

บัณฑิณี โรจนุฒนนท์ : ปัจจัยที่ส่งเสริมให้ผู้ที่กำลังจะซื้อบ้านสนใจซื้อบ้านมือสอง.  
(RESALE-HOUSING'S BUYER MOTIVATION FACTOR) อ. ที่ปรึกษา : อาจารย์ กิตติ  
พัฒน์พงศ์พิบูล, อ.ที่ปรึกษาร่วม : อาจารย์ ยุวดี ศิริ 113 หน้า. ISBN 974-53-2911-8

หลังวิกฤติทางเศรษฐกิจปีพ.ศ. 2540 ประเทศไทยมี NPA คงค้างที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ทางเศรษฐกิจเป็นจำนวนมาก ภาครัฐจึงได้มีนโยบายที่จะส่งเสริมตลาดธุรกิจบ้านมือสองเพื่อลดความสูญเสีย และผลักดันให้เป็นตลาดรองที่อยู่อาศัย เพื่อช่วยภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จากการคาดการณ์แนวโน้มปริมาณการซื้อขายบ้านมือสองที่จัดทำขึ้นโดยสถาบันวิจัยเศรษฐกิจการคลังที่ระบุว่า การซื้อบ้านมือสองมีแนวโน้มที่ลดลง ในขณะที่ความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น การศึกษาครั้งนี้จึงได้ศึกษาถึงปัจจัยที่ทำให้ผู้ที่กำลังจะซื้อบ้านสนใจซื้อบ้านมือสอง เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้อง มีข้อมูลในการส่งเสริมให้สามารถเพิ่มความสนใจบ้านมือสองได้มากขึ้น ในการวิจัยครั้งนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง และศึกษาถึงความสอดคล้องระหว่างมาตรการกระตุ้นตลาดที่อยู่อาศัยที่ผู้เกี่ยวข้องเสนอ กับความต้องการของผู้บริโภค ตลอดจนสภาพทั่วไปของตลาดบ้านมือสอง

ผลจากการศึกษาพบว่าด้านสภาพทั่วไปของตลาดบ้านมือสองกลุ่มตัวอย่างเริ่มให้ความสนใจบ้านมือสองมากขึ้น ซึ่งน่าจะเป็นผลจากมาตรการส่งเสริมของภาครัฐ รวมทั้งยังสามารถประเมินกำลังซื้อของตนเองได้แม่นยำ ซึ่งประเภทที่อยู่อาศัยที่ได้รับความสนใจมากที่สุด ได้แก่ บ้านเดี่ยว/บ้านแฝดชนิดปรับปรุงเสร็จพร้อมอยู่อาศัย ในด้านทำเลที่มีความต้องการบ้านมือสองมากที่สุด ได้แก่ กรุงเทพมหานคร รongลงมาคือ กรุงเทพมหานคร ตะวันออก กับศูนย์กลางธุรกิจ โดยอุปทานในตลาดส่วนใหญ่มาจากกรมบังคับคดี ซึ่งไม่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการจะซื้อจากเจ้าของโดยตรง นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมการหาแหล่งข้อมูลประกอบการตัดสินใจที่ไม่เหมาะสม

ด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจพบว่า มีปัจจัยที่มีผลมากอยู่ 3 ด้านด้วยกัน ได้แก่ 1.ปัจจัยด้านทำเล ผู้บริโภคจะคำนึงถึงเรื่องของการคมนาคมเป็นหลัก 2.ปัจจัยด้านการเงิน ผู้บริโภคจะคำนึงถึงเรื่องของราคาบ้านและกำลังซื้อเป็นหลัก ซึ่งพบว่าผู้บริโภคสามารถประมาณการกำลังซื้อของตนเองได้ถูกต้องสอดคล้องกับความเป็นจริง 3.ปัจจัยด้านตัวสินค้าพบว่า ผู้บริโภคจะพิจารณาเรื่องความหลากหลายของสินค้าที่มีให้เลือกเป็นหลัก จากปัจจัยทั้ง 3 ด้าน เมื่อพิจารณาแล้วพบว่าประเด็นที่จะส่งเสริมให้สนใจซื้อบ้านมือสอง ได้แก่ เรื่องการคมนาคม เพราะบ้านมือสองส่วนใหญ่อยู่ในตัวเมือง และอยู่ในแหล่งสาธารณูปโภค/สาธารณูปการจึงสะดวกกว่า รวมถึงมีมาตรการสนับสนุนจากรัฐ และสินค้าที่มีให้เลือกหลากหลายกว่า

ด้านมาตรการกระตุ้นตลาดบ้านมือสองที่สอดคล้องกับความต้องการพบว่า มาตรการที่จะช่วยกระตุ้นตลาดบ้านมือสองได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด คือเรื่องของการสนับสนุนทางการเงิน ที่ต้องอาศัยความร่วมมือจากทางภาคเอกชน ทั้งในส่วนของนายหน้า และสถาบันการเงิน

# # 477 41447 25 : MAJOR HOUSING

KEY WORD : MOTIVATION FACTORS / RESALE HOUSING

PUNNAPIT ROJANAWUTNONT : RESALE-HOUSING'S BUYER MOTIVATION FACTORS. THESIS ADVISOR : KITTI PATTANAPONGPHIBOON, THESIS CO-ADVISOR : YUWADEE SIRI, 113 pp. ISBN 974-53-2911-8.

After the economic crisis in 1997, the government decided to promote reduction in the Non-Performance Assets in Banking System, by activating resale-housing market and assigning it as a housing market support. Real Estate Information Center's forecasting-report showed that resale-housing purchasing directions went down while the housing demand went up. The main objective of this research is to study the factors that motivated the resale-housing buyers and to study specialist's opinion and consumer wants and the ways to activate resale-housing market.

From the research, consumers are interested in the resale-housing market more and more. They are also able to calculate their affordability accurately. The houses which attract the most interest are well renovated detached and semi-detached houses. Concerning location, most consumers are interested in the areas North of Bangkok Metropolitan Areas (BMA), East of BMA and Central Business Districts. Major resale-housing supply come from the auctions of Legal Execution Department. This contradicts with consumer's demand who want to buy directly from venders. As to sources of information, consumers did not use proper sources in decision making.

There are the 3 main motivating factors for consumers to consider when buying resale-housing. 1) Location: main consideration is ease of communication. 2) Finance: house price and their affordability. 3) Products: the number and variety of products available.

The policies to promote resale-housing and consumer wants. The most suitable policies are financial support, tax and fee reductions, and informations. The government already carries out the second and third policies. The financial policy needs support from brokers and banking sector in its implementation.