

## บทที่ 2

### แนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1 แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย

Brain J.L Berry and Frank E. Horton (Murphy 1975 : 436) ได้เสนอว่าปัจจัยพื้นฐานที่กำหนดการเลือกที่อยู่อาศัยมี 3 ประการคือ

1. ราคาหรือค่าเช่าที่พักอาศัย
2. ชนิดของที่พักอาศัย
3. ที่ตั้งของที่พักอาศัย

ปัจจัยทั้ง 3 ประการนี้มีความสัมพันธ์ควบคู่ไปกับเหตุผลส่วนตัวในการเลือกที่พักอาศัยของแต่ละบุคคล เช่น จำนวนเงินที่บุคคลพอใจที่จะใช้จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัยซึ่งขึ้นอยู่กับรายได้ นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับสถานภาพสมรสและขนาดครอบครัวหรือวิถีทางในการดำเนินชีวิต ซึ่งจะมีผลต่อชนิดของชุมชนที่ต้องการจะอยู่ สถานที่ทำงาน รวมทั้งระยะทางจากบ้านไปยังแหล่งงานด้วย

Brain Goodal (Brain Goodal 1974 : 151-161) กล่าวถึงหลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยว่า ผู้อาศัยจะพิจารณาคูณสมบัติของที่อยู่อาศัย 3 ประการ คือ

1. ลักษณะของบ้าน ได้แก่ ความเก่าใหม่ของบ้าน ขนาดของบ้านที่เหมาะสมกับขนาดครอบครัว และคุณสมบัติของส่วนประกอบภายในบ้าน
2. ลักษณะของชุมชน ผู้อยู่อาศัยมักจะเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยที่มีสภาพเศรษฐกิจและสังคมเหมือนกับตนเอง
3. ความสัมพันธ์ของที่ตั้งนั้นๆ กับพื้นที่โดยรอบ ได้แก่ ความสะดวกในการเดินทางไปยังแหล่งงาน ข่านการค้า อุตสาหกรรม และการติดต่อสัมพันธ์กับกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง

Jay Siegel (Hirsch 1973 : 56-57) ได้กล่าวถึงหลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยว่ามีปัจจัยที่สำคัญอยู่ 3 ประการ คือ

1. ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility)
2. คุณภาพของสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะทางสังคมของชุมชน สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ บริการสาธารณะสำหรับชุมชน ความพึงพอใจที่ได้รับจากที่ตั้งนั้น เป็นต้น
3. ลักษณะที่ดินที่ใช้ในการปลูกบ้าน และทำเลที่ตั้ง

William Alonso (Murphy 1975 :436) กล่าวว่า การเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยในเมืองมีความสัมพันธ์กับราคาที่ดิน กล่าวคือบริเวณใจกลางเมืองราคาที่ดินจะสูงกว่าบริเวณอื่นๆ ดังนั้น การสร้างที่อยู่อาศัยในเมืองจึงจำเป็นต้องลงทุนสูงในขณะที่เดียวกันราคาที่ดินจะค่อยๆ ลดลงตามระยะทางที่ห่างออกไปจากหัวเมืองทำให้การลงทุนด้านที่อยู่อาศัยลดลงด้วย แต่ราคาที่ดินยังแปรผันกับค่าขนส่งคือระยะทางไกล ราคาที่ดินถูกลงก็จริง แต่จะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางสูงขึ้น ดังนั้นผู้ที่มีรายได้สูงย่อมมีโอกาสเลือกที่อยู่นอกเมือง ขณะที่ผู้มีรายได้ต่ำต้องอาศัยอย่างแออัดในเมือง และได้กล่าวสรุปว่า การเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยควรพิจารณาปัจจัย 3 ประการคือ

1. ราคาของที่พักอาศัย ซึ่งสัมพันธ์กับรายได้และความสามารถในการจ่าย สำหรับที่อยู่อาศัยนั้น
2. รูปแบบของที่อยู่อาศัย ที่ก่อให้เกิดความพอใจแก่ผู้อยู่อาศัยซึ่งจะสัมพันธ์กับขนาดครอบครัว และสภาพการสมรสด้วย
3. ที่ตั้งของที่อยู่อาศัยจะสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อม และระยะห่างจากที่ทำงาน

แต่ในทางปฏิบัติ ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย ได้แก่

1. รายได้ กล่าวคือ รายได้ ความพอใจ และการเลือกที่อยู่อาศัยจะมีความสัมพันธ์กันยิ่งขึ้น เมื่อรายได้ของผู้อยู่อาศัยมากขึ้นเท่าใด โอกาสของการเลือกชนิดของบ้าน ที่ตั้ง และความพอใจในสิ่งที่ชอบก็จะได้รับการตอบสนองมากขึ้นเท่านั้น
2. การเข้าถึงแหล่งงาน อาจจะมีอิทธิพลต่อการกระจายตัวของประชากรมากกว่าปัจจัยอื่นๆ ครอบครัวจะต้องพิจารณาระหว่างความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งงานของหัวหน้าครอบครัว กับความเป็นไปได้หลายๆด้านที่เกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการเดินทางจากบ้านไปทำงาน ราคาที่ดินที่เหมาะสม ความต้องการด้านอื่นๆ ในการติดต่อกับเมือง และสิ่งพอใจต่างๆ

3. สภาพครอบครัว การที่มีเด็กในครอบครัวมีผลสะท้อน ต่อการใช้พื้นที่ของครอบครัว ยังมีเด็กมากเท่าไรก็ยังเป็นเครื่องกระตุ้นให้ต้องการบ้านที่มีพื้นที่ขนาดใหญ่ นอกจากนี้บริเวณที่มีโรงเรียนที่มีมาตรฐานด้านการศึกษาที่ตั้งอยู่ จะเป็นบริเวณที่ได้รับความสนใจในการเป็นที่ตั้งของที่อยู่อาศัยมากยิ่งขึ้น ส่วนครอบครัวที่ไม่มีเด็กมักชอบความสะดวกสบายในเขตเมือง และพอใจที่จะมีบ้านที่มีพื้นที่เล็กกว่า ซึ่งตั้งอยู่บริเวณใจกลางของเมืองนั่นเอง
4. ปัจจัยอื่นๆ รายได้ และการเข้าถึงแหล่งงานไม่ใช่ปัจจัยเดียวเท่านั้นที่จำกัดขอบเขตแน่นอนว่าผู้อยู่อาศัยจะอยู่ในบริเวณพักอาศัยโดยเฉพาะ การแบ่งแยกผิวเชื้อชาติ และชนชั้น ก็มีผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยเช่นกัน

## 2.2 กระบวนการเปลี่ยนแปลงเขตที่อยู่อาศัย (ฉัตรชัย พงศ์ประยูร , 2527: 97-100)

การย้ายที่อยู่อาศัยภายในเมือง ไม่ว่าจะขนาดเล็กหรือใหญ่ เกิดขึ้นไม่เว้นแต่ละวัน การย้ายที่อยู่อาศัยจากบ้านหนึ่งไปอีกบ้านหนึ่ง มีผลกระทบต่อกิจวัตรประจำวัน และบริเวณที่อยู่อาศัยด้วยทั้งเก่าและใหม่ เขตที่อยู่อาศัยจึงไม่หยุดนิ่งอยู่กับที่ จำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา ด้านกายภาพ ถนนหนทาง ทางสังคม ประชากร ความหนาแน่น และอื่นๆอีกมาก

การศึกษาการย้ายที่อยู่อาศัย ทำให้เข้าใจพฤติกรรมบางอย่างของชาวเมือง อันเป็นการย้ายที่ของคนกลุ่มหนึ่ง ซึ่งอาจไปมีผลกระทบต่อคนอีกกลุ่มหนึ่งในที่ใหม่ การศึกษาการย้ายครอบครัวจากภายในตัวเมือง ออกไปอยู่แถวชานเมือง หรือการย้ายเข้าเมืองของชาวชนบท ย่อมมีผลต่อองค์ประกอบของประชากรในแถบ หรือย่านหนึ่งของเมือง

### 2.2.1 สาเหตุของการย้ายที่อยู่อาศัย

การย้ายที่อยู่อาศัยประกอบด้วย การตัดสินใจหาที่อยู่ใหม่ การตัดสินใจเลือกที่อยู่ใหม่ อาจขึ้นอยู่กับค่านิยมของตนเอง หรือเกี่ยวกับวิถีชีวิต การประกอบอาชีพ สภาพบ้านที่ ต้องการ หรือละแวกที่ต้องการอาศัย แม้ว่าค่านิยมเหล่านี้จะเป็นเครื่องวัดยาก คือเป็นเรื่องของแต่ละคน แต่ก็มิอิทธิพลต่อการตัดสินใจของแต่ละคน นอกจากนี้อาจเกี่ยวกับตัวบ้านที่จะค้นหาจะใหญ่เล็กเพียงใดมีกี่ห้อง และราคาเป็นอย่างไรเป็นต้น การเลือกที่อยู่อาศัยใหม่มีมูลเหตุมาจาก

- 2.2.1.1 ความจำเป็นต้องย้ายออกจากที่เก่า ด้วยเหตุผลนานาประการ เช่น ลูกไล่ที่ ถูกไล่ออกจากงาน ไม่สามารถเสียดำเช่า ฯลฯ

- 2.2.1.2 เกิดความจำเป็นในการปรับสถานะทางสังคม เช่น แต่งงาน คาย หรือหย่าร้าง เกิดขึ้นในครอบครัว หรือเกิดเปลี่ยนงานใหม่ หรือรายได้ของครอบครัว เปลี่ยนไป
- 2.2.1.3 ความต้องการในเรื่องที่อยู่อาศัยเปลี่ยนไป อันอาจเนื่องมาจากสภาพแวดล้อม บางอย่างภายในบ้านเปลี่ยนแปลงไป เช่น ขนาดของครอบครัวใหญ่ขึ้น
- 2.2.1.4 เกิดจากแรงดึงดูดการย้ายที่อยู่อาศัย อันเกิดขึ้นจากปัจจัยที่คิดว่าเป็นตัวดึงดูด สาเหตุต่างๆ ใน 2 ข้อแรก อาจจะเรียกว่าเป็นการย้ายที่อยู่แบบถูกบังคับ (Forced moves) ส่วน 2 ประการหลังเป็นแบบสมัครใจ (Voluntary moves)

## 2.2.2 แรงกระตุ้นอันช่วยให้เกิดการย้ายที่อยู่อาศัย

### 2.2.2.1 แรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนา ประกอบด้วย

- ก) ขนาดของเทศบาล แรงกระตุ้นที่สำคัญ อันทำให้คนเราต้องย้ายที่อยู่อาศัย ใหม่ โดยไม่พอใจที่อยู่อาศัยเก่า เนื่องจากปัญหาของความเป็นเพียงพอ และเหมาะสมของพื้นที่ กับจำนวนสมาชิกครอบครัว
- ข) ราคาบ้าน อาจจะเป็นสาเหตุให้เกิดการโยกย้ายที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในรายที่เช่าบ้านอยู่ ถ้าราคาค่าเช่าแพงขึ้นเรื่อยๆ ก็อาจมีการย้ายที่อยู่ใหม่ ใน รายที่มีฐานะดีขึ้น ก็อาจขยับขยายไปอยู่ในตัวเทศบาลที่มีคุณภาพสูงขึ้น
- ค) สภาพตัวบ้านและละแวกที่อยู่อาศัย สภาพทั่วไปของตัวบ้าน และละแวกที่อยู่ อาศัย ซึ่งเกี่ยวกับการดูแลรักษาความสะอาด ปราศจากมลพิษสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่สำคัญ ผู้ที่ตกอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ไม่พึงปรารถนาก็คง อยากรที่จะหาที่อยู่ใหม่
- ง) ความสะดวกในการเข้าถึง ความสะดวกในเรื่องการเดินทางไปทำธุรกิจ ตลอดจน ันรับบริการต่างๆ เป็นมูลเหตุที่สำคัญ ที่ทำให้คนย้ายที่อยู่ใหม่
- จ) ลักษณะสภาพแวดล้อมของละแวกที่อยู่โดยทั่วไปหมายถึง องค์ประกอบทาง สังคมของย่านที่อยู่อาศัย ซึ่งเปลี่ยนแปลงไปในทางลบ เช่น มีการย้ายที่อยู่เข้า มามาก สภาพสาธารณูปโภคในหมู่บ้านอยู่ในสภาพที่เสื่อมโทรม ขาดการ บำรุงรักษา มีความเป็นอยู่หนาแน่นเกินไป เป็นต้น ทำให้ผู้ที่อยู่อาศัยก่อน อาจ ย้ายที่อยู่อาศัยได้

### 2.2.2.2 แรงกระตุ้นอันพึงปรารถนา ประกอบด้วย

- ก) ความคาดหวังในเรื่องอยู่ดีกินดี แรงดันทางด้านนี้เกิดจากความสะดวกสบายทางวัตถุของสังคมสมัยใหม่ ในแง่ทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัย ซึ่งสนองความต้องการดังกล่าวได้ดี เช่น อพาร์ทเมนต์ที่ตั้งอยู่ในเมือง มีสิ่งอำนวยความสะดวกทุกอย่าง ซึ่งอาจถูกใจคนโสด หรือคู่แต่งงานที่อยู่ในวัยหนุ่มสาว ยังไม่มีบุตร
- ข) ความคาดหวังชื่อเสียงทางสังคม ส่วนมากเกิดจากวิถีชีวิตในอาชีพที่ประกอบและชุมชนที่อาศัยอยู่ ก็คือการมีเคหสถานอยู่ตามชานเมือง เพราะเป็นละแวกของชุมชนชั้นกลางขึ้นไป บ้านช่องก็ราคาแพง และมักจะได้รับการชื่นชมโหม้ณา จากผู้จัดสรรที่ดินว่าเป็นละแวกที่อยู่อาศัยของชุมชนที่มีฐานะดีเหมือนกัน
- ค) ความหวังเกี่ยวกับครอบครัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการเติบโตของเด็กๆ ตัวบ้าน สนามหญ้า และอุปกรณ์อื่นๆ ซึ่งได้รับการตกแต่งอย่างดีเป็นปัจจัยดึงดูดครอบครัวของชนชั้นกลางขึ้นไปอาศัยอยู่ในย่านเดียวกัน
- ง) ความหวังเกี่ยวกับชุมชน เรื่องนี้จัดเป็นวิถีซึ่งอาจประสบความสำเร็จ ถ้ามีการพบปะติดต่อกับผู้มีฐานะทางสังคมเหมือนกัน เช่น กลุ่มที่มีชีวิตหรืออาชีพคล้ายกัน จะอยู่ในละแวกเดียวกัน

### 2.2.3 แรงต้านการย้ายที่อยู่อาศัย

แรงกระตุ้นจากภายนอก เป็นแรงดึงดูดให้มีการย้ายที่อยู่อาศัยได้ก็ตาม แต่ในบางครั้งคนเราก็มีอาจย้ายที่อยู่อาศัยได้ เพราะยังมีแรงต้านทานการย้ายที่อยู่อาศัยเกิดขึ้นได้เช่นกัน ดังนี้

- 2.2.3.1 ลักษณะการถือครอง ความเป็นเจ้าของ ผู้เป็นเจ้าของไม่ค่อยคิดที่จะย้ายบ่อยเหมือนผู้ที่เช่าบ้านอยู่
- 2.2.3.2 ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ ทำให้เกิดนิสัยความเคยชินกับที่อยู่เก่า ไม่อยากที่จะไปปรับตัวเข้ากับที่ใหม่
- 2.2.3.3 พลังทางสังคม เช่น การที่อยู่ใกล้เพื่อนฝูง และญาติ อาจจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้คนเราต้องย้ายที่อยู่เพื่อใกล้บุคคลเหล่านั้น

#### 2.2.4 วัฏจักรชีวิต ฐานะทางเศรษฐกิจ สังคมและเชื้อชาติ

จากสาเหตุต่างๆ อันเชื่อว่าทำให้คนเราย้ายที่อยู่หรือคิดจะย้ายที่อยู่ตลอดจนอุปสรรคต่างๆ ในการขัดขวางมิให้คนเราคิดย้ายที่อยู่ใหม่ จริงๆ แล้วอาจสรุปลงได้เพียง 3 สาเหตุด้วยกัน คือ

2.2.4.1 วัฏจักรชีวิต ในการศึกษาเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่ นั้น รายงานส่วนมากเห็นความสัมพันธ์ระหว่างจังหวัดหรือวัยแห่งชีวิตกับการย้ายที่อยู่เป็นอย่างดี ตั้งแต่เริ่มมีครอบครัว ขยายครอบครัว เจริญจนถึงขั้นอยู่ตัว และแยกย้ายกันมีครอบครัว ส่วนแล้วแต่มีการย้ายที่อยู่กันด้วยในช่วงแรกของชีวิตครอบครัว คือ ตอนแต่งงานจะมีแนวโน้มในการแยกครอบครัวมากที่สุด ในจังหวัดที่เด็กกำลังอยู่ในวัยเรียน และหัวหน้าครอบครัวกำลังมีความก้าวหน้าในอาชีพ จะเป็นช่วงที่มั่นคงที่สุด คือ ไม่มีการย้ายที่อยู่ ขั้นสุดท้ายคือ ช่วงที่เด็กเติบโต แยกย้ายออกไปจากครอบครัว อาจมีการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยอีกครั้งหนึ่ง ดังนั้น วัยที่มีแนวโน้มในการย้ายที่อยู่สูงคือ ช่วงอายุ 20 – 30 หลังจากวัยนั้นไม่ค่อยมี จนกว่าจะถึงวัยที่เด็กเติบโตแยกย้ายออกไปจากบ้าน จึงจะมีการปรับตัวในเรื่องที่อยู่อาศัยอีกครั้งหนึ่ง

2.2.4.2 ฐานะทางเศรษฐกิจ สังคม เท่าที่ผลงานการวิจัยได้เปิดเผยในเรื่องนี้ ผลยังมีได้ยืนยันว่าการย้ายที่อยู่มีความสัมพันธ์กันโดยตรงกับฐานะทางเศรษฐกิจ รายงานกระทรวงเกษตรของสหรัฐอเมริกาปี ค.ศ. 1969 แสดงให้เห็นว่า ผู้มีรายได้สูงโดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มวิชาชีพชอบย้ายที่อยู่ ผู้ที่มีฐานะดีก็มักจะนิยมย้ายที่อยู่ระหว่างเมือง ในระยะทางไกลกว่าที่จะย้ายแหล่งที่อยู่ภายในเมืองนั่นเอง ผิดกับกลุ่มสังคมที่มีฐานะค่อนข้างยากจนจะนิยมย้ายที่อยู่ภายในเมืองเดียวกันนั่นเอง อย่างไรก็ตาม ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ สังคม เป็นตัวร่วมผสมผสานปัจจัยอื่นด้วย เช่น อายุของหัวหน้าครอบครัว สภาพของตัวบ้าน ลักษณะการถือครอง การเข้าถึงและอื่นๆ เป็นตัวสัมพันธ์ร่วมด้วย ในอันที่จะก่อให้เกิดการย้ายถิ่น

2.2.4.3 เชื้อชาติ สำหรับสังคมในสหรัฐอเมริกาหรือยุโรปนั้นมีชนกลุ่มน้อยอาศัยปะปนอยู่กับชาวผิวขาว ชนกลุ่มน้อยเหล่านี้มักเข้าบ้านอาศัย มีครอบครัวขนาดใหญ่และสมาชิกอยู่มาก และมักจะพึ่งอพยพเข้ามาอยู่ในเขตชุมชน องค์ประกอบต่างๆ เหล่านี้มีส่วนทำให้เขาเหล่านั้นต้องย้ายที่อยู่บ่อย

### 2.3 พฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย

ในการพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยในลักษณะที่เป็นเหตุผลนั้น ต้องใช้ความพยายามในการหาเหตุที่เกี่ยวข้องกับตัวบุคคลเฉพาะตัว และสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปที่ทำให้คนเลือกที่อยู่อาศัย

Rossi (1955) ได้ทำการศึกษาทางด้านจิตวิทยาสังคมเรื่องการย้ายถิ่นพบว่า มีสาเหตุต่างๆ ที่ผลักดันให้ครอบครัวเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ได้แก่

1. ความรู้สึกอึดอัดในครัวเรือน (ความหนาแน่นของจำนวนผู้อยู่อาศัยร่วมกัน)
2. ปัญหากับผู้ให้เช่า ในกรณีที่เป็นบ้านเช่า
3. สภาพชุมชนที่อาศัย

ซึ่งข้อสรุปทางด้านจิตวิทยาสังคมนับว่าเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะสามารถจำแนกชนิดสาเหตุอันเป็นตัวกระตุ้นทำให้เกิดความคิดที่จะย้ายได้

Walpert (1955: 156-169) ได้นำเอาทฤษฎีที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ในลักษณะที่เห็นว่าการกระทำทุกอย่างที่เกิดขึ้นเป็นผลของการคิดแบบเป็นขั้นตอนและเป็นเหตุผลมาอธิบายพฤติกรรมการย้ายถิ่นว่าการย้ายถิ่นของมนุษย์ไม่ว่าจะเป็นการย้ายไปบริเวณใกล้เคียงหรือบริเวณที่อยู่ในระยะทางไกล เป็นการตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสังคม โดยมีกลไกอย่างหนึ่งที่บุคคลจำเป็นต้องใช้ในการตัดสินใจ ซึ่งถือการประเมินผลของสภาพชุมชน ที่คนอาศัยอยู่ว่าสามารถตอบสนองต่อความคาดหวังของตน และทำให้ตนพอใจได้หรือไม่เพียงใด ถ้าผลการประเมินเป็นลบมนุษย์ก็จะหาวิธีการที่จะทำให้ตนเองพอใจขึ้นมา โดยอาจจะพยายามปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่ไม่ดีนั้นด้วยวิธีการต่างๆ กัน

Lee (1969:45-47) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการย้ายถิ่นว่ามีปัจจัยเหลือคณานับที่กระทำการยัดเยียดหรือดึงดูดประชากรเอาไว้ในพื้นที่นั้น และมีปัจจัยอย่างอื่นที่มีแนวโน้มจะผลักดันให้ประชากรออกไปตัวอย่างเช่น ภูมิอากาศที่ดี จึงเป็นแรงดึงดูดในขณะที่ภูมิอากาศเลวเป็นแรงขับไล่ที่เกิดกับทุกคน ผู้ย้ายถิ่นทุกคนจะนิยมปัจจัยต่างๆ ที่เป็นแง่บวกและลบทั้งในถิ่นต้นทาง และปลายทางแตกต่างกันไป แต่เราอาจจำแนกประชากรที่ตอบได้ในแบบที่คล้ายคลึงกันต่อกลุ่มของปัจจัยที่เหมือนกันที่ถิ่นต้นทาง และถิ่นปลายทางได้

ประเด็นที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่มีผลต่อความต้องการเลือกที่อยู่ของมนุษย์ก็คือ ในเรื่องของรายได้ Golant (อ้างใน ขงยุทธ ศิลกตระกูลกิจ, 2527) กล่าวว่า การเพิ่มขึ้นของผู้มีรายได้ปานกลางมีอิทธิพลต่อประเทศที่พัฒนาอย่างสูงสุด เช่น สหรัฐอเมริกา และประเทศทางยุโรปตะวันออก (ผู้มีรายได้ปานกลาง เป็นผู้ที่ทำการพัฒนาประเทศมากขึ้น จนมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานความเป็นอยู่ โดยการเพิ่มรายได้ และการศึกษา ซึ่งกรุงเทพมหานครเองก็มีกลุ่มประชากรที่มีรายได้ปานกลาง จัดอยู่ในกลุ่มคนที่มากที่สุดคือ ประมาณร้อยละ 52 ของประชากรทั้งหมด ซึ่งการที่ครอบครัวหนึ่งจะซื้อบ้านพร้อมที่ดินจะต้องมีรายได้ประมาณ 15,000 ถึง 20,000 บาทต่อเดือน ซึ่งก็แสดงว่า สามัญชนจะต้องช่วยกันทำงาน เพื่อรวบรวมรายได้

ได้ทั้ง 2 คน ให้ได้ถึง 15,000 ถึง 20,000 บาทดังกล่าว และจะต้องมีการสะสมเงินมาไม่ต่ำกว่า 5 ปี จึงสามารถจ่ายเงินคืนได้ แสดงว่าเป็นช่วงรายได้ที่พอเป็นไปได้ ด้วยเหตุที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลาง จึงมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

#### 2.4 แนวคิดเรื่องขั้นบันไดของการเพิ่มคุณภาพที่อยู่อาศัย (มานพ พงศทัต , 2538 : 11)

จากเอกสารวิจัยส่วนบุคคล เรื่อง แนวนโยบายที่อยู่อาศัยแห่งชาติ ลักษณะวิชา สังคมจิตวิทยาของ รศ.มานพ พงศทัต ได้กล่าวถึงแนวคิดเกี่ยวกับสังคมเมืองที่คนจะมีความต้องการเพิ่มคุณภาพชีวิตของคนเมื่อรายได้สูงขึ้น ด้วยการหาที่อยู่อาศัยใหม่ที่เหมาะสมกับความต้องการและรายได้ โดยที่มีผู้ที่จะเข้าซื้อบ้านเก่านั้นทดแทนต่อกันไปเป็นขั้นเหมือนการกรองจากความหยาบไปหาสิ่งที่ละเอียดเพิ่มขึ้นหรือที่เรียกว่า “Filtering Concept” หรือ “การกรอง”

แนวคิดดังกล่าวคือ เมื่อผู้คนจะเข้ามาอยู่ในเมืองหรือเมื่อมีการเพิ่มรายได้ และโอกาสมากขึ้นในสังคม ก็จะเริ่มกรองจากความหยาบขึ้นไปทีละขั้นสู่ตระแกรงของความละเอียดอ่อน คนจนจะเข้ามาอยู่ในที่อยู่คุณภาพต่ำในเมือง และย้ายไปสู่ที่อยู่คุณภาพที่ดียิ่งขึ้น และยิ่งขึ้นตราบเท่ากำลังซื้อ และความต้องการเพิ่มคุณภาพชีวิตให้กับตนเอง ในขณะที่เดียวกันที่อยู่อาศัยเดิมก็มีคนอยู่ทดแทนต่อกันไปเป็นขั้นๆของการกรองเช่นนี้ไปเรื่อยๆ ทำให้ที่อยู่อาศัยที่ต่างคุณภาพและผ่านการอยู่อาศัยมาแล้วก็จะสนองตอบต่อการเลื่อนขั้นหรือการถลันกรองเป็นขั้นๆ ด้วย

อันที่จริง แนวความคิดนี้น่าจะเรียกว่า “ขั้นบันได” หรือ “Threshold Concept” มากกว่า “Filtering” ก็เพราะแนวความคิดการขึ้นขั้นบันได จะแสดงถึงความเลื่อนขั้นของคุณภาพที่อยู่อาศัยของคนระดับต่างๆ ไม่จำเป็นต้องผ่านขั้นกรองของผู้มีรายได้น้อยที่เข้ามาอยู่ในเมืองใหญ่หรือเมืองอุตสาหกรรมของประเทศตะวันตก แต่อย่างไรก็ตาม แนวความคิดไม่ว่าการกรองหรือขั้นบันไดก็จะแสดงออกอีกลักษณะหนึ่งของการเปลี่ยนแปลง และการพัฒนา และเป็นนวัตกรรมของความต้องการที่อยู่อาศัย และการเพิ่มคุณภาพชีวิตของมนุษย์แต่ละสังคม ซึ่งนอกจากจะเพิ่มคุณภาพแล้ว ก็ยังจะเพิ่มจำนวนที่อยู่อาศัยให้ตัวเอง เมื่อมีกำลังซื้อมากขึ้นได้ด้วย

ซึ่งในประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น อเมริกา ผู้คนในช่วงชีวิตหนึ่ง อาจเปลี่ยนที่อยู่อาศัยร่วม 5 ครั้งในชีวิต ตั้งแต่อยู่กับพ่อแม่ ย้ายไปเรียนในต่างถิ่น ย้ายถิ่นเริ่มทำงาน ย้ายบ้านเมื่อเริ่มมีครอบครัว ย้ายอีกเมื่อครอบครัวมีลูกและมีรายได้มากขึ้น และขายบ้านทั้งหมด ซื้อบ้านตอนเกษียณ ส่วนคนไทยเริ่มแตกแยกครอบครัวเมื่อ “แต่งงาน” มากขึ้นทุกที เป็นการเปลี่ยนแปลงของสังคม ครอบครัว ในทศวรรษใหม่นี้ และทุกครั้งเมื่อมีรายได้เพิ่มขึ้นก็จะเป็นการ “ขึ้นบันไดคุณภาพ” ที่อยู่อาศัยโดยปริยาย



และจาก “กำลังซื้อ” ซึ่งมากขึ้นของสังคมบริโภค (Consumer Society) ก็จะทำให้ผู้มีรายได้อ่อน และรายได้อ่อนกลางเริ่มใช้จ่ายฟุ่มเฟือย และเสริม “คุณภาพชีวิตของตัวเองมากขึ้น” นอกจากนี้จะบริโภคด้านอื่นแล้ว ก็จะเริ่มมองที่อยู่อาศัย เป็นทั้งเสริมคุณภาพชีวิตและเพื่อการลงทุนมาก โดยการที่มีบ้านหลังที่สอง (Second Home) เพิ่มขึ้นในประเทศที่เศรษฐกิจดี ผู้มีรายได้อ่อนอาจมีบ้านคนละตั้งแต่ 2 หลังหรือ 3 หลัง เช่น บ้านในเมืองเพื่อทำงาน บ้านชานเมืองที่ทั้งอยู่และเพื่อทำงานในเมือง และบ้านริมน้ำ ชายทะเล บ้านพักผ่อนบนเขา หรือบ้านริมสนามกอล์ฟ เป็นต้น และท้ายที่สุด คือ บ้านเกษียณอายุ ซึ่งแนวความคิดนี้น่าจะส่งเสริมความคิดด้าน Multiple House ของสังคมที่มีสภาพเศรษฐกิจที่ดีขึ้น

## 2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.5.1 จากวิทยานิพนธ์ของ ฉวีวรรณ เคนไพบูลย์ (2536) เรื่องปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้อ่อนปานกลาง ในเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร

สรุปปัจจัยที่ใช้ในการเลือกตัดสินใจซื้อได้ดังนี้

1. ความสามารถจ่ายของผู้ซื้อ
2. ที่ตั้งโครงการ
  - ใกล้ที่ทำงาน
  - ใกล้ถนนใหญ่
  - ใกล้บ้านพ่อแม่-ญาติ
3. ต้องการออมในรูปอสังหาริมทรัพย์

2.5.2 จากวิทยานิพนธ์ของ สมถวิล แซ่ลี (2539) เรื่องปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ

สรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

1. ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ เรียงตามลำดับดังนี้
  - ทำเลที่ตั้ง
  - ราคา
  - การเดินทางสะดวก
  - สภาพบ้าน
  - เข้าอยู่ได้ทันทีและสภาพแวดล้อม

2. ปัจจัยในการตัดสินใจขายบ้านมือสอง เรียงตามลำดับดังนี้
  - นำเงินไปซื้อบ้านใหม่
  - ขายได้ราคาดี
  - มีภาระค่าใช้จ่ายมาก

## 2.6 บทสรุปผลการศึกษาทฤษฎีและงานวิจัย

จากการศึกษาแนวคิดทฤษฎี และงานวิจัย สามารถสรุปในเรื่องของ พฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัย การเลือกที่อยู่อาศัย และสาเหตุการย้ายที่อยู่อาศัย ได้ดังนี้

### 2.6.1 พฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัย

2.6.1.1 ซื้อเพื่อใช้ในการอยู่อาศัย ซึ่งมีปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยคือ

- ราคา ขึ้นอยู่กับความสามารถในการจ่ายจึงต้องคำนึงถึงรายได้ของครัวเรือน
- ประเภทของที่อยู่อาศัย ขึ้นอยู่กับสถานภาพสมรส ขนาดครอบครัว และรายได้ครัวเรือน
- ทำเลที่ตั้ง ขึ้นอยู่กับ ความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน และสิ่งอำนวยความสะดวก และบริการต่างๆ เช่น โรงเรียน โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมของที่อยู่อาศัย ทั้งด้านสังคมของชุมชน และสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ

2.6.1.2 ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นการเสริมคุณภาพชีวิตโดยการซื้อบ้านหลังที่สอง (Second Home) ซึ่งปัจจัยที่เกี่ยวข้องคือ สภาพทางเศรษฐกิจของประเทศ และรายได้ครัวเรือน โดยมีบ้านหลังที่สอง อยู่ 2 ลักษณะคือ

- บ้านหลังที่สองที่ใกล้ที่ทำงาน ปัจจัยในการเลือกขึ้นอยู่กับสถานที่ทำงาน
- บ้านหลังที่สองเพื่อการพักผ่อน จะต้องคำนึงถึงสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ

2.6.1.3 ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นการลงทุน ซึ่งมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องคือ สภาพทางเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งถ้าเศรษฐกิจดีทำให้เกิดการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็งกำไร และรายได้ครัวเรือนคือ ถ้ามีรายได้มากจะมีผลให้เกิดการลงทุน โดยการออมในรูปแบบของอสังหาริมทรัพย์ได้

## 2.6.2 สาเหตุการย้ายที่อยู่อาศัย

1. ไม่มีความสามารถในการถือครองที่อยู่อาศัยเดิม ซึ่งขึ้นอยู่กับรายได้ครัวเรือน
2. ความรู้สึกอึดอัดในครัวเรือน ขึ้นอยู่กับจำนวนสมาชิกในครัวเรือน พื้นที่ใช้สอยในบ้าน
3. เกิดความจำเป็นในการปรับสถานะทางสังคม เช่น แต่งงาน หย่าร้าง
4. การย้ายที่เรียน หรือที่ทำงาน ทำให้ต้องย้ายที่อยู่อาศัย
5. ความต้องการในเรื่องที่อยู่อาศัยเปลี่ยนแปลงไป

ซึ่งในการย้ายที่อยู่อาศัย สิ่งหนึ่งที่ต้องเกิดควบคู่กันไปคือการขายที่อยู่อาศัยเดิมที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ แล้วนำเงินไปซื้อที่อยู่ใหม่ ซึ่งจะเกิดกระบวนการเลือกที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีปัจจัยด้านราคา ประเภทที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยดังกล่าวไปแล้วในหัวข้อที่ 2.6.1.1