

แนวคิด ทฤษฎี และ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อ¹

ในปัจจุบัน ผู้บริโภคอาจเกี่ยวข้องกับปัญหาของการตัดสินใจซื้อเพื่อจัดหาสิ่งของมาบริโภคเพราะสืบเนื่องมาจากสิ่งกระตุ้นภายนอก หรืออาจเกิดจากความต้องการที่เกิดขึ้นภายใน หรือทั้งสองอย่างพร้อมกัน สิ่งที่เป็นตัวกระตุ้นจากภายนอกก็คือ สินค้าที่วางขาย หรือโฆษณาด้วยภาพหรือประกาศ หรือด้วยกิจกรรมการตลาดอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับการส่งเสริมการขายให้ผู้บริโภคได้รู้ได้เห็นสิ่งเหล่านี้ก็คือ ปัจจัยทางวัตถุ ทำนองเดียวกันการบอกกล่าวชักชวนหรือการเห็นแล้วเกิดความรู้สึกอยากเลียนแบบใช้ของเหมือนคนอื่นก็จะเป็นตัวกระตุ้นที่เป็นปัจจัยทางสังคม เมื่อมีสิ่งกระตุ้นจากภายนอกผ่านระบบประสาทสัมผัสเข้ามา แรงกระตุ้นก็จะเกิดขึ้นและเกิดความต้องการอยากได้ขึ้นมา กระบวนการของพฤติกรรมในการบริโภคก็จะเกิดขึ้นทันที

2.1.1 ลักษณะการตัดสินใจของผู้บริโภค

ลักษณะการตัดสินใจของผู้บริโภคที่จะตัดสินใจซื้อสามารถแบ่งออกเป็นขั้นๆ ได้ดังนี้

- 1) จะซื้ออะไร
- 2) จะซื้อมากแค่ไหน
- 3) จะซื้อที่ไหน
- 4) จะซื้อเมื่อใด
- 5) จะซื้ออย่างไร

2.1.2 กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค(Consumer Decision Process)

กระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคอาจแบ่งพิจารณาออกไปได้เป็น 5 ขั้นตอน ดังนี้

1) การเล็งเห็นปัญหาหรือการตระหนักถึงความต้องการ (Problem recognition) เป็นกระบวนการที่ให้ผู้บริโภคนึกเห็นภาพความแตกต่างระหว่างสภาวะที่ปรารถนา(The desired state of allure) และสถานการณ์ที่เป็นจริง(The actual situation) ความแตกต่างนั้นมากพอที่จะเร้าและ "จุดระเบิด" กระบวนการตัดสินใจ

2) การเสาะแสวงหาข่าวสาร (Search for Information) ผู้บริโภคเสาะหาข่าวจากที่เก็บไว้ในความทรงจำ (การเสาะแสวงหาภายในความนึกคิด)หรือหาข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจจากสิ่งแวดล้อม (การเสาะแสวงหาจากแหล่งภายนอก)

¹ รงชัย สันติวงษ์ . พฤติกรรมผู้บริโภค (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช , 2524) , หน้า 22.

3) การประเมินค่าทางเลือก (Alternative Evaluation) ผู้บริโภคทำการประเมินค่าทางเลือกในแง่ของคุณประโยชน์ที่คาดหวังได้ และทำให้การเลือกแบบลงจนกระทั่งได้ทางเลือกที่ตนชอบที่สุด

4) การซื้อ(Purchase) ผู้บริโภคซื้อทางเลือกที่ตนชอบที่สุดหรือถ้าจำเป็นก็จะซื้อสิ่งที่ตนยอมรับว่าทดแทนกันได้

5) ผลที่ตามมาคือ ผู้บริโภคจะทำการประเมิน(อีกครั้งหนึ่ง) ว่าทางเลือกที่เราเลือกมาแล้วนั้นตอบสนองความต้องการและความคาดหวังหรือไม่ทันทีที่มีการใช้หรือบริโภคทางเลือก

2.1.3 ตัวแปรที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค

รูปแบบจำลองเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อ จะเห็นได้ว่าตัวแปรที่จะมีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคนั้นจะประกอบด้วย 2 ตัวแปร ดังนี้

1) อิทธิพลจากสิ่งแวดล้อม ซึ่งประกอบด้วย วัฒนธรรม, ชนชั้นทางสังคม, อิทธิพลจากกลุ่มครอบครัว

2) ปัจจัยภายในที่มีผลต่อการตัดสินใจ ก็คือความแตกต่างของบุคคล ซึ่งประกอบด้วย แรงจูงใจ ทักษะ บุคลิกภาพ การเรียนรู้ แบบแผนการใช้ชีวิต และประชากรศาสตร์ นอกจากนั้นยังมีการป้อนตัวกระตุ้นซึ่งนักการตลาดจะมีอิทธิพล รวมถึงอิทธิพลอื่นซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคเปิดรับข่าวสาร เกิดการตั้งใจและเข้าใจ ต่อจากนั้นจะยอมรับและสุดท้ายจะเก็บรักษาข่าวสารนั้นอยู่ในความทรงจำหลังจากนั้นก็เข้ามาเข้าสู่กระบวนการตัดสินใจซื้ออันประกอบด้วย การเล็งเห็นปัญหา เสาะแสวงหาข่าวสาร ประเมินทางเลือก การซื้อ และการประเมินผลหลังการซื้อ ซึ่งจะมีการไหล (Flow) ของแต่ละขั้นตอน

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สำหรับผลงานวิจัยที่น่าจะเป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิตของ คุณวิเชียร วรรณะพานุน ภาควิชาเคหการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย(2537) เรื่อง “ปัจจัยการตัดสินใจเลือกซื้อหรือเช่าที่อยู่อาศัยของชาวเอเชียตะวันออก ที่ได้รับอนุญาตทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร” มีรายละเอียดของเนื้อหาที่น่าจะนำมาเป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ดังต่อไปนี้

2.2.1 แนวคิด ทฤษฎี และ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง²

1) ต้นทุนการเช่าเทียบกับต้นทุนการเป็นเจ้าของบ้าน

สำหรับการเช่าบ้านเทียบกับการซื้อบ้าน ได้มีการกล่าวไว้ในหนังสือหลายเล่ม เช่น เศรษฐศาสตร์ผู้บริโภค การเงินส่วนบุคคลและอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น โดยมีบทความหลายบทความที่เขียนโดยนักวิชาการหลายท่าน มีทั้งที่เห็นเหตุผลที่สอดคล้องและแตกต่างกัน ดังต่อไปนี้

² วิเชียร วรรณะพานุน , “ ปัจจัยการตัดสินใจเลือกซื้อหรือเช่าที่อยู่อาศัยของชาวเอเชียตะวันออก ที่ได้รับอนุญาตทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร ” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , 2537) , หน้า 18

Jerome B. Cohen³ กล่าวว่า "ข้อถกเถียงเดิม ๆ ที่ว่าจะเช่าหรือจะซื้อดีแทบไม่สามารถคลี่คลายได้ บนพื้นฐานทางการเงินที่มีการพิจารณาอย่างรอบคอบ ประการหนึ่งมาจากว่าผู้ซื้อบ้านโดยทั่วไปไม่สามารถทำการเปรียบเทียบได้อย่างละเอียด แม้ว่าความโน้มเอียงของเขาไม่ไปด้วยกันกับข้อขัดแย้งผิวเผิน แม้แต่ผู้เชี่ยวชาญก็ยังต้องใช้ตัวอย่างสมมติที่ไม่ได้สะท้อนความเป็นจริงและจะให้คำตอบที่ไม่ผูกมัดซึ่งเต็มไปด้วยคำว่า "ถ้า" และ "แต่" ข้อแรก ท่านกำลังเปรียบเทียบของสองสิ่งที่ไม่เหมือนกัน ข้อที่สอง ข้อแตกต่างระหว่างระยะเวลาที่สั้นและระยะเวลาที่ยาวจะถูกมองข้ามไป ความจริงที่ว่า การซื้อบ้านอาจจะแพงกว่าในช่วงระยะสั้น ในขณะที่ระยะยาวแล้ว การเช่าบ้านอาจแพงกว่า"

Ernest M. and Robert M. Fisher⁴ กล่าวว่า "หากมีผลกำไรที่เห็นได้ชัด การเป็นเจ้าของบ้านโดยทั่วไปแล้วจะถูกกว่าการเช่าบ้าน แต่ถ้ามีการขาดทุน การเช่าบ้านจะถูกกว่าการเป็นเจ้าของบ้าน ไม่ว่าจะการเป็นเจ้าของบ้านหรือการเช่าบ้านจะถูกกว่า ก็ต้องขึ้นอยู่กับแนวโน้มของราคาและค่าเช่าในช่วงที่ให้พิจารณาสำหรับระยะเวลาในอนาคต ไม่มีใครสามารถรู้ล่วงหน้าได้ว่าทางเลือกใดจะเป็นประโยชน์มากที่สุด"

Howard F. Bigelow⁵ กล่าวว่า "ความเชื่อที่ผิดๆที่แพร่หลายอย่างหนึ่งก็คือ ความเชื่อที่ว่าเป็นการประหยัดกว่าที่จะเป็นเจ้าของบ้านมากกว่าการเช่า หากเจ้าของบ้านรวมค่าลดหย่อนสำหรับการลงทุนและค่าเสื่อมแล้วเราจะพบว่าต้นทุนรวมของการเป็นเจ้าของบ้านไม่ต่างจากต้นทุนรวมของการเช่าบ้านประเภทเดียวกัน"

George W. Dowrie⁶ กล่าวว่า "แม้ว่าการเป็นเจ้าของบ้านจะเป็นการป้องกันความเสี่ยงด้านอำนาจการซื้อทางหนึ่งและการเพิ่มมูลค่าอาจจะเกิดขึ้นจากสภาพเศรษฐกิจที่เป็นประโยชน์จากทำเลที่ดีรวมทั้งการออกแบบและการก่อสร้างที่ดีผู้ซื้อก็ควรหลีกเลี่ยงการสร้างหนี้เกินตัวในการซื้อบ้านกับจะต้องรู้จักเก็บกำไรด้วย โดยปกติแล้ว บ้านจะมีการทำตลาดได้ลำบาก ค่าของมันขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์จากปัจจัยภายนอกหลายประการ ความพอใจของการเป็นเจ้าของบ้านที่สำคัญนั้นบ่อยครั้งไม่ได้เกี่ยวกับการเงินเสมอไป"

Miles L. Colean⁷ กล่าวว่า "ฝ่ายสนับสนุนการเป็นเจ้าของบ้านเน้นถึงความประหยัดในระยะยาวกว่าการเช่าที่และที่สำคัญเป็นการออมทรัพย์วิธีหนึ่งและการสร้างสถานภาพสังคมได้ด้วย อย่างไรก็ตาม อีกกลุ่มหนึ่งก็มีข้อโต้แย้งค่าใช้จ่ายในระยะยาวของเจ้าของบ้านเล็ก ๆ มีมากกว่าการเช่าและความเสี่ยงในการสูญเสียทรัพย์สินที่มีสูง ในโลกที่มีความผันผวนจากการจ้างงาน คนกลุ่มนี้ยืนยันว่าการเป็นเจ้าของบ้านสำหรับคนที่มียาได้น้อยเป็นการเสียค่าใช้จ่ายที่สูงเกินไป ไม่มีฝ่ายใดสามารถเสนอข้อโต้แย้งที่น่าเชื่อถือไปกว่านี้ได้ การเปรียบเทียบที่สมบูรณจะทำได้โดยพิจารณาค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการบำรุงรักษาบ้านที่เหมือนกัน สองหลัง คือ หลังหนึ่ง

³ อ้างในเรื่องเดียวกัน , หน้า 19

⁴ อ้างในเรื่องเดียวกัน , หน้า 19

⁵ อ้างในเรื่องเดียวกัน , หน้า 19

⁶ อ้างในเรื่องเดียวกัน , หน้า 20

⁷ อ้างในเรื่องเดียวกัน , หน้า 20

เป็นบ้านเช่า อีกหลังเป็นบ้านที่เป็นเจ้าของในช่วงระยะเวลาเดียวกัน ซึ่งไม่มีข้อมูลเกี่ยวกับการเปรียบเทียบนี้เลย การเปรียบเทียบอย่างชัดเจนซึ่งแสดงถึงข้อดีของการเป็นเจ้าของบ้านแต่ไม่รวมค่าบำรุงรักษาที่ไม่สามารถเลี่ยงได้ และต้นทุนการสร้างทดแทนที่มีความถูกต้องน้อย ในอีกทางหนึ่งมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากบ้านที่ให้เช่า เช่น ความดีในการโฆษณา ต้นทุนเช่าซื้อ และการขาดรายได้จากการที่ว่างจากคนเช่า และผู้เช่าไม่ดีซึ่งไม่เกิดขึ้นในกรณีบ้านที่เป็นเจ้าของ ค่าบำรุงรักษาของบ้านเช่าสูงกว่าบ้านของตนเอง เพราะความดีในการย้ายเข้าออกของบ้านเช่ามีมากกว่า และค่าชำรุดเสียหายที่เกิดขึ้นมากกว่า”

John P. Dean⁸ กล่าวว่า “เรารู้เพียงน้อยนิดในจุดที่การซื้อบ้านทางเลือกที่สะท้อนกลับของครอบครัวระหว่างทางเลือกที่ขัดสองทาง คือ การเป็นเจ้าของบ้านและการเช่าบ้าน หรือระดับที่มันเป็นเพียงการยืนยันสภาพที่เป็นอยู่ในตลาดที่อยู่อาศัยซึ่งชอบที่จะขายมากกว่าให้เช่า ยังคงไม่ชัดเจนเช่นกันว่าความคิดดั้งเดิมในการชอบเป็นเจ้าของบ้านมีอิทธิพลมากน้อยเพียงใดต่อกลุ่มผู้ซื้อ แม้ว่าจะมีความเบี่ยงเบนด้านประชากรอย่างเห็นได้ชัดในการพอใจเป็นเจ้าของบ้าน ตามการสำรวจในประชากรก็ได้ชี้ให้เห็นว่าถ้าความปรารถนาคือ บ้านแล้วอเมริกันชนส่วนใหญ่ก็เลือกที่จะมีบ้านเป็นของตนเอง ค่านิยมนี้ได้ยังลึกลงไปในวัฒนธรรมจนยากจะหาข้อโต้แย้งและมีน้อยคนที่ต้องการจะหาเหตุผลมาสนับสนุน ดังนั้นเหตุผลจำนวนมากที่ใช้ในการสนับสนุนการเป็นเจ้าของบ้านดูเหมือนว่าไม่จำเป็นต้องมาประเมินพินิจพิเคราะห์มากกว่ามันมีความหมายต่อครอบครัวที่ซื้อบ้านตามข้ออภิปรายเดิมที่นำมาใช้ยืนยันคุณค่าของคนอเมริกัน สถานการณ์นี้ซับซ้อนและยังขึ้นอยู่กับตัวแปรที่ไม่สามารถคาดคะเนได้หลายอย่างซึ่งเจ้าของบ้านมีโอกาสน้อยมากที่จะรู้ว่าการซื้อของเขาจะเป็นการลงทุนที่ประสบความสำเร็จหรือไม่ สิ่งนี้ทำให้เจ้าของบ้านยังคงมีความเชื่อว่าการกระทำของเขาเป็นการลงทุนที่ดี มันยังเป็นการส่งเสริมการเป็นเจ้าของบ้านในแนวทางของผลประโยชน์ทางธุรกิจด้วย แต่ในขณะที่ที่ความเชื่อนี้ยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง การไม่เห็นด้วยหรือการลงทุนที่ไม่น่าไว้วางใจของการเป็นเจ้าของบ้านครอบครัวเดียวไม่เคยถูกรวบรวมจากข้อคิดเห็นสาธารณะ แต่ก็คล้อยตามนี้(ยกเว้นเฉพาะบุคคลที่โชคไม่ดี)ซึ่งดูเหมือนว่าจะกลายเป็น กฎทั่วไป”

David F. Jordon and Herbert⁹ กล่าวว่า “ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของตลาดขณะซื้อและความเป็นไปได้ในการขายในภายหลัง การเป็นเจ้าของบ้านอาจจะกลายเป็นเรื่องของการต่อรอง”

William I. Greenwald¹⁰ กล่าวว่า “ ต้นทุนของการเช่าเปรียบเทียบกับต้นทุนของการเป็นเจ้าของ เป็นคำถามที่ยากแก่การตอบไม่มีข้อมูลเพียงพอที่จะใช้ลงความเห็นได้อย่างแน่นอนในการแก้คำถามนี้ และโครงสร้างสมมติฐานที่มีความเป็นไปได้จริงก็ไม่อาจทำได้โดยง่ายสำหรับการเปรียบเทียบต้นทุนการเช่ากับการเป็นเจ้าของได้แท้จริง จำเป็นต้องมีบ้านที่มีลักษณะทั่วไปและเหมือนกันสองหลังและค่าใช้จ่ายครบถ้วนของการเป็นเจ้าของบ้านเปรียบเทียบกับบ้านที่เช่า มันเป็นเรื่องยากมาก ที่จะเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายสำหรับการเป็นเจ้าของบ้านกับการเช่าบ้าน”

⁸ อ้างในเรื่องเดียวกัน . หน้า 21

⁹ อ้างในเรื่องเดียวกัน . หน้า 21

¹⁰ อ้างในเรื่องเดียวกัน . หน้า 22

จากความแตกต่างของงานวิเคราะห์ต่างๆข้างต้น ทำให้เป็นการยากที่จะอ้างอิงถึงและนำคำวิจารณ์ที่เกี่ยวกับหัวข้อนี้มากกล่าวได้ทั้งหมด แต่งานวิเคราะห์ดังกล่าวโดยทั่วไปก็พอแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

- 1) นักวิชาการบางคนให้ความเห็นที่ค่อนข้างคลุมเครือ คือ มีทั้งข้อดีและข้อเสีย
- 2) นักวิชาการบางคนท่านอื่น ๆ เน้นว่าการตัดสินใจควรขึ้นอยู่กับราคาคะเนราคาบ้าน กล่าวคือ หากผู้ที่ฉลาดพอที่จะซื้อบ้านได้ถูกและขายได้ราคาสูง เขาก็ควรจะเป็นเจ้าของ ในทางกลับกันถ้าเขาทำไม่ได้ เขาก็ควรจะเช่า

ความคลุมเครือและคุณภาพอันจำกัดของงานวิเคราะห์ส่วนใหญ่ในเรื่องการเช่า กับการเป็นเจ้าของบ้านนั้น สามารถเข้าใจได้

ประการแรก มันเป็นการยากที่จะทำการศึกษาโดยการสังเกตเพื่อเปรียบเทียบต้นทุนของการเป็นเจ้าของบ้านกับการเช่าบ้าน เนื่องจากบ้านแต่ละหลังค่อนข้างที่จะมีลักษณะเฉพาะตัว ความแตกต่างของครอบครัวมีน้อยมากที่จะบันทึกการค่าใช้จ่ายไว้อย่างเหมาะสมและต้นทุนทางการเงินก็ไม่เหมือนกับต้นทุนทางเศรษฐกิจ ด้วย ตัวอย่างที่ดีของการศึกษาโดยสังเกตการณ์ในเรื่องต้นทุนการเป็นเจ้าของบ้าน พบได้ในเอกสารเรื่อง Cash Outlays and Economic Costs of Home ownership โดย Fred E. Case¹¹ อย่างไรก็ตามทัศนคติของ Case ไม่ได้ตั้งใจที่จะวิเคราะห์ว่าการเช่าประหยัดหรือแพงกว่าการเป็นเจ้าของ

ประการที่สอง เหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ที่แนะนำโดยทั่วไปแล้วต้นทุนของการเช่าควรจะใกล้เคียงกับต้นทุนของการเป็นเจ้าของ

สรุปการเช่าเทียบกับการซื้อบ้าน

รายงานการศึกษาของ Shelton¹² ได้สร้างโครงข่ายทางทฤษฎีในการพิจารณาว่าเป็นการถูกกว่าหรือไม่สำหรับครอบครัวที่จะเป็นเจ้าของบ้านหรือเช่าบ้าน ข้อมูลจากการสังเกตการณ์ได้นำมาประยุกต์เพื่อจะหาข้อสรุปและสิ่งที่สำคัญและมีประโยชน์ต่อการศึกษาค้นคว้าพบว่าข้อเปรียบเทียบที่กล่าวมาเป็นวิธีที่ถูกต้องพอควรและค่อนข้างน่าเชื่อถือได้ในการใช้ประเมิน ประเด็นปัญหาการเช่าเทียบกับการเป็นเจ้าของซึ่งแตกต่างจากวรรณกรรมในเรื่องเดียวกันที่จัดทำมาก่อนหน้านี้ ซึ่งค่อนข้างคลุมเครือ

บทความที่ย่างถึงชี้ให้เห็นว่าศักยภาพของกำไรหรือขาดทุนซึ่งงานศึกษาบางชิ้นได้จัดว่ามี ลำดับความสำคัญมากในการตัดสินใจว่าเช่าหรือซื้อนั้นเป็นเหตุผลที่ไม่น่าเชื่อถืออย่างยิ่ง และโดยทั่วไปแล้วการเปลี่ยนแปลงในมูลค่าดังกล่าวในแง่การพิจารณาด้านเศรษฐศาสตร์แล้วยังไม่มีความสำคัญเพียงพอไปกว่าการเป็นกำไรหรือขาดทุนในสินค้าคงเหลือขององค์กรธุรกิจ

¹¹ อ้างในเรื่องเดียวกัน , หน้า 22

¹² อ้างในเรื่องเดียวกัน , หน้า 42

ในทางตรงกันข้ามกับเป็นการที่ยากในการพยากรณ์และส่วนใหญ่การมีกำไร หรือขาดทุนก็ไม่ได้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจนั้น การศึกษาดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าปัจจัยสำคัญที่จะเป็นตัวตัดสินใจว่าซื้อหรือเช่าคือระยะเวลาในการอยู่อาศัย ข้อสรุปนี้ได้รับการสนับสนุนอย่างน้อยโดยทางอ้อม จากงานศึกษาของ Maisel ซึ่งปรากฏในหนังสือ Essays in Urban Land Economics ซึ่งเขาแสดงให้เห็นว่าผู้เช่ามีจำนวนมากกว่าผู้เป็นเจ้าของในกลุ่มประเภทของ “ผู้ที่โยกย้ายในเร็ว ๆ นี้ (Recent Movers)” กล่าวโดยสรุปแล้ว ระยะเวลาการอยู่อาศัยเป็นปัจจัยสำคัญในการอธิบายการเป็นเจ้าของเทียบกับการเช่า¹³

หากใครเลือกที่จะใช้การวิเคราะห์นี้สำหรับการตัดสินใจเทียบ ระหว่างการเช่ากับการเป็นเจ้าของในสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริง ดูเหมือนจะเป็นการดีที่สุดที่จะให้ค่าต้นทุนที่เกี่ยวข้องในสถานการณ์นั้นลงในแบบจำลองของการวิเคราะห์จนกระทั่งได้ผลลัพธ์ ออกมาใช้ในการตัดสินใจ อย่างไรก็ตามในรายงานการศึกษาดังกล่าวนี้ ตัวประมาณต้นทุนได้จากค่าที่พบเห็นทั่วไปด้วยผลสรุปที่ว่าต้นทุนการเป็นเจ้าของน่าจะน้อยกว่า ถ้าระยะเวลาอาศัยในที่อยู่นั้นมากกว่า 4 ปี และการเช่าก็น่าจะเป็นทางเลือกที่ถูกกว่าถ้าครอบครัวจะอาศัยอยู่ในบ้านนั้นในระยะเวลาเพียง 3 ปี หรือน้อยกว่า

2) แนวคิดการครอบครองที่อยู่อาศัยและการโยกย้ายของครัวเรือน

แนวคิดทั้ง 2 สำหรับ การครอบครองที่อยู่อาศัย และการโยกย้ายของครัวเรือน มักถูกพิจารณาไปด้วยกันเสมอเพราะการครอบครองที่อยู่อาศัยถูกพิจารณาว่าอาจเป็นไปได้ทั้งตัวที่มีอิทธิพลต่อหรือในทางกลับกันเป็นผลจากการเคลื่อนย้ายของครัวเรือนในงานศึกษาต่าง ๆ ที่จะกล่าวต่อไปนี้ ส่วนมากเป็นงานวิจัยซึ่งเป็นการศึกษาของทางตะวันตกโดยเฉพาะสหรัฐอเมริกา เนื่องจากเป็นประเทศที่ใหญ่เนื้อที่แต่ละรัฐมีมากวัฒนธรรมการโยกย้ายของประชากร ระหว่างรัฐหรือระหว่างเมืองเป็นสิ่งปกติ และปัญหาการอยู่อาศัยได้รับการดูแลอย่างจริงจังมีการวิจัยค้นคว้าจากนักวิชาการมากมาย ดังนี้

2.1) แนวคิดว่าด้วยความสัมพันธ์ระหว่างการโยกย้ายในอนาคตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับการเลือกครอบครองในที่อยู่อาศัยที่เป็นอยู่ปัจจุบัน

Thomas P. Boehm¹⁴ กล่าวว่า “การเลือกครอบครองของครัวเรือนขึ้นอยู่กับ การตัดสินใจโยกย้ายในอนาคตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของครัวเรือนนั้น สมมุติฐานนี้อยู่บนพื้นฐานของการวิเคราะห์โดย Shelton เรื่อง The Cost of Renting Versus Owning A Home ในเรื่องต้นทุนการเช่าเทียบกับการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ผลการศึกษาของ Shelton แสดงถึงตลาดที่อยู่อาศัยซึ่งในดุลยภาพระยะยาวแล้ว ตัวแปรสำคัญในการกำหนดทางเลือกครอบครองซึ่งต้นทุนน้อยที่สุด คือ ช่วงระยะเวลาของครัวเรือนที่อาศัยอยู่ในที่ตั้งที่กำหนดไว้ เนื่องจากมีต้นทุนคงที่ในการเป็นเจ้าของ (เช่นค่าใช้จ่ายในการดำเนินการขายบ้าน) และต้นทุนผันแปรของการเช่าที่อยู่อาศัยมากกว่าต้นทุนผันแปรของการเป็นเจ้าของในหน่วยที่อยู่อาศัย ที่เทียบเท่ากันนั้น ยิ่งครัวเรือนอาศัยที่อยู่ในที่ตั้งที่กำหนดไว้มานานมากเท่าใดก็ยิ่งจะทำให้ น่าจะเป็นไปได้มากกว่ามูลค่าปัจจุบันคิดลด (The Present Discounted

¹³ อ้างในเรื่องเดียวกัน , หน้า 43

¹⁴ อ้างในเรื่องเดียวกัน , หน้า 43

Value) ของต้นทุนการเช่าจะมากกว่ามูลค่าปัจจุบันคิดลดของต้นทุนการเป็นเจ้าของ อย่างไรก็ตามเนื่องจากค่าใช้จ่ายในการดำเนินการขายที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นต้นทุนตัวหนึ่ง ดังนั้นการโยกย้ายในอนาคตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นก็ขึ้นอยู่กับทางเลือกครอบครองในปัจจุบันด้วย "

2.2) แนวคิดที่ว่าด้วยสภาพเศรษฐกิจ วงจรชีวิต และการเพิ่มขึ้นของราคาที่อยู่อาศัยที่มีผลต่อลักษณะการครอบครอง

Rudel¹⁵ ได้วิจัยโดยใช้ข้อมูลจากรายงานการสำรวจที่อยู่อาศัยประจำปีของสหรัฐ (Annual Housing Surveys) เพื่อสังเกตความสัมพันธ์ระหว่างการขายตัวของขนาดครอบครัวกับการย้ายจากสถานที่ที่อยู่อาศัยให้เข้าไปยังการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในกลางปีและ ปลายปี ทศวรรษ 1970 การศึกษาที่มีในปีทศวรรษ 1950 และ 1960 แสดงให้เห็นดังนี้

ก) การขายตัวของขนาดของครอบครัว กระตุ้นให้เกิดการย้ายจากสภาพการเช่ามาเป็น การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย

ข) การเปลี่ยนแปลงในด้านการเพิ่มขึ้นของราคาบ้านระหว่างทศวรรษ 1970 อาจ จะเปลี่ยนแปลงสภาพทางสังคมและเศรษฐกิจที่สัมพันธ์กับการย้าย จากสถานภาพของการเป็นผู้เช่ามา เป็นการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย

2.3) แนวคิดว่าการตัดสินใจเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยเป็นการเลือกบริหารเงินลงทุน

Ronald J. Krumm¹⁶ กล่าวว่า การตัดสินใจเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่อยู่อาศัยเหมือนกับทรัพย์สิน อื่นซึ่ง เป็นตัวแสดงการเลือกบริหารเงินลงทุนโดยเฉพาะ การซื้อหรือการขายทรัพย์สินที่อยู่อาศัยเป็นตัวแสดงการ ตัดสินใจที่จะเปลี่ยนองค์ประกอบในการบริหารนี้ การวิเคราะห์การตัดสินใจนี้ต่างจากทรัพย์สินที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย เพราะการเป็นเจ้าของบ้านผูกติดกับการบริโภคในบริการที่ได้รับจากทรัพย์สินเดียวกันนั้น ผลที่เกิดขึ้นจากภาครัฐฯ ที่ มีต่อที่อยู่อาศัยที่เป็นเจ้าของเองคือ การตัดสินใจที่จะลงทุนในทรัพย์สินที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะและได้รับผล ประโยชน์ทางภาษีซึ่งผูกมัดให้ครัวเรือนบริโภคบริการที่มีอยู่ ที่นำไปสู่การขาดความเป็นอิสระระหว่างการบริหาร การลงทุนและการตัดสินใจบริโภคซึ่งอาจจะเป็นกรณีนี้โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงในผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับที่ ตั้งที่อยู่อาศัยอาจนำไปสู่หรือ เกิดจากการเปลี่ยนแปลงในองค์ประกอบของการบริหารการลงทุนของครัวเรือนในที่ อยู่อาศัยที่ปรารถนา

2.4) แนวคิดเกี่ยวกับการโยกย้ายของครัวเรือนเพื่อสนองความต้องการสินค้าที่ไม่สามารถซื้อ ขายแลกเปลี่ยนได้

Philip E. Graves and Peter D. Linneman¹⁷ กล่าวว่า การเคลื่อนย้ายตามแนวคิดเดิมถูก มองว่าเป็นการตอบสนองต่อการเคลื่อนไหวด้านแรงงานซึ่งเป็นผลจากการแสวงหางาน ซึ่งในที่นี้ได้เสนอแนะ ว่านอกจากการที่ผู้คนเคลื่อนย้ายเพื่อหางานใหม่แล้ว ครอบครัวเคลื่อนย้ายเพื่อแสวงหาความพึงพอใจตามความ

¹⁵ อ้างในเรื่องเดียวกัน , หน้า 50

¹⁶ อ้างในเรื่องเดียวกัน , หน้า 56

¹⁷ อ้างในเรื่องเดียวกัน , หน้า 57

ต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปสำหรับสินค้าที่มีเฉพาะบางพื้นที่ ความตั้งใจในการศึกษาจึงเน้นที่แรงกระตุ้นอันดับที่สองที่ได้กล่าวมา ฉะนั้นลักษณะการอพยพเพื่อแสวงหางานจึงไม่พิจารณาในที่นี้

ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือ ผลจากสินค้าบางประเภทซึ่งมีในเฉพาะพื้นที่เท่านั้นเช่น บางพื้นที่จะอยู่ติดกับมหาสมุทร ในนิวยอร์กนั้นในตัวมันเองไม่มีพื้นที่ติดมหาสมุทรเหมือนอย่างเมือง Tulsa หรือเมือง Oklahoma ดังนั้นพื้นที่แถบมหาสมุทรแอตแลนติก จึงเป็นพื้นที่ที่ดีซึ่งมีสินค้าที่ไม่สามารถซื้อขายได้ มีตัวอย่างอื่นอีกมากเกี่ยวกับสินค้าที่ไม่สามารถซื้อขายกันได้ดังกล่าว ที่จะกล่าวอ้างได้อีก

เราสมมุติฐานว่าประชาชนต้องการสินค้าที่ไม่สามารถซื้อขายได้เหล่านี้ในแนววิถีทางเดียวกันกับความต้องการเสื้อผ้า รถยนต์ เป็นต้น ความแตกต่างที่สำคัญ คือ ความต้องการสินค้าที่ไม่สามารถซื้อขายได้ จะได้รับความพอใจแต่เฉพาะประชาชนที่ตั้งถิ่นฐานในพื้นที่ซึ่งสามารถสนองปริมาณตามความต้องการของสินค้าที่ไม่สามารถซื้อขายกันได้ การเปลี่ยนแปลงใด ๆ ในปริมาณที่จะสนองความต้องการสินค้าที่ไม่สามารถซื้อขายได้ จะได้รับความพึงพอใจเพียงแต่ครวเรื่อนที่โยกย้ายไปในพื้นที่ตั้งใหม่ซึ่งมีปริมาณสินค้าที่ไม่สามารถซื้อขายได้สนองตามต้องการ ดังนั้นสรุปได้ว่าการเคลื่อนย้ายเกิดขึ้นจากมีการเปลี่ยนแปลงในปริมาณสินค้าที่ไม่สามารถซื้อขายได้ที่ถูกต้อง

2.5) ทฤษฎีการบริโภคด้วยการย้ายถิ่น (Consumption Theory of Migration)

ได้พัฒนาขึ้นซึ่งเป็นส่วนเพิ่มเติมจากตัวแบบจำลองดั้งเดิมของการเสาะแสวงหางานการเคลื่อนย้ายซึ่งถูกมองว่าเป็นปฏิกริยาดุลยภาพต่อที่ตั้งที่ไม่เหมาะสมในเริ่มแรกนั้นได้วิเคราะห์โดยใช้ ทฤษฎีอุปสงค์มาตรฐาน(Standard Demand Theory) เมื่อจำแนกสินค้าเป็นสินค้าที่ซื้อขายกันได้และสินค้าที่ไม่สามารถซื้อขายกันได้ (เช่น ภูมิอากาศ, การลำเอียงด้านเชื้อชาติ, อัตราอาชญากรรม เป็นต้น) นั้น ความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปสำหรับสินค้าที่ไม่สามารถซื้อขายกันได้เท่านั้นที่จะมีผลในการเปลี่ยนแปลงไปหาที่ตั้งที่เหมาะสม (โดยสมมุติให้อุปทานคงที่) การเพิ่มขึ้นของรายได้ครอบครัวอาจจะนำไปสู่การเพิ่มความต้องการในสินค้าที่ไม่สามารถซื้อขายกันได้คือ ความปลอดภัยส่วนบุคคล (Personal Safety) ตัวอย่างเช่น การทดแทน (ผ่านทาง การเคลื่อนย้าย) สำหรับย่านใจกลางเมืองที่มีอาชญากรรมสูงไปยังย่านชานเมืองที่มีอาชญากรรมน้อยกว่า

ดังนั้นแนวคิดที่ว่าด้วย "การโยกย้ายของครัวเรือนเพื่อสนองความต้องการสินค้าที่ไม่สามารถซื้อขายแลกเปลี่ยนได้" จะเป็นอีกแนวความคิดหนึ่งที่ใช้พิสูจน์ตัวแปรที่กำหนดการเคลื่อนย้ายครัวเรือน

3) วรรณกรรมเกี่ยวกับปัจจัยด้านความพอใจที่อยู่อาศัย¹⁸

วรรณกรรมเกี่ยวกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความพอใจในที่อยู่อาศัยจำแนกเป็น 3 กลุ่มหลักๆได้ดังนี้

ก) ลักษณะทางกายภาพของที่อยู่อาศัย (Physical Housing Characteristics) ลักษณะทางกายภาพของที่อยู่อาศัยที่ดีเป็นสิ่งสำคัญในการสร้างความพอใจในที่อยู่อาศัยอย่างยิ่งซึ่งได้แก่ ขนาดที่อยู่อาศัยที่ใหญ่ , โครงสร้างภายในของที่อยู่อาศัยที่ดีกว่า รวมทั้งแ่งมุมที่อยู่อาศัยของแต่ละคน เช่นความใหม่ของที่อยู่อาศัย

¹⁸ อ้างในเรื่องเดียวกัน , หน้า 64-69

ข) ลักษณะทางทำเลที่ตั้ง (Location Characteristics) ลักษณะทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยที่ดี โดยทั่วไปหมายถึง การเข้าถึงย่านธุรกิจหลักของเมือง การอำนวยความสะดวกจากสาธารณูปโภคต่างๆ และคุณภาพของสภาพแวดล้อมในละแวกย่านนั้น

ค) ลักษณะของปัจเจกบุคคล (Individual Characteristics) ลักษณะปัจเจกบุคคลที่สำคัญ ส่วนใหญ่ประกอบด้วยสถานะในวงจรชีวิตเนื่องจากสถานะตามชั้นวงจรชีวิตที่ต่างกันก็ทำให้มีความคาดหวังในที่อยู่อาศัยที่ต่างกัน , คุณภาพความสัมพันธ์ทางสังคมที่เกิดจากผู้อยู่ในละแวกเดียวกัน รวมทั้งคุณค่าซึ่งเกี่ยวเนื่องจากความพึงพอใจในที่อยู่อาศัย เช่นความเป็นส่วนตัวหรือความสะดวกสบาย และยังสังเกตเห็นได้ว่าชั้นทางสังคมมีความสัมพันธ์กับระดับความพอใจที่อยู่อาศัยมาก และการศึกษายังได้เปิดเผยเพิ่มเติมอีกว่าไม่เพียงแต่ชั้นทางสังคมที่แตกต่างทำให้ความพึงพอใจทำเลที่ตั้งแตกต่างกัน ยังรวมถึงคุณภาพของที่อยู่อาศัยของผู้ใดคนหนึ่งเป็นสัดส่วนโดยตรงกับชั้นทางสังคมของผู้ผู้นั้นด้วย ในความเป็นจริงนั้นขณะที่มีความสัมพันธ์สูงในด้านการศึกษาที่รายได้นั้น งานวิจัยของชาวตะวันตกชี้ว่า ระดับการศึกษานั้นน่าจะเป็ดัชนีที่เหมาะสมในแง่ชั้นทางสังคมที่นำมาใช้วิเคราะห์ความพึงพอใจที่อยู่อาศัย Michelson¹⁹ ได้สนับสนุนข้อเสนอแนะนี้โดยข้อวิจารณ์จากงานศึกษาที่เกี่ยวข้องของเรื่องที่อยู่อาศัยของเขาว่า "ร้อยละของรายได้ที่ประชาชนจะใช้กับที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพดีโดยพื้นฐานแล้วแปรผันไปตามการศึกษาของเขาเหล่านั้น" ดังนั้นการศึกษาจึงอาจถือได้ว่าเป็นตัวแปรที่มีนัยสำคัญในการประเมินความพอใจในที่อยู่อาศัย

2.2.2 ผลที่ได้จากการศึกษา ของ คุณวิเชียร วรรณะพาหุ

จากการวิจัยกลุ่มชาวเอเชียตะวันออกที่เข้ามาประกอบอาชีพซึ่งเป็นคนต่างด้าวกลุ่มใหญ่นั้นในภาพรวมโดยทั่วไปในลักษณะการอยู่อาศัยเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ต่อการพัฒนาสภาพที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะในเมืองซึ่งคนกลุ่มนี้อาศัยกันมากได้ดังนี้

1) การพัฒนาสภาพของที่อยู่อาศัยเป็นสิ่งสำคัญที่ควรคำนึงถึงโดยเฉพาะขนาดเนื้อที่ที่อยู่อาศัย และคุณภาพภายในส่วนตัวของที่อยู่อาศัย อันได้แก่ ห้องครัว ห้องรับแขก ห้องคนใช้ ระเบียง อ่างอาบน้ำ เป็นต้น หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งประโยชน์ใช้สอยของที่อยู่อาศัยมีมาก

2) สิ่งอำนวยความสะดวกที่เป็นส่วนกลางของที่อยู่อาศัย เช่น ยาม ที่จอดรถ ลิฟท์ สระว่ายน้ำ สนามกีฬาหรือพักผ่อน ปรากฏว่าไม่ได้เป็นข้อคำนึงหลักของกลุ่มชาวเอเชียตะวันออก

3) ชาวเอเชียตะวันออกที่เข้ามาประกอบอาชีพมีจำนวนมากที่เข้ามาพร้อมกับคู่สมรสซึ่งอาจรวมถึงเด็กด้วย ทำให้มีความจำเป็นต้องแสวงหาที่อยู่อาศัยที่มีขนาดใหญ่พอสมควร

4) ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดยังปริมาณความต้องการพอสมควรสังเกตได้จากผู้ที่ครอบครองโดยเป็นเจ้าของมีจำนวนร้อยละรองจากที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวซึ่งมีอัตราร้อยละมากที่สุด ส่วนผู้ที่ครอบครองโดยการเช่ามีจำนวนร้อยละ รองจากอพาร์ทเมนท์ซึ่งมีร้อยละมากที่สุด

¹⁹ อ้างในเรื่องเดียวกัน , หน้า 67

5) สิ่งอำนวยความสะดวกสาธารณะในละแวกที่อยู่อาศัย อันหมายถึงความสะดวกในการเข้าถึงสิ่งต่อไปนี้ เช่นการไปจับจ่ายซื้อของ บริการทางการแพทย์ การคมนาคมขนส่ง สถานศึกษา สถานดับเพลิง และสวนสาธารณะ เป็นสิ่งที่สร้างความพึงพอใจของชาวเอเชียตะวันออกที่เข้ามาประกอบอาชีพ

6) ระยะเวลาเดินทางเข้าถึงศูนย์กลางธุรกิจและเข้าถึง (ไปและกลับ) ที่ทำงานที่สร้างความพึงพอใจมีค่าเฉลี่ยประมาณ 40 นาที และ 60 นาที ตามลำดับ ขณะที่ผู้ที่ไม่พึงพอใจมีค่าเฉลี่ยประมาณ 51 นาที และ 67 นาที ตามลำดับ ซึ่งไม่แตกต่างกันมากนัก