



ความเป็นมาและสาระสำคัญ

ตลาดบ้านมือสอง ในประเทศไทยนั้นเป็นตลาดที่มีการพัฒนาการควบคู่กับตลาดที่อยู่อาศัย มาตลอดระยะเวลา 30 ปี เนื่องจากประชากรได้มีการเพิ่มจำนวนขึ้นเรื่อยๆ ทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นเป็นเงาตามตัว ซึ่งมีการขยายตัวทางเศรษฐกิจเป็นปัจจัยสำคัญที่ดึงดูดทำให้ประชากรจากในแหล่งต่างๆเข้ามาอยู่อาศัยและหางานทำในเขตเมือง โดยเฉพาะการปรับเปลี่ยนโครงสร้างทางเศรษฐกิจของไทยจากเกษตรกรรมสู่อุตสาหกรรม ยิ่งส่งผลให้เกษตรกรเปลี่ยนอาชีพจากเกษตรกรรมเข้าสู่แหล่งงานอุตสาหกรรม

ทั้งนี้จากสถิติประชากรของสำนักงานกลางทะเบียนราษฎร กรมการปกครอง จำนวนประชากรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล นับจากปี 2533 -2541 เพิ่มขึ้นจาก 8.538 ล้านคนเป็น 9.244 ล้านคน โดยแยกเป็นเฉพาะกรุงเทพมหานคร เพิ่มจาก 5.546 ล้านคนในปี 2533 มาเป็น 5.618 ล้านคนในปี 2541 ในส่วนของ 5 จังหวัดปริมณฑล ได้แก่ นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร นครปฐม ในปี 2533 มีจำนวนประชากรทั้งสิ้น 2.991 ล้านคน เพิ่มขึ้นเป็น 3.632 ล้านคน ในปี 2541'

นอกเหนือจากสถิติประชากรดังที่เห็นข้างต้นแล้ว ยังมีประชากรอีกจำนวนมากที่ย้ายเข้ามาอาศัยอยู่ในเมืองใหญ่ โดยไม่ได้แจ้งการย้ายถิ่นฐานอย่างถูกต้อง ซึ่งมีทั้งประชากรที่มีรายได้ต่ำ ย้ายเข้ามาเพื่อใช้แรงงานแลกรายได้ และประชากรที่เข้าศึกษาในกรุงเทพมหานคร เมื่อจบการศึกษาแล้วก็ยังคงอยู่ทำงานต่อไป จนกระทั่งมีการตั้งครอบครัว ดังนั้น ความต้องการที่อยู่อาศัยจึงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

ความต้องการที่อยู่อาศัยนั้น จะเปลี่ยนแปลงลักษณะ รูปแบบและราคาที่อยู่อาศัยที่ต้องการไปตามปัจจัยทางเศรษฐกิจ ค่านิยมและความจำเป็นในชีวิต ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเป็นหลังแรก จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีพื้นที่ใช้สอยน้อย มีราคาถูกเหมาะกับรายได้ของผู้กำลังสร้างตัว ยังมีรายได้ต่ำและครอบครัวยังมีสมาชิกเพียงไม่เกิน 3 คน แต่เมื่อมีรายได้ครอบครัวสูงขึ้น ย่อมมีความต้องการคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยที่กว้างขวาง สะดวกสบาย ทำเลเหมาะสม ราคาสูงขึ้น และยังมีรายได้สูงขึ้น ความต้องการจะเปลี่ยนไปเรื่อยๆ ทำให้เกิดการโยกย้ายที่อยู่อาศัยใหม่ที่ดีกว่า ขณะเดียวกัน บ้านเก่าที่เคยอาศัยอยู่ ก่อนเปลี่ยนที่อยู่อาศัยจะกลายเป็นบ้านมือสองที่ต้องถูกขายออกไปให้กับผู้ที่เริ่ม

' สมถวิล แซ่ลี, "ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ".(วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเคหกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539), หน้า1.

ครอบครัวใหม่รายใหม่ที่เข้าสู่วงจร การเปลี่ยนที่อยู่อาศัยตามปัจจัยทางเศรษฐกิจทดแทนกันไปเรื่อยๆ²

อย่างไรก็ตาม ในอดีต บ้านมือสองไม่ได้เป็นที่นิยมในตลาดมากนัก เนื่องจากมักถูกรังเกียจในเรื่องของประวัติบ้านและสภาพทรุดโทรม แต่นับจากปี 2533 ซึ่งเป็นช่วงเริ่มของเศรษฐกิจฟองสบู่ ตลาดหลักทรัพย์มีคนไทยเข้าไปซื้อขายทำกำไรระยะสั้นกันมาก คนไทยในเวลานั้นจึงมีรายได้สูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ธุรกิจสังหาริมทรัพย์รุ่งโรจน์มาก ราคาซื้อขายที่ดินและสิ่งก่อสร้างสูงขึ้นเป็นเท่าตัวต่อปี ที่อยู่อาศัยที่ผลิตออกมาสามารถปิดการขายได้ภายในหนึ่งเดือน ธนาคารปล่อยสินเชื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยไม่รอบคอบ ทำให้มีการเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ปีละไม่ต่ำกว่า 1 แสนหน่วย ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากคนมีรายได้เพิ่ม ความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น อีกปัจจัยหนึ่งนั้น เกิดขึ้นจากมีคนจำนวนมากที่เห็นความต้องการ ที่อยู่อาศัยมากและราคาซื้อขายที่สูงขึ้นตลอดเวลา จึงต้องการเข้าไปลงทุนซื้อที่อยู่อาศัย เพื่อนำไปขายเก็งกำไร ในระยะสั้นจากมูลค่าที่เพิ่มขึ้นในอนาคต โดยไม่ต้องการอยู่อาศัยจริง³

ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นนี้ขยายวงกว้างเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จนเมื่อเข้าสู่ช่วงปี 2538 ซึ่งเศรษฐกิจเริ่มซบเซาลงเป็นลำดับ ธุรกิจสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจแรกที่ได้รับผลกระทบทันที ที่อยู่อาศัยที่ผลิตออกมาใหม่ขายไม่ออก รวมทั้งกลุ่มเก็งกำไรก็ขายสินค้าไม่ออกเช่นกัน ส่งผลให้มีบ้านมือสองทยอยออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมากเป็นไปอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย และบ้านมือสองใหม่ที่ไม่เคยมีใครอยู่อาศัย อีกทั้งในช่วงปี 2540-2541 เศรษฐกิจตกต่ำอย่างหนัก มีคนเลิกจ้างนับล้านคน ในขณะที่มีภาระผ่อนที่อยู่อาศัย แต่ไม่มีแหล่งรายได้กระชั้นชิด ไม่สามารถผ่อนชำระได้ จึงถูกบังคับขายทอดตลาดโดยสถาบันการเงิน รวมทั้งผู้ที่ซื้อบ้านไว้บางส่วนจึงหยุดผ่อนชำระเงินค่างวด เพราะไม่แน่ใจว่าจะรับภาระต่อไปได้อีกหรือไม่⁴

ปริมาณอุปทานที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จแล้วเกิน 1 ปีในช่วงปี 2533 -2541 ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีจำนวนที่อยู่อาศัยทั้งสิ้น 1,132,333 หน่วย ที่ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์แล้วจำนวนทั้งสิ้น 786,596 หน่วย มีผู้ซื้ออยู่อาศัย 418,154 หน่วย ไม่มีผู้อยู่อาศัย 350,442 หน่วยหรือคิดเป็นร้อยละ 45.6 ซึ่งในส่วนที่ไม่มีผู้อยู่อาศัยเป็นที่อยู่อาศัยที่ผ่านการซื้อขายแล้ว 295,489 หน่วย ส่วนที่ยังไม่มีการซื้อขายอีก 54,953 หน่วย โดยงานวิจัยนี้ระบุว่าอาคารไร้ผู้อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นบ้านมือสอง ซึ่งเกิดจากนักเก็งกำไรหรือผู้ที่ยังไม่พร้อมที่จะอยู่อาศัยเป็นผู้ซื้อไว้ และมาจากบ้านมือสอง จากการบังคับขายทอดตลาดของสถาบันการเงิน รวมทั้งการซื้อขายบ้านมือสองตามปกติของ

² สัมภาษณ์ ฉีรพันธ์ นาทีกาญจนลาภ, นายกสมาคมตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์, ตุลาคม 2542

³ มานพ พงศทัต, รศ., กลยุทธ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่เล่ม 7: ยุคปรับเข้าสู่สมดุลอสังหาริมทรัพย์, (กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2540), หน้า 63.

⁴ สัมภาษณ์ โกสินทร์ โทเมน, กรรมการผู้จัดการ บริษัท อีอาร์เอ (ประเทศไทย) จำกัด, กันยายน 2542.

ตลาดด้วย ดังนั้น ในปี 2541 ภาวะอุปทานที่อยู่อาศัยโดยรวมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ยังคงเกินความต้องการจำนวนมาก และในปี 2542 อุปทานในตลาดก็ยังมีมากเกินความต้องการอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจโดยรวมยังไม่ฟื้น⁵

ดังนั้น สินค้าในตลาดบ้านมือสอง จึงขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ในขณะที่ตลาด “บ้านมือหนึ่ง” มีการชะลอตัวและหดตัวลงตามลำดับ ดังจะเห็นได้จากจำนวนบ้านที่สำรวจทั้งหมด 1,132,333 หน่วย (รวมที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างเสร็จและที่กำลังอยู่ในระหว่างก่อสร้าง) พบว่ามีที่อยู่อาศัยที่ปล่อยว่างโดยไม่เข้าอยู่อาศัยจำนวนมากถึง 300,000 หน่วย ซึ่งในจำนวนนี้ คาดว่าจะมีไม่น้อยกว่าครึ่งหนึ่ง หรือกว่า 150,000 หน่วย ที่เจ้าของประสงค์จะขายต่อในตลาดบ้านมือสอง ดังนั้น หากรวมบ้านมือสองประเภทอื่นๆ ด้วยแล้ว จะมีไม่ต่ำกว่า 400,000 หน่วย จึงเห็นได้ชัดว่าในปี 2541 ปริมาณของบ้านมือสองที่เสนอขายในตลาด (supply) มีมากกว่าปริมาณบ้านมือหนึ่งที่เสนอขายโดยผู้ประกอบการ ซึ่งมีประมาณ 260,000 หน่วย ดูได้จากตารางที่ 1-1 ในภาคผนวก

ขณะเดียวกัน อุปทานบ้านใหม่ยังคงมีจำนวนมากเกินความต้องการอยู่เป็นจำนวนมาก ภาวะเศรษฐกิจและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ซบเซาอย่างหนัก ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องลดราคาขายเพื่อเร่งการตัดสินใจของผู้ซื้อ โดยเฉพาะโครงการที่ก่อสร้างเสร็จแล้วมีการลดราคาถึงร้อยละ 40-50 ราคาที่ลดลงดังกล่าว ทำให้บ้านใหม่มีราคาใกล้เคียงหรือสูงกว่าบ้านมือสองในบางทำเล ทำให้ตลาดบ้านมือสองมีการแข่งขันรุนแรงยิ่งขึ้น⁶

โดยแท้จริงแล้ว ความเจริญของเมืองและกระแสแนวคิดของคนรุ่นใหม่สนใจบ้านมือสองมากขึ้น จากการวิจัยของบริษัท ERA (Thailand) และธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่า 2531 – 2540 มีปริมาณการซื้อขายบ้านมือสองสูงถึงประมาณร้อยละ 15 ของจำนวนบ้านใหม่ต่อปี คิดเป็นมูลค่าการซื้อขายไม่ต่ำกว่า 5,000 ล้านบาท⁷

สาเหตุที่บ้านมือสองกลับมาได้รับความนิยมนั้น ประการแรกเกิดจากการจรรยาบรรณที่ติดขัดอย่างรุนแรง ในขณะที่ที่อยู่อาศัยในบริเวณใกล้เขตศูนย์กลางธุรกิจของจังหวัด ไม่ว่าจะเป็นกรุงเทพฯ หรือจังหวัดหัวเมืองใหญ่ต่างๆ ก็แพงกว่าที่อยู่อาศัยในเขตชานเมืองหลายเท่า โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยใหม่เทียบกับบ้านมือสองที่ตั้งอยู่ในทำเลเดียวกันจะมีราคาถูกกว่า เนื่องจากเป็นบ้านที่สร้างก่อน ต้นทุนถูกกว่าบ้านใหม่ ทำให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อบ้านมือสองเพื่ออยู่ในทำเลที่ใกล้แหล่งงานในราคาที่ถูกกว่า อีกทั้งจากปัญหาการที่มีผู้ซื้อบ้านแล้ว กลับไม่ได้บ้าน ทั้งที่ได้ผ่อนค่างานไปแล้ว และเมื่อฟ้องร้องแล้ว ก็ได้เงินคืนบ้าง ไม่ได้หรือได้ไม่ครบข้าง ซึ่งปัญหาดังกล่าวมีมานานแล้ว แต่ถูกละเลยใหญ่โตเมื่อช่วงที่เศรษฐกิจไทยตกต่ำมากในช่วงปี 2539-2540 ที่ผ่านมา ทำให้ผู้ซื้อหันมาซื้อบ้านมือสอง ซึ่ง

⁵ อาคารสงเคราะห์, ธนาคาร, “วารสารวิชาการธนาคารอาคารสงเคราะห์” , ตุลาคม-ธันวาคม 2542. หน้า 9.

⁶ อาคารสงเคราะห์, ธนาคาร, “วารสารวิชาการธนาคารอาคารสงเคราะห์” . ตุลาคม-ธันวาคม 2541. หน้า 12

⁷ สัมภาษณ์ โกสินทร์ โกเมน, กรรมการผู้จัดการ บริษัทอีอาร์เอ (ประเทศไทย) จำกัด, กันยายน 2542

มั่นใจได้ว่าซื้อแล้วจะได้บ้านที่ต้องการแน่ นอกเหนือจากนี้ บ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยก็มีจำนวนมากด้วยเหตุผลที่กล่าวไปแล้วข้างต้น ทำให้ผู้ซื้อไม่ใส่ใจเรื่องประวัติบ้านหรือความทรุดโทรม^๑

อย่างไรก็ตาม จากความตกต่ำของเศรษฐกิจได้ทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลงอย่างมาก ถึงแม้ตลาดบ้านมือสองจะได้รับความนิยมมากขึ้นจากปัจจัยต่างๆที่กล่าวมาแล้วข้างต้น แต่ด้วยกำลังซื้อที่มีจำกัดจึงทำให้ผู้บริโภคใช้เวลาในการตัดสินใจซื้อนานขึ้น โดยจะเห็นได้จากสถิติของบริษัท อีอาร์เอ(ประเทศไทย)จำกัด พบว่าระยะเวลาที่บ้านมือสองรอขายอยู่ในตลาดโดยเฉลี่ยนานขึ้นจาก 73.95 วันในปี 2539 เป็น 132.59 วันในปี 2542 และลูกค้าต่อรองราคามากขึ้น จากเดิมที่เคยต่อรองลงจากราคาตั้งขายประมาณ 7.43% ในปี 2539 มาเป็น 17.69% ในปี 2542 แสดงให้เห็นว่าลูกค้าหวังได้บ้านราคาถูกลง ดูได้จากตารางที่ 1-4 ในภาคผนวก

ดังนั้น จึงเป็นที่น่าสนใจว่าผู้ขายบ้านมือสองได้ใช้วิธีการจัดการด้านการตลาดหรือกลยุทธ์ใดในการขายบ้านภายใต้ภาวะฝืดเคืองในปัจจุบัน โดยเฉพาะผู้ขายบ้านมือสองประเภทมืออาชีพ สถานการณ์อุปทานมากเกินไปจนความต้องการเป็นจำนวนมากขนาดนี้เพิ่งเกิดขึ้นเป็นครั้งแรกในประเทศไทย บ้านที่รอขาย โดยไม่มีผู้อยู่อาศัยจะทรุดโทรมลง ถือเป็นความเสียหายทางเศรษฐกิจเป็นอย่างมาก จึงสมควรที่จะมีการศึกษาถึงวิธีการจัดการด้านการตลาดที่เหมาะสมแก่สถานการณ์

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาวิธีการจัดการด้านการตลาดของนายหน้า
2. เพื่อศึกษาเหตุผลในการขายที่อยู่อาศัยของเจ้าของบ้านที่เป็นผู้ต้องการขาย
3. เพื่อศึกษาเหตุผลในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้ซื้อบ้านมือสอง

ขอบเขตการศึกษา

ผู้ที่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการศึกษา

1. ผู้ขาย บ้านมือสองมืออาชีพหรือนายหน้าที่ดำเนินธุรกิจในปัจจุบันในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
2. เจ้าของบ้านมือสองที่ต้องการฝากขายในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
3. ผู้บ้านมือสองในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

^๑ สัมภาษณ์ มัลลิกา มณีพิระกุล, กรรมการผู้จัดการ บริษัท ฟอর্বเอสท์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ , ตุลาคม 2542

การทำวิจัยครั้งนี้ ศึกษาเฉพาะบ้านมือสองที่เป็นบ้านเดี่ยวและทาวเฮ้าส์ ซึ่งเป็นบ้านมือสองประเภทที่มีความต้องการซื้อ มากที่สุดในตลาดบ้านมือสองจากความเห็นของผู้ประกอบอาชีพนายหน้าขายบ้านมือสอง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อทราบถึงวิธีการจัดการด้านการตลาดของผู้ขายบ้านมือสองมืออาชีพหรือนายหน้า
2. เพื่อทราบถึงปัจจัยและเหตุผลในการซื้อขายบ้านมือสองของผู้ซื้อและผู้ขายที่เป็นเจ้าของบ้าน
3. เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานต่อผู้ประกอบการขายบ้านมือสองและผู้ที่เกี่ยวข้อง

นิยามศัพท์ที่สำคัญ

นิยามศัพท์สำหรับการศึกษาในเรื่องนี้มีคำสำคัญ ดังนี้

บ้านมือสอง หมายถึงบ้านที่มีการจดทะเบียนกรรมสิทธิ์ความเป็นเจ้าของ หรือซื้อ ขาย จากเจ้าของผู้ที่มีกรรมสิทธิ์คนแรก แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1. บ้านมือสองที่ผ่านการ โอนกรรมสิทธิ์มาแล้วและมีการอยู่อาศัยมาก่อน
2. บ้านมือสองใหม่คือบ้านที่ผ่านการมีกรรมสิทธิ์ แต่ยังไม่มีการเข้าอยู่อาศัยมาก่อน

บ้านเดิม หมายถึงบ้านหลังเดิมที่เลขอยู่อาศัยมาก่อนที่จะย้ายเข้าอยู่อาศัยในบ้านหลังปัจจุบัน

นายหน้า หมายถึงผู้ขายบ้านมือสองมืออาชีพ ซึ่งจะรับขายบ้าน โดยการรับฝากขาย ติดต่อหรือเป็นผู้ดำเนินการเป็นตัวกลางให้ผู้ซื้อตกลงทำสัญญาซื้อบ้านจากเจ้าของกรรมสิทธิ์บ้านที่ต้องการขาย ซึ่งนายหน้าจะได้รับค่าตอบแทนจากการดำเนินการขายเรียกค่านายหน้า

นายหน้า หมายถึงผู้ขายบ้านมือสองมืออาชีพ ซึ่งจะรับขายบ้าน โดยการรับฝากขาย ติดต่อหรือเป็นผู้ดำเนินการเป็นตัวกลางให้ผู้ซื้อตกลงทำสัญญาซื้อบ้านจากเจ้าของกรรมสิทธิ์บ้านที่ต้องการขาย ซึ่งนายหน้าจะได้รับค่าตอบแทนจากการดำเนินการขายเรียกค่านายหน้า

ผู้ฝากขาย หมายถึงเจ้าของกรรมสิทธิ์บ้านมือสองที่ได้เซ็นสัญญาตกลงฝากนายหน้าให้ดำเนินการติดต่อหาผู้ซื้อบ้าน

ข้อจำกัดในการศึกษา

ในการศึกษาหัวข้อ การจัดการด้านการตลาดบ้านมือสอง ครั้งนี้ ผู้วิจัยพบว่าข้อจำกัดในการศึกษาอยู่หลายประการ ดังต่อไปนี้

1.ธุรกิจบ้านมือสองนั้น ถือเป็นธุรกิจใหม่ในประเทศไทย ยังไม่มีตำราหรือเอกสารทางวิชาการใดๆที่แน่นอนชัดเจนที่สามารถนำมาอ้างอิงได้ เป็นปัญหาต่อการวิจัยครั้งนี้ จึงจำเป็นต้องใช้เอกสารทางวิชาการของต่างประเทศเกี่ยวกับบ้านมือสองที่ใกล้เคียงหรือเกี่ยวข้องมาใช้อ้างอิงแทน

2.การรวบรวมข้อมูลพื้นฐาน เกี่ยวกับสภาพตลาดที่แท้จริงของตลาดบ้านมือสอง ได้แก่ จำนวนบ้านมือสอง ปริมาณความต้องการซื้อและปริมาณความต้องการขาย ยังไม่มีผู้ใดทำการจัดเก็บข้อมูลเหล่านี้ได้อย่างสมบูรณ์มาก่อน ข้อมูลต่างๆที่มีในปัจจุบันเป็นนักวิชาการร่วมกับผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจประมาณการร่วมกันทั้งสิ้น ดังนั้นข้อมูลที่สามารถนำมาใช้ประกอบการวิจัยจึงเป็นข้อมูลประมาณการ

3.นายหน้าเป็นวิชาชีพใหม่ ผู้ประกอบวิชาชีพนี้ในไทยโดยมากเป็นมือสมัครเล่น ทำให้มีบริษัทนายหน้าจำนวนมากที่เปิดให้บริการและปิดกิจการไปหรือเปลี่ยนไปทำกิจการอื่นภายในระยะเวลาอันสั้น ทำให้ข้อมูลเกี่ยวกับกิจการนายหน้าขาดความแน่นอน

4.คนไทยยังมีทัศนคติเกี่ยวกับการขายบ้านในครอบครัวว่าเป็นเรื่องที่ต้องปกปิด เพื่อรักษาสถานภาพและชื่อเสียงทางสังคม ทำให้ผู้วิจัยไม่ได้รับความร่วมมือจากเจ้าของบ้านมือสองที่ต้องการขายได้เท่าที่ควร

5.บ้านมือสองมีลักษณะพิเศษ ในแง่ที่ไม่สามารถพิจารณาได้จากรูปลักษณะภายนอกว่าเป็นบ้านที่ผ่านการโอนกรรมสิทธิ์เกินกว่า 1 ครั้งหรือไม่ และไม่สามารถรู้ได้ว่าบ้านหลังใด เจ้าของกำลังต้องการขาย หากไม่ได้คิดป้ายแสดงความจำนงต้องการขายไว้ให้เห็น โดยชัดเจน อีกทั้งทำเลที่ตั้งกระจัดกระจาย ไม่สามารถจัดรวมกันอย่างเป็นระบบได้ ทำให้ไม่สามารถจัดหากลุ่มตัวอย่างเข้าทำการวิจัยเช่นเดียวกับการวิจัยทั่วไปได้