

บทที่ 6

สรุปอภิปรายผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาปัจจัยทางด้านสังคมและเศรษฐกิจของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยว่ามีพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำอย่างไร มีการวางแผนการเงินและเตรียมการ และมีกระบวนการตัดสินใจอย่างไร

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่นำมาศึกษาเป็นกลุ่มตัวอย่างของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง (ราคาตั้งแต่ 800,000-3,000,000 บาท) ที่ซื้ออยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยใช้ตัวอย่างจากกลุ่มผู้ขึ้นบัญชีทางธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในช่วง มค. 2541-กย. 2541 จำนวน 316 ตัวอย่าง ผลการวิจัยครั้งนี้ได้แบ่งออกเป็น 2 ตอน ได้แก่

ปัจจัยทางด้านสถานภาพทางสังคมเศรษฐกิจทางผู้ซื้อและความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย

พบว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นหัวหน้าครอบครัวซึ่งเป็นเพศชาย แต่งงานแล้ว อายุอยู่ในช่วง 31-35 ปี และกลุ่มที่มีรายได้ต่อครอบครัวโดยระดับรายได้ใกล้เคียงกันคือระหว่าง 20,000 – 30,000 บาท/เดือน ร้อยละ 20.9 กลุ่มที่มีรายได้ระหว่าง 40,001-50,000 บาท และกลุ่มรายได้ 30,001-40,000 บาท มีร้อยละ 19.9 และ 16.8 ตามลำดับ อีกทั้งเป็นผู้มีระดับการศึกษาระดับปริญญาตรีเป็นส่วนใหญ่ ทำงานเป็นลูกจ้างในบริษัทเอกชนมากที่สุดถึงร้อยละ 57.9 รองลงมาทำงานรับราชการและรัฐวิสาหกิจ โดยมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3-5 คน โดยเป็นผู้ซื้อบ้านในปี 2541 ร้อยละ 41.9 ปี 2540 ร้อยละ 27.1 และปี 2539 ร้อยละ 31.0 ผู้ซื้อส่วนใหญ่ซื้อบ้านประเภททาวน์เฮ้าส์มากที่สุด ร้อยละ 52.2 รองลงมาเป็นบ้านเดี่ยวร้อยละ 32.5 และเป็นคอนโดมิเนียม ร้อยละ 7.6 ระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อมากที่สุดเป็นทาวน์เฮ้าส์ระดับราคา 1.2-1.4 ล้านบาท อันดับสองเป็นราคา 1.0-1.2 ล้านบาท และ 0.8-1.0 ล้านบาทตามลำดับ และบ้านเดี่ยวระดับราคา 2.5-3.0 ล้านบาท, 2.0-2.50 ล้านบาท และ 1.8-2.0 0 ล้านบาทตามลำดับ

วัตถุประสงค์หลักของการซื้อบ้าน ผลการสำรวจพบว่าวัตถุประสงค์หลักของการซื้อบ้านที่มีความสำคัญมากที่สุดคือเพื่ออยู่อาศัยเอง มีจำนวนมากถึงร้อยละ 86.4 ส่วนที่เหลือเป็นการซื้อไว้เพื่อประกอบกิจการหรือเพื่ออยู่ระยะหนึ่งแล้วจึงจะขายต่อ นั้น ส่วนการซื้อไว้เพื่อเก็งกำไร มีเพียงรายเดียวที่พบ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการเก็งกำไร ไม่มีเลยในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ

การซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่ ผลการสำรวจพบว่าการซื้อส่วนใหญ่ ผู้ซื้อจะซื้อบ้านเป็นหลังแรก ซึ่งมีจำนวนมากที่สุดถึงร้อยละ 62.0 และเป็นการซื้อหลังที่สองมีจำนวนร้อยละ 32.0

ลักษณะของการซื้อบ้าน การสำรวจพบว่าจะเป็นการซื้อบ้านมือแรกจากโครงการ ซึ่งมีจำนวนมากที่สุดถึงร้อยละ 83.5 นอกนั้นจะเป็นการซื้อต่อจากผู้อื่นซึ่งเป็นบ้านที่เคยมีผู้อาศัยอยู่แล้ว มีจำนวนร้อยละ 10.1 และเป็นบ้านที่ซื้อต่อจากผู้อื่นแต่เป็นบ้านใหม่ที่ยังไม่เคยอยู่อาศัยซึ่งมีเพียงร้อยละ 5.7

ปัญหาในการซื้อที่อยู่อาศัยในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ผลการสำรวจพบว่าผู้ให้สัมภาษณ์มีความเห็นว่าธนาคารไม่ปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย คือปัญหาในลำดับแรก มีจำนวนร้อยละ 29.4 ส่วนลำดับที่สองคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมอยู่ในระดับสูงเช่นกัน มีจำนวนร้อยละ 12.7 และลำดับที่สามคือค่าครองชีพสูงขึ้น มีจำนวนร้อยละ 11.4

ค่าใช้จ่ายทั้งหมดต่อเดือนพบว่า อยู่ในระหว่าง 20,001-30,000 บาทต่อเดือนมากที่สุด ค่าใช้จ่ายทุกประเภทมีสัดส่วนที่เปลี่ยนไปจากเดิมซึ่งปกติสัดส่วนค่าอาหารจะมีสัดส่วนมากที่สุด รองลงมาเป็นค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัย แต่จากการสำรวจพบว่า สัดส่วนค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนมากที่สุดถึงร้อยละ 56.9 ซึ่งจากเดิมมีสัดส่วนเพื่อ ร้อยละ 25-30 อันดับสองเป็นค่าใช้จ่ายด้านอาหารร้อยละ 19.0 จากเดิมร้อยละ 32.9 และสัดส่วนค่าใช้จ่ายด้านอื่นลดลง ซึ่งแสดงให้เห็นถึงอัตราส่วน การผ่อนชำระเงินงวดต่อรายได้ของผู้ซื้อบ้านอยู่ในระดับที่สูงกว่าปีที่สภาวะเศรษฐกิจปกติ ผู้ซื้อบ้านมีภาวะอย่างมากในขณะที่รายได้เท่าเดิมหรือลดลง ทำให้สัดส่วนรายได้อื่นๆลดลงทั้งหมด

ตารางที่ 6.1 เปรียบเทียบสัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อเดือนของครอบครัว

| รายการค่าใช้จ่าย | 2527 ¹ | | 2537 ² | | 2541 ³ | | ส่วนต่าง (ร้อยละ) |
|--------------------|-------------------|--------|-------------------|--------|-------------------|--------|----------------------|
| | จำนวนเงิน | ร้อยละ | จำนวนเงิน | ร้อยละ | จำนวนเงิน | ร้อยละ | |
| 1. อาหาร | 4,094 | 59.9 | 4,503 | 32.9 | 4,938 | 19.0 | -13.9 |
| 2. เครื่องนุ่งห่ม | 318 | 4.6 | 630 | 4.6 | 687 | 2.6 | -2.0 |
| 3. ที่อยู่อาศัย | 857 | 12.5 | 3,252 | 23.8 | 14,772 | 56.9 | +33.1 |
| 4. ค่ารักษาพยาบาล | 135 | 2.0 | 441 | 3.2 | 296 | 1.1 | -2.1 |
| 5. การเดินทาง | 526 | 7.7 | 2,118 | 15.4 | 1,798 | 6.9 | -8.5 |
| 6. บ้านเหิง | 191 | 2.8 | 382 | 2.7 | 648 | 2.5 | -0.2 |
| 7. ศึกษา | 374 | 5.5 | 392 | 2.9 | 735 | 2.8 | -0.1 |
| 8. อื่นๆ เบ็ดเตล็ด | 344 | 5.0 | 1,616 | 11.8 | 2,078 | 8.0 | -3.8 |
| รวม | 6,839 | 100 | 13,667 | 100 | 25,952 | 100 | |

¹ รวงทอง ฉายะพงศ์, ศรีวงศ์ สุมิตร และ สาลินี วรบัณฑิต " การศึกษาค่าใช้จ่ายในกาบริโภคอาหารและบริโภคนิสัยของประชากรกรุงเทพมหานคร" มิถุนายน 2528

² "รายงานการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน พ.ศ. 2537" สำนักงานสถิติแห่งชาติ เฉพาะในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล

³ จากการศึกษา

จากการสอบถามพบว่าผู้ซื้อมีปัญหาในการผ่อนชำระรายเดือนอยู่ถึงร้อยละ 46.0 และไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระร้อยละ 54.0 และเมื่อเปรียบเทียบกับกรณีการออมเป็นประจำพบว่ากลุ่มที่มีการออมเป็นประจำ แต่มีปัญหาในการผ่อนชำระถึงร้อยละ 43.4 ไม่มีปัญหาผ่อนชำระร้อยละ 56.6 ในกลุ่มที่ไม่มีมีการออมเป็นประจำ สัดส่วนผู้มีปัญหาในการผ่อนชำระจะมากกว่าถึงร้อยละ 76.0 ไม่มีปัญหา ร้อยละ 24.0 การแก้ปัญหาโดยทั้งกลุ่มที่มีการออมเป็นประจำจะแก้ปัญหาโดยการลดค่าใช้จ่ายรายเดือนลง ร้อยละ 58.2 หาได้รายพิเศษเสริม และประนามหนี้กับทางธนาคาร ร้อยละ 22.6 และ 16.4 ตามลำดับ และไม่มีการออมเป็นประจำ จะใช้การประนามหนี้กับธนาคารมาเป็นอันดับหนึ่ง ร้อยละ 40.0 ลดค่าใช้จ่ายรายเดือนร้อยละ 32.0 และหารายได้พิเศษเสริมร้อยละ 28.0

การออมเงินของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ

ผู้ซื้อส่วนใหญ่มีการออมเป็นประจำ โดยมีการออมเงิน ในบัญชีออมทรัพย์เป็นอันดับแรก และบัญชีฝากประจำเป็นอันดับที่สอง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ในยามฉุกเฉิน มากที่สุด รองลงมาเพื่อใช้ทุนการศึกษาบุตรหลาน และเพื่อซื้อบ้านเป็นอันดับสาม

เมื่อเปรียบเทียบการออมเงินกับอายุ, อาชีพ, รายได้และขนาดของครอบครัวพบว่าทุกกลุ่มมีส่วนการออมอยู่ในระดับสูงใกล้เคียงกัน

การวางแผนการเงินของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ

กลุ่มอาชีพค้าขายเป็นกลุ่มที่มีการวางแผนการเงิน มากกว่ากลุ่มอื่นๆ ตามด้วย กลุ่มที่มีรายได้ประจำซึ่งได้แก่กลุ่มราชการ/รัฐวิสาหกิจ และลูกจ้างบริษัทเอกชน จะเห็นว่ากลุ่มอาชีพที่มีรายได้ไม่แน่นอนนัก จะมีการวางแผนการงานที่มากกว่ากลุ่มที่รายได้แน่นอน ได้แก่ ราชการ/รัฐวิสาหกิจ

กลุ่มที่มีรายได้น้อยจะมีการวางแผนการเงิน มากกว่ากลุ่มระดับรายได้ที่สูง ซึ่งจะมีสัดส่วนการวางแผนการเงินน้อยลงตามรายได้ที่มากขึ้น ซึ่งอธิบายได้ว่า ผู้มีรายได้สูงนั้นรายได้ประจำที่ได้รับจะสามารถครอบคลุมถึงค่าใช้จ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัยได้ จึงทำให้ไม่ตระหนักถึงการวางแผนการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยมากนักแม้ในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำก็ตาม

การศึกษาพบว่าผู้ซื้อไม่ได้มีการตั้งเป้าหมายในการซื้อบ้านก่อนการเตรียมเงิน แต่การกำหนดรูปแบบบ้านมีส่วนในการวางแผนเพื่อซื้อบ้าน แล้วจึงกำหนดแผนการใช้จ่ายเงินเพื่อนำเงินมาซื้อบ้าน โดยกำหนดจำนวนเงินออมต่อเดือนที่แน่นอนและลดค่าใช้จ่ายบางส่วนในชีวิตประจำวันเพื่อเก็บเงินซื้อบ้าน แต่ไม่ได้มีการกำหนดระยะเวลาในการเก็บออมที่แน่นอนซึ่งแสดงว่าผู้ซื้อส่วนใหญ่ไม่ได้มีความเดือดร้อนเรื่องบ้านมากนัก ผู้ซื้อจะพิจารณาทำให้เงินออมที่เก็บไว้มีผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้นซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นรูปที่มีความเสี่ยงน้อยเช่นการออมในบัญชีฝากประจำหรือบัญชีเงินฝากชนิดพิเศษ และไม่นำเงินออมไปลงทุนหาผลตอบแทนเพิ่ม หลังจากนั้นจึงหาข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบบ้านที่ต้องการ โดยมีการพิจารณางบประมาณและรูปแบบที่ต้องการ แต่จะไม่ปรับรูปแบบของบ้านเมื่อแผนการเงินที่วางไว้ไม่เป็นไปตามเป้า

จากผลการศึกษาคังกล่าวแสดงให้เห็นว่า ผู้ซื้อบ้านไม่ได้มีการวางแผนเพื่อซื้อบ้าน และไม่มี การกำหนดระยะเวลาการเก็บออมเงินที่แน่นอน เป็นการนำเอาเงินออมที่ไว้ใช้ฉุกเฉิน มาใช้ซื้อบ้านแม้ใน ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำก็ตาม รูปแบบในการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่จะเป็นไป ในลักษณะกำหนดแผนการใช้เงิน และลดค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันซื้อเป็นลักษณะการแก้ปัญหาการใช้ เงินในช่วงภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ รูปแบบการวางแผนการซื้อบ้าน ยังขาดการวางแผนระยะยาวเพื่อการซื้อ ที่อยู่อาศัย เมื่อมีปัญหาทางเศรษฐกิจขึ้นมา ทำให้เกิดปัญหาในการผ่อนชำระค่าบ้านรายเดือนอย่างมาก ถึงร้อยละ 46.0 และในกลุ่มที่มีการออมเงินเป็นประจำก็พบว่ามีปัญหาในการผ่อนชำระถึงร้อยละ 43.4

แหล่งเงินที่นำมาชำระเงินค่างวด และ เงินผ่อนชำระเงินกู้รายเดือนของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

การศึกษาพบว่าเงินที่ใช้ในการชำระเงินค่างวดมาจากเงินรายได้รายเดือนของผู้มีรายได้หลัก ของครอบครัว เป็นอันดับแรก ร้อยละ 45.3 อันดับที่ 2 เป็นเงินออมส่วนตัว ร้อยละ 24.7 และเงินรายได้ รายเดือนของครอบครัว ร้อยละ 11.4 เงินที่ใช้ในการชำระเงินกู้รายเดือนมาจากเงินรายได้รายเดือน ของผู้มีรายได้หลักของครอบครัว เป็นอันดับแรก ร้อยละ 70.3 อันดับที่ 2 เป็นเงินรายได้รายเดือนของ ครอบครัวร้อยละ 19.6 และ เงินออมส่วนตัว ร้อยละ 3.2

กลุ่มผู้ซื้อบ้านหลังแรกกับสาเหตุที่ทำให้ตัดสินใจซื้อบ้านเปรียบเทียบกับวัตถุประสงค์ในการ ซื้อ พบว่า กลุ่มผู้ซื้อบ้านหลังแรกเพื่ออยู่อาศัยเองมีความวัตถุประสงค์ในการซื้อเพราะ ต้องการที่อยู่อาศัย ใหม่เป็นของตนเองเพื่อแยกครอบครัว มากที่สุด ร้อยละ 53.7 และแต่งงาน แยกครอบครัวมาเป็นอันดับที่ 2 ร้อยละ 27.3 และสาเหตุที่สามคือเจ้าของบ้านเดิมต้องการบ้านคืน ร้อยละ 4.8

กลุ่มผู้ซื้อบ้านส่วนใหญ่เป็นผู้ซื้อบ้านหลังแรกเพื่ออยู่อาศัยเอง จากความจำเป็นในการปรับฐานะทาง สังคม คือ การที่ต้องมีที่อยู่อาศัยใหม่เป็นของตนเอง แต่งงานแยกครอบครัว และถูกไล่ที่

ปัจจัยในการตัดสินใจ

1. สาเหตุของย้ายออกจากบ้านเดิม

จากการศึกษาพบว่าสาเหตุมาจากต้องการที่อยู่อาศัยใหม่เป็นของตนเอง ทั้งกลุ่มที่แต่งงานแล้ว และในกลุ่มโสด โดยจะแต่งงานแยกครอบครัวใหม่มาเป็นอันดับแรกร้อยละ 56.4 ต้องการที่อยู่อาศัย ใหม่เป็นของตนเองร้อยละ 19.2 และเมื่อมีรายได้เพิ่มขึ้น ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองร้อยละ 11.5 ตามลำดับ

2. ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ปัจจัยในการเลือกซื้อ จากการศึกษาพฤติกรรมของผู้ซื้อกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง พบว่ามีความ แตกต่างจากสภาวะปกติอยู่แต่เมื่อเปรียบเทียบปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมีปัจจัยที่ต่างกันคือ ปัจจัยการตัดสินใจของปี 2529ทำการสำรวจโดย เศษะ บุญชัย อันดับแรก คือ ที่ตั้งโครงการ อันดับที่ 2 ต้องเป็นรูปแบบของบ้านและการก่อสร้าง อันดับที่สาม เป็นเรื่องราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน

ปัจจัยการตัดสินใจของปี 2531 ทำการสำรวจโดย ฉวีวรรณ เคนไพบูลย์ อันดับแรกคือ ความสามารถในการจ่าย อันดับที่สองเป็นปัจจัยด้าน ที่ตั้งโครงการ อันดับที่สามเป็นความต้องการออมในรูป อสังหาริมทรัพย์มากกว่าออมเป็นเงินสด

จากการศึกษา ปัจจัยการตัดสินใจของปี 2541 พบว่า ปัจจัยการตัดสินใจอันดับแรกคือความต้องการออมในรูปอสังหาริมทรัพย์มากกว่าออมเป็นเงินสด อันดับที่สอง เป็นเรื่อง ราคาและเงื่อนไขการชำระ และปัจจัยการตัดสินใจอันดับที่สามเป็น ที่ตั้งโครงการ และตั้งอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี

แต่ในส่วนผู้ที่ซื้อในปี 2541 จะพิจารณา เรื่องของราคาและเงื่อนไขการชำระมาเป็นอันดับหนึ่ง ต้องการออมในรูปอสังหาริมทรัพย์มากกว่าออมเป็นเงินสด อันดับที่สอง และ ที่ตั้งโครงการ และตั้งอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดีเป็นอันดับที่สาม

ตารางที่ 6.2 เปรียบเทียบปัจจัยการตัดสินใจเกี่ยวกับการศึกษาที่ผ่านมา

| เคชชะ บุญยะชัย ปี 2529 | ฉวีวรรณ เคนไพบูลย์ ปี 2531 | ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจ |
|-------------------------------|---|---|
| <u>อันดับที่ 1</u> | | |
| 1. ที่ตั้งโครงการ | 1. ความสามารถในการจ่าย | 1. ต้องการออมในรูปอสังหาริมทรัพย์มากกว่าออมเป็นเงินสด |
| 1. น้ำไม่ท่วม | | |
| 2. ใกล้ที่ทำงาน | | |
| 3. ใกล้ถนนใหญ่ | | |
| <u>อันดับที่ 2</u> | | |
| 2. รูปแบบบ้านและการก่อสร้าง | 2. ที่ตั้งโครงการ | 2. ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน |
| 1. คุณภาพการก่อสร้าง | 1. ใกล้ที่ทำงาน | 1. ราคาขายกับคุณภาพของบ้าน |
| 2. ขนาดเนื้อที่ | 2. ใกล้ถนนใหญ่ | 2. จำนวนเงินคาวน้น้อย |
| 3. มีประโยชน์ใช้สอยมาก | 3. ใกล้บ้านพ่อแม่-ญาติ | 3. เงื่อนไขการเงินไม่ยุ่งยาก |
| <u>อันดับที่ 3</u> | | |
| 3. ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน | 3. ต้องการออมในรูปอสังหาริมทรัพย์มากกว่าออมเป็นเงินสด | 3. ที่ตั้งโครงการ และตั้งอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี |
| 1. ราคากับคุณภาพของค้บ้าน | | 1. ใกล้ที่ทำงาน |
| 2. อัตราดอกเบี้ยผ่อนชำระ | | 2. ใกล้ถนนใหญ่ |
| | | 3. บ้านเดิมอยู่ในบริเวณนี้ |

เมื่อเปรียบเทียบกับปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจพบว่า

เปรียบเทียบกับสถานภาพสมรสแล้วพบว่า ผู้ที่แต่งงาน มีปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านคือราคาและเงื่อนไขการชำระเงินเป็นลำดับแรก ร้อยละ 23.9 ลำดับที่สองคือ ต้องการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์มากกว่าเป็นเงินสด ร้อยละ 20.7 และลำดับที่สามคือ ที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงานและ โรงเรียนบุตร ร้อยละ 15.0 ส่วนผู้ที่เป็นโสดนั้นให้ความสำคัญกับปัจจัยการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์มากกว่าเป็นเงินสดเป็นลำดับแรก ร้อยละ 22.8 ลำดับที่สองคือตั้งอยู่ในสิ่งแวดล้อมที่ดี ร้อยละ 21.7 และรูปแบบบ้านและการก่อสร้างเป็นลำดับที่สาม ร้อยละ 14.1 ส่วนกลุ่มผู้ที่เป็นหม้ายได้ให้ความสำคัญของปัจจัยในตัวเลือกที่ไม่แตกต่างกันซึ่งมีเพียงสามปัจจัยเท่านั้นคือ ความสามารถในการจ่าย ต้องการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์มากกว่าเป็นเงินสด และราคาและเงื่อนไขในการชำระเงิน โดยมีความสำคัญเกือบเท่ากัน ทั้งนี้พอจะสรุปได้ว่า กลุ่มสถานภาพที่แตกต่างกันมีการกระจายของเหตุผลที่เป็นปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านมีความแตกต่างกัน

จำนวนสมาชิก 1-2 ให้ความสำคัญกับปัจจัยการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์มากกว่าเป็นเงินสดเป็นลำดับแรก ร้อยละ 35.1 ลำดับที่สองคือความสามารถในการจ่าย ร้อยละ 17.5 และราคาและเงื่อนไขเป็นลำดับที่สาม ร้อยละ 15.8 ในส่วนจำนวนสมาชิก 3-5 คือราคาและเงื่อนไขการชำระเงินเป็นลำดับแรก ร้อยละ 22.5 ลำดับที่สองคือ ที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงานและ โรงเรียนบุตร ร้อยละ 16.7 ลำดับที่สามคือ ต้องการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์มากกว่าเป็นเงินสด ร้อยละ 16.3 และส่วนจำนวนสมาชิก 6-8 ได้ให้ความสำคัญของปัจจัยที่ตั้งอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี เป็นอันดับแรก ร้อยละ 36.8 ต้องการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์มากกว่าเป็นเงินสด ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน ร้อยละ 26.3, 13.2 ตามลำดับ ทั้งนี้พอจะสรุปได้ว่า กลุ่ม 1-2 คน เป็นกลุ่มที่เพิ่งจะแยกครอบครัวออกมา ภาระค่าใช้จ่ายยังไม่มากนักจึงพิจารณาเรื่องบ้านเป็นการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์มากกว่าเป็นเงินสด แต่เมื่อจำนวนสมาชิกมากขึ้นเป็น 3-5 คนเป็นกลุ่มที่เริ่มมีภาระค่าใช้จ่ายต่างๆมากขึ้น ทำให้พิจารณาด้านราคาและเงื่อนไข กับทำเลใกล้ที่ทำงานและ โรงเรียนของบุตรมาก

พบว่ากลุ่มการศึกษาระดับประถมและมัธยมต้น และปริญญาตรี ได้คำนึงถึงลำดับแรกในการตัดสินใจคือต้องการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์ รองมาเป็น ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน และตั้งอยู่ในสิ่งแวดล้อมที่ดีและตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงานและ โรงเรียนของบุตร สำหรับกลุ่มระดับการศึกษามัธยมปลายและระดับปวช. ได้คำนึงถึงราคาและเงื่อนไขการชำระเงินเป็นลำดับแรก รองลงมาคือ ต้องการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์ ต่อไปคือที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงานและ โรงเรียนบุตร สำหรับกลุ่มผู้มีการศึกษาระดับปริญญาโทหรือสูงกว่าคำนึงถึงที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน โรงเรียนและรูปแบบบ้านและการก่อสร้าง รองลงมาต้องการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์ และความสามารถในการจ่าย ส่วนกลุ่มผู้มีการศึกษาระดับอนุปริญญา จะคำนึงถึงสภาพแวดล้อมที่ดีเป็นลำดับแรก และลำดับรองลงมาคือ ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน

กลุ่มอาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจกับลูกจ้างบริษัทเอกชนมีปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านคือราคาและเงื่อนไขการชำระเงินเป็นลำดับแรก ลำดับที่สองคือ ต้องการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์มาก

กว่าเป็นเงินสด ในขณะที่กลุ่มอาชีพเจ้าของกิจการและค้าขายพิจารณาความต้องการออมในรูปแบบ อสังหาริมทรัพย์มากกว่าเป็นเงินสด เป็นอันดับแรก และราคาและเงื่อนไขการชำระเงินเป็นลำดับสอง เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ของผู้ซื้อ ผลการสำรวจพบว่า กลุ่มผู้มีรายได้ระดับครัวเรือนต่ำกว่า 20,000 , 20,001-30,000 และ 40,001-50,000 บาทต่อเดือน จะพิจารณาเป็นต้องการออมในรูปแบบ อสังหาริมทรัพย์มากกว่าเป็นเงินสด เป็นลำดับแรก ในขณะที่กลุ่มผู้มีรายได้ระดับครัวเรือน 30,001- 40,000 บาทต่อเดือน และ 50,001-70,000 บาทต่อเดือน จะพิจารณาราคาและเงื่อนไขการชำระเงินเป็น ลำดับแรก อันดับสองเป็นต้องการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์มากกว่าเป็นเงินสด สำหรับกลุ่มผู้มีรายได้ สูงคือ 70,001- 100,000 บาทต่อเดือน จะพิจารณาที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงานและ โรงเรียนบุตร รองลงมาเป็น การออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์มากกว่าเป็นเงินสด และกลุ่มผู้มีรายได้มากกว่า 100,000 บาทต่อเดือน จะ คำนึงถึงรูปแบบบ้านและการก่อสร้างเป็นปัจจัยสำคัญ ต้องการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์มากกว่าเป็น เงินสดราคาและเงื่อนไขการชำระเงินเป็น เป็นอันดับสอง

การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนของปัจจัยการตัดสินใจซื้อ โดยเปรียบเทียบปีที่ซื้อกับปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย พบว่า ผู้ซื้อในปี 2539 เหตุที่เลือกซื้อเพราะ ต้องการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์มากกว่า เป็นเงินสด มากที่สุดร้อยละ 21.3 รองลงมาเป็น ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน ร้อยละ 19.1 และ ที่ตั้งอยู่ ใกล้ที่ทำงาน/โรงเรียนบุตรกับรูปแบบบ้านและการก่อสร้าง ร้อยละ 12.8 ผู้ซื้อในปี 2540 เหตุที่เลือกซื้อ เพราะ ต้องการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์มากกว่าเป็นเงินสด มากที่สุดร้อยละ 26.8 รองลงมาเป็น ราคา และเงื่อนไขการชำระเงิน ร้อยละ 18.3 และตั้งอยู่ในสิ่งแวดล้อมที่ดี เป็นอันดับที่สาม ร้อยละ 14.6 ผู้ซื้อ ในปี 2541 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ราคาที่อยู่อาศัยลดต่ำที่สุด เหตุผลอันดับแรก que เลือกซื้อเพราะ ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน มากที่สุดร้อยละ 21.3 รองลงมาเป็น ต้องการออมในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์มากกว่าเป็นเงิน สด ร้อยละ 19.7 และเป็นอันดับที่สาม ใกล้ที่ทำงาน/โรงเรียนบุตรร้อยละ 17.1 ซึ่งแนวโน้มของร้อยละ ดังกล่าว น่าจะสรุปได้ว่า ราคาขายเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุด ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่ระดับราคา ปานกลาง ในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ

แต่มีข้อสังเกตว่า ที่อยู่อาศัยเป็นสินค้าที่ต่างออกไปจากสินค้าประเภทอื่น เป็นสินค้าลงทุนถาวร ที่ใช้เงินลงทุนสูง ที่ซื้อแล้วมูลค่าสูงขึ้น ทำเล ที่ตั้ง ผู้ซื้อจึงใช้ปัจจัยหลายๆ ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ มากกว่าการใช้ราคาเพียงปัจจัยเดียว แต่ผู้ซื้อใช้ปัจจัยด้านราคาเป็นปัจจัยสำคัญอันดับต้นๆ ในการพิจารณา มากกว่าในสภาวะปกติ

3. กลุ่มอ้างอิงและผู้ตัดสินใจซื้อ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อบ้านส่วนใหญ่เป็นผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นเพศชาย มีสถานะภาพสมรส เป็นผู้ตัดสินใจซื้อบ้าน เป็นผู้ตัดสินใจสำคัญ ซึ่งเป็นเพราะในเวลาที่เศรษฐกิจตกต่ำทำให้การตัดสินใจในด้านที่อยู่อาศัยซึ่งมีราคามูลค่าสูง และผูกพันกับการผ่อนในระยะยาว ซึ่งแหล่งเงินในการผ่อนชำระรายเดือนมาจากหัวหน้าครอบครัว จึงเป็นการตัดสินใจสำคัญที่สุดในช่วงนี้ โดยมีคู่สมรสเป็นผู้ให้คำปรึกษา และเป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน รองลงมาเป็นทุกคนในบ้าน เพราะเป็นผู้ที่ต้องอยู่อาศัยรวมกัน

4. กระบวนการตัดสินใจ

4.1 การศึกษาเปรียบเทียบข้อมูลกับโครงการต่างๆ

จากการศึกษาพบว่า มีการเปรียบเทียบโครงการต่างๆ มากกว่า 5 โครงการ, ไม่ได้เปรียบเทียบเลข และเปรียบเทียบ 3 โครงการ ในสัดส่วนที่ไม่แตกต่างกันมากนักคือ ร้อยละ 28.5, 26.3 และ 20.6 ตามลำดับ และเมื่อเปรียบเทียบกับการศึกษาที่ผ่านมาไม่พบความแตกต่างกันมากนักคือ มีการเปรียบเทียบ 3 กับ 4 โครงการ และ ไม่มีการเปรียบเทียบเลข อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน โดยรับข่าวสารโครงการที่ซื้อส่วนใหญ่มาจาก ผู้แนะนำ และ ป้ายโฆษณา และไปสำรวจพบเอง ตามลำดับ

4.2 การใช้เวลาในการตัดสินใจซื้อ

การใช้เวลาในการตัดสินใจ ประมาณ 1 เดือนมากที่สุดถึงร้อยละ 38.4 รองลงมาใช้เวลาเกินกว่า 3 เดือนร้อยละ 26.4 และใช้เวลา 2-3 เดือนในการตัดสินใจ ร้อยละ 20.9 เมื่อเปรียบเทียบกับการศึกษาที่ผ่านมาพบว่า จะใช้เวลาในการตัดสินใจประมาณ 1 เดือนมาเป็นอันดับแรกเช่นกัน และซื้อทันทีที่ชมครั้งแรก ถึงร้อยละ 29 ซึ่งต่างจากการศึกษาพบว่า ผู้ที่ตัดสินใจซื้อทันทีที่ชมครั้งแรก มีเพียงร้อยละ 11.7 แสดงว่า ผู้ซื้อจะใช้เวลาในการตัดสินใจนานขึ้น และรอบคอบขึ้นเมื่อเทียบกับสภาวะปกติ

5. ความพึงพอใจต่อที่อยู่อาศัย

ผลการสำรวจพบว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอยู่ในระดับความพอใจปานกลางในทุกด้าน เนื่องมาจากการที่ผู้ซื้อได้เข้าอยู่อาศัยในเวลาสั้นทำให้ผลการประเมินเป็นไปในลักษณะกลางๆ โดยเรื่องรูปแบบภายนอกของตัวบ้าน ประโยชน์ใช้สอยภายในบ้าน ทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อมภายในหมู่บ้าน และความสงบน่าอยู่อาศัย อยู่ในระดับเกณฑ์ที่สูงกว่า คือ ระดับ 3.27, 3.26, 3.26 และ 3.42 ตามลำดับ ส่วนความพึงพอใจในด้าน คุณภาพการก่อสร้าง สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการของหมู่บ้าน การรักษาความปลอดภัย เพื่อนบ้าน และการบำรุงรักษาหมู่บ้านนั้น ถึงแม้ผู้ซื้อส่วนใหญ่มีความรู้สึกพอใจอยู่บ้าง แต่ก็อยู่ในระดับต่ำ คืออยู่ในระดับ 2.62, 2.65, 2.77, 2.93 และ 2.59 ตามลำดับ ซึ่งผลที่ได้ไม่มีความไม่พอใจมากและพอใจมากนัก เนื่องมาจากการที่ผู้ซื้อได้เข้าอยู่อาศัยในเวลาสั้นทำให้ผลการประเมินเป็นไปในลักษณะกลางๆ

6. การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยครั้งใหม่

ผลการสำรวจพบว่า กลุ่มผู้มีรายได้ส่วนใหญ่จะพิจารณาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อครั้งใหม่โดยจะเลือกจากที่ตั้งเป็นสิ่งสำคัญเป็นลำดับแรก และเลือกพิจารณาราคาเป็นลำดับรองลงมา ยกเว้นกลุ่มผู้มีรายได้ 20,001-30,000 บาทต่อเดือน จะเลือกพิจารณาจากราคาเป็นลำดับแรก และรองลงมาคือที่ตั้ง

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาครั้งนี้ได้พบสิ่งที่น่าสนใจจะนำมาสู่การพัฒนาและปรับปรุงตลาดที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลาง เพื่อให้เกิดประโยชน์ยิ่งขึ้น โดยมีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ด้านตลาดที่อยู่อาศัย

จากการศึกษาพบว่า ความต้องการที่อยู่อาศัยไม่ได้เกิดจากปัจจัยที่มาจากความขาดแคลนที่อยู่อาศัย แต่เป็นเพราะ การต้องการมีที่อยู่อาศัยใหม่เป็นของตนเองจากการแต่งงานแยกครอบครัว ดังนั้น การทำโครงการเพื่อตอบสนองกลุ่มคนผู้มีรายได้ปานกลาง มีดังนี้

1.1 ราคา และเงื่อนไขการชำระ มีส่วนอย่างมากในการตัดสินใจซื้อในสถานะเศรษฐกิจตกต่ำ แต่คุณภาพของการก่อสร้างก็ยังคงเป็นปัจจัยดันๆที่ผู้ซื้อพิจารณาและนำมาเปรียบเทียบกับ อีกทั้งผู้ซื้อจะมีการศึกษาเปรียบเทียบหลายโครงการมากขึ้น ตัดสินใจนานขึ้นและรอบคอบมากยิ่งขึ้น

1.2 สัดส่วนเงินดาวน์ที่ลดตกลงมา เพื่อกระตุ้นและเพิ่มขนาดของกลุ่มผู้ซื้อให้มีกำลังซื้อพอที่จะจ่ายค่าได้ แต่ภาระจะตกอยู่กับการผ่อนชำระรายเดือนของผู้ซื้อทำให้เกิดปัญหาภายหลัง จึงควรปรับสัดส่วนของเงินดาวน์และเงินกู้ให้เหมาะสมกับรายได้ของผู้ซื้อเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาตามมา

2. ด้านนโยบายที่อยู่อาศัย

จากการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่ยังไม่มีเงินออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยอย่างจริงจัง แม้เป็นผู้ที่ซื้อบ้านในสถานะเศรษฐกิจตกต่ำก็ตาม จึงเป็นหน้าที่ของภาครัฐและเอกชนที่จะต้องกระตุ้นให้มีการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยก่อนเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อนที่จะตัดสินใจซื้อบ้าน เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาการผ่อนชำระภายหลัง ซึ่งมาตรการการกระตุ้นการออมเพื่อที่อยู่อาศัยเช่น การยกเว้นภาษีเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย การเพิ่มอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินฝากเพื่อที่อยู่อาศัย เป็นต้น

นอกจากนั้นการเพิ่มแหล่งเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยให้มากขึ้นเช่น การนำเงินกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ และรัฐวิสาหกิจ มาจัดสรรให้กู้เพื่อซื้อบ้าน โดยคิดอัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อช่วยเพิ่มให้สามารถในการของกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางมากยิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะของการวิจัยในอนาคต

เนื่องจากในการศึกษานี้มีข้อจำกัดของเวลาจึงทำให้ขอบเขตของการศึกษานี้ยังไม่ครอบคลุมเนื้อหาทั้งหมดได้ ผู้ศึกษามีความเห็นว่าการศึกษเพิ่มเติมต่อจากงานของผู้วิจัยแล้วจะเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนและปรับปรุงตลาดที่อยู่อาศัยและผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ในอนาคตต่อไป ผู้วิจัยจึงขอเสนอแนะดังนี้

1. การศึกษาการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง ที่มีการศึกษาจะเป็นในส่วนของปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจ แต่ยังไม่มีการลงลึกลงไปในส่วนปัจจัยทางด้านกายภาพ เช่น ลักษณะประเภทที่อยู่อาศัย การออกแบบ ลักษณะ โครงการ

2. ผู้ทำวิจัยได้ทำการสำรวจเป็น กลุ่มที่มีความสามารถในการจ่ายด้านที่อยู่อาศัย แต่ยังมีกลุ่มที่ไม่มีความสามารถในการจ่ายในช่วงภาวะเศรษฐกิจตกต่ำแล้ว กลุ่มที่มีความต้องการที่อยู่อาศัย(Housing Needs) จะแก้ปัญหาเรื่องที่อยู่อาศัยของตนอย่างไร

3. การศึกษาปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้มีรายได้น้อยยังไม่มีส่วนศึกษามากนักจึงน่าจะมีการศึกษาในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ว่าคนกลุ่มรายได้น้อยซึ่งในภาวะปกติก็ประสบกับปัญหาที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว ถ้าเป็นในภาวะนี้จะมีปัญหาและมีแนวทางการแก้ไขอย่างไร

4. ในช่วงต้นปี 2542 เป็นต้นมา ยอดขายที่อยู่อาศัยได้เพิ่มขึ้น ซึ่งน่าจะมีผลเนื่องมาจากการลดดอกเบี้ยของระบบสถาบันการเงิน โดยเฉพาะดอกเบี้ยเงินฝากที่ลดลงต่ำมาก รวมถึงการลดลงของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยจากเดิมมาก ทำให้วงจรการผ่อนลดลงมาก หรืออีกนัยหนึ่งทำให้กำลังซื้อสูงขึ้น และความคิดที่ว่าราคาบ้านไม่น่าจะลดต่ำลงกว่านี้อีกแล้ว จึงน่าจะเป็นปรากฏการณ์หนึ่งที่น่าจะศึกษาว่าคนกลุ่มนี้เป็นคนกลุ่มไหน เป็นคนที่มีฝากกับธนาคารอยู่แล้ว แต่ดอกเบี้ยเงินฝากลดลงจึงหันมาเก็งกำไรอสังหาริมทรัพย์หรือไม่