

บทที่ 6

สรุปอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาพฤติกรรมของผู้ขายบ้านในภาวะวิกฤตในเขตบางเขน และสายไหม ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมของเจ้าของบ้านซึ่งขายบ้านในภาวะวิกฤตเกี่ยวกับการขายบ้าน และการเปลี่ยนแปลงการอยู่อาศัยหลังการขายบ้านในภาวะวิกฤต ซึ่งมีสมมติฐานในการวิจัย 2 ข้อคือ 1) ผู้ที่ขายบ้านส่วนใหญ่มีปัญหาในภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจ ทำให้ต้องขายบ้าน 2) บ้านมือสองที่ขายได้จะเป็นบ้านมือสองใหม่ มากกว่า บ้านมือสองเก่า โดยวิธีการศึกษาเป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยใช้วิธีการรวบรวมข้อมูลโดยการส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์

ประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคือกลุ่มผู้ทำสัญญาขายบ้านที่สำนักงานเขตบางเขน ในช่วงปี 2540-2542 ซึ่งได้กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างในการศึกษารั้งนี้ได้กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างทางการศึกษา โดยทฤษฎีการสุ่มตัวอย่างของ Herbert Arkin ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม 279 ตัวอย่าง จากจำนวนประชากร 2,040 คน ซึ่งจากการส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ได้แบบสอบถามที่สามารถนำมาทำการวิเคราะห์ 279 ชุด ซึ่งสามารถสรุปตามวัตถุประสงค์ได้ดังนี้

6.1 สรุปอภิปรายผล

6.1.1 พฤติกรรมการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่าง

สำหรับพฤติกรรมในการขายบ้านนั้น จากผลการวิจัยสามารถสรุปในประเด็นต่างๆ ได้แก่ สาเหตุในการขาย ประเภทบ้าน และทำเลที่ตั้ง ระดับราคาขาย รวมไปถึงวิธีที่ใช้ในการขาย ในช่วงภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ

สาเหตุในการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่าง จากการศึกษาพบว่า ผลกระทบจากภาวะวิกฤตมีผลต่อการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่างเป็นอย่างมาก โดยกลุ่มตัวอย่างมีสาเหตุในการขายเรียงลำดับตามความสำคัญได้ดังนี้

อันดับที่ 1 มีปัญหาด้านการเงินไม่สามารถแบกรับภาระในการถือครองที่อยู่อาศัยได้
ทำให้ต้อง ขายบ้าน ร้อยละ 45.2

อันดับที่ 2 ต้องการเปลี่ยนที่อยู่อาศัย จึงขายที่อยู่เดิม ร้อยละ 29.0

อันดับที่ 3 ไม่ต้องการเก็บไว้เนื่องจากเป็นภาระ ร้อยละ 14.3 ซึ่งเหตุผลในข้อนี้เป็นเหตุผลของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านที่ขายเพื่อเป็นการลงทุน เนื่องจากสถานการณ์ที่อยู่อาศัย

ที่ตกต่ำเป็นระยะเวลาานทำให้โอกาสที่จะได้กำไรจากการลงทุนน้อยมาก แต่ยังคงแบกรับภาระต้นทุนดอกเบี้ยอยู่ตลอดเวลา ทำให้ตัดสินใจขาย ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่า “ผู้ขายบ้านมีปัญหาในภาวะวิกฤตทำให้ต้องขายบ้าน” ซึ่งตรงกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

และเมื่อเปรียบเทียบสาเหตุการขายกับกลุ่มผู้ขายบ้านในช่วงปี 2531 –2538 จากผลงานวิจัยของ คุณสมถวิล แซ่ลิพบว่าสาเหตุในการขายเรียงลำดับความสำคัญ คือ นำเงินไปซื้อบ้านใหม่ ขายได้ราคาดี และมีภาระค่าใช้จ่ายต้องใช้เงินจำนวนมาก จะเห็นได้ว่าสาเหตุจากเรื่องปัญหาการเงินจะสำคัญน้อยกว่า กลุ่มที่ขายในช่วงปี 2540-2542 ซึ่งเป็นกลุ่มที่ทำการศึกษากันในครั้งนี้ และโดยเฉพาะสาเหตุจากการขายได้ราคาดีซึ่งการขายในช่วงปี 2540 –2542 เป็นไปได้ยากมากซึ่งแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด

ทั้งนี้ยังมีข้อสังเกตอีกว่า ผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจสำหรับกลุ่มผู้ที่ซื้อบ้านเพื่อเป็นการลงทุน ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว รวมถึง ซื้อบ้านเพื่อให้ญาติอยู่อาศัย หรือเพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง คนกลุ่มนี้จะไม่ได้ใช้บ้านเพื่ออยู่อาศัยเอง อาจจะปล่อยให้ว่าง หรือให้คนมาเช่า และปัญหาจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจจะมีผลกระทบทำให้ตัดสินใจขายมากกว่า กลุ่มที่ใช้เพื่ออยู่อาศัยเอง เนื่องจากถือว่าบ้านหลังที่ขายเป็นสินทรัพย์ที่ไม่มีความจำเป็น หรือมีความจำเป็นน้อย เมื่อเทียบกับกลุ่มที่ใช้บ้านเพื่ออยู่อาศัยเองบ้านถือว่าเป็นปัจจัยที่มีความจำเป็น และจะใช้ความพยายามมากกว่าในการรักษาบ้านเอาไว้

เนื่องจากบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขายนั้นส่วนใหญ่จะเป็นบ้านที่มีคนเคยอาศัยอยู่ 79.9 โดยผู้ขายใช้เพื่อพักอาศัยเองมากที่สุด ร้อยละ 48.4 รองลงมาคือให้เช่า และมีส่วนที่ปล่อยให้ว่างร้อยละ 20.1 ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่า “บ้านมือสองที่ขายได้จะเป็นบ้านมือสองเก่า มากกว่าบ้านมือสองใหม่” ซึ่งแย้งกับสมมติฐานที่ได้ตั้งเอาไว้ว่า “บ้านมือสองที่ขายได้จะเป็นบ้านมือสองที่ยังไม่มีการเช่าอยู่อาศัย มากกว่าบ้านมือสองที่มีการเช่าอยู่อาศัยแล้ว”

บ้านส่วนใหญ่ที่กลุ่มตัวอย่างขายจะเป็นทาวน์เฮาส์ ซึ่งมีราคาตั้งแต่ 300,000 ถึง 2,000,000 บาท และมีราคาเฉลี่ย 826,000 บาท รองลงมาคือบ้านเดี่ยว ซึ่งมีราคาตั้งแต่ 500,000 ถึง 2,500,000 บาท และมีราคาเฉลี่ย 1,360,000 บาท ซึ่งระดับราคานี้เมื่อเปรียบเทียบกับ ราคาบ้านใหม่แล้วพบว่าราคาบ้านมือสองจะต่ำกว่าบ้านใหม่ประมาณ 30% ถึง 60% โดยทำเลที่ตั้งของบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขายส่วนใหญ่จะอยู่บนถนนสายหลักของเขตบางเขน และสายไหม อันดับแรกได้แก่ถนนพหลโยธิน รองลงมาคือถนนรามอินทรา และถนนสายใหม่ซึ่งเป็นถนนสายรอง และมีส่วนน้อยที่อยู่บนถนนวัชรพล ถนนลาดปลาเค้า และถนนสุขาภิบาล

สำหรับผลกำไรจากการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่าง จากการศึกษาพบว่า ผลกำไรขาดทุนจะสัมพันธ์กับช่วงเวลาซื้อขายคือ ในกรณีที่ซื้อบ้านมาก่อนปี 2530 จะสามารถขายได้ในราคาที่สูงกว่าราคาซื้อ แต่สำหรับกลุ่มที่ซื้อภายหลังปี 2530 จะมีแนวโน้มที่จะขาดทุนมากขึ้นเรื่อยๆ โดยในช่วงปี 2534-2538 เป็นช่วงแรกที่สัดส่วนของกลุ่มตัวอย่างที่ขาดทุน มากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่กำไร และโดยเฉพาะกลุ่มที่ซื้อมาในช่วงปี 2539-2541 จะขาดทุนเกือบทั้งหมด ซึ่งในภาพรวมแล้วกลุ่มตัวอย่างที่ขาดทุนมีมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่กำไร คิดเป็นสัดส่วน 55.4 ต่อ 44.6

และเมื่อจำแนกตามกลุ่มแล้วพบว่ามียุคกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักลงทุนร้อยละ 24 และ ผู้ที่เก็งกำไรร้อยละ 15.3 ซึ่งในการขายบ้านของกลุ่มที่ลงทุนให้เช่นนั้น จะขาดทุนร้อยละ 62 ของกลุ่มที่ให้เช่าทั้งหมด และกลุ่มที่เก็งกำไรนั้นจะขาดทุน ร้อยละ 91.9 ของกลุ่มที่เก็งกำไรทั้งหมด ซึ่งแสดงให้เห็นว่าในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นการลงทุนในระยะยาว หรือเก็งกำไรในระยะสั้นนั้นก็มีความเสี่ยงที่จะขาดทุนเหมือนกัน ซึ่งน่าจะเป็นข้อเตือนใจให้กับประชาชนได้เป็นอย่างดี

โดยในการขายบ้านมือสองนี้ส่วนใหญ่ผู้ขายยังนิยมที่จะขายด้วยตัวเอง หรือไม่ก็ฝากขายกับเพื่อนหรือญาติ ซึ่งจะเห็นได้ว่าถึงแม้ตลาดบ้านมือสองจะมีขนาดใหญ่เพียงใดแต่สัดส่วนผู้ที่ใช้บริการตัวแทนนายหน้าทั้งที่เป็นตัวแทนนายหน้าอิสระ หรือเป็นบริษัทตัวแทนนายหน้า ยังคงมีสัดส่วนที่น้อยมาก ซึ่งจากผลการศึกษา มีเพียงร้อยละ 10.1

จากผลการศึกษาพฤติกรรมการขายบ้านแสดงว่าในช่วงที่เศรษฐกิจดีขึ้น ประชาชนมีกำลังซื้อสามารถซื้อบ้านเพื่ออยู่อาศัยได้ ทั้งอยู่เอง ให้ญาติอยู่ หรือเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง นอกจากนั้นแล้วยังมีกำลังซื้อมากพอที่จะซื้อบ้านเพื่อเป็นการลงทุน โดยการซื้อเพื่อขายต่อ การซื้อเพื่อให้เช่า และซื้อเพื่อเป็นมรดก แต่เมื่อภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้การขายเป็นไปได้ยาก ผู้ที่ซื้อเพื่อขายต่อ จำเป็นต้องปล่อยให้เช่าเพื่อลดภาระด้านการเงิน แต่เมื่อถึงภาวะวิกฤต ทำให้เกิดการว่างงาน เงินเดือนลดลง การทำธุรกิจประสบภาวะขาดทุน ภาวะเหล่านี้เป็นภาวะที่ไม่สามารถคาดการณ์ไว้ล่วงหน้าทำให้สำหรับผู้ซื้อบ้านด้วยเงินผ่อน ไม่สามารถผ่อนชำระต่อได้ จำเป็นต้องขาย รวมทั้งผู้ที่ปล่อยให้เช่าบ้านก็ประสบกับภาวะค่าเช่าลดลง หรือไม่สามรถเก็บค่าเช่าได้ เกิดความเบื่อหน่ายและตัดสินใจขายเพื่อเก็บเงินก้อนเอาไว้แทน โดยในการขายจะต้องยอมขาดทุนเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายในการถือครอง โดยจากผลการศึกษาผู้ขายยอมขายในราคาขาดทุนคือขายในราคาที่ต่ำกว่าราคาซื้อขายมากที่สุดถึง 47.6%

ดังนั้นจากพฤติกรรมการขายดังกล่าวจึงส่งผลให้ในช่วงภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ มีอุปทานบ้านมือสองออกสู่ตลาดจำนวนมากจึงต้องมีการแข่งขันทางด้านราคาสูงมาก ทำให้ราคาที่อยู่อาศัยในช่วงภาวะวิกฤตมีแนวโน้มที่จะต่ำลง ทั้งที่เป็นตลาดบ้านใหม่ และ ตลาดบ้านมือสองซึ่งเป็นไปตามกลไกราคา

6.1.2 การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยหลังการขายบ้าน

หลังจากการขายแล้ว มีกลุ่มตัวอย่างที่ต้องย้ายที่อยู่ร้อยละ 48.4 โดยมีการย้ายที่เรียกว่า การย้ายที่อยู่แบบถูกบังคับ (Forced moves) เนื่องจากจำเป็นต้องย้ายจากที่เก่า เนื่องจากไม่สามารถแบกรับภาระค่าใช้จ่ายในการถือครองที่อยู่อาศัยเดิมได้ ร้อยละ 19.4

ในเรื่องของแหล่งที่อยู่ใหม่ของกลุ่มที่ย้าย พบว่าส่วนใหญ่จะย้ายที่อยู่โดยยังอยู่ในเขตเดิมคือเขตบางเขน และสายไหม รองลงมาคือพื้นที่ใกล้เคียงเขตเดิม ซึ่งสามารถสรุปได้ว่าการเลือกแหล่งที่อยู่ใหม่นั้น กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มที่จะอาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับที่อยู่เดิม และในภาพรวมพบว่า มีแนวโน้มการย้ายที่อยู่เรียงลำดับดังนี้

- กรุงเทพฯตอนบน
- กรุงเทพฯตะวันออกเชิงเหนือ
- กรุงเทพฯ ตะวันออก

ทั้งนี้ในการเปลี่ยนแปลงแหล่งที่อยู่ใหม่ของกลุ่มที่ย้ายนั้น พบว่ามีความสัมพันธ์กับแหล่งงานคือจะเลือกที่อยู่ที่อยู่ใกล้เคียงกับแหล่งงาน ซึ่งเป็นไปตามแนวคิดที่กล่าวไว้ว่าปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่ใหม่อันหนึ่งก็คือ การเข้าถึงแหล่งงาน

ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มตัวอย่างโดยส่วนใหญ่จะมีที่อยู่ใหม่เป็นของตนเองด้วยการซื้อและสร้างเอง ร้อยละ 57.7 ของกลุ่มที่ย้าย และกลุ่มตัวอย่างอีก ร้อยละ 42.3 ที่ต้องไปอาศัยอยู่กับญาติ เช่น หรืออยู่บ้านพักสวัสดิการซึ่งกลุ่มหลังนี้ถือได้ว่าเป็นกลุ่มที่มีสถานภาพในการอยู่อาศัยที่แย่ลงกว่าเดิม ซึ่งมีแนวโน้มในอนาคตจะพยายามปรับสถานภาพให้ดีขึ้น โดยการซื้อที่อยู่อาศัย แต่จากการศึกษาได้สอบถามถึงความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคตของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มนี้ กลับพบว่ามีส่วนน้อยที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยทั้งนี้อาจเนื่องมาจากสถานะเศรษฐกิจที่ยังไม่มีที่ทำงานจะดีขึ้นทำให้กลุ่มตัวอย่างยังไม่ได้คิดเรื่องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่

ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยใหม่นั้นสำหรับกลุ่มที่มีสาเหตุในการขายเพราะต้องการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยนั้นส่วนใหญ่ จะเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยใหม่โดยการซื้อมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 76.5 ของกลุ่มที่ต้องการเปลี่ยนที่อยู่อาศัย รองลงมาคือสร้างเอง ในขณะที่มีกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตทำให้ประสบปัญหาด้านการเงินทำให้ต้องขายบ้านเดิมไปนั้นส่วนใหญ่หลังจากขายบ้านแล้วส่วนใหญ่จะต้องไปอาศัยอยู่กับญาติคิดเป็นร้อยละ 66.7 ของกลุ่มที่มีปัญหาด้านการเงินแล้วย้ายบ้าน

และสำหรับกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 23.3 เป็นกลุ่มที่มีความสำคัญในฐานะที่เป็น demand ที่เกิดจากกลุ่มผู้ขายบ้านในภาวะวิกฤต ซึ่งผลการศึกษานี้แสดงให้เห็นว่าในการขายบ้านนั้น จะเกิดผลสืบเนื่องให้เกิดการซื้อบ้านจำนวนหนึ่งซึ่งสัดส่วนของผู้ที่ซื้อบ้านใหม่นี้จะสามารถเป็นประโยชน์ในการนำไปวิเคราะห์คาดการณ์ demand ที่อยู่อาศัยที่เกิดจาก

การขายบ้านมือสองในภาวะวิกฤตในเชิงปริมาณได้ ตัวอย่างเช่น ในปี 2540-2542 ที่มีการขาย บ้านมือสองในเขตบางเขนได้ประมาณ 2,040 หน่วย ก็อาจจะคาดการณ์ว่ามี demand ที่อยู่อาศัยที่เกิดใหม่ 475 หน่วย (2,040 หน่วย x 23.3%) ทั้งนี้มีข้อจำกัดในแง่ของช่วงเวลา และข้อจำกัดด้านพื้นที่ เพราะการศึกษานี้ทำเฉพาะผู้ขายในช่วงภาวะวิกฤตในเขตบางเขนและสายไหม

ในเรื่องการเปลี่ยนแปลงลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มผู้ซื้อนั้นจะเป็นข้อมูลที่ สามารถอธิบายถึงความต้องการที่อยู่อาศัยในภาวะวิกฤตในเชิงคุณภาพได้ จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เป็นบ้านเดี่ยวมากที่สุด และในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างจะมีการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยในลักษณะที่ดีขึ้นคือมีรูปแบบที่พัฒนาขึ้น เช่น จากทาวน์เฮาส์ เป็นบ้านเดี่ยว หรือ ที่อยู่อาศัยพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น เช่น จากทาวน์เฮาส์ 16 ตารางวา เป็น 24 ตารางวา เป็นต้น ซึ่งจากข้อมูลเป็นเรื่องแปลกที่ในภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดียังมีการซื้อที่อยู่ใหม่ที่ดีขึ้นได้ แต่เมื่อมาดูรายได้ของครัวเรือนของกลุ่มตัวอย่างพบว่า เป็นกลุ่มตัวอย่างที่ยังมีระดับรายได้ในระดับที่มีความสามารถในการจ่าย ก่อตั้งแต่รายได้ปานกลาง ถึงรายได้สูง ซึ่งเป็นกลุ่มที่ ประกอบธุรกิจส่วนตัวที่ไม่ค่อยได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ และกลุ่มลูกจ้างเอกชนที่ตำแหน่งการทำงานตั้งแต่ผู้บริหารระดับกลางขึ้นไป รวมถึงข้าราชการด้วย ซึ่งภาวะเศรษฐกิจตก อัตราคอกเบี้ยต่ำ กลายเป็นโอกาสที่ดีสำหรับกลุ่มคนเหล่านี้ ทำให้ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีระดับรายได้ปานกลาง ถึงรายได้สูงสามารถขายได้ในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำได้

แต่อย่างไรก็ตามจากการศึกษาเรื่องการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยนั้นสิ่งที่น่าสนใจก็คือมี กลุ่มที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตทำให้มีปัญหาด้านการเงินซึ่ง ส่งผลกระทบโดยตรงต่อ การอยู่อาศัยคือทำให้ไม่สามารถแบกรับภาระค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยได้ทำให้ต้องขาย และโดย ส่วนใหญ่ต้องไปอาศัยกับญาติซึ่งแสดงให้เห็นถึงความเดือดร้อน และปัญหาด้านที่อยู่อาศัยของ ประชาชนในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ หรือถ้ามีกำลังเงินพอจะซื้อที่อยู่ใหม่ จากการศึกษาพบว่ากลุ่ม ที่มีปัญหาด้านการเงินที่ซื้อที่อยู่ใหม่ ส่วนใหญ่จะซื้อที่อยู่ใหม่ที่ค้อยลงคือ จากทาวน์เฮาส์ เป็น อาคารชุดซึ่งมีพื้นที่ใช้สอยน้อยลง และ ราคาต่ำกว่าที่อยู่เดิม

6.2 ข้อเสนอแนะ

6.2.1 ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

จากการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้เข้าใจถึงพฤติกรรมของผู้ขายบ้านในภาวะวิกฤตในเขตบางเขน และเขตสายไหม ทั้งพฤติกรรมในการขาย และการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยหลังการขาย ซึ่งทำให้ได้ข้อเสนอแนะต่างๆดังนี้

1. ข้อเสนอแนะสำหรับประชาชนทั่วไป จากผลการวิจัยที่พบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างจะซื้อบ้านในช่วงปี 2534-2538 และเมื่อนำบ้านมาขายในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจนั้นทำให้กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ขาดทุนในการขาย โดยเฉพาะกลุ่มนักลงทุนที่ซื้อบ้านเพื่อการเก็งกำไร จึงขอเสนอแนะว่าการลงทุน โดยการซื้อสังหาริมทรัพย์ที่เป็นที่อยู่อาศัยเพื่อเก็งกำไรในช่วงที่เศรษฐกิจกำลังดีและประชาชนมีกำลังซื้อสูงนั้นจะก่อให้เกิดผลเสียกับตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวม คือ สร้างความเข้าใจผิดให้กับผู้ประกอบการว่าตลาดมีความต้องการทำให้เกิดโครงการที่อยู่อาศัยขึ้นมากมาย และเมื่อประชาชนที่ซื้อบ้านเก็บไว้ต่างทยอยนำบ้านของตนมาขายก็ยิ่งทำให้เกิดที่อยู่อาศัยล้นตลาดขึ้น สุดท้ายผลเสียก็จะย้อนกลับไปหาผู้ที่เก็งกำไรในที่อยู่อาศัยคือ การขายทำได้ยากลำบากมากขึ้น ทำให้เกิดภาวะและขายได้ราคาต่ำกว่าราคาที่ซื้อ

2. ข้อเสนอต่อผู้ประกอบการโครงการที่อยู่อาศัย จากผลการวิจัยพบว่าจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นเป็นปัจจัยกระตุ้นให้เกิดการขายบ้านมือสองทั้งที่ซื้ออยู่อาศัยแล้วและยังไม่ได้ซื้ออยู่อาศัยจำนวนมาก ดังนั้นสำหรับผู้ประกอบการที่จะทำโครงการที่อยู่อาศัยหลังจากภาวะวิกฤตนั้น นอกจากจะศึกษาการตลาดทางด้านคู่แข่งที่เป็นบ้านใหม่เหมือนกันแล้วควรศึกษากันบ้านมือสองที่ยังเหลืออยู่ในตลาด ในแต่ละพื้นที่ ทั้งในด้านปริมาณ และระดับราคาขาย เพราะบ้านมือสองถือได้ว่าเป็นคู่แข่งทางอ้อมด้วยเช่นกัน

3. จากการศึกษาทำให้ทราบระดับราคาบ้านมือสองที่ขายได้ในเขตบางเขนและสายไหมแต่ละประเภท ซึ่งระดับราคานี้ถือว่าเป็นราคาตลาด ฉะนั้นผู้ที่กำลังทำการขายบ้านมือสองในตลาดน่าจะนำไปใช้เป็นเกณฑ์ช่วยในการตั้งราคา ทั้งนี้จะตั้งราคาให้ได้กำไร หรือขาดทุนเป็นสัดส่วนเท่าใดนั้นขึ้นอยู่กับช่วงปีที่ซื้อบ้าน เช่นถ้าซื้อในช่วงก่อนปี 2530 อาจสามารถตั้งราคาขายให้ได้กำไรมากถึง 208 % หรือถ้าซื้อมาในช่วงหลังปี 2539 แล้วควรจะต้องตั้งราคาขายขาดทุนประมาณ 20.26 %

4. ข้อเสนอในเรื่องข้อมูลการขายบ้านมือสอง ว่าหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องควรมีการจัดทำข้อมูลว่ามีปริมาณการขายบ้านมือสองในแต่ละพื้นที่เท่าไร และ ราคาค่าเป็นอย่างไร ซึ่งข้อมูลส่วนนี้จะเป็นประโยชน์เป็นอย่างมากทั้งกับผู้ประกอบธุรกิจการขายบ้านมือสอง และตัวเจ้าของบ้านที่ต้องการขายบ้านผลดีก็คือจะทำให้ระบบการขายบ้านมือสองมีประสิทธิภาพมากขึ้น

6.2.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. การศึกษาถึงการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยน่าจะได้มีการศึกษาคู่สัญญาที่ทำการซื้อขายบ้านทั้งด้านผู้ซื้อ และด้านผู้ขาย ว่าผู้ที่ซื้อเดิมอาศัยอยู่ที่ไหน อยู่อาศัยอย่างไร และผู้ขายเปลี่ยนไปอยู่อาศัยที่ไหน อย่างไร ซึ่งจะสามารถอธิบายกระบวนการเปลี่ยนแปลงเขตที่อยู่อาศัยในแต่ละเขตได้

2. ในการรวบรวมข้อมูลนั้นมีข้อจำกัดตั้งแต่การขอจรรยาชื่อ และที่อยู่ของผู้ขายบ้านจากสำนักงานที่ดิน เนื่องจากว่าปัจจุบันมี พรบ.ข้อมูลข่าวสารฯ ทำให้สำนักงานที่ดินบางแห่งอาจจะไม่ยินยอมให้ข้อมูลตรงส่วนนี้ และสำหรับที่อยู่ที่ไม่ชัดเจนต้องขอข้อมูลกับสำนักงานทะเบียนราษฎร ซึ่งอาจจะมีค่าใช้จ่ายในกรณีที่ไม่มีจดหมายจากมหาวิทยาลัยซึ่งเป็นหน่วยงานราชการด้วยกันและหากในอนาคตถ้าจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยออกจากระบบราชการ ค่าใช้จ่ายตรงส่วนนี้จะสูงมาก

3. ข้อมูลที่ได้จากการศึกษานี้เป็นเพียงข้อมูลกลุ่มเล็กๆ ในกรุงเทพมหานคร และเป็นเพียงช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งๆ ซึ่งถ้าเป็นไปได้มีการรวบรวมแบบสอบถามเช่นนี้ทั่วทั้งกรุงเทพฯ ในทุกช่วงเวลาโดยผ่านสำนักงานที่ดินแต่ละเขต และนำมาประมวลผลอาจจะเป็นรายไตรมาส ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะเป็นประโยชน์คือ จะทำให้ทราบแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงแหล่งที่อยู่อาศัย และทราบปริมาณความต้องการที่อยู่ใหม่หลังการขาย ซึ่งจะเป็นตัวเลขอันหนึ่งที่ผู้ประกอบการจะสามารถนำไปวิเคราะห์ความต้องการที่อยู่อาศัยได้