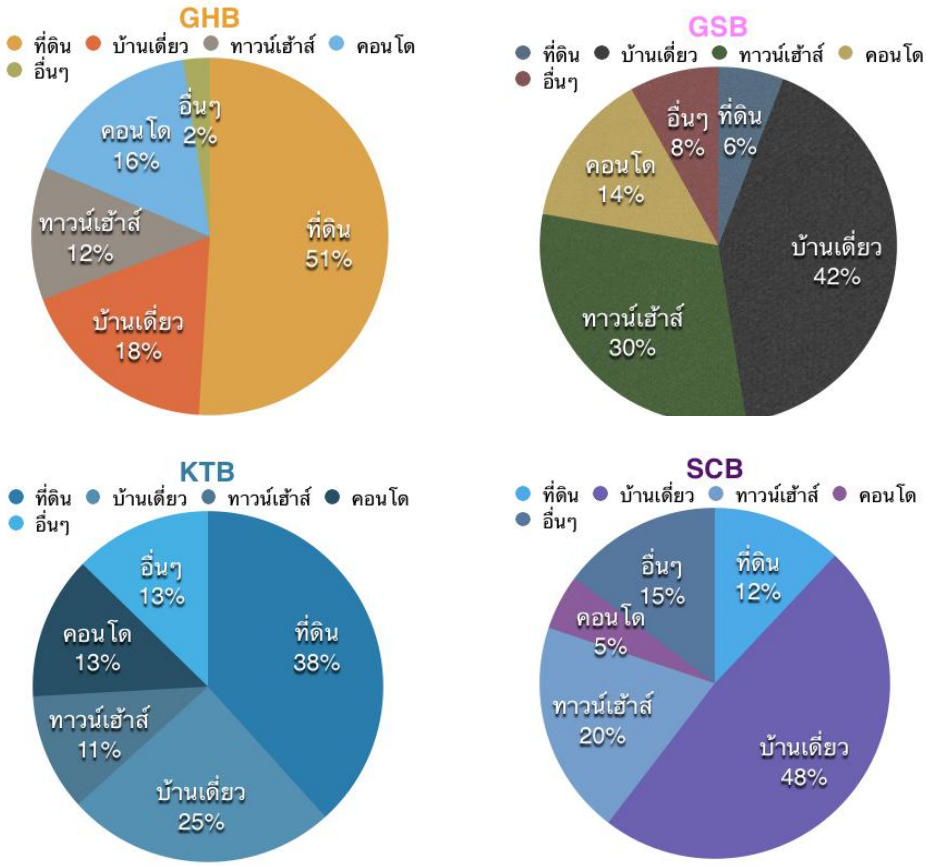
*<u>แผนผังแสดงความเป็นมาของทรัพย์สินรอการขาย(NPA) และหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้(NPL)</u>*




*แผนผังที่ 1 แสดงความเป็นมาของทรัพย์สินรอการขาย(NPA)และหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้(NPL)*

จากแผนผังที่ 1 สรุปได้ว่า หากการขอสินเชื่อค้างชำระเกิน 3 เดือน ทรัพย์สินนั้นจะกลายเป็นหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้(NPL) แล้วจึงเข้าสู่กระบวนการในการปรับปรุงโครง สร้างหนี้หรือศาล ซึ่งแล้วแต่ว่าลูกหนี้จะต่อรองเจรจากับทางสถาบันการเงินอย่างไร โดยก็มีวิธีการดำเนินการที่แตกต่างกันออกไป การโอนทรัพย์สินเป็นหลักประกันเพื่อการชำระหนี้ให้แก่สถาบันการเงินที่เป็นเจ้าหนี้ หรือประมูลเพื่อเข้าไปซื้อจากการขายทอดตลาดจากกรมบังคับคด ทำให้มีทรัพย์สินแทนเงินที่ควรจะได้รับในการชำระหนี้แทน แต่เนื่องจากสถาบันการเงินไม่สามารถนำทรัพย์สินเหล่านั้นไปหาประโยชน์ได เพราะไม่ใช่ธุรกิจหรือหน้าที่หลักของสถาบันการเงิน จึงนำทรัพย์สินดังกล่าวออกมาประกาศขายใหม่ ซึ่งเรียกว่าทรัพย์สินรอการขาย(NPA : Non Performing Asset)

*แผนภูมิวงกลมแสดงสัดส่วนทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร 4 แห่ง*




*แผนภูมิที่ 4 แสดงสัดส่วนทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร 4 แห่ง*

จากแผนภูมิที่ 4 แสดงให้เห็นถึงสัดส่วนคงค้างของทรัพย์รอการขายในแต่ละสถาบันการเงินว่ามีสัดส่วนมากน้อยของรูปแบบทรัพย์รอการขาย เช่น บ้านเดี่ยว ที่ดินเปล่า ทาวน์เฮาส์ คอนโด เป็นเท่าไร (ธนาคารกรุงไทย 2555, ธนาคารไทยพาณิชย์ 2555, ธนาคารออมสิน 2555, ธนาคารอาคารสงเคราะห์ 2555)

**3.3 การขายทรัพย์สินรอการขาย**

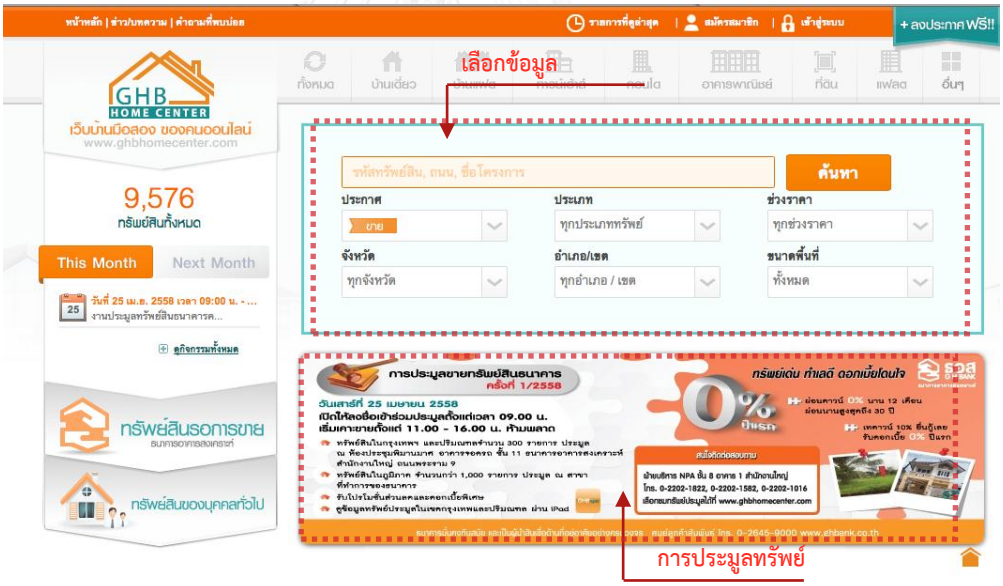
จากการที่มีทรัพย์สินรอการขายจำนวนมากในสถาบันการเงินทางสถาบันการเงินจึงจำเป็นต้องระบายทรัพย์สินรอกาขายเหล่านี้ออกจากระบบให้มากที่สุด เพื่อสภาพคล่องของธนาคาร หรือตามกฎหมายที่ระบุไว้ว่าไม่ให้ถือทรัพย์ไม่เกิน 5-10 ปี ทำให้สถาบันการเงินจึงมีมาตรการประกาศขายทรัพย์สินรอการขาย เพื่อให้ผู้ที่สนใจได้เข้ามาเลือกซื้อ ซึ่งส่วนใหญ่การขายของสถาบันการเงินนั้นจะมีมูลค่าต่ำกว่าราคาตลาด และมีข้อเสนอต่างๆที่น่าสนใจ เช่น ดอกเบี้ยต่ำ เงินค่าธรรมเนียมต่ำ ลดราคาทรัพย์ และอื่นๆ เพื่อดึงดูดและจูงใจให้ผู้สนใจได้ตัดสินใจเลือกซื้อได้ง่ายขึ้น มีข้อเปรียบเทียบที่ดีกว่า การซื้อบ้านมือสองปกติ หรือบ้านมือหนึ่งในบริเวณละแวกใกล้เคียงและยังได้สินเชื่อจากธนาคารไม่ยากอีกด้วย ซึ่งมาตรการหรือนโยบายของแต่ละสถาบันการเงินก็แตกต่างกันไป จากจำนวนทรัพย์สินรอการขายที่มี หรือสภาพคล่องของสถาบันการเงินนั้นๆ ซึ่งการขายนั้นมีอยู่หลักๆด้วยกัน 3 วิธี คือ 1. ขายโดยตรงจากสถาบันการเงิน เป็นวิธีการขายปกติทั่วไปซึ่งผู้ซื้อสามารถติดต่อพนักงานที่เกี่ยวข้องได้ จากการเห็นป้ายประกาศหรือการประกาศโดยตรงจากสถาบันการเงิน 2. ขายผ่านเวปไซต์ วิธีนี้จะทำให้เห็นทรัพย์จำนวนมากจากธนาคารและสามารถเลือกชมได้ ที่หากพอใจในทรัพย์ไหนของธนาคารก็สามารถติดต่อกับเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องได้โดยตรง 3. ขายผ่านงานมหกรรมรวมหลากหลายธนาคารเพื่อมาจัดขาย ในงานใหญ่ๆจะมีอยู่ด้วยกัน 2 งาน ต่อปี คือ งานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดและสินเชื่อแห่งปี และงานบ้านและคอนโด ซึ่งเป็นการรวมสถาบันการเงินกว่า 7 สถาบันการเงิน มาแสดงทรัพย์รอการขายภายในงาน มีโปรโมชั่น การลดราคา สินเชื่ออัตราพิเศษกว่าปกติ และสามารถเปรียบเทียบข้อมูลของทรัพย์แต่ละธนาคารได้ ผู้สนใจสามารถเลือกซื้อได้หลาก หลายกว่าและมีสิทธิพิเศษกว่าการซื้อปกติทั่วไป งานย่อยๆจะเป็นงานโฮมบายเออร์โฟกัส (Home Buyer Focus), มันนี่เอ็กส์โปร์(Money Expo) และงานมหกรรมบ้านธนาคาร ซึ่งงานย่อยเล่านี้จะจัดในตามห้างสรรพสินค้า หรือศูนย์ประชุมสำคัญของจังหวัดใหญ่ๆ เช่น กรุงเทพฯ, เชียงใหม่ , ชลบุรี(พัทยา), สงขลา(หาดใหญ่) ที่การกระจายการขายต่างจังหวัดมากเกินไปทำให้ธนาคารไม่สามารถเข้าร่วมได้จำนวนมากเนื่องจาก ฐานของNPA ในแต่ละธนาคารไม่เหมือนกันทำให้ไม่สะดวกในการร่วมงานจัดแสดงทรัพย์รอการขาย

*ตารางแนวทางการจัดจำหน่ายทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน*

| ธนาคาร | ธอส GHBANK | ออมสิน | กรุงไทย | SCB |
|---|---|---|---|---|
| หน่วยงาน | ฝ่ายบริหารทรัพย์สิน | ฝ่ายจัดการทรัพย์สินรอการขาย | ส่วนจัดการทรัพย์สิน | ฝ่ายทรัพย์สินธนาคาร |
| ช่องทางการขาย | - จัดประมูลขายทอดตลาด<br>- พนักงานขาย<br>- งานมหกรรมต่างๆ<br>- เวปไซต์ ghbhomecenter.com | - พนักงานขาย<br>- งานมหกรรมต่างๆ<br>- เวปไซต์ properties.gsb.or.th | - พนักงานขาย<br>- งานมหกรรมต่างๆ<br>- เวปไซต์ npashowroom.ktb.co.th | - พนักงานขาย<br>- งานมหกรรมต่างๆ<br>- เวปไซต์ npashowroom.ktb.co.th<br>- สิ่งพิมพ์ โฆษณา |

*ตารางที่ 2 แสดงแนวทางการจำหน่ายทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน*

*ภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์*

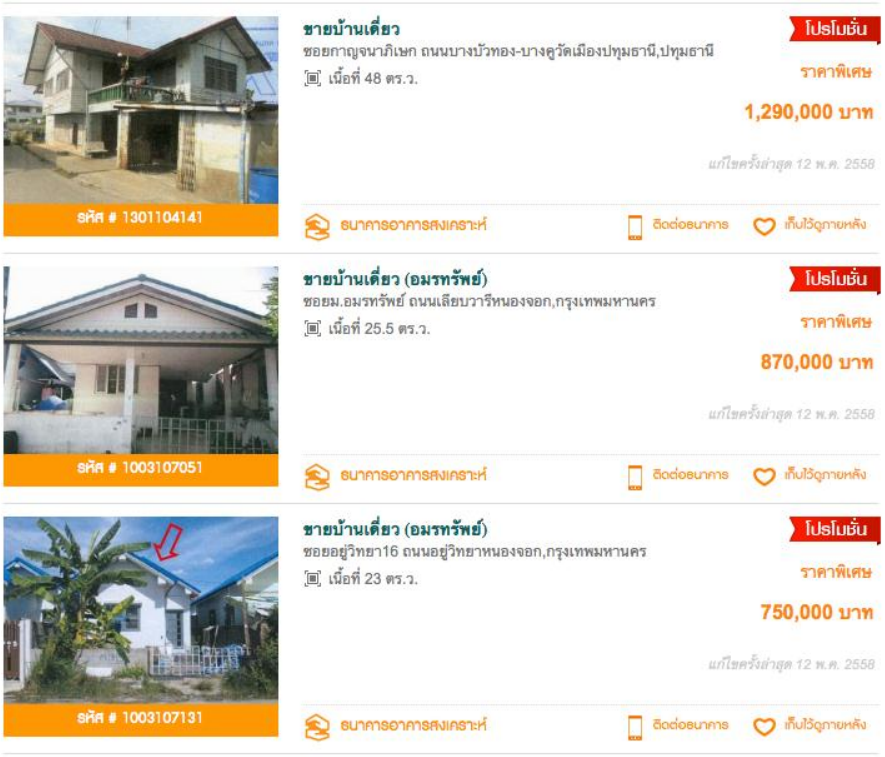



*ภาพที่ 1 แสดงภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคาสงเคราะห์*

ผู้สนใจซื้อทรัพย์สินรอการขายธนาคารอาคารสงเคราะห์สามารถกรอกข้อมูลที่สนใจได้ในช่อง “ค้นหา” เช่น รหัสทรัพย์สิน, ถนน, ชื่อโครงการ และสามารถเลือกประเภทได้ คือ บ้านเดี่ยว, ทาวน์เฮาส์, คอนโด, หรือ ที่ดิน, ช่วงราคาที่สนใจ, จังหวัด, เขต, และขนาดพื้นที่ที่

ต้องการได้ มากไปกว่านั้นธนาคารอาคารสงเคราะห์ยังมีการประมูลทรัพย์ที่จะมีข้อเสนอต่างๆที่น่าสนใจแสดงอยู่ในเวปไซต์เพื่อให้ผู้สนใจได้ติดตามในรายละเอียดได้ต่อไป

*ภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ประเภทบ้านเดี่ยว*




*ภาพที่ 2 แสดงภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ประเภทบ้านเดี่ยว*

เมื่อทำการเลือกทรัพย์ที่สนใจไปแล้วหน้าที่ปรากฏจะเป็นดังภาพที่ 2 ในที่นี้ได้เลือกประเภทบ้านเดี่ยวซึ่งข้อมูลของบ้านเดี่ยวก็จะปรากฏขึ้นที่จะแสดงสถานที่ตั้งของทรัพย์นั้น รหัสของทรัพย์ ขนาดพื้นที่ ราคาที่ปรับปรุงล่าสุด โปรโมชั่นมีอะไรบ้างก็สามารถเลือกเข้าไปชมได้

*ภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารออมสิน*

*ภาพที่ 3 แสดงภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารออมสิน*

ผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขายธนาคารออมสินสามารถ กรอกรหัสทรัพย์สินได้ในช่องรหัสทรัพย์สิน หากมีทรัพย์ที่สนใจอยู่แล้ว เพื่อสืบค้นข้อมูลที่สนใจเพิ่มเติม เช่น ขนาด ราคา รูป ที่ตั้งของทรัพย์สินรอการขายที่สนใจได้ และสามารถค้นหาทรัพย์อื่นๆที่สนใจได้ตามประเภท จังหวัด หรือราคาที่สนใจได้

*ภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารออมสินประเภทบ้านเดี่ยว*

ลำดับที่ 1 - 15 ของ 726
หน้าแรก | หน้าที่แล้ว | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 | หน้าต่อไป | หน้าสุดท้าย | ดูทั้งหมด

| ทรัพย์สินรอการขาย | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| ลำดับ | รหัสทรัพย์สิน | ประเภท | เนื้อที่ (ตรว.) | ที่ตั้ง | ราคา (บาท) |
| 1 | PTT550004 | บ้านเดี่ยว | 227.90 | อ. คลองหลวง จ. ปทุมธานี | 7,500,000 |
| 2 | SPN560007 | บ้านเดี่ยว | 81.00 | อ. บางพลี จ. สมุทรปราการ | 6,800,000 |
| 3 | PTT560067 | บ้านเดี่ยว | 129.00 | อ. ลำลูกกา จ. ปทุมธานี | 6,300,000 |
| 4 | NON570009 | บ้านเดี่ยว | 98.60 | อ. บางใหญ่ จ. นนทบุรี | 6,300,000 |
| 5 | CMI570015 | บ้านเดี่ยว | 798.00 | อ. หางดง จ. เชียงใหม่ | 6,000,000 |
| 6 | PTT570048 | บ้านเดี่ยว | 89.20 | อ. ธัญบุรี จ. ปทุมธานี | 6,000,000 |
| 7 | CBR560002 | บ้านเดี่ยว | 124.00 | อ. บางละมุง จ. ชลบุรี | 5,500,000 |
| 8 | BKK570049 | บ้านเดี่ยว | 75.60 | อ. สายไหม จ. กรุงเทพฯ | 5,500,000 |
| 9 | BKK560040 | บ้านเดี่ยว | 82.00 | อ. บางขุนเทียน จ. กรุงเทพฯ | 5,000,000 |
| 10 | NON570044 | บ้านเดี่ยว | 71.80 | อ. บางใหญ่ จ. นนทบุรี | 5,000,000 |
| 11 | CMI560005 | บ้านเดี่ยว | 211.60 | อ. แม่ริม จ. เชียงใหม่ | 5,000,000 |
| 12 | SPN5501 | บ้านเดี่ยว | 120.00 | อ. พระสมุทรเจดีย์ จ. สมุทรปราการ | 5,000,000 |
| 13 | SPN570005 | บ้านเดี่ยว | 53.70 | อ. บางพลี จ. สมุทรปราการ | 4,500,000 |
| 14 | SPN560009 | บ้านเดี่ยว | 61.00 | อ. บางพลี จ. สมุทรปราการ | 4,500,000 |
| 15 | CMI5449 | บ้านเดี่ยว | 167.00 | อ. สันทราย จ. เชียงใหม่ | 4,500,000 |

*ภาพที่ 4 แสดงภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารออมสินประเภทบ้านเดี่ยว*

เมื่อเลือกทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยวที่ต้องการได้แล้วจะปรากฏดังภาพที่ 4 โดยจะแสดงบ้านเดี่ยวไล่ลำดับราคาตั้งแต่ราคาสูงไปยังราคาต่ำ ที่จะแสดงข้อมูล พื้นที่ ทำเลที่ตั้งและราคาไว้ให้ผู้สนใจได้เลือกชม

*ภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทย*

*ภาพที่ 5 แสดงภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทย*

ผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขายของธนาคารกรุงไทย สามารถกรอกข้อมูลที่ต้องการได้ตรงด้านบนเวปไซต์ดังภาพที่ 5 สามารถกรอกข้อมูลรหัสทรัพย์ ประเภททรัพย์ ราคา ทำเลที่ต้องการได้ นอกจากนั้นธนาคารกรุงไทยได้มีการแบ่งหัวเรื่องของประเภททรัพย์เพิ่มเติม เช่น ประเภททรัพย์สินที่อยู่อาศัย ทรัพย์สินเพื่อการพาณิชย์ ทรัพย์สินประเภทที่ดิน ทรัพย์สินประเภทอื่นๆ เช่น เครื่องจักร สิทธิการเช่าต่างๆ เพื่อความสะดวกของผู้สนใจที่สามารถเลือกหัวข้อได้

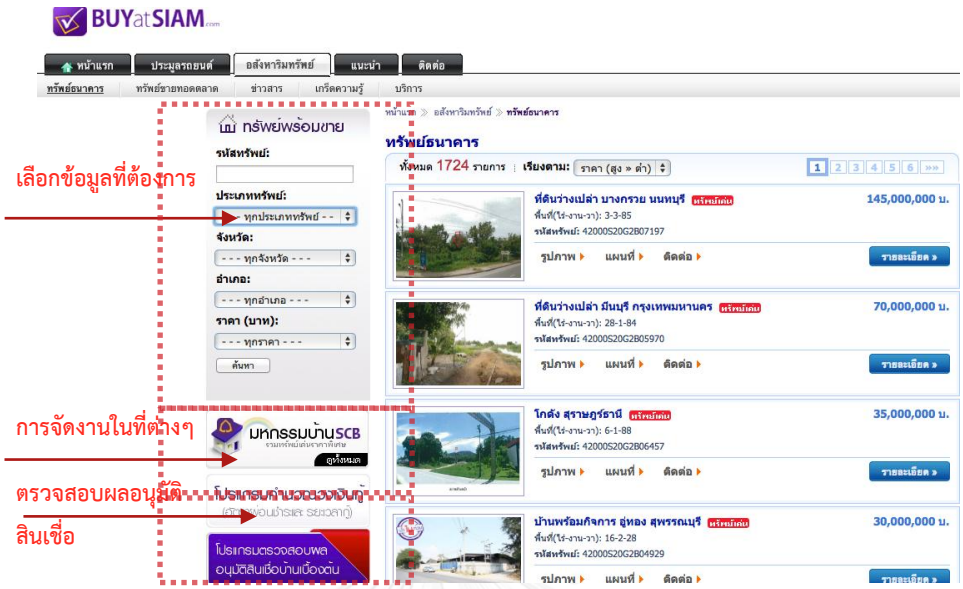
*ภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทยประเภทบ้านเดี่ยว*

*ภาพที่ 6 แสดงภาพเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทย ประเภทบ้านเดี่ยว*

เมื่อเลือกประเภททรัพย์รอการขายเป็นบ้านเดี่ยวแล้วหน้าเวปไซต์จะปรากฏเป็นดังรูป 6 จะแสดงเป็นรูปภาพของทรัพย์ ทำเลที่ตั้ง, พื้นที่, ราคา, รหัสทรัพย์, แผนที่, เลขที่เอกสารสิทธิ์ เพื่อให้ผู้ที่สนใจสามารถพิจารณาเลือกชมทรัพย์ได้ ว่าตรงกับความต้องการของตนหรือไม่ ซึ่งธนาคารเองก็ได้นำรูปภาพบรรยากาศในบริเวณใกล้เคียงของบ้านมาแสดงด้วย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

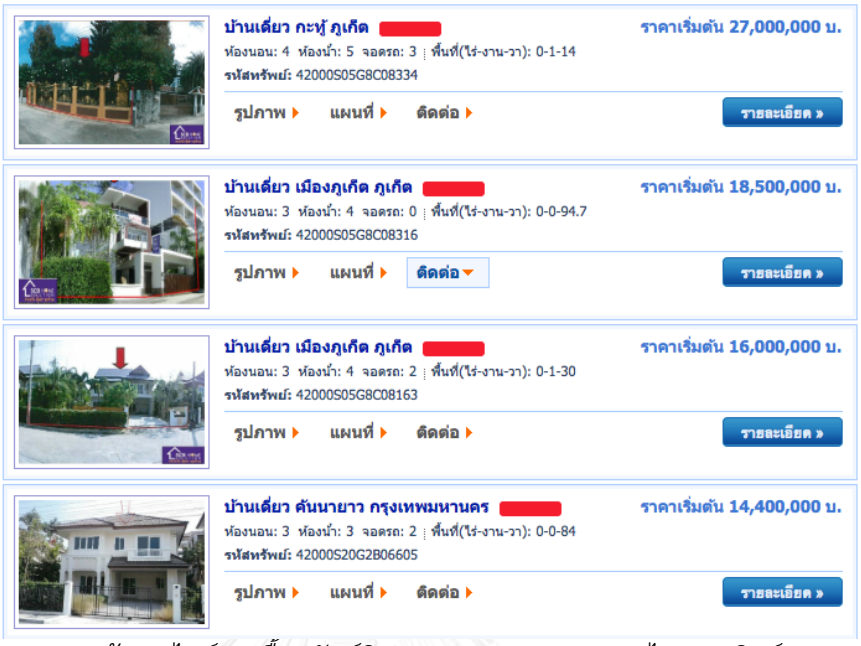
*ภาพหน้าเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารไทยพาณิชย์*




*ภาพที่ 7 แสดงภาพหน้าเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารไทยพาณิชย์*

การเลือกซื้อทรัพย์รอการขายทางระบบออนไลน์ของธนาคารไทยพาณิชย์ ผู้เลือกซื้อสามารถเลือกข้อมูลที่ต้องการได้ทางซ้ายมือของรูปภายที่ 7 เช่น เลือกประเภททรัพย์แล้วสามารถกดค้นหาเพื่อดูทรัพย์ตามประเภทที่ต้องการได้ทันที ซึ่งสามารถระบุโซนในการค้นหาได้ด้วย คือ สามารถเลือกจังหวัดและอำเภอที่ต้องการค้นหาได้ด้วย นอกจากนั้นยังมีลิงค์ที่นำไปยังหน้าเวปเพจที่แสดงการจัดงานในที่ต่างๆของธนาคารด้วย โดยผู้ที่สนใจสามารถติดตามได้ทางเวปเพจดังกล่าวได้เลย การตรวจสอบผลอนุมัติสินเชื่อเบื้องต้นของธนาคารก็สามารถตรวจสอบได้เช่นกัน ตามลิงค์โปรแกรมตรวจสอบผลอนุมัติสินเชื่อบ้านเบื้องต้นได้ ผู้สนใจซื้อทรัพย์สามารถจำลองการอนุมัติสินเชื่อเบื้องต้นได้จากโปรแกรมนี้

*ภาพหน้าเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารไทยพาณิชย์ประเภทบ้านเดี่ยว*



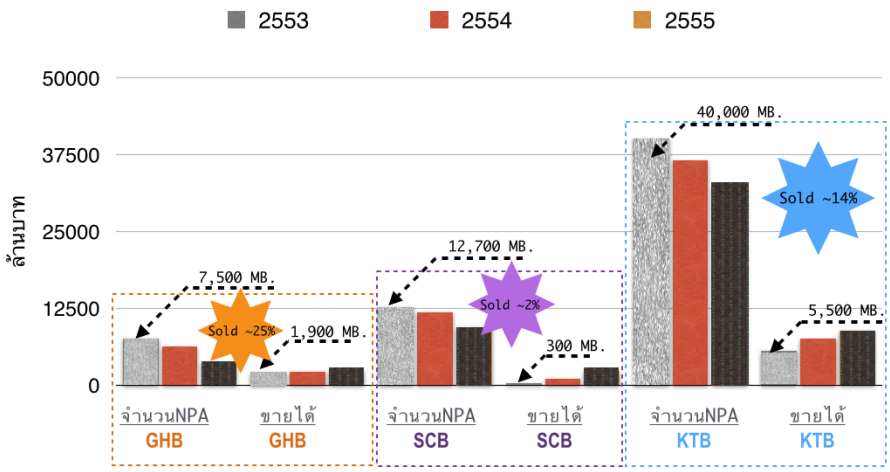

*ภาพที่ 8 แสดงภาพหน้าเวปไซต์การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารไทยพาณิชย์ประเภทบ้านเดี่ยว*

เมื่อเลือกทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยวหน้าเวปที่แสดงจะขึ้นเป็นดังภาพที่ 8 จะแสดงที่ตั้งของทรัพย์ ราคาเริ่มต้น, พื้นที่ของตัวทรัพย์ รหัสทรัพย์ รูปภาพเพิ่มเติม แผนที่ทรัพย์ การติดต่อพนักงาน และมีประโยชน์ใช้สอยภายในว่ามีห้องนอนกี่ห้อง ห้องน้ำกี่ห้อง ที่จอดรถกี่คัน เพื่อเป็นการประเมินศักยภาพทรัพย์ว่าสามารถใช้งานได้มากน้อยเพียงใด เพื่อทำการตัดสินใจซื้อทรัพย์ต่อไป

การขายทรัพย์สินรอการขายทางเวปไซต์ออนไลน์ เป็นการขายที่ถือว่ามีความสำคัญมากต่อการขายทรัพย์สินรอการขาย เนื่องจากลูกค้าสามารถสืบค้นข้อมูลของทรัพย์และรู้ข้อมูลเบื้องต้นของทรัพย์ได้ตลอด ตั้งแต่รูปแบบทรัพย์ ทำเลที่ตั้ง ราคาของทรัพย์ และขนาดพื้นที่ได้ โดยแต่ละธนาคารก็มีหน้าเวปไซต์ในการขายแตกต่างกันออกไป เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ก็จะมีการประมูลทรัพย์ในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งในเวปไซต์จะระบุวันเวลา และสถานที่ที่จะประมูลทรัพย์ไว้ สามารถดูข้อมูลของทรัพย์ที่จะจัดประมูลได้ โปรโมชั่นต่างๆ เพื่อให้ผู้ที่สนใจมีช่วงเวลาในการตัดสินใจและวางแผนการซื้อทรัพย์ที่สนใจได้, ธนาคารกรุงไทยมีทรัพย์ที่แบ่งประเภทไว้เป็นหมวดหมู่ คือ ทรัพย์สินประเภทที่อยู่อาศัย, ทรัพย์สินเพื่อการพาณิชย์, ทรัพย์สินประเภทที่ดิน, และทรัพย์สินประเภทอื่นๆ เช่น เครื่องจักร, ธนาคารไทยพาณิชย์มีการแสดงข้อมูลการจัดงานมหกรรมบ้าน SCB ไว้ในที่ต่างๆ เช่น ห้างสรรพสินค้าชั้นนำตามมุมเมืองต่างๆ และนอกจากนั้นยังสามารถตรวจสอบผลอนุมัติสินเชื่อเบื้องต้นในเวปไซต์เพื่อการตัดสินใจซื้อได้

ทรัพย์สินรอการขายเป็นทรัพย์ที่จำเป็นต้องรู้ข้อมูลเบื้องต้นของทรัพย์ คือ ราคา, รูปแบบทรัพย์, ทำเลที่ตั้ง, และสภาพของทรัพย์ เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจเลือกซื้อทรัพย์ที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อมาก การออกแบบเวปไซต์ให้ดูน่าสนใจ เข้าใจง่าย ก็เป็นเรื่องสำคัญต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้สนใจ และข้อมูลที่ให้นั้นต้องเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจของผู้สนใจซื้อด้วยถึงแม้ว่าการจัดจำหน่ายหรือการใช้กลยุทธ์ในการขายรูปแบบต่างๆ ของแต่ละธนาคารเอง แต่จำนวนยอดทรัพย์สินรอการขายรวมทั้งหมดต่อปีก็ลดไปไม่มากนัก ตามแผนภูมิที่ 5

*จำนวนทรัพย์รอการขายที่มีอยู่ในแต่ละสถาบันการเงินและจำนวนทรัพย์รอการขายที่ขายได้ในปี 2553-2555*




*แผนภูมิที่ 5 แสดงจำนวนทรัพย์รอการขายที่มีอยู่ในแต่ละสถาบันการเงินและจำนวนทรัพย์รอการขายที่ขายได้ในปี 2553-2555 (รายงานประจำปี 2553-2555 ธนาคารอาคารสงเคราะห์, ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารกรุงไทย)*

ซึ่งต่อจำนวนการขายได้และจำนวนทรัพย์สินรอการขาย ที่มีอยู่ส่วนใหญ่จะเป็นร้อยละไม่เกิน 25 ขายได้และคงเหลือร้อยละ 75 ตามแผนภูมิที่ 5 ซึ่งเป็นจำนวนที่จะคงค้างต่อไปในปีหน้า แต่สถาบันการเงินบางแห่งก็มีบริษัทบริหารสินทรัพย์มาซื้อทรัพย์สินรอการขายไปบริหารเอง จึงอาจทำให้สัดส่วนดูน้อยลง แต่การซื้อเป็นนั้นส่วนใหญ่จะเป็นทรัพย์สินที่มีศักยภาพที่ดี และไม่ชำรุดทรุดโทรมมากนัก หรืออาจจะอยู่ในทำเลที่ตั้งที่น่าสนใจ ซึ่งทรัพย์สินที่เหลือจากบริษัทบริหารทรัพย์สินที่ไม่ได้ซื้อไปก็จะตกอยู่กับธนาคารที่มีหน้าที่ต้องระบายทรัพย์เหล่านี้ออกไป

*รายชื่อแสดงการตั้งบริษัทบริหารทรัพย์สินของสถาบันการเงิน*

| สถาบันการเงิน | ชื่อบริษัทบริหารสินทรัพย์ | วันที่ได้รับอนุมัติจาก ธปท. | มูลค่าสินทรัพย์ด้วยคุณภาพที่โอนมา (ล้านบาท) |
|---|---|---|---|
| 1. ธนาคารไทยพาณิชย์ | บริษัทบริหารสินทรัพย์จตุจักร | 28 ม.ค. 2543 | 32,000 |
| 2. ธนาคารกรุงไทย | บริษัทบริหารสินทรัพย์สุขุมวิท | 31 พ.ค. 2543 | 537,000 |
| 3. ธนาคารกรุงเทพ | บริษัทบริหารสินทรัพย์ทวี | 30 ธ.ค. 2542 | 2000 |
| 4. ธนาคารกสิกรไทย | 1). บริษัทบริหารสินทรัพย์ธนบุรี<br>2). บริษัทบริหารสินทรัพย์จันทบุรี | 31 ส.ค. 2542 | 64,000 |

*ตารางที่ 3 แสดงรายชื่อสถาบันการเงินที่เปิดบริษัทบริหารทรัพย์สินของสถาบันการเงิน*

## 3.4 งานบ้านและคอนโดและงานมหกรรมขายทรัพย์ NPA ต่างๆ

3.4.1 งานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดและสินเชื่อแห่งปี

จากการที่มีทรัพย์สินรอการขายเป็นจำนวนมาก จึงเกิดการรวมกลุ่มของสถาบันการเงินขึ้น เพื่อจัดงานมหกรรมสินเชื่อขึ้น เป็นงานมหกรรมขายทรัพย์สินรอการขายที่รวมทรัพย์สินทุกประเภทกว่า 7 สถาบันการเงินที่มาจัดแสดงทรัพย์สินรอการขายจำนวนมาก มีข้อเสนอทางสินเชื่อที่น่าสนใจ เช่น ได้ส่วนลดของทรัพย์ ได้สินเชื่อในราคาพิเศษกว่าปกติ ได้รับบริการช่วยเหลือทางด้านสินเชื่อ ได้เลือกทรัพย์ที่หลากหลายจากหลายสถาบันการเงิน มีสถาบันการเงินที่หลากหลายมาจัดแสดงทรัพย์สินรอการขาย เช่น ธนาคารไทยพาณิชย์, ธนาคารกรุงไทย, ธนาคารกสิกรไทย, ธนาคารกรุงเทพ, ธนาคารอาคารสงเคราะห์, ธนาคารออมสิน, ธนาคารกรุงศรีฯ, ธนาคารธนชาต, ฯลฯ ซึ่งอาจจะแตกต่างกันไปในแต่ละปีขึ้นอยู่กับนโยบายทางธนาคารนั้นๆว่าจะเข้าร่วมงานหรือไม่ซึ่งถูกจัดโดยสมาคมสินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยส่วนใหญ่จะจัดขึ้นที่ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ช่วงปลายเดือนสิงหาคม (สมาคมสินเชื่อที่อยู่อาศัย 2557)

*<u>แผนผังการจัดงานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดฯและสินเชื่อแห่งปี 2557</u>*

*แผนผังที่ 2 แสดงแผนผังการจัดงานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดฯ และสินเชื่อแห่งปี 2557 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์*

จากผังงานจะแสดงให้เห็นถึงจำนวนสถาบันการเงินต่างๆ ที่เขาร่วมจัดขายทรัพย์สินรอการขายจำนวนมาก และผู้สนใจสามารถเดินดูงาน เพื่อเปรียบเทียบและเลือกซื้อทรัพย์รอการขายได้สะดวก โดยงานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดฯ และสินเชื่อแห่งปี จะประกอบด้วยงานหลายงาน เช่น งานขายบ้านมือ 1 งานรับสร้างบ้าน และงานขายทรัพย์รอการขาย ซึ่งจากความร่วมมือของสมาคมสินเชื่อที่อยู่อาศัยสมาคมสินเชื่อที่อยู่อาศัย เดิมชื่อ ชมรมสินเชื่อที่อยู่อาศัย เป็นองค์กรความร่วมมืออิสระและอาจกล่าวได้ว่าเป็นองค์กรแรกที่จัดตั้งขึ้นโดยความสมัครใจระหว่างหน่วยงานรัฐ องค์กรเอกชน นักวิชาการและประชาชนทั่วไป อันประกอบด้วย ธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารอาคารสงเคราะห์ การเคหะแห่งชาติ ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ บริษัทประกันชีวิต และอาจารย์ในมหาวิทยาลัย ผู้ประกอบการ และบุคคลทั่วไป ทั้งนี้เพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางเผยแพร่ข่าวสารข้อมูลด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เป็นประโยชน์ต่อสมาชิก ส่งเสริมความรู้ทางวิชาการในอันที่จะพัฒนาเพื่อยกระดับมาตรฐาน และเพิ่มขีดความสามารถในการจัดบริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยให้เกิดความสะดวกรวดเร็วและเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการและผู้ต้องการมีบ้านได้อย่างทั่วถึงในเวลาพอสมควร

รวมทั้งจะเป็นองค์กรหนึ่งที่รวบรวมปัญหา และข้อเสนอแนะในการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อเสนอแนะต่อทางราชการให้เป็นผู้พิจารณาแก้ไขปัญหาได้อย่างตรงจุดและเหมาะกับสถานการณ์

*ภาพบรรยากาศงานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดฯและสินเชื่อแห่งปี 2557*

*ภาพที่ 9 แสดงบรรยากาศงานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดฯ และสินเชื่อแห่งปี 2557*

**วัตถุประสงค์ของสมาคมสินเชื่อ**

เพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารและข้อมูลด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เป็นประโยชน์ต่อสมาชิก

1. เพื่อส่งเสริมความรู้ทางวิชาการ และเทคนิคสมัยใหม่ในการบริหารสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น
2. เพื่อส่งเสริมความร่วมมือและความสัมพันธ์อันดีระหว่างสถาบันการเงินต่างๆ ที่ให้บริการด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย
3. เพื่อให้ข้อคิดและข้อเสนอแนะในการกำหนดนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่อยู่อาศัยและภาวะการเงินของประเทศ
4. เพื่อเป็นศูนย์กลางในการร่วมมือประสานงานกับองค์กรต่างๆที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อที่อยู่อาศัยในต่างประเทศ

จากการที่สมาคมสินเชื่อเปรียบเสมือนเป็นตัวกลางที่ประสานงานระหว่างสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อช่วยเหลือและประชาสัมพันธ์ข่าวสาร รวบรวมข้อมูลและข้อคิดเห็นจาก

สถาบันการเงินต่างๆ เพื่อเสนอนโยบายต่างๆที่จะช่วยเหลือสถาบันการเงินแต่ละแห่งตามข้อมูลและปัญหาที่พบและมากไปกว่านั้นยังสามารถเชื่อมโยงสถาบันการเงินระหว่างประเทศเพื่อประสานงานความรวมมือต่างๆในการพัฒนาสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้ดีขึ้นอีกด้วย

3.4.2 ระเบียบ เงื่อนไข ข้อสัญญา และวิธีการซื้อบ้านมือสอง งานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดและสินเชื่อ 2557

ข้อ 1. ในวันซื้อบ้านมือสองให้ผู้สนใจเข้าซื้อลงชื่อ ที่อยู่ รายการบ้านมือสองที่จะซื้อลงในแบบคำขอจองซื้อบ้านมือสอง ซึ่งธนาคารจัดให้ในวันงาน NPA&RESALE HOME 2014 พร้อมกับแสดงสำเนาบัตรประจำตัวต่อธนาคาร โดยเริ่มตั้งแต่เวลา 10.00 น. เป็นต้นไป โดยธนาคารจะนัดเปิดซองในภายหลังสำหรับทรัพย์ที่มีผู้สนใจลงชื่อจองซื้อในรายการทรัพย์เดียวกันหลายราย และธนาคารจะขายให้แก่ผู้ที่เสนอราคาสูงสุดเท่านั้น

ข้อ 2. บ้านมือสองที่ธนาคารนำออกขาย ธนาคารขายตามสภาพทรัพย์ที่เป็นอยู่ปัจจุบัน

ข้อ 3. ผู้ซื้อในนามบุคคลอื่นหรือในนามนิติบุคคลต้องแสดงหนังสือมอบอำนาจ ต่อธนาคารก่อนการซื้อ หากไม่แสดงหนังสือมอบอำนาจ ธนาคารจะถือว่า ผู้ลงชื่อซื้อกระทำในนามของตนเอง และในการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ ผู้ซื้อจะขอเปลี่ยนใส่ชื่อผู้อื่นโดยอ้างว่าตนเป็นตัวแทนมิได้

ข้อ 4. ธนาคารสงวนสิทธิ์ในการถอนบ้านมือสองรายการหนึ่งรายการใด ออกจากการขายได้ และสงวนสิทธิ์ในการกำหนดเงื่อนไข และวางข้อกำหนดอันชอบด้วยกฎหมายในการขายครั้งนี้

ข้อ 5. ในการชำระราคาผู้ซื้อได้ต้องทำสัญญาจะซื้อจะขาย และชำระเงินตามระเบียบของธนาคารในระยะเวลาที่ธนาคารกำหนด ส่วนที่เหลือให้ดำเนินการดังนี้

5.1 กรณีชำระเงินส่วนที่เหลือทั้งหมดครั้งเดียวเป็นเงินสด หรือ แคชเชียร์เช็ค ภายในวันที่ 1-5 กันยายน 2557 และให้แจ้งวันที่จะขอรับโอนกรรมสิทธิ์ต่อเจ้าหน้าที่

5.2 หากผู้ซื้อได้ประสงค์จะขอสินเชื่อกับธนาคาร ธนาคารจะพิจารณาให้สินเชื่อไม่เกินร้อยละ 90 ของราคาประเมิน แต่ไม่เกินร้อนละ 90 ของราคาที่ซื้อได้(ยกเว้นอาคารแฟลต) ให้สินเชื่อไม่เกินร้อยละ 80 ส่วนที่ขาดผู้ซื้อได้ต้องชำระให้ครบถ้วนทันทีและยื่นขอสินเชื่อภายในวันที่ 1-5 กันยายน 2557 โดยธนาคารพิจารณาให้สินเชื่อพิเศษ อัตราดอกเบี้ย 0% ระยะเวลา 1 ปี

5.3 หากผู้ซื้อได้ประสงค์ขอผ่อนชำระเงินดาวน์(ร้อยละ 10 ของราคาที่ซื้อได้) ให้ทำสัญญาจะซื้อจะขายภายในวันที่ 1-5 กันยายน 2557 โดยสามารถผ่อนชำระเงินดาวน์ได้ไม่เกิน 12 เดือนไม่เสียดอกเบี้ย(ยกเว้นอาคารแฟลต ต้องชำระเงินดาวน์ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20 ของราคาซื้อทรัพย์เป็นเวลา 24 เดือน ไม่เสียดอกเบี้ย) และหากประสงค์จะเข้าอยู่อาศัยต้องชำระเงินประกันไม่ต่ำกว่า

ร้อยละ 15 ของราคาที่ซื้อ ซึ่งเมื่อผ่อนชำระเงินดาวน์ครบแล้วให้ขอสินเชื่อได้ไม่เกินร้อยละ 90 ของราคาที่ซื้อได้ และอัตราดอกเบี้ยเป็นไปตามประกาศของธนาคาร

5.4 กรณีลูกหนี้เดิม บิดามารดา รวมทั้งบุตร หากซื้อทรัพย์ได้จะต้องชำระหนี้ส่วนที่เหลือหลังจากที่การบังคับคดีให้แล้วเสร็จ ก่อนการโอนกรรมสิทธิ์ หากผู้ซื้อไม่ได้ดำเนินการภายในกำหนดระยะเวลาตาม 5.1, 5.2, 5.3, 5.4 ข้างต้นธนาคารจะริบเงินมัดจำ

5.5 กรณีที่ผู้ซื้อเคยมีประวัติผิดเงื่อนไขการชำระเงินกู้หรือการซื้อทรัพย์กับธนาคาร ธนาคารขอสงวนสิทธิ์ไม่พิจารณาให้ใช้เงื่อนไขผ่อนชำระเงินดาวน์ 12 เดือน รวมถึงสิทธิในการพิจารณาสินเชื่อ

5.6 หากผู้ซื้อเคยมีประวัติการซื้อทรัพย์กับธนาคารสถานะขายมัดจำรวมกับแปลงที่ซื้อใหม่ในครั้งนี้เกิน 5 สัญญา (หรือ 10 สัญญาในกรณีทรัพย์ในส่วนภูมิภาค) และราคาซื้อในครั้งนี้รวมกับราคาทรัพย์ที่ซื้อไปแล้ว รวมกับวงเงินกู้ปัจจุบันเกิน 10 ล้านบาท ผู้ซื้อจะต้องซื้อเป็นเงินสดเท่านั้น

ข้อ 6. ท่านที่ซื้อบ้านมือสองได้แล้วจะขอสินเชื่อเพิ่มเพื่อต่อเติม หรือปลูกสร้างอาคารก็ได้ โดยธนาคารจะพิจารณาให้ตามระเบียบสินเชื่อของธนาคาร

ข้อ 7. ผู้ซื้อได้เป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียม ค่าภาษีอากร ตลอดจนค่าใช้จ่ายต่างๆในการโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมด

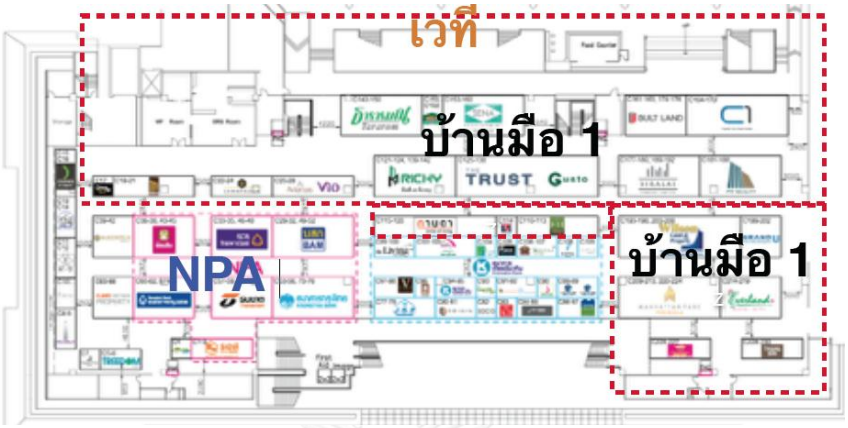
ข้อ 8. สำหรับบ้านที่ธนาคารขาย หากมีผู้อยู่อาศัย และผู้อยู่อาศัยไม่ใช่เป็นผู้ซื้อได้ธนาคารจะเชิญออกจากบ้านดังกล่าวภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ขายได้ หากผู้อยู่อาศัยไม่ออกไปภายในเวลาที่กำหนดธนาคารจะดำเนินการไล่และเรียกค่าเสียหาย ยกเว้นผู้ซื้อได้จะดำเนินการกับผู้อยู่อาศัยเอง

Chulalongkorn University

3.4.3 งานบ้านและคอนโด

งานบ้านและคอนโด เป็นงานที่รวบรวมการขายบ้าน คอนโด ทาวน์เฮาส์มือหนึ่งมือสองเยอะที่สุด และเนื่องจากสถาบันการเงินส่วนใหญ่ต้องมาเปิดบูธเพื่อสนับสนุนงาน เพื่อเปิดให้สินเชื่อแก่ผู้ที่มาขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน สถาบันการเงินต่างๆ จึงมาเปิดบูธเพื่อขายทรัพย์สินรอการขายด้วย ซึ่งมีสถาบันการเงินที่สนใจเข้าร่วมกว่า 7 สถาบันการเงิน ได้แก่ ธนาคารออมสิน ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารธนชาต ธนาคารอาคารสงเคราะห์ บริษัทบริหารสินทรัพย์กรุงเทพ จัดงานในครั้งนี้ด้วย โดยการนำสถาบันการเงินมาจำหน่ายทรัพย์รอการขาย มีจำนวนไม่ต่างกับงานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดฯ และสินเชื่อเลย ซึ่งงานนี้ถูกจัดขึ้นที่ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์เช่นกัน ช่วงเดือนตุลาคม ซึ่งครั้งที่ 31 นี้จัดขึ้นในวันที่ 9-12 ตุลาคม 2557

*<u>แผนผังการจัดงานขายทรัพย์สินรอการขายในงานบ้านและคอนโดครั้งที่ 31 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์</u>*




*แผนผังที่ 3 แสดงแผนผังงานงานบ้านและคอนโดครั้งที่ 31 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์*

การจัดงานในครั้งนี้ถูกจัดขึ้นโดยสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทยที่มีนโยบายในการสนับสนุนอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยให้มีความก้าวหน้าและพัฒนายิ่งขึ้น จึงจัดตั้งงานบ้านและคอนโดขึ้นเพื่อส่งเสริมให้ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ต่างๆมากมาย เช่น บ้าน, คอนโดมิเนียม, อพาตเมนท์, บ้านมือสอง, ทาวน์เฮาส์ ฯลฯ เพื่อให้ผู้ซื้อได้เข้าใจถึงผลิตภัณฑ์ที่ตนเองต้องการ ได้มีอสังหาริมทรัพย์หลายรูปแบบให้เลือกซื้อและพิจารณา อีกทั้งยังได้เกิดการเปรียบเทียบข้อมูลของรูปแบบอสังหาริมทรัพย์ที่สนใจได้อีกด้วย จากผังงานบ้านและคอนโดจะเห็นได้ถึงการจัดโซนการขายที่ชัดเจน ระหว่างบ้านมือ 1 และทรัพย์รอการขายที่เป็นบ้านมือสองอย่างชัดเจนโดยระเบียบและเงื่อนไขการซื้อบ้านมือสอง(ทรัพย์รอการขายเป็นเงื่อนไขเดียวกันกับงานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโดและสินเชื่อปี 2557

*ภาพบรรยากาศงานขายทรัพย์สินรอการขายภายในงานบ้านและคอนโดครั้งที่ 31*

*ภาพที่ 10 แสดงภาพบรรยากาศการขายทรัพย์สินรอการขายภายในงานบ้านและคอนโดครั้งที่ 31*

3.4.4 งานขายทรัพย์สินรอการขายอื่นๆ

นอกเหนือจากงานมหกรรมต่างๆยังมีงานขายทรัพย์สินรอการขายอื่นๆอีก ซึ่งจะจัดตามห้างสรรพสินค้า หรือตามคอมเพลกซ์มอลต่างๆ ตามมุมเมืองต่างๆ เช่น งานของโฮมบายเออร์ไกด์ จัดงานโฮมบายเออร์โฟกัส ซึ่งเป็นงานที่ขายบ้านและคอนโด มือหนึ่งมือสอง เฉพาะโซน เช่น โซนลาดพร้าว ก็จะจัดที่เซนทรัลลาดพร้าว ซึ่งครั้งนี้จัดในวันที่ 9-12 พฤศจิกายน 2557 และโซนรามอินทรา ก็จะจัดที่แฟชั่นไอซ์แลนด์ ในวันที่ 21-27 พฤศจิกายน 2557 นอกเหนือจากนั้นยังมีการจัดงานขายทรัพย์สินรอการขายต่างๆ ที่รวมกันขายอีก คือ งานมหกรรมบ้านธนาคาร จะมีการรวมทรัพย์รอการขายของแต่ละธนาคารจัดขึ้นทั่วประเทศตามจังหวัดใหญ่ๆ ได้แก่ เชียงใหม่ กรุงเทพฯ ชลบุรี(พัทยา) สงขลา(หาดใหญ่) ซึ่งเป็นการนำทรัพย์จากทั่วประเทศมาออกงานแต่ การที่จัดทั่วประเทศทำให้บางธนาคารไม่สามารถเข้าร่วมได้อย่างเต็มที่ คือ แต่ละธนาคารอาจมีฐานลูกค้าหรือทรัพย์รอการขายในแต่ละจังหวัดไม่เท่ากัน ทำให้สถาบันการเงินไม่สามารถไปจัดงานได้อย่างเต็มที่ และงานมันนี่เอ๊กซ์โปร์ ซึ่งงานส่วนใหญ่จะเน้นการทำธุรกรรมต่างๆของธนาคาร การปล่อยสินเชื่อ การลงทุนในหุ้น หุ้นกู้ ตราสารหนี้ต่างๆที่จะมาจัดแสดงให้ผู้สนใจได้ตัดสินใจเลือกซื้อเลือกชมได้ และมีการขายทรัพย์รอการขายบางส่วนซึ่งไม่มากนัก

*ภาพโปสเตอร์งานขายทรัพย์สินรอการขายย่อยทั่วไป*

*ภาพที่ 11 แสดงโปสเตอร์งานขายทรัพย์สินรอการขายย่อยทั่วไป*

**3.5 ข้อเสนอทางสินเชื่อของสถาบันการเงินภายในงานบ้านและคอนโด**

สถาบันการเงินแต่ละสถาบันการเงินก็มีเงื่อนไขแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับนโยบายและสภาพคล่องของแต่ละสถาบันการเงิน ที่จะส่งผลต่อโปรโมชั่นแต่ละสถาบันการเงิน ซึ่งภายในงานมหกรรมก็จะได้ข้อเสนอที่พิเศษกว่าซื้อเองกับสถาบันการเงิน เช่น ธนาคาร กรุงไทยเสนอลดราคาขายสูงสุดกว่า 40% ของราคาทรัพย์สินรอการขาย ค่าโอนจ่ายเพียง 1%, ธนาคารไทยพาณิชย์ฟรีค่าโอน ค่าประเมินหลักทรัพย์ฟรี และลดราคาทรัพย์สินรอการขายบางตัวสูงสุดกว่า 20% ข้อเสนอทางการเงินหรือการให้สินเชื่อก็จะมีข้อแตกต่างกันของแต่ละธนาคารที่จะมีนโยบายกำหนดการปล่อยสินเชื่อยากน้อยเพียงใด ซึ่งธนาคารไทยพาณิชย์อาจจะให้สินเชื่อกับอาชีพที่มีรายได้ไม่ประจำทุกเดือน เช่น อาชีพค้าขาย หรือนักธุรกิจ ที่ได้รายได้เป็นงวดใหญ่ๆ แต่อาจจะไม่ได้เข้ามาทุกเดือนซึ่งทางธนาคารเองก็จะมีความเสี่ยงมากในการปล่อยสินเชื่อกับอาชีพที่เสี่ยง แต่ธนาคารก็จะคิดดอกเบี้ยในราคาสูง หรือบวกค่าธรรมเนียมต่างๆที่อาจจะมีราคาสูงกว่าธนาคารอื่นๆที่ปล่อยสินเชื่อ

*ภาพโปรโมชั่นต่างๆของสถาบันการเงินภายในงานบ้านและคอนโดครั้งที่ 31*

*ภาพที่ 12 แสดงโปรโมชั่นต่างๆของสถาบันการเงินภายในงานบ้านและคอนโดครั้งที่ 31*

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

# บทที่ 4
# วิธีการดำเนินการวิจัย

ในการศึกษาพฤติกรรมผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย กรณีศึกษา ผู้ที่เข้าชมทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินในงานบ้านและคอนโดปี2557 เป็นข้อมูลที่ได้จากการสอบถามผู้ซื้อทรัพย์รอการขายภายในงานบ้านและคอนโด จากการที่สอบถามผู้ที่สนใจซื้อทรัพย์สินรอการขายถึงพฤติกรรมต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขาย เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้สนใจทรัพย์สินรอการขาย พฤติกรรมของผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย เหตุผลและการวางแผนของการซื้อทรัพย์รอการขาย เพื่อนำมาวิเคราะห์สรุปและรวบรวมข้อมูลในขั้นตอนต่อไป

## 4.1 การศึกษาและรวบรวมข้อมูลเบื้องต้น

4.1.1 การศึกษาข้อมูลปฐมภูมิ

- สังเกต สำรวจ ศึกษาข้อมูลเบื้องต้นในงานอภิมหกรรมบ้าน-คอนโด และสินเชื่อแห่งปีถึงข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับบ้านมือสอง โดยการแจกแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างย่อยจำนวน 40 คน(Pilot Study) ถึงลักษณะผู้ที่สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย พฤติกรรมและการวางแผนต่างๆอีกทั้งยังศึกษาแผนผัง และภาพรวมของงานเพื่อที่จะนำมาวางแผนการออกแบบสัมภาษณ์ และสอบถามในงานบ้านและคอนโด

- ออกแบบสอบถาม ผู้ที่มาเข้าชมงานมหกรรมบ้านและคอนโด เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อซึ่งจะได้มาแยกประเภท ลักษณะ และพฤติกรรมของผู้ซื้อทรัพย์ เหตุผลในการเลือกซื้อ ว่ามีพฤติกรรมอย่างไรต่อการเลือกซื้อซึ่งจะสัมพันธ์กับเหตุผล และการวางแผนการเลือกซื้อทรัพย์ว่าจะตัดสินใจซื้อได้ด้วยเหตุใดโดยที่ออกแบบสอบถามเพื่อรวบรวมข้อมูลขั้นต้น โดยการสุ่มตัวอย่างประชากรเชิงประมาณตามสูตร YAMANE ค่าพารามิเตอร์ความเชื่อมั่นระดับที่ 95% คลาดเคลื่อนที่ ±5% ประกอบด้วย อายุ อาชีพ รายได้ครัวเรือน รูปแบบของที่อยู่อาศัยเดิม เพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นของผู้ที่สนใจทรัพย์รอการขายนำมาวิเคราะห์ต่อไป

- รวบรวมข้อมูล สังเกต สัมภาษณ์ สอบถาม บันทึก ถ่ายภาพ ผู้ที่สนใจซื้อทรัพย์สินรอการขายภายในงานมหกรรม เกี่ยวกับเรื่องการตัดสินใจซื้อและไม่ซื้อทรัพย์สินรอการขายภายในงานบ้านและคอนโด เพื่อรวบรวมผลในการนำมาวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

4.1.2 การศึกษาข้อมูลทุตติยภูมิ

- ศึกษาข้อมูลทั่วไปของวงจรการเกิดทรัพย์สินรอการขาย จากสถิติของสถาบันการเงิน
- ศึกษาข้อมูลทรัพย์สินรอการขายว่ามีกี่ประเภท จำแนกตามสภาพทรัพย์ ทำเล เพื่อนำมาหาความสัมพันธ์ระหว่าง ผู้ซื้อทรัพย์และผู้ขายทรัพย์รอการขาย
- ศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง วรสารจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ บริษัทบริหารทรัพย์สินกรุงเทพ ข่าวจากสมาคมสินเชื่อที่อยู่อาศัย สมาคมบ้านมือสอง ที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินรอการขาย
- ศึกษาแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการซื้อบ้านมือสองเพื่อนำมาวิเคราะห์การได้มาของบ้านมือสอง
- ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับระบบสินเชื่อจาก วรสาร จุลสารและแผ่นพับจากสถาบันทางการเงินต่างๆ
- ศึกษาทฤษฎีบ้านมือสอง การเลือกซื้อบ้านมือสอง ประเภทบ้านมือสองต่างๆ

**4.2 เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย**

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ

1. แบบสอบถามที่ใช้เก็บข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งออกเป็นการแจกแบบสอบถามจำนวน 2 รอบ รอบแรกแจกกับกลุ่มตัวอย่างย่อย(Pilot Study) จำนวน 40 คน (ภาคผนวก ก.) ที่งานอภิมกรรม บ้าน-คอนโด และสินเชื่อแห่งปี เนื่องจากเป็นช่วงเวลาเริ่มต้นในการศึกษางานวิจัยในวันที่ 21-24 สิงหาคม 2557 เพื่อนำมาศึกษาลักษณะทั่วไปของผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย ศึกษาตัวแปรต่างๆที่มีจำนวนมาก และลดทอนให้เหลือตัวแปรที่สำคัญในการศึกษาแจกแบบสอบถามในงานบ้านและคอนโด (ภาคผนวก ข.) เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลร่วมกับแบบสัมภาษณ์เชิงลึก โดยกำหนดตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลทฤษฎี แนวความคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ที่จะใช้สร้างแบบสอบถามโดยแบ่งโครงสร้างออกเป็น 3 ส่วน

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

<u>ส่วนที่ 1</u> ข้อมูลทั่วไปของผู้ที่สนใจทรัพย์สินรอการขาย ได้แก่ อายุ อาชีพ รายได้ จำนวนสมาชิกในครอบครัว รูปแบบที่อยู่อาศัยเดิมเป็นแบบใด สิทธิ์ในการถือครองเป็นเจ้าของหรือเช่า

<u>ส่วนที 2</u> พฤติกรรมของผู้ที่มาเดินและเลือกซื้อทรัพย์รอการขายภายในงานบ้านและคอนโดว่ามีข้อคิดเห็นอย่างไร เช่น สาเหตุที่ต้องซื้อทรัพย์รอการขาย, สิ่งที่ทำให้ตัดสินใจเลือกทรัพย์รอการขาย, การเลือกซื้อรูปแบบทรัพย์รอการขาย ราคาที่สนใจ, ข้อเสนอที่สนใจ, ทำเลที่สนใจ, ระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์รอการขายเท่าไหร่

<u>ส่วนที่ 3</u> เหตุผลและการวางแผนในการซื้อทรัพย์รอการขาย ว่ามีเหตุผล หรือปัจจัยใดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อทรัพย์รอการขายภายในงานมหกรรมบ้านและคอนโด เพื่อระบุระยะเวลาในการตัดสินใจ, เหตุผลที่ตัดสินใจซื้อ, สิ่งที่เป็นปัจจัยในการเลือกซื้อ, สิ่งที่อยากได้รับบริการหรือปรึกษาเพิ่มเติมเพื่อตัดสินใจ

**4.3 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง**

ในการคัดเลือกกลุ่มประชากร(Population) เพื่อที่จะทำการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย กรณีศึกษา ผู้เข้าชมทรัพย์รอการขายในงานบ้านและคอนโดปี 2557 ผู้วิจัยได้มีการเลือกวิธีการสอบถามกับผู้ที่สนใจซื้อทรัพย์สินรอการขาย สัมภาษณ์พนักงานขายและพนักงานบริการสินเชื่อ และแบบบันทึกความถี่เพื่อตรวจสอบความถูกต้อง เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลที่ต้องการใช้วิเคราะห์และสรุปผลการวิจัยซึ่งมีการพิจารณากลุ่มประชากรดังนี้

กลุ่มประชากร

ผู้เข้าร่วมงานมหกรรมบ้านและคอนโด ซึ่งมีผู้เข้าร่วมงานประมาณ 80,000 คน (สมาคมอสังหาริมทรัพย์, 2557 : ออนไลน์) ซึ่งงานจะจัดในวันที่ 9-12 ตุลาคม 2557

กลุ่มประชากรตัวอย่าง

จากข้อมูลผู้ที่มาเดินงานบ้านและคอนโด มีผู้เข้าชมประมาณ 80,000 คน และเป็นผู้ที่สนใจในทรัพย์รอการขายประมาณ 20% คือเท่ากับ 16,000 คน (สมาคมอสังหาริมทรัพย์, 2557 : ออนไลน์)

กลุ่มประชากรเป้าหมาย

โดยมีจำนวนตามสูตร YAMANE ค่าพารามิเตอร์ความเชื่อมั่นที่ระดับ 95% คลาดเคลื่อนที่ ±5% ซึ่งประชากรที่สนใจจริงมาเดินงานจำนวน 16,000 คน โดยมีรายละเอียดการคำนวณดังนี้

n = N/1+Ne2

N = จำนวนประชากร หน่วย

e = ขนาดค่าความคลาดเคลื่อสูงสุดที่ผู้วิจัยยอมรับได้ ±5%

ดังนั้นจำนวนประชากรที่จะทำการศึกษาในครั้งนี้มีจำนวน**เท่ากับ 395 คน**

**4.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล**

4.4.1 การนำเสนอข้อมูลเชิงปริมาณ

รวบรวมและศึกษาข้อมูล จากสถิติ แผนภูมิ กราฟ ต่างๆที่ได้จากแบบสอบถามเพื่อนำมาวิเคราะห์และแยกแยะประเด็นในเรื่องคุณลักษณะของผู้สนใจทรัพย์รอการขาย พฤติกรรมในการเลือกซื้อ เหตุผลและการวางแผนการซื้อทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงิน

4.4.2 การนำเสนอข้อมูลเชิงคุณภาพ

รวบรวมและศึกษาข้อมูลของแบบสอบถามนำมาแยกแยะประเด็นในเรื่องปัญหาที่เกิดขึ้นจากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของข้อมูลเพื่อหาข้อมูลที่เป็นพฤติกรรมและการวางแผนของผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย

4.4.3 สรุปและวิเคราะห์ข้อมูล

4.4.3.1 วิเคราะห์และสรุปข้อมูลจากแบบสอบถามของข้อมูลทั่วไปที่ได้มาเพื่อเข้าใจถึงลักษณะ และรูปแบบการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายของผู้ที่สนใจซื้อ

4.4.3.2 สรุปผลการศึกษาเป็นตารางเกี่ยวกับกับตัวแปรด้านต่างๆเปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลที่มีความเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย เพื่อนำมาวิเคราะห์และสรุปข้อมูลที่ได้

4.4.3.3 สรุปความสัมพันธ์ของข้อมูลทั่วไป, การตัดสินใจ, เหตุผลในการวางแผนการตัดสินใจซื้อ และระยะเวลาที่สอดคล้องกับข้อมูลที่ได้เพื่อนำมาอธิบายเหตุผลของการซื้อทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน

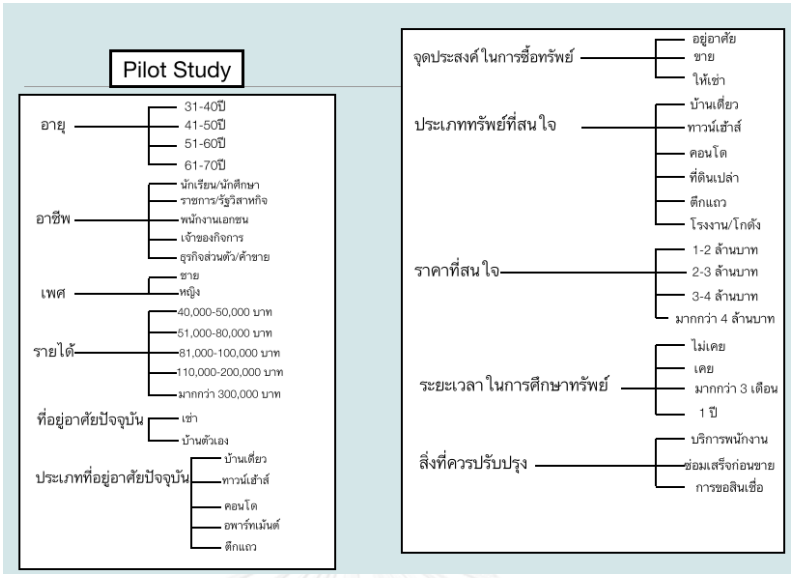
การสรุปข้อมูลเชิงคุณภาพเพื่อนำมาอภิปราย ของลักษณะของผู้ที่สนใจทรัพย์รอการขายเป็นตาราง เพื่อสรุปถึงข้อมูลด้านพฤติกรรม ข้อจำกัดในการตัดสินใจ การวางแผนต่างๆและประเด็นที่เกี่ยวข้องในการตัดสินใจ เพื่อที่จะวิเคราะห์ข้อมูลถึงพฤติกรรมของผู้ที่ซื้อทรัพย์รอการขายว่ามีความสัมพันธ์และสอดคล้องกันอย่างไร

## 4.5 แสดงตัวแปรในงานวิจัย

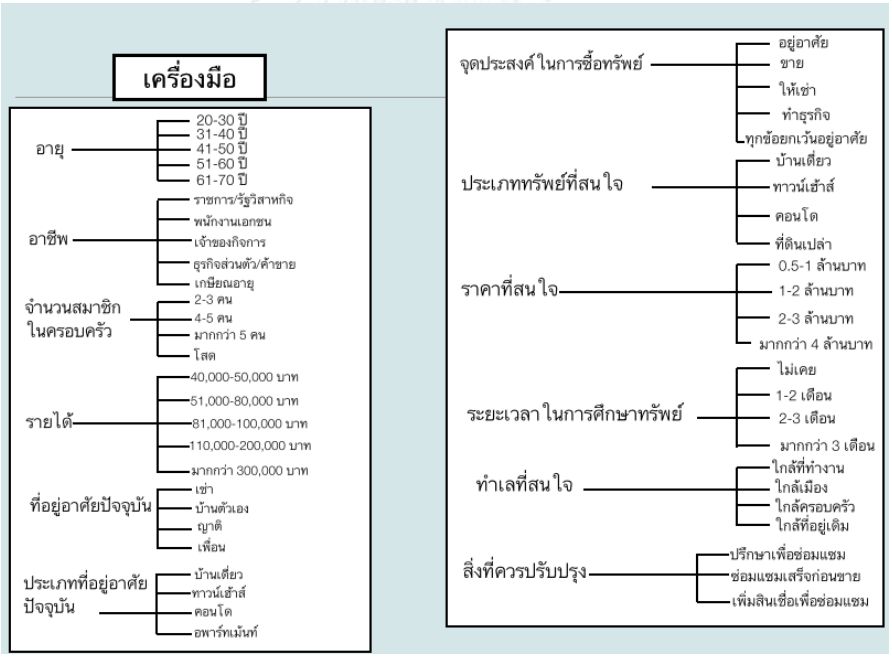
| วัตถุประสงค์ | ผลที่คาดว่าจะได้รับ | ตัวแปรหลัก | ตัวแปรรอง | กลุ่มตัวอย่าง | วิธีการ |
|---|---|---|---|---|---|
| ศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อทรัพย์รอการขายของธนาคาร | รู้ลักษณะและข้อมูลทั่วไป ประเภท ของผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย | ลักษณะทางกายภาพของผู้สนใจ | อายุ,อาชีพ รายได้, จำนวนสมาชิกในครอบครัว | ผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย | ศึกษาข้อมูลเบื้องต้น แบบสอบถาม ลงพื้นที่สำรวจ |
| ศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย | ความคิด จุดประสงค์ ความต้องการในรูปแบบทรัพย์ ราคาที่สนใจ สิ่งที่สนใจ ของผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย | พฤติกรรมและทัศนคติ | จุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์, ราคาที่ยินดีจ่าย, รูปแบบที่สนใจ | ผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย พนักงานธนาคาร | แบบสอบถาม แบบสัมภาษณ์ ลงพื้นที่สำรวจ |
| ศึกษาเหตุผลในการวางแผนการซื้อทรัพย์รอการขาย | ปัญหาที่พบ ระยะเวลาการวางแผนการซื้อทรัพย์ ของผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย | การวางแผน เหตุผลที่ไม่เลือกซื้อ | เวลาในการตัดสินใจ, ปัญหาที่ทำให้ไม่ตัดสินใจ, สิ่งที่ต้องการช่วยเหลือ | ผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย พนักงานธนาคาร | แบบสอบถาม แบบสัมภาษณ์ ลงพื้นที่สำรวจ แบบบันทึก |

*ตารางที่ 4 แสดงตัวแปรในงานวิจัย*

**4.6 แสดงผังการสร้างเครื่องมือของกลุ่มตัวอย่างย่อย(Pilot Study)และกลุ่มตัวอย่าง**

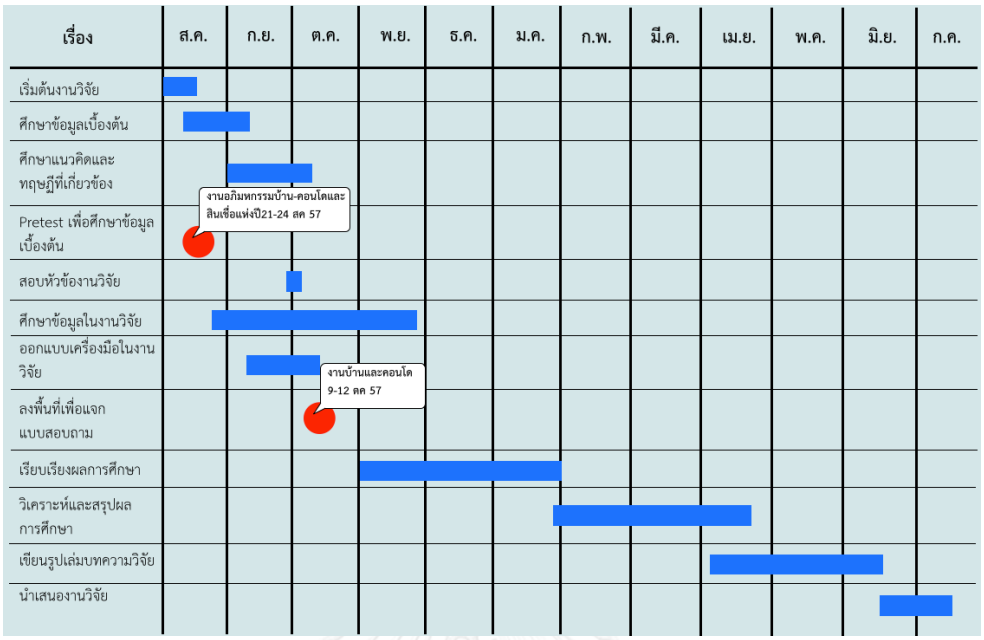



*แผนผังที่ 4 แสดงตัวแปรในแบบสอบถามที่ใช้เป็นเครื่องมือกับกลุ่มตัวอย่างย่อย(Pilot Study)*




*แผนผังที่ 5 แสดงตัวแปรในแบบสอบถามที่ใช้เป็นเครื่องมือเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่าง*

## 4.7 แสดงผังการดำเนินการวิจัย




*แผนผังที่ 6 แสดงผังการดำเนินการวิจัย*

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

# บทที่ 5
# ผลการศึกษาที่ได้จากแบบสอบถาม

การศึกษาพฤติกรรมผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย กรณีศึกษา ผู้เข้าชมทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินในงานบ้านและคอนโดปี 2557 ข้อมูลที่ได้จากการแจกแบบสอบถามโดยศึกษากลุ่มผู้ที่สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย ได้แก่ ผู้ที่มาเข้าร่วมงานเยี่ยมชมบูธงานขายทรัพย์รอการขายภายในสถาบันการเงินต่างๆ ซึ่งจะศึกษาพฤติกรรมของผู้สนใจซื้อต่อทรัพย์สินที่นำมาขายต่างๆ ถึงความสนใจ สิ่งที่สนใจ หรือแม้กระทั้งการวางแผนการซื้อทรัพย์รอการขาย เพื่อนำผลที่ได้นำมาศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลที่น่าสนใจเพื่อนำมาสรุปในงานวิจัยต่อไป

## 5.1 ผลการแจกแบบสอบถามผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย(NPA)

5.1.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

5.1.1 อายุของกลุ่มตัวอย่าง

จากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 395 คน ส่วนมากมีอายุเฉลี่ยในช่วง 20-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 46.6 รองลงมาได้แก่ กลุ่มอายุ 31-40 ปี จำนวนร้อยละ 27.6 ต่อมาคือ 41-50 ปี เป็นจำนวนร้อยละ 15.2 ต่อมาคือ 51-60 ปี มีจำนวนร้อยละ 7.3 และสุดท้ายคือ 61-70 มีจำนวนร้อยละ 3.3 ซึ่งสัดส่วนอายุคาดว่าจะเป็นวัยที่ทำมาซักระยะหนึ่งคือช่วงอายุ 31-40 ปี ผู้ที่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยกลับเป็นช่วงวัยอายุที่ 20-30 ปี ซึ่งสะท้อนถึงความต้องการที่อยู่อาศัยในวัยที่ต่ำลงมากขึ้น

| อายุ | จำนวน/คน | ร้อยละ |
|---|---|---|
| 20-30 ปี | 184 | 46.6 |
| 31-40 ปี | 109 | 27.6 |
| 41-50 ปี | 60 | 15.2 |
| 51-60 ปี | 29 | 7.3 |
| 61-70 ปี | 13 | 3.3 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

*ตารางที่ 5 แสดงอายุของกลุ่มตัวอย่าง*

5.1.1.2 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

อาชีพของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอาชีพ พนักงานเอกชน อยู่ร้อยละ 48.1 รองลงมาคืออาชีพ รับราชการ ร้อยละ 22.5 ต่อมา คือเจ้าของกิจการ ร้อยละ 17.5 อันดับสี่ คือ ผู้เกษียณอายุจำนวน ร้อยละ 6.1 และอาชีพอื่นๆ ได้แก่ แม่บ้าน นักศึกษา ลูกจ้าง พนักงานโรงงาน จำนวนร้อยละ 5.8 อาชีพเป็นตัวบ่งบอกถึงรายได้ และประเภทของกลุ่มประชากรโดยส่วนใหญ่ที่มีความสนใจซื้อและมีกำลังในการซื้อทรัพย์สินรอการขาย ซึ่งอาชีพ พนักงานเอกชน มีจำนวนผู้ที่สนใจมากที่สุด

| **อาชีพ** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| รับราชการ | 89 | 22.5 |
| พนักงานเอกชน | 190 | 48.1 |
| เจ้าของกิจการ | 69 | 17.5 |
| เกษียณอายุ | 24 | 6.1 |
| อื่นๆ | 23 | 5.8 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

ตารางที่ 6 แสดงอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

5.1.1.3 จำนวนสมาชิกในครอบครัวขอกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนสมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง โดยอันดับแรกคือ 2-3 คน โดยมีจำนวน 169 คน หรือร้อยละ 42.8 อันดับสองคือ 4-5 คน จำนวน 141 คน เป็นร้อยละ 35.7 และต่อมาคือ โสด จำนวน 49 คน และอันดับสุดท้ายคือ มากกว่า 5 คน โดยมีจำนวน 36 คน หรือร้อยละ 9.1 จำนวนสมาชิกเป็นตัวที่บ่งบอกถึงพื้นที่ที่ต้องการอยู่อาศัย ว่าต้องการที่อยู่อาศัยเป็นแบบใด เช่น บ้านเดี่ยว คอนโด หรือ ทาวน์เฮาส์

| **จำนวนสมาชิก** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| 2-3 คน | 169 | 42.8 |
| 4-5 คน | 141 | 35.7 |
| มากกว่า 5 คน | 36 | 9.1 |
| โสด | 49 | 12.4 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

*ตารางที่ 7 แสดงจำนวนสมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง*

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

5.1.1.4 จำนวนรายได้ภายในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง

รายได้ภายในครอบครัวจากจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 395 คน มีรายได้เฉลี่ยอันดับแรก คือ 30,000-60,000 บาท ต่อเดือน เป็นจำนวน 170 คน หรือร้อยละ 43 คน ต่อมาคือ 61,000-100,000 บาท ต่อเดือน โดยมีจำนวน 109 คน เป็นร้อยละ 27.6 อันดับต่อมาคือ 110,000-300,000 บาท ต่อเดือน มีจำนวน 74 คน หรือร้อยละ 18.7 ต่อมาคือ 310,000-500,000 บาท ต่อเดือน มีจำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 6.3 และมากกว่า 500,000 บาท ต่อเดือน จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 4.3 เป็นอันดับสุดท้าย

| **รายได้ครอบครัว บาท/เดือน** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| 30,000-60,000 | 170 | 43 |
| 61,000-100,000 | 109 | 27.6 |
| 110,000-300,000 | 74 | 18.7 |
| 310,000-500,000 | 25 | 6.3 |
| มากกว่า 500,000 | 17 | 4.3 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

CHULALONGKORN UNIVERSITY

*ตารางที่ 8 แสดงรายได้ภายในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง*

5.1.1.5 การพักอาศัยปัจจุบัน

การพักอาศัยในปัจจุบันมีการพักอาศัยเฉลี่ยที่พักอาศัยในบ้านของตัวเองมากที่สุด เป็นจำนวน 259 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 65.5 และสุดท้ายคือ เช่า เป็นจำนวน 136 คน คิดเป็นร้อยละ 34.4 ซึ่งในข้อมูลชุดนี้ได้บ่งบอกถึงการพักอาศัยแบบใดที่ต้องการบ้านมือสองมากที่สุด เพื่อที่จะนำมาวิเคราะห์ในบทสรุปผลต่อไป

| **การพักอาศัยปัจจุบัน** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| บ้านตัวเอง | 259 | 65.6 |
| เช่า | 136 | 34.4 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

*ตารางที่ 9 แสดงการพักอาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง*

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

5.1.1.6 รูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ที่อยู่อาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างมีรูปแบบลักษณะที่อยู่อาศัย เป็นอันดับแรกคือ คอนโดมิเนียม จำนวน 143 คน คิดเป็นร้อยละ 36.2 อันดับที่สองคือ ทาวน์เฮาส์ จำนวน 132 คน คิดเป็นร้อยละ 33.4 และอันดับสุดท้ายคือ บ้านเดี่ยว จำนวน 120 คน หรือร้อยละ 30.4 โดยที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นปัจจัยสำคัญเช่นกันในการวิเคราะห์รูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ ที่จะซื้อเพื่อเชื่อมโยงไปยังเรื่องพื้นที่ที่มากขึ้น หรือต้องการที่อยู่อาศัยที่ใกล้กับแหล่งงานมากขึ้น

| **รูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| บ้านเดี่ยว | 120 | 30.4 |
| ทาวน์เฮ้าส์ | 132 | 33.4 |
| ที่อยู่อาศัยรวม | 143 | 36.2 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

*ตารางที่ 10 แสดงรูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง*

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

5.1.2 พฤติกรรมการการเลือกซื้อของกลุ่มตัวอย่าง

5.1.2.1 จุดประสงค์ในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขาย

จุดประสงค์ในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายของกลุ่มตัวอย่าง อันดับแรก คือ ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง คิดเป็นจำนวน 224 คน หรือร้อยละ 56.7 และอันดับที่สองคือ ลงทุน มีจำนวน 171 คน คิดเป็นร้อยละ 43.3

| **จุดประสงค์ในการซื้อ** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| อยู่อาศัย | 224 | 56.7 |
| ลงทุน | 171 | 43.3 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

*ตารางที่ 11 แสดงจุดประสงค์ในการเลือกทรัพย์สินรอการขายของกลุ่มตัวอย่าง*

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

5.1.2.2 รูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจ

ทรัพย์รอการขายที่กลุ่มตัวอย่างสนใจอันดับแรก คือ บ้านเดี่ยว เป็นจำนวน 141 คน คิดเป็นร้อยละ 35.7 อันดับสองคือ คอนโดมิเนียมจำนวน 111 คน คิดเป็นร้อยละ 28.1 ต่อมาคือ ทาวน์เฮาส์ จำนวน 89 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 28.1 ต่อมาคือที่ดินเปล่า จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 8.1 สุดท้ายมีกลุ่มที่สนใจรูปแบบทุกประเภทอยู่ 22 คน หรือร้อยละ 5.6

| **รูปแบบที่สนใจ** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| บ้านเดี่ยว | 141 | 35.7 |
| ทาวน์เฮาส์ | 89 | 22.5 |
| คอนโดมิเนียม | 111 | 28.1 |
| ที่ดินเปล่า | 32 | 8.1 |
| สนใจทั้งหมด | 22 | 5.6 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

*ตารางที่ 12 แสดงรูปแบบทรัพย์รอการขายที่กลุ่มตัวอย่างสนใจ*

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

5.1.2.3 ราคาของทรัพย์รอการขายที่กลุ่มตัวอย่างสนใจ

ระดับราคาที่กลุ่มตัวอย่างสนใจเป็นอันดับแรก คือ 1-2 ล้านบาท มีจำนวน 169 คน คิดเป็นร้อยละ 42.8 อันดับที่สองคือ 2-3 ล้านบาท มีจำนวน 138 คน คิดเป็นร้อยละ 34.9 อันดับที่สามคือ 0.5-1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11.9 อันดับสุดท้ายคือ มากกว่า 4 ล้านบาท มีจำนวน 41 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 10.4

| **ราคาที่สนใจ** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| 0.5-1 ล้านบาท | 47 | 11.9 |
| 1-2 ล้านบาท | 169 | 42.8 |
| 2-3 ล้านบาท | 138 | 34.9 |
| มากกว่า 4 ล้านบาท | 41 | 10.4 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

*ตารางที่ 13 แสดงราคาของทรัพย์รอการขายที่กลุ่มตัวอย่างสนใจ*

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

5.1.2.4 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายอันดับแรก

ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขาย อันดับหนึ่งคือ ทำเล มีจำนวนอยู่ที่ 325 คน คิดเป็นร้อยละ 82.3 รองลงมาคือ ราคา มีจำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 11.4 อันดับต่อมาคือสภาพทรัพย์ จำนวน 9 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 2.3 ต่อมาคือ ข้อพิจารณาทั้งหมด จำนวน 9 คน เป็นร้อยละ 2.3 อันดับที่ห้าคือ สินเชื่อ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.3 อันดับสุดท้ายคือ เรื่องอื่นๆ เช่น สภาพแวดล้อม จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5

| **ข้อพิจารณา** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| สินเชื่อ | 5 | 1.3 |
| ราคา | 45 | 11.4 |
| ทำเล | 325 | 82.3 |
| สภาพทรัพย์ | 9 | 2.3 |
| อื่นๆ | 2 | 0.5 |
| สนใจทั้งหมด | 9 | 2.3 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

Chulalongkorn University

*ตารางที่ 14 แสดงข้อพิจารณาในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายของกลุ่มตัวอย่าง*

5.1.2.5 ข้อเสนอทางธนาคารที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย

ข้อเสนอทางธนาคารที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อทรัพย์รอการขายอันดับแรก คือ ลดอัตราดอกเบี้ย จำนวน 240 คน คิดเป็นร้อยละ 60.8 อันดับสองคือ ลดราคาทรัพย์ จำนวน 120 คน คิดเป็นร้อยละ 30.4 ต่อมาคือ เพิ่มอัตราสินเชื่อ จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 5.8 อันดับต่อมาคือ ทุกข้อเสนอ จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8 อันดับสุดท้ายคือประเมินราคาทรัพย์โดยไม่คิดค่าบริการ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.3

| **ข้อเสนอ** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| อัตราดอกเบี้ยต่ำ | 240 | 60.8 |
| ลดราคาทรัพย์ | 120 | 30.4 |
| ประเมินราคาทรัพย์โดยไม่คิดค่าบริการ | 5 | 1.3 |
| เพิ่มสินเชื่อ | 23 | 5.8 |
| สนใจทั้งหมด | 7 | 1.8 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

*ตารางที่ 15 แสดงข้อเสนอทางธนาคารที่มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อทรัพย์รอการขายของกลุ่มตัวอย่าง*

5.1.2.6 ระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์รอการขายก่อนมางานบ้านและคอนโด

ระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์รอการขายของผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขายภายในงานมหกรรมขายทรัพย์รอการขาย ช่วงเวลาอันดับแรกคือ ไม่เคยเลย จำนวน 157 คน คิดเป็นร้อยละ 39.7 อันดับที่สองคือ 1-2 เดือน จำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 29.6 อันดับที่สามคือ มากกว่า 3 เดือน จำนวน 87 คน คิดเป็นร้อยละ 22 อันดับสุดท้ายคือ 2-3 เดือน จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 8.6 แต่ระยะเวลาที่ศึกษาตั้งแต่ 1 เดือนขึ้นไปนับว่าเคยศึกษามาแล้ว คือ ระยะเวลาที่ศึกษาตั้งแต่ 1-มากกว่า 3 เดือนนั้น นับเป็นระยะเวลาที่เคยศึกษา มีทั้งหมดจำนวน 238 คน หรือร้อยละ 60.3

| **ระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| ไม่เคย | 157 | 39.7 |
| 1-2 เดือน | 117 | 29.6 |
| 2-3 เดือน | 34 | 8.6 |
| มากกว่า 3 เดือน | 87 | 22 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

*ตารางที่ 16 แสดงระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์รอการขายก่อนมางานบ้านและคอนโดของกลุ่มตัวอย่าง*

5.1.2.7 ทำเลที่สนใจในการซื้อทรัพย์รอการขาย

ทำเลที่กลุ่มตัวอย่างสนใจในการซื้อทรัพย์รอการขาย อันดับแรก คือ ใกล้ที่ทำงาน มีจำนวน 149 คน คิดเป็นร้อยละ 37.7 อันดับสอง คือ ใกล้เมือง มีจำนวน 129 คน คิดเป็นร้อยละ 32.7 คน ต่อมาคือ ทำเลใกล้ที่อยู่อาศัยเดิม จำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 20.8 อันดับต่อมาคือ ใกล้ครอบครัว มีจำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 7.3 อันดับสุดท้ายคือ อื่นๆ เช่น ทำเลไหนก็ได้ที่ราคาถูกที่สุด จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5

| **ทำเลที่สนใจ** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| ใกล้ที่ทำงาน | 149 | 37.7 |
| ใกล้เมือง | 129 | 32.7 |
| ใกล้ครอบครัว | 29 | 7.3 |
| ใกล้ที่อยู่อาศัยเดิม | 82 | 20.8 |
| อื่นๆ | 6 | 1.5 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

*ตารางที่ 17 แสดงทำเลที่สนใจของกลุ่มตัวอย่าง*

5.1.2.8 สิ่งที่ควรปรับปรุงของการขายทรัพย์รอการขาย

สิ่งที่ควรปรับปรุงอันดันแรก คือ ซ่อมแซมเสร็จก่อนขาย จำนวน 220 คน คิดเป็นร้อยละ 55.7 อันดับสองคือ ปรึกษาเพื่อซ่อมแซม จำนวน 93 คน คิดเป็นร้อยละ 23.5 อันอับสาม คือ เพิ่มสินเชื่อเพื่อซ่อมแซม จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 16.5 ต่อมาคือทั้งซ่อมแซมเสร็จก่อนขายและปรึกษาเพื่อซ่อมแซม จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8 ต่อมาคือ ทั้งหมดที่ควรปรับปรุงซ่อมแซมเสร็จก่อนขาย ปรึกษาเพื่อซ่อมแซม และเพิ่มสินเชื่อเพื่อซ่อมแซม จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.3 สุดท้ายคือ ปัญหาอื่นๆ เช่น การที่มีผู้บุรุก การให้บริการของพนักงานขาย จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.3

| **สิ่งที่ควรปรับปรุง** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| ซ่อมเสร็จก่อนขาย | 220 | 55.7 |
| ปรึกษาเพื่อซ่อมแซม | 93 | 23.5 |
| เพิ่มสินเชื่อเพื่อ ซ่อมแซม | 65 | 16.5 |
| ทั้งซ่อมและปรึกษา | 7 | 1.8 |
| ควรปรับปรุงทั้งหมด | 5 | 1.3 |
| อื่นๆ | 5 | 1.3 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

*ตารางที่ 18แสดงสิ่งที่ควรปรับปรุงของการขายทรัพย์รอการขาย*

5.1.3 เหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายของกลุ่มตัวอย่าง

5.1.3.1 การทำสัญญาซื้อทรัพย์รอการขายภายในงานบ้านและคอนโด

การทำสัญญาซื้อทรัพย์รอการขายภายในงานบ้านและคอนโด มีจำนวนผู้ไม่เซ็นสัญญามากที่สุดเป็นจำนวน 374 คน คิดเป็นร้อยละ 94.7 และมีผู้ที่เซ็นสัญญาเป็นจำนวน 21 คน หรือร้อยละ 5.3 ทำให้เห็นว่าสัดส่วนในการซื้อขายภายในงานมีเพียงร้อยละ 5 ซึ่งเป็นจำนวนที่ไม่มากต่อการขายทรัพย์รอการขายของธนาคาร

| **ทำสัญญา** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| ทำสัญญาซื้อทรัพย์ | 21 | 5.3 |
| ไม่ทำสัญญาซื้อทรัพย์ | 374 | 94.7 |
| รวมทั้งหมด | 395 | 100.0 |

*ตารางที่ 19 แสดงการทำสัญญาซื้อทรัพย์รอการขายภายในงานบ้านและคอนโดของกลุ่ม*

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

5.1.3.2 เหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย

เหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายของกลุ่มตัวอย่าง อันดับที่ 1 คือ สภาพบ้านไม่ดีเป็นจำนวน 136 คน คิดเป็นร้อยละ 34.4 อันดับ 2 คือ ยังหาทำเลที่สนใจไม่ได้ จำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 20.8 อันดับที่ 3 คือ หาผู้รับเหมาไม่ได้ จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 14.4 อันดับ 4 คือ หารูปแบบบ้านที่ตรงกับทำเลไม่ได้ จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 13.9 อันดับต่อมาคือ ไม่สามารถคำนวณค่าใช้จ่ายทั้งหมดได้ จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 5.8 ต่อมาคือ การเงินไม่พร้อม จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 4.3 ต่อมาคือเหตุผลอื่นๆ คือ มาเพื่อตรวจสอบข้อมูลต่างๆ จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 และ กลัวเรื่องผู้บุกรุกจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 อันดับสุดท้ายคือ เหตุผลทั้งหมดที่กล่าวมา จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3

| **เหตุผลที่ไม่ตัดสินใจ** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| หาทำเลที่สนใจไม่ได้ | 82 | 21.9 |
| สภาพบ้านไม่ดี | 139 | 37.4 |
| หาผู้รับเหมาไม่ได้ | 57 | 15.2 |
| หารูปแบบบ้านที่สนใจไม่ได้ | 55 | 14.7 |
| การเงินไม่พร้อม | 17 | 4.5 |
| คำนวณค่าใช้จ่ายทั้งหมดไม่ได้ | 23 | 6.1 |
| เหตุผลทั้งหมด | 1 | 0.2 |
| รวมทั้งหมด | 374 | 100.0 |

*ตารางที่ 20 แสดงเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย*

5.1.3.3 ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายของกลุ่มตัวอย่าง

ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายของกลุ่มตัวอย่าง อันดับแรก คือมากกว่า 6 เดือน จำนวน 135 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 36.1 อันดับที่สอง คือ 3-4 เดือน จำนวน 116 คน คิดเป็นร้อยละ 31 อันดับที่สาม คือ 5-6 เดือน จำนวน 72 คน คิดเป็นร้อยละ 19.3 ส่วนอันดับสุดท้ายคือ 1-2 เดือน จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 13.6

| **ระยะเวลาในการตัดสินใจ** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| 1-2 เดือน | 51 | 13.6 |
| 3-4 เดือน | 116 | 31 |
| 5-6 เดือน | 72 | 19.3 |
| มากกว่า 6 เดือน | 135 | 36.1 |
| รวมทั้งหมด | 374 | 100.0 |

*ตารางที่ 21 แสดงระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย*

5.1.3.4 สิ่งที่จะตัดสินใจซื้อหากไม่ได้ซื้อทรัพย์รอการขาย

หากไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายภายในงาน กลุ่มตัวอย่างจะไปซื้อรูปแบบที่อยู่อาศัยอื่น อันดับแรก คือ คอนโดมิเนียมมือหนึ่ง จำนวน 180 คน คิดเป็นร้อยละ 48.1 อันดับสอง คือ บ้านเดี่ยวมือหนึ่งชานเมือง จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 29.9 อันดับสามคือ เช่าอาศัย จำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 11 อันดับต่อมาคือ ที่ดินเปล่า จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 8.3 อันดับต่อมาคือ อื่นๆ เช่น ไม่ซื้อเลย จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.1 อันดับสุดท้ายคือ บ้านเดี่ยวมือหนึ่งชานเมือง คอนโดมิเนียมมือหนึ่ง ที่ดินเปล่า จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5

| **สิ่งที่คิดจะซื้อหากไม่ได้ซื้อทรัพย์** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| บ้านเดี่ยวมือหนึ่งชานเมือง | 112 | 29.9 |
| คอนโดมิเนียมมือหนึ่ง | 180 | 48.1 |
| ที่ดินเปล่า | 31 | 8.3 |
| เช่า | 41 | 11 |
| อื่นๆ | 8 | 2.1 |
| ทั้งหมดยกเว้นเช่า | 2 | 0.5 |
| รวมทั้งหมด | 374 | 100.0 |

*ตารางที่ 22 แสดงสิ่งที่คิดจะซื้อหากไม่ได้ซื้อทรัพย์รอการขาย*

5.1.3.5 ข้อเสนอใดของผู้จัดหรือทางธนาคารที่จะช่วยให้กลุ่มตัวอย่างตัดสินใจซื้อได้สะดวกขึ้น

ข้อเสนอของทางผู้จัด หรือ ทางธนาคารที่จะช่วยให้กลุ่มตัวอย่างตัดสินใจซื้อได้สะดวกขึ้น อันดับแรกคือ ที่ปรึกษาด้านการซ่อมแซม จำนวน 126 คน คิดเป็นร้อยละ 33.7 ต่อมาคือ ที่ปรึกษาด้านสินเชื่อ จำนวน 97 คน คิดเป็นร้อยละ 25.9 คน ต่อมาคือบริการหาทรัพย์และทำเลที่สนใจ จำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5 ต่อมาคือคำนวณค่าใช้จ่ายทั้งหมด จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 19 อันดับต่อมาคือ สนใจข้อเสนอทั้งหมด จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 1.6 อันดับสุดท้ายคือ อื่นๆ ได้แก่ เจ้าหน้าที่ขับไล่ จำนวน 1 คน

| **ข้อเสนอที่จะช่วยเหลือในการตัดสินใจ** | **จำนวน/คน** | **ร้อยละ** |
|---|---|---|
| ที่ปรึกษาสินเชื่อ | 97 | 25.9 |
| ที่ปรึกษาด้านการซ่อมแซม | 126 | 33.7 |
| คำนวณค่าใช้จ่ายทั้งหมด | 71 | 19 |
| บริการหาทรัพย์และทำเลที่สนใจ | 73 | 19.5 |
| อื่นๆ | 1 | 0.3 |
| สนใจข้อเสนอทั้งหมด | 6 | 1.6 |
| รวมทั้งหมด | 374 | 100.0 |

*ตารางที่ 23 แสดงข้อเสนอของผู้จัดหรือทางธนาคารที่จะช่วยให้กลุ่มตัวอย่างตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย*

โดยข้อมูลทั้งหมดจะถูกรวบรวมและสรุปเพื่อนำไปวิเคราะห์ในบทต่อไป

# บทที่ 6
# ผลการศึกษาการวิเคราะห์ความสัมพันธ์

การศึกษาพฤติกรรมผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย กรณีศึกษา ผู้เข้าชมทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินในงานบ้านและคอนโดปี 2557 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ต่างๆ เพื่อการศึกษาและสรุปผลในงานวิจัย

## 6.1 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต่างๆในแบบสอบถาม เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงลึกระหว่างตัวแปรที่สนใจกับตัวแปรต่างๆ ซึ่งจะทำให้เห็นจำนวนข้อมูลที่มีรายละเอียดมากขึ้นในการวิเคราะห์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ไม่ซื้อทรัพย์รอการขาย ว่าความ สัมพันธ์ในตัวแปรมีข้อมูล หรือเหตุผลในคำตอบที่ผู้ตอบแบบสอบถามได้ตอบมาเพื่อมาวิเคราะห์ข้อมูลในบทต่อไป

### 6.1.1 ความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจกับตัวแปรต่างๆ

การศึกษาความสัมพันธ์ของรูปแบบทรัพย์รอการขายกับตัวแปรที่สนใจต่างๆ เพื่อศึกษารูปแบบทรัพย์รอการขายกับข้อมูลต่างๆของผู้สนใจ เช่น รายได้ รูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน จุดประสงค์ในการซื้อ ระยะเวลาในการตัดสินใจเพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลการศึกษาต่อไป

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

6.1.1.1 ความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจกับที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

| **รูปแบบที่สนใจ** | **รูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน** | | |
|---|---|---|---|
| | บ้านเดี่ยว **(ร้อยละ)** | ทาวน์เฮาส์ **(ร้อยละ)** | ที่อยู่อาศัยรวม **(ร้อยละ)** |
| บ้านเดี่ยว | 43 (43) | 50 (45) | 48 (37) |
| ทาวน์เฮาส์ | 21 (21) | 32 (29) | 36 (27) |
| คอนโดมิเนียม | 36 (36) | 28 (26) | 47 (36) |
| ทั้งหมด | 100 (100) | 110 (100) | 131 (100) |

*ตารางที่ 24 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจและที่อยู่อาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง*

จากตารางที่ 24 พบว่ารูปแบบที่สนใจของผู้สนใจทั้งหมดส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยว จากรูปแบบแรกบ้านเดี่ยวมีจำนวนผู้ที่สนใจบ้านเดี่ยวจำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 43 รองลงมาคือ คอนโดมิเนียม จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 36 รูปแบบต่อมาคือทาวน์เฮาส์มีผู้สนใจบ้านเดี่ยวจำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 45 รองลงมาคือทาวน์เฮาส์จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 29 รูปแบบสุดท้ายคือที่อยู่อาศัยรวม มีผู้สนใจบ้านเดี่ยวจำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 37 รองลงมาคือ คอนโดมิเนียมจำนวน 47 คิดเป็นร้อยละ 36 ทำให้สามารถสรุปได้ว่าจากที่อยู่อาศัยปัจจุบันทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์

และคอนโดมิเนียมมีรูปแบบที่สนใจอันดับแรกคือบ้านเดี่ยว รองลงมาคือคอนโดมิเนียม และอันดับสุดท้ายคือ ทาวน์เฮาส์

6.1.1.2 ความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจกับการพักอาศัยปัจจุบัน

| **รูปแบบที่สนใจ** | **การพักอาศัยปัจจุบัน** | |
|---|---|---|
| | มีบ้านตัวเอง **(ร้อยละ)** | เช่า **(ร้อยละ)** |
| บ้านเดี่ยว | 98 (44) | 32 (34.5) |
| ทาวน์เฮาส์ | 51 (23) | 29 (31) |
| คอนโดมิเนียม | 73 (33) | 32 (34.5) |
| ทั้งหมด | 222 (100) | 93 (100) |

*ตารางที่ 25 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจและการพักอาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง*

จากตารางที่ 25 แสดงให้เห็นว่าทั้งผู้ที่มีบ้านเป็นของตัวเองและเช่าอาศัยมีความต้องการบ้านเดี่ยวมากที่สุด จากผู้ที่มีบ้านของตัวเองมีจำนวนผู้ที่สนใจบ้านเดี่ยวจำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 44 ต่อมาคือ คอนโดมิเนียม จำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 33 และสุดท้ายจากผู้ที่เช่าอาศัยมีจำนวน ผู้ที่สนใจบ้านเดี่ยวและคอนโดมิเนียมเท่ากันคือ จำนวน

32 คน คิดเป็นร้อยละ 34.5 และอันดับต่อมาคือ ทาวน์เฮาส์ จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 31

6.1.1.3 ความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจกับรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง

| **รูปแบบที่สนใจ** | **รายได้** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 30,000-60,000 บาท **(ร้อยละ)** | 61,000-100,000 บาท **(ร้อยละ)** | 110,000-300,000 บาท **(ร้อยละ)** | 310,000-500,000 บาท **(ร้อยละ)** | มากกว่า 500,000 บาท **(ร้อยละ)** |
| บ้านเดี่ยว | 64 (41) | 40 (45) | 20 (32) | 9 (47) | 8 (62) |
| ทาวน์เฮาส์ | 42 (27) | 22 (24) | 22 (36) | 2 (11) | 1 (8) |
| คอนโดมิเนียม | 51 (32) | 28 (31) | 20 (32) | 8 (42) | 4 (30) |
| ทั้งหมด | 157 (100) | 90 (100) | 62 (100) | 19 (100) | 13 (100) |

*ตารางที่ 26 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจและรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง*

จากความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบที่สนใจกับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างพบว่า ระดับรายได้ตั้งแต่ 30,000-มากกว่า 500,000 บาท มีความสนใจบ้านเดี่ยวมากที่สุด แต่ผู้ที่มี

รายได้ตั้งแต่ 30,000-300,000 บาท มีความสนใจรูปแบบระหว่างทาวน์เฮาส์และคอนโดมิเนียมเป็นสัดส่วนไม่ต่างกันมาก ส่วนผู้ที่มีรายได้ตั้งแต่ 310,000-มากกว่า500,000 บาทขึ้นไป มีสัดส่วนที่สนใจรูปแบบบ้านเดี่ยวและคอนโดมิเนียมมากกว่าสนใจรูปแบบทาวน์เฮาส์ ผู้ที่มีรายได้ 310,000-500,000 บาท สนใจบ้านเดียวจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 47 และสนใจคอนโดมิเนียมจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 42 และผู้ที่มีรายได้มากกว่า 500,000 ขึ้นไป สนใจบ้านเดี่ยวจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 62 และสนใจคอนโดมิเนียมจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 30

6.1.1.4 ความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจกับจุดประสงค์ในการซื้อของกลุ่มตัวอย่าง

| **รูปแบบที่สนใจ** | **จุดประสงค์ในการซื้อ** | |
|---|---|---|
| | อยู่อาศัย **(ร้อยละ)** | ลงทุน **(ร้อยละ)** |
| บ้านเดี่ยว | 103 (51) | 38 (29) |
| ทาวน์เฮาส์ | 59 (28) | 30 (22) |
| คอนโดมิเนียม | 45 (21) | 66 (49) |
| ทั้งหมด | 200 (100) | 134 (100) |

*ตารางที่ 27 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจและจุดประสงค์ในการซื้อของกลุ่มตัวอย่าง*

จากความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจ กับรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง พบว่าผู้ที่ ซื้อเพื่ออยู่อาศัยมีจำนวนผู้ที่สนใจบ้านเดี่ยวมากที่สุด คือ จำนวน 103 คน คิดเป็นร้อยละ 51 รองลงมาคือ ทาวน์เฮาส์จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 28 สุดท้ายคือคอนโดมิเนียมจำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 21 ต่อมา คือผู้ที่ซื้อเพื่อลงทุน พบว่ามีความสนใจซื้อคอนโดมิเนียมเป็นอันดับแรก จำนวน 66 คน คิดเป็นร้อย ละ 49 รองลงมาคือ บ้านเดี่ยวจำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 29 อันดับสุดท้ายคือ ทาวน์เฮาส์จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 22

6.1.1.5 ความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจกับราคาที่สนใจของกลุ่มตัวอย่าง

| **รูปแบบที่สนใจ** | **ราคาที่สนใจ** | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 1-2ล้านบาท **(ร้อยละ)** | 1-2ล้านบาท **(ร้อยละ)** | 1-2ล้านบาท **(ร้อยละ)** | 1-2ล้านบาท **(ร้อยละ)** |
| บ้านเดี่ยว | 11 (26) | 45 (29) | 64 (54) | 21 (78) |
| ทาวน์เฮาส์ | 8 (19) | 50 (32) | 30 (25) | 1 (3) |
| คอนโดมิเนียม | 23 (55) | 59 (39) | 24 (21) | 5 (19) |
| ทั้งหมด | 42 (100) | 154 (100) | 118 (100) | 27 (100) |

*ตารางที่ 28 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจและราคาที่สนใจของกลุ่มตัวอย่าง*

จากตารางที่ 28 ผู้ที่สนใจราคา 0.5-1 ล้านบาทมีความสนใจซื้อคอนโดมิเนียมเป็นอันดับแรก จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 55 รองลงมาคือ บ้านเดี่ยวจำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 26 อันดับสุดท้ายคือ ทาวน์เฮาส์ จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 19 ต่อมาคือผู้ที่สนใจราคา 1-2 ล้านบาท มีความสนใจซื้อ คอนโดมิเนียมเป็นอันดับแรก จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 39 รองลงมาคือทาวน์เฮาส์ จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ32 อันดับสุดท้ายคือ บ้านเดี่ยวจำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 29 ต่อมาคือผู้ที่สนใจราคา 2-3 ล้านบาท มีความสนใจซื้อบ้านเดี่ยวเป็นอันดับแรก จำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 54 ต่อมาคือทาวน์เฮาส์จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ25 สุดท้ายคือคอนโดมิเนียม จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อย ละ 21 สุดท้ายคือ ผู้ที่สนใจราคา มากกว่า 4 ล้าน มีความสนใจซื้อ บ้านเดี่ยวเป็นอันดับแรก จำนวน 21 คนคิดเป็นร้อยละ 78 อันดับต่อมาคือ คอนโดมิเนียมจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 19 อันดับสุดท้ายคือ ทาวน์เฮาส์จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3 สามารถสรุปได้ว่า ผู้ที่สนใจราคาในช่วง 0.5-2 ล้านบาท มีความสนใจซื้อคอนโดมิเนียมเป็นอันดับแรกและผู้ที่สนใจราคาในช่วง 2-4 ล้านบาท มีความสนใจซื้อบ้านเดี่ยวเป็นอันดับแรก

6.1.2 ความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อและตัวแปรต่างๆของผู้ไม่ตัดสินใจซื้อ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

6.1.2.1ความสัมพันธ์ของเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจและอายุของผู้ที่ไม่ตัดสินใจซื้อทั้งหมด

| **เหตุผลที่ไม่ตัดสินใจ** | **อายุ** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 20-30 ปี **(ร้อยละ)** | 31-40 ปี **(ร้อยละ)** | 41-50 ปี **(ร้อยละ)** | 51-60 ปี **(ร้อยละ)** | 61-70 ปี **(ร้อยละ)** |
| หาทำเลที่สนใจไม่ได้ | 44 (24) | 24 (23) | 8 (15) | 2 (9) | 4 (31) |
| สภาพบ้านไม่ดี | 68 (39) | 36 (34) | 22 (41) | 10 (44) | 3 (23) |
| หาผู้รับเหมาไม่ได้ | 21 (11) | 19 (18) | 9 (17) | 3 (13) | 5 (38) |
| หารูปแบบที่สนใจไม่ได้ | 27 (15) | 15 (14.5) | 8 (16) | 4 (17) | 1 (8) |
| การเงินไม่พร้อม | 10 (5.5) | 5 (5) | 0 (0) | 2 (9) | 0 (0) |
| คำนวณค่าใช้จ่ายไม่ได้ | 10 (5.5) | 6 (5.5) | 6 (11) | 2 (9) | 0 (0) |
| ทั้งหมด | 180 (100) | 105 (100) | 53 (100) | 23 (100) | 13 (100) |

*ตารางที่ 29 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของอายุและเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย*

จากตารางที่ 29 ความสัมพันธ์ของอายุและเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายภายในงานมหกรรมพบว่า ผู้ที่มีอายุ 20-30 ปี มีเหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจอันดับแรกคือ สภาพบ้านไม่ดี จำนวน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 38 อันดับต่อมาคือ หาทำเลที่สนใจไม่ได้ จำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 24 อันดับที่สามคือ หารูปแบบที่ตรงกับทำเลที่ชอบไม่ได้ จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 15 ส่วนผู้ที่มีอายุ 31-40 ปี มีเหตุที่ทำให้ไม่ตัดสินใจอันดับแรกคือ สภาพบ้านไม่ดี จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 34 อันดับต่อมาคือ หาทำเลที่สนใจไม่ได้จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 23 อันดับที่สาม คือ หาผู้รับเหมาไม่ได้ จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 18 ส่วนผู้ที่มีอายุ 41-50 ปี มีเหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจอันดับแรกคือ สภาพบ้านไม่ดี จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 40 อันดับต่อมาคือ หาผู้รับเหมาไม่ได้ จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 17 อันดับที่สามคือ หาทำเลที่สนใจไม่ได้ จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 15 ส่วนผู้ที่มีอายุ 51-60 ปี มีเหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจซื้ออันดับแรก คือ สภาพบ้านไม่ดี จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 44 อันดับที่สอง คือ หารูปแบบที่ตรงกับทำเลไม่ได้ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 17 อันดับที่สาม คือ หาผู้รับเหมาไม่ได้ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 13 ส่วนผู้ที่มีอายุ เกษียณคือ 61-70 ปี มีเหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจอันดับแรก คือ หาผู้รับเหมาไม่ได้ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 38 อันดับสองคือ หาทำเลที่สนใจไม่ได้ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 31 อันดับสามคือ สภาพบ้านไม่ดี จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 33

จะเห็นได้ว่าจำนวนอายุที่เพิ่มขึ้นทำให้เหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจซื้อต่างกันไป คือ ผู้ที่มีอายุ 20-30 ปี และผู้ที่มีอายุ 31-40 ปี มีเหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจอันดับแรกคือ สภาพทรัพย์ไม่ดี และอันดับสองคือ หาทำเลที่สนใจไม่ได้ ส่วนผู้ที่มีอายุ 41-50 ปี มีเหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจอันดับแรก คือ สภาพทรัพย์ไม่ดี แต่อันดับสองต่างกันคือ หาผู้รับเหมาไม่ได้ ส่วนผู้ที่มีอายุ 51-60 ปี มีเหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจอันดับแรก คือ สภาพบ้านไม่ดี แต่อันดับสองคือ หารูปแบบที่ตรงกับทำเลไม่ได้ และอันดับสาม คือ หาผู้รับเหมาไม่ได้ ช่วงอายุสุดท้ายคือเกษียณอายุที่มีอายุ 61-70 ปี มีเหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจอันดับแรก คือ หาผู้รับเหมาไม่ได้ อันดับสองคือ หาทำเลที่สนใจไม่ได้ อันดับสามคือ สภาพบ้านไม่ดีตามลำดับ

6.1.2.2 ความสัมพันธ์ของเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจกับอาชีพของผู้ที่ไม่ตัดสินใจซื้อทั้งหมด

| **เหตุผลที่ไม่ตัดสินใจ** | **อาชีพ** | | | |
|---|---|---|---|---|
| | ราชการ **(ร้อยละ)** | เอกชน **(ร้อยละ)** | เจ้าของกิจการ **(ร้อยละ)** | เกษียณ **(ร้อยละ)** |
| หาทำเลที่สนใจไม่ได้ | 17 (21) | 43 (24) | 13 (19) | 2 (9) |
| สภาพบ้านไม่ดี | 36 (43) | 67 (37) | 22 (34) | 7 (32) |
| หาผู้รับเหมาไม่ได้ | 13 (16) | 25 (14) | 12 (18) | 4 (22) |
| หารูปแบบที่สนใจไม่ได้ | 11 (13) | 24 (13) | 12 (18) | 5 (23) |
| การเงินไม่พร้อม | 0 (0) | 12 (7) | 3 (4) | 1 (5) |
| คำนวณค่าใช้จ่ายทั้งหมดไม่ได้ | 6 (7) | 10 (5.5) | 5 (7) | 3 (14) |
| ทั้งหมด | 83 (100) | 181 (100) | 67 (100) | 22 (100) |

*ตารางที่ 30 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายกับอาชีพของผู้ที่ไม่ตัดสินใจซื้อทั้งหมด*

จากตารางความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย กับอาชีพของผู้ที่ไม่ตัดสินใจซื้อทั้งหมด อาชีพราชการ พบว่า เหตุผลสภาพบ้านไม่ดีเป็นเหตุผลอันดับแรกที่ทำให้ผู้คนไม่ตัดสินใจซื้อ จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 42 รองลงมาคือหาทำเลไม่ได้จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 21 และอันดับต่อมาคือ หาผู้รับเหมาไม่ได้ จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 16 ส่วนอาชีพพนักงานเอกชน พบว่าเหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายอันดับแรก คือ สภาพบ้านไม่ดี จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 36 อันดับต่อมาคือ หาทำเลที่สนใจไม่ได้ จำนวน 43 คิดเป็นร้อยละ 24 อันดับสุดท้ายคือหาผู้รับเหมาไม่ได้ อาชีพเจ้าของกิจการเหตุผลแรกที่ทำให้ไม่ตัดสินใจคือ สภาพบ้านไม่ดี จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 34 รองลงมาคือ หาทำเลที่สนใจไม่ได้ จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 19 อันดับที่สามคือ หาผู้รับเหมาไม่ได้ จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 18 ต่อมาคือ ผู้เกษียณงาน มีสาเหตุที่ทำให้ไม่ตัดสินใจอันดับแรก คือ สภาพบ้านไม่ดี จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 32 อันดับต่อมาคือ หารูปแบบที่ตรงกับทำเลไม่ได้ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 23 อันดับที่สาม คือ หาผู้รับเหมาไม่ได้ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 22 โดยเหตุผลอันดับแรกของอาชีพทั้ง 5 อาชีพ ตอบคำตอบเหตุผลอันดับแรก คือ สภาพบ้านไม่ดี เป็นอันดับแรก ซึ่งทำให้เห็นว่า ปัญหาของสภาพบ้านที่ทรุดโทรม หรือ ไม่พร้อมใช้งาน เป็นปัญหาแรกที่ผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขายให้ความสนใจ และเป็นข้อพิจารณาต้นๆในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขาย เหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจซื้อ อันดับที่สองของ 5 อาชีพ คือ หาทำเลที่สนใจไม่ได้ ประเด็นนี้ เป็นประเด็นของการกระจายตัวของทรัพย์รอการขายที่ไม่ได้มีทำเลที่ตั้งอยู่พื้นที่ที่ผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขายได้ตั้งความหวังไว้ ซึ่งก็เป็นปัญหารองลงมาจากสภาพทรัพย์ไม่ดี อันดับที่ 3 คือ หาผู้รับเหมาไม่ได้ ประเด็นนี้ทำให้เห็นได้ว่าจาก 5 สายอาชีพ ที่ไม่พอใจในสภาพทรัพย์ คือสภาพบ้านไม่ดี จึงทำให้ไม่ตัดสินใจซื้อ มีความสอดคล้องกัน คือ จากสภาพบ้านไม่ดีเป็นสาเหตุหลักที่จำเป็นต้องปรับปรุงซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน

6.1.2.3 ความสัมพันธ์ของเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจกับรายได้ของผู้ที่ไม่ตัดสินใจซื้อทั้งหมด

| **เหตุผลที่ไม่ตัดสินใจ** | **รายได้** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 30,000-60,000 บาท **(ร้อยละ)** | 61,000-100,000 บาท **(ร้อยละ)** | 110,000-300,000 บาท **(ร้อยละ)** | 310,000-500,000 บาท **(ร้อยละ)** | มากกว่า 500,000 บาท **(ร้อยละ)** |
| หาทำเลที่สนใจไม่ได้ | 38 (24) | 17 (16) | 21 (31) | 2 (8) | 4 (27) |
| สภาพบ้านไม่ดี | 57 (36) | 44 (43) | 20 (29) | 12 (48) | 6 (40) |
| หาผู้รับเหมาไม่ได้ | 24 (15) | 15 (14) | 10 (15) | 6 (24) | 2 (13) |
| หารูปแบบที่สนใจไม่ได้ | 21 (13) | 19 (18) | 12 (18) | 2 (8) | 2 (13) |
| การเงินไม่พร้อม | 10 (6) | 6 (5) | 1 (1) | 1 (4) | 0 (0) |
| คำนวณค่าใช้จ่ายทั้งหมดไม่ได้ | 10 (6) | 6 (5) | 4 (6) | 2 (8) | 1 (7) |
| ทั้งหมด | 160 (100) | 106 (100) | 68 (100) | 25 (100) | 15 (100) |

*ตารางที่ 31 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ของเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายกับรายได้ของผู้ที่ไม่ตัดสินใจซื้อทั้งหมด*

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

จากตารางความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย และรายได้ของผู้ที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย จากผู้ที่มีรายได้ 30,000-60,000 บาท พบว่าเหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจอันดับแรกคือ สภาพบ้านไม่ดีจำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 36 อันดับต่อมาคือ หาทำเลที่สนใจไม่ได้ จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 24 อันดับที่สาม คือ หาผู้รับเหมาไม่ได้ จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 15 ต่อมาคือผู้ที่มีรายได้ 61,000-100,000 บาท เหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจอันดับแรกคือ สภาพบ้านไม่ดี จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 41 อันดับที่สองคือ หารูปแบบที่ตรงกับทำเลไม่ได้ จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 17 อันดับที่สาม คือ หาทำเลที่สนใจไม่ได้ จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 16 ผู้ที่มีรายได้ 110,000-300,000 บาท มีเหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจ อันดับแรกคือ หาทำเลที่สนใจไม่ได้ จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 31 อันดับที่สองคือ สภาพบ้านไม่ดี จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 28 อันดับที่สามคือ หารูปแบบที่ตรงกับทำเลไม่ได้ จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 18 ต่อมาคือผู้ที่มีรายได้ 310,000-500,000 บาท เหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจอันดับแรกคือ สภาพบ้านไม่ดี จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 48 อันดับที่สองคือ หาผู้รับเหมาไม่ได้จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 24 อันดับที่สามคือ หาทำเลที่สนใจและรูปแบบที่ตรงกับทำเลไม่ได้จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 8 รายได้ต่อมาคือ ผู้ที่มีรายได้ มากกว่า 500,000 บาท เหตุผลแรกที่ทำให้ไม่ตัดสินใจ คือ สภาพบ้านไม่ดีจำนวน 6 คน ร้อยละ 40 อันดับที่สองคือ หาทำเลที่สนใจไม่ได้จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 27 อันดับต่อมาคือ หาผู้รับเหมาและหารูปแบบที่ตรงกับทำเลไม่ได้จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 13

จากการเทียบความสัมพันธ์ระหว่างรายได้และเหตุผลที่ทำให้ไม่ตัดสินใจพบว่ารายได้สูงหรือต่ำ เหตุผลที่ไม่ทำให้ตัดสินใจสามอันดับแรกไม่มีเรื่องที่เกี่ยวกับการเงินเลย จึงเป็นปัจจัยที่ไม่ได้สำคัญมาก เนื่องจากผู้ที่สนใจซื้อส่วนใหญ่ต้องมีเงินหรือสภาพคล่องสำรองในการจ่ายเบื้องต้นหรือพร้อมแล้วอยู่แล้ว จากผลของแบบสอบถามจึงสามารถ สรุปได้ว่ารายได้หรือจำนวนเงินไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้องในการตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายภายในงานบ้านและคอนโด

6.1.3 ความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขายกับตัวแปรต่างๆ

ความสัมพันธ์ของจุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขายกับตัวแปรด้าน รายได้ อาชีพ อายุ เพื่อทราบถึงลักษณะของผู้สนใจว่ามีจุดประสงค์ในการซื้อเป็นอย่างไรเพื่อนำมาวิเคราะห์ต่อไป

6.1.3.1 ความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขายกับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

| **รูปแบบที่สนใจ** | **ราคาที่สนใจ** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 30,000-60,000 บาท (ร้อยละ) | 61,000-100,000 บาท **(ร้อยละ)** | 110,000-300,000 บาท (ร้อยละ) | 310,000-500,000 บาท **(ร้อยละ)** | มากกว่า 500,000 บาท **(ร้อยละ)** |
| อยู่อาศัย | 126 (75) | 52 (47) | 30 (40) | 8 (32) | 8 (47) |
| ลงทุน | 43 (25) | 58 (53) | 44 (60) | 17 (68) | 9 (53) |
| ทั้งหมด | 169 (100) | 110 (100) | 74 (100) | 25 (100) | 17 (100) |

ตารางที่ 32 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายกับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

จากตารางความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขาย กับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่า ผู้ที่มีรายได้ 30,000-60,000 บาท มีความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากที่สุดจำนวน 126 คน คิดเป็นร้อยละ 75 ต่อมาเพื่อลงทุน จำนวน 43 คิดเป็นร้อยละ 25 ต่อมาคือผู้ที่มีรายได้ 61,000-100,000 บาท มีผู้ที่ต้องการซื้อเพื่อลงทุนมากที่สุดจำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 53 ต่อมาคืออยู่อาศัยจำนวน 52 คนคิดเป็นร้อยละ 47 ต่อมาคือผู้ที่มีรายได้ 110,000-300,000 บาท มีความสนใจที่จะลงทุนมากที่สุดจำนวน 44

คน คิดเป็นร้อยละ 60 และซื้อเพื่ออยู่อาศัยจำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 40 ต่อมาคือผู้ที่มรรายได้ 310,000 บาท มีผู้ที่สนใจซื้อเพื่อลงทุนมากว่าคือ 44 คน คิดเป็นร้อยละ 60 สุดท้ายคืออยู่อาศัยจำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 40 อันดับต่อมาคือ 310,000-500,000 บาท สนใจบ้านเดี่ยวซื้อเพื่อลงทุนมากที่สุดจำนวน 17 คนคิดเป็นร้อยละ 68 รองลงมาคืออยู่อาศัยจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 32 อันดับสุดท้ายคือมากกว่า 500,000 บาท มีสัดส่วนซื้อเพื่อลงทุนมากที่สุดจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 53 สุดท้ายคือซื้อเพื่ออยู่อาศัยจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 47

6.1.3.2 ความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขายกับอาชีพของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

| **จุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขาย** | **อาชีพ** | | | |
|---|---|---|---|---|
| | รับราชการ (ร้อยละ) | พนักงานเอกชน (ร้อยละ) | เจ้าของกิจการ (ร้อยละ) | เกษียณอายุ (ร้อยละ) |
| อยู่อาศัย | 51 (57) | 123 (65) | 27 (39) | 11 (46) |
| ลงทุน | 38 (43) | 66 (35) | 43 (61) | 13 (54) |
| ทั้งหมด | 89 (100) | 189 (100) | 70 (100) | 24 (100) |

ตารางที่ 33 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายกับอาชีพของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขาย กับอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า อาชีพรับราชการมีสัดส่วนในการอยู่อาศัยมากกว่าลงทุน จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 57 ส่วนจำนวนผู้ซื้อเพื่อลงทุนมีจำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 43 ต่อมาคือ อาชีพพนักงานเอกชน มีสัดส่วนอยู่อาศัยมากกว่าลงทุนจำนวน 123 คน คิดเป็นร้อยละ 65 และผู้ซื้อเพื่อลงทุนมีจำนวน 66 คนคิดเป็นร้อยละ 35 อาชีพต่อมาคือ เจ้าของกิจการ มีผู้ซื้อเพื่อลงทุนมากกว่า จำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 61 ส่วนซื้อเพื่ออยู่อาศัยจำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 39 อาชีพสุดท้ายคือ เกษียณอายุมีผู้ซื้อเพื่อลงทุนไม่ต่างกับอยู่อาศัย จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 54 ส่วนผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 46

จากผลของความสัมพันธ์ระหว่าง จุดประสงค์ในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายกับอาชีพของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด พบว่าอาชีพรับราชการและพนักงานเอกชนมีสัดส่วนในการซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากกว่าลงทุน เป็นสัดส่วนประมาณ 2:1 ส่วนอาชีพเจ้าของกิจการมีสัดส่วนซื้อเพื่อลงทุนมากกว่าอยู่อาศัยในสัดส่วนประมาณ 2:1 และอาชีพเกษียณอายุมีสัดส่วนในการซื้อเพื่อลงทุนมากกว่าอยู่อาศัยในสัดส่วน 1:1 ซึ่งทำให้เห็นว่าผู้ที่มีอาชีพรับราชการและพนักงานเอกชนมีความต้องการในที่อยู่อาศัยมากกว่าผู้ที่มีอาชีพเจ้าของกิจการ และผู้เกษียณอายุ นอกจากนั้นยังเห็นได้ว่ามีการลงทุนกับอสังหาริมทรัพย์ประเภททรัพย์รอการขายหรือบ้านมือสองในผู้เกษียณอีกด้วย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

6.1.3.3 ความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขายกับอายุของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

| **จุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขาย** | **อายุ** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 20-30 (ร้อยละ) | 31-40 (ร้อยละ) | 41-50 (ร้อยละ) | 51-60 (ร้อยละ) | 61-70 (ร้อยละ) |
| อยู่อาศัย | 113 (62) | 69 (63) | 25 (42) | 13 (45) | 4 (30) |
| ลงทุน | 71 (38) | 40 (37) | 35 (58) | 16 (55) | 9 (70) |
| ทั้งหมด | 184 (100) | 109 (100) | 60 (100) | 29 (100) | 13 (100) |

ตารางที่ 34 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายกับอายุของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

จากตารางความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายกับอายุของกลุ่มตัวอย่างพบว่า ผู้ที่มีอายุ 20-30 ปี มีผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากกว่าลงทุน จำนวน 113 คน คิดเป็นร้อยละ 62 ส่วนผู้ซื้อเพื่อลงทุนมีจำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 38 ส่วนผู้ที่มีอายุ 31-40 ปี มีจำนวนผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากกว่าลงทุน จำนวน 69 คน คิดเป็นร้อยละ 63 ส่วนผู้ซื้อเพื่อลงทุนมีจำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 37 ต่อมาคือผู้ทีมีอายุ 41-50 ปี มีผู้ซื้อเพื่อลงทุนมากกว่าอยู่อาศัย จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 58 และมีผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัย จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 42 ต่อมาคือผู้ที่มีอายุ 51-60 ปี มีผู้ซื้อเพื่อลงทุนมากกว่าอยู่อาศัยจำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 55 และมีผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 45 ช่วงอายุสุดท้ายคือ 61-70 ปี มีผู้ซื้อเพื่อลงทุนมากกว่าอยู่อาศัยจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 70 และผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 30

จากข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายกับอายุของกลุ่มตัวอย่างพบว่า มีจุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขายที่ต้องการ ซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากในช่วงอายุน้อย คือ 20-40 ปี มีกว่า 182 คน และมีสัดส่วนในการซื้อเพื่อลงทุนไม่มากประมาณอัตราส่วน 1:2 เมื่อเทียบกับผู้ที่มีอายุมากขึ้นในช่วง 41-60 ปี ซึ่งมีอัตราส่วนซื้อเพื่ออยู่อาศัยกับความสนใจทุกหัวข้อยกเว้นอยู่อาศัยเป็น 1:1 และมากไปกว่านั้นผู้ที่มีอายุ 61-70 ปี มีจุดประสงค์ในการซื้อเป็นอันดับแรกคือลงทุนมีสัดส่วนประมาณ 1:2

6.1.4 ความสัมพันธ์ระหว่างราคาที่สนใจกับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

| **ราคาที่สนใจ** | **อาชีพ** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 30,000-60,000 บาท **(ร้อยละ)** | 61,000-100,000 บาท **(ร้อยละ)** | 110,000-300,000 บาท **(ร้อยละ)** | 310,000-500,000 บาท **(ร้อยละ)** | มากกว่า 5 แสน บาท **(ร้อยละ)** |
| 0.5-1 ล้านบาท | 33 (20) | 7 (6) | 2 (2) | 2 (8) | 3 (18) |
| 1-2 ล้านบาท | 85 (50) | 49 (45) | 30 (41) | 4 (16) | 1 (6) |
| 2-3 ล้านบาท | 48 (29) | 42 (38) | 30 (41) | 13 (52) | 5 (29) |
| มากกว่า 4 ล้านบาท | 3 (1) | 12 (11) | 12 (16) | 6 (24) | 8 (47) |

ตารางที่ 35 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างราคาที่สนใจกับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

จากตารางความสัมพันธ์ระหว่างราคาที่สนใจกับรายได้ ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด พบว่า ผู้ที่มีรายได้ 30,000-60,000 บาท มีราคาที่สนใจเป็นอันดับแรกคือ 1-2 ล้านบาท จำนวน 85 คน คิดเป็นร้อยละ 50 อันดับที่สองคือ 2-3 ล้านบาท จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 29 อันดับที่สามคือ 0.5-1 ล้านบาท จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 20 ต่อมาคือผู้ที่มีรายได้ 61,000-100,000 บาท มีราคาที่สนใจอันดับแรกคือ 1-2 ล้านบาท จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 45 อันดับที่สองคือ 2-3 ล้านบาท จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 38 อันดับที่สามคือ มากกว่า 4 ล้านบาท จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 11 ต่อไปคือผู้ที่มีรายได้ 110,000-300,000 บาท มีราคาที่สนใจอันดับแรกอยู่สองช่วงราคาคือ 1-2 ล้านบาทและ 2-3 ล้านบาท จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 82 อันดับที่สองคือ มากกว่า 4 ล้านบาท จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 16 คน อันดับที่สาม คือ 0.5-1 ล้านบาท จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2 ต่อจากนั้นคือผู้ที่มารายได้ 310,000-500,000 บาท มีราคาที่สนใจอันดับแรกคือ 2-3 ล้านบาท จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 52 อันดับที่สองคือ มากกว่า 4 ล้านบาท จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 24 อันดับที่สามคือ 1-2 ล้านบาท จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 16 รายได้ต่อมาคือ มากกว่า 5 แสนบาท มีมีราคาที่สนใจอันดับแรก คือ มากกว่า 4 ล้านบาท จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 47 ราคาที่สนใจอันดับที่สองคือ 2-3 ล้านบาท จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 29 อันดับที่สามคือ 0.5-1 ล้านบาท จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 18

จากข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างรายได้และราคาที่สนใจพบว่า ผู้ที่มีรายได้ 30,000-300,000 บาทมีช่วงราคาที่สนใจอยู่ที่ 1-3 ล้านบาท และผู้ที่มีรายได้มากกว่า 300,000 บาทมีช่วงราคาที่สนใจอยู่ที่ 2-4 ล้านบาท ทำให้เห็นความสัมพันธ์ของรายได้และราคาที่สนใจว่า รายได้และราคาที่สนใจแปรผันตรงกัน

6.1.5 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์รอการขายก่อนมางานบ้านและคอนโดกับตัวแปรต่างๆของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์รอการขายก่อนมางานบ้านและคอนโดกับตัวแปรที่สนใจด้าน อายุ, อาชีพ, รายได้, จำนวนสมาชิกในครอบครัว, การพักอาศัยปัจจุบัน, รูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ,จุดประสงค์ในการซื้อ เพื่อนำมาศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

6.1.5.1 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับอายุของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

| **ระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโด** | **อายุ** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 20-30 ปี (ร้อยละ) | 31-40 ปี (ร้อยละ) | 41-50 ปี (ร้อยละ) | 51-60 ปี (ร้อยละ) | 61-70 ปี **(ร้อยละ)** |
| ไม่เคย | 80 (44) | 45 (41) | 24 (40) | 4 (14) | 4 (31) |
| 1-2 เดือน | 47 (25) | 28 (26) | 5 (8) | 2 (7) | 4 (31) |
| 2-3 เดือน | 20 (11) | 7 (6) | 24 (40) | 14 (48) | 0 (0) |
| มากกว่า 3 เดือน | 37 (20) | 29 (27) | 7 (12) | 9 (31) | 5 (38) |
| ทั้งหมด | 184 (100) | 109 (100) | 60 (100) | 29 (100) | 13 (100) |

ตารางที่ 36 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับอายุของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

จากตารางความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับอายุของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าส่วนใหญ่จะศึกษาทรัพย์มาก่อนตั้งแต่1-2 เดือนขึ้นไป จำนวน 238 คน คิดเป็นร้อยละ 60 และผู้ที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดจำนวน 157 คน คิดเป็นร้อยละ 40 ซึ่งทำให้เห็นว่าการซื้อทรัพย์รอการขายนั้นจำเป็นต้องมีระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์เพื่อกระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเช่นกัน โดยระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์รอการขาย จากอายุตั้งแต่ 20-

เกษียณอายุ พบว่าสัดส่วนระยะเวลาที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์รอการขายก่อนมางานมีจำนวนน้อยลงตามลำดับอายุ โดยอายุ 20-30 ปี มีจำนวนระยะเวลาที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดจำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 44 และจำนวนที่ศึกษาทรัพย์มาตั้งแต่ระยะ 1-2 เดือนขึ้นไป จำนวน 97 คน คิดเป็นร้อยละ 56 จะเห็นได้ว่าสัดส่วนต่างกันไม่มากระหว่างผู้ที่ศึกษาและไม่ศึกษาทรัพย์รอการขายมาก่อน ต่อมาผู้ที่มีอายุ 31-40 ปี มีจำนวนระยะเวลาที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดจำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 41 และจำนวนที่ศึกษาทรัพย์มาตั้งแต่ระยะ 1-2 เดือนขึ้นไป จำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 59 ต่อมาผู้ที่มีอายุ 41-50 ปี มีจำนวนระยะเวลาที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดจำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 40 และจำนวนผู้ที่ศึกษาทรัพย์มาตั้งแต่ระยะ 1-2 เดือนขึ้นไปจำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 60 ผู้ที่มีอายุ 51-60 ปี มีจำนวนระยะเวลาที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 14 และผู้ที่เคยศึกษาทรัพย์ตั้งแต่ 1-2 เดือนขึ้นไป จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 86 สุดท้ายผู้ที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปหรือเกษียณอายุ มีจำนวนผู้ที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์รอการขายมาก่อนจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 31 และมีผู้ที่ศึกษามาก่อนตั้งแต่ระยะเวลา 1-2 เดือนขึ้นไป จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 69

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

6.1.5.2 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับอาชีพของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

| **ระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโด** | **อาชีพ** | | | |
|---|---|---|---|---|
| | ราชการ **(ร้อยละ)** | เอกชน **(ร้อยละ)** | เจ้าของกิจการ **(ร้อยละ)** | เกษียณอายุ **(ร้อยละ)** |
| ไม่เคย | 30 (34) | 90 (48) | 21 (30) | 7 (29) |
| 1-2 เดือน | 28 (31) | 53 (28) | 26 (37) | 5 (21) |
| 2-3 เดือน | 5 (6) | 17 (9) | 6 (9) | 5 (21) |
| มากกว่า 3 เดือน | 26 (29) | 29 (15) | 17 (24) | 7 (29) |
| ทั้งหมด | 89 (100) | 189 (100) | 70 (100) | 24 (100) |

*ตารางที่ 37 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับอาชีพของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด*

ตารางความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้าน และคอนโดกับอาชีพของกลุ่มตัวอย่างพบว่า อาชีพราชการ มีจำนวนผู้ที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์รอการขายจำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 34 ผู้ที่เคยศึกษาตั้งแต่ 1-2 เดือนขึ้นไป จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 66 ต่อมาอาชีพ พนักงานเอกชน มีผู้ที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์จำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 48 และมีผู้ที่เคยศึกษาตั้งแต่ 1-2 เดือนขึ้นไปจำนวน 99 คน คิดเป็นร้อยละ

52 อาชีพต่อมาคือ อาชีพเจ้าของกิจการ จำนวนผู้ที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์รอการขายจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 30 และผู้ที่ได้ศึกษามาตั้งแต่ 1-2 เดือนขึ้นไปจำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 70 อาชีพ เกษียณอายุมีผู้ที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์รอการขาย จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 29 และมีผู้ที่ศึกษาทรัพย์รอการขายที่มีระยะเวลาตั้งแต่ 1-2 เดือนขึ้นไป จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 71 เห็นได้ว่าสัดส่วนระยะเวลาการศึกษาทั้งหมด อาชีพพนักงานเอกชนมีสัดส่วนระยะเวลาการศึกษา และไม่เคยศึกษาใกล้เคียงกันที่สุดคือไม่เคยศึกษาร้อยละ 48:52 ต่อผู้ที่มีระยะเวลาศึกษาตั้งแต่ 1-2 เดือนขึ้นไป และอาชีพที่มีสัดส่วนระยะเวลาในการศึกษามากที่สุดคือ เกษียณอายุ มีสัดส่วนไม่เคยศึกษาร้อยละ 29:71 ต่อผู้ที่มีระยะเวลาศึกษาทรัพย์ตั้งแต่ 1-2 เดือนขึ้นไป รองลงมาคือ เจ้าของกิจการมีสัดส่วนไม่เคยศึกษาร้อยละ 30:70 ต่อผู้ที่มีระยะเวลาศึกษาทรัพย์รอการขายมาตั้งแต่ 1-2 เดือนขึ้นไป

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

6.1.5.3 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

| **ระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโด** | **อาชีพ** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 30,000-60,000 บาท (ร้อยละ) | 61,000-100,000 บาท (ร้อยละ) | 110,000-300,000 บาท (ร้อยละ) | 310,000-500,000 บาท (ร้อยละ) | มากกว่า 5 แสนบาท (ร้อยละ) |
| ไม่เคย | 77 (46) | 38 (35) | 34 (46) | 3 (12) | 5 (29) |
| 1-2 เดือน | 45 (27) | 37 (34) | 20 (27) | 10 (40) | 5 (29) |
| 2-3 เดือน | 16 (9) | 7 (6) | 7 (9) | 3 (12) | 1 (7) |
| มากกว่า 3 เดือน | 31 (18) | 28 (25) | 13 (18) | 9 (36) | 6 (35) |
| ทั้งหมด | 169 (100) | 110 (100) | 74 (100) | 25 (100) | 17 (100) |

ตารางที่ 38 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์มาก่อนมางาน บ้านและคอนโดกับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าผู้ที่มีรายได้ 30,000-60,000 บาท มีจำนวน ผู้ที่

ไม่เคยศึกษาทรัพย์ก่อนมางานจำนวน 77 คน คิดเป็นร้อยละ 46 และมีจำนวนผู้ที่ศึกษาทรัพย์ก่อนมาเป็นระยะเวลาตั้งแต่ 1-2 เดือนขึ้นไป จำนวน 92 คน คิดเป็นร้อยละ 54 ผู้ที่มีรายได้ 61,000-100,000 บาท มีผู้ที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 35 และมีผู้ที่ศึกษาทรัพย์เป็นระยะเวลาตั้งแต่ 1-2 เดือนขึ้นไป จำนวน 72 คน คิดเป็นร้อยละ 65 ต่อมาคือผู้ที่มีรายได้ 110,000-300,000 บาท มีผู้ที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์รอการขายจำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 46 และมีผู้ที่ศึกษาตั้งแต่ระยะเวลา 1-2 เดือนขึ้นไป จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 54 ผู้ที่มีรายได้ 310,000-500,000 บาท มีจำนวนผู้ที่ไม่เคยศึกษามาจำนวน 3 คนคิดเป็นร้อยละ 12 และมีผู้ที่ศึกษามาเป็นระยะเวลา 1-2 เดือนขึ้นไป จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 88 และสุดท้ายผู้ที่มีรายได้มากกว่า 500,000 ขึ้นไป มีผู้ที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์มาก่อนจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 29 และมีผู้ที่ศึกษามาเป็นระยะเวลาตั้งแต่ 1-2 เดือนขึ้นไป จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 71 จากสัดส่วนการศึกษาและไม่ศึกษาทรัพย์รอการขายพบว่าช่วงรายได้ที่มากขึ้น จะมีการศึกษาทรัพย์รอการขายก่อนเป็นอย่างน้อย 1-2 เดือนก่อนมาดูทรัพย์รอการขายภายในงานบ้านและคอนโด

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

6.1.5.4 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับการพักอาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

| **ระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโด** | **การพักอาศัยปัจจุบัน** | |
|---|---|---|
| | บ้านตัวเอง **(ร้อยละ)** | เช่า **(ร้อยละ)** |
| ไม่เคย | 101 (39) | 56 (41) |
| 1-2 เดือน | 81 (31) | 37 (28) |
| 2-3 เดือน | 24 (9) | 9 (6) |
| มากกว่า 3 เดือน | 53 (21) | 34 (25) |
| ทั้งหมด | 259 (100) | 136 (100) |

*ตารางที่ 39 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับการพักอาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด*

ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับการพักอาศัยปัจจุบันพบว่า ผู้ที่มีบ้านเป็นของตัวเองมีจำนวนผู้ที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์มาก่อนเลย จำนวน 101 คน คิดเป็นร้อยละ 39 และมีผู้ที่ศึกษามาตั้งแต่ระยะเวลา 1-2 เดือนขึ้นไปจำนวน 158 คน คิดเป็นร้อยละ 61 ส่วนผู้ที่เช่าอาศัยมีจำนวนผู้ไม่เคยศึกษาทรัพย์มา

ก่อนจำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 41 และผู้ที่ศึกษามาตั้งแต่ระยะเวลา 1-2 เดือนขึ้นไป จำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 59 จากข้อมูลทั้งหมดสามารถเห็นได้ว่าผู้ที่มีบ้านพักอาศัยเป็นของตัวเองและเช่าอาศัยมีสัดส่วนในการศึกษามาก่อนเป็นระยะเวลาตั้งแต่ 1-2 เดือนขึ้นไปเท่ากัน คือ ศึกษามาก่อนมีสัดส่วนประมาณ 60:40 ต่อผู้ที่ไม่เคยศึกษามาก่อน สามารถเห็นได้ว่าการซื้อทรัพย์รอการขายกับผู้ที่เช่าอาศัย และอยู่อาศัยเองมีสัดส่วนการศึกษามาไม่ต่างกันมาก

6.1.5.5 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับรูปแบบทรัพย์รอการขายที่สนใจของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

| **ระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโด** | **รูปแบบที่สนใจ** | | |
|---|---|---|---|
| | บ้านเดี่ยว **(ร้อยละ)** | ทาวน์เฮาส์ **(ร้อยละ)** | คอนโดมิเนียม **(ร้อยละ)** |
| ไม่เคย | 63 (45) | 38 (43) | 35 (32) |
| 1-2 เดือน | 43 (30) | 30 (34) | 27 (24) |
| 2-3 เดือน | 12 (9) | 5 (5) | 15 (13) |
| มากกว่า 3 เดือน | 23 (16) | 16 (18) | 34 (31) |
| ทั้งหมด | 141 (100) | 89 (100) | 111 (100) |

*ตารางที่ 40 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับรูปแบบของทรัพย์รอการขายที่สนใจของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด*

ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับรูปแบบของทรัพย์รอการขายที่สนใจ พบว่าผู้ที่สนใจบ้านเดี่ยวมีผู้ที่ไม่เคยศึกษามาก่อนมากที่สุดคือจำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 45 ของผู้ที่สนใจรูปแบบบ้านเดี่ยวทั้งหมด รองลงมาคือทาวน์เฮาส์และคอนโดมิเนียมที่มีจำนวนใกล้เคียงกัน คือ 38 คน และ 35 คน

6.1.5.6 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับการทำสัญญาซื้อขายทรัพย์รอการขายภายในงานบ้านและคอนโดของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

| **ระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโด** | **การทำสัญญา** | |
|---|---|---|
| | ทำสัญญา **(ร้อยละ)** | ไม่ทำสัญญา **(ร้อยละ)** |
| ไม่เคย | 3 (14) | 154 (42) |
| 1-2 เดือน | 9 (43) | 108 (29) |
| 2-3 เดือน | 1 (5) | 33 (8) |
| มากกว่า 3 เดือน | 8 (38) | 79 (21) |
| ทั้งหมด | 21 (100) | 374 (100) |

ตารางที่ 41 แสดงข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับการทำสัญญาซื้อขายทรัพย์รอการขายภายในงานบ้านและคอนโดของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์ก่อนมางานบ้านและคอนโดกับการทำสัญญาซื้อขายทรัพย์รอการขาย ภายในงานบ้านและคอนโดของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าผู้ที่ทำสัญญามีจำนวนผู้ที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์อยู่จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14 ส่วนผู้ที่ศึกษามามากกว่า 1-2 เดือนขึ้นไปมีจำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 86 ส่วนผู้ที่ไม่ทำสัญญามีจำนวนผู้ที่ไม่เคยศึกษาทรัพย์จำนวน 154 คน คิดเป็นร้อยละ 42 และผู้ที่ศึกษาทรัพย์รอการขายมาก่อนตั้งแต่ 1-2 เดือนขึ้นไป จำนวน 220 คน คิดเป็นร้อยละ 58 จะเห็นได้ว่าสัดส่วนของผู้ไม่เคยศึกษาของผู้ที่ไม่ทำสัญญามีจำนวนมากกว่าผู้ที่ทำสัญญา คือ ผู้ที่ไม่ทำสัญญามีจำนวนสัดส่วนที่ไม่เคยศึกษาร้อยละ 42:58 ต่อผู้ที่เคยศึกษามาก่อน 1-2 เดือนขึ้นไป แต่ผู้ที่ทำสัญญามีจำนวนสัดส่วนผู้ที่ไม่เคยศึกษาร้อยละ 14:86 ต่อผู้ที่เคยศึกษามาก่อนทำให้เห็นความสนใจในทรัพย์ว่ามีข้อมูลที่ต้องศึกษามากกว่าไม่เคยศึกษา

โดยการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทั้งหมดนี้จะถูกนำไปสรุปกับข้อมูลในบทที่ 5 และทำการวิเคราะห์พร้อมสรุปผลในบทต่อไป

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

# บทที่ 7
# วิเคราะห์และสรุปผลการศึกษา

จากผลการศึกษาของพฤติกรรมผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย กรณีศึกษา ผู้เข้าชมทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินในงานบ้านและคอนโดปี 2557 เป็นข้อมูลของแบบสอบถามเพื่อศึกษาลักษณะทั่วไป พฤติกรรมเหตุผลและการวางแผนของผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินต่างและรวบรวมข้อมูลทั้งหมดมาวิเคราะห์สรุปผลการศึกษา

## 7.1 วิเคราะห์และสรุปผลของกลุ่มตัวอย่างที่สนใจซื้อทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินทั้งหมด

*ตารางแสดงผลข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างคือผู้ที่สนใจทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินภายในงานบ้านและคอนโด*

| หัวข้อที่สนใจ | ผล |
|---|---|
| **สิ่งที่ผู้จัดหรือสถาบันการเงินควรปรับปรุง** | ซ่อมแซมเสร็จก่อนขาย |
| **สิ่งที่ทำให้ไม่ตัดสินใจ** | สภาพทรัพย์โทรม |
| **ระยะเวลาที่จะตัดสินใจ** | มากกว่า 6 เดือน |
| **หากไม่ซื้อทรัพย์รอการขายจะไปซื้อที่อยู่อาศัยแบบใด** | คอนโดมิเนียม |
| **หากสถาบันการเงินหรือผู้จัดงาน มีการช่วยเหลือในสิ่งใดจึงจะเป็นประโยชน์** | ที่ปรึกษาด้านการปรับปรุงซ่อมแซม |

| **หัวข้อที่สนใจ** | **ผล** |
|---|---|
| **อายุ** | 20-30 ปี |
| **อาชีพ** | พนักงานเอกชน |
| **จำนวนสมาชิกครอบครัว** | 2-3 คน |
| **รายได้ครอบครัว/เดือน** | 30,000-60,000 |
| **ที่อยู่ปัจจุบัน** | บ้านส่วนตัว |
| **รูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน** | ที่อยู่อาศัยรวม |
| **จุดประสงค์การซื้อทรัพย์รอการขาย** | อยู่อาศัย |
| **รูปแบบทรัพย์ที่สนใจ** | บ้านเดี่ยว |
| **ทำเลที่สนใจ** | ใกล้ที่ทำงาน |
| **เคยศึกษาการซื้อทรัพย์รอการขายมาก่อน** | 1-2 เดือน |
| **ราคาที่สนใจ** | 1-2 ล้าน |
| **ปัจจัยอันดับแรกที่เลือกทรัพย์** | ทำเล |

*ตารางที่ 42 แสดงผลข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดที่สนใจทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินภายในงานบ้านและคอนโด*

จากผลการศึกษาของข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างคือผู้ที่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินภายในงานมหกรรมบ้านและคอนโด พบว่า ประชากรกลุ่มตัวอย่างมีอายุน้อย คือ 20-30 ปี มีอาชีพเป็นพนักงานเอกชน มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 2-3 คน รายได้ต่อครัวเรือน 30,000-60,000 บาท มีบ้านเป็นของตัวเอง รูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นทาวน์เฮาส์ จุดประสงค์ในการซื้อคือเพื่ออยู่อาศัย รูปแบบที่สนใจเป็นบ้านเดี่ยว ช่วงราคาที่สนใจอยู่ที่ 1-2 ล้านบาท ปัจจัยอันดับแรกที่เลือกทรัพย์รอการขายคือ ทำเล ข้อเสนอทางการเงินที่มีประโยชน์คือ ดอกเบี้ยต่ำ ไม่เคยศึกษาการซื้อทรัพย์รอการขายหรือศึกษาทรัพย์มาก่อนเลย ทำเลที่สนใจ คือ ใกล้ที่ทำงาน อยากให้สถาบันการเงินควรซ่อมแซมเสร็จก่อนขาย สิ่งที่ทำให้ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายคือ สภาพทรัพย์โทรม มีระยะเวลาในการตัดสินใจนานกว่า 6 เดือน ซึ่งหากไม่ซื้อทรัพย์

รอการขายจะไปซื้อคอนโดมิเนียมแทน ต้องการความช่วยเหลือในด้านที่ปรึกษาด้านการปรับปรุงซ่อมแซม

จากการวิเคราะห์สามารถพบได้ว่าผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยประเภททรัพย์รอการขายมีอายุน้อย ที่มีอาชีพการงานและรายได้ที่สามารถผ่อนชำระที่อยู่อาศัยได้ ไม่มีความจำเป็นในที่อยู่อาศัยมาก มีที่อยู่อาศัยเป็นของตัวเองอยู่แล้ว เป็นที่อยู่อาศัยรวม และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 2-3 คน คือ มีจำนวนของผู้อยู่อาศัยในบ้านพอสมควรมีความจำเป็นของที่อยู่อาศัยที่ต้องมีพื้นที่ที่เพียงพอต่อสมาชิกในครอบครัว คือ หากพื้นที่บ้านนั้นไม่เพียงพอต่อครอบครัวก็จะทำให้มีแรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนา คือ ขนาดของเคหสถานไม่เพียงพอต่อการอยู่อาศัย เช่น มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวมาก จึงจำเป็นต้องย้ายไปที่อยู่ใหม่ที่เพียงพอต่อการอยู่อาศัย กล่าวคือหากที่อยู่อาศัยเดิมเป็นรูปแบบที่อยู่อาศัยรวม แต่มีความสนใจที่อยู่อาศัยใหม่เป็นบ้านเดี่ยว จะเห็นได้ว่าขนาดของบ้านหรือพื้นที่ที่ต้องการของรูปแบบบ้านมากขึ้น ต้องการบริเวณ หรือสิ่งแวดล้อมที่ดี คือแรงกระตุ้นอันพึงปรารถนา(ฉัตรชัย พงษ์ประยูร, 2527 : 97-101) ที่มีความหวังเกี่ยวกับครอบครัวว่าต้องมีพื้นที่ เพื่อการเจริญเติบโตของเด็กหรือบุตรหลานจะเห็นได้ว่าหากผู้สนใจมีความต้องการของบ้านที่มีรูปแบบที่มีพื้นที่มากขึ้น จึงมีความจำเป็นที่จะมาเลือกชมซื้อทรัพย์รอการขายเพื่ออยู่อาศัยจริง จากรายได้ที่พอประมาณต่อการผ่อนชำระบ้านที่มีช่วงราคาที่สนใจประมาณ 1-2 ล้านบาท และด้วยข้อพิจาณาในการเลือกซื้อทรัพย์รอการขายหรือบ้านมือสองอันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งทำให้สามารถวิเคราะห์ได้ว่าความต้องการของที่อยู่อาศัยนั้นเฉพาะมากที่ต้องเลือกทำเลที่สนใจเป็นอันดับแรก คือ ทำเลที่ใกล้แหล่งงานด้วยเป็นความจำเป็นของผู้ซื้อบ้านมือสอง (นนท์ สหายา, 2545 : 60-62) และมีรูปแบบที่ชัดเจนคือบ้านเดี่ยว ซึ่งรูปแบบและทำเลที่ตั้งเฉพาะมีความชัดเจนในบริเวณที่ไม่สามารถเข้าถึงการซื้อบ้านมือหนึ่งได้แล้ว จึงจำเป็นต้องซื้อบ้านมือสอง การไม่สามารถเข้าถึงการซื้อบ้านมือหนึ่ง คือ ในบริเวณหรือทำเลที่ต้องการไม่สามารถสร้างบ้านมือหนึ่ง หรือไม่มีที่ที่จะสามารถสร้างบ้านมือหนึ่งได้แล้ว แต่บ้านมือสองนั้นจำเป็นต้องมีการศึกษาเบื้องต้นก่อนซื้อ คือ เรื่องของสภาพบ้าน สภาพของทรัพย์รอการขายหรือบ้านมือสองนั้นจะไม่อาจตรงกับความหวังให้เหมือนบ้านมือหนึ่งหรือบ้านใหม่ จะเป็นบ้านที่ผ่านการอยู่อาศัยหรือเคยถูกโอนให้ใครคนใดคนหนึ่งแล้วก็ตาม อาจจะมีระยะเวลาไม่กี่เดือนหรือไปถึงหลายปีก็ตาม ทำให้การซื้อบ้านมือสองนั้นจำเป็นต้องมีการศึกษาเบื้องต้นมาก่อนระยะหนึ่ง คือ ต้องรู้สภาพบ้านหรือยอมรับสภาพบ้านที่จะซื้อได้แล้ว เพื่อสามารถที่จะตัดสินใจซื้อได้ ซึ่งเป็นประเด็นสำคัญในการตัดสินใจ การซื้อบ้านมือสองนั้นจึงจำเป็นที่จะต้องรู้ข้อมูลเบื้องต้นของบ้าน เช่น ต้องมีการศึกษาทำเลที่ตั้งในเบื้องต้น สภาพแวดล้อมและตัวบ้าน คล้ายกับการซื้อบ้านมือหนึ่งนั้นเอง แต่ต่างกันตรงสภาพทรัพย์ที่มีการเข้าอยู่มาก่อนจึงจำเป็นต้องมีศึกษาสภาพทรัพย์ไว้ก่อน ที่จะทำการซื้อทรัพย์แต่ผลของกลุ่มตัวอย่างนั้นตอบมาว่า ได้ศึกษาทรัพย์มาระยะหนึ่งคือ 1-2 เดือน ซึ่งเป็น

ปัจจัยสำคัญที่ต้องศึกษาก่อนซื้อทรัพย์ก่อนมางาน ที่สามารถสรุปได้ว่าผู้สนใจมีความสนใจจริงมีการศึกษาทรัพย์มาก่อน แต่ผู้สนใจนั้นได้ให้ข้อที่ควรปรับปรุงในการขายทรัพย์รอการขายว่าต้องซ่อมแซมทรัพย์รอการขายเสร็จก่อนขาย คือผู้ที่สนใจส่วนใหญ่ไม่พอใจในสภาพทรัพย์รอการขาย คือ สภาพทรัพย์โทรม ทำให้ไม่กล้าตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย นอกจากนั้นจากการมีที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว จึงไม่มีความจำเป็นเร่งด่วนในการตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย ทำให้ระยะเวลาในการตัดสินใจจึงค่อนข้างนาน คือ มากกว่า 6 เดือน และมากไปกว่านั้นผู้สนใจยังมีแนวโน้มมากที่จะไปซื้อทรัพย์ที่เป็นมือหนึ่งคือคอนโดมิเนียมมือหนึ่งมากด้วย

*ภาพแสดงที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านมือหนึ่งและบ้านมือสอง*

*ภาพที่ 13 แสดงที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านมือหนึ่งและบ้านมือสอง*

จากภาพที่ 13 การที่บ้านมือสองมีข้อได้เปรียบและข้อดีของบ้านมือสอง(กฤติโชติ ทรัพย์มหศักดิ์, 2548 : 29-32) ทางด้านทำเลที่เข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างได้ดีกว่า แต่การที่สร้างเสร็จมาก่อนก็ทำให้มีผู้ที่อยู่อาศัยมาก่อน ที่ความต้องการอาจไม่ตรงกันระหว่างผู้ที่ซื้อบ้านมาก่อนกับผู้ที่พึ่งซื้อบ้าน เช่น การต่อเติมโรงรถ การต่อเติมครัว ห้องนั่งเล่น เฉลียง และมากไปกว่านั้น อาจยังมีปัญหาของบ้านที่ทรุดตัว แตกร้าว สุขภัณฑ์ ประตูหน้าต่าง สี ชำรุดทรุดโทรม หรือไม่ตรงกับความต้องการของผู้ที่ซื้อบ้านต่อมา สุดท้ายแล้วผู้ต้องการซื้อทรัพย์รอการขายต้องการได้บ้านที่ซ่อมแซมเสร็จแล้ว หรือมีการให้บริการจากทางธนาคารหรือผู้จัดถึงการให้เพิ่มผู้ให้คำปรึกษาในการซ่อมแซมบ้านมือสอง เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินเอง

**7.2 วิเคราะห์และสรุปข้อมูลความสัมพันธ์**

7.2.1 วิเคราะห์และสรุปความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบทรัพย์รอการขายที่ สนใจกับตัวแปรต่างๆ เช่น รูปแบบที่อยู่ปัจจุบัน การพักอาศัยปัจจุบัน รายได้

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบทรัพย์ที่สนใจและรูปแบบที่อยู่ปัจจุบัน พบว่าผู้ที่อยู่อาศัยในรูปแบบบ้านเดี่ยวมีความสนใจในรูปแบบบ้านเดี่ยวมากที่สุด และรอง ลงมาคือคอนโดมิเนียม ต่อมาคือผู้ที่มีรูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นทาวน์เฮาส์มีความสนใจในบ้านเดี่ยวมากที่สุดรองลงมา คือ ทาวน์เฮาส์และคอนโดมิเนียม สุดท้ายคือผู้ที่อยู่อาศัยรูปแบบเป็นที่อยู่อาศัยรวมมีความสนใจในรูปแบบบ้านเดี่ยว และคอนโดมิเนียมใกล้เคียงกัน ต่อมาคือการพักอาศัยปัจจุบันพบว่า ผู้ที่มีบ้านเป็นของตัวเองมีความสนใจรูปแบบบ้านเดี่ยวมากที่สุดรองลงมาคือคอนโดมิเนียม และทาวน์เฮาส์ตามลำดับส่วนผู้ที่เช่าอาศัยมีความสนใจรูปแบบบ้านเดี่ยวและคอนโดเท่ากันและรองลงมาคือทาวน์เฮาส์ในด้านรายได้พบว่า ผู้ที่มีรายได้ตั้งแต่ 30,000-300,000 บาท มีความสนใจในบ้านเดี่ยวมากที่สุดและอันดับรองลงมาคือทาวน์เฮาส์และคอนโดมิเนียมในจำนวนไม่ต่างกันมาก แต่ผู้ที่มีรายได้ตั้งแต่ 310,000- มากกว่า 500,000 บาทมีความสนใจในบ้านเดี่ยวและคอนโดมากกว่าทาวน์เฮาส์ ส่วนรูปแบบที่สนใจและราคาที่สนใจพบว่า ผู้ที่สนใจราคา 0.5-2 ล้านบาท มีความสนใจทรัพย์รอการขายรูปแบบคอนโดมิเนียมมากกว่า แต่ผู้ที่สนใจทรัพย์ตั้งแต่ราคา 2-4 ล้านบาทมีความสนใจในรูปแบบบ้านเดี่ยวมากที่สุด สุดท้ายจุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขายพบว่า ผู้ที่สนใจซื้อเพื่ออยู่อาศัยมีความสนใจทรัพย์รอการขายในรูปแบบบ้านเดี่ยวมากที่สุด รองลงมาคือทาวน์เฮาส์และคอนโดมิเนียมส่วนผู้ที่สนใจเพื่อลงทุนมีความสนใจทรัพย์รอการขายในรูปแบบคอนโดมิเนียมมากที่สุดรองลงมาคือ บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ตามลำดับ

7.2.2 วิเคราะห์และสรุปความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อและตัวแปรต่างๆของผู้ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย เช่น อายุ อาชีพ รายได้ จุดประสงค์ในการซื้อ และราคาที่สนใจ

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อและอายุ พบว่า ผู้ที่มีอายุน้อยไปจนถึง อายุมากมีเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจอันดับแรกตรงกัน คือสภาพทรัพย์ไม่ดีหรือสภาพทรัพย์โทรม ซึ่งเป็นสาเหตุหลักของผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขายไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย แต่ผู้ที่มีอายุในวัยเกษียณขึ้นไป คือ อายุ 61 ปี ขึ้นไปพบว่ามีสาเหตุที่ทำให้ไม่ตัดสินใจอันดับแรก

คือ หาผู้รับเหมาไม่ได้ ซึ่งตรงกับข้อมูลของผู้ที่ตัดสินใจซื้อ ที่มีการศึกษาทรัพย์รอการขายก่อนมางานเป็นเวลา 1-2 เดือน ซึ่งการศึกษาทรัพย์มาก่อนนั้นทำให้รู้ว่าต้องซ่อมอะไร แต่ผู้ที่มีอายุ 61-70 ปีนั้นกลับตอบว่าหาผู้รับเหมาไม่ได้ ที่มีความหมายว่ารับสภาพของทรัพย์นั้นได้แล้ว แต่จะหาผู้ที่มาทำให้ทรัพย์นั้นกลับมาใช้งานได้ปกตินั้นยังหาไม่ได้ จึงทำให้ตอบคำตอบในประเด็นหาผู้รับเหมามาซ่อมแซมไม่ได้ ส่วนในด้านอาชีพพบว่า ผู้ที่มีอาชีพรับราชการ,พนักงาน เอกชน, เจ้าของกิจการ, และเกษียณอายุ พบว่ามีคำตอบในด้านเหตุผลที่ไม่ตัดสินใจอันดับแรกตรงกันว่า สภาพบ้านไม่ดีจึงไม่ตัดสินใจซื้อ นอกจากนั้นในตัวแปรด้านรายได้พบว่า ผู้ที่มีรายได้อยู่ในช่วงทั้งหมด คือ 30,000-มากกว่า500,000 บาท มีคำตอบในด้านการเงินไม่พร้อมเพียงร้อยละ 5 ของรายได้ทั้งหมด ซึ่งการที่ตอบเรื่องการเงินไม่พร้อมนั้นเป็นไปได้น้อย แต่ให้ความสำคัญไปในสภาพบ้านที่ไม่ดี จึงทำให้ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย

7.2.3 วิเคราะห์และสรุปความสัมพันธ์ระหว่างจุดประสงค์ในการซื้อทรัพย์รอการขายและตัวแปรต่างๆ เช่น อายุ, อาชีพ และรายได้

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ตัวแปรต่างๆกับจุดประสงค์ในการซื้อ พบว่าผู้ที่มีอายุน้อย มีความสนใจในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยจำนวนมาก คือ ผู้ที่มีอายุ 20-30 ปี และ31-40 ปี มีความ ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยกว่าร้อยละ 60 ซึ่งเป็นจำนวนที่มาก ทำให้เห็นว่าทรัพย์รอการขายหรือบ้านมือสอง เป็นที่สนใจของผู้ที่พึ่งเริ่มต้น ชีวิตการทำงานที่ต้องหาความมั่นคงในการอยู่อาศัยคือ มีบ้านเป็นของตัวเองส่วนในด้านอาชีพมีประเด็นที่เห็นชัดอยู่ในสองประเด็นคือซื้อเพื่ออยู่อาศัยและซื้อเพื่อลงทุน เป็นสัดส่วนประมาณซื้อเพื่ออยู่อาศัย 60 : 40 ซื้อเพื่ออยู่อาศัยส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงานเอกชนและรับราชการ ส่วนอาชีพที่ซื้อเพื่อลงทุนจะประกอบอาชีพกิจการส่วนตัวและเกษียณอายุ นอกจากนั้นผู้ที่มีรายได้ 30,000-60,000 บาท มีสัดส่วนในการซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากที่สุดส่วนผู้ที่มีรายได้เพิ่มมากขึ้นจะมีสัดส่วนในการซื้อเพื่อลงทุนมากขึ้นเรื่อยๆตามรายได้ที่เพิ่มขึ้น

7.2.4. วิเคราะห์และสรุปความสัมพันธ์ระหว่างราคาที่สนใจกับรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง

ความสัมพันธ์ระหว่างราคาที่สนใจกับรายได้ พบว่าผู้ที่มีรายได้ 30,000-60,000 บาท ไม่ได้สนใจทรัพย์ราคาต่ำมากที่สุดคือในช่วง 0.5-1 ล้านบาท แต่สนใจในช่วง 1-2

ล้านบาท ซึ่งราคาที่สนใจตรงกับรายได้ของผู้สนใจ ต่อมาคือผู้ที่มีรายได้ 61,000-300,000 บาท สนใจทรัพย์รอการขายในช่วงราคา 1-2และ2-3 ล้านบาทใกล้เคียงกัน และสุดท้ายผู้ที่มีรายได้ตั้งแต่ 310,000 - มากกว่า 5 แสนบาท มีความสนใจช่วงทรัพย์ในราคา 2-มากกว่า 4 ล้านบาท ทำให้เห็นว่าราคาที่สนใจกับรายได้นั้นมีความสัมพันธ์กันในด้านความสามารถในการซื้อทรัพย์รอการขาย จะสามารถวิเคราะห์ได้ว่ารายได้กับราคาที่สนใจของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดนั้น มีความสัมพันธ์กันทุกช่วงรายได้และราคาที่สนใจ

7.2.5 วิเคราะห์และสรุปความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์รอการขายและตัวแปรต่างๆ เช่น อายุ, อาชีพ, รายได้, การพักอาศัยปัจจุบัน, รูปแบบที่สนใจ

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ตัวแปรต่างๆกับระยะเวลาในการศึกษาทรัพย์รอการขายพบว่า อายุ, อาชีพ, รายได้ ส่วนใหญ่ของผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขายมีการศึกษาทรัพย์รอการขายมาก่อนเข้าชมงานบ้านและคอนโดประมาณ 1-2 เดือน ซึ่งทำให้สามารถสรุปได้ว่ากลุ่มผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขายนั้น เป็นกลุ่มที่มีการเตรียมตัวก่อนซื้อที่อยู่อาศัยเป็นส่วนใหญ่เป็นสัดส่วนประมาณ 2:1 ต่อผู้ที่เคยศึกษากับผู้ที่ไม่เคยศึกษามาก่อน และผู้ที่ไม่เคยศึกษาส่วนมากจะอยู่ในกลุ่มผู้ที่มีรายได้ 30,000-60,000 บาท อายุ 20-30 ปี ประกอบอาชีพเป็นพนักงานเอกชน ที่ส่วนใหญ่มีบ้านเป็นของตัวเอง มีรูปแบบที่สนใจเป็นบ้านเดี่ยว และเป็นผู้ที่ไม่ทำสัญญาซื้อขายทรัพย์รอการขายโดยส่วนมาก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

**รายการอ้างอิง**


Speare, Goldstein and Frey (1975). Residential mobility, migration, and metropolitan change. Cambridge, Ballinger Publishing Company.

Wallance, F. S. (1971). The Social and Economic Element University of California Press. California, Berkeley And Los Angeles.

กฤดิโชติ ทรัพย์มหศักดิ์ )2547). ปัญหาของผู้ซื้อบ้านมือสอง ผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า กรณีศึกษา : เคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต .จำกัด พร็อพเพอร์ตี้ ดรีมโฮม บริษัท, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

กฤษฎา อัชฌาสุทธิคุณ) 2556). แนวทางการปรับปรุงบ้านมือสอง กรณีศึกษา บ ้านเดี่ยว ราคา 1-3 ล้านบาท ในพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑลตอนเหนือและตะวันออกเคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต ., จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ฉัตรชัย พงศ์ประยูร) 2530). ภูมิศาสตร์เมือง, ภาควิชาภูมิศาสตร์ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ธนาคารกรุงไทย) .2555). "รายงานประจำปี 2555." from http://www.ktb.co.th/ktb/th/ktb-annual-report.aspx.

ธนาคารไทยพาณิชย์) .2555). "รายงานประจำปี 2555." from http://www.scb.co.th/th/about-scb/investor-relations/financial-information/annual-sustainability-report.

ธนาคารแห่งประเทศไทย) .2550). "สถิติเศรษฐกิจและการเงิน ตุลาคม 2550." from http://bot.or.th/Statistics/EconomicAndfinancial/Pages/Defualt.aspx.

ธนาคารแห่งประเทศไทย) .2555). "สถิติสถาบันการเงิน2540-2555." from http://bot.or.thThai/Statistics/FinancialInstitutions/Pages/Defualt.aspx.

ธนาคารออมสิน) .2555). "รายงานประจำปี 2555." from http://www.gsb.or.th/about/annual-report.php.

ธนาคารอาคารสงเคราะห์) .2555). "รายงานประจำปี 2555." from http://www.ghbank.co.th/th/annual_report.php.

นนท์ สหายา )2545). ปัจจัยการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนขาย กรณีศึกษา : บริษัท โรยัล แอสเซ็ทส์คอนเซ้าท์แทนต์ จำกัด .เคหพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

พิชัย สันติวงศ์) 2541). ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ กรณีศึกษา .ผู้กู้สินเชื่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ :เคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ยงยุทธ ดิลกตระการกิจ) 2527). แนวโน้มและทิศทางการขยายตัวที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางในเขตกรุงเทพมหานคร )2525-2528). สถาปัตยกรรมศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
ลัดดาวัลย์ ซื่อตรง) 2545). การศึกษาความต้องการของผู้อยู่อาศัยในอพาร์ทเมนต์ ซึ่งปัจจุบันอาศัยอยู่ในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร .สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ คณะรัฐประศาสนศาสตร์, สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ :23.
วิญญู วานิชศิริโรจน์) .2550). "การตรวจรับบ้านก่อนโอนแบบผู้ไม่รู้ ".from www.thaiengineering.com/chk.pdf.
สมลักษณ์ ศาสตร์ประสิทธิ์) 2545). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขาย .กรณีศึกษาที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ :
เคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
สมาคมสินเชื่อที่อยู่อาศัย) .2557). "งานอภิมหกรรมบ้าน ".และสินเชื่อแห่งปี คอนโด-from http://www.housingfinance.or.th/.
สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย )2557). "งานบ้านและคอนโดปี2557."
อธิยุต ทัตตมนัส) 2556). การขายบ้านมือสองผ่านนายหน้าโดยการทำสัญญาแบบนายหน้าแต่เพียงผู้เดียว และการทำสัญญาแบบนายหน้าเปิด .จำกัด มาสเตอร์โฮมพร๊อพเพอร์ตี้ บริษัท กรณีศึกษา :
เคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
อนุชา กุลวิสุทธิ์) .2555). "ขั้นตอนการเลือกซื้อบ้านเก่าและทรุดโทรมเพื่อการปรับปรุง 2547 ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์แบบมืออาชีพ ".from http://www.home.co.th/content/DataDetail/72494.
อรอนงค์ รอบคอบ) 2553). แนวทางการแก้ปัญหาการขายทรัพย์สินรอการขาย บรรษัท กรณีศึกษา :
.(.บสก)จำกัด บริษัทบริหารสินทรัพย์กรุงเทพพาณิชย์ และ (.บสท)บริหารสินทรัพย์ไทย
ณฑิตเคหพัฒนศาสตรมหาบั, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

# ภาคผนวก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

# ภาคผนวก ก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

วันที่.....

# แบบสอบถามการวิจัย(Pre-Test)

เรื่อง ทัศนคติและพฤติกรรมของผู้สนใจซื้อทรัพย์รอการขาย(NPA) ของสถาบันการเงิน
: กรณีศึกษา งานมหกรรมสินเชื่อ

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาวิทยานิพนธ์ ของนักศึกษาระดับปริญญาโทหลักสูตรเคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย การศึกษาวิจัยนี้จำเป็นต้องขอความร่วมมือจากท่าน ในการให้ข้อมูลและความคิดเห็นอย่างถูกต้องและตรงกับสภาพความเป็นจริงคำตอบที่ท่านได้กรอกแบบสอบถามนี้จะถือเป็นความลับและใช้ในการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนาการอยู่อาศัยของผู้คนให้ดีขึ้นเท่ากัน ผู้วิจัยต้องขอขอบพระคุณอย่างสูงในการเสียสละเวลาในการตอบแบบสอบถามมา ณ ที่นี้ด้วยครับ

**<u>คำชี้แจ้ง</u>**โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน ☐ หรือเติมข้อความในช่องว่างที่เว้นไว้ให้ตามข้อมูลที่เป็นจริง

**<u>ตอนที่ 1</u> ข้อมูลทั่วไปของผู้สนใจในทรัพย์รอการขาย**

1.1 อายุ

☐ 31-40 ปี ☐ 41-50 ปี

☐ 51-60 ปี ☐ 61-70 ปี

1.2 อาชีพ

☐ ราชการ/รัฐวิสาหกิจ ☐ พนักงานเอกชน

☐ ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย ☐ เจ้าของกิจการ

☐ นักเรียน/นักศึกษา ☐ เกษียณอายุ

1.5 ที่อยู่อาศัยปัจจุบันท่านพักกับ

☐ บ้านตัวเอง อื่นๆ.....

☐ เช่า

1.6 ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

☐ บ้านเดี่ยว ☐ ทาวน์เฮ้าส์

☐ คอนโด ☐ อพาร์ทเม้นต์

☐ ตึกแถว อื่นๆ.....

**<u>ตอนที่ 2</u> เหตุผลในการมาเดินเลือกซื้อทรัพย์รอการขาย**

1.3 เพศ

☐ ชาย ☐ หญิง

1.4 รายได้ครัวเรือนต่อเดือน

☐40,000-50,000 บาท ☐51,000-80,000 บาท
☐81,000-100,000 บาท ☐ 110,000-200,000 บาท
☐ มากกว่า 300,000 บาท

2.3 ราคาที่ท่านสนใจ

☐1-2 ล้านบาท ☐2-3 ล้านบาท
☐3-4 ล้านบาท ☐มากกว่า 4 ล้าน

2.4 ข้อพิจารณาในการซื้อทรัพย์รอการขายของท่านคือสิ่งใดเป็นอันดับแรก

☐ ทำเล ☐ ราคา
☐ สินเชื่อ ☐ สภาพทรัพย์

2.6 ข้อเสนอจากสถาบันการเงินข้อใดเป็นประโยชน์

☐ ดอกเบี้ยต่ำ ☐ ลดราคาทรัพย์
☐ ปรึกษาซ่อมแซมฟรี ☐ วงเงินกู้สูง

2.7 ก่อนหน้านี้ท่านได้ศึกษาทรัพย์ก่อนมางานประมาณ

☐ไม่เคย ☐ เคย
☐ มากกว่า 3เดือน ☐ 1 ปี

2.8 สิ่งที่คิดว่าควรปรับปรุงหรือเพิ่มเติมในการขายทรัพย์สินรอการขาย

☐บริการพนักงาน ☐การขอสินเชื่อ
☐ซ่อมแซมเสร็จก่อนขาย

2.1 ท่านซื้อทรัพย์สินรอการขายเพราะเหตุใด

☐ อยู่อาศัย ☐ขาย
☐ ให้เช่า

2.2 ประเภททรัพย์ที่ท่านสนใจภายในงาน

☐ บ้านเดี่ยว ☐ทาวน์เฮ้าส์
☐ คอนโด ☐ที่ดินเปล่า
☐ ตึกแถว ☐โรงงาน/โกดัง

3.2 สิ่งที่ทำให้ท่านไม่ตัดสินใจซื้อ

☐ยังหาทำเลไม่ได้ ☐พอใจในทรัพย์แต่สภาพทรัพย์โทรม
☐หาผู้รับเหมามาซ่อมแซมไม่ได้ ☐หารูปแบบหรือทำเลที่คิดไว้ไม่ได้
☐การเงินไม่พร้อม ☐ คำณวนค่าใช้จ่ายทั้งหมดไม่ได้

3.3 หากท่านจะตัดสินใจซื้อทรัพย์จะมีระยะเวลาเท่าใด

☐ 1 เดือน ☐ 2 เดือน
☐ 3 เดือน ☐ มากกว่า 4 เดือน

3.4 หากท่านยังไม่ตัดสินใจซื้อตอนนี้ท่านจะไปซื้อที่อยู่อาศัยแบบใด

☐ บ้านมือมือหนึ่งชานเมือง
☐ คอนโดมิเนียมมือหนึ่ง
☐ ที่ดินเปล่า ☐ เช่า

3.5 หากท่านได้รับบริการทางด้านใดที่จะทำให้ท่านตัดสินใจทรัพย์สินรอการขาย

☐ บริการปรึกษา ☐ บริการปรึกษาด้านการซ่อม ☐ บริการปรึกษาการคำนวนค่าใช้จ่าย
☐ บริการค้นหาทรัพย์ ☐บริการสินเชื่อ

**<u>ตอนที่3</u> เหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายภายในงานบ้านและคอนโด**

3.1 ท่านได้ทำสัญญาจองซื้อทรัพย์รอการขาย(NPA)

☐ ทำ ☐ ไม่ทำ

3.7 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

# ภาคผนวก ข

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

หมายเลข.....วันที่.....

แบบสอบถามการวิจัย

เรื่อง พฤติกรรมผู้ซื้อทรัพย์รอการขาย

: กรณีศึกษา ผู้เข้าชมทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงินในงานบ้านและคอนโด ปี 2557

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาวิทยานิพนธ์ ของนักศึกษาระดับปริญญาโทหลักสูตรเคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย การศึกษาวิจัยนี้จำเป็นต้องขอความร่วมมือจากท่าน ในการให้ข้อมูลและความคิดเห็นอย่างถูกต้องและตรงกับสภาพความเป็นจริงคำตอบที่ท่านได้กรอกแบบสอบถามนี้จะถือเป็นความลับและใช้ในการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนาการอยู่อาศัยของผู้คนให้ดีขึ้นเท่ากัน ผู้วิจัยต้องขอขอบพระคุณอย่างสูงในการเสียสละเวลาในการตอบแบบสอบถามมา ณ ที่นี้ด้วยครับ

**<u>คำชี้แจ้ง</u>**โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน ☐ หรือเติมข้อความในช่องว่างที่เว้นไว้ให้ตามข้อมูลที่เป็นจริง

**<u>ตอนที่ 1</u> ข้อมูลทั่วไปของผู้สนใจในทรัพย์รอการขาย**

1.1 อายุ

☐ 20-30 ปี ☐ 31-40 ปี ☐ 41-50 ปี

☐ 51-60 ปี ☐ 61-70 ปี

1.2 อาชีพ

☐ ราชการ/รัฐวิสาหกิจ ☐ พนักงานเอกชน

☐ เจ้าของกิจการ ☐ เกษียณอายุ

1.5 ที่อยู่อาศัยปัจจุบันท่านพักกับ

☐ บ้านตัวเอง ☐ เช่า

1.6 ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

☐บ้านเดี่ยว ☐ ทาวน์เฮาส์

☐คอนโดมิเนียม ☐อพาร์ทเมนท์

**<u>ตอนที่ 2</u> เหตุผลในการมาเดินเลือกซื้อทรัพย์รอการขาย**

1.3 จำนวนสมาชิกในครอบครัว

☐2-3 คน ☐4-5 คน

☐มากกว่า 5 คน ☐ โสด

1.4 รายได้ครัวเรือนต่อเดือน

☐30,000-60,000 บาท ☐61,000-100,000 บาท

☐110,000-300,000 บาท ☐310,000-500,000 บาท

☐ มากกว่า 500,000 บาท

2.1 ท่านซื้อทรัพย์สินรอการขายเพราะเหตุใด

☐ อยู่อาศัย ☐ลงทุน

2.2 ประเภททรัพย์ที่ท่านสนใจภายในงาน

☐ บ้านเดี่ยว ☐ ทาวน์เฮ้าส์

☐ คอนโด

2.3 ราคาที่ท่านสนใจ

☐5 แสน-1ล้านบาท ☐1-2 ล้านบาท

☐ 2-3 ล้านบาท ☐ มากกว่า 4 ล้าน

2.4 ข้อพิจารณาในการซื้อทรัพย์รอการขายของท่านคือสิ่งใดเป็นอันดับแรก

☐ทำเล ☐ราคา

☐ สินเชื่อ ☐สภาพทรัพย์

2.6 ข้อเสนอจากสถาบันการเงินข้อใดเป็นประโยชน์

☐ ดอกเบี้ยต่ำ ☐ลดราคาทรัพย์

☐ ปรึกษาซ่อมแซมฟรี ☐วงเงินกู้สูง

2.7 ก่อนหน้านี้ท่านได้ศึกษาทรัพย์ก่อนมางานประมาณ

☐ไม่เคย ☐1-2 เดือน

☐2-3 เดือน ☐มากกว่า 3 เดือน

2.8 ทำเลใดที่ทำให้ท่านสนใจซื้อทรัพย์สินรอการขาย

☐ใกล้ที่ทำงาน ☐ใกล้เมือง

☐ ใกล้ลูก/ครอบครัว ☐ ใกล้ที่อยู่อาศัยเดิม

3.2 สิ่งที่ทำให้ท่านไม่ตัดสินใจซื้อ

☐ยังหาทำเลไม่ได้ ☐พอใจในทรัพย์แต่สภาพทรัพย์โทรม

☐หาผู้รับเหมามาซ่อมแซมไม่ได้ ☐หารูปแบบหรือทำเลที่คิดไว้ไม่ได้

☐ การเงินไม่พร้อม ☐ไม่ทราบราคาค่าใช้จ่ายทั้งหมดว่าจะเป็นเท่าใด

3.3 หากท่านจะตัดสินใจซื้อทรัพย์จะมีระยะเวลาเท่าใด

☐1-2 เดือน ☐3-4 เดือน

☐ 5-6 เดือน ☐ มากกว่า 6 เดือน

3.4 หากท่านยังไม่ตัดสินใจซื้อในตอนนี้ท่านจะไปซื้อที่อยู่อาศัยแบบใด

☐บ้านมือมือหนึ่งชานเมือง ☐ คอนโดมิเนียมมือหนึ่ง

☐ ที่ดินเปล่า ☐เช่า

2.9 สิ่งที่คิดว่าควรปรับปรุงหรือเพิ่มเติมในการขายทรัพย์สินรอการขาย

☐ ซ่อมแซมเสร็จพร้อมขาย ☐ ปรึกษาเพื่อซ่อมแซม

☐ เพิ่มสินเชื่อเพื่อซ่อมแซม อื่นๆ

3.5 หากท่านได้รับบริการทางด้านใดที่จะทำให้ท่านตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขาย

☐ บริการปรึกษาทางด้านสินเชื่อ ☐ บริการปรึกษาการซ่อมแซม

☐ บริการทางด้านการคำนวนค่าใช้จ่ายทั้งหมด ☐ บริการเลือกรูปแบบทรัพย์และทำเล

**<u>ตอนที่3</u> เหตุผลที่ไม่ตัดสินใจซื้อทรัพย์รอการขายภายในงานมหกรรม**

3.1 ท่านได้ทำสัญญาจองซื้อทรัพย์รอการขาย(NPA)

☐ ทำ ☐ ไม่ทำ

3.7 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

.....

.....

.....

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

# ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

ชื่อ นายศักดิ์สิทธิ์ มิตรเจริญถาวร

เกิด 24 มีนาคม 2532

ภูมิลำเนา เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ

การศึกษา

ระดับประถมศึกษา-มัธยมต้น โรงเรียนโยนออฟอาร์ค กรุงเทพฯ

ระดับมัธยมปลาย โรงเรียนโยธินบูรณะEP กรุงเทพฯ

ระดับอุดมศึกษาปริญญาตรี สาขาสถาปัตยกรรมศาสตร์หลัก คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

ปัจจุบันศึกษาต่อ ปริญญาโทสาขาพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ คณะสถาปัตยกรรมศาตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เข้าศึกษาปี 2556

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University