

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครและปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร ได้ทำการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจำนวน 200 ชุด และนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์และแปลผลข้อมูลออกมาเป็น 6 ส่วน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระดับการศึกษา อาชีพ จำนวนสมาชิกในครอบครัว ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัย และกลุ่มผู้เข้าร่วมงานมหกรรมบ้านมือสอง (ตารางที่ 1-9)

ส่วนที่ 2 สาเหตุในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม (ตารางที่ 10-18)

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง และปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย (ตารางที่ 19-23)

ส่วนที่ 4 ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ปัญหาด้านราคา ปัญหาด้านทำเลที่ตั้ง และปัญหาด้านการส่งเสริมการขาย (ตารางที่ 24-28)

ส่วนที่ 5 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ (ตารางที่ 29-48)

ส่วนที่ 6 ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ (ตารางที่ 49-68)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	108	54.00
หญิง	92	46.00
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 54.00 และเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 46.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
20-30 ปี	96	48.00
31-40 ปี	66	33.00
41-50 ปี	31	15.50
51 ปีขึ้นไป	7	3.50
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีอายุ 20-30 ปีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 48.00 รองลงมาคือ อายุ 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 33.00 อายุ 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 15.50 และอายุ 51 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 3.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพการสมรส	จำนวน (คน)	ร้อยละ
โสด	132	66.00
สมรส	47	23.50
สมรสไม่จดทะเบียน	14	7.00
หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่	7	3.50
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 66.00 รองลงมาคือ สถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 23.50 สถานภาพสมรสไม่จดทะเบียน คิดเป็นร้อยละ 7.00 และสถานภาพหย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ คิดเป็นร้อยละ 3.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000 บาท	19	9.50
10,000-19,999 บาท	60	30.00
20,000-29,999 บาท	46	23.00
30,000-39,999 บาท	27	13.50
40,000-49,999 บาท	23	11.50
50,000 บาทขึ้นไป	25	12.50
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000-19,999 บาทมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 30.00 รองลงมาคือ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-29,999 บาท คิดเป็นร้อยละ 23.00 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,000-39,999 บาท คิดเป็นร้อยละ 13.50 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 50,000 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 12.50 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000-49,999 บาท คิดเป็นร้อยละ 11.50 และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 9.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ประถมศึกษา	4	2.00
มัธยมศึกษา	2	1.00
ปวช./ปวส./อนุปริญญา	23	11.50
ปริญญาตรี	135	67.50
สูงกว่าปริญญาตรีขึ้นไป	36	18.00
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 67.50 รองลงมาคือ ระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 18.00 ระดับการศึกษาปวช./ปวส./อนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 11.50 ระดับการศึกษาประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 2.00 และระดับศึกษามัธยมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 1.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	25	12.50
พนักงานบริษัท	108	54.00
ประกอบธุรกิจส่วนตัว	38	19.00
ผู้ประกอบการอิสระ (นายแพทย์ เป็นต้น)	16	8.00
อื่นๆ	13	6.50
รวม	200	100.00

หมายเหตุ : อาชีพอื่นๆ ได้แก่ รับจ้าง นักศึกษา แม่บ้าน ว่างาน

จากตารางที่ 6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 54.00 รองลงมาคือ ประกอบธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 19.00 อาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 12.50 ผู้ประกอบการอิสระ (นายแพทย์ เป็นต้น) คิดเป็นร้อยละ 8.00 และอาชีพอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 6.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

จำนวนสมาชิกในครอบครัว	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1-3 คน	89	44.50
4-6 คน	98	49.00
7-9 คน	12	6.00
10 คนขึ้นไป	1	0.50
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 49.00 รองลงมาคือ มีจำนวนสมาชิก 1-3 คน คิดเป็นร้อยละ 44.50 มีจำนวนสมาชิก 7-9 คน คิดเป็นร้อยละ 6.00 และมีจำนวนสมาชิก 10 คนขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 0.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัย

ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ของตนเอง	75	37.50
ของบิดา/มารดา	48	24.00
บ้านเช่า	66	33.00
บ้านพักข้าราชการ/พนักงาน	4	2.00
ของกลุ่มสตรี	3	1.50
อื่นๆ	4	2.00
รวม	200	100.00

หมายเหตุ : ลักษณะการถือครองอื่นๆ ได้แก่ บ้านญาติ

จากตารางที่ 8 พบว่า ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยของผู้ตอบแบบสอบถามคือ เป็นบ้านของตนเองมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.50 รองลงมาคือ เป็นบ้านเช่า คิดเป็นร้อยละ 33.00 เป็นบ้านของบิดา/มารดา คิดเป็นร้อยละ 24.00 เป็นบ้านพักข้าราชการ/พนักงานและอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 2.00 เท่ากัน และเป็นบ้านของกลุ่มสมรส คิดเป็นร้อยละ 1.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามกลุ่มผู้เข้าร่วมงานมหกรรมบ้านมือสอง

กลุ่มผู้เข้าร่วมงานมหกรรมบ้านมือสอง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สนใจซื้อบ้านมือสอง	166	83.00
ซื้อบ้านมือสองแล้ว	34	17.00
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 9 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้ที่สนใจซื้อบ้านมือสอง คิดเป็นร้อยละ 83.00 และเป็นผู้ที่ซื้อบ้านมือสองแล้ว คิดเป็นร้อยละ 17.00 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 สาเหตุในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสาเหตุที่สนใจซื้อบ้านมือสอง

สาเหตุที่สนใจซื้อบ้านมือสอง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
บ้านหลังเดิมคับแคบ	78	25.66
ไม่สะดวกในการเดินทางไปทำงาน	71	23.36
ต้องการแยกครอบครัว	54	17.76
สภาพแวดล้อมเดิมไม่ดี	57	18.75
เพื่อเก็งกำไร	35	11.51
อื่นๆ	9	2.96
รวม	304	100.00

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

สาเหตุอื่นๆ ได้แก่ อยากรมีบ้านมากกว่า 1 หลัง ต้องการมีบ้านเป็นของตนเอง เพื่ออยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง ราคาถูก

จากตารางที่ 10 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจซื้อบ้านมือสองเพราะบ้านหลังเดิมคับแคบมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 25.66 รองลงมาคือ ไม่สะดวกในการเดินทางไปทำงาน คิดเป็นร้อยละ 23.36 สภาพแวดล้อมเดิมไม่ดี คิดเป็นร้อยละ 18.75 ต้องการแยกครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 17.76 เพื่อเก็งกำไร คิดเป็นร้อยละ 11.51 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 2.96 ตามลำดับ

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามบุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง

บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
บิดา-มารดา	71	20.29
สามี-ภรรยา	45	12.86
เพื่อน	16	4.57
ญาติพี่น้อง	15	4.29
ตัวเอง	154	44.00
ผู้บังคับบัญชา	3	0.86
คนรัก	45	12.86
อื่นๆ	1	0.29
รวม	350	100.00

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ
บุคคลที่มีอิทธิพลอื่นๆ ได้แก่ บุตร

จากตารางที่ 11 พบว่า บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถามคือตัวเองมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 44.00 รองลงมาคือ บิดา-มารดา คิดเป็นร้อยละ 20.29 สามี-ภรรยาและคนรัก คิดเป็นร้อยละ 12.86 เท่ากัน เพื่อน คิดเป็นร้อยละ 4.57 ญาติพี่น้อง คิดเป็นร้อยละ 4.29 ผู้บังคับบัญชา คิดเป็นร้อยละ 0.86 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 0.29 ตามลำดับ

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามองค์ประกอบที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง

องค์ประกอบที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ทำเลที่ตั้งตรงตามที่ต้องการ	176	31.26
ชื่อเสียงความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ	66	11.72
รูปแบบบ้าน	108	19.18
สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ	84	14.92
ได้รับส่วนลดราคาพิเศษ	54	9.59
มีญาติหรือคนรู้จักอาศัยอยู่ในหมู่บ้าน	15	2.66
บ้านตกแต่งแล้วพร้อมอยู่	60	10.66
รวม	563	100.00

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

จากตารางที่ 12 พบว่า องค์ประกอบที่ผู้ตอบแบบสอบถามใช้ในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองคือ ทำเลที่ตั้งตรงตามที่ต้องการมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31.26 รองลงมาคือ รูปแบบบ้าน คิดเป็นร้อยละ 19.18 สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ คิดเป็นร้อยละ 14.92 ชื่อเสียงความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ คิดเป็นร้อยละ 11.72 บ้านตกแต่งแล้วพร้อมอยู่ คิดเป็นร้อยละ 10.66 ได้รับส่วนลดราคาพิเศษ คิดเป็นร้อยละ 9.59 และมีญาติหรือคนรู้จักอาศัยอยู่ในหมู่บ้าน คิดเป็นร้อยละ 2.66 ตามลำดับ

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามลักษณะสภาพบ้านที่สนใจเลือกซื้อบ้านมือสอง

ลักษณะสภาพบ้านที่สนใจเลือกซื้อบ้านมือสอง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
บ้านที่ไม่เคยมีคนอยู่อาศัย	101	50.50
บ้านที่เคยมีคนอยู่อาศัยแต่ปัจจุบันไม่มี	67	33.50
บ้านที่ปัจจุบันมีคนอยู่อาศัย	26	13.00
อื่นๆ	6	3.00
รวม	200	100.00

หมายเหตุ : ลักษณะสภาพบ้านมือสองอื่นๆ ได้แก่ บ้านอยู่ในสภาพดี แล้วแต่สถานการณ์

จากตารางที่ 13 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีคนอยู่อาศัยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 50.50 รองลงมาคือ บ้านที่เคยมีคนอยู่อาศัยแต่ปัจจุบันไม่มี คิดเป็นร้อยละ 33.50 บ้านที่ปัจจุบันมีคนอยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 13.00 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 3.00 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

รูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	97	48.50
ทาวน์เฮาส์	52	26.00
คอนโดมิเนียม	42	21.00
อาคารพาณิชย์	9	4.50
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 14 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจบ้านมือสองรูปแบบบ้านเดี่ยวมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 48.50 รองลงมาคือ ทาวน์เฮาส์ คิดเป็นร้อยละ 26.00 คอนโดมิเนียม คิดเป็นร้อยละ 21.00 และอาคารพาณิชย์ คิดเป็นร้อยละ 4.50 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแหล่งข้อมูลในการเลือกซื้อบ้านมือสอง

แหล่งข้อมูลในการเลือกซื้อบ้านมือสอง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ป้ายโฆษณา/สื่อสิ่งพิมพ์	151	34.95
เพื่อน คนรู้จัก	82	18.98
อินเทอร์เน็ต	123	28.47
โทรทัศน์ วิทยุ	41	9.49
พนักงานขาย	33	7.64
อื่นๆ	2	0.46
รวม	432	100.00

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

แหล่งข้อมูลอื่นๆ ได้แก่ งานแสดงงานมือสอง ไปหาดูบ้านด้วยตนเอง

จากตารางที่ 15 พบว่า แหล่งข้อมูลในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถามคือ ป้ายโฆษณา/สื่อสิ่งพิมพ์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 34.95 รองลงมาคือ อินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 28.47 เพื่อน คนรู้จัก คิดเป็นร้อยละ 18.98 โทรทัศน์ วิทยุ คิดเป็นร้อยละ 9.49 พนักงานขาย คิดเป็นร้อยละ 7.64 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 0.46 ตามลำดับ

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแหล่งซื้อบ้านมือสอง

แหล่งซื้อบ้านมือสอง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
งานตลาดนัดบ้านพร้อมอยู่ของธนาคารพาณิชย์	123	38.80
มหกรรมขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี	52	16.40
บ้านมือสองที่เจ้าของบ้านฝากสถาบันการเงินขาย	58	18.30
บ้านมือสองที่สถาบันการเงินนำมาประมูลขาย- หลุดจำนอง	73	23.03
อื่นๆ	11	3.47
รวม	317	100.00

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

แหล่งซื้อบ้านมือสองอื่นๆ ได้แก่ ซื้อจากเจ้าของเดิมโดยตรง คนรู้จักบอกต่อ เว็บไซต์ นายหน้า แผ่นพับโฆษณา

จากตารางที่ 16 พบว่า แหล่งซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถามคือ งานตลาดนัดบ้านพร้อมอยู่ของธนาคารพาณิชย์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 38.80 รองลงมาคือ บ้านมือสองที่สถาบันการเงินนำมาประมูลขาย-หลุดจำนอง คิดเป็นร้อยละ 23.03 บ้านมือสองที่เจ้าของบ้านฝากสถาบันการเงินขาย คิดเป็นร้อยละ 18.30 มหกรรมขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี คิดเป็นร้อยละ 16.40 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 3.47 ตามลำดับ

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามทำเลที่ตั้งของ
อสังหาริมทรัพย์ที่สนใจ

ทำเลที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์ที่สนใจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
กรุงเทพฯ ชั้นใน	116	50.22
กรุงเทพฯ ชั้นนอก	87	37.66
ธนบุรี	28	12.12
รวม	231	100.00

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

จากตารางที่ 17 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจทำเลที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์ใน
เขตกรุงเทพฯ ชั้นในมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 50.22 รองลงมาคือ เขตกรุงเทพฯ ชั้นนอก คิดเป็น
ร้อยละ 37.66 และธนบุรี คิดเป็นร้อยละ 12.12 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสอง

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสอง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน	84	15.33
แหล่งเงินทุน	75	13.69
เศรษฐกิจในปัจจุบัน	95	17.34
มีเงินออมเพียงพอที่จะนำมาซื้อ	129	23.54
กฎเกณฑ์ในการซื้อ	53	9.67
แบบบ้านที่ขายมีการนำเสนออย่างชัดเจน	73	13.32
พนักงานขายมีความรู้ความเข้าใจในทรัพย์สินที่ขายเป็นอย่างดี	34	6.20
อื่นๆ	5	0.91
รวม	548	100.00

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ
ปัจจัยอื่นๆ ได้แก่ ราคา ทำเลที่ตั้ง ความพร้อม

จากตารางที่ 18 พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถามคือ มีเงินออมเพียงพอที่จะนำมาซื้อมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 23.54 รองลงมาคือ เศรษฐกิจในปัจจุบัน คิดเป็นร้อยละ 17.34 อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน คิดเป็นร้อยละ 15.33 แหล่งเงินทุน คิดเป็นร้อยละ 13.69 แบบบ้านที่ขายมีการนำเสนออย่างชัดเจน คิดเป็นร้อยละ 13.32 กฎเกณฑ์ในการซื้อ คิดเป็นร้อยละ 9.67 พนักงานขายมีความรู้ความเข้าใจในทรัพย์สินที่ขายเป็นอย่างดี คิดเป็นร้อยละ 6.20 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 0.91 ตามลำดับ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 19 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสอง

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
ขนาดพื้นที่ใช้สอยของ ตัวบ้าน	82 41.00	85 42.50	30 15.00	3 1.50	0 0.00	4.23 (มาก)	3
รูปแบบบ้าน	72 36.00	87 43.50	36 18.00	5 2.50	0 0.00	4.13 (มาก)	4
สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจ ใส่ของเจ้าของเดิม	124 62.00	62 31.00	13 6.50	1 0.50	0 0.00	4.54 (มากที่สุด)	1
ความพร้อมของบ้านเพื่อ การเช่าอยู่อาศัย	96 48.00	82 41.00	20 10.00	1 0.50	1 0.50	4.35 (มาก)	2
คุณภาพของวัสดุที่ใช้ใน การปลูกสร้าง	89 44.50	93 46.50	17 8.50	1 0.50	0 0.00	4.35 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม						4.32 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 19 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ความพร้อมของบ้านเพื่อการเช่าอยู่อาศัยกับคุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 เท่ากัน ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 และรูปแบบบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 ตามลำดับ

ตารางที่ 20 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสอง

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
สภาพบ้านมีความ เหมาะสมกับราคาที่ตั้ง	120 60.00	63 31.50	17 8.50	0 0.00	0 0.00	4.51 (มากที่สุด)	1
สามารถเจรจาต่อรอง ราคาได้	113 56.50	73 36.50	12 6.00	2 1.00	0 0.00	4.49 (มาก)	2
สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างวด เป็นงวดๆ ได้	91 45.50	84 42.00	22 11.00	2 1.00	1 0.50	4.31 (มาก)	3
วงเงินสินเชื่อและ ระยะเวลาผ่อนชำระ	88 44.00	82 41.00	25 12.50	2 1.00	3 1.50	4.25 (มาก)	4
ค่าเฉลี่ยรวม						4.39 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 20 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.51 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.49 สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็นงวดๆ ได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 และวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 ตามลำดับ

ตารางที่ 21 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับ ความสำคัญของปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสอง

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด	112 56.00	56 28.00	30 15.00	2 1.00	0 0.00	4.39 (มาก)	3
การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า	114 57.00	63 31.50	19 9.50	4 2.00	0 0.00	4.43 (มาก)	2
ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม	111 55.50	76 38.00	12 6.00	1 0.50	0 0.00	4.48 (มาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม						4.44 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 21 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 และ ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 ตามลำดับ

ตารางที่ 22 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสอง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ขายบ้าน ตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website	56 28.00	64 32.00	61 30.50	17 8.50	2 1.00	3.78 (มาก)	2
มีของแถม เช่น อุปกรณ์ เครื่องใช้ไฟฟ้า	47 23.50	71 35.50	41 20.50	19 9.50	22 11.00	3.51 (มาก)	3
บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา	100 50.00	64 32.00	25 12.50	9 4.50	2 1.00	4.26 (มาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม						3.85 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 22 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.78 และมีของแถม เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.51 ตามลำดับ

ตารางที่ 23 แสดงสรุปค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสอง

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับความสำคัญ		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับ
ด้านผลิตภัณฑ์	4.32	มาก	3
ด้านราคา	4.39	มาก	2
ด้านทำเลที่ตั้ง	4.44	มาก	1
ด้านการส่งเสริมการขาย	3.85	มาก	4
ค่าเฉลี่ยรวม	4.27	มาก	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 23 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 ตามลำดับ

ส่วนที่ 4 ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 24 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ในการเลือกซื้อบ้านมือสอง

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญของปัญหา					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม	79 39.50	88 44.00	31 15.50	1 0.50	1 0.50	4.22 (มาก)	4
รูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ	64 32.00	90 45.00	42 21.00	3 1.50	1 0.50	4.06 (มาก)	5
สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม	137 68.50	43 21.50	19 9.50	0 0.00	1 0.50	4.57 (มากที่สุด)	1
ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย	96 48.00	74 37.00	28 14.00	1 0.50	1 0.50	4.31 (มาก)	3
วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน	98 49.00	80 40.00	21 10.50	0 0.00	1 0.50	4.37 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม						4.31 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 24 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.57 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 ความ

ไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเช่าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 และรูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 ตามลำดับ

ตารางที่ 25 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัญหาด้านราคาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง

ปัญหาด้านราคา	ระดับความสำคัญของปัญหา					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพ บ้านและทำเล	111 55.50	70 35.00	17 8.50	1 0.50	1 0.50	4.45 (มาก)	1
ไม่สามารถเจรจาต่อรอง ราคาได้	100 50.00	73 36.50	22 11.00	4 2.00	1 0.50	4.34 (มาก)	2
ไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างวด เป็นงวด	78 39.00	81 40.50	32 16.00	8 4.00	1 0.50	4.13 (มาก)	4
สถาบันการเงินให้วงเงิน สินเชื่อและระยะเวลาผ่อน น้อยเกินไป	76 38.00	90 45.00	28 14.00	4 2.00	2 1.00	4.17 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม						4.27 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49

หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 25 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุดทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.34 สถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 และไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็นงวด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 ตามลำดับ

ตารางที่ 26 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัญหาด้านทำเลที่ตั้งในการเลือกซื้อบ้านมือสอง

ปัญหาด้านทำเลที่ตั้ง	ระดับความสำคัญของปัญหา					ค่าเฉลี่ย (แปดผล)	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ	114 57.00	62 31.00	20 10.00	3 1.50	1 0.50	4.43 (มาก)	1
สถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน	89 44.50	69 34.50	32 16.00	9 4.50	1 0.50	4.18 (มาก)	3
พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย	104 52.00	71 35.50	21 10.50	3 1.50	1 0.50	4.37 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม						4.32 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปดผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 26 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเล/ที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุดได้แก่ สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 และสถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18 ตามลำดับ

ตารางที่ 27 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัญหาด้านการส่งเสริมการขายในการเลือกซื้อบ้านมือสอง

ปัญหาด้านการส่งเสริมการขาย	ระดับความสำคัญของปัญหา					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
ขาดการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ขายบ้าน ตามสื่อต่างๆ	42 21.00	62 31.00	71 35.50	20 10.00	5 2.50	3.58 (มาก)	2
ไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มี การส่งเสริมการขาย	43 21.50	71 35.50	47 23.50	23 11.50	16 8.00	3.51 (มาก)	3
ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา	73 36.50	76 38.00	34 17.00	14 7.00	3 1.50	4.01 (มาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม						3.70 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 27 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.70 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุดทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.01 ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.58 และไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.51 ตามลำดับ

ตารางที่ 28 แสดงสรุปค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง

ปัญหา	ระดับความสำคัญของปัญหา		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับ
ด้านผลิตภัณฑ์	4.31	มาก	2
ด้านราคา	4.27	มาก	3
ด้านทำเล/ที่ตั้ง	4.32	มาก	1
ด้านการส่งเสริมการขาย	3.70	มาก	4
ค่าเฉลี่ยรวม	4.18	มาก	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 28 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านทำเล/ที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.70 ตามลำดับ

ส่วนที่ 5 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ตารางที่ 29 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ					
	20-30 ปี		31-40 ปี		41 ปีขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน	4.33 (มาก)	4	4.17 (มาก)	4	4.08 (มาก)	4
รูปแบบบ้าน	4.30 (มาก)	5	4.03 (มาก)	5	3.87 (มาก)	5
สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ ของเจ้าของเดิม	4.62 (มากที่สุด)	1	4.45 (มาก)	1	4.50 (มากที่สุด)	1
ความพร้อมของบ้านเพื่อการเข้า อยู่อาศัย	4.37 (มาก)	3	4.29 (มาก)	3	4.42 (มาก)	2
คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการ ปลูกสร้าง	4.40 (มาก)	2	4.32 (มาก)	2	4.29 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.41 (มาก)		4.25 (มาก)		4.23 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49

หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 29 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-30 ปีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.41 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.62 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 ความพร้อมของบ้านเพื่อการเข้า

อยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 และรูปแบบบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 ความพร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 และรูปแบบบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ความพร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 และรูปแบบบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 ตามลำดับ

ตารางที่ 30 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านราคา	อายุ					
	20-30 ปี		31-40 ปี		41 ปีขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับ ราคาที่ตั้ง	4.57 (มากที่สุด)	1	4.52 (มากที่สุด)	1	4.37 (มาก)	4
สามารถเจรจาต่อรองราคาได้	4.50 (มากที่สุด)	2	4.47 (มาก)	2	4.47 (มาก)	1
สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างานเป็น งวดๆ ได้	4.32 (มาก)	3	4.23 (มาก)	4	4.42 (มาก)	3
วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อน ชำระ	4.18 (มาก)	4	4.24 (มาก)	3	4.45 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม	4.39 (มาก)		4.36 (มาก)		4.43 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 30 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-30 ปีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.57 สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างานเป็นงวดๆ ได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 และวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.36 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ สามารถเจรจาต่อรองราคาได้

มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.47 วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 และสามารถแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็นงวดๆ ได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.47 วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็นงวดๆ ได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 และสภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 ตามลำดับ

ตารางที่ 31 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง	อายุ					
	20-30 ปี		31-40 ปี		41 ปีขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด	4.48 (มาก)	3	4.26 (มาก)	3	4.39 (มาก)	1
การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า	4.66 (มากที่สุด)	1	4.32 (มาก)	2	4.08 (มาก)	3
ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม	4.61 (มากที่สุด)	2	4.48 (มาก)	1	4.16 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม	4.58 (มากที่สุด)		4.35 (มาก)		4.21 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 31 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-30 ปีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.66 ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.61 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปีให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 และใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 และการคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 ตามลำดับ

ตารางที่ 32 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย	อายุ					
	20-30 ปี		31-40 ปี		41 ปีขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website	3.91 (มาก)	2	3.70 (มาก)	2	3.58 (มาก)	2
มีของแถม เช่น อุปกรณ์ เครื่องใช้ไฟฟ้า	3.71 (มาก)	3	3.41 (ปานกลาง)	3	3.18 (ปานกลาง)	3
บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา	4.33 (มาก)	1	4.11 (มาก)	1	4.32 (มาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.98 (มาก)		3.74 (มาก)		3.69 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 32 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-30 ปีให้ความสำคัญต่อบริการหลังการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.98 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.91 และมีของแถม เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.71 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปีให้ความสำคัญต่อบริการหลังการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.74 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น

หนังสือพิมพ์ Website มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.70 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ มีของแถม เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.41 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญต่ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.69 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.58 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ มีของแถม เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.18 ตามลำดับ

ตารางที่ 33 แสดงสรุปค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	อายุ					
	20-30 ปี		31-40 ปี		41 ปีขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ด้านผลิตภัณฑ์	4.41 (มาก)	2	4.25 (มาก)	3	4.23 (มาก)	2
ด้านราคา	4.39 (มาก)	3	4.36 (มาก)	1	4.43 (มาก)	1
ด้านทำเลที่ตั้ง	4.58 (มากที่สุด)	1	4.35 (มาก)	2	4.21 (มาก)	3
ด้านการส่งเสริมการขาย	3.98 (มาก)	4	3.74 (มาก)	4	3.69 (มาก)	4
ค่าเฉลี่ยรวม	4.35 (มาก)		4.20 (มาก)		4.17 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 33 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-30 ปีให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในการเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58 ปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.41 ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.98 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปีให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในการเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.36 ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.74 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในการเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.69 ตามลำดับ

ตารางที่ 34 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน					
	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000-39,999 บาท		40,000 บาทขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน	4.28 (มาก)	4	4.21 (มาก)	4	4.19 (มาก)	5
รูปแบบบ้าน	4.23 (มาก)	5	3.97 (มาก)	5	4.21 (มาก)	4
สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ ของเจ้าของเดิม	4.58 (มากที่สุด)	1	4.56 (มากที่สุด)	1	4.46 (มาก)	2
ความพร้อมของบ้านเพื่อการเข้า อยู่อาศัย	4.35 (มาก)	3	4.27 (มาก)	3	4.48 (มาก)	1
คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการ ปลูกสร้าง	4.38 (มาก)	2	4.32 (มาก)	2	4.35 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.36 (มาก)		4.27 (มาก)		4.34 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 34 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาทให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.36 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38 ความพร้อมของบ้านเพื่อการอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 และรูปแบบบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาทให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า

ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.56 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 ความพร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 และรูปแบบบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.97 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปให้ความสำคัญต่อบัญชีด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.34 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดปัจจัยย่อย ได้แก่ ความพร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 รูปแบบบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 และขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 35 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยด้านราคา	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน					
	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000-39,999 บาท		40,000 บาทขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับ ราคาที่ตั้ง	4.52 (มากที่สุด)	1	4.38 (มาก)	3	4.71 (มากที่สุด)	1
สามารถเจรจาต่อรองราคาได้	4.44 (มาก)	2	4.45 (มาก)	1	4.60 (มากที่สุด)	2
สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็น งวดๆ ได้	4.30 (มาก)	3	4.37 (มาก)	4	4.23 (มาก)	3
วงเงินสินเชื่อและระยะเวลา ผ่อนชำระ	4.15 (มาก)	4	4.40 (มาก)	2	4.19 (มาก)	4
ค่าเฉลี่ยรวม	4.35 (มาก)		4.40 (มาก)		4.43 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 35 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาทให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็นงวดๆ ได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 และวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาทให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สามารถเจรจาต่อรองราคาได้

มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38 และสามารถแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็นงวดๆ ได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.71 สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.60 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็นงวดๆ ได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 และวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 ตามลำดับ

ตารางที่ 36 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน					
	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000-39,999 บาท		40,000 บาทขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด	4.51 (มากที่สุด)	3	4.26 (มาก)	3	4.40 (มาก)	1
การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า	4.58 (มากที่สุด)	2	4.30 (มาก)	2	4.40 (มาก)	1
ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม	4.59 (มากที่สุด)	1	4.44 (มาก)	1	4.37 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม	4.56 (มากที่สุด)		4.33 (มาก)		4.39 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 36 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาทให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.56 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.59 การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58 และใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.51 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาทให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 และใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด กับการคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 เท่ากัน และความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 ตามลำดับ

ตารางที่ 37 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน					
	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000-39,999 บาท		40,000 บาทขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website	4.01 (มาก)	2	3.75 (มาก)	2	3.42 (ปานกลาง)	2
มีของแถม เช่น อุปกรณ์ เครื่องใช้ไฟฟ้า	3.78 (มาก)	3	3.63 (มาก)	3	2.88 (ปานกลาง)	3
บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา	4.30 (มาก)	1	4.21 (มาก)	1	4.25 (มาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม	4.03 (มาก)		3.86 (มาก)		3.51 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 37 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาทให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.01 และมีของแถม เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.78 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาทให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้าน

ตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 และมีของแถม เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.63 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.51 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.42 และมีของแถม เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.88 ตามลำดับ

ตารางที่ 38 แสดงสรุปค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน					
	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000-39,999 บาท		40,000 บาทขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ด้านผลิตภัณฑ์	4.36 (มาก)	2	4.27 (มาก)	3	4.34 (มาก)	3
ด้านราคา	4.35 (มาก)	3	4.40 (มาก)	1	4.43 (มาก)	1
ด้านทำเลที่ตั้ง	4.56 (มากที่สุด)	1	4.33 (มาก)	2	4.39 (มาก)	2
ด้านการส่งเสริมการขาย	4.03 (มาก)	4	3.86 (มาก)	4	3.51 (มาก)	4
ค่าเฉลี่ยรวม	4.34 (มาก)		4.23 (มาก)		4.21 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 38 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาทให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในการเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.34 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.56 ปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.36 ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาทให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในการเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในการเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.34 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.51 ตามลำดับ

ตารางที่ 39 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	จำนวนสมาชิกในครอบครัว					
	1-3 คน		4-6 คน		7 คนขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน	4.13 (มาก)	4	4.31 (มาก)	4	4.31 (มาก)	3
รูปแบบบ้าน	4.04 (มาก)	5	4.26 (มาก)	5	3.77 (มาก)	4
สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ ของเจ้าของเดิม	4.49 (มาก)	1	4.60 (มากที่สุด)	1	4.46 (มาก)	2
ความพร้อมของบ้านเพื่อการเข้า อยู่อาศัย	4.35 (มาก)	3	4.34 (มาก)	2	4.54 (มากที่สุด)	1
คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการ ปลูกสร้าง	4.37 (มาก)	2	4.32 (มาก)	3	4.46 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม	4.28 (มาก)		4.36 (มาก)		4.31 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 39 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.49 คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 ความพร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 และรูปแบบบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.36 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัย

ย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.60 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความพร้อมของบ้านเพื่อการเช่าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.34 คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 และรูปแบบบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความพร้อมของบ้านเพื่อการเช่าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 และรูปแบบบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.77 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 40 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ปัจจัยด้านราคา	จำนวนสมาชิกในครอบครัว					
	1-3 คน		4-6 คน		7 คนขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับ ราคาที่ตั้ง	4.49 (มาก)	1	4.52 (มากที่สุด)	2	4.62 (มากที่สุด)	1
สามารถเจรจาต่อรองราคาได้	4.43 (มาก)	2	4.54 (มากที่สุด)	1	4.46 (มาก)	2
สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างานเป็น งวดๆ ได้	4.27 (มาก)	3	4.35 (มาก)	3	4.31 (มาก)	3
วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อน ชำระ	4.26 (มาก)	4	4.24 (มาก)	4	4.23 (มาก)	4
ค่าเฉลี่ยรวม	4.36 (มาก)		4.41 (มาก)		4.40 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 40 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.36 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.49 สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างานเป็นงวดๆ ได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 และวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.41 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบ

แบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ สามารถแบ่งจ่ายเงินคาวนเป็นงวดๆ ได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 และวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.62 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 สามารถแบ่งจ่ายเงินคาวนเป็นงวดๆ ได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 และวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ตามลำดับ

ตารางที่ 41 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้งที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้ง	จำนวนสมาชิกในครอบครัว					
	1-3 คน		4-6 คน		7 คนขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด	4.39 (มาก)	3	4.40 (มาก)	2	4.31 (มาก)	3
การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า	4.52 (มากที่สุด)	1	4.35 (มาก)	3	4.54 (มากที่สุด)	2
ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม	4.51 (มากที่สุด)	2	4.45 (มาก)	1	4.62 (มากที่สุด)	1
ค่าเฉลี่ยรวม	4.47 (มาก)		4.40 (มาก)		4.49 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49

หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 41 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.47 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 ความสะอาดและ

ความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.51 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ใกล้เคียงอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 ใกล้เคียงอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 และการคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.49 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.62 การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ใกล้เคียงอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ตามลำดับ

ตารางที่ 42 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย	จำนวนสมาชิกในครอบครัว					
	1-3 คน		4-6 คน		7 คนขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website	3.78 (มาก)	2	3.79 (มาก)	2	3.69 (มาก)	2
มีของแถม เช่น อุปกรณ์ เครื่องใช้ไฟฟ้า	3.60 (มาก)	3	3.45 (ปานกลาง)	3	3.38 (ปานกลาง)	3
บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา	4.20 (มาก)	1	4.28 (มาก)	1	4.46 (มาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.86 (มาก)		3.84 (มาก)		3.85 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 42 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.78 และมีของแถม เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.60 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.84 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้าน

ตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.79 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ มีของแถม เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.45 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อบริการด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.69 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ มีของแถม เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.38 ตามลำดับ

ตารางที่ 43 แสดงสรุปค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	จำนวนสมาชิกในครอบครัว					
	1-3 คน		4-6 คน		7 คนขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ด้านผลิตภัณฑ์	4.28 (มาก)	3	4.36 (มาก)	3	4.31 (มาก)	3
ด้านราคา	4.36 (มาก)	2	4.41 (มาก)	1	4.40 (มาก)	2
ด้านทำเลที่ตั้ง	4.47 (มาก)	1	4.40 (มาก)	2	4.49 (มาก)	1
ด้านการส่งเสริมการขาย	3.86 (มาก)	4	3.84 (มาก)	4	3.85 (มาก)	4
ค่าเฉลี่ยรวม	4.26 (มาก)		4.28 (มาก)		4.28 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49

หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 43 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในการเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.47 ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.36 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในการเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.41 ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.36 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.84 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในการเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.49 ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 ตามลำดับ

ตารางที่ 44 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	รูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ							
	บ้านเดี่ยว		ทาวน์เฮาส์		คอนโดมิเนียม		อาคารพาณิชย์	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน	4.39 (มาก)	4	4.06 (มาก)	4	4.21 (มาก)	3	3.56 (มาก)	4
รูปแบบบ้าน	4.23 (มาก)	5	3.94 (มาก)	5	4.31 (มาก)	2	3.33 (ปานกลาง)	5
สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ ของเจ้าของเดิม	4.53 (มากที่สุด)	1	4.54 (มากที่สุด)	1	4.60 (มากที่สุด)	1	4.56 (มากที่สุด)	1
ความพร้อมของบ้านเพื่อการ เช่าอยู่อาศัย	4.45 (มาก)	3	4.33 (มาก)	2	4.19 (มาก)	4	4.22 (มาก)	2
คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการ ปลูกสร้าง	4.46 (มาก)	2	4.31 (มาก)	3	4.21 (มาก)	3	4.00 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.41 (มาก)		4.23 (มาก)		4.30 (มาก)		3.93 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 44 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.41 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.53 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 ความพร้อมของบ้านเพื่อการเช่าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 และรูปแบบบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮาส์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของ

เจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความพร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 และรูปแบบบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียมให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.60 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ รูปแบบบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน กับคุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 เท่ากัน และความพร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.93 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้าน/การดูแลเอาใจใส่ของเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.56 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความพร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการปลูกสร้าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.56 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ รูปแบบบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.33 ตามลำดับ

ตารางที่ 45 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัจจัยด้านราคา	รูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ							
	บ้านเดี่ยว		ทาวน์เฮาส์		คอนโดมิเนียม		อาคารพาณิชย์	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง	4.47 (มาก)	2	4.54 (มากที่สุด)	1	4.67 (มากที่สุด)	2	4.11 (มาก)	2
สามารถเจรจาต่อรองราคาได้	4.51 (มากที่สุด)	1	4.31 (มาก)	2	4.69 (มากที่สุด)	1	4.33 (มาก)	1
สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างานเป็นงวดๆ ได้	4.39 (มาก)	3	4.19 (มาก)	3	4.33 (มาก)	3	4.00 (มาก)	3
วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ	4.37 (มาก)	4	4.17 (มาก)	4	4.12 (มาก)	4	4.00 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.44 (มาก)		4.30 (มาก)		4.45 (มาก)		4.11 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 45 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.51 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.47 สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างานเป็นงวดๆ ได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 และวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮาส์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่

สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างานเป็นงวดๆ ได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 และวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียมให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.69 สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.67 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างานเป็นงวดๆ ได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 และวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.12 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดปัจจัยย่อย ได้แก่ สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 สภาพบ้านมีความเหมาะสมกับราคาที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 สามารถแบ่งจ่ายเงินค่างานเป็นงวดๆ ได้ กับวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนชำระ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 เท่ากันตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 46 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้งที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้ง	รูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ							
	บ้านเดี่ยว		ทาวน์เฮาส์		คอนโดมิเนียม		อาคารพาณิชย์	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด	4.36 (มาก)	2	4.29 (มาก)	3	4.52 (มากที่สุด)	3	4.67 (มากที่สุด)	1
การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า	4.31 (มาก)	3	4.52 (มากที่สุด)	1	4.71 (มากที่สุด)	1	4.00 (มาก)	2
ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม	4.47 (มาก)	1	4.46 (มาก)	2	4.67 (มากที่สุด)	2	3.89 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.38 (มาก)		4.42 (มาก)		4.63 (มากที่สุด)		4.19 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 4.422.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 46 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.47 ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.36 และการคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮาส์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเล/ที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 และใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียมให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.63 ซึ่งในรายละเอียด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.71 ความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.67 และใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.67 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ การคมนาคมสะดวก เช่น ใกล้ถนนใหญ่ ทางด่วน รถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 และความสะอาดและความปลอดภัยของสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 ตามลำดับ

ตารางที่ 47 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย	รูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ							
	บ้านเดี่ยว		ทาวน์เฮาส์		คอนโดมิเนียม		อาคารพาณิชย์	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website	3.75 (มาก)	2	3.77 (มาก)	2	3.95 (มาก)	2	3.22 (ปานกลาง)	3
มีของแถม เช่น อุปกรณ์ เครื่องใช้ไฟฟ้า	3.27 (ปานกลาง)	3	3.77 (มาก)	2	3.71 (มาก)	3	3.67 (มาก)	2
บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา	4.23 (มาก)	1	4.21 (มาก)	1	4.45 (มาก)	1	3.89 (มาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.75 (มาก)		3.92 (มาก)		4.04 (มาก)		3.59 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 47 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยว ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ มีของแถม เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.27 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮาส์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.92 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website กับมีของแถม เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.77 เท่ากัน ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียมให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 และมีของแถม เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.71 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.59 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ บริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 มีของแถม เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.67 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ Website มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.22 ตามลำดับ

ตารางที่ 48 แสดงสรุปค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	รูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ							
	บ้านเดี่ยว		ทาวน์เฮาส์		คอนโดมิเนียม		อาคารพาณิชย์	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ด้านผลิตภัณฑ์	4.41 (มาก)	2	4.23 (มาก)	3	4.30 (มาก)	3	3.93 (มาก)	3
ด้านราคา	4.44 (มาก)	1	4.30 (มาก)	2	4.45 (มาก)	2	4.11 (มาก)	2
ด้านทำเลที่ตั้ง	4.38 (มาก)	3	4.42 (มาก)	1	4.63 (มากที่สุด)	1	4.19 (มาก)	1
ด้านการส่งเสริมการขาย	3.75 (มาก)	4	3.92 (มาก)	4	4.04 (มาก)	4	3.59 (มาก)	4
ค่าเฉลี่ยรวม	4.28 (มาก)		4.23 (มาก)		4.36 (มาก)		3.96 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 48 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในการเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.41 ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮาส์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในการเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.92 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียมให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในการเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ

4.36 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.63 ปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในการเลือกซื้อบ้านมือสองอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.96 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.93 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.59 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 6 ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ตารางที่ 49 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์	อายุ					
	20-30 ปี		31-40 ปี		41 ปีขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม	4.39 (มาก)	4	4.17 (มาก)	4	3.87 (มาก)	4
รูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ	4.25 (มาก)	5	3.95 (มาก)	5	3.79 (มาก)	5
สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม	4.60 (มากที่สุด)	1	4.52 (มากที่สุด)	1	4.61 (มากที่สุด)	1
ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย	4.45 (มาก)	3	4.24 (มาก)	3	4.11 (มาก)	3
วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน	4.52 (มากที่สุด)	2	4.26 (มาก)	2	4.18 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม	4.44 (มาก)		4.23 (มาก)		4.11 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49

หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 49 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-30 ปีให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.60 วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 ขนาดพื้นที่ใช้

สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 และรูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปีให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเช่าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 และรูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.61 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18 ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเช่าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 และรูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.79 ตามลำดับ

ตารางที่ 50 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านราคาในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัญหาด้านราคา	อายุ					
	20-30 ปี		31-40 ปี		41 ปีขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้าน และทำเล	4.52 (มากที่สุด)	1	4.35 (มาก)	2	4.42 (มาก)	1
ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้	4.29 (มาก)	2	4.38 (มาก)	1	4.37 (มาก)	2
ไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างวด เป็นงวด	4.11 (มาก)	4	4.15 (มาก)	4	4.16 (มาก)	3
สถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อ และระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป	4.15 (มาก)	3	4.24 (มาก)	3	4.11 (มาก)	4
ค่าเฉลี่ยรวม	4.27 (มาก)		4.28 (มาก)		4.26 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 50 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-30 ปีให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 สถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 และไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็นงวด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปีให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38

ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 สถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 และไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างวด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 ไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างวด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 และสถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 ตามลำดับ

ตารางที่ 51 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านทำเลที่ตั้งในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัญหาด้านทำเลที่ตั้ง	อายุ					
	20-30 ปี		31-40 ปี		41 ปีขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ	4.48 (มาก)	1	4.39 (มาก)	1	4.34 (มาก)	1
สถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน	4.29 (มาก)	3	4.09 (มาก)	3	4.05 (มาก)	3
พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย	4.43 (มาก)	2	4.36 (มาก)	2	4.24 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม	4.40 (มาก)		4.28 (มาก)		4.21 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 51 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-30 ปีให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 และสถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปีให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.36 และสถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.34 พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 และสถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.05 ตามลำดับ

ตารางที่ 52 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านการส่งเสริมการขายในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัญหาด้านการส่งเสริมการขาย	อายุ					
	20-30 ปี		31-40 ปี		41 ปีขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ขายบ้านตามสื่อต่างๆ	3.76 (มาก)	2	3.48 (ปานกลาง)	2	3.29 (ปานกลาง)	2
ไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการ ส่งเสริมการขาย	3.72 (มาก)	3	3.39 (ปานกลาง)	3	3.18 (ปานกลาง)	3
ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา	4.05 (มาก)	1	4.00 (มาก)	1	3.92 (มาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.84 (มาก)		3.63 (มาก)		3.46 (ปานกลาง)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 52 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-30 ปีให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.84 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.05 ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.76 และไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.72 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปีให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.63 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับปานกลาง ได้แก่ ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อ

ต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.48 และไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.39 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.46 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.92 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับปานกลาง ได้แก่ ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.29 และไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.18 ตามลำดับ

ตารางที่ 53 แสดงสรุปค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง	อายุ					
	20-30 ปี		31-40 ปี		41 ปีขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ด้านผลิตภัณฑ์	4.44 (มาก)	1	4.23 (มาก)	2	4.11 (มาก)	3
ด้านราคา	4.27 (มาก)	3	4.28 (มาก)	1	4.26 (มาก)	1
ด้านทำเลที่ตั้ง	4.40 (มาก)	2	4.28 (มาก)	1	4.21 (มาก)	2
ด้านการส่งเสริมการขาย	3.84 (มาก)	4	3.63 (มาก)	3	3.46 (ปานกลาง)	4
ค่าเฉลี่ยรวม	4.27 (มาก)		4.13 (มาก)		4.04 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 53 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-30 ปีให้ความสำคัญต่อ **ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวม**อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 ด้านทำเล/ที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.84 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปีให้ความสำคัญต่อ **ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวม**อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านราคากับด้านทำเล/ที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 เท่ากัน ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.63 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญต่อ **ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวม**อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ด้านทำเล/ที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 ปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับปานกลาง ได้แก่ ด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.46 ตามลำดับ

ตารางที่ 54 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน					
	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000-39,999 บาท		40,000 บาทขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม	4.29 (มาก)	4	4.15 (มาก)	4	4.19 (มาก)	4
รูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ	4.14 (มาก)	5	4.01 (มาก)	5	4.02 (มาก)	5
สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม	4.51 (มากที่สุด)	1	4.63 (มากที่สุด)	1	4.60 (มากที่สุด)	1
ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย	4.33 (มาก)	3	4.37 (มาก)	3	4.21 (มาก)	3
วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน	4.38 (มาก)	2	4.40 (มาก)	2	4.31 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม	4.33 (มาก)		4.31 (มาก)		4.27 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 54 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาทให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.51 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38 ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 และรูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.14 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาทให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.63 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 และรูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.01 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.60 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 และรูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.02 ตามลำดับ

ตารางที่ 55 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านราคาในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัญหาด้านราคา	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน					
	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000-39,999 บาท		40,000 บาทขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล	4.47 (มาก)	1	4.42 (มาก)	1	4.44 (มาก)	1
ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้	4.24 (มาก)	2	4.38 (มาก)	2	4.42 (มาก)	2
ไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างวด	4.08 (มาก)	4	4.25 (มาก)	4	4.06 (มาก)	4
สถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป	4.11 (มาก)	3	4.27 (มาก)	3	4.10 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.22 (มาก)		4.33 (มาก)		4.26 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 55 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาทให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.47 ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 สถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 และไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างวด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาทให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38

สถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 และไม่มีการแบ่งจ่ายคืนค่างวดเป็นงวด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 สถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 และไม่มีการแบ่งจ่ายคืนค่างวดเป็นงวด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 ตามลำดับ

ตารางที่ 56 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านทำเลที่ตั้งในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัญหาด้านทำเลที่ตั้ง	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน					
	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000-39,999 บาท		40,000 บาทขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ	4.41 (มาก)	1	4.44 (มาก)	1	4.44 (มาก)	1
สถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน	4.19 (มาก)	2	4.14 (มาก)	3	4.23 (มาก)	3
พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย	4.41 (มาก)	1	4.41 (มาก)	2	4.25 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม	4.33 (มาก)		4.33 (มาก)		4.31 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49

หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 56 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาทให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สถานที่ตั้งของบ้าน ไม่อยู่ในทำเลที่สนใจกับพื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.41 เท่ากัน และสถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาทให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.41 และสถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.14 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 และสถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ตามลำดับ

ตารางที่ 57 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านการส่งเสริมการขายในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัญหาด้านการส่งเสริมการขาย	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน					
	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000-39,999 บาท		40,000 บาทขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ขายบ้านตามสื่อต่างๆ	3.81 (มาก)	2	3.47 (ปานกลาง)	3	3.38 (ปานกลาง)	2
ไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการ ส่งเสริมการขาย	3.77 (มาก)	3	3.53 (มาก)	2	3.04 (ปานกลาง)	3
ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา	4.06 (มาก)	1	3.99 (มาก)	1	3.96 (มาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.88 (มาก)		3.66 (มาก)		3.46 (ปานกลาง)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 57 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาทให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.81 และไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.77 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาทให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.66 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.99 ไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.53 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ

ของปัญหาในระดับปานกลาง ได้แก่ ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.47 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.46 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในปัญหาระดับมาก ได้แก่ ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.96 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับปานกลาง ได้แก่ ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.38 และไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.04 ตามลำดับ

ตารางที่ 58 แสดงสรุปค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน					
	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000-39,999 บาท		40,000 บาทขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ด้านผลิตภัณฑ์	4.33 (มาก)	1	4.31 (มาก)	2	4.27 (มาก)	2
ด้านราคา	4.22 (มาก)	2	4.33 (มาก)	1	4.26 (มาก)	3
ด้านทำเลที่ตั้ง	4.33 (มาก)	1	4.33 (มาก)	1	4.31 (มาก)	1
ด้านการส่งเสริมการขาย	3.88 (มาก)	3	3.66 (มาก)	3	3.46 (ปานกลาง)	4
ค่าเฉลี่ยรวม	4.21 (มาก)		4.19 (มาก)		4.11 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49

หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 58 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาทให้ความสำคัญต่อ**ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวม**อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์กับด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 เท่ากัน ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-39,999 บาทให้ความสำคัญต่อ**ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวม**อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านราคากับด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 เท่ากัน ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.66 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปให้ความสำคัญต่อ**ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวม**อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับปานกลาง ได้แก่ ด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.46 ตามลำดับ

ตารางที่ 59 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์	จำนวนสมาชิกในครอบครัว					
	1-3 คน		4-6 คน		7 คนขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม	4.13 (มาก)	4	4.31 (มาก)	4	4.08 (มาก)	3
รูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ	3.96 (มาก)	5	4.17 (มาก)	5	4.00 (มาก)	4
สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม	4.56 (มากที่สุด)	1	4.60 (มากที่สุด)	1	4.46 (มาก)	1
ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการอยู่อาศัย	4.33 (มาก)	3	4.35 (มาก)	3	4.00 (มาก)	4
วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน	4.35 (มาก)	2	4.40 (มาก)	2	4.31 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม	4.27 (มาก)		4.37 (มาก)		4.17 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 59 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คนให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.56 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 และรูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.60 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 และรูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุดทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 และรูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ กับความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 เท่ากัน ตามลำดับ

ตารางที่ 60 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านราคาในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ปัญหาด้านราคา	จำนวนสมาชิกในครอบครัว					
	1-3 คน		4-6 คน		7 คนขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้าน และทำเล	4.33 (มาก)	1	4.52 (มากที่สุด)	1	4.69 (มากที่สุด)	1
ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้	4.25 (มาก)	2	4.41 (มาก)	2	4.38 (มาก)	3
ไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็น งวด	4.06 (มาก)	4	4.17 (มาก)	3	4.38 (มาก)	3
สถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อ และระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป	4.20 (มาก)	3	4.10 (มาก)	4	4.46 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม	4.21 (มาก)		4.30 (มาก)		4.48 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 60 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 สถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 และไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็นงวด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาใน

ระดับมาก ได้แก่ ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.41 ไม่มีการแบ่งจ่ายเงินคาวน เป็นงวด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 และสถาบันการเงินในห่วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.69 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ สถาบันการเงินในห่วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 และไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ กับ ไม่มีการแบ่งจ่ายเงินคาวนเป็นงวด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38 เท่ากัน ตามลำดับ

ตารางที่ 61 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านทำเลที่ตั้งในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ปัญหาด้านทำเลที่ตั้ง	จำนวนสมาชิกในครอบครัว					
	1-3 คน		4-6 คน		7 คนขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ	4.34 (มาก)	2	4.49 (มาก)	1	4.54 (มากที่สุด)	1
สถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน	4.11 (มาก)	3	4.23 (มาก)	3	4.23 (มาก)	2
พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย	4.35 (มาก)	1	4.42 (มาก)	2	4.15 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.27 (มาก)		4.38 (มาก)		4.31 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 61 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.34 และสถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.49 พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 และสถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ สถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 และพื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 ตามลำดับ

ตารางที่ 62 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านการส่งเสริมการขายในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ปัญหาด้านการส่งเสริมการขาย	จำนวนสมาชิกในครอบครัว					
	1-3 คน		4-6 คน		7 คนขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ขายบ้านตามสื่อต่างๆ	3.57 (มาก)	2	3.61 (มาก)	2	3.38 (ปานกลาง)	3
ไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการ ส่งเสริมการขาย	3.52 (มาก)	3	3.49 (ปานกลาง)	3	3.62 (มาก)	2
ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา	3.90 (มาก)	1	4.10 (มาก)	1	4.08 (มาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.66 (มาก)		3.73 (มาก)		3.69 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 62 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.66 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.90 ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.57 และไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.52 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.73 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.61 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้

ความสำคัญของปัญหาในระดับปานกลาง ได้แก่ ไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.49 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.69 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 ไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.62 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับปานกลาง ได้แก่ ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.38 ตามลำดับ

ตารางที่ 63 แสดงสรุปค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง	จำนวนสมาชิกในครอบครัว					
	1-3 คน		4-6 คน		7 คนขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ด้านผลิตภัณฑ์	4.27 (มาก)	1	4.37 (มาก)	2	4.17 (มาก)	3
ด้านราคา	4.21 (มาก)	2	4.30 (มาก)	3	4.48 (มาก)	1
ด้านทำเลที่ตั้ง	4.27 (มาก)	1	4.38 (มาก)	1	4.31 (มาก)	2
ด้านการส่งเสริมการขาย	3.66 (มาก)	3	3.73 (มาก)	4	3.69 (มาก)	4
ค่าเฉลี่ยรวม	4.13 (มาก)		4.23 (มาก)		4.18 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49

หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 63 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน ให้ความสำคัญต่อ**ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวม**อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์กับด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 เท่ากัน ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.66 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน ให้ความสำคัญต่อ**ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวม**อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.73 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อ**ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวม**อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.69 ตามลำดับ

ตารางที่ 64 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์	รูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ							
	บ้านเดี่ยว		ทาวน์เฮาส์		คอนโดมิเนียม		อาคารพาณิชย์	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม	4.28 (มาก)	4	4.17 (มาก)	4	4.24 (มาก)	4	3.67 (มาก)	4
รูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ	4.11 (มาก)	5	3.94 (มาก)	5	4.26 (มาก)	3	3.33 (ปานกลาง)	5
สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม	4.57 (มากที่สุด)	1	4.58 (มากที่สุด)	1	4.55 (มากที่สุด)	1	4.78 (มากที่สุด)	1
ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย	4.40 (มาก)	2	4.29 (มาก)	3	4.21 (มาก)	5	4.00 (มาก)	2
วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน	4.38 (มาก)	3	4.44 (มาก)	2	4.36 (มาก)	2	3.89 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.35 (มาก)		4.28 (มาก)		4.32 (มาก)		3.93 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 64 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรมขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.57 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 และรูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮาส์ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัย

ย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรม ขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 และรูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนกรีตเสริมเหล็กให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรม ขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.55 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.36 รูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 และความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.93 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สภาพบ้านทรุดโทรม ขาดการดูแลเอาใจใส่จากเจ้าของเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.78 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความไม่พร้อมของบ้านเพื่อการเข้าอยู่อาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 วัสดุที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้คุณภาพและมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 ขนาดพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้านไม่เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.67 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับปานกลาง ได้แก่ รูปแบบบ้านไม่น่าสนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.33 ตามลำดับ

ตารางที่ 65 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านราคาในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัญหาด้านราคา	รูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ							
	บ้านเดี่ยว		ทาวน์เฮาส์		คอนโดมิเนียม		อาคารพาณิชย์	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล	4.46 (มาก)	1	4.48 (มาก)	1	4.43 (มาก)	1	4.11 (มาก)	2
ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้	4.38 (มาก)	2	4.29 (มาก)	2	4.31 (มาก)	2	4.22 (มาก)	1
ไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างานเป็นงวด	4.20 (มาก)	4	4.06 (มาก)	3	4.14 (มาก)	3	3.89 (มาก)	3
สถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป	4.31 (มาก)	3	3.98 (มาก)	4	4.14 (มาก)	3	3.89 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.34 (มาก)		4.20 (มาก)		4.26 (มาก)		4.03 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 65 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.34 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38 สถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 และไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างานเป็นงวด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮาส์ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 ไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างานเป็นงวด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 และสถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.98 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียมให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็นงวด กับสถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.14 เท่ากัน ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ไม่สามารถเจรจาต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 ราคาไม่เหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 ไม่มีการแบ่งจ่ายเงินค่างวดเป็นงวด กับสถาบันการเงินให้วงเงินสินเชื่อและระยะเวลาผ่อนน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 เท่ากัน ตามลำดับ

ตารางที่ 66 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านทำเลที่ตั้งในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัญหาด้านทำเลที่ตั้ง	รูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ							
	บ้านเดี่ยว		ทาวน์เฮาส์		คอนโดมิเนียม		อาคารพาณิชย์	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ	4.46 (มาก)	1	4.37 (มาก)	2	4.33 (มาก)	1	4.78 (มากที่สุด)	1
สถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน	4.19 (มาก)	3	4.19 (มาก)	3	4.21 (มาก)	3	3.89 (มาก)	3
พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย	4.39 (มาก)	2	4.42 (มาก)	1	4.31 (มาก)	2	4.11 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม	4.35 (มาก)		4.33 (มาก)		4.29 (มาก)		4.26 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 66 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยว ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 และสถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮาส์ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 และสถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียมให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 และสถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านทำเลที่ตั้งโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากที่สุด ได้แก่ สถานที่ตั้งของบ้านไม่อยู่ในทำเลที่สนใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.78 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ พื้นที่สภาพแวดล้อมของบ้านไม่สะอาดและไม่ปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 และสถานที่ตั้งของบ้านอยู่ห่างจากแหล่งชุมชน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 ตามลำดับ

ตารางที่ 67 แสดงค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาด้านการส่งเสริมการขายในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัญหาด้านการส่งเสริมการขาย	รูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ							
	บ้านเดี่ยว		ทาวน์เฮาส์		คอนโดมิเนียม		อาคารพาณิชย์	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ	3.57 (มาก)	2	3.54 (มาก)	3	3.79 (มาก)	3	3.00 (ปานกลาง)	2
ไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย	3.29 (ปานกลาง)	3	3.63 (มาก)	2	3.81 (มาก)	2	3.78 (มาก)	1
ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา	3.97 (มาก)	1	4.10 (มาก)	1	4.05 (มาก)	1	3.78 (มาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.61 (มาก)		3.76 (มาก)		3.88 (มาก)		3.52 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 67 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.61 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.97 ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.57 ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับปานกลาง ได้แก่ ไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.29 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮาส์ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.76 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 ไม่มีของแถมให้

ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.63 และขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.54 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียมให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ได้แก่ ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.05 ไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.81 และขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.79 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการขายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.52 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมาก ได้แก่ ไม่มีของแถมให้ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขาย กับ ไม่มีบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมฟรี ระบบไฟฟ้า-ประปา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.78 เท่ากัน ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับปานกลาง ได้แก่ ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ขายบ้านตามสื่อต่างๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.00 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 68 แสดงสรุปค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญของปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ

ปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสอง	รูปแบบบ้านมือสองที่สนใจ							
	บ้านเดี่ยว		ทาวน์เฮาส์		คอนโดมิเนียม		อาคารพาณิชย์	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ด้านผลิตภัณฑ์	4.35 (มาก)	1	4.28 (มาก)	2	4.32 (มาก)	1	3.93 (มาก)	3
ด้านราคา	4.34 (มาก)	2	4.20 (มาก)	3	4.26 (มาก)	3	4.03 (มาก)	2
ด้านทำเลที่ตั้ง	4.35 (มาก)	1	4.33 (มาก)	1	4.29 (มาก)	2	4.26 (มาก)	1
ด้านการส่งเสริมการขาย	3.61 (มาก)	3	3.76 (มาก)	4	3.88 (มาก)	4	3.52 (มาก)	4
ค่าเฉลี่ยรวม	4.20 (มาก)		4.17 (มาก)		4.21 (มาก)		3.94 (มาก)	

หมายเหตุ : การแปลผล 4.50-5.00 หมายถึงมากที่สุด, 3.50-4.49 หมายถึงมาก, 2.50-3.49 หมายถึงปานกลาง, 1.50-2.49 หมายถึงน้อย และ 1.00-1.49 หมายถึงน้อยที่สุด

จากตารางที่ 68 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญต่อปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์กับด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 เท่ากัน ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.34 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.61 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบทาวน์เฮาส์ให้ความสำคัญต่อปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 ซึ่งในรายละเอียด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.76 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบคอนโดมิเนียมให้ความสำคัญต่อปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 ซึ่งในรายละเอียด

พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจซื้อบ้านมือสองแบบอาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญต่อปัญหาในการเลือกซื้อบ้านมือสองโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 ซึ่งในรายละเอียดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของปัญหาในระดับมากทุกด้าน ดังนี้ ด้านทำเลที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.93 และด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.52 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved