

การตัดสินใจชื้อที่อยู่อาศัยของประชากร
ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล

รองศาสตราจารย์ดร. บัณฑิต จุลาสัย
และอาจารย์ยุวดี ศิริ



ภาควิชาเคหการ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

จพ
สถ 15
011560
ด.4

การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของประชากร ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล

รองศาสตราจารย์ดร.บัณฑิต จุลาสัย

และอาจารย์ยุวดี ศิริ



ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สถาบันวิทย์บริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



คำนำ

ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีพันธกิจสำคัญในการผลิตทั้งบุคคลากรและองค์ความรู้ทางด้านเคหพัฒนศาสตร์ ดังนั้นนอกจากการเรียนการสอนตามหลักสูตรในมหาวิทยาลัยแล้ว ยังมีการเผยแพร่ข้อมูลความรู้ออกสู่ภายนอกมหาวิทยาลัย โดยเฉพาะผู้ที่สนใจหรือทำงานเกี่ยวข้องกับการพัฒนาที่อยู่อาศัย

ผลสรุป เรื่อง การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของประชากรในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มาจากการสอบถามผู้เข้าร่วมฟังการสัมมนาวิชาการ เรื่อง ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ซื้อบ้าน ปี 2544 ที่จัดโดยภาควิชา โดยกำหนดให้เป็นกรณีศึกษาสำหรับนิสิตในรายวิชา สถิติประยุกต์สำหรับงานวิจัยเคหการ ด้วยรายงานเรื่องนี้มีสาระ และมีประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้อง ภาควิชาฯ จึงจัดพิมพ์และเผยแพร่ เป็นเอกสารวิชาการ ที่ได้จัดทำต่อเนื่องกันมาแล้ว

ในการจัดทำเอกสารหมายเลข 4 เรื่อง การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของประชากรในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ครั้งนี้ ในนามของภาควิชาฯ ใคร่ขอขอบคุณ อาจารย์ยุวดี ศิริ และนางสาวชุลีกร เหมือนละม้าย ผู้มีส่วนร่วมตั้งแต่การวางแผน สรรวจ วิเคราะห์ และสรุปผล รวมทั้งจัดทำรายงานฉบับนี้ขึ้นมา

รองศาสตราจารย์ ดร.บัณฑิต จุลาสัย

หัวหน้าภาควิชาเคหการ

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เลขหมู่	สก 15 011560
เลขทะเบียน	ก.4 011563
วัน,เดือน,ปี	26 มิ.ย. 45

ความเป็นมา

เมื่อเดือนเมษายน พ.ศ. 2544 ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยได้จัดสัมมนาทางวิชาการเรื่อง "ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ซื้อบ้านปี 2544" ที่โรงแรมโซฟิเทล เซนทรัล พลาซ่า มีผู้สนใจเข้าร่วมฟังการสัมมนาจำนวนมากกว่าสามร้อยคน ภาควิชาจึงถือเป็นโอกาสสอบถามผู้เข้าร่วมฟังการสัมมนา โดยอนุมานว่าข้อมูลที่ได้รับ จะเป็นฐานข้อมูลด้านพฤติกรรมการณ์ตัดสินใจของผู้ที่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัย

การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจจำนวน 194 ตัวอย่าง ใช้โปรแกรม SPSS/PC+Version 10.0.0 for Windows โดยพิจารณาขนาดของกลุ่มประชากรที่ค่าความน่าเชื่อถือร้อยละ 95 และตั้งค่าความคาดเคลื่อนของงานวิจัยครั้งนี้ไว้ที่ร้อยละ 5

รายงานฉบับนี้ เป็นผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าว นำมาสรุปเฉพาะประเด็นสำคัญเพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลด้านเคหการ สำหรับผู้สนใจ โดยเฉพาะผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลดังกล่าว ไปพิจารณาหรือใช้ประกอบการวางแผนสำหรับพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยต่อไป

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

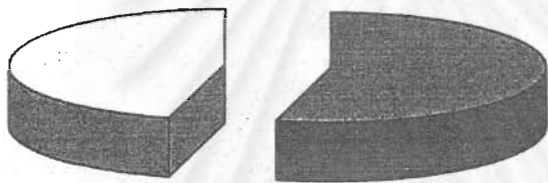
1. ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย

1.1 ปัญหาที่อยู่อาศัย

การสำรวจครั้งนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คือมากกว่าครึ่งหนึ่ง ไม่ใช่ผู้ที่ประสบปัญหาเรื่องที่อยู่อาศัย (ร้อยละ 54.2) ในขณะที่ผู้ที่มีปัญหาที่อยู่อาศัยมีจำนวนเพียงร้อยละ 45.8

แผนภูมิ 1 ปัญหาในที่อยู่อาศัย

มีปัญหาเรื่องที่อยู่อาศัย
45.8%

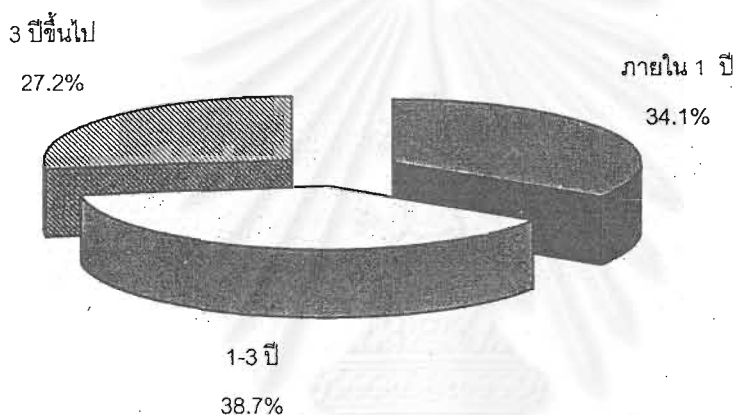


ไม่มีปัญหาเรื่องที่อยู่อาศัย
54.2%

1.2 การวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย

จากการสอบถาม ระยะเวลาที่ผู้ที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัย ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ พบว่า สัดส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามที่คิดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 1 ปี ระหว่าง 1-3 ปี และมากกว่า 3 ปีขึ้นไป ใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 34.1, 38.7 และ 27.2 ตามลำดับ

แผนภูมิ 2 การวางแผนในการซื้อที่อยู่อาศัย

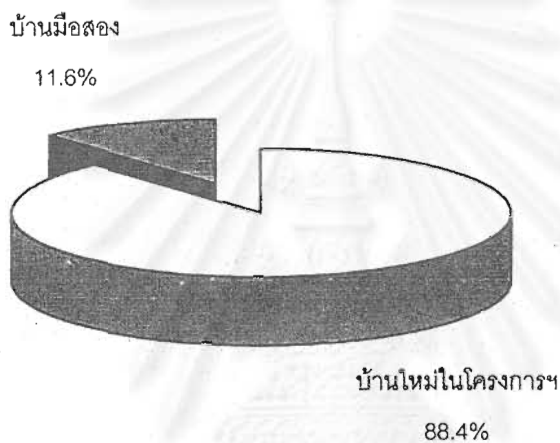


สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

1.3 ที่อยู่อาศัยที่สนใจ

เมื่อเปรียบเทียบสินค้าที่อยู่อาศัยในตลาดอสังหาริมทรัพย์ ระหว่างบ้านใหม่ในโครงการฯ กับบ้านมือสอง พบว่า ผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยให้ความสนใจบ้านใหม่มากถึงร้อยละ 88.4 ผู้ที่คิดว่า จะซื้อบ้านมือสองมีเพียงร้อยละ 11.6 เท่านั้น

แผนภูมิ 3 ที่อยู่อาศัยที่สนใจ

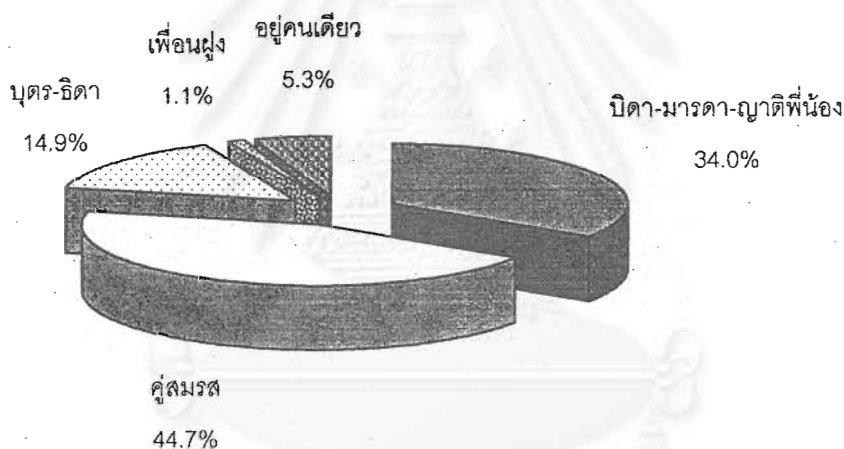


จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

1.4 ผู้ร่วมพักอาศัยในที่อยู่อาศัยใหม่

สำหรับผู้ที่จะไปพักอาศัยในที่อยู่อาศัยใหม่ด้วยนั้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ วางแผนจะพักอาศัยร่วมกับคู่สมรสเป็นอันดับหนึ่ง คือร้อยละ 44.7 รองลงมาคือ การพักอาศัยร่วมกับบิดา-มารดา-ญาติพี่น้อง และ พักอาศัยร่วมกับบุตร-ธิดา ร้อยละ 34.0 และ 14.9 ตามลำดับ และมีเพียงร้อยละ 5.3 และ 1.1 ที่คิดว่าจะพักอาศัยคนเดียว และมักอาศัยกับเพื่อนฝูง จึงสรุปได้ว่าเกือบครึ่งหนึ่งของการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เป็นการแยกครอบครัว หรือเป็นการสร้างหลักฐานสำหรับครอบครัวใหม่หลังจากการสมรส

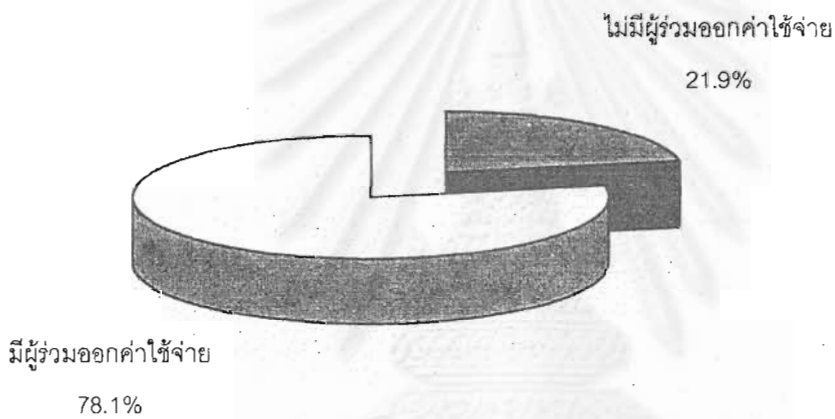
แผนภูมิ 4 ผู้ที่จะร่วมพักอาศัยในที่อยู่อาศัยใหม่



1.5 ผู้ร่วมออกค่าใช้จ่าย

เมื่อการอยู่อาศัยในที่อยู่อาศัยใหม่นั้น ส่วนใหญ่จะมีคู่สมรสหรือครอบครัว คือ บิดา-มารดา-ญาติพี่น้อง หรือบุตร-ธิดา ร่วมอาศัยอยู่ ดังนั้นสามในสี่ของผู้ตอบแบบสอบถาม จะมีผู้ร่วมออกค่าใช้จ่าย คือมากถึงร้อยละ 78.1 มีเพียงร้อยละ 21.9 ของผู้ตอบแบบสอบถามที่จะออกค่าใช้จ่ายซื้อที่อยู่อาศัยเพียงผู้เดียว

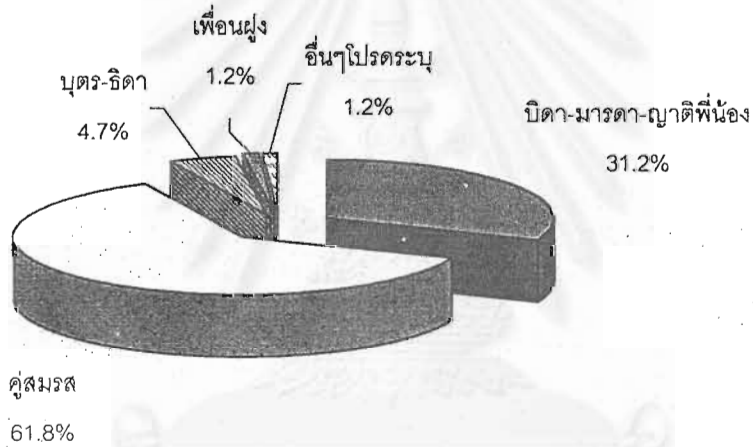
แผนภูมิ 5 ผู้ร่วมออกค่าใช้จ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สำหรับผู้ที่ร่วมออกค่าใช้จ่ายนั้น พบว่า เป็นคู่สมรสมากถึงร้อยละ 61.8 รองลงมาร้อยละ 31.2 บิดา-มารดา อีกร้อยละ 4.7 บุตร-ธิดา ร่วมออกค่าใช้จ่าย ข้อมูลนี้จึงสอดคล้องกับข้อมูลอื่น กล่าวคือ ผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ มีวัตถุประสงค์ในการแยกครอบครัว หรือเริ่มต้นครอบครัวใหม่ โดยมีคู่สมรสร่วมออกค่าใช้จ่าย หรือบิดา-มารดาเป็นผู้สนับสนุนค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ ซึ่งในกรณีหลัง บิดา-มารดาอาจย้ายไปอยู่อาศัยด้วย และจากการสำรวจครั้งนี้ พบว่า ผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 4.7) มีบุตร-ธิดา ที่ทำงานมีรายได้แล้วร่วมออกค่าใช้จ่าย และจะร่วมอยู่อาศัยด้วยต่อไป

แผนภูมิ 6 ผู้ร่วมออกค่าใช้จ่าย



1.5 รายได้

ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่ เป็นผู้มีรายได้ครัวเรือนอยู่ประมาณ 10,001-50,000 บาท คือ ร้อยละ 70.2 มีอยู่ร้อยละ 15.4 เท่านั้น ที่มีรายได้ครัวเรือนมากกว่า 50,001 บาทขึ้นไป ซึ่งสัดส่วนใกล้เคียงกับจำนวนผู้ที่มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท คือ ร้อยละ 14.4 ข้อมูลส่วนนี้สะท้อนให้เห็นสถานภาพของผู้ที่เข้าร่วมฟังการสัมมนาในวันนั้น ว่าเป็นผู้มีรายได้ปานกลางเป็นส่วนใหญ่ และน่าจะสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป ถึงได้มีความสนใจหาข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเพื่อตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยต่อไป

ตารางที่ 1 รายได้ต่อครัวเรือน

รายได้ต่อครัวเรือน(ต่อเดือน)	จำนวน(ร้อยละ)
ต่ำกว่า 10,000 บาท	14.4
10,001-20,000 บาท	33.0
20,001-50,000 บาท	37.2
50,001-100,000 บาท	13.3
100,001 บาทขึ้นไป	2.1

เคหากร 2544

สำหรับแหล่งที่มาของรายได้ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีที่มาของรายได้จากเงินรายได้ประจำ ร้อยละ 58.5 ในขณะที่เดียวกันพบว่า จากรายได้อาชีพเสริมอีกร้อยละ 18.7 ส่วนสัดส่วนของแหล่งที่มาของรายได้ในการซื้อที่อยู่อาศัยจากเงินออมมีเพียงร้อยละ 11.9 แสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อที่อยู่อาศัยยังคงอาศัยรายได้ประจำหรือรายได้จากอาชีพเสริมเป็นหลักมากกว่าเงินออม และอาจเกิดปัญหาการผ่อนชำระได้ถ้าเกิดภาวะผันผวนทางเศรษฐกิจเช่นที่ผ่านมา

ตารางที่ 2 แหล่งที่มาของรายได้ในการซื้อที่อยู่อาศัย

แหล่งที่มาของรายได้	จำนวน(ร้อยละ)
เงินรายได้ประจำ	58.5
เงินรายได้จากอาชีพเสริม	18.7
เงินออม	11.9
เงินตอบแทนจากการลงทุน	5.8
เงินจากการปันผล	5.1

เคหากร 2544

ในส่วนของผู้ร่วมออกค่าใช้จ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัยนั้น จะสอดคล้องกับผู้ออกค่าใช้จ่ายหลัก กล่าวคือ ผู้ร่วมออกค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่คือ ร้อยละ 64.1 จะมีรายได้ อยู่ประมาณ 10,001-50,000 บาท แสดงให้เห็นว่าผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเป็นคู่สมรสที่ส่วนใหญ่มีรายได้ใกล้เคียงกันทั้งสองคน แต่สัดส่วนผู้ร่วมออกค่าใช้จ่ายที่มีรายได้มากกว่า 50,001 บาทขึ้นไป กลับมีมากถึงร้อยละ 20.0 น่าจะตรงกับสัดส่วนของผู้ร่วมออกค่าใช้จ่ายที่เป็นบิดา-มารดานั่นเอง

ตารางที่ 3 แหล่งที่มาของรายได้ของผู้ร่วมออกค่าใช้จ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัย

รายได้ต่อครัวเรือน (ต่อเดือน)	จำนวน (ร้อยละ)
ต่ำกว่า 10,000 บาท	15.9
10,001-20,000 บาท	31.0
20,001-50,000 บาท	33.1
50,001-100,000 บาท	14.5
100,001 บาทขึ้นไป	5.5

เคหการ 2544

สำหรับแหล่งที่มาของรายได้ของผู้ร่วมออกค่าใช้จ่ายก็จะเห็นว่า สอดคล้องไปในทิศทางเดียวกัน คือ หากเป็นคู่สมรสค่าใช้จ่ายจะมาจากเงินรายได้ประจำ และเงินรายได้จากอาชีพเสริม คือ ร้อยละ 77.5 แต่ถ้าเป็นบิดา-มารดา จะมาจากเงินออม จากผลตอบแทนในการลงทุน และจากเงินปันผล รวมกันร้อยละ 22.5

ตารางที่ 4 แหล่งที่มาของรายได้ของผู้ร่วมออกค่าใช้จ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัย

แหล่งที่มาของรายได้ของผู้ร่วมออกค่าใช้จ่าย	จำนวน(ร้อยละ)
1. เงินรายได้ประจำ	61.7
2. เงินรายได้จากอาชีพเสริม	15.8
3. เงินออม	12.2
4. เงินจากผลตอบแทนการลงทุน	7.2
5. เงินจากการปันผล	3.1

เคหการ 2544

2. ข้อมูลที่เกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ในด้านการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ผู้ตอบแบบสอบถามระบุถึงข้อมูลด้านต่างๆ ที่จะใช้พิจารณาประกอบการตัดสินใจ ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน ไม่ว่าจะเป็นด้านที่ตั้งโครงการ ด้านรูปแบบโครงการ ด้านรูปแบบบ้าน ด้านราคา และด้านผู้ประกอบการ โดยให้ความสำคัญกับข้อมูลเกี่ยวกับด้านรูปแบบบ้านเป็นลำดับแรก ส่วนข้อมูลเกี่ยวกับด้านผู้ประกอบการเป็นลำดับสุดท้าย

ตารางที่ 5 ลำดับความสำคัญของข้อมูล

ลำดับความสำคัญของข้อมูล	จำนวน(ร้อยละ)
1. ด้านรูปแบบบ้าน	21.8
2. ด้านทำเลที่ตั้งโครงการ	20.3
3. ด้านราคา	20.3
4. ด้านรูปแบบโครงการ	20.2
5. ด้านผู้ประกอบการ	17.3

เคนการ 2544

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ในการสำรวจครั้งนี้ มีการสอบถามข้อมูลลึกลงไปในรายละเอียดของแต่ละด้าน ที่ผู้จะซื้อที่อยู่อาศัย จะใช้ประกอบการพิจารณา ซึ่งมีผลสรุปแต่ละด้านดังนี้

2.1 ด้านที่ตั้งโครงการ

จากการสำรวจ พบว่า ข้อมูลในด้านที่ตั้งโครงการ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับเส้นทางคมนาคมและการเข้าถึงใกล้กับสิ่งแวดล้อมโดยรอบโครงการ รองลงมาได้แก่ ตำแหน่งที่ตั้งโครงการ และสิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบ ได้แก่ ร้านค้า ศูนย์การค้า โรงพยาบาล เป็นต้น ส่วนลำดับสุดท้ายที่ให้ความสนใจ คือ โครงการที่อยู่อาศัยโดยรอบ

ตารางที่ 6 ข้อมูลด้านที่ตั้งโครงการ

ข้อมูลด้านที่ตั้งโครงการ	จำนวน(ร้อยละ)
1. เส้นทางคมนาคมและการเข้าถึง	25.4
2. สิ่งแวดล้อมโดยรอบ	24.1
3. ตำแหน่งที่ตั้งโครงการ	22.8
4. สิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบ	19.6
5. โครงการที่อยู่อาศัยโดยรอบ	8.0

เคหการ 2544



สภานิติบัญญัติ
ศูนย์บริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

2.2 ด้านรูปแบบโครงการ

ในด้านรูปแบบโครงการ ผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญกับข้อมูลเกี่ยวกับระบบสาธารณูปโภคในโครงการ เป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาได้แก่ สิ่งแวดล้อมในโครงการ และสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ อาทิ สโมสร สระว่ายน้ำ ฯลฯ ส่วนรูปแบบการบริหารชุมชนที่จะเกิดขึ้นภายหลังการเข้าอยู่อาศัย และสวนสาธารณะในโครงการ ผู้ซื้อให้ความสนใจมากกว่าการใช้ที่ดินเพื่อกิจกรรมอื่น เช่น ร้านค้า ประเภทที่อยู่อาศัยในโครงการ เช่น มีทั้งทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว และผังบริเวณของโครงการ

ตารางที่ 7 ข้อมูลด้านรูปแบบโครงการ

ข้อมูลด้านรูปแบบโครงการ	จำนวน(ร้อยละ)
1. ระบบสาธารณูปโภคในโครงการ	18.6
2. สิ่งแวดล้อมในโครงการ	15.8
3. สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ(สโมสร,สระว่ายน้ำ, ฯลฯ)	15.4
4. รูปแบบการบริหารดูแลชุมชน	13.2
5. สวนสาธารณะในโครงการ	11.5
6. การใช้ที่ดินเพื่อกิจกรรมอื่นในโครงการ	8.8
7. ประเภทที่อยู่อาศัยในโครงการ	8.5
8. ผังบริเวณ	8.1

เคหการ 2544

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

2.3 ด้านรูปแบบบ้าน

ในด้านรูปแบบบ้าน ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในเรื่องรูปทรง-แบบ-สไตล์ของบ้าน ใกล้เคียงกับเรื่องผังและพื้นที่ใช้สอยแต่ละส่วนภายในบ้าน และวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ส่วนวิธีการก่อสร้าง จำนวนของห้องนอน จำนวนห้องน้ำ เป็นลำดับรองลงมา ในขณะที่จำนวนที่จอดรถอยู่ลำดับความสำคัญที่สุด

ตารางที่ 8 ข้อมูลด้านรูปแบบบ้าน

ข้อมูลด้านรูปแบบบ้าน	จำนวน(ร้อยละ)
1. รูปทรง-แบบ-สไตล์บ้าน	16.8
2. ผังพื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน(ห้องนอน, ห้องน้ำ, ห้องครัว, ฯลฯ)	16.6
3. วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง(เช่น ปรุหยึดพลังงาน, ฯลฯ)	15.6
4. วิธีการก่อสร้าง(บ้านสำเร็จรูป, บ้านก่ออิฐถือปูน, ฯลฯ)	13.7
5. จำนวนห้องนอน	13.1
6. จำนวนห้องน้ำ	11.3
7. จำนวนที่จอดรถ	1.3

เคหการ 2544

2.4 ด้านราคา

ในด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถาม ต้องการข้อมูลเกี่ยวกับราคาที่อยู่อาศัยเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาได้แก่ ข้อมูลอัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระ เงื่อนไขการผ่อนชำระกับสถาบันการเงิน เงื่อนไขการโอนกรรมสิทธิ์ และเงื่อนไขในการผ่อนชำระเงินดาวน์ ซึ่งมีสัดส่วนใกล้เคียงกัน

ตารางที่ 9 ข้อมูลด้านราคา

ข้อมูลด้านราคา	จำนวน(ร้อยละ)
1. ราคาเหมาะสม	26.0
2. อัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระ	19.2
3. เงื่อนไขการผ่อนชำระกับสถาบันการเงิน	18.9
4. เงื่อนไขภายหลังจากการโอนกรรมสิทธิ์	18.1
5. เงื่อนไขการผ่อนชำระเงินดาวน์	17.7

เคหการ 2544

2.5 ด้านผู้ประกอบการ

ในด้านผู้ประกอบการ ผู้ตอบแบบสอบถามจะพิจารณาข้อมูลจากความน่าเชื่อถือของบริษัทเป็นอันดับหนึ่ง สูงกว่าความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร รองลงคือ ผลงานโครงการในอดีตของผู้ประกอบการหรือบริษัท ในขณะที่ข้อมูลจากฝ่ายก่อสร้างของโครงการจะอยู่ลำดับก่อน ข้อมูลจากฝ่ายขาย

ตารางที่ 10 ข้อมูลด้านผู้ประกอบการ

ข้อมูลด้านผู้ประกอบการ	จำนวน(ร้อยละ)
1. ความน่าเชื่อถือของบริษัท	28.6
2. ผลงานโครงการในอดีต	25.4
3. ข้อมูลจากฝ่ายก่อสร้าง	16.5
4. ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร	15.2
5. ข้อมูลจากฝ่ายขาย	14.2

เคหการ 2544

2.6 ข้อมูลทั่วไป

หากพิจารณารายละเอียดของข้อมูลทุกๆ ด้าน รวมทั้งหมดพร้อมกัน ลำดับข้อมูลของผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัย ให้ความสำคัญ 10 ลำดับแรก ได้แก่

1. เส้นทางคมนาคมและการเข้าถึง
2. ระบบสาธารณูปโภคในโครงการ
3. ราคาเหมาะสม
4. ความน่าเชื่อถือของบริษัท
5. สิ่งแวดล้อมโดยรอบ
6. รูปทรง-แบบ-สไตล์บ้าน
7. ผังพื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน
8. ตำแหน่งที่ตั้งโครงการ
9. วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง
10. ผลงานโครงการในอดีต

ส่วน 10 ลำดับสุดท้าย ที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยให้ความสนใจ คือ

1. โครงการที่อยู่อาศัยอื่นโดยรอบ
2. ผังบริเวณ
3. ประเภทที่อยู่อาศัยอื่นในโครงการ
4. การใช้ที่ดินเพื่อกิจกรรมอื่นในโครงการ
5. ข้อมูลจากฝ่ายขาย
6. ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร
7. ข้อมูลจากฝ่ายก่อสร้าง
8. สวนสาธารณะในโครงการ
9. จำนวนที่จอดรถ
10. จำนวนห้องน้ำ



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

3. ข้อมูลเกี่ยวกับการรับรู้ข้อมูล

จากการวิเคราะห์ พบว่า ผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยนั้นมีความต้องการข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในด้านต่างๆ เพื่อให้พิจารณาประกอบการตัดสินใจซื้อ การสำรวจครั้งนี้ จึงได้สอบถามวิธีการหรือการได้มาของข้อมูลต่างๆ โดยเฉพาะการใช้ข้อมูลผ่านสื่อประเภทต่างๆ พบว่า ลำดับความสำคัญมากน้อยแตกต่างกัน ดังนี้

1. นิตยสารเพื่อที่อยู่อาศัย
2. ตระเวนดูตามโครงการ
3. นิตยสารโฮมบายเออร์ไกด์
4. หนังสือพิมพ์รายวัน
5. คำค้นหาจากอินเทอร์เน็ต
6. นิตยสารบ้านพร้อมอยู่
7. โบรชัวร์-แผ่นพับ
8. ญาติพี่น้อง-คนรู้จัก
9. นิตยสารเพื่อการตกแต่ง
10. งานสัมมนาเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย
11. ผู้อยู่อาศัยในโครงการ
12. งานโฮมโชว์
13. หนังสือพิมพ์เพื่อที่อยู่อาศัย
14. บิลบอร์ดหรือป้ายโฆษณา
15. หนังสือพิมพ์ธุรกิจ
16. รายการโทรทัศน์
17. บุรตามหาแรงบันดาลใจ
18. ศูนย์ข้อมูลที่ให้บริการ
19. นิตยสารทั่วไป
20. รายการวิทยุ

หากพิจารณาแบ่งสื่อออกเป็นกลุ่มหลักๆ จะพบว่า สื่อสิ่งพิมพ์ประเภทต่างๆ จะเป็นลำดับแรกที่จะซื้อที่อยู่อาศัยได้รับข้อมูล รองลงมา ได้แก่ อินเทอร์เน็ต และโบรชัวร์-แผ่นพับ ส่วนการสอบถามผู้อยู่อาศัยในโครงการ ญาติพี่น้อง-คนรู้จัก งานโซเชียล บิลบอร์ดหรือป้ายโฆษณา งานสัมมนา อยู่ลำดับใกล้เคียงกัน และมากกว่าศูนย์ข้อมูล บุรตามหาทรัพย์สินค้ารายการโทรทัศน์ และวิทยุ

หากเปรียบเทียบระหว่างสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทต่างๆ แล้ว จะพบว่า นิตยสารเพื่อที่อยู่อาศัยจะเป็นลำดับแรกที่จะซื้อที่อยู่อาศัยระบุ รองลงมาคือ นิตยสารโฮมบายเออร์ไกด์ หนังสือพิมพ์รายวัน นิตยสารบ้านพร้อมอยู่ ส่วนนิตยสารเพื่อการตกแต่ง หนังสือพิมพ์เพื่อที่อยู่อาศัย หนังสือพิมพ์ธุรกิจ นิตยสารทั่วไป จะอยู่ลำดับหลัง



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4. ข้อมูลเฉพาะผู้ที่ได้รับข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยจากนิตยสารโฮมบายเออร์โกด์ และบ้านพร้อมอยู่

หากวิเคราะห์ลึกลงไปเฉพาะกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระบุความสนใจหรือเลือกนิตยสารโฮมบายเออร์โกด์ และบ้านพร้อมอยู่ สำหรับหาข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย พบรายละเอียดน่าสนใจดังนี้

4.1 ปัญหาที่อยู่อาศัย

จากการสำรวจพบว่า ผู้ที่อ่านนิตยสารโฮมบายเออร์โกด์และบ้านพร้อมอยู่ เป็นผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเนื่องจากมีปัญหาที่อยู่อาศัย มากกว่าไม่มีปัญหาที่อยู่อาศัย 55.8 : 44.2 และ 53.0 : 47.0 ตามลำดับ ในขณะที่ผลการสำรวจของผู้ตอบแบบสอบถามรวมทั้งหมด จะเป็นผู้ที่ไม่มีปัญหาที่อยู่อาศัย มากกว่าผู้ที่มีปัญหาที่อยู่อาศัย (45.8 : 54.2)

ตารางที่ 11 ปัญหาในที่อยู่อาศัย

	โฮมบายเออร์โกด์	บ้านพร้อมอยู่	รวมทั้งหมด
ไม่มีปัญหาเรื่องที่อยู่อาศัย	44.2	47.0	54.2
มีปัญหาเรื่องที่อยู่อาศัย	55.8	53.0	45.8

เคหากร 2544

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4.2 การวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย

ข้อมูลการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัยของผู้อ่านนิตยสารโฮมบายเออร์โกด์และบ้านพร้อมอยู่ สอดคล้องกับข้อมูลแสดงปัญหาที่อยู่อาศัย คือแตกต่างกันจากผู้ตอบแบบสอบถามรวมทั้งหมด กล่าวคือ เมื่อผู้อ่านนิตยสารโฮมบายเออร์โกด์และบ้านพร้อมอยู่ เป็นผู้มีปัญหาที่อยู่อาศัย และต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่จึงวางแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายในสามปี ในสัดส่วนที่มากถึงร้อยละ 75.6 และ 75.3 เปรียบเทียบกับร้อยละ 72.8 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดที่คิดจะซื้อที่อยู่อาศัยภายในสามปี เช่นกัน

ตารางที่ 12 การวางแผนในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่

ระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย	โฮมบายเออร์โกด์	บ้านพร้อมอยู่	รวมทั้งหมด
ภายใน 1 ปี	34.6	33.3	34.1
1-3 ปี	41.0	42.0	38.7
3 ปีขึ้นไป	24.4	24.7	27.2

เดทการ 2544

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4.3 ประเภทที่อยู่อาศัย

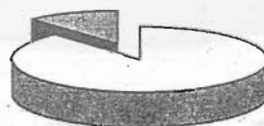
สำหรับประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการซื้อนั้น ผู้อ่านนิตยสารโฮมบายเออร์ไกด์ ต้องการซื้อบ้านใหม่ในโครงการ มากกว่าผู้อ่านบ้านพร้อมอยู่ คือ ร้อยละ 88.4 : 87.1

แผนภูมิ 7



บ้านมือสอง

11.6%



บ้านใหม่ในโครงการ

การฯ

88.4%

รวมทั้งรวม

4.4 รายได้ครัวเรือน

เป็นที่น่าสนใจว่า สัดส่วนของผู้อ่านนิตยสารโฮมบายเออร์โกด์และบ้านพร้อมอยู่ ที่มีรายได้ครัวเรือนจะสูงกว่าสัดส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามรวมทั้งหมด ดังจะเห็นได้จากสัดส่วนผู้มีรายได้ครัวเรือนต่ำกว่า 10,000 บาทนั้น สัดส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามรวมทั้งหมดเท่ากับร้อยละ 14.4 ในขณะที่ผู้อ่านโฮมบายเออร์โกด์และบ้านพร้อมอยู่ เท่ากับร้อยละ 11.6 และ 10.1 ตามลำดับ ในขณะที่สัดส่วนผู้มีรายได้ 10,001 - 20,000 บาทขึ้นไป ของนิตยสารโฮมบายเออร์โกด์และบ้านพร้อมอยู่ จะมากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามรวมทั้งหมด คือ ร้อยละ 35.5 , 35.1 และ 33.0 ตามลำดับ เช่นเดียวกับสัดส่วนผู้มีรายได้ 20,001 – 50,000 บาท เท่ากับร้อยละ 40.6 , 41.2 และ 37.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 13 รายได้ต่อครัวเรือน

รายได้ต่อครัวเรือน(ต่อเดือน)	โฮมบายเออร์โกด์	บ้านพร้อมอยู่	รวมทั้งหมด
ต่ำกว่า 10,000 บาท	11.6	10.1	14.4
10,001-20,000 บาท	35.5	35.1	33.0
20,001-50,000 บาท	40.6	41.2	37.2
50,001-100,000 บาท	9.7	11.5	13.3
100,001 บาทขึ้นไป	2.6	2.0	2.1

เคทกร 2544

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4.5 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

ในด้านข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยต้องการใช้พิจารณาประกอบการตัดสินใจนั้น ผู้ที่อ่านนิตยสารโฮมบายเออร์โกด์ และบ้านพร้อมอยู่ ให้ความสำคัญคล้ายคลึงกับผู้ตอบแบบสอบถามรวมทั้งหมด เฉพาะสี่ลำดับแรกเท่านั้นที่แตกต่างกัน คือ

ผู้อ่านนิตยสารโฮมบายเออร์โกด์ ให้ความสำคัญกับเรื่องเส้นทางการคมนาคมและการเข้าถึง ระบบสาธารณูปโภคในโครงการ ความน่าเชื่อถือของบริษัท อยู่ลำดับแรกเท่ากัน และลำดับที่สี่คือ ราคาที่เหมาะสม ซึ่งแสดงว่าเป็นกลุ่มที่ให้ความสำคัญกับเรื่องคุณภาพสินค้ามากกว่าราคา

ผู้อ่านนิตยสารบ้านพร้อมอยู่ ให้ความสำคัญกับราคาเป็นลำดับแรก ความน่าเชื่อถือของบริษัท และเส้นทางการคมนาคมและการเข้าถึง เป็นลำดับรองลงมา ลำดับที่สี่คือ ระบบสาธารณูปโภคในโครงการ ซึ่งแสดงว่ากลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับเรื่องราคาและบริษัทมากกว่าตัวสินค้า

ทั้งนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามรวมทั้งหมดนั้น ให้ความสำคัญเรื่องเส้นทางการคมนาคมและการเข้าถึงเป็นลำดับแรก ระบบสาธารณูปโภคในโครงการ และราคาที่เหมาะสม เป็นลำดับรองลงมา ส่วนความน่าเชื่อถือของบริษัท เป็นลำดับที่สี่

5. สรุปสาระสำคัญของประการ

5.1 ผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ไม่ใช่ผู้ที่มีปัญหาที่อยู่อาศัยเท่านั้น ผู้ที่ไม่มีปัญหาที่อยู่อาศัยก็มีความต้องการที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ อันเนื่องมาจากเหตุผลอื่น เช่น การแยกครอบครัวหลังการสมรส เป็นต้น

5.2 เมื่อผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ ไม่มีปัญหาที่อยู่อาศัย ทำให้การวางแผนซื้อที่อยู่อาศัยไม่แน่นอน และไม่เกิดขึ้นภายใน 1 ปี

5.3 เมื่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ มีความต้องการแยกครอบครัวภายหลังการแต่งงาน ค่าใช้จ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัยจึงมาจากเงินรายได้ประจำ และรายได้เสริมของตนเองและคู่สมรสมากกว่าจากแหล่งอื่น

5.4 ณ วันเวลาการสอบถามข้อมูล พบว่า ผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยให้ความสำคัญของข้อมูลด้านรูปแบบบ้าน ทำเลที่ตั้ง ราคาและรูปแบบโครงการเท่าๆ กัน โดยความสำคัญกับผู้ประกอบการเป็นลำดับสุดท้าย ข้อมูลดังกล่าวอาจอธิบายถึงความเชื่อมั่นของผู้บริโภคต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันได้

5.5 เนื่องจากผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย มีความรู้และมีความตั้งใจจริงในการซื้อ ดังนั้น วิธีการได้มาของข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่จะซื้อนั้น จะมาจากสื่อที่ให้กับสมาชิกต่างๆ มากกว่า สื่อที่ให้ข้อมูลทั่วไป อาทิเช่น นิตยสารเพื่อที่อยู่อาศัย มากกว่า นิตยสารเพื่อการตกแต่ง หรือนิตยสารทั่วไป ตะเวณดูโครงการ มากกว่า ดูงานโฮมโชว์ สืบค้นจากอินเทอร์เน็ตมากกว่ารายการวิทยุ

บทสรุป

ดังที่กล่าวมาในตอนต้นว่า การสำรวจครั้งนี้เป็นการสอบถามเฉพาะ ผู้ที่เข้าร่วมการสัมมนา "ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ซื้อบ้านปี 2544" ที่จัดโดยภาควิชาเคหการ มีการสมัครและลงทะเบียนเข้าฟัง รวมทั้งจัดในบริเวณโรงแรม ดังนั้นจึงดูเหมือนว่ากำหนดเฉพาะกลุ่มประชากรซึ่งรายงานฉบับนี้ แม้ไม่ได้สอบถามเรื่องอายุและอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม จะเห็นได้ว่าสัดส่วนของรายได้ครัวเรือนค่อนข้างสูง ดังนั้น ข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ครั้งนี้อาจไม่สะท้อนสภาพประชากรทั้งหมดของกรุงเทพฯ ได้ แต่หากพิจารณาว่าเป็นกลุ่มที่มีกำลังการซื้อจริง และเป็นผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยจริง ก็น่าจะเป็นข้อมูลสำคัญที่ใช้อ้างอิงในเรื่องอุปทานที่อยู่อาศัยได้ต่อไป