

### บทที่ 3

## ปัญหาการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ที่มาจ้างเรียนต่อ สคบ.

### 3.1 ข้อมูลทั่วไป

ตารางที่ 3-1 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	127	35.9
หญิง	238	64.1
รวม	365	100

ตารางที่ 3-2 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30 ปี	66	18.1
31-44ปี	226	61.9
45 ปีขึ้นไป	73	20.0
รวม	365	100

#### เพศ

กลุ่มตัวอย่างประมาณ ร้อยละ 64 (ร้อยละ 64.1) เป็น เพศหญิง ซึ่งเป็นผู้ที่มาจ้างเรียนต่อ  
สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค มากกว่าเพศ ชาย

#### อายุ

กลุ่มตัวอย่างแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ซึ่งกลุ่มอายุระหว่าง 31 ปี – 44 ปี เป็นกลุ่มที่มาจ้าง  
เรียนมากที่สุด แสดงให้เห็นว่ากลุ่มผู้ที่มาจ้างเรียนส่วนใหญ่อยู่ในวัยที่ทำงานแล้วและมีกำลังซื้อที่  
อยู่อาศัย

ตารางที่3-3 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	96	26.3
สมรส	221	60.5
ม่าย	13	3.6
หย่าร้าง/แยกกันอยู่	35	9.6
รวม	365	100

ตารางที่3-4 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	26	7.1
มัธยมศึกษา	28	7.7
อาชีวะ/อนุปริญญา	78	21.4
ปริญญาตรี	209	57.3
ปริญญาโท	24	6.6
รวม	365	100

#### สถานภาพ

ผู้ที่อยู่อาศัยที่ประสบปัญหาส่วนใหญ่ของ ผู้ที่มีสถานภาพสมรส คือ มีถึงร้อยละ 60 รองลงมาคือ สถานภาพโสด ร้อยละ 26.3

#### การศึกษา

กลุ่มผู้มาร้องเรียนส่วนใหญ่เป็นผู้มีการศึกษาสูง กล่าวคือ ร้อยละ 57.3 เป็นผู้ที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมาคือระดับอาชีวะ/อนุปริญญา ประมาณร้อยละ 21

ตารางที่3-5 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ข้าราชการ/วิสาหกิจ	132	36.2
เจ้าของกิจการ	16	4.4
ลูกจ้างเอกชน	122	33.4
อาชีพอิสระ	48	13.2
แม่บ้าน	47	12.9
<b>รวม</b>	<b>365</b>	<b>100</b>

ตารางที่3-6 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้ส่วนบุคคล

รายได้ส่วนบุคคลต่อเดือนโดยเฉลี่ย	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 10,000 บาท	92	25.2
10,001-20,000 บาท	150	41.1
20,001-30,000 บาท	39	10.7
30,001-40,000 บาท	16	4.4
40,000-50,000 บาท	8	2.2
50,000 บาท ขึ้นไป	60	16.4
<b>รวม</b>	<b>365</b>	<b>100</b>

#### อาชีพ

กลุ่มผู้ที่มีรายรับส่วนใหญ่เป็น ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ รองลงมาคือลูกจ้างเอกชน ซึ่งมีจำนวนเกือบเท่ากัน คือ ประมาณร้อยละ 36 และ 33 ตามลำดับ

#### รายได้ส่วนบุคคลต่อเดือน

ผู้ที่มีรายได้ประมาณ 10,001-20,000 บาท/เดือน เป็นผู้ที่มีรายรับมากที่สุดแสดงให้เห็นว่า ผู้ที่มีรายได้ปานกลางเป็นผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด

**ตารางที่ 3-7 จำนวนและร้อยละของที่อยู่อาศัยจำแนกตามประเภท**

ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ประสบปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	93	25.5
ทาวน์เฮ้าส์	104	28.5
อาคารพาณิชย์	48	13.2
อาคารชุด	120	32.9
<b>รวม</b>	<b>365</b>	<b>100</b>

**ตารางที่ 3-8 จำนวนและร้อยละของที่อยู่อาศัยจำแนกตามที่ตั้ง**

ที่ตั้งของที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	326	89.3
ต่างจังหวัด	39	10.7
<b>รวม</b>	<b>365</b>	<b>100</b>

**ประเภทของที่อยู่อาศัย**

อาคารชุดเป็นที่อยู่อาศัยที่เกิดปัญหามากที่สุด คือประมาณ ร้อยละ 32 รองลงมาคือทาวน์เฮ้าส์ ร้อยละ 28 ตามด้วย บ้านเดี่ยว ร้อยละ 25 และ อาคารพาณิชย์ ร้อยละ 13 ตามลำดับที่ตั้งของที่อยู่อาศัยที่เกิดปัญหา

**ที่ตั้งที่อยู่อาศัย**

เกิดขึ้นในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเป็นจำนวนมาก โดยคิดเป็นร้อยละ 89 ส่วนในต่างจังหวัดคิดเป็นร้อยละ 11

### ตารางที่ 3-9 จำนวนและร้อยละของที่อยู่อาศัยจำแนกตามราคา

ราคาที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 750,000 บาท	107	29.3
750,000-1,500,000 บาท	147	40.3
1,500,001-2,500,000 บาท	62	17.0
2,500,001-3,500,000 บาท	14	3.8
3,500,501-5,000,000 บาท	11	3.0
มากกว่า 5,00,000 บาท	24	6.6
<b>รวม</b>	<b>365</b>	<b>100</b>

### ตารางที่ 3-10 จำนวนและร้อยละของที่อยู่อาศัยจำแนกตามปีที่ซื้อ

ปีที่ซื้อที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
ก่อนปี 2536	36	9.9
ปี 2536 – ปี 2539	317	86.8
ปี 2540 เป็นต้นไป	12	3.3
<b>รวม</b>	<b>365</b>	<b>100</b>

#### ระดับราคาของที่อยู่อาศัย

ระดับราคาที่อยู่อาศัยที่มีจำนวนมากที่สุด คือ ระดับราคา 750,000 บาท – 1,500,000 บาท ซึ่งเป็นราคาที่อยู่อาศัยราคาปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมาคือที่อยู่อาศัยราคาต่ำ คือ ระดับราคา ต่ำกว่า 750,000 คิดเป็นร้อยละ 29

#### ปีที่ผู้ประสบปัญหาซื้อที่อยู่อาศัย

จากตารางที่ 4-2 พบว่า ช่วงปี 2536-2539 มีการซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 86.8 ซึ่งเป็น ช่วงเวลาที่ธุรกิจที่อยู่อาศัย กำลังประสบปัญหา และเป็นเวลาที่ประเทศไทย ประสบกับสภาวะเศรษฐกิจถดถอย

#### 4.2 สภาพปัญหาของการซื้อที่อยู่อาศัย

จากการออกแบบสอบถาม ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถเลือกปัญหาที่เกิดขึ้นได้มากกว่า 1 ข้อ ดังนั้น จำนวนที่ได้จึงมากกว่า 365 ราย ข้อมูลสภาพปัญหาที่เกิดขึ้น ซึ่งแบ่งออกเป็น 5 ปัญหาหลักที่ ได้จากทาง สคบ.แสดงผลเป็นตารางได้ดังนี้

ตารางที่ 3-11 แสดงความถี่ของปัญหาที่เกิดขึ้น

ปัญหาที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยประสบ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ปลูกสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญาหรือโฆษณา	234	45.2
ปลูกสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐาน	121	23.4
ไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินหรืออาคารชุด	91	17.6
ไม่จัดทำสาธารณูปโภคต่างๆตามสัญญา	43	8.3
ใช้พื้นที่โครงการหรือพื้นที่ส่วนกลางไปเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคล	18	3.4
อื่นๆ	10	1.9
รวม	517	100

จากตารางที่ 3-11 แสดงให้เห็นว่า ผู้มาร้องเรียนในเรื่องที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่ประสบปัญหา ไม่ปลูกสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญาหรือโฆษณา มากที่สุด มีจำนวนถึง 234 ราย ตามมาด้วย ปลูกสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐาน 121 ราย จากผลที่ได้แสดงให้เห็นว่า ปัญหาที่ผู้ร้องเรียนให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ปัญหาด้านกายภาพของที่อยู่อาศัย ส่วนปัญหาอื่นๆที่ได้จากการออกแบบสอบถาม ส่วนใหญ่ จะเป็นปัญหาเกี่ยวกับการจัดการและการบริหารของนิติบุคคลอาคารชุด

ปัญหาการซื้อที่อยู่อาศัยที่ผู้ซื้อประสบ สามารถจำแนกได้ตาม ประเภทที่อยู่อาศัย ราคาที่อยู่อาศัย และ ปีที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งแสดงผลได้ ดังนี้

ตารางที่ 3-12 ปัญหาไม่ปลูกสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญาหรือโฆษณาจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย

ประเภทที่อยู่อาศัย	ไม่ปลูกสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญาหรือโฆษณา	
	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	32	13.7
ทาวเฮาส์	69	29.5
อาคารพาณิชย์	36	15.4
อาคารชุด	97	41.5
รวม	234	100

จากตารางที่ 3-12 พบว่า ปัญหาการไม่ปลูกสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญาหรือโฆษณา เกิดขึ้นกับที่อยู่อาศัยทุกประเภท ประเภทที่อยู่อาศัยที่สร้างไม่แล้วเสร็จตามสัญญาหรือโฆษณามากที่สุดคือ อาคารชุด มีจำนวน 97 ราย หรือร้อยละ 41.5 ตามมาด้วย ทาวเฮาส์ 69 ราย หรือ ร้อยละ 29.5 แสดงให้เห็นว่า อาคารชุดและทาวเฮาส์ เป็นประเภทที่อยู่อาศัย ที่มีปัญหาการก่อสร้างไม่แล้วเสร็จมาก เนื่องด้วย ประเภทสินค้าทั้งสองอย่างนี้มีอยู่ในตลาดมาก และบ้านเดี่ยวเป็นประเภทที่อยู่อาศัยที่มีปัญหาก่อสร้างไม่เสร็จน้อยที่สุด อย่างไรก็ตาม เมื่อนำ บ้านเดี่ยว ทาวเฮาส์ และอาคารพาณิชย์มารวมกัน ซึ่งที่อยู่อาศัยทั้ง 3 ประเภทนี้ เป็น ที่อยู่อาศัยที่ขายพร้อมที่ดิน หรือเป็นโครงการประเภทที่ดินจัดสรรนั่นเอง เมื่อนำมารวมกัน กลับพบว่า มีจำนวน และอัตราส่วนที่มากกว่า ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด แสดงให้เห็นว่าได้ว่า ที่อยู่อาศัยที่ขายพร้อมที่ดินมีปัญหาการปลูกสร้างไม่แล้วเสร็จมากกว่า อาคารชุด

ตารางที่ 3-13 ปัญหาไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย

ประเภทที่อยู่อาศัย	ปัญหาไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์	
	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	15	34.9
ทาวเฮาส์	3	7.0
อาคารพาณิชย์	-	-
อาคารชุด	25	58.1
<b>รวม</b>	<b>43</b>	<b>100</b>

จากตารางที่ 3-13 พบว่า ปัญหาไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินหรืออาคารชุด จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารพาณิชย์ไม่พบปัญหานี้ ประเภทที่อยู่อาศัยที่เกิดปัญหาไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์มากที่สุดได้แก่ อาคารชุด ตามด้วยบ้านเดี่ยว และทาวเฮาส์ตามลำดับ อาคารชุดมีปัญหานี้ 25 ราย ร้อยละ 58.1 บ้านเดี่ยว 15 ราย ร้อยละ 34.9 และทาวเฮาส์ 3 ราย ร้อยละ 7 แสดงให้เห็นว่า อาคารชุดมีปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์มากที่สุด เนื่องจาก อาคารชุดเป็นประเภทที่อยู่อาศัยที่มีมากในตลาด เมื่อนำเอาจำนวนและ ร้อยละของ บ้านเดี่ยว และทาวเฮาส์มารวมกันเพื่อเปรียบเทียบกับอาคารชุด พบว่า เมื่อรวมกันแล้ว บ้านเดี่ยว และทาวเฮาส์ มีจำนวน 18 ราย ร้อยละ 41.9 ซึ่งก็ยังน้อยกว่า จำนวนและร้อยละ ของอาคารชุด ซึ่งมีจำนวน 25 ราย ร้อยละ 58.1 แสดงให้เห็นว่า อาคารชุดมีปัญหาไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้มากกว่า ที่อยู่อาศัยที่ขายพร้อมที่ดินจัดสรร



ตารางที่ 3-14 ปัญหาไม่จัดทำสารบัญชิต่างๆตามสัญญาจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย

ประเภทที่อยู่อาศัย	ไม่จัดทำสารบัญชิต่างๆตามสัญญา	
	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	14	15.4
ทาวเฮาส์	24	26.4
อาคารพาณิชย์	23	25.3
อาคารชุด	30	33.0
รวม	91	100

จากตารางที่ 3-14 พบว่า ปัญหาไม่จัดทำสารบัญชิต่างๆตามสัญญาหรือโฆษณา พบในทุกประเภทที่อยู่อาศัยและมีจำนวนและอัตราส่วนร้อยละ ใกล้เคียงกัน โดย ประเภทที่อยู่อาศัยที่พบปัญหานี้มากที่สุด คือ อาคารชุด มีจำนวน 30 ราย ร้อยละ 33 ตามด้วย ตามด้วยทาวเฮาส์ จำนวน 24 ราย ร้อยละ 26.4 อาคารพาณิชย์ จำนวน 23 ราย ร้อยละ 25.3 และบ้านเดี่ยว จำนวน 14 ราย ร้อยละ 15.4 ตามลำดับ จากผลที่ได้สามารถวิเคราะห์ได้ว่า ปัญหาไม่จัดทำสารบัญชิต่างๆตามสัญญาหรือโฆษณา กระจายอยู่ในทุกประเภทที่อยู่อาศัย และมีสัดส่วนที่ไม่แตกต่างกันมากนัก อย่างไรก็ตามพบว่า อาคารชุดเกิดปัญหานี้มากที่สุด เนื่องด้วย โครงการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดส่วนใหญ่ จะมีสารบัญชิต่างๆในโครงการด้วย

ตารางที่ 3-15 ปัญหาปลูกสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐานจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย

ประเภทที่อยู่อาศัย	ปัญหาปลูกสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐาน	
	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	26	21.5
ทาวเฮาส์	35	28.9
อาคารพาณิชย์	24	19.8
อาคารชุด	36	29.8
รวม	121	100

จากตารางที่ 3-15 ปัญหาปลูกสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐาน พบในทุกประเภทที่อยู่อาศัย และมี จำนวนและ อัตราส่วนร้อยละ ใกล้เคียงกัน โดยประเภทที่อยู่อาศัยที่พบปัญหานี้มากที่สุด คือ อาคารชุด จำนวน 36 ราย ร้อยละ 29.8 ตามด้วย ทาวเฮาส์ จำนวน 35 ราย ร้อยละ 28.9 บ้านเดี่ยว จำนวน 26 ราย ร้อยละ 21.5 และ อาคารพาณิชย์ จำนวน 24 ราย ร้อยละ 19.8 จากผลที่ได้ วิเคราะห์ได้ว่า ปัญหาปลูกสร้างไม่ได้มาตรฐาน เกิดขึ้นกับ ทุกประเภทที่อยู่อาศัย ส่วนที่มีอัตราส่วนที่แตกต่างกันนั้น สามารถวิเคราะห์ได้ว่า เกิดจากจำนวนของแต่ละประเภทที่อยู่อาศัยที่มีในตลาด โดยดูได้จาก ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด และ ทาวเฮาส์ พบปัญหาก่อสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐานมากกว่า บ้านเดี่ยวและอาคารพาณิชย์

ตารางที่ 3-16 ปัญหาใช้พื้นที่ส่วนกลางไปเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคลจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย

ประเภทที่อยู่อาศัย	ใช้พื้นที่ส่วนกลางไปเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคล	
	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	3	16.7
ทาวเฮาส์	-	-
อาคารพาณิชย์	-	-
อาคารชุด	15	83.8
รวม	18	100

จากตารางที่ 3-16 พบว่า ปัญหาการใช้พื้นที่โครงการหรือพื้นที่ส่วนกลางไปเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคล ปัญหาที่พบเฉพาะ ที่อยู่อาศัยประเภท บ้านเดี่ยว และ อาคารชุด ไม่พบปัญหานี้ในที่อยู่อาศัยประเภท ทาวเฮาส์และอาคารพาณิชย์ ซึ่งวิเคราะห์ได้ว่า พื้นที่ส่วนกลางจะเป็นในลักษณะสาธารณูปโภค หรือสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ ซึ่ง ส่วนใหญ่จะมีในโครงการอาคารชุดและโครงการบ้านเดี่ยว ดังนั้น ปัญหานี้จึงเกิดขึ้นเฉพาะ 2 ประเภทที่อยู่อาศัยนี้ อย่างไรก็ตามเมื่อมาดูที่จำนวนและร้อยละ พบว่า อาคารชุดมีปัญหานี้มากกว่า บ้านเดี่ยว คือ มีจำนวน 15 ราย ร้อยละ 83.5 ส่วน บ้านเดี่ยว มีจำนวน 3 ราย ร้อยละ 16.7 ซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้ว่า อาคารชุดพบปัญหามากกว่าบ้านเดี่ยวมาก เนื่องจาก โครงการอาคารชุดส่วนใหญ่จะมีสาธารณูปโภคหรือสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆเพื่อรองรับความต้องการของผู้ซื้อที่มีจำนวนมาก ในขณะที่โครงการบ้านเดี่ยวเป็นไปในลักษณะที่ สร้างภาพพจน์โครงการ ให้เป็นโครงการที่มีคุณภาพ

ตารางที่ 3-17 ปัญหาอื่นๆจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย

ประเภทที่อยู่อาศัย	ปัญหาอื่นๆ	
	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	3	30
ทาวเฮาส์	1	10
อาคารพาณิชย์	-	-
อาคารชุด	6	60
รวม	10	100

ปัญหาอื่นๆ ซึ่งปัญหาส่วนใหญ่เป็นปัญหาเกี่ยวกับการจัดการและการบริหารนิติบุคคลโครงการ จากการวิเคราะห์ข้อมูล ไม่พบ ปัญหาอื่นใน ที่อยู่อาศัยประเภท อาคารพาณิชย์ โดยจะพบมากที่สุด ในที่อยู่อาศัย ประเภท อาคารชุด จำนวน 6 ราย ร้อยละ 60 ตามด้วย บ้านเดี่ยว 3 ราย ร้อยละ 30 และ ทาวเฮาส์ 1 ราย ร้อยละ 10 แสดงให้เห็นว่า การบริหารงานนิติบุคคลอาคารชุด มีปัญหามากที่สุด เนื่องจากเป็น ประเภทที่อยู่อาศัยที่จำเป็นจะต้องมีนิติบุคคลอาคารชุดจัดการและบริหาร

ตารางที่ 3-18 แสดงปัญหาการซื้อที่อยู่อาศัยจำแนกตามประเภท

ประเภทที่อยู่อาศัย	ปัญหาการซื้อที่อยู่อาศัย					
	ไม่ปลูกสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญาหรือโฆษณา	ไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินหรืออาคารชุด	ไม่จัดทำสารบัญชื่อบุคคลต่างๆตามสัญญา	ปลูกสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐาน	ใช้พื้นที่ส่วนกลางไปเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคล	ปัญหาอื่นๆ
บ้านเดี่ยว	32	15	14	26	3	3
ทาวเฮาส์	69	3	24	35	-	1
อาคารพาณิชย์	36	-	23	24	-	-
อาคารชุด	97	25	30	36	15	6
รวม	234	43	91	121	18	10

จากตารางที่ 3-18 อธิบายผลได้ดังนี้ ที่อยู่อาศัยแต่ละประเภท มีความแตกต่างกันในแต่ละปัญหา จากตาราง แสดงให้เห็นว่า ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว และอาคารชุด พบปัญหาทุกข้อ ส่วนทาวเฮาส์ไม่มีปัญหาการใช้พื้นที่ส่วนกลางเป็นทรัพย์สินส่วนตัว ซึ่ง อาคารพาณิชย์ก็ไม่พบปัญหานี้เช่นกัน แต่ อาคารพาณิชย์จะไม่มีปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์อีกด้วย

ปัญหาที่พบในแต่ละประเภทที่อยู่อาศัย โดยส่วนใหญ่จะมีความคล้ายคลึงกัน คือ ปัญหาไม่ปลูกสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญาหรือโฆษณาและปลูกสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐาน มีอัตราส่วนสูงสุด ในทุกประเภทที่อยู่อาศัย แต่จะมีความแตกต่างกันในเรื่องลำดับท้ายๆอาจมีความแตกต่างกันบ้าง

ตารางที่ 3-19 ปัญหาไม่ปลูกสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญาหรือโฆษณาจำแนกตามราคาที่อยู่อาศัย

ราคาที่อยู่อาศัย	ไม่ปลูกสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญาหรือโฆษณา	
	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 750,000 บาท	91	38.9
750,001-1,500,000 บาท	105	44.9
1,500,001-2,500,000 บาท	25	10.7
2,500,001-3,500,000 บาท	2	0.9
3,500,501-5,000,000 บาท	11	4.7
มากกว่า 5,000,000 บาท	-	-
<b>รวม</b>	<b>234</b>	<b>100</b>

ปัญหาไม่ปลูกสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญาหรือโฆษณา พบว่า ที่อยู่อาศัยระดับราคา มากกว่า 5,000,000 บาท ไม่พบปัญหานี้ โดยระดับราคาที่อยู่อาศัยที่พบมากที่สุด คือ ที่อยู่อาศัยระดับราคา 750,001 – 1,500,000 บาท ตามด้วย ที่อยู่อาศัยระดับราคาต่ำกว่า 750,000 บาท ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยระดับราคาต่ำ จากตาราง พบว่า ปัญหานี้ จะเกิดกับที่อยู่อาศัยระดับราคาต่ำ มากที่สุด ตามด้วยที่อยู่อาศัยราคาปานกลาง และ ที่อยู่อาศัยระดับราคาสูง ซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้ว่าการที่ที่อยู่อาศัยระดับราคาต่ำกว่า 750,000 บาท และ 750,001-1,500,000 บาท ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยระดับต่ำ พบปัญหานี้มากที่สุด เนื่องจาก เมื่อนำข้อมูลจาก ตารางที่ 4-2 มาวิเคราะห์ดูแล้วจะเห็นว่า ส่วนใหญ่เป็นอาคารชุด และทาวเฮาส์ ซึ่งประเภทที่อยู่อาศัย 2 ประเภทนี้ ส่วนใหญ่มีราคาอยู่ในระดับนี้ อาคารชุดอาจจะมีหลายระดับราคาแต่ในปัญหานี้จะเห็นได้ว่า เกิดขึ้นกับอาคารชุดระดับราคาต่ำ ซึ่งมีจำนวนสินค้ามากในตลาดที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 3-20 ปัญหาไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินหรืออาคารชุดจำแนกตามราคาที่อยู่อาศัย

ราคาที่อยู่อาศัย	ไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินหรืออาคารชุด	
	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 750,000 บาท	12	27.9
750,001-1,500,000 บาท	16	37.2
1,500,001-2,500,000 บาท	14	32.6
2,500,001-3,500,000 บาท	1	2.3
3,500,501-5,000,000 บาท	-	-
มากกว่า 5,000,000 บาท	-	-
<b>รวม</b>	<b>43</b>	<b>100</b>

ปัญหาไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ ไม่พบ ในที่อยู่อาศัยราคาสูง แสดงให้เห็นว่า ที่อยู่อาศัยราคานี้ไม่มีปัญหาในการโอนกรรมสิทธิ์ เนื่องด้วยเป็นที่อยู่อาศัยราคาแพงเป็นที่อยู่อาศัยที่เจาะตลาดเฉพาะ และเป็นสินค้าที่มีอยู่ในตลาดน้อย เมื่อรวมระดับราคา ต่ำกว่า 750,000 กับ ระดับราคา 750,001-1,500,000 บาทซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยราคาต่ำ พบว่า ได้จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 65.1 แสดงให้เห็นว่า ที่อยู่อาศัยราคาต่ำประสบปัญหาไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์มาก เนื่องจากตลาดที่อยู่อาศัยมีอาคารชุดราคาต่ำมากนั่นเอง

ตารางที่ 3-21 ปัญหาไม่จัดทำสาธารณูปโภคต่างๆตามสัญญาจำแนกตามราคาที่อยู่อาศัย

ราคาที่อยู่อาศัย	ไม่จัดทำสาธารณูปโภคต่างๆตามสัญญา	
	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 750,000 บาท	14	15.4
750,001-1,500,000 บาท	27	29.7
1,500,001-2,500,000 บาท	25	27.5
2,500,001-3,500,000 บาท	13	14.3
3,500,501-5,000,000 บาท	-	-
มากกว่า 5,000,000 บาท	12	13.2
<b>รวม</b>	<b>91</b>	<b>100</b>

ปัญหาไม่จัดทำสาธารณูปโภคตามสัญญาหรือโฆษณา พบว่า มีอัตราส่วน ใกล้เคียงกัน กล่าวคือ ที่อยู่อาศัยราคาปานกลางและราคาต่ำประสบปัญหานี้ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน ส่วนที่อยู่อาศัยราคาสูง พบปัญหานี้น้อยที่สุด แสดงให้เห็นว่า ที่อยู่อาศัยที่มีระดับราคาต่ำ ถึง ปานกลาง ประสบปัญหาไม่จัดทำสาธารณูปโภคเหมือนกัน ส่วนที่อยู่อาศัยราคาสูงมีปัญหาบ้าง แต่ไม่มากนัก ทั้งนี้ วิเคราะห์ได้ว่า โครงการที่อยู่อาศัยที่มีระดับราคาสูง จะทำการจัดสร้างสาธารณูปโภคตามที่ได้สัญญาหรือโฆษณาไว้มากกว่า โครงการที่อยู่อาศัยที่มีระดับราคาต่ำและ ปานกลาง



ตารางที่ 3-22 ปัญหาปลูกสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐานจำแนกตามราคาที่อยู่อาศัย

ราคาที่อยู่อาศัย	ปัญหาปลูกสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐาน	
	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 750,000 บาท	13	10.7
750,001-1,500,000 บาท	59	48.8
1,500,001-2,500,000 บาท	35	28.9
2,500,001-3,500,000 บาท	1	0.8
3,500,501-5,000,000 บาท	-	-
มากกว่า 5,000,000 บาท	13	10.7
<b>รวม</b>	<b>121</b>	<b>100</b>

ปัญหาปลูกสร้างไม่เรียบร้อยและไม่ได้มาตรฐาน พบว่า ที่อยู่อาศัยระดับราคา 750,001-1,500,000 บาท มีปัญหานี้มากที่สุด ตามมาด้วยที่อยู่อาศัยราคา 1,500,001- 2,500,000 บาท ชื่อน่าสังเกต คือ ระดับราคาต่ำสุด กับสูงสุด มีจำนวน เท่ากัน คือ 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.7 แสดงให้เห็นว่า ปัญหาในข้อนี้สามารถเกิดขึ้นได้กับทุกระดับราคา เนื่องจาก การพิจารณาว่าปลูกสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐาน ขึ้นอยู่กับการพิจารณาในแต่ละตัวบุคคล

ตารางที่ 3-23 ปัญหาใช้พื้นที่ส่วนกลางไปเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคลจำแนกตามราคาที่อยู่อาศัย

ราคาที่อยู่อาศัย	ใช้พื้นที่ส่วนกลางไปเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคล	
	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 750,000 บาท	10	55.6
750,001-1,500,000 บาท	5	27.8
1,500,001-2,500,000 บาท	1	5.6
2,500,001-3,500,000 บาท	-	-
3,500,501-5,000,000 บาท	-	-
มากกว่า 5,000,000 บาท	2	11.1
<b>รวม</b>	<b>18</b>	<b>100</b>

ปัญหาการใช้พื้นที่โครงการหรือพื้นที่ส่วนกลางไปเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคล พบว่า ที่อยู่อาศัย ระดับราคา ต่ำกว่า 750,000 บาท ประสบปัญหานี้มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 55.6 ตามด้วย ที่อยู่อาศัยระดับราคา 750,001 – 1,500,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 27.8 เมื่อนำสองระดับราคานี้รวมกัน พบว่า คิดเป็นร้อยละ 83.4 ซึ่งสูงมาก แสดงให้เห็นว่า ปัญหาการใช้พื้นที่ส่วนกลางไปเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคลส่วนใหญ่เกิดใน ที่อยู่อาศัยราคาต่ำ

ตารางที่ 3-24 ปัญหาอื่นๆจำแนกตามราคาที่อยู่อาศัย

ราคาที่อยู่อาศัย	ปัญหาอื่นๆ	
	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 750,000 บาท	7	70
750,001-1,500,000 บาท	-	-
1,500,001-2,500,000 บาท	-	-
2,500,001-3,500,000 บาท	-	-
3,500,501-5,000,000 บาท	-	-
มากกว่า 5,000,000 บาท	3	30
<b>รวม</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

ปัญหาอื่นๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นปัญหาเรื่องการจัดการและการบริหารงานนิติบุคคลอาคารชุด พบว่า เกิดขึ้นในที่อยู่อาศัยระดับราคาต่ำกว่า 750,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 70 วิเคราะห์ได้ว่า ที่อยู่อาศัยระดับราคานี้ มีปัญหานี้มากที่สุด เนื่องจาก ระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ต่ำกว่า 750,000 นี้ ส่วนใหญ่เป็นระดับราคาของ อาคารชุดราคาต่ำ เมื่อดูจากตารางที่ 4-2 ก็พบว่า เกิดกับที่อยู่อาศัยประเภทนี้มากที่สุด เช่นกัน

ตารางที่ 3-25 ปัญหาไม่ปลูกสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญาหรือโฆษณาจำแนกตามปีที่ซื้อที่อยู่อาศัย

ปีที่ซื้อที่อยู่อาศัย	ไม่ปลูกสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญาหรือโฆษณา	
	จำนวน	ร้อยละ
ปี 2534	13	5.6
ปี 2535	11	4.7
ปี 2536	15	6.4
ปี 2537	49	20.9
ปี 2538	59	25.2
ปี 2539	87	37.2
ปี 2540	-	-
รวม	234	100

ปัญหาไม่ปลูกสร้างให้แล้วเสร็จตามสัญญาหรือโฆษณา เกิดขึ้นมากในช่วงปี 2537-2539 โดย ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2539 ประสบปัญหานี้มากที่สุด ซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้ว่า ในช่วงปี 2539 เป็นปีที่ประเทศไทยเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ ทำให้โครงการที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวในช่วงนั้น ประสบปัญหาปลูกสร้างไม่เสร็จมากที่สุด โดยจากตารางจะเห็นได้ว่า สภาพเศรษฐกิจที่ถดถอย ได้ส่งผลกระทบต่อ ธุรกิจที่อยู่อาศัย ตั้งแต่ ปี 2536 จะเห็นได้ว่า ไม่มีปัญหากับผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยตั้งแต่ ปี 2540 ขึ้นไป เนื่องจาก การเก็บข้อมูลครั้งนี้เก็บในช่วง ปลายปี 2542 ระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ใช้เวลาประมาณ 2 ปี จึงยังไม่เกิดปัญหานี้ และอีกประเด็นหนึ่งคือ หลังจากวิกฤต ปี 2539 ผู้ซื้อชะลอการซื้อที่อยู่อาศัย อีกทั้งมีสินค้าล้นตลาด ทำให้ผู้ซื้อสามารถเลือกซื้อโครงการที่สร้างเสร็จแล้ว อย่างไรก็ตาม มีข้อน่าสังเกตจากตารางนี้ว่า มีผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

ก่อนปี 2535 จนถึง ปี 2537 ยังมาร้องเรียนต่อ สคบ. ในช่วงปลายปี 2542 ซึ่งเป็นช่วงที่ผู้วิจัยทำการเก็บแบบสอบถาม และมีจำนวนมากด้วย โดยคิดเป็นร้อยละ 37.6 แสดงให้เห็นว่า ถ้าผู้มาร้องเรียนชื่อที่อยู่อาศัยในปี 2537 ตามสัญญาหรือโฆษณา โครงการนั้นควรจะสร้างแล้วเสร็จ ใน ปี 2540เป็นอย่างช้า ดังนั้น ผู้ซื้อน่าจะมาร้องเรียนต่อ สคบ. เร็วกว่านี้

ตารางที่ 3-26 ปัญหาไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินหรืออาคารชุดจำแนกตามปีที่ซื้อที่อยู่อาศัย

ปีที่ซื้อที่อยู่อาศัย	ไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินหรืออาคารชุด	
	จำนวน	ร้อยละ
ปี 2534	12	27.9
ปี 2535	-	-
ปี 2536	2	4.7
ปี 2537	14	32.6
ปี 2538	15	34.9
ปี 2539	-	-
ปี 2540	-	-
รวม	43	100

ปัญหาไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ พบว่า ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงปี 2537-2538ประสบปัญหานี้มากที่สุดและไม่พบ ปัญหานี้กับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังจากปี 2539 โดยสามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้ ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงปี 2537-2538 ที่อยู่อาศัยเหล่านั้นได้สร้างเสร็จแล้ว แต่ติดปัญหาไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้จึงมาร้องเรียนต่อ สคบ. ส่วนการที่ไม่มีผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังปี 2539 เนื่องจาก ยังอยู่ในระยะเวลาการก่อสร้าง หรือยังไม่ถึงช่วงเวลาการโอนกรรมสิทธิ์ มีข้อสังเกตว่า มีผู้ซื้อในช่วงปี 2534 มาร้องเรียนปัญหาไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ วิเคราะห์ได้ว่า ผู้ซื้อเหล่านี้รับสภาพการไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ เมื่อเห็นว่า ทาง สคบ.สามารถ ฟ้องร้อง ดำเนินคดีให้ได้ จึงมาร้องเรียนต่อ สคบ.

ตารางที่ 3-27 ปัญหาไม่จัดทำสาธารณูปโภคต่างๆตามสัญญาจำแนกตามปีที่ซื้อที่อยู่อาศัย

ปีที่ซื้อที่อยู่อาศัย	ไม่จัดทำสาธารณูปโภคต่างๆตามสัญญา	
	จำนวน	ร้อยละ
ปี 2534	-	-
ปี 2535	-	-
ปี 2536	15	16.5
ปี 2537	27	29.7
ปี 2538	24	26.4
ปี 2539	13	14.3
ปี 2540	12	13.2
รวม	91	100

ปัญหาการไม่จัดทำสาธารณูปโภคให้เสร็จตามสัญญาหรือโฆษณา พบว่า ปัญหานี้ เกิดขึ้นกับผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ตั้งแต่ ปี 2536 เป็นต้นมา แสดงให้เห็นว่า ในช่วงปี 2536 ธุรกิจที่อยู่อาศัยเริ่มถดถอย โดยที่โครงการอาจทำการโฆษณาไว้ว่าจะมีสาธารณูปโภคต่างๆในโครงการ เมื่อสภาพเศรษฐกิจเริ่มถดถอย โครงการที่อยู่อาศัยที่เริ่มก่อสร้างตั้งแต่ปี 2536 เริ่มได้รับผลกระทบ อาจจะไม่สามารถสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ตามที่ได้โฆษณาไว้ ดูจากตารางจะเห็นได้ว่า เกิดปัญหานี้มาที่สุด สำหรับผู้ซื้อโครงการในช่วง ปี 2537-2538 มากที่สุด จากนั้นก็เริ่มลดลง ซึ่งวิเคราะห์ได้ว่า ช่วงปี 2537-2538 ปัญหาธุรกิจที่อยู่อาศัยเริ่มวิกฤต จนเมื่อถึงปี 2539-2540 เกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจ โครงการต่างๆที่เกิดขึ้นในช่วงปี 2537-2538 จึงประสบปัญหาไม่สามารถสร้างสาธารณูปโภค ตามที่ได้โฆษณาไว้ อีกทั้งในช่วงปี 2537-2538 เป็นช่วงที่โครงการต่างๆพยายามแย่งกำลังซื้อ และกลยุทธ์สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกก็เป็นกลยุทธ์ทางการตลาดที่ถูกนำมาใช้มาก เพื่อต้องการสร้างภาพพจน์ให้กับโครงการ และเป็นการเร่งการตัดสินใจซื้อ

ตารางที่ 3-28 ปัญหาปลูกสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐานจำแนกตามปีที่ซื้อที่อยู่อาศัย

ปีที่ซื้อที่อยู่อาศัย	ปัญหาปลูกสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐาน	
	จำนวน	ร้อยละ
ปี 2534	-	-
ปี 2535	11	9.1
ปี 2536	13	10.7
ปี 2537	38	31.4
ปี 2538	35	28.9
ปี 2539	24	19.8
ปี 2540	-	-
<b>รวม</b>	<b>121</b>	<b>100</b>

ปัญหาการปลูกสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐาน พบว่า ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงปี 2537-2539 ประสบปัญหานี้มากที่สุด และไม่พบในปี 2540 วิเคราะห์ได้ว่า ที่อยู่อาศัยที่ซื้อในช่วงปี 2537-2539 ได้สร้างเสร็จแล้ว ในช่วงปีปลายปี 2542 ซึ่งเป็น ช่วงที่ผู้วิจัยเก็บข้อมูล จึงมีปัญหานี้ ออกมามาก และไม่พบปัญหานี้ในปี 2540 เนื่องจากยังอยู่ในช่วงดำเนินการก่อสร้าง นอกจากนี้ จากตาราง แสดงให้เห็นว่า ยังมีผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงปี 2535-2536 มาร้องเรียน และเพิ่มมากขึ้น ในปี 2537 ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเหล่านี้ น่าจะมาร้องเรียนต่อ สคบ. ก่อนปลายปี 2542 เนื่องจากโครงการ ที่อยู่อาศัยไม่น่าจะใช้เวลาการก่อสร้างมากกว่า 5 ปี เมื่อรวมผู้ที่ซื้อในช่วงปี 2535-2537 คิดเป็น ร้อยละ 51.2 ซึ่ง เป็นจำนวนครึ่งหนึ่งของผู้ที่ประสบปัญหาปลูกสร้างไม่เรียบร้อยไม่ได้มาตรฐาน

ตารางที่ 3-29 ปัญหาใช้พื้นที่ส่วนกลางไปเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคลจำแนกตามปีที่ซื้อที่อยู่อาศัย

ปีที่ซื้อที่อยู่อาศัย	ใช้พื้นที่ส่วนกลางไปเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคล	
	จำนวน	ร้อยละ
ปี 2534	-	-
ปี 2535	-	-
ปี 2536	-	-
ปี 2537	5	27.8
ปี 2538	-	-
ปี 2539	12	66.7
ปี 2540	1	5.6
<b>รวม</b>	<b>18</b>	<b>100</b>

ปัญหาการใช้พื้นที่ส่วนกลางไปเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคล พบว่า ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2539 ร้องเรียนปัญหานี้มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 66.7 และปัญหาอื่นๆ พบว่าผู้ซื้อที่ประสบปัญหาอยู่ในช่วงปี 2537 และ 2539 คิดเป็นร้อยละ 70 และ 30 ตามลำดับ

### 3.3 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ที่มาจ้างเรียนและความต้องการให้ผู้ประกอบการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น

ตารางที่ 3-30 แสดงความถี่ของวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ที่มาจ้างเรียน

วัตถุประสงค์	จำนวน	ร้อยละ
เป็นบ้านหลังแรกเพื่ออยู่อาศัย	235	64.4
เป็นบ้านหลังที่ 2	42	11.5
ซื้อให้บุตรหลาน	13	3.6
ซื้อเพื่อเก็งกำไร	40	11.0
ใช้เป็นสำนักงาน	13	3.6
ไม่ระบุ	22	6.0
รวม	365	100

จากตาราง อธิบายผลได้ดังนี้

วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ที่มาจ้างเรียน ส่วนใหญ่ มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นบ้านหลังแรกของครอบครัว ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 64.4 ตามมาด้วย เป็นบ้านหลังที่ 2 และซื้อเพื่อเก็งกำไร คิดเป็น ร้อยละ 11.5 และ 10 ตามลำดับ วัตถุประสงค์ที่ได้จากตัวเลือกอื่นๆ ส่วนใหญ่จะตอบว่า ซื้อตามเพื่อน จากตารางนี้ สามารถแบ่งวัตถุประสงค์ได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ คือ กลุ่มผู้ซื้อที่มีวัตถุประสงค์ต้องการที่อยู่อาศัยจริงๆ กับ กลุ่มที่ซื้อเพื่อเป็นการเก็งกำไรหรือการลงทุนในระยะยาว กลุ่มนี้จะประกอบไปด้วยผู้ซื้อที่มีวัตถุประสงค์ ซื้อที่อยู่อาศัย เพื่อ เป็นบ้านหลังที่ 2 ซื้อให้บุตรหลาน ซื้อเป็นสำนักงาน ซื้อเพื่อเก็งกำไร และ อื่นๆ เมื่อรวมกลุ่มนี้เข้าด้วยกัน จะคิดเป็น ร้อยละ 35.6 อธิบายได้ว่า มีผู้ที่มาจ้างเรียนจำนวนไม่น้อยที่ไม่ได้เป็นผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยอย่างแท้จริง กล่าวคือเป็นผู้ที่ได้รับความเดือดร้อนจากการซื้อที่อยู่อาศัยจริง แต่ ควรจะเป็นกลุ่มคนประเภทหลังที่ ทาง สคบ.ควรจะให้ความช่วยเหลือ



## ตารางที่ 3-31 แสดงความถี่ของความต้องการ

ความต้องการผู้ซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
คืนเงินที่ผู้ซื้อจ่ายไปทั้งหมด	215	45.6
กำหนดระยะเวลาแน่นอนในการแก้ไขปัญหา	49	10.4
เปลี่ยนที่อยู่อาศัยหลังใหม่ในโครงการเดียวกัน	12	2.5
จัดสร้างและซ่อมแซมให้ใหม่	66	14
จ่ายค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ย	106	22.5
อื่นๆ	23	4.8
รวม	471	100

จากการออกแบบสอบถาม ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถเลือกปัญหาความต้องการได้มากกว่า 1 ข้อ ดังนั้น จำนวนที่ได้จึงมากกว่า 365 ราย ซึ่งอธิบายผลได้ดังนี้ ผู้ที่มาร้องเรียนต่อ สคบ. ในเรื่องที่อยู่อาศัย มีความต้องการที่จะให้ผู้ประกอบการจ่ายเงินคืนทั้งหมด มากที่สุด ตามด้วย ให้ผู้ประกอบการจ่ายค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ย สำหรับผู้ที่เลือกข้อนี้ อธิบายได้ว่า คิดว่าตัวเองเสียโอกาสในการใช้เงินในช่วงที่ตัวเองผ่อนชำระเงินค่างวดกับผู้ประกอบการเป็นช่วงที่ ดอกเบี้ยเงินฝากของธนาคารพาณิชย์มีอัตราที่สูง เป็นที่น่าสังเกตว่า ผู้ที่มาร้องเรียนเลือก ข้อเปลี่ยนที่อยู่อาศัยให้ใหม่ในโครงการน้อยที่สุด ซึ่งถ้าผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ต้องการที่อยู่อาศัยจริงน่าที่จะเลือกข้อนี้ นอกจากนี้ ยังเลือกข้อกำหนดระยะเวลาแน่นอนในการแก้ไขปัญหา น้อยเหมือนกัน วิเคราะห์ได้ว่า ผู้ที่มาร้องเรียนต้องการเงินคืนมากที่สุด

ตารางที่ 3-32 ความต้องการของผู้ซื้อที่ต้องการเงินที่จ่ายไปทั้งหมดจำแนกตามวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย

วัตถุประสงค์	เงินที่ผู้ซื้อจ่ายไปทั้งหมด	
	จำนวน	ร้อยละ
เป็นบ้านหลังแรก	147	68.4
เป็นบ้านหลังที่ 2	18	8.4
ซื้อให้บุตรหลาน	12	5.6
ซื้อเพื่อเก็งกำไร	27	12.6
ใช้เป็นสำนักงาน	11	5.1
อื่นๆ	-	-
รวม	215	100

ผู้ซื้อที่มีวัตถุประสงค์ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นบ้านหลังแรก ต้องการเงินคืนมากที่สุด ตามด้วย ผู้ซื้อเพื่อเก็งกำไร เป็นบ้านหลังที่ 2 ซื้อให้บุตรหลาน และใช้เป็นสำนักงานตามลำดับ เมื่อวิเคราะห์จากตัวเลือกของวัตถุประสงค์ในกลุ่มผู้ที่ไม่ได้ต้องการที่อยู่อาศัยอย่างแท้จริง จะเห็นได้อย่างชัดเจนว่า จะเรียงตามลำดับความสำคัญในการใช้ที่อยู่อาศัย กล่าวคือ ผู้ที่ซื้อเพื่อเก็งกำไรจะมาเป็นอันดับหนึ่งที่ต้องการเงินคืน เนื่องจากไม่มีความจำเป็นในการใช้ที่อยู่อาศัย และ ผู้ที่ซื้อเพื่อเป็นสำนักงานเป็นอันดับสุดท้าย อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่าสังเกตว่า ผู้ที่เลือกซื้อเป็นบ้านหลังแรกเป็นผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยจริงกลับต้องการเงินคืนมากที่สุด แสดงให้เห็นว่าเมื่อมาร้องเรียนต่อ สคบ. ตอนนี้มีได้มีความต้องการได้ที่อยู่อาศัยแล้ว ต้องการเงินคืนมากกว่า

ตารางที่ 3-33 ความต้องการของผู้ซื้อที่ต้องการให้กำหนดระยะเวลาแน่นอนในการแก้ปัญหา  
จำแนกตามวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย

วัตถุประสงค์	กำหนดระยะเวลาแน่นอนในการแก้ปัญหา	
	จำนวน	ร้อยละ
เป็นบ้านหลังแรก	25	51
เป็นบ้านหลังที่2	-	-
ซื้อให้บุตรหลาน	-	-
ซื้อเพื่อเก็งกำไร	24	49
ใช้เป็นสำนักงาน	-	-
อื่นๆ	-	-
รวม	49	100

ความต้องการที่จะให้ผู้ประกอบการกำหนดระยะเวลาแน่นอนในการแก้ไขปัญหา นั้น พบเพียง สองกลุ่มเท่านั้นที่เลือกข้อนี้ คือ ผู้ซื้อที่ต้องการบ้านหลังแรก และ ผู้ซื้อเพื่อเก็งกำไร มีอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกัน สามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้ ผู้ซื้อที่ต้องการเป็นบ้านหลังแรกและเลือกตอบข้อนี้เป็นผู้ซื้อที่มีความต้องการอยากได้ที่อยู่อาศัยที่ตัวเองซื้อจริง และต้องการบ้านในทำเลที่ตนเลือก จึงยอมให้โอกาสแก่ผู้ประกอบการในการจัดการแก้ไขปัญหาต่างๆให้แล้วเสร็จ ส่วนผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการเก็งกำไรและเลือกข้อนี้ นั้น อธิบายได้ว่า ต้องการมารักษาสิทธิของตนในการครอบครองที่อยู่อาศัยนี้และคิดว่าที่อยู่อาศัยที่ตนเองซื้อยังมีกำไรและต้องการที่จะครอบครองไว้ แต่ต้องการให้ผู้ประกอบการแก้ไขปัญหาต่างๆให้แล้วเสร็จ จะเห็นได้ว่าอัตราส่วนมีความใกล้เคียงกัน อธิบายได้ว่า ผู้ที่เลือกข้อนี้เป็นผู้ที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยอยู่ โดยไม่มีความแตกต่างกันในเรื่องวัตถุประสงค์

ตารางที่ 3-34 ความต้องการของผู้ซื้อที่ต้องการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยหลังใหม่ในโครงการเดียวกัน  
จำแนกตามวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย

วัตถุประสงค์	เปลี่ยนที่อยู่อาศัยหลังใหม่ในโครงการเดียวกัน	
	จำนวน	ร้อยละ
เป็นบ้านหลังแรก	-	-
เป็นบ้านหลังที่2	-	-
ซื้อให้บุตรหลาน	-	-
ซื้อเพื่อเก็งกำไร	12	100
ใช้เป็นสำนักงาน	-	-
อื่นๆ	-	-
รวม	12	100

ความต้องการให้ผู้ประกอบการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยให้ใหม่ พบว่า มีผู้ซื้อที่เก็งกำไรเท่านั้น  
ที่เลือกซื้อนี้ อธิบายผลได้ว่า ความต้องการซื้อนี้ ไม่เป็นที่ต้องการของผู้ซื้อที่มีวัตถุประสงค์ที่  
ต้องการใช้ประโยชน์จากที่อยู่อาศัย เห็นได้ว่า ผู้ซื้อในกลุ่มอื่นๆก็ยังมีคามจำเป็นที่ยังต้องใช้ แต่ผู้  
ซื้อที่ซื้อเพื่อเก็งกำไร มิได้ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อใช้งาน แต่เพื่อการลงทุนระยะยาว ดังนั้นผลที่ได้จึงออก  
มาว่า มีเฉพาะผู้ที่เก็งกำไรเท่านั้นที่ต้องการเลือกซื้อนี้ กล่าวคือถึงแม้ว่า จะเป็นที่อยู่อาศัยหลังอื่น  
ในโครงการเดียวกัน ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการเดียวกันก็ยังสามารถยอมรับได้ เพราะถือว่าการซื้อ  
ที่อยู่อาศัยนี้เป็นการลงทุน และไม่ได้ขาดทุนแต่อย่างใด

ตารางที่ 3-35 ความต้องการของผู้ซื้อที่ต้องการให้จัดสร้างและซ่อมแซมให้ใหม่จำแนกตามวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย

วัตถุประสงค์	จัดสร้างและซ่อมแซมให้ใหม่	
	จำนวน	ร้อยละ
เป็นบ้านหลังแรก	41	62.1
เป็นบ้านหลังที่2	12	18.2
ซื้อให้บุตรหลาน	1	1.5
ซื้อเพื่อเก็งกำไร	1	1.5
ใช้เป็นสำนักงาน	-	-
อื่นๆ	11	16.7
รวม	66	100

ความต้องการให้ผู้ประกอบการจัดสร้างและซ่อมแซมให้เรียบร้อย ผู้ซื้อที่เลือกข้อนี้สามารถอธิบายได้ว่า เป็นผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยจริงๆ ผลที่ได้จากตารางจึงแสดงออกมาว่า ผู้ซื้อที่ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังแรก เลือกข้อนี้มากที่สุด แต่กลับไม่มีผู้ซื้อที่ซื้อเพื่อเป็นสำนักงานเลือกข้อนี้ แสดงว่า ผู้ซื้อที่ซื้อเพื่อสำนักงาน เมื่อเกิดปัญหาในการซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อสำนักงาน จะเลือกให้ผู้ประกอบการจ่ายเงินคืนเท่านั้น หรือไม่ก็จ่ายค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ย การที่ผลออกมาเป็นเช่นนี้ เนื่องจาก ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นสำนักงาน คิดในเชิงธุรกิจ จึงไม่ต้องการที่อยู่อาศัยไว้ แต่ต้องการเงินที่ลงทุนไปคืนมากกว่า

ตารางที่ 3-38 ความต้องการของผู้ซื้อที่ต้องการให้จ่ายค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ยจำแนกตามวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย

วัตถุประสงค์	จ่ายค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ย	
	จำนวน	ร้อยละ
เป็นบ้านหลังแรก	48	45.3
เป็นบ้านหลังที่2	-	-
ซื้อให้บุตรหลาน	11	10.4
ซื้อเพื่อเก็งกำไร	12	11.3
ใช้เป็นสำนักงาน	13	12.3
อื่นๆ	22	20.8
รวม	106	100

ความต้องการให้ผู้ประกอบการจ่ายค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ย พบว่า ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นบ้านหลังแรก เลือกชื่อนี้มากที่สุด ผลการวิเคราะห์ ก็เช่นเดียวกับ ความต้องการในข้อที่ให้ผู้ประกอบการจ่ายเงินคืนทั้งหมด ที่ว่า เป็นที่น่าสังเกตว่า ผู้ซื้อที่ต้องการที่อยู่อาศัยเป็นบ้านหลังแรก ควรที่จะต้องการที่อยู่อาศัยไว้ แต่กลับเลือกที่จะเอาเงินคืน และในข้อนี้ยังต้องการคืนพร้อมดอกเบี้ยอีกด้วย อธิบายผลได้ว่าผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังแรก ซึ่งน่าจะเป็นผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัย ได้เปลี่ยนวัตถุประสงค์ไปแล้ว อย่างไรก็ตาม ยังมีข้อที่น่าสังเกต ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่เลือกวัตถุประสงค์อื่นๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะตอบว่า ซื้อตามเพื่อน หรือเพื่อนชักชวน เลือกชื่อนี้ถึง 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.8 เมื่อดูจากตารางพบว่า ผู้ซื้อที่มีวัตถุประสงค์นี้ เลือกให้ผู้ประกอบการจ่ายค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ยมากที่สุด เนื่องจากผู้ซื้อกลุ่มนี้ถือว่าเป็นกลุ่มที่สามารถเรียกได้ว่า ซื้อเพื่อเก็งกำไรเช่นกัน แต่จุดประสงค์อาจจะยังไม่ชัดเจนนัก เมื่อที่อยู่อาศัยที่ซื้อประสบปัญหา จึงเลือกที่จะให้ผู้ประกอบการคืนเงินพร้อมดอกเบี้ย

### 3.4 ทักษะของผู้ร้องเรียน

ตารางที่ 3-37 แสดงความถี่ของความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างต่อสาเหตุของการเกิดปัญหา

สาเหตุของการเกิดปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
สภาพเศรษฐกิจถดถอย	157	43
ผู้ประกอบการบริหารโครงการผิดพลาด	30	8.2
ผู้ประกอบการมีเจตนาใช้ช่องโหว่ของกฎหมายเพื่อเอาเปรียบ	132	36.2
อื่นๆ	46	12.6
รวม	365	100

จากตาราง พบว่า ผู้ที่มาร้องเรียนส่วนใหญ่เห็นว่าสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้น เกิดจากสภาพเศรษฐกิจถดถอย ทำให้ผู้ประกอบการประสบปัญหาในการพัฒนาที่อยู่อาศัย โดยคิดเป็นร้อยละ 43 รองลงมาคือ ผู้ประกอบการมีเจตนาใช้ช่องโหว่ของกฎหมายเพื่อเอาเปรียบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 36.2 ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ตอบข้ออื่นๆส่วนใหญ่จะให้เหตุผลว่า ผู้ประกอบการเห็นแต่กำไรมากเกินไป ทำให้การพัฒนาที่อยู่อาศัยไม่ได้มาตรฐาน อธิบายผลได้ดังนี้ การที่ผู้ซื้อมาร้องเรียนส่วนใหญ่คิดว่าสาเหตุของปัญหาที่ตัวเองประสบเกิดจากสภาพเศรษฐกิจถดถอย เนื่องจาก ช่วงที่ผู้วิจัยเก็บข้อมูล เป็นช่วงปลายปี 2542 ซึ่งเป็นช่วงหลังจากเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ และ จะเห็นได้ว่าช่วงปีที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยสูงสุด แล้วมาร้องเรียนต่อ สคบ. ก็เป็นช่วงที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจพอดี ดังนั้น จึงวิเคราะห์ได้ว่า ผู้ซื้อเหล่านี้ก็ประสบปัญหาทางเศรษฐกิจเช่นเดียวกัน จึงมีความคิดเห็นว่าสาเหตุที่โครงการที่อยู่อาศัยเกิดปัญหาเนื่องจากผู้ประกอบการได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจเช่นกัน

แต่จากตารางนี้ มีข้อสังเกตว่า ผู้ที่มาร้องเรียนต่อ สคบ. คิดว่า สาเหตุการเกิดปัญหามาจากสาเหตุอื่นๆ ซึ่งสาเหตุที่ได้รับส่วนใหญ่ คือ ผู้ประกอบการคิดถึงแต่กำไรมากเกินไป ซึ่งมีอัตราส่วนร้อยละ 12.6 ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบต่อผู้ประกอบการ เมื่อนำมารวมกับสาเหตุ ผู้ประกอบการมีเจตนาใช้ช่องโหว่ของกฎหมายเพื่อเอาเปรียบ ซึ่งถือเป็นทัศนคติเชิงลบเช่นกัน จะได้เป็นอัตราส่วนร้อยละ 48.8 ซึ่งแสดงว่า ผู้ที่มาร้องเรียน มีทัศนคติในเชิงลบต่อผู้ประกอบการ ถึงครึ่งหนึ่ง และคิดว่าสาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหา เกิดจากผู้ประกอบการเอาเปรียบหรือผู้ประกอบการค้ากำไรเกินควร

ตารางที่ 3-38 แสดงความถี่ของปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย

ปัจจัยในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ	197	26.6
ทุนจดทะเบียน	58	7.8
สถาบันการเงินที่สนับสนุนโครงการ	99	13.3
กรรมสิทธิ์ในที่ดินของโครงการ	100	13.5
เงื่อนไขการชำระเงิน	142	19.2
รายละเอียดในการทำสัญญาซื้อขาย	95	12.8
อื่นๆ	48	6.4
รวม	739	100

กลุ่มผู้ที่มาร้องเรียน พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการมากที่สุดในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ตามด้วย เงื่อนไขการชำระเงิน อธิบายผลได้ว่า ผู้ที่มาร้องเรียนต่อ สคบ. เป็นผู้ที่ประสบปัญหามาแล้ว แต่ปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ก็ยังคงดูที่ชื่อเสียงของผู้ประกอบการเป็นสำคัญ และเงื่อนไขการชำระเงิน ก็เป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อ ปัจจัยที่ผู้ที่มาร้องเรียนให้ความสำคัญต่อมาเป็นเรื่อง กรรมสิทธิ์ในที่ดิน สถาบันการเงินที่สนับสนุน และ รายละเอียดในการทำสัญญาซื้อขาย ซึ่งมีความถี่ที่ใกล้เคียงกัน นอกจากนี้จากคำถามปลายเปิด กลุ่มตัวอย่างได้ระบุไว้ว่า ปัจจัยที่ซื้อที่อยู่อาศัย คือ ทำเลที่ตั้ง

ตารางที่ 3-39 แสดงความถี่และร้อยละของการบอกเล่าประสบการณ์แก่ผู้ที่กลุ่มตัวอย่างรู้จัก

การบอกเล่าประสบการณ์แก่ผู้ที่กลุ่มตัวอย่างรู้จัก	จำนวน	ร้อยละ
บอก	316	86.6
ไม่บอก	49	13.4
รวม	365	100

จากตารางแสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อที่ประสบปัญหาในการซื้อที่อยู่อาศัยตั้งใจจะบอกแก่ผู้ที่ตนเองรู้จักและกำลังจะตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 86.6 และเหตุผลที่จะบอกประสบการณ์นี้ให้ผู้อื่น ส่วนใหญ่จะให้ความเห็นว่า ไม่ต้องการให้ผู้อื่นประสบปัญหาและถูกเอาเปรียบอย่างตน



เอง การที่ผลออกมาเช่นนี้สามารถวิเคราะห์ผลได้ว่า ผู้ซื้อที่ประสบปัญหาการซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่จะบอกประสบการณ์ที่ตนเองประสบให้กับ บุคคลอื่นซึ่ง จากผลที่ได้มาว่า ผู้ซื้อครึ่งหนึ่งมีทัศนคติเชิงลบต่อผู้ประกอบการ การที่ผลออกมาเช่นนี้ทำให้ ผู้ซื้อที่กำลังคิดจะซื้อส่วนใหญ่ก็จะมีทัศนคติเชิงลบต่อผู้ประกอบการ ซึ่งไม่เป็นผลดีต่อผู้ประกอบการและการพัฒนาที่อยู่อาศัย

### 3.5 ความคิดเห็นของผู้ซื้อต่อมาตรการแก้ไขปัญหา

ตารางที่ 3-40 แสดงค่าเฉลี่ยคะแนนความคิดเห็นของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยต่อมาตรการสัญญามาตรฐานมาตรฐานสัญญามาตรฐาน

มาตรการสัญญามาตรฐาน	ค่าเฉลี่ย
ผู้ซื้อส่วนใหญ่ไม่มีความรู้เรื่องกฎหมายทำให้ผู้ประกอบการเอาเปรียบ	4.5
การใช้สัญญามาตรฐานเป็นการลดความเสี่ยงให้ผู้ซื้อ	4.3
ปัจจุบันปัญหาเกิดจากผู้ซื้อไม่ได้รับความเป็นธรรมในการทำสัญญา	4.1
ผู้ซื้อมีความเชื่อมั่นในตัวผู้ประกอบการมากกว่าการใช้สัญญามาตรฐาน	2.2
สัญญามาตรฐานไม่สามารถป้องกันได้ถ้าผู้ประกอบการเจตนาจะโกงหรือเอาเปรียบ	2.8

จากตารางที่ 3-40 ผลของค่าเฉลี่ย มีความหมายดังต่อไปนี้

0.0 ถึง 1.0 ไม่เห็นด้วย

1.1 ถึง 2.0 ไม่ค่อยเห็นด้วย

2.1 ถึง 3.0 ไม่แน่ใจ

3.1 ถึง 4.0 เห็นด้วย

4.1 ถึง 5.0 เห็นด้วยมาก

ผลที่ได้จากการวิเคราะห์สามารถอธิบายได้ดังนี้

ผู้ซื้อเห็นด้วยมากที่ผู้ซื้อส่วนใหญ่ไม่มีความรู้เรื่องกฎหมายทำให้ผู้ประกอบการเอาเปรียบ และเห็นด้วยว่าการใช้สัญญามาตรฐานเป็นการลดความเสี่ยงให้ผู้ซื้อ อีกทั้งคิดว่าปัจจุบันปัญหาของการซื้อที่อยู่อาศัยเกิดจากผู้ซื้อไม่ได้รับความเป็นธรรมในการทำสัญญา แต่ก็ยังไม่แน่ใจในตัวสัญญามาตรฐานและไม่แน่ใจว่าการใช้สัญญามาตรฐานจะป้องกันไม่ให้ผู้ประกอบการเอาเปรียบได้

ตารางที่ 3-41 แสดงค่าเฉลี่ยคะแนนความคิดเห็นของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยต่อมาตรการชำระเงินผ่านบุคคลที่สาม

มาตรการชำระเงินผ่านบุคคลที่สาม	ค่าเฉลี่ย
Escrow ทำให้การซื้อที่อยู่อาศัยเป็นระบบมากขึ้น	3.8
Escrow ทำให้ผู้ซื้อมั่นใจว่าจะได้รับเงินดาวน์คืน หากโครงการประสบปัญหา	3.7
Escrow ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถนำเงินดาวน์ไปใช้ใช้อื่น	3.5
Escrow ช่วยกลั่นกรองคุณภาพของผู้ประกอบการ	3.6
Escrow ทำให้ค่าใช้จ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้น	2.9
Escrow ทำให้จำนวนผู้ประกอบการลดลง ทำให้การแข่งขันในตลาดน้อยลง	2.2
บุคคลที่สามอาจจะไม่มีความยุติธรรม	2.7
การผ่อนดาวน์กับผู้ประกอบการโดยตรงยืดหยุ่นกว่าผ่อนกับบุคคลที่สาม	3.0

จากตารางที่ 3-41 ผลของค่าเฉลี่ย มีความหมายดังต่อไปนี้

0.0 ถึง 1.0 ไม่เห็นด้วย

1.1 ถึง 2.0 ไม่ค่อยเห็นด้วย

2.1 ถึง 3.0 ไม่แน่ใจ

3.1 ถึง 4.0 เห็นด้วย

4.1 ถึง 5.0 เห็นด้วยมาก

ผู้ซื้อเห็นด้วยกับระบบ ชำระเงินผ่านบุคคลที่สามว่าจะทำให้ระบบการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นระบบมากขึ้น และมั่นใจว่าผู้ประกอบการไม่สามารถนำเงินดาวน์ไปใช้ใช้อื่นได้ ในกรณีที่โครงการประสบปัญหาผู้ซื้อคิดว่าจะได้รับเงินดาวน์คืน ผู้ซื้อคิดว่าการใช้ระบบชำระเงินนี้จะทำให้ได้ผู้ประกอบการที่มีคุณภาพขึ้น แต่ผู้ซื้อก็ไม่แน่ใจว่าการใช้ระบบชำระเงินผ่านบุคคลที่สาม อาจจะทำให้ค่าใช้จ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น และไม่แน่ใจว่าบุคคลที่สามจะมีความยุติธรรม

ตารางที่ 3-42 แสดงค่าเฉลี่ยคะแนนความคิดเห็นของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยต่อมาตรการเปิดให้จองที่อยู่อาศัยต่อเมื่อโครงการแล้วเสร็จหรือเสร็จสมบูรณ์

มาตรการเปิดให้จองที่อยู่อาศัยต่อเมื่อโครงการแล้วเสร็จหรือเสร็จสมบูรณ์	ค่าเฉลี่ย
มาตรการนี้ช่วยลดความเสี่ยงในการซื้อที่อยู่อาศัย	4.1
มาตรการนี้ทำให้ได้ผู้ประกอบการที่มีฐานะทางการเงินมั่นคง	3.9
มาตรการนี้ช่วยให้ตัดสินใจซื้อได้เร็ว เพราะสามารถตรวจสอบความเรียบร้อยและมาตรฐานที่อยู่อาศัยได้	3.8
มาตรการนี้ทำให้ต้นทุนผู้ประกอบการสูงขึ้น ราคาที่อยู่อาศัยจะสูงขึ้นมาก	2.6
มาตรการนี้ทำให้จำนวนผู้ประกอบการลดลง ทำให้การแข่งขันในตลาดน้อยลง	2.2
มาตรการนี้ทำให้ระยะเวลาในการผ่อนคาวมนี้น้อย และต้องชำระเงินเป็นจำนวนมากในแต่ละงวด	2.3

จากตารางที่ 3-42 ผลของค่าเฉลี่ย มีความหมายดังต่อไปนี้

0.0 ถึง 1.0 ไม่เห็นด้วย

1.1 ถึง 2.0 ไม่ค่อยเห็นด้วย

2.1 ถึง 3.0 ไม่แน่ใจ

3.1 ถึง 4.0 เห็นด้วย

4.1 ถึง 5.0 เห็นด้วยมาก

ผู้ซื้อเห็นด้วยว่าการใช้มาตรการเปิดให้จองที่อยู่อาศัยได้ก็ต่อเมื่อสร้างเสร็จหรือเกือบเสร็จ จะช่วยลดความเสี่ยงให้กับผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ทำให้ได้ผู้ประกอบการที่มีฐานะทางการเงินมั่นคง และทำให้สามารถตรวจสอบความเรียบร้อยของที่อยู่อาศัยได้ ทำให้ช่วยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยได้เร็วขึ้น

ตารางที่3-43 แสดงค่าเฉลี่ยความคิดเห็นในแต่ละมาตรการ

มาตรการการแก้ไขปัญหา	ค่าเฉลี่ย
สัญญามาตรฐาน	3.58
ระบบชำระเงินผ่านคนกลาง	3.10
มาตรการเปิดให้จองที่อยู่อาศัยต่อเมื่อโครงการแล้วเสร็จหรือเสร็จสมบูรณ์	3.30

จากตารางที่ 4-12 ผลของค่าเฉลี่ย มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

0.0 ถึง 1.0 ไม่เห็นด้วย

1.1 ถึง 2.0 ไม่ค่อยเห็นด้วย

2.1 ถึง 3.0 ไม่แน่ใจ

3.1 ถึง 4.0 เห็นด้วย

4.1 ถึง 5.0 เห็นด้วยมาก

มาตรการทั้งสาม กลุ่มตัวอย่างเห็นด้วยทั้งสามมาตรการ แต่จะเห็นได้ว่า สัญญามาตรฐานมีคะแนนค่าเฉลี่ยสูงสุด ตามด้วย มาตรการเปิดให้จองที่อยู่อาศัยต่อเมื่อโครงการแล้วเสร็จหรือเสร็จสมบูรณ์ และ ระบบชำระเงินผ่านคนกลางเป็นแนวทางที่กลุ่มตัวอย่างให้คะแนนน้อยที่สุด