

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การค้นคว้าอิสระเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค ในกรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครและปัญหา โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม จำนวน 200 ชุด ซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบและข้อเสนอแนะดังนี้

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุ 20-30 ปี สถานภาพโสด มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000-19,999 บาท มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน ปัจจุบันการถือครองที่อยู่อาศัย เป็นบ้านของตนเอง และเป็นผู้ที่สนใจซื้อบ้านมือสอง

ส่วนที่ 2 สาเหตุในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามสนใจซื้อบ้านมือสองเพราะบ้านหลังเดิมคับแคบ บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถามคือ ตัวเอง องค์ประกอบที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองคือ ทำเลที่ตั้งตรงตามที่ต้องการ โดยสนใจเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีคนอยู่อาศัย สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยว แหล่งข้อมูลในการเลือกซื้อบ้านมือสองคือป้ายโฆษณา/สื่อสิ่งพิมพ์ แหล่งซื้อบ้านมือสองคือ งานตลาดนัดบ้านพร้อมอยู่ของธนาคารพาณิชย์ ทำเลที่ตั้งที่สนใจคือในเขตกรุงเทพฯ ชั้นใน และมีเงินออมเพียงพอที่จะนำมาซื้อ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในระดับมาก ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกด้าน ตามลำดับดังนี้ ด้านทำเล/ที่ตั้ง ด้านราคา ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านการส่งเสริมการขาย สามารถสรุปลำดับความสำคัญและปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญลำดับแรก ดังตารางที่ 69

ตารางที่ 69 แสดงลำดับและปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง

ลำดับที่	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก
1	ปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้ง	ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม
2	ปัจจัยด้านราคา	สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง
3	ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม
4	ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย	บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา

จากตารางที่ 69 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรกในเรื่องความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม ปัจจัยด้านราคาในเรื่องสภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่องสภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม และปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายในเรื่องบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา ตามลำดับ

ส่วนที่ 4 ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกด้าน ตามลำดับดังนี้ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการขาย สามารถสรุปลำดับปัญหาและปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญลำดับแรก ดังตารางที่ 70

ตารางที่ 70 แสดงลำดับของปัญหาและปัญหาย่อยของปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองเป็นรายด้าน

ลำดับที่	ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง	ปัญหาย่อยที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก
1	ปัญหาด้านทำเลที่ตั้ง	สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ
2	ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม
3	ปัญหาด้านราคา	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเลที่ตั้ง
4	ปัญหาด้านการส่งเสริมการขาย	ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา

จากตารางที่ 70 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก ในเรื่องสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม ปัญหาด้านราคาในเรื่องราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเลที่ตั้ง และปัญหาด้านการส่งเสริมการขายในเรื่องไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา ตามลำดับ

ส่วนที่ 5 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดและปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ตารางที่ 71 แสดงการเปรียบเทียบความสำคัญลำดับแรกของปัจจัยส่วนประสมการตลาดและปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง จำแนกตามอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยที่ให้ความสำคัญลำดับแรก	ปัญหาที่ให้ความสำคัญลำดับแรก
อายุ 20-30 ปี	ด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.58)	ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.44)
อายุ 31-40 ปี	ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.36)	ด้านราคาและด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.28)
อายุ 41 ปีขึ้นไป	ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.43)	ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.26)
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท	ด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.56)	ด้านผลิตภัณฑ์และด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.33)
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000- 39,999 บาท	ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.40)	ด้านราคาและด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.33)
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไป	ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.43)	ด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.31)
จำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน	ด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.47)	ด้านผลิตภัณฑ์และด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.27)
จำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน	ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.41)	ด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.38)
จำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป	ด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.49)	ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.48)
บ้านเดี่ยว	ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.44)	ด้านผลิตภัณฑ์และด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.35)
ทาวน์เฮ้าส์	ด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.42)	ด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.33)
คอนโดมิเนียม	ด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.63)	ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.32)

ตารางที่ 71 (ต่อ) แสดงการเปรียบเทียบความสำคัญลำดับแรกของปัจจัยส่วนประสมการตลาดและปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง จำแนกตามอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยที่ให้ความสำคัญลำดับแรก	ปัญหาที่ให้ความสำคัญลำดับแรก
อาคารพาณิชย์	ด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.19)	ด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.26)

จากตารางที่ 71 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรก ของปัจจัยส่วนประสมการตลาดและปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง จำแนกตามอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ ดังนี้

จำแนกตามอายุ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-30 ปีให้ความสำคัญปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรกและให้ความสำคัญปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปีให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาเป็นลำดับแรก และให้ความสำคัญปัญหาด้านราคาและด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญปัจจัยและปัญหาด้านราคาเป็นลำดับแรก

จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาทให้ความสำคัญปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรกและให้ความสำคัญปัญหาด้านผลิตภัณฑ์และด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาทความสำคัญปัจจัยด้านราคาเป็นลำดับแรกและให้ความสำคัญปัญหาด้านราคาและด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาเป็นลำดับแรกและให้ความสำคัญปัญหาด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก

จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน ให้ความสำคัญปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรกและให้ความสำคัญปัญหาด้านผลิตภัณฑ์และด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คนให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาเป็นลำดับแรก และให้ความสำคัญปัญหาด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มี

จำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไปให้ความสำคัญปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรกและให้ความสำคัญปัญหาด้านราคาเป็นลำดับแรก

จำแนกตามรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาเป็นลำดับแรกและให้ความสำคัญปัญหาด้านผลิตภัณฑ์และด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮ้าส์และแบบอาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญปัจจัยและปัญหาด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียมให้ความสำคัญปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรกและให้ความสำคัญปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เป็นลำดับแรก

ตารางที่ 72 แสดงปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยส่วนประสมการตลาดในการเลือกซื้อบ้านมือสอง			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านทำเลที่ตั้ง	ด้านการส่งเสริมการขาย
อายุ 20-30 ปี	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม (ค่าเฉลี่ย 4.62)	สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.57)	การคมนาคมสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.66)	บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.33)
อายุ 31-40 ปี	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม (ค่าเฉลี่ย 4.45)	สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.52)	ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 4.48)	บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.11)
อายุ 41 ปีขึ้นไป	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม (ค่าเฉลี่ย 4.50)	สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.47)	ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.39)	บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.32)

ตารางที่ 72 (ต่อ) แสดงปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยส่วนประสมการตลาดในการเลือกซื้อบ้านมือสอง			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านทำเล/ที่ตั้ง	ด้านการส่งเสริมการขาย
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม (ค่าเฉลี่ย 4.58)	สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.52)	ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 4.59)	บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.30)
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาท	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม (ค่าเฉลี่ย 4.56)	สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.45)	ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 4.44)	บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.21)
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไป	ความพร้อมของบ้านเพื่อการอยู่อาศัย (ค่าเฉลี่ย 4.48)	สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.71)	ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกและการคมนาคมสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.40)	บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.25)
จำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม (ค่าเฉลี่ย 4.49)	สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.49)	การคมนาคมสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.52)	บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.20)
จำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม (ค่าเฉลี่ย 4.60)	สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.54)	ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 4.45)	บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.28)
จำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป	ความพร้อมของบ้านเพื่อการอยู่อาศัย (ค่าเฉลี่ย 4.54)	สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.62)	ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 4.62)	บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.46)

ตารางที่ 72 (ต่อ) แสดงปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยส่วนประสมการตลาดในการเลือกซื้อบ้านมือสอง			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านทำเล/ที่ตั้ง	ด้านการส่งเสริมการขาย
บ้านเดี่ยว	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม (ค่าเฉลี่ย 4.53)	สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.51)	ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 4.47)	บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.23)
ทาวน์เฮ้าส์	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม (ค่าเฉลี่ย 4.54)	สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.54)	การคมนาคมสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.52)	บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.21)
คอนโดมิเนียม	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม (ค่าเฉลี่ย 4.60)	สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.69)	การคมนาคมสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.71)	บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.45)
อาคารพาณิชย์	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม (ค่าเฉลี่ย 4.56)	สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.33)	ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.67)	บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 3.89)

จากตารางที่ 72 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยส่วนประสมการตลาด จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ดังนี้

จำแนกตามอายุ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-30 ปี ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปีปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องการคมนาคมสะดวก ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม ปัจจัยด้านราคาเรื่องสภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง ตามลำดับ และให้ความสำคัญระดับมากในปีปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายเรื่องบริการหลังการขาย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปัจจัยด้านราคาเรื่องสภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง และให้ความสำคัญระดับมากในปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องความสะดวกและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายเรื่องบริการหลังการขาย ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม และให้ความสำคัญระดับมากในปัจจัยด้านราคาเรื่องสามารถเจรจาต่อรองราคาได้ ปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายเรื่องบริการหลังการขาย ตามลำดับ

จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องความสะดวกและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม ปัจจัยด้านราคาเรื่องสภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง ตามลำดับ และให้ความสำคัญระดับมากในปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายเรื่องบริการหลังการขาย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาท ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม และให้ความสำคัญระดับมากในปัจจัยด้านราคาเรื่องสามารถเจรจาต่อรองราคาได้ ปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องความสะดวกและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายเรื่องบริการหลังการขาย ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปัจจัยด้านราคาเรื่องสภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง และให้ความสำคัญระดับมากในปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องความพร้อมของบ้านเพื่อการอยู่อาศัย ปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกและการคมนาคมสะดวก ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายเรื่องบริการหลังการขาย ตามลำดับ

จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องการคมนาคมสะดวก และให้ความสำคัญระดับมากในปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม ปัจจัยด้านราคาเรื่องสภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายเรื่องบริการหลังการขาย ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปีจ้ยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม ปีจ้ยด้านราคาเรื่องสามารถเจรจาต่อรองราคาได้ และให้ความสำคัญระดับมากในปีจ้ยด้านทำเลที่ตั้งเรื่องความสะดวกและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม ปีจ้ยด้านการส่งเสริมการขายเรื่องบริการหลังการขาย ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปีจ้ยด้านราคาเรื่องสภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง ปีจ้ยด้านทำเลที่ตั้งเรื่องความสะดวกและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม ปีจ้ยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องความพร้อมของบ้านเพื่อการอยู่อาศัย ตามลำดับ และให้ความสำคัญระดับมากในปีจ้ยด้านการส่งเสริมการขายเรื่องบริการหลังการขาย

จำแนกตามรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยว ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปีจ้ยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม ปีจ้ยด้านราคาเรื่องสามารถเจรจาต่อรองราคาได้ และให้ความสำคัญระดับมากในปีจ้ยด้านทำเลที่ตั้งเรื่องความสะดวกและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม ปีจ้ยด้านการส่งเสริมการขายเรื่องบริการหลังการขาย ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮ้าส์ ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปีจ้ยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม ปีจ้ยด้านราคาเรื่องสภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง ปีจ้ยด้านทำเลที่ตั้งเรื่องการคมนาคมสะดวกตามลำดับ และให้ความสำคัญระดับมากในปีจ้ยด้านการส่งเสริมการขายเรื่องบริการหลังการขาย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียม ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปีจ้ยด้านทำเลที่ตั้งเรื่องการคมนาคมสะดวก ปีจ้ยด้านราคาเรื่องสามารถเจรจาต่อรองราคาได้ ปีจ้ยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม ตามลำดับ และให้ความสำคัญระดับมากในปีจ้ยด้านการส่งเสริมการขายเรื่องบริการหลังการขาย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดในปีจ้ยด้านทำเลที่ตั้งเรื่องใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก ปีจ้ยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม และให้ความสำคัญระดับมากในปีจ้ยด้านราคาเรื่องสามารถเจรจาต่อรองราคาได้ ปีจ้ยด้านการส่งเสริมการขายเรื่องบริการหลังการขาย ตามลำดับ

ตารางที่ 73 แสดงปัญหาที่ย่อยในการเลือกซื้อบ้านมือสองที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านทำเลที่ตั้ง	ด้านการส่งเสริมการขาย
อายุ 20-30 ปี	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล (ค่าเฉลี่ย 4.60)	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล (ค่าเฉลี่ย 4.52)	สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ (ค่าเฉลี่ย 4.48)	ไม่มีบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.05)
อายุ 31-40 ปี	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล (ค่าเฉลี่ย 4.52)	ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.38)	สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ (ค่าเฉลี่ย 4.39)	ไม่มีบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.00)
อายุ 41 ปีขึ้นไป	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล (ค่าเฉลี่ย 4.61)	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล (ค่าเฉลี่ย 4.42)	สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ (ค่าเฉลี่ย 4.34)	ไม่มีบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 3.92)
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล (ค่าเฉลี่ย 4.51)	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล (ค่าเฉลี่ย 4.47)	สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจกับพื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 4.41)	ไม่มีบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.06)
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาท	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล (ค่าเฉลี่ย 4.63)	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล (ค่าเฉลี่ย 4.42)	สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ (ค่าเฉลี่ย 4.44)	ไม่มีบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 3.99)
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไป	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล (ค่าเฉลี่ย 4.60)	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล (ค่าเฉลี่ย 4.44)	สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ (ค่าเฉลี่ย 4.44)	ไม่มีบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 3.96)

ตารางที่ 73 (ต่อ) แสดงปัญหาย่อยในการเลือกซื้อบ้านมือสองที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของ ผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรูปแบบ บ้านมือสองที่สนใจ

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านทำเลที่ตั้ง	ด้านการส่งเสริมการขาย
จำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล (ค่าเฉลี่ย 4.56)	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล (ค่าเฉลี่ย 4.33)	พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 4.35)	ไม่มีบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 3.90)
จำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล (ค่าเฉลี่ย 4.60)	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล (ค่าเฉลี่ย 4.52)	สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ (ค่าเฉลี่ย 4.49)	ไม่มีบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.10)
จำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล (ค่าเฉลี่ย 4.46)	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล (ค่าเฉลี่ย 4.69)	สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ (ค่าเฉลี่ย 4.54)	ไม่มีบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.08)
บ้านเดี่ยว	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล (ค่าเฉลี่ย 4.57)	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล (ค่าเฉลี่ย 4.46)	สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ (ค่าเฉลี่ย 4.46)	ไม่มีบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 3.97)
ทาวน์เฮ้าส์	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล (ค่าเฉลี่ย 4.58)	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล (ค่าเฉลี่ย 4.48)	พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 4.42)	ไม่มีบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.10)
คอนโดมิเนียม	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล (ค่าเฉลี่ย 4.55)	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล (ค่าเฉลี่ย 4.43)	สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ (ค่าเฉลี่ย 4.33)	ไม่มีบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.05)

ตารางที่ 73 (ต่อ) แสดงปัญหาย่อยในการเลือกซื้อบ้านมือสองที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของ ผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรูปแบบ บ้านมือสองที่สนใจ

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านทำเล/ที่ตั้ง	ด้านการส่งเสริมการขาย
อาคารพาณิชย์	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล (ค่าเฉลี่ย 4.78)	ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.22)	สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ (ค่าเฉลี่ย 4.78)	ไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขายและไม่มีบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 3.78)

จากตารางที่ 73 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมให้ความสำคัญต่อปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลดังนี้

จำแนกตามอายุ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-30 ปี ให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากที่สุด ในปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล ปัญหาด้านราคาเรื่องราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล และให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากในปัญหาด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ ปัญหาด้านการส่งเสริมการขายเรื่องไม่มีบริการหลังการขายตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากที่สุด ในปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล และให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากในปัญหาด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ ปัญหาด้านราคาเรื่องไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ ปัญหาด้านการส่งเสริมการขายเรื่องไม่มีบริการหลังการขายตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากที่สุด ในปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล และให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากในปัญหาด้านราคาเรื่องราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล ปัญหาด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องสถานที่

ที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ ปัญหาด้านการส่งเสริมการขายเรื่องไม่มีบริการหลังการขาย ตามลำดับ

จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท ให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากที่สุด ในปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล และให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากในปัญหาด้านราคาเรื่องราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล ปัญหาด้านทำเลที่ตั้งเรื่องสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจกับพื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย ปัญหาด้านการส่งเสริมการขายเรื่องไม่มีบริการหลังการขาย ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาท ให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากที่สุด ในปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล และให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากในปัญหาด้านทำเลที่ตั้งเรื่องสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ ปัญหาด้านราคาเรื่องราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล ปัญหาด้านการส่งเสริมการขายเรื่องไม่มีบริการหลังการขาย ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากที่สุด ในปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล และให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากในปัญหาด้านราคาเรื่องราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล ปัญหาด้านทำเลที่ตั้งเรื่องสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ ปัญหาด้านการส่งเสริมการขายเรื่องไม่มีบริการหลังการขาย ตามลำดับ

จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน ให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากที่สุด ในปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล และให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากในปัญหาด้านทำเลที่ตั้งเรื่องพื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย ปัญหาด้านราคาเรื่องราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล ปัญหาด้านการส่งเสริมการขายเรื่องไม่มีบริการหลังการขาย ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน ให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากที่สุด ในปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล ปัญหาด้านราคาเรื่องราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล และให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากในปัญหาด้านทำเลที่ตั้งเรื่องสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ ปัญหาด้านการส่งเสริมการขายเรื่องไม่มีบริการหลังการขาย ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากที่สุดในปัญหาด้านราคาเรื่องราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล ปัญหาด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ และให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากในปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล ปัญหาด้านการส่งเสริมการขายเรื่องไม่มีบริการหลังการขาย ตามลำดับ

จำแนกตามรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยว ให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากที่สุดในปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล และให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากในปัญหาด้านราคาเรื่องราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล ปัญหาด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ ปัญหาด้านการส่งเสริมการขายเรื่องไม่มีบริการหลังการขาย ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮ้าส์ ให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากที่สุดในปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล และให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากในปัญหาด้านราคาเรื่องราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล ปัญหาด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องพื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย ปัญหาด้านการส่งเสริมการขายเรื่องไม่มีบริการหลังการขาย ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียม ให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากที่สุดในปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล และให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากในปัญหาด้านราคาเรื่องราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล ปัญหาด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ ปัญหาด้านการส่งเสริมการขายเรื่องไม่มีบริการหลังการขาย ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ ให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากที่สุดในปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล ปัญหาด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ และให้ความสำคัญปัญหาในระดับมากในปัญหาด้านราคาเรื่องไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ ปัญหาด้านการส่งเสริมการขายเรื่องไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย และไม่มีบริการหลังการขาย ตามลำดับ

อภิปรายผลการศึกษา

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร สามารถนำประเด็นสำคัญที่พบมาอภิปราย

ผลการศึกษาโดยใช้ทฤษฎีส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix หรือ 4P's) ซึ่งปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ดังต่อไปนี้

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวมและรายด้านอยู่ในระดับมาก เรียงลำดับความสำคัญได้ดังนี้ ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก รองลงมาคือ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย ตามลำดับ ไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ ทิพวรรณ วิละรัตน์ (2549) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก ดังนี้ ปัจจัยด้านราคาเป็นลำดับแรก รองลงมาคือ ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ ไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ วรเดช พรเบญจภักต์กุล (2552) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินการขายประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย ของบริษัทบริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาเป็นลำดับแรก รองลงมาคือ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านช่องทางการจัดหน่าย ตามลำดับ และไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ ณัฐพล ชงัดเวช (2551) ได้ศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านของประชากรในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาคร พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลกระทบต่อ การตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน ดังนี้ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เป็นลำดับแรก รองลงมาคือ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจัดหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวมและรายด้านอยู่ในระดับมาก เรียงลำดับความสำคัญของปัญหาได้ดังนี้ ปัญหาด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก รองลงมาคือ ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ปัญหาด้านราคา และปัญหาด้านการส่งเสริมการขาย ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาปัจจัยส่วนประสมการตลาดในแต่ละด้าน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งในเรื่องความสะดวกและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อมเป็นลำดับแรก ไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ ทิพวรรณ วิละรัตน์ (2549) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องความสะดวกในการคมนาคม อาทิ ใกล้ถนนใหญ่/สถานีรถไฟฟ้าเป็นลำดับแรก

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านราคาในเรื่องสภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้งเป็นลำดับแรก สอดคล้องกับงานศึกษาของ ณัฐพล ชงัดเวช (2551) ได้ศึกษา

เรื่องพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านของประชากรในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาคร พบว่า ปัจจัยด้านราคาเรื่องราคาขายเหมาะสมกับคุณภาพมีผลกระทบต่อตัดสินใจซื้อบ้านมากที่สุด แต่ไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ ทิพวรรณ วิละรัตน์ (2549) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องราคาขายถูกกว่าราคาท้องตลาดที่มีรูปแบบเดียวกันเป็นลำดับแรกและไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ วรเดช พรเบญจศักดิ์กุล (2552) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายประเภทสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย ของบริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องราคาที่ต่ำกว่าซื้อบ้านมือหนึ่งเป็นลำดับแรก

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่องสภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิมเป็นลำดับแรก ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ ทิพวรรณ วิละรัตน์ (2549) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค และไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ วรเดช พรเบญจศักดิ์กุล (2552) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายประเภทสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยของบริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องระบบสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา เป็นลำดับแรก และไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ ณัฐพล ชงัดเวช (2551) ได้ศึกษาเรื่องพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านของประชากรในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องรูปแบบบ้านและคุณภาพการก่อสร้างเป็นลำดับแรก

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายในเรื่องบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา เป็นลำดับแรก สอดคล้องกับงานศึกษาของ ณัฐพล ชงัดเวช (2551) ได้ศึกษาเรื่องพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านของประชากรในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาคร พบว่า การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายที่ดีมีผลกระทบต่อตัดสินใจซื้อบ้านมากที่สุด แต่ไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ ทิพวรรณ วิละรัตน์ (2549) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องการลดราคาบ้านลงจากราคาเดิมเป็นลำดับแรก และไม่สอดคล้องกับงานศึกษาของ วรเดช พรเบญจศักดิ์กุล (2552) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายประเภทสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยของบริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องมีสิ่งจูงใจ เช่น ฟรีค่าโอน แถมบัตรเติมน้ำมัน เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้า หรือแจกบัตรกำนัลต่างๆ เป็นลำดับแรก

เมื่อพิจารณาปัญหาของบ้านมือสองในแต่ละด้าน พบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาของปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้งในเรื่องสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจเป็นลำดับแรก แต่ปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้ง ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในเรื่องความสะดวกและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อมเป็นลำดับแรก

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิมเป็นลำดับแรก ซึ่งสภาพบ้านและการดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิมมีผลสอดคล้องกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่ให้ความสำคัญในเรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิมเป็นลำดับแรกเช่นเดียวกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาในเรื่องราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก ซึ่งราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเลที่ตั้งมีผลสอดคล้องกับปัจจัยด้านราคาที่สำคัญในเรื่องสภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้งเป็นลำดับแรกเช่นเดียวกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายในเรื่องไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปาเป็นลำดับแรก ซึ่งการไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีผลสอดคล้องกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายที่สำคัญในเรื่องบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปาเป็นลำดับแรกเช่นเดียวกัน

ข้อค้นพบ

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร มีข้อค้นพบที่น่าสนใจดังนี้

1. ปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการเลือกซื้อบ้านมือสองที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง และสามารถเจรจาต่อรองราคาได้ ซึ่งเป็นปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และปัจจัยด้านราคา ตามที่แสดงในตารางที่ 74

ตารางที่ 74 แสดงระดับความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดในการเลือกซื้อบ้านมือสอง 10 ลำดับแรก

ปัจจัยย่อย	ปัจจัยหลัก	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ	ลำดับที่
สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม	ผลิตภัณฑ์	4.54	มากที่สุด	1
สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง	ราคา	4.51	มากที่สุด	2
สามารถเจรจาต่อรองราคาได้	ราคา	4.49	มาก	3
ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม	ทำเลที่ตั้ง	4.48	มาก	4
การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า	ทำเลที่ตั้ง	4.43	มาก	5
ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด	ทำเลที่ตั้ง	4.39	มาก	6
ความพร้อมของบ้านเพื่อการอยู่อาศัย	ผลิตภัณฑ์	4.35	มาก	7
คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง	ผลิตภัณฑ์	4.35	มาก	7
สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็นงวดๆ ได้	ราคา	4.31	มาก	8
บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา	ทำเลที่ตั้ง	4.26	มาก	9
วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ	ราคา	4.25	มาก	10

2. ปัจจัยย่อยของปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล และสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ ซึ่งเป็นปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา และปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ตามที่แสดงในตารางที่ 75

ตารางที่ 75 แสดงระดับความสำคัญของปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง 10 ลำดับแรก

ปัจจัยย่อย	ปัจจัยหลัก	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ ของปัญหา	ลำดับที่
สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จาก เจ้าของเดิม	ผลิตภัณฑ์	4.57	มากที่สุด	1
ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล	ราคา	4.45	มาก	2
สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ	ทำเล/ที่ตั้ง	4.43	มาก	3
วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและ มาตรฐาน	ผลิตภัณฑ์	4.37	มาก	4
พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ ปลอดภัย	ทำเล/ที่ตั้ง	4.37	มาก	4
ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้	ราคา	4.34	มาก	5
ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการอยู่อาศัย	ผลิตภัณฑ์	4.31	มาก	6
ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม	ผลิตภัณฑ์	4.22	มาก	7
สถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน	ทำเล/ที่ตั้ง	4.18	มาก	8
สถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลา ผ่อนน้อยเกินไป	ราคา	4.17	มาก	9
ไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็นงวด	ราคา	4.13	มาก	10

3. ปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดและปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญสูงสุด 3 ลำดับแรก พบว่า ลำดับแรกและลำดับที่สองเป็นเรื่องเดียวกัน คือ เรื่องสภาพของบ้านมือสองและการตั้งราคาให้เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล แต่ลำดับที่สามแตกต่างกันคือ ให้ความสำคัญต่ปัจจัยด้านราคาเรื่องสามารถเจรจาต่อรองราคาได้ และให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเล/ที่ตั้งเรื่องทำเลที่น่าสนใจ

4. ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-30 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท และสนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียมให้ความสำคัญต่ปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้งอยู่ในระดับมากที่สุด

5. ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไป และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัญหาของปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายอยู่ในระดับปานกลาง

6. ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวในเขตกรุงเทพฯ ชั้นในที่ไม่เคยมีคนอยู่อาศัย โดยหาข้อมูลจากป้ายโฆษณาและสื่อสิ่งพิมพ์ และหาซื้อบ้านมือสองจากงานตลาดนัดบ้านพร้อมอยู่ของธนาคารพาณิชย์

7. ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญต่อปัจจัยและปัญหา 3 ลำดับแรก ตามที่แสดงในตารางที่ 76

ตารางที่ 76 แสดงปัจจัยส่วนประสมการตลาด และปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก (รูปแบบบ้านเดี่ยว)

ลำดับที่	ปัจจัยหลัก	ปัจจัยย่อย	ปัญหาหลัก	ปัญหาย่อย
1	ด้านราคา	สามารถเจรจาต่อรองราคาได้	ด้านผลิตภัณฑ์ / ด้านทำเลที่ตั้ง	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล / สถานที่ตั้งของบ้าน ไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ
2	ด้านผลิตภัณฑ์	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม	ด้านราคา	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล
3	ด้านทำเล/ที่ตั้ง	ความสะดวกและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม	ด้านการส่งเสริมการขาย	ไม่มีบริการหลังการขาย

8. ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮ้าส์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยและปัญหา 3 ลำดับแรก ตามที่แสดงในตารางที่ 77

ตารางที่ 77 แสดงปัจจัยส่วนประสมการตลาด และปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก (รูปแบบทาวน์เฮ้าส์)

ลำดับที่	ปัจจัยหลัก	ปัจจัยย่อย	ปัญหาหลัก	ปัญหาย่อย
1	ด้านทำเล/ที่ตั้ง	การคมนาคมสะดวก	ด้านทำเล/ที่ตั้ง	พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย
2	ด้านราคา	สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง	ด้านผลิตภัณฑ์	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล
3	ด้านผลิตภัณฑ์	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม	ด้านราคา	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล

9. ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียมให้ความสำคัญต่อปัจจัยและปัญหา 3 ลำดับแรก ตามที่แสดงในตารางที่ 78

ตารางที่ 78 แสดงปัจจัยส่วนประสมการตลาด และปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก (รูปแบบคอนโดมิเนียม)

ลำดับที่	ปัจจัยหลัก	ปัจจัยย่อย	ปัญหาหลัก	ปัญหาย่อย
1	ด้านทำเล/ที่ตั้ง	การคมนาคมสะดวก	ด้านผลิตภัณฑ์	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล
2	ด้านราคา	สามารถเจรจาต่อรองราคาได้	ด้านทำเล/ที่ตั้ง	สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ
3	ด้านผลิตภัณฑ์	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม	ด้านราคา	ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล

10. ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยและปัญหา 3 ลำดับแรก ตามที่แสดงในตารางที่ 79

ตารางที่ 79 แสดงปัจจัยส่วนประสมการตลาด และปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก (รูปแบบอาคารพาณิชย์)

ลำดับที่	ปัจจัยหลัก	ปัจจัยย่อย	ปัญหาหลัก	ปัญหาย่อย
1	ด้านทำเล/ที่ตั้ง	ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก	ด้านทำเล/ที่ตั้ง	สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ
2	ด้านราคา	สามารถเจรจาต่อรองราคาได้	ด้านราคา	ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้
3	ด้านผลิตภัณฑ์	สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม	ด้านผลิตภัณฑ์	สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแล

ข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร ผู้ศึกษาได้นำทฤษฎีส่วนประสมการตลาด ซึ่งเป็นตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ ประกอบด้วย ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ปัจจัยด้านราคา (Price) ปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้ง (Place) และปัจจัยด้านส่งเสริมการขาย (Promotion) มาใช้ในการศึกษาเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดเป้าหมาย จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยและปัญหาของส่วนประสมการตลาดในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวมและรายด้านอยู่ในระดับมาก ดังนั้นผู้ศึกษาจึงมีข้อเสนอแนะเพื่อใช้ในการปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดของบ้านมือสองจำแนกตามรูปแบบบ้าน เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในภาวะปัจจุบัน โดยมีข้อเสนอแนะดังนี้

บ้านเดี่ยว

จากการศึกษาพบว่า บ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวเป็นรูปแบบที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจซื้อมากที่สุด ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาเป็นลำดับแรก ในเรื่องสามารถเจรจาต่อรองราคาได้ และให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์กับด้านทำเล/ที่ตั้งเป็นอันดับแรก ในเรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม และสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ ดังนั้นควรมีการนำกลยุทธ์ด้านราคา ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านทำเล/ที่ตั้ง มาช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ผู้ประกอบการบ้านมือสองควรเน้นจำหน่ายบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวซึ่งเป็นรูปแบบบ้านที่ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจมากที่สุด มีทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด สถานศึกษา มีการคมนาคมสะดวก สภาพแวดล้อมสะอาดและปลอดภัย โดยกำหนดราคาขายให้มีความเป็นมาตรฐาน และมีหลากหลายราคาให้เลือกตามสภาพของบ้านและทำเลที่ตั้ง กำหนดราคาขายให้เหมาะสมกับลูกค้าในแต่ละส่วนแบ่งตลาด โดยกำหนดส่วนแบ่งตลาดอย่างชัดเจนเพื่อให้สามารถกำหนดราคาขายบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวได้อย่างเหมาะสม ให้โอกาสลูกค้าเจรจาต่อรองราคาและให้ส่วนลดแก่ลูกค้าเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อ มีการดูแลสภาพของบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวที่จำหน่ายโดยปรับปรุงซ่อมแซมสภาพของบ้านให้อยู่ในสภาพดี ใช้วัสดุในการปรับปรุงซ่อมแซมที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน และมีการส่งเจ้าหน้าที่ไปดูแลสภาพของบ้านอย่างสม่ำเสมอ เช่น ตัดต้นไม้ ทำความสะอาด เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าอยู่อาศัย นอกจากนี้มีบริการหลังการขายโดยมีแผนกซ่อมบำรุงให้บริการเกี่ยวกับการต่อเติมและซ่อมแซมอาคาร ติดตั้งระบบสาธารณูปโภค เช่น ระบบไฟฟ้า ประปา

ทาวน์เฮ้าส์

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮ้าส์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก ในเรื่องการคมนาคมสะดวก และให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งเป็นอันดับแรก ในเรื่องพื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย ดังนั้นควรมีการนำกลยุทธ์ทำเลที่ตั้ง มาช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

บ้านมือสองแบบทาวน์เฮ้าส์ที่นำมาจำหน่ายควรอยู่ในเขตชุมชนที่มีการคมนาคมสะดวก และใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า ใกล้แหล่งงาน แหล่งธุรกิจ สถานศึกษา สภาพแวดล้อมบริเวณบ้านควรมีความปลอดภัย และปรับปรุงสภาพบ้านให้สะอาดเรียบร้อย นอกจากนี้ควรให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ด้านราคาโดยกำหนดราคาให้เหมาะสมกับสภาพของบ้านมือสอง ทำเลที่ตั้ง และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์โดยมีการส่งเจ้าหน้าที่ไปดูแลสภาพของบ้านอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าอยู่อาศัย

คอนโดมิเนียม

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียมให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก ในเรื่องการคมนาคมสะดวก และให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เป็นอันดับแรก ในเรื่องสภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม ดังนั้นควรมีการนำกลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้งและด้านผลิตภัณฑ์ มาช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในเรื่องทำเลที่ตั้งของบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียม เช่น อยู่ในเขตกรุงเทพฯ ชั้นในหรืออยู่ในเขตชุมชนที่มีการคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า ห้างสรรพสินค้า ย่านธุรกิจสำนักงาน เป็นต้น เนื่องจากผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจทำเลที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพฯ ชั้นในมากที่สุด สภาพแวดล้อมของโครงการคอนโดมิเนียมมือสองที่จำหน่ายนั้นต้องมีความสะอาดและปลอดภัย มีการปรับปรุงซ่อมแซมสภาพของคอนโดมิเนียมให้อยู่ในสภาพดี มีรูปแบบทันสมัย และมีขนาดพื้นที่ใช้สอยเหมาะสม ใช้วัสดุในการปรับปรุงซ่อมแซมที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐาน มีต้นทุนเหมาะสมและสอดคล้องกับสถานภาพทางเศรษฐกิจของกลุ่มลูกค้า และมีเจ้าหน้าที่เข้าไปดูแลสภาพของบ้านอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ควรให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ด้านราคาโดยกำหนดราคาให้เหมาะสมกับสภาพของบ้านมือสอง ให้โอกาสลูกค้าเจรจาต่อรองราคา หรือให้ส่วนลดแก่ลูกค้า

อาคารพาณิชย์

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับแรก ในเรื่องใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก และให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งเป็นอันดับแรก ในเรื่องสถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ ซึ่งผู้ที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์สามารถนำอาคารไปใช้ในการทำธุรกิจนอกเหนือจากการอยู่อาศัย ดังนั้นควรมีการนำกลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง มาช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

ผู้ประกอบการควรเลือกจำหน่ายบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ที่มีสภาพดี มีขนาดพื้นที่ใช้สอยเหมาะสม อยู่ในทำเลที่ดีใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ย่านใจกลางเมือง ย่านธุรกิจการค้า ห้างสรรพสินค้า ตลาด แหล่งงาน สถานศึกษา ที่มีการคมนาคมสะดวก เพราะมีโอกาสที่จะได้รับความสนใจจากลูกค้ามาก นอกจากนี้ควรให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ด้านราคาโดยกำหนดราคาให้เหมาะสมกับสภาพของบ้านมือสอง ให้โอกาสลูกค้าเจรจาต่อรองราคาหรือให้ส่วนลดแก่ลูกค้า และกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์โดยดูแลปรับปรุงสภาพบ้านให้อยู่ในสภาพที่พร้อมให้เช่าอยู่อาศัย มีการปรับปรุงซ่อมแซมสภาพของบ้านมือสองให้อยู่ในสภาพดีก่อนจำหน่าย โดยใช้วัสดุในการปรับปรุงซ่อมแซมที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐาน และมีเจ้าหน้าที่เข้าไปดูแลสภาพของบ้านและความสะอาดเรียบร้อยอย่างสม่ำเสมอ