

LEVEL OF IMPORTANCE OF FACTORS AFFECTING TO PURCHASING DECISIONS PREOWNED DETACHED HOUSE

Warakorn LIKITANUPAK^{1*} and Prachya SUJARITTHAM¹

1 Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University, Thailand; warakorn@ap.tu.ac.th
(Corresponding Author)

ARTICLE HISTORY

Received: 24 November 2023

Revised: 13 December 2023

Published: 25 December 2023

ABSTRACT

Main objective of this research is analyzing the importance of factors affecting to purchasing decisions preowned detached house which specific study area in Lam Luk Kam district, Pathum Thani Province with modified analytical hierarchy process (modified AHP). The main factors in the analysis were price and product. It was found that the price factor had a weight of up to 63.4 percent, which is almost twice as much as the product factor. Moreover, when analyzed into the price's secondary factors, it was found that the first three most important factors are 1) cheaper than new houses in the same location, 2) the selling price is appropriate, 3) the price can be negotiated. In addition, when analyzing product's secondary factors were also found to location factors are more important than the houses' physical factors. Finally, deciding to purchase a preowned detached house In Lam Luk Ka district, Pathum Thani province depends on the price must be competitive with new houses in the same location. It must also be appropriate to the physical characteristics of the house in the feelings of those making the purchase decision.

Keywords: Preowned Detached House, Purchasing Decision, Modified AHP

CITATION INFORMATION: Likitanupak, W. & Sujarittam, P. (2023). Level of Importance of Factors Affecting to Purchasing Decisions Preowned Detached House. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 1(12), 5

ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ บ้านเดี่ยวมือสอง

วรกร ลิขิตอนุภาค^{1*} และ ปรัชญา สุจริตธรรม¹

1 คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์; warakorn@ap.tu.ac.th (ผู้ประพันธ์
บรรณกิจ)

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้ทำการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวมือสอง โดยทำการศึกษาเป็นกรณีเฉพาะในเขตอำเภอสาละลูกกา จังหวัดปทุมธานี ด้วยกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ประยุกต์ (modified AHP) โดยใช้ปัจจัยหลักในการวิเคราะห์ คือ ราคา และ ผลตอบแทน ซึ่งพบว่า ปัจจัยด้านราคามีค่าน้ำหนักความสำคัญมากถึงร้อยละ 63.4 ซึ่งมากกว่าปัจจัยด้านผลตอบแทนถึงเกือบสองเท่า และเมื่อวิเคราะห์ลงไปปัจจัยย่อยด้านราคาพบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ 1) ราคาถูกกว่าบ้านใหม่ในทำเลเดียวกัน 2) ราคาขายมีความเหมาะสม 3) ราคาสามารถเจรจาต่อรองได้ นอกจากนี้เมื่อวิเคราะห์ ปัจจัยย่อยทางด้านผลตอบแทนยังพบว่า ปัจจัยทางด้านทำเลที่ตั้ง มีความสำคัญมากกว่าปัจจัยทางด้านคุณลักษณะของตัวบ้าน ทั้งนี้สามารถกล่าวโดยสรุปได้ว่าการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวมือสอง ในเขตอำเภอสาละลูกกา จังหวัดปทุมธานี ขึ้นอยู่กับ ราคาต้องแข่งขันได้กับบ้านใหม่ในทำเลเดียวกัน อีกทั้งต้องมีความเหมาะสมกับลักษณะทางกายภาพของบ้านในความรู้สึกของผู้ตัดสินใจซื้อด้วย

คำสำคัญ: บ้านเดี่ยวมือสอง, การตัดสินใจซื้อ, ลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ประยุกต์

ข้อมูลการอ้างอิง: วรกร ลิขิตอนุภาค และ ปรัชญา สุจริตธรรม. (2566). ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ บ้านเดี่ยวมือสอง. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 1(12), 5

บทนำ

ด้วยราคาที่ดิน ค่าวัสดุก่อสร้าง รวมถึงค่าแรงขั้นต่ำที่มีการปรับสูงขึ้น ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย จึงเป็นเหตุให้บ้านใหม่ที่อยู่ใกล้ตลาดมีราคาขายสูงขึ้นไปตามกัน บ้านมือสองจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจที่อัตราการเติบโตมีแนวโน้มลดลงเรื่อยมาตั้งแต่ปลายปี 2564 (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2566) โดยงานวิจัยนี้เลือกศึกษาเฉพาะกรณีพื้นที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี ซึ่งมีพื้นที่ติดต่อกันและขยายตัวต่อเนื่องมาจากกรุงเทพมหานคร มีความต้องการที่อยู่อาศัยในทำเลนั้นมากขึ้น ส่งผลให้ราคาที่ดินในจังหวัดปทุมธานีเพิ่มขึ้นประมาณ ร้อยละ 7.12 (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2564) ทั้งนี้เมื่อย้อนดูข้อมูลในช่วงปี 2565 พบว่า บ้านเดี่ยวเป็นประเภทที่อยู่อาศัยมือสองที่มีการประกาศขายมากที่สุด และ จังหวัดปทุมธานี มีมูลค่าการประกาศขาย เกาะกลุ่มอยู่ใน 5 อันดับแรก นอกเหนือจากกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีส่วนแบ่งมูลค่าประกาศขายที่อยู่อาศัยมือสองประมาณ ร้อยละ 60 ของทั้งประเทศ

จากการตรวจสอบงานวิจัยที่ผ่านมาเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง พบว่า ส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ คือ ราคา และ ผลิตภณท์ เช่น งานวิจัยของ ปณธิกร์ หาดรักษกุล (2562) ทำการศึกษาเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวมือสองของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร หรือ งานวิจัยของ นิสานถ รักศิลป์ (2561) ซึ่งได้ทำการศึกษาลักษณะประชากรศาสตร์และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองของผู้บริโภค (4Cs) ที่สัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง ในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา เป็นต้น ดังนั้นในงานวิจัยนี้จึงกำหนดวัตถุประสงค์การศึกษาเพื่อหาความสำคัญของปัจจัยด้านราคาและผลิตภณท์เป็นการเฉพาะ

การทบทวนวรรณกรรม

ช่วงหลายปีที่ผ่านมาได้มีการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองในต่างพื้นที่ ต่างช่วงเวลา หลายงานวิจัยซึ่งพบความสอดคล้องของผลงานวิจัยว่า ปัจจัยด้านราคา และ ผลิตภณท์ เป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องด้านราคา และ ผลิตภณท์

ในปี 2553 รัชญา หลิมรัตน์ (2553) ทำการศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์ตลาดบ้านมือสองในกรุงเทพมหานคร โดยศึกษาเฉพาะปัจจัยด้านผลิตภณท์และราคา พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภณท์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากกว่าราคา โดยการที่สามารถเข้าอยู่ได้ทันทีเป็นปัจจัยที่สำคัญมาก ในขณะเดียวกัน จตุพร สุวัฒนางกูร (2553) ทำการศึกษาเกี่ยวกับบ้านมือสองในกรุงเทพมหานคร พบว่า ราคา และ ทำเลที่ตั้งมีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง โดยราคาต้องเหมาะสมกับสภาพบ้านและทำเลที่ตั้งด้วย ต่อมาในปี 2561 นิสานถ รักศิลป์ (2561) ได้ทำการศึกษาในประเด็นใกล้เคียงกันในพื้นที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ได้ผลการวิจัยที่แตกต่างจาก รัชญา หลิมรัตน์ (2553) แต่สอดคล้องกับงานวิจัยของ จตุพร สุวัฒนางกูร (2553) คือ ราคาสอดคล้องกับทำเลที่ตั้งมีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด นอกจากนี้ งานวิจัยของ ปณธิกร์ หาดรักษกุล (2562) เกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวมือสองในกรุงเทพมหานคร ยังพบว่า ราคามีความสำคัญที่สุดต่อการตัดสินใจซื้อ จะเห็นได้ว่า ราคาและผลิตภณท์เป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่ถูกกล่าวถึงเสมอมา ทั้งนี้ เมื่อศึกษาในรายละเอียดงานวิจัยเหล่านี้สามารถจำแนกปัจจัยทางด้านราคา และ ผลิตภณท์ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองได้ดัง ตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ปัจจัยด้านราคา และ ผลลัพธ์ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง

ปัจจัยด้านราคา	ปัจจัยด้านผลลัพธ์
1) ราคาขายมีความเหมาะสม	1) ทำเลที่ตั้ง
2) สามารถเจรจาต่อรองได้	2) ระยะทางจากรถไฟฟ้า
3) ราคาต่ำกว่าบ้านใหม่ในทำเลเดียวกัน	3) ระยะทางจากที่ทำงาน/โรงเรียน
4) ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายต่างๆ	4) สภาพความสมบูรณ์ของบ้าน
5) เงื่อนไขการชำระเงิน	5) สภาพแวดล้อมโดยรอบ (เพื่อนบ้าน)
6) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	6) ความพร้อมในการเช่าอยู่
7) ส่วนลดพิเศษ	7) คุณภาพวัสดุ
8) ค่าส่วนกลาง	8) รูปแบบบ้าน
9) ค่าผ่อนชำระรายเดือน	9) พื้นที่ใช้สอย
	10) เนื้อที่ดิน
	11) จำนวนห้องน้ำ
	12) จำนวนห้องนอน
	13) จำนวนที่จอดรถ
	14) สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ
	15) อายุบ้าน
	16) การวางทิศทางของบ้าน

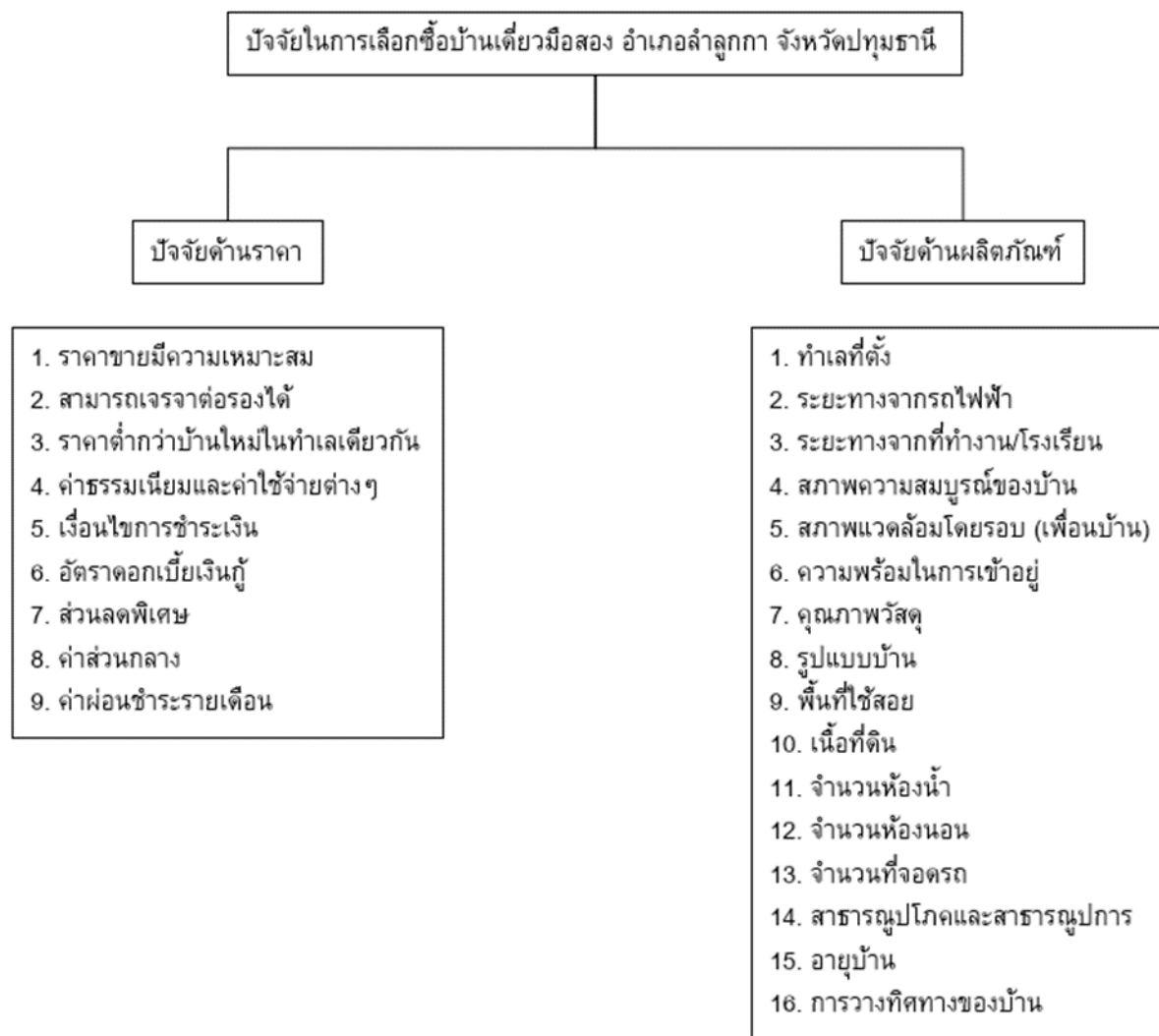
กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์

กระบวนการวิเคราะห์เชิงลำดับชั้น (Analytic Hierarchy Process: AHP) เป็นเป็นกระบวนการตัดสินใจรูปแบบหนึ่งซึ่งถูกพัฒนาโดย Thomas L. Saaty (1980) กระบวนการนี้จะสร้างรูปแบบการตัดสินใจเป็นลำดับชั้นและนำข้อมูลที่ได้จากผู้เชี่ยวชาญที่ทำการเปรียบเทียบความสำคัญของแต่ละปัจจัยเป็นรายค่าวิเคราะห์สรุปทางเลือกที่เหมาะสมที่สุดในรูปของแผนภูมิตามลำดับชั้น และกำหนดค่าของการวินิจฉัยเปรียบเทียบปัจจัยต่างๆ รวมถึงนำค่าเหล่านั้นมาคำนวณเพื่อพิจารณาว่าปัจจัยและทางเลือกใดมีค่าลำดับความสำคัญสูงที่สุดจึงเป็นกระบวนการที่ใช้งานง่าย รวมถึงเป็นกระบวนการตัดสินใจที่มีเหตุผลที่ได้รับการยอมรับระดับสากล (วิฑูรย์ ดันศิริคงคล, 2542)

สำหรับงานวิจัยนี้ได้ทำการประยุกต์จากขั้นตอนปกติ โดยให้ผู้ตอบแบบสอบถามประเมินระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยเทียบกันเป็นรายคู่จากนั้นผู้วิจัยจึงนำผลเปรียบเทียบรายคู่เหล่านั้นของแต่ละข้อมูลมาหาค่าเฉลี่ย เรียกวิธีการนี้ว่ากระบวนการวิเคราะห์เชิงลำดับชั้นแบบประยุกต์ (Modified Analytical Hierarchy Process: Modified AHP)

กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรมและกระบวนการวิเคราะห์เชิงลำดับชั้นแบบประยุกต์ (Modified Analytical Hierarchy Process: Modified AHP) สามารถเขียนสรุปกรอบแนวคิดการวิจัยได้ตามภาพที่ 1



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นเชิงปริมาณ เก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามในช่วงปี 2565 จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 35 คน ซึ่งเป็นขนาดกลุ่มตัวอย่างที่เกินกว่า 30 ตัวอย่าง ซึ่งเป็นค่าต่ำสุดที่สามารถสร้างโค้งปกติได้ Student (1908) โดยให้ผู้ตอบแบบสอบถามประเมินระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยเทียบกันเป็นรายคู่จากนั้นผู้วิจัยจึงนำผลเปรียบเทียบรายคู่ของของแต่ละข้อมูลมาหาค่าเฉลี่ย

ผลการวิจัย

เมื่อนำข้อมูลการให้ความสำคัญของปัจจัยหลัก และ ปัจจัยรองในการตัดสินใจซื้อบ้าน ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 35 ชุดมาวิเคราะห์แล้วพบว่า ปัจจัยด้านราคามีความสำคัญมากกว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ในสัดส่วนร้อยละ 63.4 และ 36.6 ตามลำดับ

สำหรับผลการวิเคราะห์ปัจจัยรองด้านผลิตภัณฑ์ทั้ง 16 ปัจจัย พบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญ 5 อันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้ง โครงการ ระยะทางจากรถไฟฟ้า เนื้อที่ดิน ระยะทางจากที่ทำงาน/โรงเรียน และ ความพร้อมในการเข้าอยู่ ตามลำดับ

โดยมีรายละเอียดค่าน้ำหนักความสำคัญ ดังตารางที่ 2 นอกจากนี้ยังได้มีการตรวจสอบความสอดคล้องของปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ (Consistency Ratio: C.R.) มีค่าเท่ากับ 0.04 จึงถือได้ว่าการให้ข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์มีความสอดคล้องกัน

ตารางที่ 2 ลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ลำดับ	ปัจจัยด้านราคา	ค่าน้ำหนักความสำคัญ (ร้อยละ)
1	ทำเลที่ตั้ง	14.19
2	ระยะทางจากรถไฟฟ้า	9.50
3	เนื้อที่ดิน	8.38
4	ระยะทางจากที่ทำงาน/โรงเรียน	7.37
5	ความพร้อมในการเช่าอยู่	7.00
6	สภาพความสมบูรณ์ของบ้าน	6.87
7	คุณภาพวัสดุ	6.66
8	สภาพแวดล้อมโดยรอบ (เพื่อบ้าน)	6.53
9	พื้นที่ใช้สอย	5.93
10	สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ	5.29
11	รูปแบบบ้าน	4.54
12	จำนวนห้องนอน	3.92
13	อายุบ้าน	3.92
14	จำนวนที่จอดรถ	3.50
15	การวางทิศทางของบ้าน	3.34
16	จำนวนห้องน้ำ	3.08

ผลกรวิเคราะห์ปัจจัยรองด้านราคาทั้ง 9 ปัจจัย พบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญ 5 อันดับแรก คือ ราคาต่ำกว่าบ้านใหม่ในทำเลเดียวกัน ราคาขายมีความเหมาะสม สามารถเจรจาต่อรองได้ ส่วนลดพิเศษ และ เงื่อนไขการชำระเงิน ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดค่าน้ำหนักความสำคัญ ดังตารางที่ 3 นอกจากนี้ยังได้มีการตรวจสอบความสอดคล้องของปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ (Consistency Ratio: C.R.) มีค่าเท่ากับ 0.03 จึงถือได้ว่าการให้ข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์มีความสอดคล้องกัน

ตารางที่ 3 ลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา

ลำดับ	ปัจจัยด้านราคา	ค่าน้ำหนักความสำคัญ (ร้อยละ)
1	ราคาต่ำกว่าบ้านใหม่ในทำเลเดียวกัน	16.62
2	ราคาขายมีความเหมาะสม	16.45
3	สามารถเจรจาต่อรองได้	15.08
4	ส่วนลดพิเศษ	10.17
5	เงื่อนไขการชำระเงิน	10.01
6	อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	9.35
7	ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายต่างๆ	8.81
8	ค่าผ่อนชำระรายเดือน	7.60
9	ค่าส่วนกลาง	5.91

เมื่อนำค่าความสำคัญของปัจจัยหลักมาถ่วงน้ำหนักร่วมกับค่าความสำคัญของปัจจัยรอง สามารถเรียงลำดับความสำคัญของทั้ง 25 ปัจจัย ได้ ดังนี้

ตารางที่ 4 ลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา

ลำดับ	ปัจจัยหลัก	ปัจจัย	ค่าน้ำหนักความสำคัญ (ร้อยละ)
1	ราคา	ราคาต่ำกว่าบ้านใหม่ในทำเลเดียวกัน	10.54
2	ราคา	ราคาขายมีความเหมาะสม	10.43
3	ราคา	สามารถเจรจาต่อรองได้	9.56
4	ราคา	ส่วนลดพิเศษ	6.45
5	ราคา	เงื่อนไขการชำระเงิน	6.35
6	ราคา	อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	5.93
7	ราคา	ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายต่างๆ	5.59
8	ผลิตภัณฑ์	ทำเลที่ตั้ง	5.19
9	ราคา	ค่าผ่อนชำระรายเดือน	4.82
10	ราคา	ค่าส่วนกลาง	3.75
11	ผลิตภัณฑ์	ระยะทางจากรถไฟฟ้า	3.48
12	ผลิตภัณฑ์	เนื้อที่ดิน	3.07
13	ผลิตภัณฑ์	ระยะทางจากที่ทำงาน/โรงเรียน	2.70
14	ผลิตภัณฑ์	ความพร้อมในการเข้าอยู่	2.56
15	ผลิตภัณฑ์	สภาพความสมบูรณ์ของบ้าน	2.51
16	ผลิตภัณฑ์	คุณภาพวัสดุ	2.44
17	ผลิตภัณฑ์	สภาพแวดล้อมโดยรอบ (เพื่อบ้าน)	2.39
18	ผลิตภัณฑ์	พื้นที่ใช้สอย	2.17
19	ผลิตภัณฑ์	สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ	1.94
20	ผลิตภัณฑ์	รูปแบบบ้าน	1.66
21	ผลิตภัณฑ์	จำนวนห้องนอน	1.43
22	ผลิตภัณฑ์	อายุบ้าน	1.43
23	ผลิตภัณฑ์	จำนวนที่จอดรถ	1.28
24	ผลิตภัณฑ์	การวางทิศทางของบ้าน	1.22
25	ผลิตภัณฑ์	จำนวนห้องน้ำ	1.13

สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

จากตารางที่ 4 จะเห็นว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวมือสองอำเภอลำลูกกาจังหวัดปทุมธานี อยู่ในกลุ่มปัจจัยหลักด้านราคาทั้งสิ้น มีค่าความสำคัญรวมกันมากถึงร้อยละ 43.32 แต่เมื่อพิจารณาปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์จะพบข้อสังเกตว่า กลุ่มปัจจัยที่เกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง ระยะทางจากรถไฟฟ้า และ ระยะทางจากที่ทำงาน/โรงเรียน สามปัจจัยนี้รวมกันมีค่าความสำคัญถึง 11.37 ซึ่งมากกว่าปัจจัย ราคาต่ำกว่าบ้านใหม่ในทำเลเดียวกัน ที่มีสำคัญที่สุดอยู่เล็กน้อย ดังนั้นจึงอาจกล่าวโดยสรุปได้ว่า ทำเลที่ตั้งยังเป็นปัจจัยสำคัญที่การเลือกที่อยู่อาศัย และสำหรับเฉพาะบ้านมือสอง การตั้งราคาต้องแข่งขันได้กับบ้านใหม่ในทำเลเดียวกัน อีกทั้งต้องมีความเหมาะสมกับลักษณะทางกายภาพของบ้านในความรู้สึกของผู้ตัดสินใจซื้อด้วย ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ รัชญา หลิมรัตน์ (2553) และ ปณิธิ์

หาดรักษกุล (2562) ที่พบว่า ราคาบ้านมือสองควรถูกกว่าบ้านมือหนึ่งมากในทำเลเดียวกัน อีกทั้งยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ จตุพร สุวัฒนางกูร (2553) พบว่า ในการเลือกซื้อบ้านมือสองผู้ซื้อให้ความสำคัญกับปัจจัยราคากับสภาพทางกายภาพต้องมีความสอดคล้องกันมากที่สุด

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ผลที่ได้จากงานวิจัยนี้ยังมีแง่มุมที่น่าสนใจให้ทำการศึกษาต่อได้ โดยอาจนำปัจจัยที่มีค่าความสำคัญสูงมาศึกษาต่อยอด เช่น ราคาของบ้านมือสองกับบ้านใหม่ในทำเลเดียวกันต้องแตกต่างกันเท่าไรจึงจะส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อ หรือ ลักษณะทางกายภาพของบ้านแต่ละประเด็นส่งผลต่อราคามือสองอย่างไรบ้าง เป็นต้น

เอกสารอ้างอิง

- วิฑูรย์ ดันศิริคงคล. (2542). *AHP กระบวนการตัดสินใจที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในโลก*. กรุงเทพฯ: กราฟฟิค แอนด์ปริ้นติ้ง.
- จตุพร สุวัฒนางกูร. (2553). *ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสอง ในกรุงเทพมหานคร*. สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- นิตานาถ รักศิลป์. (2560). *ลักษณะประชากรศาสตร์และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองของผู้บริโภค (4Cs) ที่สัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง ในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา*. สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะบริหารธุรกิจ สาขาบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- ปณิธิ หาดรักษกุล. (2562). *การศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวมือสองของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร*. สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สาขาวิศวกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- รัชญา หลิมรัตน์. (2553). *กลยุทธ์การตลาด ศึกษาเฉพาะปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และราคาของบ้านมือสอง ประเภทบ้านเดี่ยว บริเวณกรุงเทพมหานครและปริมณฑล*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สาขานวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2566). *ผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศ ไตรมาสที่ 3/2566*. สืบค้นจาก https://www.nesdc.go.th/ewt_dl_link.php?nid=13214&filename=qgdp_page (30 พฤศจิกายน 2566).
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์(REIC). (2564). *ที่ดิน ปทุมฯ-กทม.-ปากน้ำ ราคาพุ่ง ระเบิดหวูดรถไฟฟ้าสายสีเขียว-สีทอง*. สืบค้นจาก <https://www.reic.or.th/News/RealEstate/452903> (26 กันยายน 2565).
- Student. (1908). The Probable error of a mean. *Biometrika*, 6(1), 1-25.

Data Availability Statement: The raw data supporting the conclusions of this article will be made available by the authors, without undue reservation.

Conflicts of Interest: The authors declare that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

Publisher's Note: All claims expressed in this article are solely those of the authors and do not necessarily represent those of their affiliated organizations, or those of the publisher, the editors and the reviewers. Any product that may be evaluated in this article, or claim that may be made by its manufacturer, is not guaranteed or endorsed by the publisher.



Copyright: © 2023 by the authors. This is a fully open-access article distributed under the terms of the Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0).