

ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว

ในอำเภอหัวหิน: กรณีศึกษาโครงการสมาร์ท เฮ้าส์ หัวหิน

นายสมเชษฐ์ วจจจอหอ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหะพัฒนาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหการ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2554

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทคัดย่อและแฟ้มข้อมูลฉบับเต็มของวิทยานิพนธ์ตั้งแต่ปีการศึกษา 2554 ที่ให้บริการในคลังปัญญาจุฬาฯ (CUIR)

เป็นแฟ้มข้อมูลของนิสิตเจ้าของวิทยานิพนธ์ที่ส่งผ่านทางบัณฑิตวิทยาลัย 2 7 4 2 6 6 4 2 5

DECISION-MAKING FACTORS IN PURCHASING A HOUSE FOR LONG-STAY  
FOREIGNERS IN HUA HIN: A CASE STUDY OF SMART HOUSE HUA HIN PROJECT

Mr. Somchet Jongjorhor

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Housing Development Program in Real Estate Development

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2011

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ ที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน: กรณีศึกษาโครงการสมาร์ตเฮ้าส์ หัวหิน
โดย	นายสมเชษฐ์ จงจอหอ
สาขาวิชา	การพัฒนาส่งเสริมทรัพย์สิน
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก	รองศาสตราจารย์ ไตรรัตน์ จารุทัศน์

---

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้หัวข้อวิทยานิพนธ์ฉบับนี้  
เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ

..... คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์  
(ศาสตราจารย์ ดร.บัณฑิต จุลาสัย)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ มานพ พงศ์ทัต, ศาสตราจารย์ชาน)

..... อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก  
(รองศาสตราจารย์ ไตรรัตน์ จารุทัศน์)

..... กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ สุปรียา หิรัญโร, ศาสตราจารย์ชาน)

..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย  
(ศาสตราจารย์ กำธร กุลชล)

..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย  
(รองศาสตราจารย์ กุสุมา ธรรมธำรง)

สมเชษฐ์ จงจอหอ: ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน: กรณีศึกษาโครงการสมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน. ( DECISION-MAKING FACTORS IN PURCHASING A HOUSE FOR LONG-STAY FOREIGNERS IN HUA HIN: A CASE STUDY OF SMART HOUSE HUA HIN PROJECT) อ. ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: รศ. ไตรรัตน์ จารุทัศน์, 159 หน้า.

การท่องเที่ยวพำนักระยะยาวเป็นผลมาจากโครงสร้างของประชากรโลกมีการเปลี่ยนแปลงเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ และกลุ่มชาวต่างชาติที่เข้ามาพำนักระยะยาวในประเทศไทยในปัจจุบันเป็นกลุ่มคนที่เกษียณอายุจากการทำงานมีความสามารถในการใช้จ่ายเงินเพื่อการพักผ่อน ส่งผลทำให้จำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาประเทศไทย มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี โดยการวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพสังคม เศรษฐกิจ และการดำเนินชีวิต ตลอดจนปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จากกระบวนการวิจัยได้คัดเลือกพื้นที่กรณีศึกษา คือ โครงการสมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน โดยกลุ่มประชากรตัวอย่าง คือ ชาวต่างชาติที่พักอาศัยในโครงการสมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน ที่มีอายุ 55-60 ปีขึ้นไป ที่เข้ามาเพื่อการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน ตั้งแต่ 1 เดือนขึ้นไป ในโครงการที่ 1-5 จำนวน 130 ตัวอย่าง

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 60-64 ปี และเป็นชาวยุโรป สถานภาพส่วนใหญ่สมรสแล้ว และมีบุตร 1-2 คน ระดับการศึกษาส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการขอวีซ่าแบบพักอาศัยระยะยาว มีรายได้ 50,001-100,000 บาทต่อเดือน โดยแหล่งที่มาของรายได้ส่วนใหญ่มาจากเงินบำนาญ มีรายจ่ายต่อเดือนน้อยกว่า 30,000 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่ใช้จ่ายในเรื่องของการอุปโภคบริโภค มีสุขภาพแข็งแรง ผู้ดูแลเมื่อยามเจ็บป่วยในปัจจุบันส่วนใหญ่เป็นคู่สมรสและคนในครอบครัว โดยใช้เวลาในการอยู่อาศัยประมาณ 4-6 เดือน และเดินทางมากับครอบครัวเป็นส่วนใหญ่ ด้านปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัย พบว่าปัจจัยด้านกายภาพ มีความสำคัญมากที่สุด รองลงมา คือ ปัจจัยด้านตัวสินค้า ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยทำเลที่ตั้ง และปัจจัยด้านราคา

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ได้เข้าใจถึงสภาพสังคม เศรษฐกิจ และการดำเนินชีวิต ตลอดจนปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน แต่ยังคงพบว่า ประเทศไทย ยังไม่ได้ให้ความสำคัญกับปัจจัยเหล่านี้กันอย่างจริงจังเท่าที่ควร ด้วยเหตุนี้หน่วยงานทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้อง ต้องตระหนักและให้ความสำคัญ เพื่อดึงดูดให้นักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาลงทุน ทั้งด้านที่พักอาศัยและการท่องเที่ยวมากขึ้น โดยงานวิจัยนี้สามารถนำไปสู่การใช้ต่อยอดในการศึกษาเรื่อง การศึกษาในด้านพฤติกรรมมารักอาศัยของชาวต่างชาติ และความต้องการของรูปแบบที่พักอาศัย ซึ่งสามารถนำมาสู่การพัฒนา ด้านที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ ให้มีความเหมาะสมและตรงกับความต้องการได้มากยิ่งขึ้น

ภาควิชา .....เคหการ.....      ลายมือชื่อนิสิต .....

สาขาวิชา ..การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์..      ลายมือชื่อ อ. ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก .....

ปีการศึกษา .....2554.....

# # 527 42664 25: MAJOR REAL ESTATE DEVELOPMENT

KEYWORDS: HOUSING/LONGSTAY/ FOREIGNERS

SOMCHET JONGIORHOR: DECISION-MAKING FACTORS IN PURCHASING A HOUSE FOR LONG-STAY FOREIGNERS IN HUA HIN: A CASE STUDY OF SMART HOUSE HUA HIN PROJECT. THESIS ADVISOR: ASSOC. PROF. TRIRAT JARUTACH, 159 pp.

Long-stay tourism is one result of the world's population becoming an increasingly aging society. Presently, long-stay foreigners in Thailand are mostly people who have retired from work and who have financial security and so the number is increasing every year. This research aims to study the social, economic, lifestyle and decision-making factors in purchasing a house for long-stay foreigners in Hua Hin. The study area is the Smart House Hua Hin project and the sample consists of 130 individuals over 55-60 years old that have lived in this project for more than one month.

The results of the study show that most of the population are European aged 60-64 years old. They are married and have 1-2 children. Most are graduates at bachelor's degree and the type of visa they have is a non-immigrant. Their average Income is 50,001-100,000 baht per month, with the main sources of their income coming from a pension and retirement pay. Their expenses per month are less than 30,000 baht, with most being for personal usage. Most of the samples are healthy and they have spouses or relatives who take care of them when they are sick. They spend about 4-6 months living in this residence and travel with their families. The most influential decision-making factors in purchasing a house for long-stay foreigners is the Physical factor, followed by-Product, People, Location and Price.

In this research, the researcher addressed the social, economic, lifestyle and decision-making factors in purchasing a house for long-stay foreigners in Hua Hin. However, it was also found that Thailand hasn't seriously focused on these factors as it should have done. For this reason, agencies both in the public and private sector should be aware and pay attention to attracting tourists, especially long-stay foreigners who come to invest in both property and tourism .

Department : .....Housing..... Student's Signature.....

Field of Study : ..Real Estate Development.. Advisor's Signature.....

Academic Year .....2011.....

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ลุล่วงสำเร็จลงได้เพราะความกรุณาจากท่าน รองศาสตราจารย์ ไตรรัตน์ จารุทัศน์ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก ที่ได้สละเวลาที่มีค่าให้คำแนะนำ และให้ข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ ในมุมมองต่างๆ ในการทำวิจัยในครั้งนี้ จนสามารถทำให้วิทยานิพนธ์สมบูรณ์ได้ ขอขอบคุณในความเมตตาของอาจารย์ที่มีต่อศิษย์มาโดยตลอด และขอขอบพระคุณ คณะกรรมการสอบทุกท่านที่ให้คำแนะนำและข้อคิดเห็นต่างๆ เพื่อใช้ในการปรับปรุงเพื่อให้วิทยานิพนธ์สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขอขอบคุณคณาจารย์ประจำที่ภาควิชาเคหการทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาให้ทุกอย่าง รวมถึงเจ้าหน้าที่ในภาควิชาเคหการทุกคนที่คอยช่วยเหลือและให้คำแนะนำที่ดีมาโดยตลอด

ขอขอบคุณ บริษัท ฟายน์โฮมเฮาส์ซิ่ง ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และคุณสุกิจ ตรีวัฒนพงศ์ ที่ให้ทุนสนับสนุนในการศึกษา และการทำวิทยานิพนธ์ ครั้งนี้

ขอขอบคุณ เจ้าหน้าที่สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองด่านสิงขร อำเภอหัวหิน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ ทุกท่านที่เมตตาช่วยเหลือในการให้ข้อมูลเกี่ยวชาวต่างชาติที่เข้ามาขอต่อวีซ่า และได้ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการทำงานวิจัยครั้งนี้ และขอขอบคุณบริษัท สมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน จำกัด และเจ้าหน้าที่โครงการทุกท่านที่คอยอำนวยความสะดวกในการแจกแบบสอบถาม และขอขอบพระคุณผู้ที่ตอบแบบสอบถามทุกท่าน

ขอขอบคุณเพื่อนๆ รุ่นพี่ และทุกๆคน ที่คอยให้ความช่วยเหลือ และเป็นกำลังใจให้เสมอมา และผู้ที่ไม่ได้กล่าวนามไว้ ณ ที่นี้ ที่มีส่วนร่วม คอยให้คำปรึกษาตลอดการศึกษา รวมถึงบุคคลที่อยู่เบื้องหลังแห่งความสำเร็จ จนสามารถทำให้การทำวิทยานิพนธ์สำเร็จลุล่วงด้วยดี

สุดท้ายนี้ผู้เขียนขอขอบพระคุณบิดา-มารดา และญาติพี่น้อง ที่คอยเป็นกำลังใจ และให้การสนับสนุน ในทุกๆ ด้าน แก่ผู้เขียนเสมอมาจนสำเร็จการศึกษา

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ญ
สารบัญรูป.....	ฎ
<b>บทที่ 1 บทนำ.....</b>	<b>1</b>
1.1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	7
1.3. ขอบเขตของการวิจัย.....	7
1.4. ขั้นตอนการดำเนินงานการวิจัย.....	9
1.5. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย.....	12
1.6. นิยามศัพท์เฉพาะ.....	12
1.7. ข้อจำกัดในการวิจัย.....	13
<b>บทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....</b>	<b>16</b>
2.1. แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย.....	16
2.2. แนวความคิดเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย.....	22
2.2.1. แนวความคิดของกระบวนการตัดสินใจซื้อ.....	22
2.2.2. แนวความคิดการศึกษาพฤติกรรมผู้ซื้อหรือผู้บริโภค.....	24
2.2.3. แนวคิดปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อ.....	24
2.3. แนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย.....	26
2.4. แนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงในวัยสูงอายุ.....	28
2.5. แนวคิดเกี่ยวกับบ้านของผู้สูงอายุ.....	30
2.6. แนวคิดเกี่ยวกับที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ.....	33

	หน้า
2.7. แนวคิดเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุ.....	38
2.7.1. ความต้องการของผู้สูงอายุ.....	38
2.7.2. สิ่ง que ผู้สูงอายุต้องการให้บุคคลในครอบครัวและลูกหลานปฏิบัติต่อตนเอง.....	38
2.8. แนวคิดการออกแบบสภาพแวดล้อม และที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ.....	39
2.8.1. แนวคิดการออกแบบสภาพแวดล้อม.....	39
2.8.2. ข้อเสนอแนะเรื่องการออกแบบสภาพแวดล้อมที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ.....	39
2.8.3. สภาพแวดล้อมกับข้อจำกัดทางร่างกายของผู้สูงอายุ.....	42
2.8.4. การออกแบบที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ.....	43
2.8.5. ข้อเสนอแนะในการสร้าง การเลือกซื้อ หรือเช่า ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ.....	44
2.9. แนวคิดเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ.....	45
2.10.แผน นโยบายและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง.....	47
2.10.1. แผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ. 2554-2559.....	47
2.10.2. วีซ่าสำหรับผู้สูงอายุในการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว.....	47
2.10.3. ข้อพิจารณาในเรื่องวีซ่าสำหรับการพำนักระยะยาว.....	50
2.10.4. ข้อพิจารณาของการให้กรรมสิทธิ์ในที่พักอาศัยแก่ชาวต่างชาติ.....	52
2.11.วิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	59
2.11.1. วิทยานิพนธ์และงานวิจัยเกี่ยวกับการพำนักระยะยาว.....	59
2.11.2. วิทยานิพนธ์และงานวิจัยเกี่ยวกับการตั้งถิ่นฐานของชาวต่างชาติ.....	61
2.11.3. วิทยานิพนธ์และงานวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยดึงดูด.....	62
2.11.4. สรุปวิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	63
<b>บทที่ 3 ระเบียบวิธีการวิจัย</b>	<b>67</b>
3.1. วิธีดำเนินการวิจัย.....	67
3.2. ขั้นตอนในการวิเคราะห์หาพื้นที่ศึกษา.....	69
3.3. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย.....	74
3.4. วิธีการเก็บข้อมูล.....	75
3.5. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	76
3.6. การวิเคราะห์ข้อมูล.....	78



	หน้า
3.7. การนำเสนอข้อมูล.....	79
<b>บทที่ 4 สภาพทั่วไปของโครงการสมาร์ตแฮนด์ หัวหิน ในอำเภอหัวหิน.....</b>	<b>80</b>
4.1. ประวัติความเป็นมาของโครงการ.....	80
4.2. ลักษณะทางด้านกายภาพของโครงการ.....	81
4.2.1. ลักษณะที่ตั้ง.....	81
4.2.2. รายละเอียดและขนาดพื้นที่ของแต่ละโครงการ.....	83
<b>บทที่ 5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....</b>	<b>93</b>
5.1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพสังคม.....	93
5.2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพเศรษฐกิจ.....	99
5.3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการดำเนินชีวิตของผู้พักอาศัยชาวต่างชาติ.....	102
5.4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ.....	113
<b>บทที่ 6 สรุปผลการวิจัย อภิปราย และข้อเสนอแนะ.....</b>	<b>119</b>
6.1. สรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์.....	119
6.2. เปรียบเทียบผลการวิจัยกับทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	123
6.3. ข้อเสนอแนะ.....	126
<b>รายการอ้างอิง.....</b>	<b>130</b>
<b>ภาคผนวก.....</b>	<b>133</b>
<b>ภาคผนวก ก แบบสอบถามภาษาไทย.....</b>	<b>134</b>
<b>ภาคผนวก ข แบบสอบถามภาษาอังกฤษ.....</b>	<b>140</b>
<b>ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....</b>	<b>146</b>

## สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1 จำนวนสัดส่วนประชากรผู้สูงอายุและจำนวนประชากรเกษียณ 9 อันดับทั่วโลก.	2
ตารางที่ 2 กรอบแนวคิดงานวิจัย : ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ ชาวต่างชาติ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์.....	14
ตารางที่ 3 ระยะเวลาในการดำเนินการวิจัย.....	15
ตารางที่ 4 รายละเอียดของการย้ายที่อยู่อาศัยหลักได้จากแรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนา และแรงกระตุ้นที่พึงปรารถนา.....	26
ตารางที่ 5 สรุประบบสวัสดิการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุในต่างประเทศ.....	36
ตารางที่ 6 ความจำกัดและผลกระทบต่อผู้สูงอายุด้านสภาพแวดล้อม.....	42
ตารางที่ 7 สรุปวิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	63
ตารางที่ 8 จังหวัดที่นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เดินทางในประเทศไทย 10 อันดับแรก.....	71
ตารางที่ 9 จำนวนประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย.....	75
ตารางที่ 10 ความหมายของความสำคัญ 5 ระดับ ในแบบสอบถามในส่วนของปัจจัยใน การตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุชาวต่างชาติ.....	78
ตารางที่ 11 เพศ ช่วงอายุและสัญชาติของชาวต่างชาติ.....	93
ตารางที่ 12 สถานภาพของชาวต่างชาติ.....	95
ตารางที่ 13 จำนวนบุตรของชาวต่างชาติ.....	96
ตารางที่ 14 ระดับการศึกษาของชาวต่างชาติ.....	97
ตารางที่ 15 ความสัมพันธ์ระหว่างสัญชาติกับประเภทวิชาของชาวต่างชาติ.....	98
ตารางที่ 16 ความสัมพันธ์ระหว่างสัญชาติกับระดับรายได้ของชาวต่างชาติ.....	99
ตารางที่ 17 แหล่งที่มาของรายได้หลักในปัจจุบันของชาวต่างชาติ.....	100
ตารางที่ 18 รายจ่ายต่อเดือนของชาวต่างชาติ.....	101
ตารางที่ 19 ข้อมูลทางด้านสุขภาพของชาวต่างชาติ.....	102
ตารางที่ 20 ระยะเวลาที่ท่านได้พักอาศัยอยู่ในโครงการปัจจุบัน.....	104
ตารางที่ 21 รูปแบบการอยู่อาศัยของชาวต่างชาติ.....	106
ตารางที่ 22 บุคคลที่ชาวต่างชาติเดินทางมาอาศัยในโครงการ.....	107

	หน้า
ตารางที่ 23 ลักษณะอาหารที่ชื่นชอบของชาวต่างชาติ.....	108
ตารางที่ 24 วิธีการเตรียมอาหารในการบริโภคประจำวันของชาวต่างชาติ.....	108
ตารางที่ 25 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงอายุกับงานอดิเรกของชาวต่างชาติ.....	109
ตารางที่ 26 ช่องทางในการรับรู้ข่าวสารของชาวต่างชาติ.....	110
ตารางที่ 27 ประเภทของยานพาหนะที่ใช้ในการเดินทางจากที่พักอาศัยในโครงการ ปัจจุบัน.....	111
ตารางที่ 28 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ....	113
ตารางที่ 29 การแปลค่าความหมายช่วงในการกำหนดความสำคัญของปัจจัย.....	115
ตารางที่ 30 การจัดอันดับระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัย ของชาวต่างชาติ.....	115

## สารบัญรูป

	หน้า
รูปที่ 1 การคาดการณ์จำนวนประชากรโลกวัยเด็กและวัยผู้สูงวัย ปี1950-2050.....	1
รูปที่ 2 พื้นที่ศึกษา สมาร์ท แฮ้าส์ หัวหิน ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โครงการ ที่ 1-5.....	8
รูปที่ 3 ขั้นตอนดำเนินการวิจัย.....	11
รูปที่ 4 ปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย.....	21
รูปที่ 5 ความสัมพันธ์ระหว่างฐานะเศรษฐกิจกับการเลือกที่อยู่อาศัย.....	21
รูปที่ 6 กระบวนการในการตัดสินใจซื้อ.....	23
รูปที่ 7 สรุปแนวความคิดการเปลี่ยนแปลงในวัยสูงอายุ.....	30
รูปที่ 8 สรุปแนวความคิดในการเลือกซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาพำนักระยะยาว..	66
รูปที่ 9 ประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวในปี 2020.....	69
รูปที่ 10 จำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาใช้บริการขอต่อวีซ่า ณ ด่านตรวจคนเข้าเมืองสิงขร อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี พ.ศ.2551.....	72
รูปที่ 11 จำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาใช้บริการขอต่อวีซ่า ณ ด่านตรวจคนเข้าเมืองสิงขร อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี พ.ศ.2551.....	72
รูปที่ 12 เปรียบเทียบจำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาใช้บริการขอต่อวีซ่าที่อยู่เกิน 90 วัน ณ ด่านตรวจคนเข้าเมืองสิงขรอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี พ.ศ.2551-2552.....	73
รูปที่ 13 สมาร์ท แฮ้าส์ หัวหิน ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โครงการที่ 1-5.....	73
รูปที่ 14 แผนผังโครงการสมาร์ทแฮ้าส์ หัวหิน โครงการที่ 1-5.....	82
รูปที่ 15 ผังโครงการสมาร์ทแฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 1.....	83
รูปที่ 16 ลักษณะภายในโครงการสมาร์ทแฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 1.....	83
รูปที่ 17 ผังโครงการสมาร์ทแฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 2.....	84
รูปที่ 18 ลักษณะภายในโครงการสมาร์ทแฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 2.....	85
รูปที่ 19 ผังโครงการสมาร์ทแฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 3.....	86
รูปที่ 20 ลักษณะภายในโครงการสมาร์ทแฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 3.....	87

	หน้า
รูปที่ 21 ผังโครงการสมาร์ตแฮ้าส์ กอล์ฟ รีสอร์ท โครงการ 4.....	88
รูปที่ 22 ลักษณะภายในโครงการสมาร์ตแฮ้าส์ กอล์ฟ รีสอร์ท โครงการ 4.....	88
รูปที่ 23 ผังโครงการโครงการสมาร์ตแฮ้าส์ วิลเล่ โครงการ 5.....	90
รูปที่ 24 ลักษณะภายในโครงการสมาร์ตแฮ้าส์ วิลเล่ โครงการ 5.....	90
รูปที่ 25 เพศ ช่วงอายุและสัญชาติของชาวต่างชาติ.....	94
รูปที่ 26 สถานภาพของชาวต่างชาติ.....	95
รูปที่ 27 จำนวนบุตรของชาวต่างชาติ.....	96
รูปที่ 28 ระดับการศึกษาของชาวต่างชาติ.....	97
รูปที่ 29 ความสัมพันธ์ระหว่างสัญชาติกับประเภทวีซ่าของชาวต่างชาติ.....	98
รูปที่ 30 ความสัมพันธ์ระหว่างสัญชาติกับระดับรายได้ของชาวต่างชาติ.....	100
รูปที่ 31 แหล่งที่มาของรายได้หลักในปัจจุบันของชาวต่างชาติ.....	101
รูปที่ 32 รายจ่ายต่อเดือนของชาวต่างชาติ.....	102
รูปที่ 33 ข้อมูลทางด้านสุขภาพของชาวต่างชาติ.....	103
รูปที่ 34 ระยะเวลาที่ท่านได้พักอาศัยอยู่ในโครงการปัจจุบัน.....	105
รูปที่ 35 รูปแบบการอยู่อาศัยของชาวต่างชาติ.....	106
รูปที่ 36 บุคคลที่ชาวต่างชาติเดินทางมาอาศัยในโครงการ.....	107
รูปที่ 37 ลักษณะอาหารที่ชื่นชอบของชาวต่างชาติ.....	108
รูปที่ 38 วิธีการเตรียมอาหารในการบริโภคประจำวันของชาวต่างชาติ.....	109
รูปที่ 39 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงอายุกับงานอดิเรกของชาวต่างชาติ.....	110
รูปที่ 40 ช่องทางในการรับรู้ข่าวสารของชาวต่างชาติ.....	111
รูปที่ 41 ประเภทของยานพาหนะที่ใช้ในการเดินทางจากที่พักอาศัยในโครงการปัจจุบัน....	112

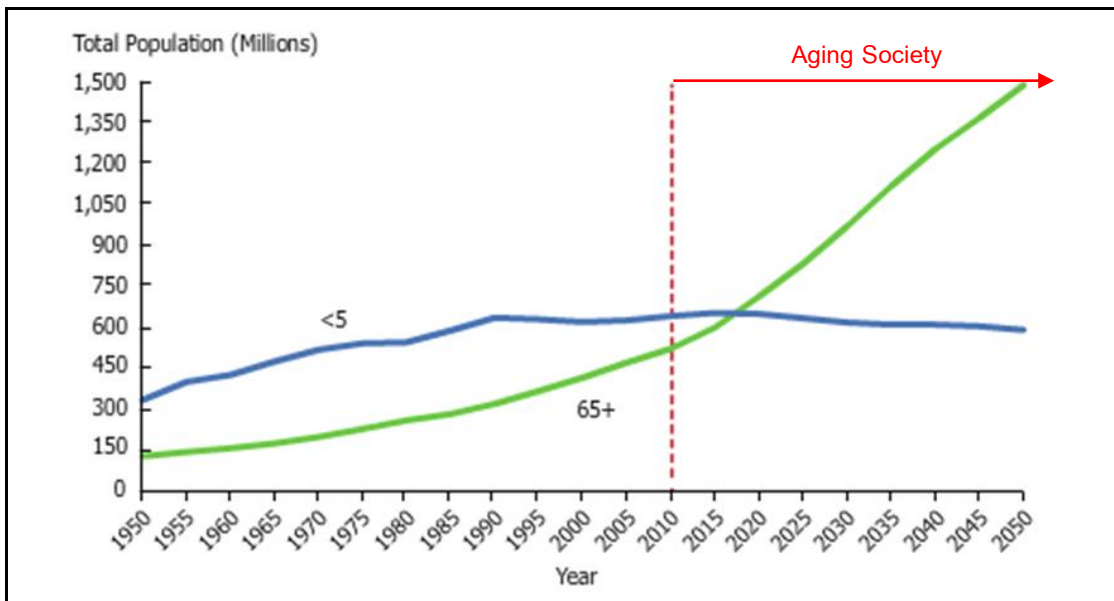
# บทที่ 1

## บทนำ

ในการศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่פקอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน มีลำดับขั้นตอนดังนี้

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

โครงสร้างประชากรโลก ปี 2010 พบว่า ประชากรโลกมีจำนวน 6,892,319,000 คน และมีประชากรผู้สูงอายุโลกจำนวน 551,385,520 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 8 ของประชากรโลก<sup>1</sup> แสดงให้เห็นว่าโลกกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) ซึ่งสังคมผู้สูงอายุจะเริ่มต้นจากจำนวนประชากรผู้สูงวัยร้อยละ 7 และเข้าสู่สังคมผู้สูงวัยเต็มตัวที่จำนวนประชากรผู้สูงวัยร้อยละ 14<sup>2</sup> ดังแสดงในรูปที่ 1



รูปที่ 1 การคาดการณ์จำนวนประชากรโลกวัยเด็กและวัยผู้สูงวัย ปี 1950-2050

<sup>1</sup> Carl Haub. 2010. *World Population Data Sheet*. Population Reference Bureau. Washington, DC.

<sup>2</sup> สำนักงานยุทธศาสตร์และการพาณิชย์. 2551. *สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society)*. กรุงเทพมหานคร.

การเพิ่มขึ้นของประชากรวัยสูงอายุส่วนใหญ่จะเกิดในภูมิภาคที่พัฒนาแล้ว ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น และหลายประเทศในยุโรปที่มีแนวโน้มของผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้นเกือบเท่าตัว<sup>3</sup> ดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 จำนวนสัดส่วนประชากรผู้สูงอายุและจำนวนประชากรเกษียณ 10 อันดับทั่วโลก<sup>4</sup>

อันดับ	ประเทศ	จำนวน ประชากรผู้สูงอายุ	จำนวน ประชากรเกษียณ	อัตราส่วน (%)
1	ญี่ปุ่น	128,100,000	29,719,200	23.2
2	เยอรมัน	81,800,000	16,932,600	20.7
3	อิตาลี	60,800,000	12,281,600	20.2
4	กรีซ	11,300,000	2,135,700	18.9
5	สวีเดน	9,400,000	1,739,000	18.5
6	โปรตุเกส	10,700,000	1,915,300	17.9
7	บัลแกเรีย	7,500,000	1,327,500	17.7
8	ออสเตรเลีย	8,400,000	1,478,400	17.6
9	ฟินแลนด์	5,400,000	945,000	17.5
10	ลัตเวีย	2,200,000	382,800	17.4

นอกจากนี้ตารางที่ 1 ยังแสดงให้เห็นว่า จำนวนสัดส่วนของประชากรผู้สูงอายุ 10 อันดับทั่วโลก ประเทศที่มีจำนวนประชากรผู้สูงอายุนมากที่สุด คือ ประเทศญี่ปุ่น คิดเป็นร้อยละ 23.2 ของจำนวนประชากรทั้งประเทศ รองลงมา คือ ประเทศเยอรมันและประเทศอิตาลี โดยคิดเป็นร้อยละ 20.7 และ 20.2 ของจำนวนประชากรทั้งประเทศ ตามลำดับ

ในปัจจุบันประชากรโลกมีจำนวนผู้เกษียณอายุการทำงานเร็วขึ้นกว่าในอดีต ทำให้กลุ่มคนเหล่านี้สามารถใช้เวลาในการเดินทางท่องเที่ยวไปยังประเทศต่างๆ ได้มากขึ้น และจากข้อมูลใน

<sup>3</sup> Population Division of Department of Economic and Social Affairs. 2009. Revision: World Population Prospects, pp. 1.

<sup>4</sup> Carl Haub. 2011. World Population Data Sheet. Population Reference Bureau. Washington, DC.

ข้างต้นทำให้กลุ่มนักท่องเที่ยวที่เกษียณอายุการทำงานแล้วเป็นกลุ่มที่น่าสนใจสำหรับการท่องเที่ยวหรือเข้ามาพำนักในระยะยาวในประเทศไทย เนื่องจากผู้เกษียณอายุจากการทำงานมีความสามารถในการใช้จ่ายเงินในการท่องเที่ยวและพักอาศัย ทำให้ให้เกิดรายได้เข้าประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้รัฐบาลยังมีการส่งเสริมธุรกิจ ในภาคของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย ซึ่งส่งผลให้มีเงินตราต่างประเทศเข้ามาหมุนเวียนในประเทศไทยได้เป็นจำนวนมาก เพื่อกระตุ้นสภาพเศรษฐกิจของไทย เนื่องจากอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเป็นหนึ่งในสาขาเศรษฐกิจหลักที่สามารถนำรายได้เข้าประเทศได้มากถึงปีละ 5 แสนล้านบาท สามารถสร้างงาน สร้างอาชีพ และกระจายรายได้สู่ภูมิภาค ส่งเสริมและอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมไทยได้เป็นอย่างดี และตลอดระยะเวลา 50 ปีที่ผ่านมา จำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศได้มีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วโดยเฉพาะในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา มีอัตราเพิ่มเฉลี่ยประมาณร้อยละ 7 ต่อปี<sup>5</sup>

จากการศึกษางานวิจัยต่างๆ พบว่า การท่องเที่ยวพำนักระยะยาวเป็นผลมาจากโครงสร้างของประชากรโลกมีการเปลี่ยนแปลง เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Ageing Society) และกลุ่มผู้สูงอายุชาวต่างชาติในปัจจุบันที่เข้ามาพำนักระยะยาวจะเป็นกลุ่มคนที่เกษียณอายุจากการทำงานมีความสามารถในการใช้จ่ายเงินเพื่อการพักผ่อน การท่องเที่ยว ส่งผลทำให้มีจำนวนผู้สูงอายุชาวต่างชาติที่เข้ามาประเทศไทย มีจำนวนเพิ่มขึ้น<sup>6</sup>

นอกจากนี้จากข้อมูลของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เรื่องขนาดตลาดของนักท่องเที่ยวแนวโน้มการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นในอัตราที่เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 21 ในปี 2553 เป็นร้อยละ 24 ในปี 2583 และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นทุกปี สำหรับประเทศไทยในสายตาของชาวต่างชาติที่มองหาซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน หรือเพื่อใช้เป็นที่พักในระยะสั้นและถาวรเป็น

<sup>5</sup> กงกฤษ หิรัญกิจ. 2553. คํากล่าวรายงานของประธานสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ต่อ ฯพณฯ นายกรัฐมนตรี (นายอภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ) เนื่องในงานครบรอบ 9 ปี ของสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย 9 สิงหาคม 2553 ณ สภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. กรุงเทพมหานคร.

<sup>6</sup> วารินทร์ มัชฌิมบุรุษ. 2548. องค์ประกอบของส่วนท้องถิ่นกับการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวสำหรับนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นในจังหวัดเชียงใหม่. มหาวิทยาลัยนเรศวร.



ตลาดที่มีความน่าสนใจ และเป็นที่ยอมรับในระดับสูง ทั้งที่กฎหมายของประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ให้กับชาวต่างชาติ ก็ไม่ได้เปิดเสรีอย่างในหลายๆ ประเทศที่ต้องการส่งเสริมให้ต่างชาติเข้ามาลงทุน อะไรเป็นปัจจัยสำคัญที่ชาวต่างชาติสนใจเข้ามาลงทุน เป็นเรื่องที่น่าสนใจอยู่กับนโยบายของรัฐบาลที่จะเข้ามากระตุ้น ส่งเสริม ตลอดจนควบคุม ดูแล ให้ตลาดได้อย่างมีคุณภาพและต่อเนื่อง<sup>7</sup>

โดยนักท่องเที่ยวจากกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกและยุโรปเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวหลักของไทย นักท่องเที่ยวต่างชาติกว่าครึ่งหนึ่ง (8,076,493 คน ในปี 2553) เป็นนักท่องเที่ยวจากกลุ่มเอเชียตะวันออกที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทยมากที่สุด สำหรับนักท่องเที่ยวจากทวีปยุโรป มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 27 ของนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมด โดยนักท่องเที่ยวจากสหราชอาณาจักร เยอรมัน สวีเดน และรัสเซีย มาท่องเที่ยวในประเทศไทยมากที่สุด<sup>8</sup> และเป็นที่น่าสนใจว่านักท่องเที่ยวจากกลุ่มประเทศเอเชียใต้ และตะวันออกกลางมีจำนวนเพิ่มขึ้นร้อยละ 24.98 และ 23.00 ตามลำดับ แต่เมื่อพิจารณาจากรายได้พบว่านักท่องเที่ยวจากยุโรปยัง仍是กลุ่มที่มีการใช้จ่ายมากที่สุดโดยคิดเป็นร้อยละ 40 ของรายได้นักท่องเที่ยวทั้งหมด<sup>9</sup> และพบว่านักท่องเที่ยวจากยุโรปมีจำนวนวันพักนานกว่านักท่องเที่ยวจากเอเชีย<sup>10</sup>

สาเหตุที่ผู้วิจัยได้เลือกพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เนื่องจากเป็นจังหวัดที่ติด 10 อันดับแรกที่นักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาท่องเที่ยว หากไม่นับรวมกรุงเทพมหานคร แหล่งท่องเที่ยวทางทะเลยังคงอยู่ในความนิยมของชาวต่างชาติ โดยอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นจังหวัดในภาคกลาง ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวทางทะเลที่นักท่องเที่ยว

<sup>7</sup> การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. 2553.

<sup>8</sup> กรมการท่องเที่ยว. 2553. สถิตินักท่องเที่ยว. [www.tourism.go.th](http://www.tourism.go.th)

<sup>9</sup> ธนาคารไทยพาณิชย์. 2553. การท่องเที่ยวไทยมีความสามารถในการแข่งขันแค่ไหน. Economic Intelligence Center. Monthly/March 2010.

<sup>10</sup> พระราชบัญญัตินโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ. ประกาศคณะกรรมการการนโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ ณ วันที่ 17 มิถุนายน 2554. แผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ. 2554-2559. เล่ม 128, หน้า 15.

ชาวต่างชาติเดินทางมาในประเทศไทย โดยส่วนใหญ่จะเข้ามาอาศัยเกินกว่า 90 วัน จะเดินทางมาในช่วงเดือนธันวาคมถึงมีนาคม ซึ่งตรงกับฤดูหนาวของชาวต่างชาติ<sup>11</sup>

นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาถึงแผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ. 2554-2559 ได้มีการกำหนดให้จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีแผนในการพัฒนาการท่องเที่ยวชายฝั่งทะเลอ่าวไทย (Royal Coast) โดยกำหนดให้จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีศักยภาพของแหล่งท่องเที่ยวชายหาดที่สวยงามและสงบ เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติในพื้นที่ อาทิ การลงทุนสร้างท่าจอดเรือยอชท์( Marina) การสร้างจุดชมวิว การสร้างบูติค รีสอร์ท( Boutique Resort) ทั้งนี้ควรมีการฟื้นฟู อนุรักษ์ และจัดสร้างแหล่งท่องเที่ยวให้เกิดความหลากหลายตามศักยภาพของพื้นที่ จัดหาที่ดินสำหรับโครงการพัฒนา ส่งเสริมภาคเอกชนทั้งในและต่างประเทศเข้ามาลงทุน และบูรณาการจัดระบบการบริหารการพัฒนาการท่องเที่ยวชายฝั่งทะเลอ่าวไทยทั้งระยะสั้นและระยะยาว

ซึ่งจากข้อมูลนี้อาจทำให้กล่าวได้ว่า ความต้องการด้านที่อยู่อาศัยของชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในอำเภอหัวหินเพื่อการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นตามไปด้วย โดยสามารถสรุปได้ว่า แนวโน้มของการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวสำหรับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีแนวโน้มที่จะมีจำนวนนักท่องเที่ยวที่จะมาพำนักระยะยาวเพิ่มขึ้น อันมีสาเหตุหลัก คือ

- 1). การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของประชากรของโลกโดยเฉพาะชาวต่างชาติ ที่มีจำนวนผู้สูงอายุเพิ่มมากขึ้นในช่วงปี 2545-2553 ซึ่งมีชาวต่างชาติที่จะถึงอายุเกษียณ 60 ปี เพิ่มขึ้นประมาณ 1,410 ล้านคน
- 2). ค่าครองชีพหรือค่าใช้จ่ายในการเดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทยมีอัตราที่ถูกเมื่อเทียบกับค่าครองชีพของต่างประเทศ ทำให้ประเทศไทยเป็นอีกหนึ่งประเทศที่ชาวต่างชาตินิยมเข้ามาท่องเที่ยว
- 3). โครงสร้างทางสังคมและวัฒนธรรมที่หลากหลาย และชาวต่างชาติมีความสนใจและเข้ามาท่องเที่ยว และมีธรรมชาติที่สวยงาม

<sup>11</sup> สำนักงานด้านตรวจคนเข้าเมืองสิงคโปร์ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

- 4). ในอำเภอหัวหินมีสถานที่ท่องเที่ยวที่ชาวต่างชาตินิยมเข้ามาพักผ่อนหย่อนใจและสภาพภูมิอากาศและสภาพภูมิประเทศเหมาะสม น้ำทะเลสวย

แนวโน้มที่ชาวต่างชาติ ที่จะเดินทางมาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีจำนวนเพิ่มขึ้นทุกปี ซึ่งทางสำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย หรือหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องคือ หน่วยงานทั้งทางภาครัฐและภาคเอกชน จะต้องเตรียมความพร้อมเพื่อตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ที่เข้ามาท่องเที่ยว ซึ่งจะต้องคำนึงถึงข้อกำหนด หรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวของประเทศไทย และการดำเนินการหรือเตรียมพร้อมในการขอต่อวีซ่าของชาวต่างชาติในอำเภอหัวหิน ด้วย

ผู้วิจัยได้เลือกพื้นที่ในการศึกษาวิจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จากเหตุผลที่ได้กล่าวมาในข้างต้นประกอบกับจากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่ายังไม่มีผู้วิจัยใดทำการศึกษาวิจัยเรื่องวิจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ส่วนใหญ่จะเป็นทางเหนือและอีสาน ทั้งในพื้นที่ศึกษาที่ใช้ในการวิจัย คือ โครงการสมาร์ทเฮาส์ หัวหิน (เนื่องจากเป็นโครงการที่สามารถขออนุญาตเข้าไปทำการสัมภาระและแจกแบบสอบถามได้ และทางโครงการยินดีที่จะให้ข้อมูลสำหรับการวิจัยอย่างเต็มที่) เป็นโครงการที่ตั้งขึ้นมาเพื่อรองรับการพักอาศัยของผู้สูงอายุชาวต่างชาติ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548 บริหารงานโดยบริษัท สมาร์ทเฮาส์วิลเลจ หัวหิน จำกัด จุดเด่นของโครงการ สมาร์ทเฮาส์ หัวหิน คือ การแบ่งแปลงที่ดินเป็นแปลงย่อย มีวัตถุประสงค์เพื่อการให้เช่าเท่านั้น สำหรับการซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ กระทำได้โดยวิธีการจดทะเบียนเช่าที่ดินระยะยาว 30 ปี บวก 30 ปี และบวกอีก 30 ปี รวม 90 ปี โดยมีบริษัทชาวต่างชาติเป็นผู้ทำการขายและทำการตลาดให้เป็นชาวสแกนดิเนเวีย รูปแบบบ้านพักอาศัย เป็นแบบไทยประยุกต์ ซึ่งชาวต่างชาติเป็นผู้เลือกแบบในการก่อสร้างอาคารตามที่โครงการกำหนดไว้ พร้อมอุปกรณ์ตกแต่งอื่นๆ ชาวต่างชาติจะเป็นผู้จัดหาเอง และให้ผู้ประกอบการเป็นผู้สร้างตามแบบที่ลูกค้าเลือกตามความต้องการของลูกค้า โดยใช้วิธี

รับเหมาก่อสร้างให้กับลูกค้าเป็นรายๆไป ตามขนาดของแบบบ้านและขนาดของที่ดิน จึงตรงกับความต้องการที่พักอาศัยของชาวต่างชาติอย่างเหมาะสม

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) เพื่อศึกษาสภาพสังคม เศรษฐกิจ และการดำเนินชีวิตของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน
- 2) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน

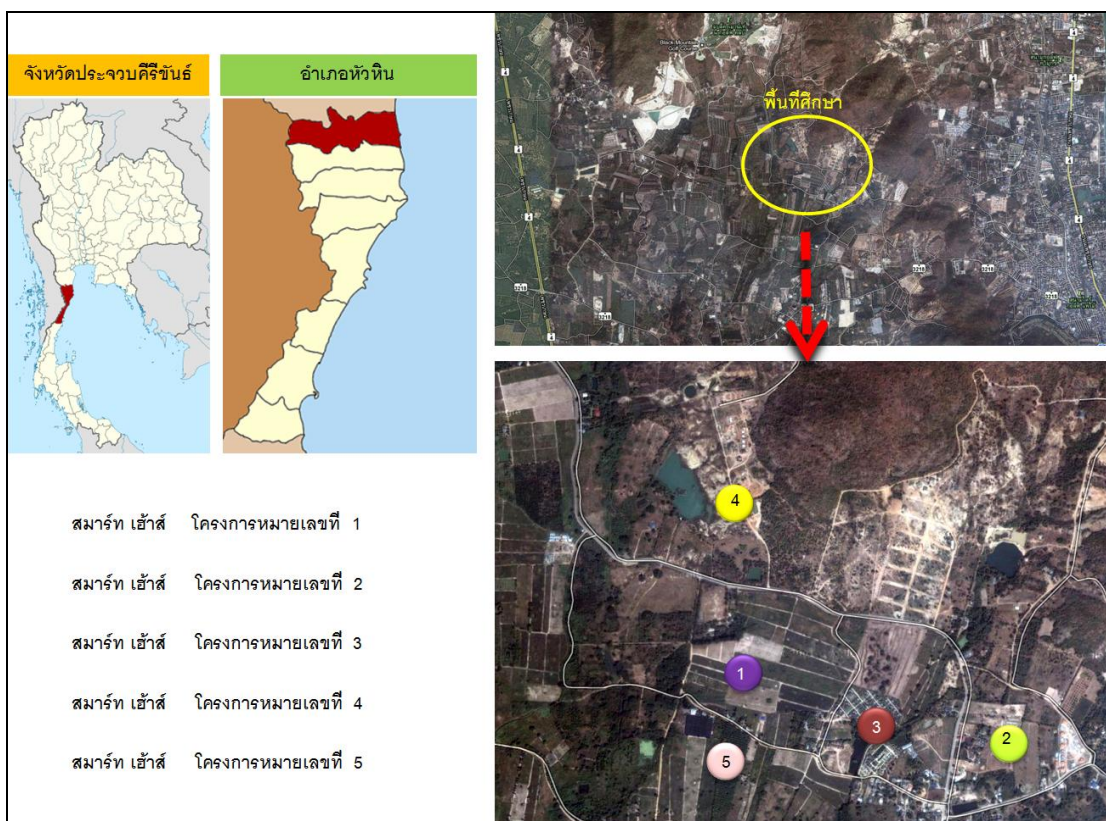
## 1.3 ขอบเขตของการวิจัย

### ขอบเขตทางด้านเนื้อหา

การวิจัยนี้จะให้ความสำคัญในการศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จึงต้องมีการศึกษาลักษณะทางด้านสังคม เศรษฐกิจ และการดำเนินชีวิตของชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว เพื่อนำมาสู่การวิเคราะห์หาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน

### ขอบเขตพื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษา คือ สมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โครงการที่ 1-5 ดังแสดงในรูปที่ 2



รูปที่ 2 พื้นที่ศึกษา สมุทรฯเข้าส์ หัวหิน ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โครงการที่ 1-5

### ประชากรกลุ่มตัวอย่าง

การกำหนดกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ กำหนดจากจำนวนประชากรชาวต่างชาติที่พักอาศัยในโครงการ สมุทรฯเข้าส์ หัวหิน ที่มีอายุ 55-60 ปีขึ้นไป ที่เข้ามาเพื่อการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตั้งแต่ 1 เดือนขึ้นไป ในโครงการที่ 1-5 เนื่องจากสามารถขออนุญาตเข้าไปทำแบบสอบถามและทำการสัมภาษณ์ได้ โดยกำหนดประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ระดับความน่าเชื่อถือ 95% ตามสูตรการคำนวณของ Yamane (1967)<sup>12</sup> มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

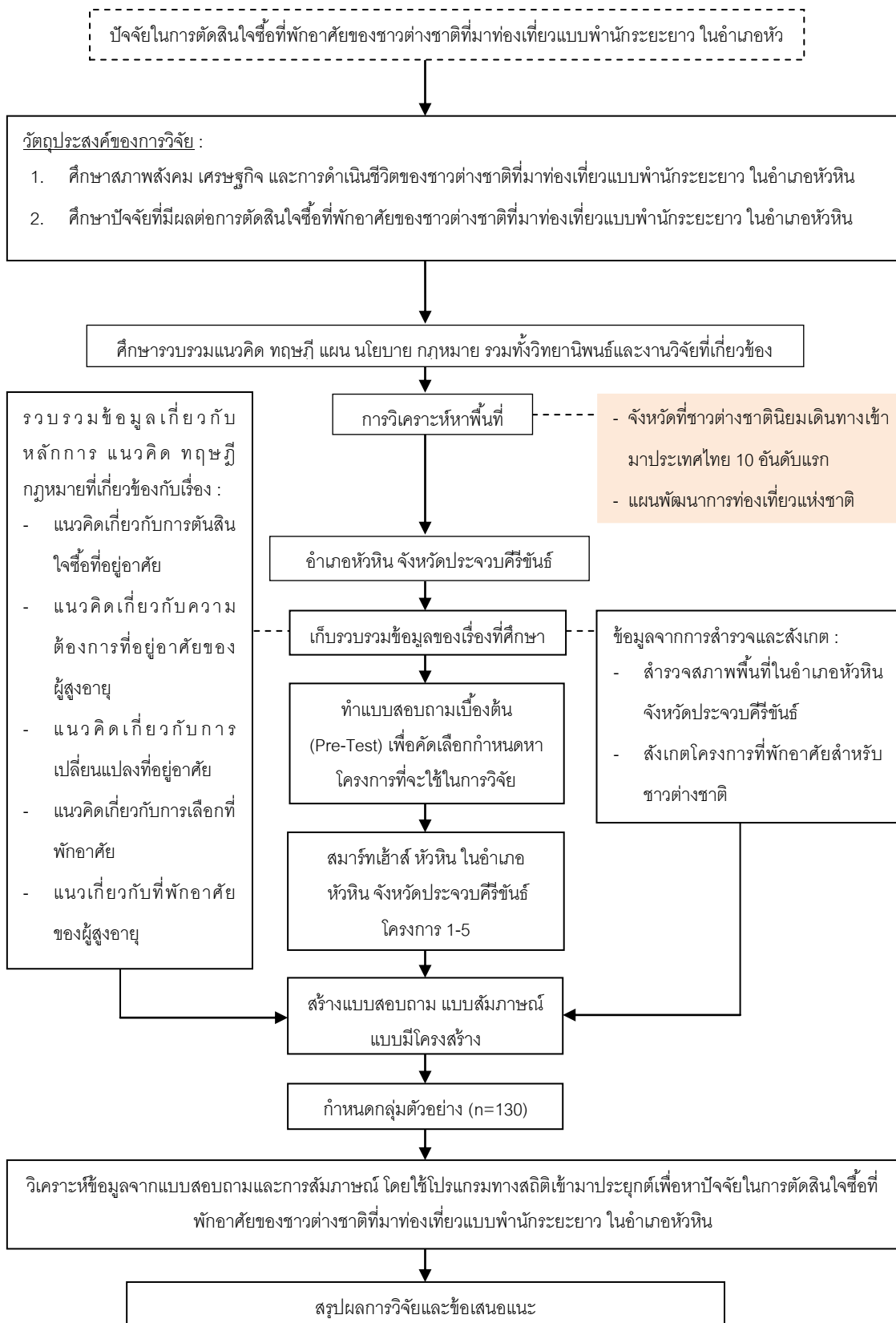
<sup>12</sup> Taro Yamane. 1967. *Statistics, An Introductory Analysis*. 2nd Ed. New York: Harper and Row,

สมาร์ท แฮ็ส หัวหิน	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวนประชากรตัวอย่าง (คน)
โครงการ 1	19	13.29	17
โครงการ 2	60	41.96	56
โครงการ 3	26	18.18	23
โครงการ 4	27	18.88	24
โครงการ 5	11	7.69	10
<b>รวม</b>	<b>143</b>	<b>100.00</b>	<b>130</b>

#### 1.4 ขั้นตอนการดำเนินงานการวิจัย

- 1) ศึกษาและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับ หลักการ แนวคิด ทฤษฎี รวมทั้งแผน นโยบายและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยศึกษาข้อมูลจากหน่วยงานหรือองค์กรที่เกี่ยวข้อง และเอกสารทางวิชาการทั้งที่เป็นวิทยานิพนธ์และงานวิจัย เพื่อนำมาสู่การเลือกพื้นที่ศึกษา และสร้างเครื่องมือในการเก็บข้อมูล เพื่อนำมาสู่ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน
- 2) ในการกำหนดหาพื้นที่ศึกษาระดับจังหวัดและอำเภอ ผู้วิจัยศึกษาจากจังหวัดที่ชาวต่างชาตินิยมเดินทางเข้ามาประเทศไทย 10 อันดับแรก และศึกษาแผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ
- 3) ในการกำหนดหาโครงการที่จะใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยได้เลือกจากโครงการที่สามารถขออนุญาตเข้าไปทำการสัมภาษณ์และแจกแบบสอบถามได้ และทางโครงการยินดีที่จะให้ข้อมูลสำหรับการวิจัยอย่างเต็มที่
- 4) สร้างแบบสอบถามให้สอดคล้องกับปัจจัยในการศึกษา โดยการสร้างแบบสอบถาม มีจุดประสงค์เพื่อเก็บข้อมูลลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ และการดำเนินชีวิตของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน

- 5) การลงพื้นที่ศึกษา สمارท์แฮ้าส์ หัวหิน ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์  
โครงการ 1-5 ระหว่างเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2554 ถึงเดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2554  
โดยแยกตามวิธีการเก็บข้อมูล ดังนี้
  - แบบสอบถามและการสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือที่สำคัญอย่างหนึ่งโดยผู้วิจัยจะ  
ทำการพูดคุยกับตัวแทนชาวต่างชาติ พร้อมกับทำแบบสอบถามและสัมภาษณ์  
ชาวต่างชาติ รวมทั้งในการการสัมภาษณ์ทางผู้จัดการโครงการ
- 6) วิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ โดยใช้โปรแกรมทางสถิติเข้ามา  
ประยุกต์เพื่อหาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยว  
แบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน
- 7) สามารถนำผลวิเคราะห์ที่ได้มาสู่การสรุปและข้อเสนอแนะต่อการประยุกต์ใช้ในการ  
ตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอ  
หัวหิน



รูปที่ 3 ขั้นตอนดำเนินการวิจัย



### 1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย

- 1) นักลงทุนหรือผู้ประกอบการทางด้านธุรกิจที่พักอาศัย สามารถเข้าใจถึงลักษณะสังคม เศรษฐกิจ การดำเนินชีวิต ตลอดจนปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในอำเภอหัวหิน
- 2) นักลงทุนหรือผู้ประกอบการทางด้านธุรกิจที่พักอาศัย สามารถเข้าใจถึงปัญหาและลักษณะความต้องการที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่ต้องการเข้ามาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวได้
- 3) หน่วยงานท้องถิ่นสามารถนำงานวิจัยนี้ไปใช้ในการวางแผนและพัฒนาการขยายตัวของเมืองในอนาคตได้
- 4) องค์กรที่เกี่ยวข้อง อาทิ กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา กรมการท่องเที่ยว การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย และสภาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สามารถนำงานวิจัยนี้ไปประยุกต์ในด้านการท่องเที่ยวสำหรับชาวต่างชาติ ที่ต้องการเข้ามาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวได้อย่างเหมาะสม

### 1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ

- 1) การท่องเที่ยวพำนักระยะยาว หมายถึง การพักผ่อนระยะเวลาในต่างประเทศเกิน 30 วันขึ้นไป ซึ่งไม่ใช่การอพยพย้ายถิ่น หรือไปมีถิ่นฐานที่ถาวรในต่างประเทศ มีจุดมุ่งหมายที่จะทำกิจกรรมเพื่อการพักผ่อน ให้ความสำคัญกับการอยู่อาศัยมากกว่าการเดินทางท่องเที่ยว ซึ่งจะมีลักษณะเหมือนกับการใช้ชีวิตประจำวันในประเทศที่อยู่ ต้องมีการเช่าที่พักอาศัยในต่างประเทศ ไม่ได้พักโรงแรมเหมือนนักท่องเที่ยวทั่วไป<sup>13</sup>

<sup>13</sup> คณะกรรมการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวแห่งชาติ. 2550. สืบค้นเมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2553, <http://www2.tat.or.th/longstay/thai>.

## 1.7 ข้อจำกัดในการวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเรื่องปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักรักษาตัวของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน ทั้งนี้ทางผู้วิจัยได้มีข้อจำกัดทางการวิจัยในเรื่องระยะเวลาในการเก็บข้อมูล เนื่องจากต้องมีการนัดหมายโดยผ่านเจ้าหน้าที่ของโครงการ จึงจะสามารถเข้าไปสัมภาษณ์และแจกแบบสอบถามได้ นอกจากนี้ยังใช้เวลาในการสัมภาษณ์และทำแบบสอบถามเป็นเวลานานเพราะทำกันทีละชุด และชาวต่างชาติต้องการความเป็นส่วนตัวสูงจึงไม่สามารถเข้าไปเก็บข้อมูลได้บ่อยครั้ง โดยผู้วิจัยสามารถจัดประเภทของข้อจำกัด ได้ดังนี้

- 1). *กลุ่มประชากรมีความเข้มงวดในการคัดกรองบุคคล* จะเข้ามาร่วมทำกิจกรรมหรือการติดต่อขอข้อมูลต่างๆเป็นอย่างมาก โดยจะไม่อนุญาตให้หน่วยงานหรือบริษัทเอกชน เข้าขอข้อมูลทุกประเภท แต่ถ้าเป็นนักศึกษา ก็จะอนุญาตให้ข้อมูลได้แต่ก็จะมีกฎเกณฑ์และข้อกำหนดต่างๆ เป็นขั้นตอน เริ่มจากการส่งหัวข้อและขอบเขตงานวิจัยแบบสอบถาม และแบบสัมภาษณ์มาให้เจ้าของโครงการสมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน เป็นผู้อนุญาตเสียก่อน แล้วถึงจะต้องขออนุญาตไปยังเจ้าของบ้านทุกหลังเพื่อขออนุญาตแจกแบบสอบถาม โดยจะนัดให้เข้าไปแจกแบบสอบถามได้เฉพาะวันหยุดเท่านั้น
- 2). *อุปสรรคด้านภาษา* เนื่องจากชาวต่างชาติส่วนใหญ่นิยมใช้การสื่อสารด้วยภาษาอังกฤษเท่านั้น ผู้วิจัยจึงได้ขอความกรุณาจากท่านผู้จัดการโครงการ และเจ้าหน้าที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์โครงการสมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน เป็นผู้ช่วยในการอธิบายแบบสอบถามให้แก่ผู้พักอาศัยเป็นหลัก ดังนั้นจึงต้องใช้เวลารอการติดต่อกลับมาเป็นระยะเวลาพอสมควร

ตารางที่ 2 กรอบแนวคิดงานวิจัย : ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน

วัตถุประสงค์	ตัวแปรหลัก	ตัวแปรรอง	ประชากรกลุ่มตัวอย่าง	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
1. เพื่อศึกษาสภาพสังคม เศรษฐกิจ และการดำเนินชีวิตของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน	- สภาพสังคม	- เพศ - อายุ - สถานภาพสมรส - จำนวนบุตร - ระดับการศึกษา	ชาวต่างชาติ ที่พักอาศัยในสมาร์ทเฮ้าส์หัวหิน โครงการ 1-5 อำเภอหัวหิน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 143 คน ประชากรกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 130 คน	แบบสอบถาม แบบสัมภาษณ์ แบบมีโครงสร้าง
	- สภาพเศรษฐกิจ	- รายได้ต่อเดือน - แหล่งที่มาของรายได้ - รายจ่ายต่อเดือน - สัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อเดือน		
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน	- ลักษณะการดำเนินชีวิต	- ด้านการเดินทาง - ด้านอาหาร - ด้านสุขภาพ - ด้านที่พักอาศัย - งานอดิเรก		
	- ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ	- ต้นทุนค่า - ราคา - ช่องทางจำหน่าย - การส่งเสริมการขาย - บุคลากร -ทำเลที่ตั้ง - ด้านกายภาพ		

ตารางที่ 3 ระยะเวลาในการดำเนินการวิจัย

กิจกรรม	ระยะเวลาในการดำเนินการวิจัย						
	พ.ศ. 2554						
	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
1. ศึกษาแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	█	█	█				
2. ออกแบบเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลทำ Pre-Test		█					
3. จัดทำ Pre-Test ผู้สูงอายุชาวชาติในพื้นที่ศึกษา			█				
4. สร้างแบบสอบถามและกำหนดกลุ่มตัวอย่าง			█				
5. นำเสนอโครงร่างวิทยานิพนธ์				█			
6. ลงพื้นที่ศึกษาโดยใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์			█	█	█		
7. วิเคราะห์ข้อมูล				█	█		
8. สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ					█	█	
9. สอบวิทยานิพนธ์						█	█
10. ปรับปรุงและแก้ไขรูปเล่มวิทยานิพนธ์ฉบับสมบูรณ์							█
11. ส่งรายงานฉบับสมบูรณ์							█

## บทที่ 2

### แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาวิจัยนี้จำเป็นต้องมีการศึกษาในเรื่องของแนวคิด ทฤษฎีต่าง รวมถึงแผน นโยบาย กฎหมายและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ ที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และนำแนวคิดทฤษฎีเหล่านี้มาสู่การสังเคราะห์ข้อมูลเพื่อใช้ในการออกแบบเครื่องมือในการเก็บข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพ โดยผู้วิจัยได้มีการมีบททบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องตามลำดับ ดังนี้

- แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย
- แนวความคิดเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย
- แนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย
- แนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงในวัยสูงอายุ
- แนวคิดเกี่ยวกับบ้าน และชุมชนของผู้สูงอายุ
- แนวคิดเกี่ยวกับที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ
- แนวคิดเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุ
- แนวคิดการออกแบบสภาพแวดล้อม และที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ
- แนวคิดเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ
- แผน นโยบายและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- วิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1. แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย

นักวิชาการและนักวิจัยหลายท่านได้การศึกษาเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่าจะต้องพิจารณาถึงปัจจัยดังต่อไปนี้

## 1) ปัจจัยด้านการเดินทางไปยังแหล่งบริการต่างๆ

(Wingo, 1969: 152 ) ได้ให้ความสำคัญต่อการเดินทางมากที่สุด เนื่องจาก พบว่า คราวเรือนที่ย้ายที่อยู่อาศัยเข้าสู่แหล่งงานเป็นจำนวนมาก เป็นเพราะต้องการความสะดวกและลดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง จนกว่าจะพบแหล่งทำเลที่ตั้งใหม่ ซึ่งมีความสอดคล้องกับ (Lean & Goodal, 1977: 199-200) ที่มีความเห็นว่าการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยนั้นจะต้องมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงแหล่งบริการต่างๆ โดยเฉพาะใกล้แหล่งงานและใกล้สถาบันการศึกษา ทั้งนี้ควรจะมีที่ตั้งอยู่ติดถนนสายสำคัญหรือสถานีรถไฟ เพราะจะทำให้ได้เปรียบในด้านทางเข้ามากกว่าที่ตั้งที่อยู่ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานเหล่านี้ นอกจากนี้รายได้และสภาพของครอบครัวก็มีอิทธิพลต่อการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยด้วย (Needham, 1977: 101-107) มีความเห็นว่า เหตุผลในการรวมตัวของย่านพักอาศัยเกิดขึ้นจาก

- ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) ทำให้ผู้อยู่อาศัยมีความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน ศึกษา จ้างจ่ายซื้อของ และติดต่อธุรกิจ ส่งผลให้ย่านพักอาศัย จับตัวตามแนวเดินทางคมนาคม และกระจายตัวรอบๆ ศูนย์กลางธุรกิจ ร้านค้า ที่ทำงาน และสถานศึกษา
- การประหยัดด้วยปัจจัยภายนอก (External Economics) การจับตัวดังกล่าวมีผลดีทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายเรื่องการใช้บริการสาธารณูปโภคของเมืองได้

(Kain, 1975: 265) กล่าวถึงปัจจัยด้านระยะทางไปยังแหล่งงานมีผลต่อที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่า ความสัมพันธ์กับระดับรายได้ คือ ระยะทางในการเดินทางไปทำงานจะเพิ่มขึ้นตามระดับรายได้ ผู้มีรายได้สูงที่ทำงานอยู่ในบริเวณศูนย์กลางเมืองมีแนวโน้มในการเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ไกลกว่าและจะอยู่อาศัยในเขตชานเมือง ส่วนผู้ที่มีรายได้ต่ำจะเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ใกล้กว่า และอาศัยอยู่ในบริเวณแหล่งงานโดยไม่คำนึงว่าแหล่งงานจะอยู่ที่ใด

## 2) ปัจจัยด้านฐานะทางสังคมเศรษฐกิจของครอบครัว

นักวิชาการและนักวิจัยบางท่านได้พิจารณาถึงความสัมพันธ์ของระยะห่างระหว่างที่ตั้งของที่อยู่อาศัยกับที่ทำงาน และฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว โดยให้ความเห็นว่าเพื่อให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง กลุ่มผู้มีรายได้ต่ำจะพยายามเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยให้ใกล้กับแหล่งงานมากกว่ากลุ่มผู้มีรายได้สูง โดยนักวิชาการและนักวิจัยได้ให้แนวความคิดดังกล่าวนี้ อาทิ (Muth, 1969:11) ได้กล่าวถึงความแตกต่างในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงและรายได้ต่ำว่า ประชากรที่มีรายได้สูงจะมีแหล่งที่พักอาศัยอยู่ในเขตชานเมือง เพราะพอใจที่จะอยู่ในบริเวณที่มีความหนาแน่นต่ำ เนื่องจากต้องการที่อยู่อาศัยในบริเวณที่ไม่แออัด ในทางตรงกันข้าม ประชากรที่มีรายได้ต่ำจะอยู่ใกล้ศูนย์กลางของเมืองเพื่อให้สะดวกในการเดินทางไปทำงานและกิจการอื่นๆ และให้ความสนใจกับราคาของที่อยู่อาศัยมากกว่าสภาพแวดล้อมทางกายภาพ (Lean และ Goodal, 1977: 199-200) ได้กล่าวถึงการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยว่า ผู้มีรายได้แตกต่างกัน จะมีความแตกต่างกันในการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยอีกด้วย โดยผู้มีรายได้ต่ำจะพยายามมีที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งงาน (โดยเฉพาะการมีที่ทำงานในเขตอุตสาหกรรม) เพราะจะประหยัดค่าเดินทาง โดยอาจเสียค่าใช้จ่ายเฉพาะค่าเช่าบ้าน ส่วนผู้มีรายได้สูงจะสามารถเลือกที่อยู่อาศัยได้หลายประเภท โดยไม่ต้องสนใจว่าที่อยู่อาศัยกับที่ทำงานต้องมีความสัมพันธ์ต่อกันเพราะผู้มีรายได้สูงจะสามารถเดินทางได้อย่างรวดเร็ว โดยจะใช้เวลาเท่ากับผู้มีรายได้ต่ำที่อยู่ใกล้แหล่งงาน นอกจากนี้ Brain Goodall (1972) ได้เสนอแนะถึงหลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยว่าต้องพิจารณาคุณสมบัติของที่อยู่อาศัย 3 ประการ คือ

- ลักษณะของบ้าน ได้แก่ ความเก่าใหม่ของบ้าน ขนาดของบ้านที่เหมาะสมกับครอบครัวและคุณสมบัติของส่วนประกอบภายในบ้าน
- ลักษณะของชุมชนผู้อยู่อาศัย มักจะเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยที่มีสภาพทางเศรษฐกิจ สังคมเหมือนกับตนเอง
- ความสัมพันธ์ของที่ตั้งนั้น ๆ กับพื้นที่โดยรอบ ได้แก่ ความสะดวกในการเดินทางไปยังแหล่งงานย่านศูนย์กลางการค้า อุตสาหกรรม และการติดต่อสัมพันธ์กับกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ ยังเสนอแนะปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยว่าประกอบไปด้วย รายได้ การเข้าถึงแหล่งงาน โดยแนะว่าผู้มีรายได้ต่ำควรจะพยายามมีที่อยู่อาศัยใกล้กับที่ทำงาน เพื่อประหยัดค่าเดินทาง และเสียค่าใช้จ่ายเฉพาะค่าเช่าบ้าน ทั้งนี้ ปัจจัยทางสังคม ได้แก่ สภาพครอบครัว การแบ่งแยกผิว เชื้อชาติและชนชั้น ก็มีอิทธิพลในการเลือกที่อยู่อาศัยด้วย

### 3) ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม

Siegel, 1977: 156) ได้กล่าวถึงหลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยว่ามีปัจจัยที่สำคัญ 3 ประการ คือ

- ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility)
- คุณภาพของสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะทางสังคมของชุมชน สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ บริการสาธารณะสำหรับชุมชน ความพึงพอใจที่ได้รับจากที่ตั้งนั้น เป็นต้น
- ลักษณะที่ดินที่ใช้ในการปลูกบ้านและทำเลที่ตั้ง

(Berry and Horton, 1970: 45) เสนอปัจจัยพื้นฐานที่กำหนดการเลือกที่อยู่อาศัย 3 ประการ คือ

- ราคาหรือค่าเช่าที่พักอาศัย
- ชนิดของที่พักอาศัย
- ที่ตั้งของที่พักอาศัย ซึ่งรวมถึงสภาพแวดล้อมชุมชนและที่ตั้งของแหล่งงาน

โดยปัจจัยทั้ง 3 ประการของ Berry and Horton ความสัมพันธ์ควบคู่ไปกับเหตุผลส่วนตัวในการเลือกที่พักอาศัยของแต่ละบุคคล เช่น จำนวนเงินที่บุคคลพอใจจะจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย ซึ่งขึ้นอยู่กับระดับรายได้ ที่พักอาศัยที่ต้องการขึ้นอยู่กับสถานภาพสมรสและขนาดของครอบครัว หรือวิถีทางในการดำเนินชีวิตซึ่งจะมีผลต่อชนิดของชุมชนที่ต้องการจะอยู่และสถานที่ทำงาน รวมทั้งระยะทางจากบ้านไปยังแหล่งงาน



(Button, 1976: 46-47) ได้เสนอแนวความคิดในการเลือกที่อยู่อาศัยที่ดีว่าขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมที่ดี และขึ้นอยู่กับความรู้สึกสนิทสนมกับเพื่อนบ้าน (Claire, 1976: 59-62) ได้อธิบายถึงการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่าควรมีสิ่งแวดล้อมที่ดี ปลอดภัยจากภัยธรรมชาติ และมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงระหว่างบ้านกับแหล่งงานและแหล่งธุรกิจ Richard F.Muth กล่าวถึงความแตกต่างในการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง และรายได้ต่ำว่า ประชากรที่มีรายได้สูงจะมีแหล่งที่พักอยู่ในเขตชานเมือง เพราะพอใจที่จะอยู่ในบริเวณที่มีความหนาแน่นต่ำ เนื่องจากต้องการบ้านในบริเวณที่ไม่แออัด แต่ประชากรที่มีรายได้ต่ำจะอยู่ใกล้ศูนย์กลางเมือง เพื่อความสะดวกในการเดินทางไปทำงานและกิจการอื่น ๆ

#### 4) ปัจจัยด้านการบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

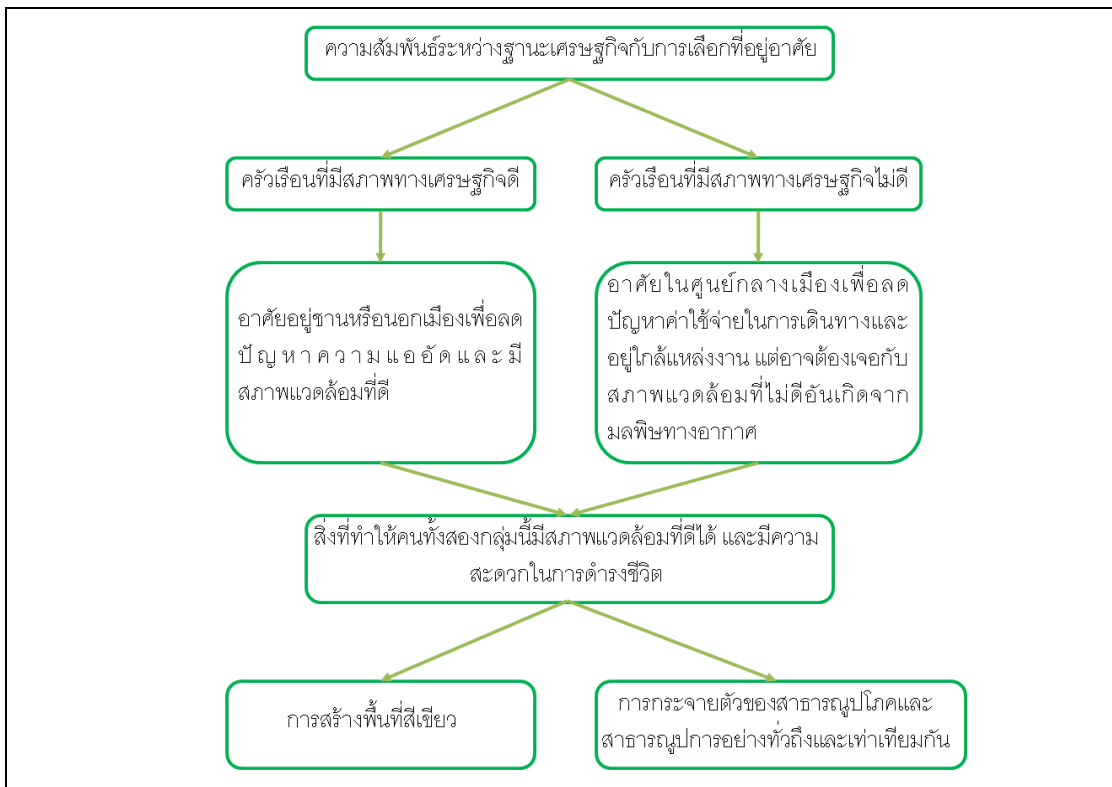
Goodal (1977: 151-161) ได้กล่าวไว้ว่า การบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการในเมืองที่ไม่เท่าเทียมกันจะมีผลต่อการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง และการบริการสาธารณะพื้นฐานเหล่านี้จะเป็นตัวทำให้เกิดการพัฒนาพื้นที่ โดยเฉพาะย่านชานเมือง ซึ่งมีความสัมพันธ์กับแนวคิดของ (Claire, 1976: 59-62) คือ การเลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยที่ดีควรมีแหล่งสาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่อำนวยความสะดวกแก่ชุมชนนอกเหนือจากมีสภาพแวดล้อมที่ดีและสะดวกในการเดินทาง

โดยสรุปแล้วแนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย พบว่า สิ่งที่สำคัญในการเลือกที่อยู่อาศัยมากที่สุด คือ สภาพทางเศรษฐกิจของแต่ละครัวเรือน ซึ่งสามารถกำหนดการเดินทางไปยังแหล่งบริการต่างๆ ด้วยความสะดวกสบายหรือเดินทางลำบาก การมีสภาพแวดล้อมดีหรือแย่ และการมีสาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่ดีหรือไม่ดี ทั้งนี้สามารถขยายความได้ว่า ครัวเรือนที่มีสภาพทางเศรษฐกิจดีจะอาศัยอยู่ชานหรือนอกเมืองเพื่อลดปัญหาความแออัดและมีสภาพแวดล้อมที่ดี ในขณะที่ครัวเรือนที่มีสภาพทางเศรษฐกิจไม่ดีเลือกที่จะอยู่อาศัยในศูนย์กลางเมืองเพื่อลดปัญหาค่าใช้จ่ายในการเดินทางและอยู่ใกล้แหล่งงาน แต่อาจต้องเจอกับสภาพแวดล้อมที่ไม่ดีอันเกิดจากมลพิษทางอากาศหรือเสียง ทั้งนี้สิ่งหนึ่งที่จะทำให้เกิดสภาพแวดล้อมที่ดีได้ คือ การสร้างพื้นที่สีเขียว

เขียว และมีการกระจายตัวของสาธารณูปโภคและสาธารณูปการอย่างทั่วถึงและเท่าเทียมกัน ดังสรุปในรูปที่ 4 และรูปที่ 5



รูปที่ 4 ปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย



รูปที่ 5 ความสัมพันธ์ระหว่างฐานะเศรษฐกิจกับการเลือกที่อยู่อาศัย

## 2.2. แนวความคิดเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

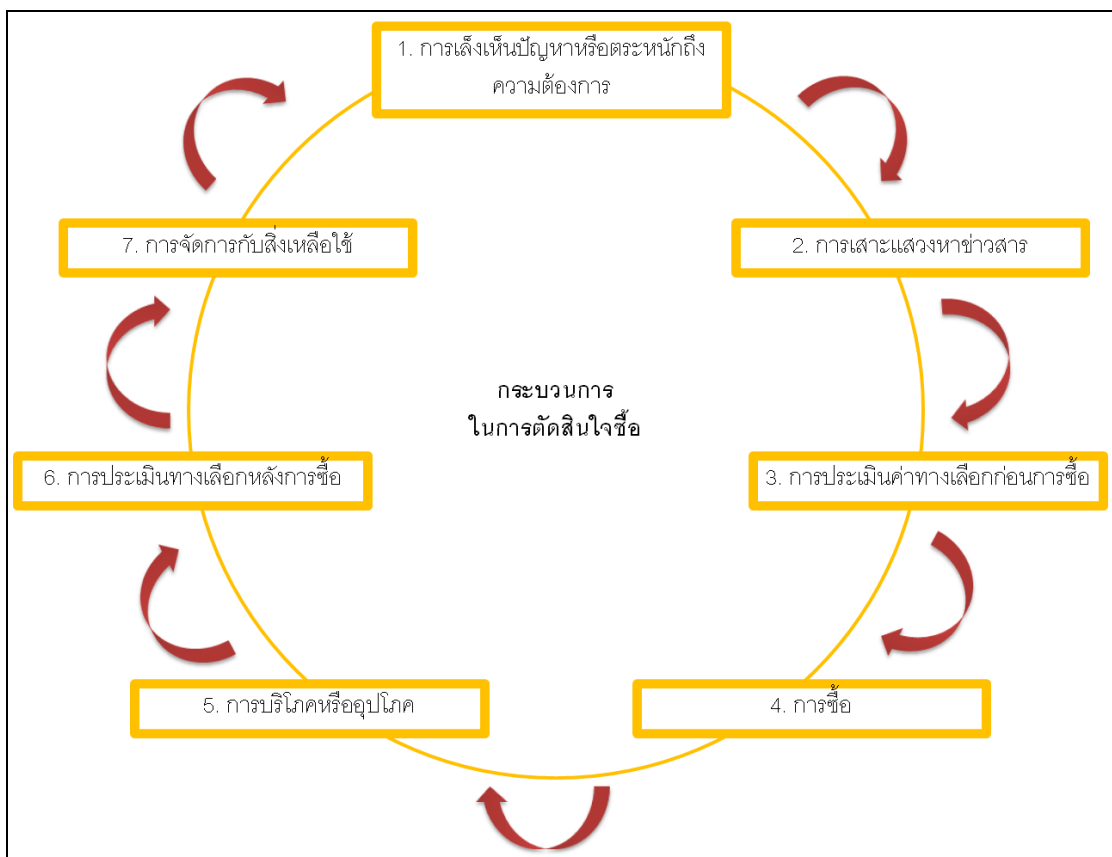
### 2.2.1 แนวความคิดของกระบวนการตัดสินใจซื้อ (Decision Making)<sup>1</sup>

การตัดสินใจเป็นกระบวนการในการเลือกระหว่างทางเลือกต่างๆ ซึ่งภายในกระบวนการทางเลือกต่างๆ นั้น ก็มีสิ่งที่เกี่ยวข้องบางประการ เช่น เทคนิควิธีลดจำนวนทางเลือกลงให้เหลือเพียงทางเลือกเดียว อาจจะต้องมีข้อมูลข่าวสารจากสิ่งแวดล้อมในสถานการณ์นั้นสำหรับการตัดสินใจการสร้าง พัฒนา วิเคราะห์แนวทางต่างๆ ที่น่าจะนำไปปฏิบัติได้ จากขั้นตอนดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าธรรมชาติที่สำคัญของการตัดสินใจ เป็นกระบวนการในอันที่จะเลือกทางเลือกทางใดทางหนึ่งออกมาสำหรับใช้ในการปฏิบัติ ดังนั้นหลักของการตัดสินใจไม่ใช่จะมีขั้นตอนต่างๆ เข้ามาเกี่ยวข้องอยู่หลายขั้นตอน คือ

- 1) การเล็งเห็นปัญหาหรือตระหนักถึงความต้องการ (Need Recognition) เป็นการรับรู้หรือนึกเห็นภาพความแตกต่างอย่างมากระหว่างสภาพที่ปรารถนา (Desired State of Affairs) ในสิ่งต่างๆ กับสถานที่แท้จริง (Actual State of Affairs) ที่ผู้บริโภคมีอยู่หรือสามารถหามาได้จนทำให้เกิดการเร้าให้กระบวนการตัดสินใจตื่นตัวขึ้นมา ในที่นี้สภาพที่ปรารถนาเปรียบได้กับตัวปัญหา (Problems) และสภาพหรือสถานการณ์ที่เป็นจริง ก็เปรียบได้กับตัวแก้ปัญหา (Solutions)
- 2) การเสาะแสวงหาข่าวสาร (Search for Information) เป็นการเสาะแสวงหาข่าวสารที่ตนเก็บรักษาไว้ในความทรงจำ หรือข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจจากสิ่งแวดล้อม (การเสาะแสวงหาจากแหล่งภายนอก)
- 3) การประเมินค่าทางเลือกก่อนการซื้อ (Pre-purchase Alternative Evaluation) เป็นการประเมินทางเลือกในแง่ของผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับและทำให้การเลือกได้ทางเลือกที่ตนชอบ
- 4) การซื้อ (Purchase) เป็นการได้ตัวแก้ปัญหาหรือสินค้าที่เราานิยมชมชอบ หรือสิ่งที่เราทดแทนที่เรายอมรับได้

<sup>1</sup> Sherman J Maisel. 2001. Rates of ownership, mobility, and purchase.

- 5) การบริโภคหรืออุปโภค (Consumption) เป็นการอุปโภค บริโภคตราयीหือที่ซื้อมา
- 6) การประเมินทางเลือกหลังการซื้อ (Post-Purchase Alternative Evaluation) เป็นการประเมินระดับการอุปโภคบริโภคบริโภคว่ามีความพึงพอใจแค่ไหน
- 7) การจัดการกับสิ่งเหลือใช้ (Divestment) เป็นการจัดการ (ขจัด) ผลิตภัณฑ์ที่มีได้บริโภคหรือเป็นเศษของไปแล้ว



รูปที่ 6 กระบวนการในการตัดสินใจซื้อ

จากรูปที่ 6 สามารถสรุปแนวคิดในการตัดสินใจซื้อได้ว่า ผู้บริโภคย่อมมีการตัดสินใจหลายขั้นตอนตั้งแต่ก่อนซื้อเพื่อดูว่าสินค้าที่เราต้องการนั้นแท้จริงแล้วเราต้องการจริงหรือไม่ เพื่อก่อให้เกิดการซื้อที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากของบางอย่างมีมูลค่าสูง อาทิ ที่พักราคาแพง รถยนต์ ทำให้ผู้บริโภคต้องตัดสินใจซื้อว่าคุ้มหรือไม่คุ้ม เพื่อที่จะได้ไม่รู้สึกเสียดายหลังจากที่ซื้อสินค้าแล้ว

### 2.2.2 แนวความคิดการศึกษาพฤติกรรมผู้ซื้อหรือผู้บริโภค

ครูวแมน (Krugman, 1968:350) ได้ให้ความหมายของการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคว่าเป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมของมนุษย์ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการบริโภคสินค้า ลักษณะการใช้งาน และการยอมรับในสินค้าบริการนั้น

เอนเกล และคนอื่นๆ (Engel and others, 1968) ได้ให้ความหมายว่า “เป็นการกระทำของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหาให้ได้มา และการใช้ซึ่งสินค้าและบริการซึ่งได้รวมถึงการตัดสินใจที่มีอยู่ก่อนแล้ว และมีส่วนร่วมในการกำหนดให้มีการกระทำดังกล่าว”

ทั้งนี้สามารถสรุปได้ว่าในการศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคในการที่จะตัดสินใจซื้อหรือไม่ซื้อสินค้าหรือบริการหรือไม่นั้น ล้วนเกี่ยวกับการบริโภคสินค้า หรือบริการ ลักษณะการใช้ การยอมรับในสินค้าหรือบริการนั้นๆ รวมถึงวิธีการซื้อ ตลอดจนการใช้สินค้าและบริการนั้นๆ โดยอาศัยพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่ปฏิบัติต่อสภาพแวดล้อมภายนอกเป็นสำคัญ ดังนั้น พฤติกรรมผู้บริโภคจึงหมายถึง การซื้อของผู้ซื้อเขาไปบริโภคเอง ฉะนั้นการใช้คำว่า พฤติกรรมของผู้บริโภคนั้นไม่ใช่หมายถึง การบริโภค หากแต่หมายถึงการซื้อของผู้บริโภค โดยจะเน้นตัวผู้ซื้อเป็นสำคัญ ส่วนการซื้อเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการตัดสินใจ

### 2.2.3 แนวคิดปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อ

การจะพิจารณาสาเหตุที่ทำให้ผู้ซื้อเกิดการตัดสินใจในการซื้อได้มุ่งประเด็นในการศึกษาพฤติกรรมของผู้ซื้อ ว่าปัจจัยใดบ้างที่เป็นผลต่อการตัดสินใจซื้อ ซึ่งในที่นี้สามารถสรุปปัจจัยได้ 4 ด้าน คือ

- 1) ปัจจัยทางด้านวัฒนธรรม (Culture Factors) เป็นสิ่งที่ทำให้คนคิดต่างกันจึงทำให้มีผลต่อแบบแผนในการบริโภคที่ต่างกัน อาทิ วัฒนธรรมการอยู่อาศัยแบบบ้าน วัฒนธรรมการสร้างชุมชน วัฒนธรรมการซื้อและการใช้ที่ต่างๆ ย่อมแตกต่างกัน
- 2) ปัจจัยทางด้านชนชั้นสังคม (Social Class) ในสังคมต่างๆ จะต้องมีระดับของชนชั้นเสมอ แต่ในที่นี้จะหมายถึง ชนชั้นในด้านการตลาด ซึ่งจะถูกกำหนดด้วยตัวแปร

ทางด้านสังคม เศรษฐกิจ เช่น อาชีพ รายได้ การศึกษา เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตามในความเป็นจริง ไม่มีใครบริโภคหรือซื้อตามขั้นของตนเองเพราะว่าคนส่วนใหญ่มักจะยกระดับการใช้สินค้าของตนเองเสมอ

- 3) ปัจจัยทางสังคมและกลุ่มอ้างอิง ได้แก่ ตัวแปรครอบครัว เป็นตัวแปรที่สร้างผลกระทบต่อการบริโภคหรือการซื้อ เนื่องจากคนในครอบครัวจะมีบทบาทที่ต่างหากันพบว่าไม่มีใครเพียงคนเดียวที่จะตัดสินใจซื้อได้ จะเห็นได้ว่าผู้ซื้อกับผู้ใช้ง้างครั้งเป็นคนละคนกันและผู้จ่ายเงินก็จะเป็นอีกคนหนึ่ง หรือผู้มีอิทธิพลก็เป็นอีกคนหนึ่งก็ได้ นอกจากนี้ยังมีตัวแปรอีกตัวหนึ่ง ได้แก่ กลุ่มอ้างอิงซึ่งจะมีอิทธิพลต่อผู้บริโภคอย่างมาก ได้แก่ เพื่อน หรือรวมถึงบุคคลอื่นๆที่มีชื่อเสียงเป็นผู้แนะนำ ในปัจจุบันนี้ผู้แนะนำจะเป็นตัวแปรทางสังคมให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างสำคัญต่อการเพิ่มยอดขายได้เป็นจำนวนมาก
- 4) ปัจจัยทางด้านบุคคล ได้แก่ ตัวแปรทางด้านอายุและรูปแบบชีวิต ซึ่งเป็นตัวแปรที่จะใช้ในการพิจารณาในด้านความเหมาะสมสำหรับการใช้สินค้า เช่น การใช้สินค้าจะมีความเหมาะสมกับอายุ อาชีพอะไรบ้าง ซึ่งสามารถที่จะสร้างแบบแผนการบริโภคส่วนรูปแบบชีวิตซึ่งคน (Life Style) นั้น นักการตลาดสมัยใหม่กำลังศึกษาและติดตามตัวแปรรูปแบบชีวิตของคนอย่างใกล้ชิด หากรูปแบบของชีวิตเปลี่ยนไปทำให้เกิดการบริโภคขึ้นได้จาก 3 ตัวแปร คือ กิจกรรม (Activity) ความสนใจ (Interest) และความคิดอ่าน (Thought)

โดยผู้วิจัยสามารถนำแนวคิดที่ได้มานี้มาใช้ในส่วนหนึ่งของการสร้างแบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัยได้ และสามารถสร้างตัวแปรหลัก รองและย่อย ในการเก็บข้อมูลทางสภาพสังคม เศรษฐกิจ และการดำเนินชีวิตของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวที่อาศัยในโครงการ สمارทแฮาส์ หัวหิน ตั้งแต่ 1 เดือนขึ้นไปได้ และควรนำไปประยุกต์ใช้กับแนวคิดอื่นเพื่อสร้างเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพ

### 2.3. แนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

แนวความคิดเกี่ยวกับเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย ได้ออกถึงสาเหตุในการย้ายที่อยู่อาศัยว่า จังหวะของวัยแห่งชีวิต เริ่มตั้งแต่ครอบครัวขยาย ครอบครัวเติบโต จนถึงขั้นอยู่ตัวและแยกครอบครัว ล้วนแต่ทำให้เกิดการย้ายที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตามสามารถสรุปสาเหตุหลักของการย้ายที่อยู่อาศัยหลักได้จากแรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนาและแรงกระตุ้นที่พึงปรารถนา (ฉัตรชัย พงศ์ประยูร, 2531) ดังแสดงในตารางที่ 4

ตารางที่ 4 รายละเอียดของการย้ายที่อยู่อาศัยหลักได้จากแรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนาและแรงกระตุ้นที่พึงปรารถนา

แรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนา	แรงกระตุ้นอันพึงปรารถนา
1. ขนาดของที่อยู่อาศัยที่ไม่เหมาะสมกับจำนวนสมาชิก โดยเฉพาะในช่วยวัยชราสมาชิกจะค่อย ๆ ลดน้อยลง จึงต้องปรับขนาดของบ้านให้พอดีกับความต้องการ 2. ราคาบ้านที่ไม่เหมาะสมกับฐานะ 3. สภาพตัวบ้านและละแวกที่อยู่อาศัยที่ไม่ดี 4. ความไม่สะดวกในการเข้าถึงสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ	1. ความหวังในเรื่องการอยู่ดีกินดีขึ้น มีความสะดวกสบาย ใกล้เคียงสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ 2. ความหวังเกี่ยวกับครอบครัวเพื่อสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการเจริญเติบโตของเด็กนอกจากนี้ ยังพบแรงด้านการย้ายที่อยู่อาศัยอีกด้วย เช่น ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย ซึ่งผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยจะมีแนวโน้มในการย้ายที่อยู่อาศัยน้อยกว่าผู้ที่ไม่มกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย หรือเรื่องระยะเวลาอยู่อาศัยก็เช่นเดียวกัน ซึ่งผู้ที่มีระยะเวลาการอยู่อาศัยในที่อยู่อาศัยที่ใดที่หนึ่งนาน ๆ จะมีโอกาสที่จะย้ายน้อยลงเพราะเกิดความเคยชิน

จากตารางที่ 8 สามารถสรุปได้ว่า การวางแผนที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุจำเป็นต้องพิจารณาถึงปัจจัยที่ก่อให้เกิด การย้ายที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่แล้วผู้สูงอายุมักย้ายที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและมีระยะเวลาการอยู่อาศัยค่อนข้างนาน (ศศิพัฒน์ ยอดเพชร, 2544) เนื่องจากเกิดความผูกพันกับที่อยู่อาศัยเดิมและอยากอยู่ใกล้ลูกหลาน อย่างไรก็ตามความจำเป็นต่าง ๆ ซึ่งอาจทำให้ผู้สูงอายุต้องอยู่ลำพังมากขึ้น ทำให้ต้องมีการวางแผนที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุเพื่อให้เกิดทางเลือกสำหรับผู้สูงอายุทั้งนี้การวางแผนจะต้องคำนึงถึงแรงกระตุ้นที่จะทำให้เกิดการย้ายดังที่กล่าวข้างต้นประกอบด้วยเช่น การปรับขนาดที่อยู่อาศัยให้เหมาะสมกับความต้องการ การจัดหาสภาพแวดล้อมที่น่าอยู่และการจัดเตรียมสาธารณูปโภคและสาธารณูปการต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับผู้สูงอายุ

การย้ายถิ่นของผู้สูงอายุที่มีผลกระทบต่อชุมชนมี 2 แบบ คือ

- 1). ผู้สูงอายุย้ายถิ่นเมื่อมาอาศัยอยู่กับบุตรหลาน โดยเฉพาะสตรีสูงอายุที่เป็นหม้ายจะย้ายถิ่นมาอาศัยอยู่กับบุตรเมื่อสามีเสียชีวิตแล้ว สัดส่วนของผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้นจะอยู่ในชุมชนเมืองและมีข้อมูลเล็กน้อยที่แสดงให้เห็นว่าสตรีสูงอายุจะมีบทบาทในการดูแลบ้านและเลี้ยงบุตรหลาน ชุมชนเมืองจะดึงดูดความสนใจของผู้สูงอายุเพศหญิงมากกว่าผู้สูงอายุเพศชาย
- 2). การย้ายถิ่นของคู่สมรสสูงอายุ เป็นรูปแบบการย้ายถิ่นจากเมืองสู่ชนบทและมีองค์ประกอบที่สำคัญ คือ เป็นการย้ายถิ่นกลับจากเมืองสู่ชนบทที่เป็นการย้ายถิ่นหลังการเกษียณอายุ สาเหตุสำคัญ ได้แก่ บำนาญซึ่งเป็นเงินที่ได้รับภายหลังการเกษียณอายุ จะทำให้ผู้สูงอายุใช้จ่ายในเขตชนบทได้มากกว่าในเขตเมือง ผู้สูงอายุที่เคยมีบ้านพักในเมืองต้องสูญเสียบ้านพักและไม่สามารถเช่าหรือซื้อที่อยู่อาศัยในเมืองซึ่งมีราคาแพงได้ ผู้สูงอายุบางรายอาจมีมรดกอยู่ในชนบทและการกลับสู่บ้านเกิดในชนบทจะทำให้เกิดความรู้สึกอบอุ่นและปลอดภัยการย้ายถิ่นกลับชนบทของผู้สูงอายุจึงทำให้องค์กรในระดับท้องถิ่นและชุมชนต้องรับภาระในการดูแลและเกื้อหนุนผู้สูงอายุเพิ่มขึ้น (Hugo Graeme, 1992 )



## 2.4. แนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงในวัยสูงอายุ

เชิยรศรี วิวิธสิริ (2527) กล่าวถึง ลักษณะทั่วไปและการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับผู้สูงอายุ คือ วัยสูงอายุเป็นวัยแห่งการรำลึกความหลังและประเมินผลชีวิต เนื่องจากเข้าสู่วัยสุดท้ายของชีวิต ภารกิจ การเกี่ยวข้องกับสังคมและบุคคลต่าง ๆ ค่อย ๆ หดไป เวลาว่างส่วนใหญ่จึงนำมาใช้ในการนั่งรำลึกอดีต สำหรับบุคคลที่ประสบความสำเร็จในชีวิตที่ผ่านมาในแต่ละวัย พอเข้าสู่วัยสูงอายุก็จะปรับตัวได้ง่ายและผ่านช่วงเวลานี้ไปได้ด้วยดี การที่ต้องปฏิบัติตนให้อยู่ในกรอบต่างๆ มีลดลง มีเวลาทำในสิ่งที่สนใจมากขึ้น

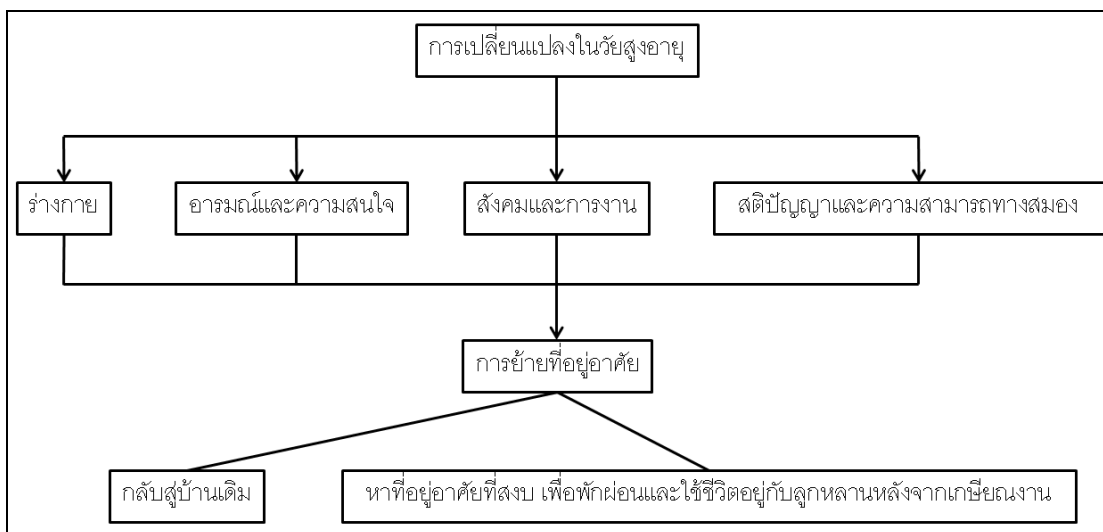
นอกจากนี้ เชิยรศรี วิวิธสิริ (2527) กล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับผู้สูงอายุไว้ดังต่อไปนี้

- 1). การเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกาย ลักษณะการเปลี่ยนแปลงทางร่างกายของผู้สูงอายุจะเป็นในลักษณะเสื่อมโทรม เช่น ผิวหนังหยาบแห้ง ฟันเริ่มหลุดร่วง ดวงตาฝ้าฟาง ผมหงอกขาว หูตึง การบังคับกล้ามเนื้อเริ่มเสื่อมสมรรถภาพ ทนต่อความเปลี่ยนแปลงของอากาศไม่ค่อยได้โดยเฉพาะความหนาว ประสาทสัมผัสเรื่องกลิ่น รส เริ่มแยลง ผู้หญิงจะอยู่ในวัยทองหรือหมดประจำเดือน
- 2). การเปลี่ยนแปลงทางอารมณ์และความสนใจ ผู้สูงอายุมักถูกแยกออกจากสังคม อาจเป็นเพราะเกษียณอายุแล้ว หรือสุขภาพไม่ดี จึงมีชีวิตที่โดดเดี่ยว เป็นสาเหตุให้อารมณ์ไม่เบิกบาน อาจมีอาการเศร้า ผู้สูงอายุมักไม่ชอบของใหม่ นิสัยหวัโบริมาณแสดงออกมากขึ้น มีความสนใจในชีวิตในอดีต มักไม่ยอมฟังความคิดเห็นของใคร อุปนิสัยประจำตัวที่เห็นเด่นชัดขึ้นคือ ความตระหนี่ถี่เหนียว อาจทำเรื่องเล็กๆ ให้เป็นเรื่องใหญ่เพื่อเรียกร้องความสนใจ อารมณ์หวั่นไหวง่ายแบบเด็ก มีความวิตกกังวลมากในเรื่องร่างกาย การเจ็บป่วย การเสียของรัก ผู้สูงอายุต้องมีการปรับตัวในด้านต่าง ๆ เช่น ปรับตัวให้เข้ากับสภาพร่างกาย การจากไปของคู่ครอง เป็นต้น โดยทั่วไป ผู้หญิงมักมีความอดทนและปรับตนเองได้ดีกว่าผู้ชาย
- 3). การเปลี่ยนแปลงด้านสังคมและการทำงาน ชีวิตในสังคมของผู้สูงอายุจะแคบเข้าทุกขณะ ภารกิจที่จะต้องติดต่อกับผู้อื่นหมดไปความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้อื่นก็จะลดลงตาม

อายุ ทั้งนี้เพราะสุขภาพและความเจ็บป่วยของร่างกายภาวะความเป็นหม้าย สถานะทางเศรษฐกิจและการออกจากงาน การแยกจากสังคมเมื่อปลดเกษียณนั้น ฝ่ายชายจะมีปัญหาในการปรับตัวมากกว่าฝ่ายหญิง เพราะว่างไม่มีอะไรทำเป็นขึ้นเป็นอัน มีการเปลี่ยนแปลงฐานะทางเศรษฐกิจและความมีหน้ามีตาอย่างฉับพลัน ทำให้เกิดความลำบากใจ แต่ฝ่ายหญิงอย่างน้อยก็มียานบ้านและปัจจุบันมีไม่น้อยที่ทำหน้าที่รับเลี้ยงหลานแทนพ่อแม่เด็ก ดังนั้น หญิงสูงอายุจึงมีบทบาทในสังคมโดยปริยาย

- 4). การเปลี่ยนแปลงทางสติปัญญาและความสามารถทางสมอง ผู้สูงอายุมักจะลืมง่าย เรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ ไม่ค่อยได้ แต่ความจำในอดีตดีมาก ผู้สูงอายุที่มีสติปัญญาสูง ความรู้ดี สติปัญญาจะเสื่อมลงน้อยกว่าผู้สูงอายุที่มีสติปัญญาต่ำ นอกจากนี้ยังขึ้นกับสภาพร่างกายและการกระตุ้นจากสภาพแวดล้อม ผลการวิจัยผู้สูงอายุหลังจากปลดเกษียณแล้วมีการทำงานอยู่ต่อไป ปรากฏว่าการทำงานของสมองยังคงปกติมากกว่าพวกที่ไม่ได้ทำงานอะไร อีกสาเหตุหนึ่งที่น่าคิดซึ่งพบบ่อยในผู้สูงอายุคือทัศนคติของผู้สูงอายุเองที่เชื่อว่า คนเรายังอายุมากก็ยิ่งแก่เกินกว่าที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ ทำให้ผู้สูงอายุประมาณความสามารถของตนเองต่ำกว่าความเป็นจริง และทำให้แรงจูงใจในการเรียนรู้หรือการใช้สมองลดลง นอกจากนี้ความเชื่อติดต่อกว่ายังทำให้สังคมไม่ปล่อยให้ผู้สูงอายุตัดสินใจอะไร ยิ่งทำให้ผู้สูงอายุเกิดความรู้สึกที่ตนไร้ประโยชน์ เลยทำให้เกิดความเฉื่อยชา ความจำลดลง

โดยผู้วิจัยสามารถสรุปแนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงในวัยสูงอายุ พบว่า เมื่อคนเราเข้าสู่การเป็นผู้สูงอายุ ย่อมมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกาย อารมณ์ ความสนใจ สังคม การงาน สติปัญญา และทางสมอง ส่งผลผู้สูงอายุเกิดการย้ายที่อยู่อาศัย โดยกลับสู่บ้านเดิม หรือหาที่อยู่อาศัยที่สงบ เพื่อพักผ่อนและใช้ชีวิตอยู่กับลูกหลานหลังจากเกษียณงานแล้ว ซึ่งมีความสอดคล้องกับแนวคิดการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยและการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย ดังแสดงในรูปที่ 7



รูปที่ 7 สรุปแนวคิดการเปลี่ยนแปลงในวัยสูงอายุ

## 2.5. แนวคิดเกี่ยวกับบ้านของผู้สูงอายุ

บ้านเป็นปัจจัยที่สำคัญในการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุ ผู้สูงอายุส่วนใหญ่ใช้เวลาประมาณ 80-90% ของพวกเขาอยู่ที่บ้าน (Montgomery, 1972 อ้างถึงใน วรวรรณ นิตบงกช, 2541: 48 ) ผู้สูงอายุเป็นกลุ่มที่อยู่ติดบ้านมากที่สุดในสังคม โดยปัจจัยสิ่งแวดล้อมทางด้านที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุ สามารถยกตัวอย่างปัจจัยสำคัญ ดังนี้

- 1). สิ่งเร้า (Stimulation) ความรู้สึกหลายๆ ด้านที่ลดลงเมื่ออายุมากขึ้นอันเนื่องมาจากภาวะทางสุขภาพ ทำให้ระดับของสิ่งเร้าต่างๆ ที่ต้องการสูงขึ้น เช่น เสียง การมองเห็น กลิ่นและการสัมผัส เป็นต้น เป็นสิ่งเร้าต่อผู้สูงอายุเช่นเดียวกับคนในวัยหนุ่มสาว ด้วยเหตุนี้ผู้สูงอายุอาจจะเคยมีประสบการณ์ในการขาดการกระตุ้นจากสิ่งเร้า ถ้าไม่มีการกระตุ้นความรู้สึกจากสิ่งเร้า ก็อาจจะเกิดภาวะสิ่งแวดล้อมที่น่าเบื่อได้

(Leo and Silverstone, 1971 อ้างถึงใน วรวรรณ นิตบงกช, 2541) สิ่งแวดล้อมที่นักชราวิทยาพยายามสร้างเพื่อกระตุ้นความรู้สึกของผู้สูงอายุแต่ละคนเช่นเดียวกับการอาศัยอยู่ในสังคมและสภาพทางจิต มีหลายหนทางที่จะบรรลุเป้าหมายนี้อันเนื่องมาจากการมองเห็นโดยทั่วๆ ไปลดลงเพราะอายุที่มากขึ้น สิ่งแรกที่จะต้องปรับปรุงคือแสงไฟ ควรจะเพิ่มจำนวนหลอดไฟและความสว่างมากขึ้น จะสามารถเปลี่ยนห้องที่มีมืดให้ดูสดใสและน่าสนใจกว่า นักชราวิทยาอาจจะ

แนะนำให้ทาสีห้องด้วยโทนสีที่สดใสและเด่นจะสามารถกระตุ้นการมองเห็นได้ รูปแบบของการกระตุ้นสายตาอื่นๆ คือ โคมบาย ม่านสีสดใส รูปภาพปฏิทิน หรือนาฬิกา

- 2). การเคลื่อนที่ (Mobility) ภาพลักษณ์อันดับที่สองของสิ่งแวดล้อมที่จะพิจารณาในบ้านใดก็ตามที่มีผู้สูงอายุอาศัยอยู่ด้วย คือ การเคลื่อนที่ เป็นเรื่องโชคไม่ดีที่สิ่งแวดล้อมหลายๆ อย่างไม่ได้ออกแบบมาสำหรับการเคลื่อนที่ของผู้สูงอายุ ผู้สูงอายุหลายคน พบว่าการเคลื่อนที่ยากลำบากในบ้านและในชุมชนของพวกเขาถึงแม้ว่าเรื่องนี้จะไม่ได้เกิดขึ้นในกลุ่มคนหนุ่มสาว บ้านทั่วไปมักจะมีอุปสรรคที่อันตรายสำหรับผู้สูงอายุ บ้านสามารถออกแบบโดยจัดหาความปลอดภัยและพื้นที่ในการเคลื่อนที่ที่สูงสุดสำหรับผู้สูงอายุ ในการออกแบบบ้าน ข้อจำกัดที่พิเศษของผู้สูงอายุจะต้องนำมาพิจารณาในการออกแบบด้วย สถาปนิกควรจะรวมเอาลักษณะหลายๆ อย่างเหล่านั้นไว้ในบ้าน
- 3). ความปลอดภัย (Safety) เป็นที่น่าสังเกตว่า หลักความคิดทั้งหลายที่ได้กล่าวในข้างต้นเกี่ยวกับการเคลื่อนที่ของผู้สูงอายุล้วนสัมพันธ์กับความปลอดภัย เช่น การหลีกเลี่ยงการเคลื่อนย้ายโดยบันไดของผู้สูงอายุ และสิ่งกีดขวางความปลอดภัย มีหลายสิ่งที่สามารถดัดแปลงสิ่งแวดล้อมเพื่อให้เกิดความปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุ เช่น แสงสว่างที่เพียงพอสำหรับพื้นที่ที่จะเกิดอันตราย เช่น ครัว ห้องน้ำ และทางลงบันได ราวจับที่แข็งแรงตลอดภายในบ้านโดยเฉพาะทางเดินในห้องน้ำ ผู้สูงอายุบางคนต้องเดินกระเຍ่งกระเຍ่ง ดังนั้นจึงไม่ควรจะมีพรมผืนเล็กๆ เสื่อ หรือสิ่งอื่นๆ ที่อาจจะทำให้สะดุดหกล้ม ทุกบ้านของผู้สูงอายุควรมีสัญญาณป้องกันไฟด้วยไฟสว่างวาบ และเครื่องใช้สำหรับผู้สูงอายุใช้ควรมีสัญลักษณ์ที่เห็นได้เด่นชัด บ้านควรมีโทรศัพท์ และสัญญาณฉุกเฉินที่คนภายในบ้านสามารถสังเกตเห็นได้เมื่อมีอุบัติเหตุในผู้สูงอายุ
- 4). ความเป็นส่วนตัว (Privacy) เมื่ออายุมากขึ้นชีวิตส่วนบุคคลหรือส่วนตัวมักจะเป็นจุดสุดท้ายของผู้สูงอายุ ข้อจำกัดทางการเงินอาจจะมีความจำเป็นต้องไปอาศัยอยู่กับเพื่อนหรือญาติ ปัญหาทางด้านสุขภาพและปัญหาทางด้านจิตใจอาจจะหมายถึง

การที่จะต้องเข้าไปอยู่ในสถานดูแลคนชรา การจัดการทั้งสองแบบหมายถึงจุดจบของความเป็นส่วนตัวการเข้ามาอยู่ของคนร่วมห้องหรือการที่มีคนจำนวนมากอยู่ใกล้ๆ การที่ไม่สามารถล็อกประตู หรือไม่สามารถระบุได้ว่าใครเข้ามาในห้อง เป็นข้อบ่งชี้จุดสิ้นสุดของความเป็นส่วนตัวทั้งหมด Pastalan (Pastalan,1970; อ้างถึงในวรรณ นิตบงกช, 2541) ได้ให้ข้อสังเกตว่า ความเป็นส่วนตัวเป็นสิ่งสำคัญมากในการอยู่อาศัยส่วนบุคคล เป็นความส่วนตัวที่ยังคงมีความภูมิฐานและความเป็นตัวของตัวเองยังคงอยู่ เป็นความส่วนตัวที่แต่ละคนสามารถพักผ่อนจากอุปสงค์ทางสังคมภายในสังคมและหยุดการแสดงบทบาททางสังคม Pastalan ให้ข้อสังเกตอีกด้วยว่าการปฏิสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องทางสังคมเหมือนกับนักแสดงละครอยู่บนเวทีอย่างต่อเนื่อง แต่ละคนต้องการเวลาที่จะลงจากเวทีเพื่อที่จะพัก เพื่อที่จะสะท้อนภาพต่างๆ เพื่อที่จะวางแผน เพื่อที่จะวางแผนและแสดงพฤติกรรมที่พวกเขาเห็นว่า เป็นส่วนตัว

- 5). ความสะดวกสบาย (Comfort) ลักษณะสุดท้ายของสิ่งแวดล้อมที่อยู่อาศัยที่จะกล่าวถึงคือ ความสะดวกสบาย ความสะดวกสบายหมายถึง ความรู้สึกถึงความเป็นตัวของตัวเองและสิ่งแวดล้อมไม่สร้างการบีบบังคับมากเกินไป แต่ละคนรู้สึกสะดวกสบาย นั่นคือ สิ่งแวดล้อมของบ้านกระตุ้นความรู้สึก ถ้าแต่ละคนได้เคลื่อนที่ ถ้าแต่ละคนรู้สึกปลอดภัย ถ้าสิ่งแวดล้อมนั้นนำไปสู่ปฏิสัมพันธ์ของสังคมและถ้ามีความเป็นส่วนตัว ดังนั้น ความสะดวกสบายจะตามมาโดยธรรมชาติในรูปแบบของสิ่งแวดล้อม ปัจจัยที่กล่าวมาแล้วเป็นสิ่งเริ่มแรกเกี่ยวกับการจัดหาความสะดวกสบายในการรับรู้ของความสงบภายในจิตใจ และยังคงมีความสะดวกสบายในการรับรู้ทางกายภาพ เช่น ควรจะสะดวกสบายในรูปของอุณหภูมิ ผู้สูงอายุอ่อนแอต่ออุณหภูมิที่สูงมากกว่า ดังนั้น ควรจะรักษาอุณหภูมิของสิ่งแวดล้อมของผู้สูงอายุให้อยู่ในระดับที่ดีอย่างสม่ำเสมอ เสียงรบกวนเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่จะต้องพิจารณา ผู้สูงอายุไม่ได้นอนหลับดีเหมือนคนหนุ่มสาวและสิ่งแวดล้อมที่มีเสียงรบกวนเป็นปัญหาที่ทำให้เลวร้ายยิ่งขึ้น

ผู้วิจัยสามารถนำแนวคิดบ้านของผู้สูงอายุมาประยุกต์ใช้ส่วนหนึ่งสำหรับการสร้างเครื่องมือได้ โดยแนวคิดนี้ช่วยทำให้ผู้วิจัยสามารถเข้าใจถึงทำเลที่ตั้งในการเลือกที่อยู่อาศัยของชาวต่างชาติได้ ซึ่งในแต่ละปัจจัยถึงจะแตกต่างกันไม่มากนัก แต่พอสรุปออกมาเป็นประเด็นแล้วจะเห็นได้ว่ามีความคล้ายคลึงและสอดคล้องกับแนวคิดที่ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาไว้ในข้างต้น

## 2.6. แนวคิดเกี่ยวกับที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ

ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุในต่างประเทศนั้นมีหลากหลายประเภท ซึ่งสามารถสรุปได้ตามลักษณะความต้องการการพึ่งพิงบุคคลอื่น ดังนี้ (Friedman and Harris, 1991)

### 1). ประเภทที่อยู่อาศัยที่ผู้สูงอายุต้องการพึ่งพิงบุคคลอื่น

- ปรับปรุงที่อยู่อาศัยเดิม การปรับปรุงที่อยู่อาศัย แต่ที่ไม่สามารถเปลี่ยนไปได้ คือ ทำเล ถ้าบ้านห่างไกลจากสถานที่ที่จำเป็น การปรับปรุงบ้านก็ไม่ใช่วางเลือกที่ดี
- หาผู้อยู่อาศัยร่วม เมื่อผู้สูงอายุบางคนเสียคู่สมรสไป และยังคงมีบ้านที่ใหญ่เกินความต้องการ ก็สามารถให้ผู้อื่นเข้าอยู่ร่วมได้ ซึ่งการจ่ายค่าเช่า อาจจ่ายเป็นเงินสดหรือแลกเปลี่ยนกับการบริการในบ้านก็ได้ ซึ่งมักมีปัญหาในการเลือกคนอยู่ร่วม
- การเปลี่ยนแปลงทรัพย์สิน การเปลี่ยนแปลงทรัพย์สินมี 2 วิธีคือ Home Equity Loan และ Reverse Annuity Mortgage สำหรับ Home Equity Loan เป็นการเปลี่ยนค่าของบ้านโดยลบกับเงินกู้ที่มีอยู่ โดยที่ตนเองยังอาศัยอยู่ในบ้าน และยังมีสภาพคล่องทางการเงินโดยนำบ้านไป refinance ใหม่ส่วน reverse annuity mortgages หรือการกู้เงินแล้วจ่ายคืนเป็นรายปี ซึ่งจะบรรเทาภาระค่าใช้จ่ายเป็นรายเดือน และสามารถที่จะใช้ส่วนเกินเป็นรายได้เสริม โดยวิธีนี้ทรัพย์สินจะเป็นผลต่างระหว่างมูลค่าตลาดกับจำนวนเงินที่เป็นหนี้เกี่ยวกับบ้าน

- การขายแล้วเช่ากลับ (Sale and Lease-Back) คือ การที่เจ้าของทรัพย์สินขายสิทธิครอบครองออกไปให้กับผู้มีกำลังซื้อ แล้วผู้ขายก็ทำสัญญาเช่ากลับมาใช้ประโยชน์ตามที่ต้องการ
- การย้ายเข้าไปอยู่ในบ้านที่เล็กกว่าเดิม ซึ่งมีประโยชน์ คือ ทำให้ค่าครองชีพต่ำลง มีพื้นที่ในการดูแลเด็กลง โดยการซื้ออาจจะไปซื้อห้องชุด หรือ co-operation unit ก็ได้ (เป็นการซื้อหุ้นในที่พักอาศัย เป็นรูปแบบหนึ่งของการเป็นเจ้าของและการจัดการกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยของสหรัฐอเมริกา) นอกจากนี้ อาจจะย้ายเข้าไปอยู่ในบ้านเช่า ซึ่งก่อให้เกิดสภาพคล่องทางการเงิน ไม่ต้องกังวลกับการซ่อมแซม สามารถเปลี่ยนที่อยู่ได้เมื่อต้องการ และมีที่ให้เลือกเช่าได้หลายแห่ง
- การซื้อบ้านร่วมกับเพื่อน การอยู่อาศัยประเภทนี้เหมาะกับบุคคลที่เป็นหม้ายหรือเป็นโสด แต่ควรมีการตกลงเบื้องต้นในขอบเขตความรับผิดชอบของแต่ละฝ่ายและข้อกำหนดอื่น ๆ
- การอยู่ในบ้านพักตากอากาศ (Resort) ควรซื้อบ้านพักตากอากาศในชุมชนสำหรับผู้สูงอายุ หรือบ้านในเมืองที่มีคุณภาพแบบ Resort หรือไม่ก็ไปซื้อบ้านพักตากอากาศนอกเมือง ซึ่งจะทำให้ค่าใช้จ่ายถูกกว่า  
ที่อยู่อาศัยในชุมชนผู้สูงอายุ เป็นการจัดสร้างชุมชนสำหรับผู้เกษียณอายุ
- ในทำเลต่าง ๆ โดยปกติมักจะเป็นโครงการขนาดใหญ่ มีทั้งที่เป็นบ้านขนาดใหญ่ อยู่ได้ 1-2 คนหรือเป็นการเช่าห้องพักในอาคารชุด ที่มีกิจกรรมต่าง ๆ มีการดูแลสุขภาพ และอาหาร
- Mobile Home ข้อเสีย คือ ไม่สามารถควบคุมค่าเช่าและที่ตั้งได้ ถูกจำกัดด้วยกฎหมายท้องถิ่น โครงสร้างของบ้านมีความทนทานน้อย
- ที่อยู่อาศัยในบ้านสงเคราะห์ (Subsidized Housing หรือ Public Housing) เป็นโครงการที่รัฐบาลจัดให้เพื่อเป็นการช่วยเหลือ ในบางกรณีอาจมีการเสียค่าใช้จ่ายบ้างแต่ในราคาถูก

2). ประเภทที่อยู่อาศัยที่ผู้สูงอายุต้องการพึ่งพิงหรือกึ่งพึ่งพิงบุคคลอื่น

- การอยู่กับครอบครัว อาจสูญเสียความเป็นส่วนตัวและความเป็นอิสระของผู้สูงอายุ
- การปรับปรุงที่อยู่อาศัยให้เหมาะกับอาการเจ็บป่วย ไม่ต้องย้ายออกจากบ้านเดิม เช่น ขจัดสิ่งที่เป็นอุปสรรคกีดขวางออกไป จัด Ramp สำหรับรถเก้าอี้เข็น หรือติดตั้งลิฟต์ จัดให้ให้มีราวจับในห้องน้ำ หรือที่อื่น ๆ ที่เหมาะสม การจัดให้มี Remote control หรือ การเปลี่ยน เตียงให้เป็นแบบเดียวกับโรงพยาบาล
- Senior Citizen Care ผู้สูงอายุจะได้รับการดูแล มีกิจกรรมในแต่ละวันโดยผู้สูงอายุไม่ต้องย้ายจากบ้าน
- Foster Care เป็นการดูแลพิเศษโดยพยาบาล โดยที่ผู้สูงอายุยังคงอาศัยอยู่ในบ้านของตนเอง ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายในการบริการสูง
- การดูแลโดยผู้ดูแลอิสระ เป็นโปรแกรมการดูแลผู้สูงอายุ โดยการรวมกลุ่มผู้สูงอายุเพื่อเข้ารับการดูแลร่วมกันในสถานที่แห่งหนึ่ง โดยวิธีนี้ผู้สูงอายุไม่ต้องย้ายออกจากบ้าน
- Nursing Home เป็นการดูแลผู้สูงอายุในระดับที่เข้มข้นที่สุด โดยมีระดับการควบคุมและบริการที่ดี เพื่อให้ผู้สูงอายุได้รับการปกป้องด้านสุขภาพ และความปลอดภัย ซึ่งเป็นสถานที่อยู่อาศัยแหล่งสุดท้ายที่ผู้สูงอายุปรารถนาเข้าไปอยู่
- Congregate Housing มีลักษณะเป็นการเช่า มีการบริการอย่างดี ผู้สูงอายุที่เข้าไปอยู่ไม่จำเป็นต้องเจ็บป่วย ซึ่งรวมถึงการบริการต่าง ๆ เช่น อาหาร การดูแลสุขภาพอนามัยและการขนส่ง
- การเช่า Apartment มีลักษณะเช่นเดียวกับ Congregate Housing จนแทบแยกกันไม่ออก ทั้งในด้านการดูแลสุขภาพ อาหารและกิจกรรม แต่โดยทั่วไปจะแยกกันที่ว่า Apartmentจะมีการบริการอาหารให้เพียง 1 มื้อ ส่วน Congregate housing จะมีบริการอาหารให้ครบทั้ง 3 มื้อ



ตารางที่ 5 สรุประบบสวัสดิการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุในต่างประเทศ

	ไม่ต้องพึ่งพิง	กึ่งพึ่งพิง	ต้องพึ่งพิง
	- Sale Leas-Back	- Adult Day Care	- Foster Care
ตัดสินใจว่า	- Equity Conversion	- Professional Home Care	
ไม่ย้าย	- Home Sharing	- Medical Remodeling	
	- Remodeling		
	- Subsidized Housing	- Living with Family	- Nursing Home
	- Trading Down	- Caring for a Parent	
ตัดสินใจว่า	- Co-Purchase	- Congregate Housing	
ย้าย	- Transient Living	- Senior Citizen Center	
	- Retirement Community		
	- Resort Living		

นอกจากนี้ ที่อยู่อาศัยที่จัดโดยภาครัฐนั้นก็ยังมีรูปแบบแตกต่างกันไป (ศิริวรรณ ศิริบุญ, 2537) ในประเทศตะวันออก เช่น ญี่ปุ่น มีเงินค่าสวัสดิการสังคมสำหรับการเช่าที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตามก็ดี ผู้สูงอายุส่วนใหญ่จะอยู่บ้านกับครอบครัวตนเอง นอกจากนี้ รัฐยังมีระบบลดหย่อนภาษีให้แก่บุตรที่มีรายได้ต่ำกว่าอัตราที่กำหนดเพื่อให้ดูแลพ่อแม่ที่อายุ 70 ปีขึ้นไป และมีภาคเอกชนไม่น้อยเปิดธุรกิจสถานบริการผู้สูงอายุที่หรูหราและราคาแพง ส่วนในประเทศสิงคโปร์ ผู้สูงอายุส่วนใหญ่อยู่กับบุตรหลานเช่นกัน อย่างไรก็ตามก็ดี รัฐก็ได้จัดให้มีโครงการสร้างบ้านพักให้สมาชิกครอบครัวหลายรุ่นอยู่ด้วยกัน หรือโครงการให้ลูกแต่งงานแล้วมีบ้านพักใกล้หรือติดกับที่อยู่ของพ่อแม่ มีการยกเว้นภาษีสำหรับผู้เลี้ยงดูพ่อแม่เช่นกัน รูปแบบต่าง ๆ ของการให้บริการของศูนย์บริการผู้สูงอายุประกอบด้วย

- คลินิกผู้สูงอายุ คือ บริการตรวจเช็คร่างกายเพื่อวางแผนในการรักษา และเน้นการป้องกัน เพื่อให้ผู้สูงอายุสามารถคงสถานการพึ่งพาตนเองที่บ้านได้นานที่สุด

- ศูนย์ฟื้นฟูสมรรถภาพผู้สูงอายุ คือ บริการเน้นการฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกายทั้งผู้สูงอายุทั่วไป และผู้ที่มีสมองเสื่อม
- ศูนย์บริการดูแลผู้สูงอายุในช่วงระหว่างกลางวัน คือ บริการสำหรับผู้สูงอายุที่สามารถช่วยเหลือตนเองได้ ส่งเสริมการออกกำลังกาย การทำกิจกรรมกลุ่ม เช่น เล่นดนตรี ทำอาหาร กิจกรรมศาสนา เป็นต้น การพาทัศนศึกษา และบริการรถรับส่งถึงบ้าน
- บ้านสำหรับผู้สูงอายุ คือ บริการสำหรับผู้สูงอายุที่ไม่สะดวกที่จะดำรงชีวิตอยู่ที่บ้านได้ มีความเจ็บป่วยด้านร่างกาย ขาดผู้ดูแล รวมถึงผู้ป่วยหลังผ่าตัด มีพยาบาลดูแลใกล้ชิดบริการอาหาร กิจกรรมส่งเสริมสุขภาพ และกิจกรรมทางสังคม
- บ้านดูแลและฟื้นฟูผู้สูงอายุ คือ บริการสำหรับผู้ช่วยเหลือตนเองไม่ได้ ต้องพักระยะยาวหรือถาวร เช่น ป่วยเป็นอัมพาต ไม่รู้สึกตัว สมองเสื่อม ต้องใช้แพทย์พยาบาลดูแลใกล้ชิดมีบริการด้านอาหาร การขับถ่าย ทำความสะอาดที่พักรักษา และซักกรีด
- บ้านพักส่วนตัวสำหรับผู้สูงอายุ คือ บริการสำหรับผู้สูงอายุที่ยังช่วยเหลือตนเองได้ มีสถานที่ออกกำลังกาย สโมสร กิจกรรม แพทย์พยาบาลรองรับ การดูแลที่พักรักษา และอาหาร
- การบริการผู้ช่วยพยาบาลไปดูแลที่บ้าน คือ บริการจัดส่งพยาบาลไปดูแลผู้สูงอายุถึงบ้าน บริการตรวจสุขภาพทั่วไปหรือส่งเข้าศูนย์บริการสุขภาพตามต้องการ ซึ่งยังพบน้อยมาก

จากการที่ผู้วิจัยได้ศึกษาเกี่ยวกับที่พักอาศัยของชาวต่างชาติมีระบบสวัสดิการที่อยู่อาศัยสำหรับชาวต่างชาติในประเทศต่างๆ พบว่า ประเทศไทยนั้นยังไม่มีการจัดระบบสวัสดิการที่ดีพอ หากหน่วยงานรัฐและเอกชนที่เกี่ยวกับการพัฒนาที่อยู่อาศัยตระหนักถึงระบบสวัสดิการที่สามารถนำมาประยุกต์กับที่อยู่อาศัยพำนักระยะยาวได้ อาจส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและ

ชาวต่างชาติหันมาซื้อที่พักอาศัยเหล่านี้เพิ่มขึ้นได้ เนื่องจากมีความสะดวกในการเดินทาง สะดวกสบาย และมีการจัดศูนย์บริการที่จำเป็นสำหรับชาวต่างชาติหรือผู้สูงอายุแบบครบวงจร

## 2.7. แนวคิดเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุ

### 2.7.1. ความต้องการของผู้สูงอายุ

ความต้องการของผู้สูงอายุมีลักษณะเฉพาะตัว มีความเป็นปัจเจกของตนมากขึ้นจนกลายเป็นคุณสมบัติที่มีลักษณะเป็นเอกลักษณ์หรือเฉพาะตัวของผู้สูงอายุ ขึ้นอยู่กับพื้นฐานทางสังคมเศรษฐกิจที่มีอยู่เดิมของผู้สูงอายุ ดังนั้น การจัดบริการสำหรับผู้สูงอายุไม่อาจทำได้เหมาะสมกับลักษณะที่กำหนดเป็นแบบตายตัวของคนสูงอายุแต่ละคนได้ เพราะต้องคำนึงถึงความแตกต่างในลักษณะสังคม เศรษฐกิจ ลักษณะเฉพาะตัวผู้สูงอายุ พร้อมกับสรุปความต้องการโดยทั่วไปของผู้สูงอายุ มีอยู่ 2 ประการ คือ (นาถ พันธุมนาวินและคณะ, 2549)

- 1). ความต้องการด้านเศรษฐกิจ คือ ต้องการได้รับความช่วยเหลือทางการเงินจากบุตร หลาน ญาติ พี่น้อง อาจเลี้ยงดูตามสมควรแก่อัตภาพ แต่หากกล่าวถึงความมั่นคงทางสังคม ก็ต้องการความช่วยเหลือจากรัฐที่ต้องจัดโครงการและสวัสดิการแก่ผู้สูงอายุ เช่น การให้บำเหน็จบำนาญ การสงเคราะห์คนชรา หรือการประกันคนชรา เพื่อให้ทุกคนมีรายได้เมื่อถึงภาวะสูงอายุ
- 2). ความต้องการทางด้านที่อยู่อาศัย โดยให้ผู้สูงอายุมีที่อยู่อาศัยเช่น ผู้สูงอายุ อาจะอยู่ในบ้านของตนเองหรือบุตรหลาน ญาติพี่น้อง หรือสถานสงเคราะห์ของรัฐหรือเอกชน

### 2.7.2. สิ่งที่สูงอายุต้องการให้บุคคลในครอบครัวและลูกหลานปฏิบัติต่อตนเอง

ผลการศึกษาเรื่องความเสี่ยงของผู้สูงอายุไทย พ.ศ. 2549 ซึ่งจัดทำโดยสำนักงานปลัดกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ร่วมกับสถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ ผลการศึกษาพบว่า ความต้องการของผู้สูงอายุในระดับประเทศ อันดับแรก คือ ต้องการ

ได้รับการดูแลเอาใจใส่ตามไท่ทุกข์/สุขมากที่สุด รองลงมาคือ ต้องการให้มาเยี่ยมเยียนในโอกาสสำคัญ ถัดลงมาคือ ต้องการให้ส่งเสียค่าใช้จ่ายและอื่น ๆ

## 2.8. แนวคิดการออกแบบสภาพแวดล้อม และที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ

### 2.8.1. แนวคิดการออกแบบสภาพแวดล้อม (ไตรรัตน์ จารุทัศน์ และคณะ, 2552)

- 1). ความปลอดภัยทางกายภาพ จัดให้มีแสงสว่างเพียงพอบริเวณบันได และทางเข้า มีราวจับในห้องน้ำ พื้นกระเบื้องไม่ลื่น อุปกรณ์เปิดเปิดน้ำ และเปิดประตูที่ไม่ต้องออกแรงมาก มีสัญญาณฉุกเฉินจากหัวเตียง หรือห้องน้ำ สำหรับเรียกขอความช่วยเหลือ
- 2). สามารถเข้าถึงได้ง่าย การมีทางลาดสำหรับรถเข็น ความสูงของตู้ที่ผู้สูงอายุสามารถหยิบของได้สะดวก อยู่ใกล้แหล่งบริการต่าง ๆ ใกล้แหล่งชุมชนเดิม เพื่อให้ญาติมิตรสามารถมาเยี่ยมเยียนสะดวก
- 3). สามารถสร้างแรงกระตุ้น การเลือกใช้สีที่เหมาะสม มีความสว่างและชัดเจนจะทำให้การใช้ชีวิตดูกระตือรือร้นไม่ซึมเศร้า และการเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ กระตุ้นให้เกิดการนำความสามารถของผู้สูงอายุมาใช้อย่างเต็มที่ เปิดโอกาสให้ผู้สูงอายุได้ใช้ความสามารถก่อนประโยชน์กับชุมชน
- 4). ดูแลรักษาง่าย ควรออกแบบให้ดูแลรักษาง่ายเท่าที่จะเป็นไปได้ ด้วยเหตุนี้บ้านทั่ว ๆ ไปควรจะมีลิ้นชัก ถ้าเป็นหลังใหญ่ควรมีห้องซึ่งง่ายต่อการปิดเอาไว้เพื่อความสะอาด อาจจะมีบานเลื่อนอลูมิเนียมป้องกันฝน และสนามหญ้าที่มีพุ่มไม้เตี้ยเพื่อลดงานสนาม

### 2.8.2. ข้อเสนอแนะเรื่องการออกแบบสภาพแวดล้อมที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ (ไตรรัตน์ จารุทัศน์ และคณะ, 2552)

- 1). ลักษณะบ้านพัก เป็นบ้านชั้นเดียว หรือมีห้องนอนอยู่บนชั้นล่างของบ้าน ทางเข้าบ้านควรมีระดับเดียวกับพื้นภายนอก ทางลาดเข้าบ้านความชัน 1:12 วัสดุไม่ลื่น ไม่ควรมีพื้นต่างระดับ

- 2). ไม่ควรธรณีประตู มีบริเวณบ้านที่สามารถทำสวน เลี้ยงสัตว์ และทำกิจกรรมเบา ๆ ได้ พืชพันธุ์เป็นไม้ดอกไม้หอม หลีกเลี้ยงไม้ผล ไม้หนาม ไม้ที่มียาง ระยะห่างระหว่างภายในบ้านมาที่รั้วอยู่ในระยะที่สามารถเดินได้ง่าย รั้วบ้านควรโปร่ง ประตูหน้าบ้านกว้าง 90-150 ซม. มีข้อจับแบบก้านโยก และไม่ติดอุปกรณ์บังคับประตูปิดเอง มีระบบตัดไฟช็อตและไฟฉุกเฉิน
- 3). ห้องรับแขก-ห้องนั่งเล่น ไม่มีสิ่งกีดขวางหรือเฟอร์นิเจอร์กีดขวาง มีพื้นที่กิจกรรมต่าง ๆ เช่น นั่งทานอาหารและบันเทิง การจัดเฟอร์นิเจอร์ที่ส่งเสริมให้มีปฏิสัมพันธ์กันได้ ระดับหน้าต่างสูงจากพื้น 50 ซม. มองเห็นวิวภายนอกได้ มีระบบระบายอากาศดี พื้นห้องใช้สีสว่าง นุ่มและบำรุงรักษาง่าย สีและพื้นผิวอุปกรณ์และส่วนของอาคารใช้สีที่ตัดกันหรือแยกความแตกต่างของส่วนใช้สอยต่างกัน เช่น พื้นทางเดิน พื้นต่างระดับ พื้นห้องส้วม
- 4). ห้องครัว ระดับโต๊ะและเคาน์เตอร์สูงจากพื้น 80 ซม. ด้านล่างของอ่างล้างมือ ควรโล่งสำหรับรถเข็น ตู้เย็นหรือลิ้นชักในครัวไม่ควรอยู่ในมุมห้องและตู้ต่าง ๆ อยู่ในระดับที่ 150-168 ซม. มีระบบระบายอากาศดี มีแสงสว่างจากธรรมชาติและไฟแสงสว่างเฉพาะจุดปลั๊กไฟบริเวณเคาน์เตอร์สูง 90 ซม. จากพื้น
- 5). หน้าต่าง ควรมองเห็นทิวทัศน์ภายนอก เตียงนอนควรมีความยาวไม่น้อยกว่า 180 ซม. และมีพื้นที่ว่าง 90 ซม. รอบเตียง 3 ด้านไม่ควรอยู่ในมุมอับ ควรมีพื้นที่สำหรับเตียงคู่ เตียงนอนควรรออยู่ใกล้ห้องน้ำ หัวเตียงควรมีโทรศัพท์และสัญญาณฉุกเฉิน ระดับของเตียงสูง 40 ซม. (สูงเท่าระดับพื้นถึงข้อพับเข่า) ระดับหน้าต่างสูงจากพื้น 50 ซม. มองเห็นวิวภายนอกได้ ตู้เสื้อผ้าเป็นแบบบานเลื่อน มีแสงสว่างสำหรับการอ่านหนังสือ มีการระบายอากาศที่ดี พื้นห้องใช้สีสว่างนุ่มและบำรุงรักษาง่าย
- 6). ห้องน้ำ ควรกว้าง 1.5-2.0 เมตร ประตูเปิดออก ระดับพื้นภายในและภายนอกเท่ากัน มีราวจับขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 4 ซม. ที่สามารถเดินได้ทั่วห้องน้ำ บริเวณฝักบัวและที่อาบน้ำควรมีที่นั่งและสัญญาณฉุกเฉิน ฝักบัวควรเป็นชนิดแรงดันต่ำ พื้นผิวไม่ควรลื่นก๊อกรน้ำเป็นแบบก้านโยก

- 7). ประตู มีขนาดความกว้างเป็นพิเศษอย่างน้อย 90 เซนติเมตร ประตูควรเป็นแบบผลัก เปิดออกได้ง่าย ห้ามติดตั้งอุปกรณ์ชนิดที่บังคับให้บานประตูปิดได้เอง
- 8). สวิตช์ สูงไม่เกิน 90 ซม.จากพื้น สามารถปิด-เปิดได้ในระยะเอื้อมจากเตียงนอน สวิตช์ใหญ่ มีแสงตอนปิดสวิตช์
- 9). ปลั๊กไฟ สูงจากพื้นอย่างน้อย 45 ซม. เพื่อหลีกเลี่ยงการก้ม มีสวิตช์สำหรับปิด-เปิด ปลั๊ก
- 10). ราวจับ ทำด้วยวัสดุเรียบ มีความมั่นคงแข็งแรง ในการจับและไม่ลื่น มีลักษณะกลม โดยมีเส้นผ่านศูนย์กลาง 4 ซม. สูงจากพื้นทางลาด 80 ซม. ราวจับด้านที่อยู่ติดผนัง ให้มีระยะห่างจากผนังไม่น้อยกว่า 5 ซม. สามารถทำความสะอาดได้ง่าย
- 11). ทางลาด พื้นผิวทางลาดต้องเป็นวัสดุที่ไม่ลื่น พื้นผิวของจุดต่อเนื่องระหว่างพื้นกับ ทางลาดต้องเรียบไม่สะดุด ความกว้างสุทธิกว้าง 90-150 ซม. มีพื้นที่หน้าทางลาด เป็นที่ว่างยาวไม่น้อยกว่า 150 ซม. ต้องมีความลาดชันไม่เกิน 1:12 และมีความยาว ช่วงละไม่เกิน 6 เมตร โดยทางลาดที่มีความยาวตั้งแต่ 2.5 เมตร ต้องมีราวจับทั้งสอง ด้าน
- 12). สีและพื้นผิว อุปกรณ์และส่วนของอาคารให้มีสีที่ตัดกันหรือแตกต่างจากสีของส่วน ต่อเนื่องของอุปกรณ์และส่วนของอาคารนั้นอย่างเด่นชัด เช่น พื้นทางเดิน พื้นต่าง ระดับ พื้นห้องส้วม และพื้นผิวต่างสัมผัส ผนังและบัวเชิงผนัง ประตู ธรณีประตู วง กบหรือขอบประตู ประตูทางเข้าออก บันได บันไดเลื่อน และทางลาด ลูกนอนกับ ลูกตั้งของขั้นบันได หรือลูกนอนของขั้นบันได บริเวณจุ่มกบันได ราวบันได ราวทาง ลาด ราวระเบียง ราวกันตก ราวยึดเกาะ ป้าย แผ่นผนัง ตัวอักษร เครื่องหมาย สัญลักษณ์ แผงสวิตช์ เสา สิ่งกีดขวาง และส่วนยื่นจากผนังบนทางเดินสุขภัณฑ์ และอุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ
- 13). เครื่องเรือน (เช่น โต๊ะ เก้าอี้ เตียง) ควรสูงจากพื้นประมาณ 10-45 ซม. ไม่มีขาของ โต๊ะเก้าอี้เกะกะ หากต้องใช้รถเข็น วัสดุรองพื้นหรือเบาะควรมีความแข็งไม่อ่อน เกินไป สามารถทำความสะอาดได้ง่าย

นอกจากนี้ ฆานพ พงศทัต (2540) ได้กล่าวไว้ว่าบ้านคนชราถือเป็น Niche Market หรือ ตลาดอสังหาริมทรัพย์พิเศษเฉพาะ นักการตลาดจะต้องศึกษาความต้องการและพฤติกรรมของกลุ่มตลาดเฉพาะนี้ โดยนำ 3 Niche มาใช้คือ Niche Client ลูกค้ายเฉพาะ, Niche Product สินค้าเฉพาะและ Niche Location ที่ตั้งเฉพาะ “ที่ตั้งทำเลคือ สิ่งที่สำคัญที่สุด” หากสามารถปลีกรักตัวออก จากกลุ่มตลาดอื่น ๆ ก็จะสามารถประสบความสำเร็จในภาวะที่มีการแข่งขันสูงได้

### 2.8.3. สภาพแวดล้อมกับข้อจำกัดทางร่างกายของผู้สูงอายุ (ชมพูนุท ตันติถาวร, 2551)

ตารางที่ 6 ความจำกัดและผลกระทบต่อผู้สูงอายุด้านสภาพแวดล้อม

ข้อจำกัดของผู้สูงอายุ	ผลกระทบต่อผู้สูงอายุด้านสภาพแวดล้อม
- สายตายาว	- มองวัตถุในระยะใกล้ไม่ชัดเจน
- กระจกตาขุ่น	- ที่อยู่อาศัยต้องการแสงสว่างมากกว่าปกติ เพื่อให้การมองเห็นชัดเจน
- ความเข้มของเปลือกตาลดลง แสงสว่างเข้าตามากขึ้น	- สีของวัตถุที่จะมองต้องชัดเจนและเข้มขึ้นมากขึ้น
- เลนส์ตาเป็นสีเหลือง	- การมองเห็นไม่ชัดเจน
- ต้อกระจกเลนส์ขุ่น	- การจ้องมองทำได้ลำบาก
- รูม่านตาลดขนาดลง	- การปรับสายตาช้าลง
- ลานสายตาแคบลง	- การมองเห็นแคบลง
- หูตึง	- ฟังเสียงไม่ชัดเจน
- การได้กลิ่นช้า	- การสังเกตกลิ่นควัน แก๊ส ที่ผิดปกติลดลง
- ญาณสัมผัสสัมผัส	- การได้รับสิ่งกระตุ้นลดลง
- อ่อนหภูมิร่างกายต่ำ	- มีความไว ต่ออุณหภูมิที่ต่ำได้รับผลกระทบง่าย
- ประสาทสัมผัสสัมผัส	- การตอบสนองต่อสิ่งกระตุ้น การรักษาความสมดุล การป้องกันภัยให้ตนเองทำได้ช้าลง

ตารางที่ 6 ความจำกัดและผลกระทบต่อผู้สูงอายุด้านสภาพแวดล้อม (ต่อ)

ข้อจำกัดของผู้สูงอายุ	ผลกระทบต่อผู้สูงอายุด้านสภาพแวดล้อม
- ความแข็งแรงตั้งตัวของกล้ามเนื้อลดลง	- การเปลี่ยนอิริยาบถจากนั่งเป็นยืนช้า เดินลากเท้าและเหนื่อยง่าย
- ข้อติด	- ขึ้นบันไดลำบาก ต้องการราวบันได
- ความจำสั้น	- ลืมที่จะดูสิ่งแวดล้อมให้ปลอดภัย เช่น การลืมงูญแจ ประตู การเปิดแก๊ส
- กลั้นปัสสาวะไม่ได้ฉุกเฉินลำบาก	- ต้องการห้องน้ำมีราวเกาะยึด ห้องน้ำอยู่ใกล้ห้องนอน
- ใช้ยาหลายอย่าง ความดันโลหิตต่ำ หน้ามืดบ่อย ๆ	- หกล้มง่าย ต้องการพื้นบ้านที่เรียบง่าย โลง ไม่ลื่น ไม่ควรมีของเกะกะ

จากตารางที่ 6 จะเห็นได้ว่าความจำกัดและผลกระทบต่อผู้สูงอายุด้านสภาพแวดล้อมนั้น มีเป็นจำนวนมาก ทั้งนี้การนำข้อมูลเหล่านี้มาประยุกต์ในการออกแบบบ้านสำหรับผู้สูงอายุแล้วนั้น จะสามารถช่วยลดการเกิดอุบัติเหตุของผู้สูงวัยที่ใช้ชีวิตประจำวันภายในบ้านได้ เนื่องจากในช่วงวัยสูงอายุมีข้อจำกัดในการเดินทาง ดังนั้นเวลาส่วนใหญ่ของผู้สูงอายุ คือ การใช้ชีวิตอยู่กับบ้าน

#### 2.8.4. การออกแบบที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ (Leo and Silverstone, 1971 อ้างถึงใน วรวรรณ นิตบงกช, 2541)

- 1). บ้านควรมีชั้นเดียว ไม่ควรมีพื้นที่ต่างระดับหรือบันไดและไม่ควรมีธรณีประตู สิ่งเหล่านี้มีแนวโน้มจะสกัดกั้นการเคลื่อนที่ของผู้สูงอายุ และเพิ่มความเสี่ยงในการเกิดอุบัติเหตุในบ้านที่มีอยู่แล้ว ลิฟต์สามารถนำมาใช้แทน บันไดหรือพื้นที่ชั้นล่างสามารถเปลี่ยนมาเป็นห้องนอนหรือห้องน้ำ และสามารถช่วยลดความจำเป็นในการใช้บันไดได้ ทุกๆ ปีที่อุบัติเหตุในผู้สูงอายุมีสาเหตุมาจากผู้สูงอายุตกบันได ดังนั้น ไม่ควรมีบันไดในบ้านของผู้สูงอายุ



- 2). บ้านที่ออกแบบเป็นพิเศษสำหรับผู้สูงอายุควรจะเป็นการจัดให้ประตูมีขนาดความกว้างเป็นพิเศษ เพื่อให้ล้อเข็นผ่านได้โดยปราศจากสิ่งกีดขวาง ประตูเหล่านี้จะช่วยให้ผู้สูงอายุที่อยู่รถล้อเข็นเคลื่อนที่ได้สะดวกและไม่เกิดการเสียดสีระหว่างมือกับประตูเวลาเข็นล้อ
- 3). บ้านสำหรับผู้สูงอายุควรจะออกแบบให้ดูแลรักษาง่าย เท่าที่จะเป็นไปได้ด้วยเหตุนี้บ้านทั่วๆ ไปควรจะมีลิ้นชัก ถ้าเป็นหลังใหญ่ควรมีห้องซึ่งง่ายต่อการปิดเอาไว้เพื่อสะดวกสบายในการดูแล บ้านอาจจะมีบานเลื่อนอลูมิเนียมป้องกันพายุ และสนามหญ้าที่มีพุ่มไม้เตี้ยๆ เพื่อลดงานสนาม
- 4). ลักษณะบ้านที่ปลอดภัย พื้นไม่ควรจะมีพรมผืนเล็กๆ หรือพื้นที่ลื่นพรมที่หนานุ่มจะจำกัดการเคลื่อนที่ทั้งคนและล้อเข็น
- 5). ประตูควรมีสลักกลอนประตูไม่ใช่ลูกบิด เป็นไปได้อย่างที่จะเปิดลูกบิดด้วยมือที่อ่อนแอจากโรคข้ออักเสบ และประตูควรจะสามารถผลักเปิดได้ง่าย
- 6). สถาปนิกต้องคำนึงถึงข้อจำกัดทางร่างกายที่เกิดขึ้นในปัจจุบันและมีแนวโน้มว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต สำหรับคู่สามีภรรยาสูงอายุ ที่ดูไม่มีท่าทีที่จะเกิดข้อจำกัดทางร่างกายสถาปนิกอาจจะออกแบบบ้านที่ใหญ่กว่าซึ่งสามารถลดขนาดแต่ยังใช้งานได้ดีถ้าคนหนึ่งคนใดไม่สามารถช่วยตัวเองได้ในเวลาต่อมา โดยออกแบบให้สามารถปิดห้องไว้บางส่วนและเหลือไว้ใช้เพียง 2-3 ห้องเท่านั้น

#### 2.8.5. ข้อเสนอแนะในการสร้าง การเลือกซื้อ หรือเช่า ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ (Buckley Joseph, 1967: 88)

- 1). ตัวบ้าน เป็นบ้านชั้นเดียว ไม่มีขั้นที่สูง (step) มีชานพักหรือบันไดที่กว้างลึกทางเข้าระดับเดียวกับพื้นภายนอก พื้นไม่ลื่น ประตูกว้างขวาง มีวิวดี มีปลั๊กไฟเพียงพอ มีการไหลเวียนของอากาศที่ดี แสงสว่างเพียงพอ ระบบป้องกันเพลิงไหม้ที่ดี วัสดุก่อสร้างดี เหมาะสมกับสภาพอากาศ และสะดวกในการบำรุงรักษา

- 2). ห้องนอน อยู่ใกล้ห้องน้ำ มีแสงสว่างสำหรับการอ่าน มีพื้นที่เก็บของเพียงพอ กว้างขวางพอสำหรับเตียงคู่
- 3). ห้องน้ำ อ่างอาบน้ำปลอดภัย มีราวจับติดที่ผนัง มีตู้ยาขนาดพอเหมาะ มีปุ่มสวิตช์ หน้าประตูทางเข้า
- 4). ห้องครัว มีขนาดที่พอเหมาะไม่ต้องใช้แรงงานหรือการเดินมาก มีระบบระบายอากาศ ดี หึ่งและตู้ต่าง ๆ ใช้ง่ายสะดวก มีพื้นที่เก็บของเพียงพอ มีมูนั่งรับประทานอาหาร
- 5). ก๊อกน้ำ เป็นหัวเดียวผสม เพื่อป้องกันน้ำร้อนลวก
- 6). สวิตช์ สูงไม่เกิน 3 ฟุต เพื่อหลีกเลี่ยงการเอื้อม
- 7). ปลั๊กไฟ อย่างน้อย 1.5 ฟุตสูงจากพื้น เพื่อหลีกเลี่ยงการก้ม
- 8). ลูกบิด ใหญ่ จับง่าย รูปทรงหกเหลี่ยมแปดเหลี่ยมหรือแบบจัดขึ้น ตู้เสื้อผ้าควรมีประตูแบบเลื่อน
- 9). หน้าต่าง แบบประหยัดพลังงาน ง่ายต่อการทำความสะอาด
- 10). ห้องนั่งเล่น มีหน้าต่างมองเห็นวิวภายนอก

## 2.9. แนวคิดเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ

การจัดสภาวะแวดล้อมมีความสำคัญกับผู้สูงอายุเป็นอย่างมาก เนื่องจากผู้สูงอายุมีความสามารถในการควบคุมสภาวะแวดล้อมลดลง ไม่ว่าจะเป็นความสามารถในการทนต่อความกดดัน ความเครียดต่าง ๆ รวมถึงการโยกย้ายจากที่อยู่อาศัยจากที่อยู่อาศัยไม่พึงประสงค์ ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะทำให้เกิดปัญหาและมีผลกระทบทั้งทางร่างกาย สังคมและจิตใจของผู้สูงอายุ

หากมีการศึกษาและทำความเข้าใจกับสภาวะแวดล้อมที่เป็นอยู่ของผู้สูงอายุ และจัดสภาวะแวดล้อมให้มีความเหมาะสม จะเป็นการช่วยแก้ปัญหาต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นกับผู้สูงอายุ ตลอดจนเป็นการป้องกันและฟื้นฟูสมรรถภาพ รวมทั้งสร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้กับผู้สูงอายุได้ดีอีกด้วย ซึ่งการจัดสภาวะแวดล้อมที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุนั้น ควรยึดต่อการดำรงชีวิตของผู้สูงอายุในสภาวะแวดล้อมทั้ง 3 ส่วน คือ

- 1). สภาวะแวดล้อมบุคคล (Individual Environment) ควรปรับเปลี่ยนสภาวะแวดล้อม เพื่อให้ผู้สูงอายุมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ มากยิ่งขึ้นทั้งนี้ขึ้นอยู่กับภาวะเสื่อมถอย การผิดปกติ และสภาพปัญหาที่ผู้สูงอายุประสบอยู่ เช่น ผู้สูงอายุที่มีปัญหาทางสายตาควรจัดให้มีแว่นตา หรือผู้ที่มีปัญหาในการทรงตัวควรจัดให้มีไม้เท้าช่วยในการทรงตัวและการเดิน ผู้สูงอายุที่มีอาการซึมเศร้าอาจเกิดจากสภาวะแวดล้อมในบ้านที่มีแสงสว่างน้อยขาดสีสัน เก้าอี้ทึบดำ ไร้มิติและราบเรียบเกินไป ทำให้ผู้ที่มีสภาพปัญหาทางด้านจิตใจอยู่แล้วเกิดความรู้สึกหดหู่มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้สิ่งที่คนส่วนใหญ่ไม่ได้ตระหนักถึง คือ เครื่องตกแต่งบ้าน หรืออุปกรณ์ที่ทำให้ผู้สูงอายุรู้สึกไม่สะดวก และอาจเกิดอันตรายได้ เช่น ประตูที่หนัก โต๊ะที่วางขวางทางเดิน ปลั๊กไฟที่มีสภาพชำรุด การวางของไม่เป็นที่เป็นทาง สิ่งเหล่านี้ควรได้รับการปรับปรุง เช่นเดียวกัน
- 2). สภาวะแวดล้อมทางสังคม (Social Environment) ควรเน้นการจัดสภาวะแวดล้อมที่เหมาะสมสำหรับการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น เป็นการส่งเสริมให้ผู้สูงอายุมีส่วนร่วมในกิจกรรม หรือแม้แต่การพูดคุยเพื่อเสริมสร้างกำลังใจ ดังนั้นการดำเนินงานเตรียมที่อยู่อาศัยให้กับผู้สูงอายุ หรือการดำเนินงานระหว่างวิศวกร สถาปนิก มัณฑนากร ครอบครัวยุคและผู้สูงอายุควรมีการประสานงานกันเพื่อให้เกิดผลตามวัตถุประสงค์ดังกล่าว
- 3). สภาวะแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Environment) ควรให้ความสนใจในเรื่องความมั่นคงปลอดภัยของผู้สูงอายุ นอกเหนือจากความสวยงาม ตัวอย่างเช่น ผู้สูงอายุที่เดินไม่สะดวกอาจลื่นหกล้มได้ หากทางเดินไม่มีที่เกาะยึด หรือพื้นห้องน้ำอยู่ในสภาพที่ลื่นมาก เก้าอี้ล้อเลื่อนไม่สามารถใช้งานได้หากไม่มีทางลาดยาว หรือทางเดินไม่มีแสงสว่างเพียงพอ นอกจากนี้ การจัดอุปกรณ์ตกแต่งบ้านก็มีผลต่อสุขภาพจิตใจของผู้สูงอายุ เช่นกัน มีผู้ศึกษาและพบว่า การจัดเก้าอี้ให้หันหน้าชนกัน การใช้โต๊ะกลมมากกว่าโต๊ะสี่เหลี่ยมต่างมีส่วนช่วยให้ผู้สูงอายุมีการสนทนา พูดคุยกับผู้อื่นได้มากขึ้น

สภาวะแวดล้อมเป็นองค์ประกอบสำคัญของการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุมากกว่าวัยอื่น ๆ ดังนั้น เพียงการปรับเปลี่ยนสภาวะแวดล้อมของผู้สูงอายุให้เหมาะสม โดยใส่ใจในทุกรายละเอียดข้างต้น ไม่ว่าจะเป็นสภาวะแวดล้อมทางสังคม หรือสภาวะแวดล้อมทางกายภาพจะช่วยป้องกัน ลดและแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดกับผู้สูงอายุได้เป็นอย่างดี ซึ่งการปรับเปลี่ยนนี้ต้องคำนึงถึงความแตกต่างของผู้สูงอายุแต่ละคนประกอบด้วย โดยเฉพาะผู้สูงอายุที่ทุพพลภาพ

## 2.10. แผน นโยบายและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

### 2.10.1 แผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ. 2554-2559<sup>2</sup>

กำหนดให้จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีแผนในการพัฒนาการท่องเที่ยวชายฝั่งทะเลอ่าวไทย (Royal Coast) โดยกำหนดให้จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีศักยภาพของแหล่งท่องเที่ยวชายหาดที่สวยงามและสงบ เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติในพื้นที่ อาทิ การลงทุนสร้างท่าจอดเรือ ยอชท์ การสร้างจุดชมวิว การสร้าง Marina และ Boutique Resort ทั้งนี้ควรมีการฟื้นฟู อนุรักษ์ และจัดสร้างแหล่งท่องเที่ยวให้เกิดความหลากหลายตามศักยภาพของพื้นที่ จัดหาที่ดินสำหรับโครงการพัฒนา ส่งเสริมภาคเอกชนทั้งในและต่างประเทศเข้ามาลงทุน และบูรณาการจัดระบบการบริหารการพัฒนาการท่องเที่ยวชายฝั่งทะเลอ่าวไทยทั้งระยะสั้นและระยะยาว

### 2.10.2 วีซ่าสำหรับผู้สูงอายุในการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว<sup>3</sup>

วีซ่าสำหรับผู้สูงอายุในการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวนั้น เรียกว่า Non-Immigrant Visa รหัส “O-A” (Long Stay) เป็นการตรวจลงตราสำหรับคนต่างชาติซึ่งมีอายุไม่ต่ำกว่า 50 ปี บริบูรณ์ ซึ่งประสงค์จะเดินทางเข้าประเทศไทยเพื่อพักผ่อน โดยจะได้รับอนุญาตให้พำนักใน

<sup>2</sup> พระราชบัญญัตินโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ. ประกาศคณะกรรมการนโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ ณ วันที่ 17 มิถุนายน 2554. แผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ. 2554-2559. เล่ม 128.

<sup>3</sup> สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง กรมตำรวจ, “หลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการพิจารณาอนุญาตให้คนต่างด้าวอยู่ต่อในราชอาณาจักรเป็นการชั่วคราว,” 2553 (เอกสารถ่ายสำเนา)

ราชอาณาจักรได้ไม่เกิน 1 ปี นับตั้งแต่วันที่เดินทางเข้ามาในราชอาณาจักร และไม่ได้รับอนุญาตให้ทำงานในระหว่างที่พำนักในประเทศไทย

#### คุณสมบัติของผู้ที่สามารถขอรับการตรวจลงตรา

- 1) คนต่างชาติทุกสัญชาติ อายุ 50 ปีบริบูรณ์ขึ้นไป
- 2) ไม่เป็นบุคคลต้องห้ามเข้าประเทศตามมาตรา 12 แห่งพระราชบัญญัติคนเข้าเมือง พ.ศ. 2522
- 3) ไม่มีประวัติที่เป็นภัยต่อความมั่นคง ทั้งต่อประเทศไทย และประเทศที่ตนมีสัญชาติหรือประเทศที่ตนมีถิ่นพำนัก
- 4) ไม่เป็นโรคต้องห้ามตามกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 14 (พ.ศ. 2535)
- 5) มีเงินฝากและ/หรือเงินได้หรือเงินบำนาญรวมกันไม่น้อยกว่า 800,000 บาท
- 6) มีวัตถุประสงค์เพื่อเข้ามาพักผ่อน และไม่มีความประสงค์ที่จะเข้ามาทำงานในประเทศไทย

#### สถานที่ยื่นคำร้อง

คนต่างด้าวที่ประสงค์จะขอรับการตรวจลงตรา Non-Immigrant Visa รหัส “O-A” (Long Stay) สามารถยื่นคำร้องได้ที่สถานเอกอัครราชทูต หรือสถานกงสุลใหญ่ของไทยในประเทศที่คนต่างด้าวมมีสัญชาติหรือในประเทศที่มีถิ่นพำนักเท่านั้น

#### เอกสารประกอบการยื่นคำร้อง

- 1) หนังสือเดินทางที่มีอายุใช้ได้ไม่น้อยกว่า 18 เดือน
- 2) แบบฟอร์มการขอรับการตรวจลงตรา พร้อมรูปถ่าย และแบบฟอร์มประวัติส่วนตัว จำนวน 3 ชุด (ขอรับแบบฟอร์มได้จากสถานทูตสถานกงสุล)
- 3) หลักฐานด้านการเงิน ได้แก่ สำเนาบัญชีเงินฝาก (Bank Statement) จำนวนเทียบเป็นเงินไทยไม่น้อยกว่า 800,000 บาท หรือหนังสือรับรองรายได้/เงินบำนาญ

(ฉบับจริง) เดือนละไม่น้อยกว่า 65,000 บาท หรือมีบัญชีเงินฝากและรายได้/เงิน บำนาญ (ต่อเดือน X 12) รวมกันไม่น้อยกว่า 800,000 บาท (กรณีแสดงสำเนาบัญชี เงินฝาก ให้แสดงหนังสือรับรองจากธนาคารฉบับจริงด้วย)

**\*\*หมายเหตุ** ในการแสดงหลักฐานด้านการเงินนั้น ผู้ร้องอาจแสดงหลักฐานบัญชีเงินฝาก หรือการมีรายได้ในประเทศที่ตนมีสัญชาติ หรือประเทศที่มีถิ่นพำนักก็ได้ ไม่จำเป็นต้องเป็นบัญชี เงินฝากในประเทศไทย

- 4) ใบรับรองการสอบประวัติอาชญากรรม (Criminal Record) จากประเทศตนมีสัญชาติ หรือจากประเทศที่ตนมีถิ่นพำนัก (ใบรับรองอายุไม่เกิน 3 เดือน)
- 5) ใบรับรองแพทย์ จากประเทศที่ยื่นคำร้องที่แสดงว่าไม่เป็นโรคต้องห้าม ตาม กฎกระทรวงฉบับที่ 14 พ.ศ. 2535 (ใบรับรองมีอายุไม่เกิน 3 เดือน)
- 6) ในกรณีมีความประสงค์จะนำคู่สมรสเข้ามาพำนักในราชอาณาจักรด้วย แต่คู่สมรสไม่ มีคุณสมบัติที่จะขอรับการตรวจลงตราประเภท “O-A” (Long Stay) ได้ให้แสดง หลักฐานทะเบียนสมรส ทั้งนี้คู่สมรสจะได้รับการพิจารณา ให้ได้รับการตรวจลงตรา ประเภทคนอยู่ชั่วคราว รหัส “O” พำนักได้ 3 เดือน
- 7) ค่าธรรมเนียมการตรวจลงตรา Non-Immigrant Visa รหัส “O-A” (Long Stay) อายุ วีซ่า 1 ปี ชนิดใช้ได้หลายครั้ง (Multiple Entries) ค่าธรรมเนียม 5,000 บาท
- 8) การปฏิบัติตนสำหรับผู้ที่ได้รับการตรวจลงตรา Non-Immigrant Visa รหัส “O-A” (Long Stay) เมื่อคนต่างด้าวที่ได้รับการตรวจลงตราประเภทคนอยู่ชั่วคราว รหัส “O-A” (Long Stay) เดินทางเข้ามาในราชอาณาจักร เจ้าหน้าที่ตรวจคนเข้าเมืองจะ ประทับอนุญาตให้อยู่ได้ไม่เกิน 1 ปี นับตั้งแต่วันที่เดินทางเข้าเมื่อเดินทางเข้ามา พำนักในราชอาณาจักรครบ 90 วัน จะต้องรายงานตนต่อเจ้าหน้าที่ และครั้งต่อไป ต้องรายงานตนทุกๆ 90 วัน ซึ่งสามารถรายงานตนต่อเจ้าหน้าที่ตรวจคนเข้าเมือง ณ ที่ที่ตนพักอาศัย หรือกรณีที่ไม่มิด้านตรวจคนเข้าเมือง ให้รายงานที่สถานี่ตำรวจ ในท้องที่ที่ตนพักอาศัยการรายงานตนสามารถรายงานโดยส่งทางไปรษณีย์ได้ โดยปฏิบัติ ดังนี้

- ส่งแบบฟอร์มการแจ้งที่กำหนด (แบบ ตม. 47) พร้อมด้วยสำเนาหนังสือเดินทางหน้าที่มีรูปถ่ายและรายละเอียดเกี่ยวกับบุคคลต่างด้าว และหน้าที่ปรากฏการตรวจลงตราประทับขาเข้าครั้งล่าสุด หากเป็นการแจ้งครั้งที่ 2 ขึ้นไป ให้แนบใบตอบรับการแจ้งครั้งก่อนมาแสดงด้วย สอดของเปล่าติดแสตมป์เจ้าหน้าที่ของถึงบุคคลต่างด้าวผู้แจ้ง ส่งเอกสารทั้งหมดมาทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับ ภายใน 7 วันล่วงหน้าก่อนครบกำหนดทุก 90 วันมายังงาน กก. 1 งานตรวจคนเข้าเมือง 120 หมู่ 3 ถนนแจ้งวัฒนะ ซอย 7 หลักสี่ กรุงเทพฯ 10210 ทั้งนี้ สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองจะส่งใบตอบรับการแจ้งให้แก่คนต่างด้าวผู้แจ้งไว้ใช้อ้างอิงในครั้งต่อไปด้วย
- เมื่อพำนักในราชอาณาจักรครบ 1 ปี หากประสงค์จะพำนักอยู่ต่อไป ให้ยื่นคำขอยุ่ต่อที่สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง โดยแสดงหลักฐานการโอนเงินหรือการมีเงินฝากในราชอาณาจักร จำนวนไม่น้อยกว่า 800,000 บาท หรือหนังสือรับรองรายได้หรือบำนาญเดือนละไม่น้อยกว่า 65,000 บาท ใดๆอย่างหนึ่งหรือรวมกันปีละไม่น้อยกว่า 800,000 บาท หากมีคุณสมบัติครบถ้วนถูกต้อง จะได้รับอนุญาตให้อยู่ต่ออีกคราวละ 1 ปี

### 2.10.3 ข้อพิจารณาในเรื่องวีซ่าสำหรับการพำนักระยะยาว

- 1) ประการแรก การกำหนดวงเงินของบุคคลต่างชาติที่เข้ามาพำนักระยะยาวในประเทศไทยนั้นไม่ได้ หมายถึง บุคคลเหล่านั้นจะมีการใช้เงินเพื่อช่วยให้เศรษฐกิจไทยดีขึ้นจากการศึกษาพบว่าบุคคลต่างชาติที่เข้ามาพำนักระยะยาวมีแนวโน้มที่จะใช้จ่ายเงินอย่างระมัดระวัง ยิ่งเป็นบุคคลที่สูงอายุและต้องมาอาศัยในประเทศอื่นที่มีใช้ประเทศของตน ก็จะมีระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้น ดังนั้นการอนุญาตให้บุคคลต่างชาติเข้ามาใช้ชีวิตบั้นปลายในประเทศไทย จึงไม่น่าจะมีผลในการสร้างเสริมความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจแก่ชุมชนมากนัก

- 2) ประการที่สอง การกำหนดว่าบุคคลต่างชาติจะมาใช้ชีวิตบั้นปลายในประเทศไทยนั้น จะต้องเป็นการเข้ามาอาศัยโดยไม่เข้ามาประกอบธุรกิจหรือนำเงินออกนอกประเทศนั้น อาจจะเป็นการเข้าใจที่ผิด ถ้าพิจารณาอายุของการใช้ชีวิตบั้นปลายไว้ที่อายุ 50 ปีนั้น ไม่สามารถประกันได้ว่าบุคคลเหล่านั้นจะมาใช้ชีวิตบั้นปลายแบบที่ราชการไทยหวังไว้ จากการสำรวจพบว่ายังมีชาวต่างชาติจำนวนหนึ่งที่ระบุว่าจะมาใช้ชีวิตบั้นปลายในประเทศไทย แต่กลับมีการประกอบธุรกิจหรือรับจ้างทำงานเพื่อหารายได้ ลักษณะนี้จึงชัดเจนารมณของการพำนักระยะยาว
- 3) ประการที่สาม เนื่องจากการกำหนดวงเงินของบุคคลที่จะเข้ามาใช้ชีวิตบั้นปลายในประเทศไทย ค่าค่อนข้างสูงสำหรับชาวต่างชาติในบางประเทศ ดังนั้นบุคคลเหล่านั้นจึงเล็งกฎหมายในการเข้าและพำนักในประเทศไทย โดยอาศัยในประเทศไทยในฐานะนักท่องเที่ยว แต่อาศัยในประเทศไทยเป็นระยะเวลาานานมาก จากการศึกษพบว่าบุคคลต่างด้าวจำนวนไม่น้อยที่ต้องการพำนักระยะยาวในประเทศไทย แต่ไม่สามารถหารายได้ตามเงื่อนไขที่ทางราชการไทยกำหนด จึงต้องเล็งกฎหมายดังกล่าวมาข้างต้น การที่ต้องเดินทางออกนอกประเทศและกลับเข้ามาใหม่ในทุกเดือน กลับเป็นภาระที่ไม่ช่วยให้สิ่งต่างๆดีขึ้น เพราะบุคคลเหล่านั้นก็มีความประสงค์ที่จะอยู่ในประเทศไทยให้นานที่สุดเท่าที่จะทำได้
- 4) ประการที่สี่ เนื่องจากการสำรวจพบว่าบุคคลต่างด้าวที่ประสงค์จะขออยู่ต่อในประเทศไทยในประเภทขอใช้ชีวิตบั้นปลาย จะต้องต่ออายุวีซ่าทุกปีซึ่งทำให้เป็นภาระอย่างมาก บุคคลเหล่านี้มักจะขอต่อวีซ่าครั้งละหลายๆปี โดยยินดีที่จะจ่ายค่าธรรมเนียมตามที่ราชการไทยกำหนด ข้ออ้างก็คือบุคคลเหล่านี้เข้าเมืองอย่างถูกกฎหมาย และปฏิบัติตามกฎหมายไทยอย่างเคร่งครัด แม้ว่าจะต้องเข้าไปรายงานตัวอย่างเคร่งครัด แม้ว่าจะต้องเข้าไปรายงานตัวเพื่อต่ออายุวีซ่า แต่การต่ออายุแต่ละครั้งก็เป็นเรื่องของการยื่นเอกสารตามที่กำหนดมากกว่าจะมีการตรวจสอบใดๆ ดังนั้นถ้าฝ่ายราชการไทยต้องการที่จะให้บุคคลเหล่านั้นอยู่ต่อในประเทศไทยเป็นเวลานาน ก็ควรจะมีการอำนวยความสะดวกมากขึ้น สิ่งที่ได้รับจากร้องเรียนมากอีกเรื่องหนึ่งก็



คือการเตรียมสำเนาเอกสารมากมายหลายชุด ในการขอสิทธิการอยู่อาศัยในประเทศ  
ไทย สำเนาเอกสารจำนวนมากก็ยังคงเป็นเอกสารเดิมๆที่เคยยื่นในปีก่อนๆ

ในทางกลับกัน ทางราชการไทยกลับเห็นว่าการมาต่อวีซ่ารายปีจะช่วยให้ราชการไทย  
สามารถตรวจสอบกรเข้ามอาศัยของบุคคลต่างชาติได้ และเปิดโอกาสให้ขับไล่บุคคลที่ไม่  
ประสงค์ออกนอกราชอาณาจักรได้ การให้ระยะเวลาการอาศัยต่อในประเทศที่ละหลายๆปีจะทำให้  
ราชการไม่สามารถควบคุมบุคคลดังกล่าว นอกจากนั้นยังมีเรื่องของความมั่นคงเข้ามาเกี่ยวข้อง  
ด้วย

#### 2.10.4 ข้อพิจารณาของการให้กรรมสิทธิ์ในที่พักอาศัยแก่ชาวต่างชาติ

สิ่งหนึ่งที่ได้รับการกล่าวถึงโดยชาวต่างชาติที่พักอาศัยในประเทศไทย ทั้งที่มาในฐานะผู้  
พำนักระยะยาวและลักษณะอื่นก็คือเรื่องกรรมสิทธิ์ของชาวต่างชาติในเรื่องที่พักอาศัย บุคคล  
เหล่านี้จำนวนมากที่อาศัยอยู่ในราชอาณาจักรเป็นเวลานานแล้ว และต้องการจะใช้ชีวิตบั้นปลาย  
ในประเทศไทย ดังนั้นสิ่งที่บุคคลเหล่านี้ต้องการคือ การที่พวกเขาสามารถเป็นเจ้าของที่พักอาศัย  
โดยมีข้ออ้างในการอยากได้กรรมสิทธิ์ คือ

- 1) ประการแรก บุคคลเหล่านี้ไม่ต้องการเช่าบ้านหรือที่ดินเพราะเป็นภาระในระยะยาว  
ในเรื่องของค่าเช่าที่มีแนวโน้มราคาสูงขึ้น
- 2) ประการที่สอง พวกเขาต้องการปรับปรุงที่พักอาศัยของเขา ถ้าหากยังต้องเช่าไป  
เรื่อยๆก็ไม่สามารถปรับปรุงใดๆได้
- 3) ประการที่สาม พวกเขาต้องการมีมรดกเป็นที่ดินและบ้านพักให้แก่ทายาทของตนที่อยู่  
อาศัยต่อในประเทศไทย

ในเรื่องกรรมสิทธิ์ในที่พักอาศัยของชาวต่างชาติในประเทศไทยนั้น ข้อที่ใช้ในการพิจารณา  
มี ดังนี้

### ข้อพิจารณาทางด้านกฎหมาย

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับกรรมสิทธิ์ในที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ ในประเทศไทยจะประกอบด้วย 2 ส่วน คือ ส่วนที่เกี่ยวข้องกับอาคารชุดโดยบัญญัติไว้ในกฎหมายที่ดิน และส่วนที่สองเกี่ยวข้องกับอาคารชุดโดยบัญญัติไว้ในพระราชบัญญัติอาคารชุด

- 1) ในส่วนแรกคือในเรื่องกรรมสิทธิ์ในที่ดินนั้น กฎหมายที่เกี่ยวข้องคือประมวลกฎหมายที่ดิน มาตรา 96 ทวิโดยระบุว่า บทบัญญัติว่าด้วยชาวต่างชาติจะได้มาซึ่งที่ดินโดยอาศัยบทสนธิสัญญาตามมาตรา 86 วรรคหนึ่ง มิให้ใช้บังคับกับชาวต่างชาติซึ่งได้นำเงินมาลงทุนตามจำนวนที่กำหนดในกฎกระทรวง ซึ่งต้องไม่ต่ำกว่าสี่สิบล้านบาทโดยให้ได้มาซึ่งที่ดินเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยได้ไม่เกินหนึ่งไร่ และต้องได้รับอนุญาตจากรัฐมนตรี การได้มาซึ่งที่ดินของชาวต่างชาติตามวรรคหนึ่ง ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์วิธีการ และเงื่อนไขที่กำหนดในกฎกระทรวง โดยในกฎกระทรวงอย่างน้อยต้องมีสาระสำคัญดังต่อไปนี้
  - (1) ประเภทของธุรกิจที่ชาวต่างชาติลงทุน ซึ่งต้องเป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ หรือเป็นกิจการที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ได้ประกาศเป็นกิจการที่สามารถขอรับการส่งเสริมการลงทุนตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุนได้
  - (2) ระยะเวลา ระยะเวลาการดำรงการลงทุนต้องไม่น้อยกว่าสามปี
  - (3) บริเวณที่ดินที่อนุญาตให้ชาวต่างชาติได้มาต้องอยู่ภายในเขตกรุงเทพมหานคร เขตเมืองพัทยา เขตเทศบาล หรืออยู่ภายในบริเวณที่กำหนดเป็นเขตที่อยู่อาศัยตามกฎหมายว่าด้วยผังเมือง

จากสาระของกฎหมายดังกล่าว ยังมีรายละเอียดประกอบ เพื่อป้องกันมิให้ชาวต่างชาติมีสิทธิครอบครองที่ดินในประเทศไทยโดยไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ในด้านการลงทุน ดังนั้นสาระสำคัญที่อนุญาตให้ชาวต่างชาติมีกรรมสิทธิ์ในที่ดินก็คือ การเข้ามาลงทุนในประเทศไทยเท่านั้น

- 2) ในส่วนที่สอง เนื่องจากชาวต่างชาติจำนวนมากเข้าใจแน่นอนว่ารัฐบาลไทยไม่มีเจตนาที่จะให้บุคคลต่างด้าวมีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน ถ้ามีไซ้เข้ามาลงทุนธุรกิจขนาดใหญ่ในประเทศไทย ทางออกสำหรับชาวต่างชาติก็คือการเข้าไปมีกรรมสิทธิ์ในอาคารชุด ในส่วนนี้กฎหมายที่เกี่ยวข้องคือ พระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 โดยเฉพาะในมาตรา 19 ที่ระบุเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ของบุคคลต่างด้าวในอาคารชุดดังนี้

“มาตรา 19 ชาวต่างชาติและนิติบุคคลซึ่งกฎหมายถือว่าเป็นชาวต่างชาติ อาจถือกรรมสิทธิ์ในห้องชุดได้ ถ้าเป็นชาวต่างชาติและนิติบุคคล” ดังต่อไปนี้

- (1) ชาวต่างชาติซึ่งได้รับอนุญาตให้มีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักรตามกฎหมายว่าด้วยคนเข้าเมือง
- (2) ชาวต่างชาติซึ่งได้รับอนุญาตให้เข้ามาในราชอาณาจักรตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน
- (3) นิติบุคคลตามที่กำหนดไว้ในมาตรา 97 และมาตรา 98 แห่งประมวลกฎหมายที่ดินซึ่งจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายไทย
- (4) นิติบุคคลซึ่งเป็นชาวต่างชาติตามประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 281 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515 และได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน
- (5) ชาวต่างชาติหรือนิติบุคคลที่กฎหมายถือว่าเป็นชาวต่างชาติ ซึ่งนำเงินตราต่างประเทศเข้ามาในราชอาณาจักรหรือถอนเงินจากบัญชีเงินบาทของบุคคลที่มีถิ่นที่อยู่ต่างประเทศหรือถอนเงินจากบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศ

หมายเหตุ แก้ไขครั้งสุดท้ายโดย พ.ร.บ.แก้ไขเพิ่มเติมพระราชบัญญัติอาคารชุด (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2542 มาตรา 19 ทวิ อาคารชุดแต่ละอาคารชุดจะมีชาวต่างชาติและหรือนิติบุคคล ตามที่ระบุไว้ใน มาตรา 19 ถือกรรมสิทธิ์ในห้องชุดได้เมื่อรวมกันแล้ว ต้องไม่เกินอัตราร้อยละสี่สิบเก้าของเนื้อที่ของห้องชุดทั้งหมดในอาคารชุดนั้น ในขณะที่ขอจดทะเบียนอาคารชุดตามมาตรา 6 อาคารชุดใดที่จะมีชาวต่างชาติและหรือนิติบุคคลตามที่ระบุไว้ใน มาตรา 19 ถือกรรมสิทธิ์ในห้องชุดเกินกว่า

อัตราที่กำหนดไว้ในวรรคหนึ่ง อาคารชุดนั้นจะต้องตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร เขตเทศบาล หรือ เขตราชการ ส่วนท้องถิ่นอื่นที่กำหนดในกฎกระทรวง และมีที่ดินที่ตั้งอาคารชุดรวมกับที่ดินที่มีไว้เพื่อใช้หรือเพื่อประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของร่วมทั้งหมดไม่เกินห้าไร่ การได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในห้องชุดตามวรรคสองของชาวต่างชาติและนิติบุคคลตามที่ระบุไว้ใน มาตรา 19 ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขที่กำหนดในกฎกระทรวง

หมายเหตุ แก้ไขครั้งสุดท้ายโดย พ.ร.บ.แก้ไขเพิ่มเติมพระราชบัญญัติอาคารชุด (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2542 มาตรา 19 ตรี การโอนกรรมสิทธิ์ในห้องชุดให้แก่ชาวต่างชาติหรือนิติบุคคลตามที่ระบุไว้ในมาตรา 19 ให้ผู้ขอโอนกรรมสิทธิ์ในห้องชุดแจ้งรายชื่อชาวต่างชาติหรือนิติบุคคล ตามที่ระบุไว้ใน มาตรา 19 พร้อมทั้งอัตราส่วนเนื้อที่ของห้องชุดที่ชาวต่างชาติหรือนิติบุคคลผู้ขอรับโอนกรรมสิทธิ์อยู่แล้วต่อพนักงาน เจ้าหน้าที่ และให้ชาวต่างชาติหรือนิติบุคคลผู้ขอรับโอนกรรมสิทธิ์ในห้องชุดแสดงหลักฐานดังต่อไปนี้ ต่อพนักงาน เจ้าหน้าที่ด้วย

- (1) สำหรับชาวต่างชาติตามที่ระบุไว้ในมาตรา 19 (1) ต้องแสดงหลักฐานการเป็นผู้ได้รับอนุญาตให้มีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักร ตามกฎหมายว่าด้วยคนเข้าเมือง
- (2) สำหรับชาวต่างชาติตามที่ระบุไว้ในมาตรา 19 (2) ต้องแสดงหลักฐานการเป็นผู้ได้รับอนุญาตให้เข้ามาในราชอาณาจักรตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน
- (3) สำหรับนิติบุคคลตามที่ระบุไว้ในมาตรา 19 (3) ต้องแสดงหลักฐานการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายไทย
- (4) สำหรับนิติบุคคลตามที่ระบุไว้ในมาตรา 19 (4) ต้องแสดงหลักฐาน การเป็นผู้ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนตามกำหนดว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน
- (5) สำหรับชาวต่างชาติและนิติบุคคลตามมาตรา 19 (5) ต้องแสดงหลักฐานการนำเงินตราต่างประเทศเข้ามาในราชอาณาจักร หรือหลักฐานการถอนเงินจากบัญชีเงินบาทของบุคคลที่มีถิ่นที่อยู่ต่างประเทศ หรือถอนเงินจากบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศในจำนวนไม่น้อยกว่าค่าห้องชุดที่จะซื้อ

เมื่อพิจารณาในเรื่องกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ของชาวต่างชาติแล้ว จึงต้องพิจารณาจากกฎหมาย 2 ฉบับดังกล่าวคือ ประมวลกฎหมายที่ดินและพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 แต่เมื่อดูรายละเอียดที่เสนอมาชำงต้นแล้ว พบว่า รัฐมีวัตถุประสงค์ 2 ประการแรก คือ

- ประการแรก รัฐยังคงให้ความสำคัญในเรื่องความมั่นคงเป็นอันดับแรก โดยไม่ต้องการให้ชาวต่างชาติมีสิทธิในดินแดนของประเทศไทย
- ประการที่สอง ขณะเดียวกันรัฐเกรงว่าการมุ่งแต่เรื่องความมั่นคงจะเป็นอุปสรรคในการลงทุนของชาวต่างชาติและยังต้องการให้ชาวต่างชาตินำเงินเข้ามาประเทศไทย

ดังนั้นในเรื่องของกฎหมายแล้ว จะเห็นว่ารัฐมิได้เปิดโอกาสให้ชาวต่างชาติมีกรรมสิทธิ์ในที่ดินหรืออาคารชุด นอกจากเรื่องความมั่นคงแล้วยังเกรงว่าบุคคลต่างชาติจะฉวยโอกาสในการค้าที่ดิน อันจะทำให้คนไทยที่เป็นเจ้าของประเทศอยู่ในฐานะเสียเปรียบ และต้องเสียเงินจำนวนมากในการเป็นเจ้าของที่ดินและอาคารชุด

### การเช่าที่ดินของคนต่างด้าวเพื่อการพาณิชย์กรรมและอุตสาหกรรม

โดยทั่วไปคนต่างด้าวสามารถเช่าที่ดินในประเทศไทยได้ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไข ที่ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์กำหนดไว้ กล่าวคือ สามารถทำสัญญาเช่าได้ไม่เกินสามสิบปี และเมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงสามารถต่อสัญญาได้อีกไม่เกินสามสิบปีนับแต่วันต่อสัญญา ต่อมาเมื่อวันที่ 19 พฤษภาคม 2542 รัฐบาลมองเห็นความสำคัญในการสนับสนุนการลงทุนในการประกอบพาณิชย์กรรมและอุตสาหกรรม จึงได้ตราพระราชบัญญัติการเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อพาณิชย์กรรมและอุตสาหกรรม พ.ศ. 2542 ขึ้นใช้บังคับ เพื่อกำหนดหลักเกณฑ์เงื่อนไขแตกต่างเงินลงทุนทั้งหมด จากการเช่าทั่วไปตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ดังกล่าว สำหรับใช้เฉพาะกรณีการเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อพาณิชย์กรรมและอุตสาหกรรม ซึ่งคนต่างด้าวสามารถเลือกเช่าที่ดินโดยมีเนื้อที่ไม่เกินหนึ่งร้อยไร่ หรือเกินกว่าหนึ่งร้อยไร่ก็ได้ ทั้งนี้หลักเกณฑ์สำหรับการเช่าที่ดินมีเนื้อที่ไม่เกินหนึ่งร้อยไร่มี ดังนี้

- 1) กำหนดระยะเวลาการเช่าไว้เกินกว่า 30 ปี แต่ไม่เกิน 50 ปี ซึ่งผู้เช่าและผู้ให้เช่าอาจตกลงกันต่อระยะเวลาการเช่าออกไปอีกได้มีกำหนดไม่เกิน 50 ปี นับแต่วันที่ตกลงกัน
- 2) การเช่าต้องทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ มิฉะนั้นเป็นโมฆะ
- 3) ผู้ให้เช่าต้องเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์
- 4) สิทธิการเช่าสามารถนำไปใช้เป็นหลักประกันการชำระหนี้โดยการจำนองได้
- 5) สิทธิและหน้าที่ตามการเช่าให้ตกทอดแก่ทายาทได้ และผู้เช่าจะให้เช่าช่วงหรือโอนสิทธิการเช่าให้แก่บุคคลภายนอกได้ เว้นแต่จะกำหนดไว้เป็นอย่างอื่นในสัญญาเช่า
- 6) อสังหาริมทรัพย์ที่จะจดทะเบียนเช่าจะต้องอยู่ในบริเวณหนึ่งบริเวณใด ดังนี้
  - (1) บริเวณที่กำหนดให้เป็นที่ดินประเภทพาณิชยกรรมหรืออุตสาหกรรมตามกฎหมายว่าด้วยการผังเมือง
  - (2) เขตนิคมอุตสาหกรรมตามกฎหมายว่าด้วยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- 7) ประเภทของพาณิชยกรรมหรืออุตสาหกรรมที่จดทะเบียนเช่าต้องมีลักษณะอย่างหนึ่งอย่างใด ดังนี้
  - (1) พาณิชยกรรมที่มีการลงทุนไม่ต่ำกว่าสี่ล้านบาท
  - (2) อุตสาหกรรมที่สามารถขอรับการส่งเสริมการลงทุนตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน
  - (3) พาณิชยกรรมหรืออุตสาหกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจและสังคมของประเทศตามที่รัฐมนตรีประกาศกำหนดโดยความเห็นชอบของคณะรัฐมนตรี
- 8) ประเภทของพาณิชยกรรมหรืออุตสาหกรรมที่ให้คนต่างด้าวจดทะเบียนเช่าได้ต้อง เป็นประเภทที่คนต่างด้าวสามารถประกอบธุรกิจได้ตามกฎหมาย ว่าด้วยการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว

สำหรับการเช่าที่ดินมีเนื้อที่เกินกว่าหนึ่งร้อยไร่ นั้น นอกจากจะต้องอยู่ในหลักเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังจะต้องอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์อย่างหนึ่งอย่างใด ดังต่อไปนี้

- 1) เป็นการประกอบกิจการที่เพิ่มมูลค่าการส่งออกหรือสนับสนุนการจ้างแรงงานภายในประเทศ
- 2) เป็นการประกอบกิจการที่ยังไม่มีในราชอาณาจักรหรือมีแต่ไม่เพียงพอ
- 3) เป็นการประกอบกิจการที่มีกรรมวิธีการผลิตที่ทันสมัยหรือเป็นการพัฒนาด้านเทคโนโลยี
- 4) เป็นการประกอบกิจการที่เป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจและสังคมของประเทศอย่างสูงตามที่รัฐมนตรีประกาศกำหนดโดยความเห็นชอบของคณะรัฐมนตรี
- 5) ในกรณีที่คนต่างด้าวเป็นผู้เช่า ผู้เช่าช่วง หรือผู้รับโอนสิทธิการเช่า การประกอบพาณิชยกรรมหรืออุตสาหกรรมนั้นจะต้องมีการลงทุนไม่น้อยกว่าหนึ่ง ร้อยล้านบาท โดยไม่รวมถึงจำนวนเงินค่าเช่า และต้องนำเงินตราต่างประเทศเข้ามาในราชอาณาจักรหรือถอนเงินจากบัญชีเงินฝาก เงินตราต่างประเทศหรือถอนเงินจากบัญชีเงินบาทของบุคคลที่มีถิ่นที่อยู่นอก ประเทศ ตามจำนวน

## 2.11. วิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### 2.11.1 วิทยานิพนธ์และงานวิจัยเกี่ยวกับการพำนักระยะยาว

- 1) พฤติกรรมกรอยู่อาศัยในสถานที่พักเพื่อการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวกรณีศึกษา  
โครงการสแกนดินเนเวีย วิลเลจ จังหวัดชลบุรี<sup>4</sup>

การศึกษาพฤติกรรมกรพักอาศัย พบว่า ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่เป็นผู้มีการศึกษาดี ร่างกายแข็งแรง และสนใจวิถีชีวิต ศิลปวัฒนธรรมไทย เลือกที่พักระยะยาว เนื่องจากค่าครองชีพต่ำ และท้องถิ่นที่มีความเป็นเมืองและชนบทผสมกันอยู่ มี กีฬาที่นิยมเล่นภายในโครงการ คือ อาบแดด ว่ายน้ำ เปตอง กีฬาที่ชอบไปเล่นข้างนอก คือ กอล์ฟ ตกปลา และขี่จักรยาน วันที่ออกไปทำกิจกรรม คือ วันจันทร์ถึงศุกร์ ชอบให้จัดงานประเพณีสม่ำเสมอทุกปี เรื่องที่พักอาศัย พบว่า ต้องการที่พักใกล้ทะเล ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน และสิ่งที่ต้องการอีก คือ อินเทอร์เน็ต และโทรศัพท์มือถือ ปัญหาที่พบ คือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และมีภาษีสวีเดน เรื่องสวนต้องการเพิ่มพื้นที่สีเขียว และมุมในสวนสำหรับนั่งจิบกาแฟ สิ่งที่ต้องการให้รัฐบาลไทยสนับสนุน คือ กฎระเบียบของวีซ่า ให้ขออนุญาตได้ง่าย ขยายเวลา ลดขั้นตอนลง เนื่องจากผู้พักอาศัยที่เดินทางออกนอกประเทศ เป็นเรื่องต่อวีซ่าทั้งสิ้น ซึ่งโดยเฉลี่ยจะใช้เวลาในการอยู่อาศัย 4 เดือน จึงไม่สอดคล้องต่อกลุ่มประชากรนี้ ที่ต้องออกนอกประเทศทุก 3 เดือน

- 2) สภาพการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่น ในสถานที่เพื่อการพำนักระยะยาว  
กรณีศึกษา โครงการริเออิ ลุมพินี เรสซิเดนซ์ กรุงเทพฯ<sup>5</sup>

ผลการศึกษาพฤติกรรมกรพักอาศัย พบว่า ผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นเป็นผู้มีการศึกษาดี ร่างกายแข็งแรง สนใจวิถีชีวิต ธรรมชาติ ศิลปวัฒนธรรมไทย เลือกพักที่ประเทศไทย เนื่องจากมีค่า

<sup>4</sup> บัณฑิตา พิลึกดิเดช. 2548. “พฤติกรรมกรอยู่อาศัยในสถานที่พักเพื่อการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวกรณีศึกษา โครงการสแกนดินเนเวีย วิลเลจ จังหวัดชลบุรี.” วิทยานิพนธ์ปริญญาเคหะพัฒนาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

<sup>5</sup> ภาริณี ศรีอาจ. 2549. “สภาพการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นในสถานที่เพื่อการพำนักระยะยาวกรณีศึกษา โครงการริเออิ ลุมพินี เรสซิเดนซ์ กรุงเทพฯ.” วิทยานิพนธ์ปริญญาเคหะพัฒนาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.



ครองชีพต่ำ มีการบริการสุขภาพและสภาพภูมิอากาศดี โดยแหล่งที่มาของเงินที่นำมาใช้จ่ายในแต่ละเดือนส่วนใหญ่มาจากเงินออมละเงินเกษียณ และยังมีกลุ่มที่ยังทำงานหลังจากเกษียณแล้ว ไม่ว่าจะประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว หรือสอนภาษาญี่ปุ่นให้กับคนไทย กิจกรรมที่นิยมเล่นภายในโครงการ คือ ห้องซาวน่าและฟิตเนส ชอบเข้าร่วมกิจกรรมทางประเพณีที่โครงการจัดขึ้น

ผลการศึกษาเรื่องความต้องการ พบว่า ต้องการที่พักอาศัยใกล้ชุมชน ใกล้โรงพยาบาล สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน และระบบคมนาคมที่สะดวก ต้องการสวนเพื่อการพักผ่อนภายในโครงการหรือใกล้กับสวนสาธารณะ ปัญหาที่พบ คือ ปัญหาขณะเดินทางออกไปทำธุระข้างนอกโครงการ พบในเรื่องการสื่อสารเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือการไม่รู้จักเส้นทาง พื้นที่ส่วนกลางต้องการเป็นสปาหิน แบบญี่ปุ่น ในพื้นที่ห้องพักอาศัย ต้องการให้ปรับปรุงแก้ไขห้องน้ำ ที่ปัจจุบันมีขนาดเล็กไม่เหมาะสมสำหรับการใช้รถเข็น และยังมีขาดอุปกรณ์ที่ยังไม่ได้มาตรฐานสำหรับบริการผู้สูงอายุ

### 3) รูปแบบการบริหารจัดการท่องเที่ยวสำหรับนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นที่พำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่<sup>6</sup>

ผลการศึกษางานวิจัยฉบับนี้ พบว่า การเดินทางท่องเที่ยวพำนักระยะยาวจะอยู่ประมาณ 3 - 12 เดือน พฤติกรรมการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นที่พำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นแบบการท่องเที่ยวที่ผสมผสานระหว่างรูปแบบการท่องเที่ยวทางธรรมชาติ ประวัติศาสตร์ วัฒนธรรม และการท่องเที่ยวในความสนใจพิเศษ โดยเน้นกิจกรรมการท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพและกีฬา นิยมเดินทางเป็นกลุ่มครอบครัวและกลุ่มเพื่อน ๆ

รูปแบบการบริหารจัดการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวสำหรับนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นในจังหวัดเชียงใหม่ มี 3 ส่วน คือ

- การบริหารจัดการการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวของนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่น

<sup>6</sup> วาริชต์ มัชฌมบุษ. 2552. “รูปแบบการบริหารจัดการท่องเที่ยวสำหรับนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นที่พำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่.” ดุษฎีนิพนธ์ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาบริหารศาสตร์ สำนักงานบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

- การบริหารจัดการการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวของผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่
- การบริหารจัดการการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวของหน่วยงานภาครัฐ

### 2.11.2 วิชยานิพนธ์และงานวิจัยเกี่ยวกับการตั้งถิ่นฐานของชาวต่างชาติ

- 1) สภาพการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุชาวต่างชาติในภาคอีสาน กรณีศึกษาอำเภอเมืองจังหวัดอุดรธานี<sup>7</sup>

ด้านเศรษฐกิจ ผู้สูงอายุส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาทางการเงิน โดยเกือบทั้งหมดของรายได้มีรายได้มาจากเงินบำเหน็จบำนาญ ด้านสุขภาพ พบว่า ผู้สูงอายุส่วนใหญ่สามารถดูแลตนเองได้ แต่ต้องการให้มีคนดูแลเป็นพิเศษ โดยเฉพาะบุตร/หลาน ส่วนใหญ่ไม่ต้องใช้อุปกรณ์ช่วยเดิน

สภาพการอยู่อาศัย สิ่งที่ผู้สูงอายุชาวต่างชาติได้แสดงความคิดเห็นต่อความสะดวกสบายค่อนข้างน้อยถึงน้อยที่สุด คือ การเดินทางไปทำธุระ ระบบสาธารณสุขปกเอบริเวณที่อยู่อาศัย ความปลอดภัย ความสะดวก สภาพแวดล้อมภายใน/ภายนอกที่อยู่อาศัย มลภาวะทางเสียง แสงสว่าง การระบายอากาศ การให้ความสำคัญในวัสดุที่อยู่อาศัย และภายในห้องน้ำ

- 2) การย้ายถิ่นฐานของชาวญี่ปุ่นที่พักอาศัยอยู่ในเมืองเชียงใหม่<sup>8</sup>

ปัจจัยที่ชาวญี่ปุ่นเลือกมาเชียงใหม่ คือ ปัจจัยค่าครองชีพที่มีความสำคัญมากที่สุด รองลงมา คือ ปัจจัยทางด้านสภาพภูมิอากาศดี เนื่องจากประเทศไทยอยู่ในเขตร้อน และอากาศดีตลอดทั้งปีเหมาะสมสำหรับชาวญี่ปุ่น ปัจจัยด้านแหล่งงาน ตั้งแต่มีการตั้งนิคมอุตสาหกรรมลำพูนขึ้น ชาวญี่ปุ่นในภาคเหนือ 9 จังหวัด ก็มีจำนวนมากขึ้น ซึ่งเป็นไปได้ว่าปัจจัยแหล่งงานเป็นปัจจัย

<sup>7</sup> กิติรัตน์ วชิรแพทย์. 2552. “สภาพการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุชาวต่างชาติในภาคอีสาน กรณีศึกษาอำเภอเมืองจังหวัดอุดรธานี,” วิชยานิพนธ์ปริญญาเคหพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

<sup>8</sup> ฮิซาโยะ คิโนซิตะ, 2545. “การย้ายถิ่นฐานของชาวญี่ปุ่นที่พักอาศัยอยู่ในเมืองเชียงใหม่.” วิชยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาภูมิภาควิทยา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

สำคัญต่างๆของการย้ายถิ่นฐานของชาวญี่ปุ่น ปัจจัยด้านอุปนิสัยของคนไทย พบว่า คนไทยเข้ากับคนต่างชาติได้ดี และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน สำหรับปัจจัยความปลอดภัยจากอาชญากรรมเมื่อเปรียบเทียบเชียงใหม่กับจังหวัด อาทิ กรุงเทพมหานคร หรือเมืองอื่นๆ เชียงใหม่ถือได้ว่ามีความปลอดภัยสูงกว่าที่อื่นๆ

### 2.11.3 วิทยานิพนธ์และงานวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยดึงดูด

#### 1) ปัจจัยที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นให้มาท่องเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่<sup>9</sup>

ผลการศึกษา พบว่า นักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นนิยมเดินทางมาเที่ยวเชียงใหม่ในช่วงเดือนตุลาคมถึงธันวาคมมากที่สุด ส่วนใหญ่เดินทางมากับครอบครัวและเพื่อน โดยเดินทางมาเที่ยวเชียงใหม่เป็นครั้งแรก มีระยะเวลาพำนัก 1-2 วัน และข่าวสารข้อมูลที่ได้รับส่วนใหญ่ได้รับมาจากเพื่อนหรือญาติ

ปัจจัยสำคัญที่สุดที่มีผลต่อการตัดสินใจมาเที่ยวเชียงใหม่ของนักท่องเที่ยว คือ ความปลอดภัยในเรื่องของชีวิตและทรัพย์สิน รองลงมาเป็นเรื่องของอัยาศัยไมตรีของคน และความดึงดูดใจของแหล่งท่องเที่ยวตามลำดับ

เมื่อพิจารณารายละเอียดของแต่ละปัจจัย พบว่า ปัจจัยในเรื่องความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินนักท่องเที่ยวจะคำนึงถึงระบบความปลอดภัยในที่พักมากที่สุด รองลงมา คือ ความมั่นคงภายในประเทศ และความปลอดภัยในการเดินทางตามลำดับ ส่วนปัจจัยในเรื่องของอัยาศัยไมตรีนักท่องเที่ยวยังคงมีความประทับใจในอัยาศัยไมตรีของคนเชียงใหม่ สำหรับปัจจัยในเรื่องของความดึงดูดใจของแหล่งท่องเที่ยว นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญแหล่งท่องเที่ยวทางประวัติศาสตร์และประเพณีมากที่สุด

<sup>9</sup> วิไล โทโมตะ. 2547. "ปัจจัยที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นให้มาท่องเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่." วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การเมือง บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

### 2.11.4 สรุปวิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาวิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยนี้จำนวน 6 เล่ม สามารถสรุปประเด็นความสำคัญ ได้ดังแสดงในตารางที่ 7

ตารางที่ 7 สรุปวิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ชื่อผู้แต่ง/ ปี	หัวข้อ	วัตถุประสงค์	ผลการศึกษา
อิชาโยะ คิ โนชิตะ (2545)	การย้ายถิ่นฐานของ ชาวญี่ปุ่นที่พักอาศัย อยู่ในเมืองเชียงใหม่	ศึกษาวิวัฒนาการและ ปัจจัยต่อการอพยพเข้า มาตั้งถิ่นฐานของชาว ญี่ปุ่นใน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่และ สภาพความเป็นอยู่ใน ปัจจุบัน	ปัจจัยที่ชาวญี่ปุ่นเลือกมาเชียงใหม่ คือ ค่า ครองชีพถูก อากาศดี คนไทยเข้ากับคน ต่างชาติได้อย่างดี การตั้งนิคมอุตสาหกรรม ลำพูน ส่งผลให้ชาวญี่ปุ่นมีจำนวนการย้ายถิ่น ฐานมากขึ้น สำหรับปัจจัยความปลอดภัยจาก อาชญากรรมเชียงใหม่ถือได้ว่ามีความ ปลอดภัยสูง
วิล โทโมตะ (2547)	บ้ จ ฉ ย ที่ ดึง ดูด นักท่องเที่ยวชาว ญี่ปุ่นให้มาท่องเที่ยว จังหวัดเชียงใหม่	ศึกษาปัจจัยที่ดึงดูด นักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่น ให้มาท่องเที่ยวจังหวัด เชียงใหม่ และศึกษา ความพึงพอใจของ นักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่น ต่อการใช้บริการของ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการ ท่องเที่ยว จังหวัด เชียงใหม่	นักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นนิยมเดินทางมาเที่ยว เชียงใหม่ในช่วงเดือนตุลาคมถึงธันวาคมมาก ที่สุด ส่วนใหญ่เดินทางมากับครอบครัวและ เพื่อน ปัจจัยสำคัญที่สุดที่มีผลต่อการ ตัดสินใจมาเที่ยวเชียงใหม่ของนักท่องเที่ยว คือ ความปลอดภัยในเรื่องของชีวิตและ ทรัพย์สิน รองลงมาเป็นเรื่องของอสังหาริมทรัพย์ ของคน และความดึงดูดใจของแหล่ง ท่องเที่ยวตามลำดับ
บัณฑิตา พิลึกดิเดช (2548)	พฤติกรรมการอยู่ อาศัยในสถานที่พัก เพื่อการท่องเที่ยว พำนักระยะยาว กรณีศึกษา โครงการ สแกนดิเนเวีย วิลเลจ จังหวัดชลบุรี	ศึกษาพฤติกรรมการพัก อาศัย ความคาดหวัง และปัญหาการอยู่ อาศัยของผู้พักอาศัยใน โครงการสแกนดิเนเวีย วิลเลจ	ผู้อยู่อาศัยไม่ชอบการจับหัดบ ก็ฟ้าที่ชอบไป เล่นข้างนอกวันที่ออกไปทำกิจกรรมข้างนอก คือ วันจันทร์ถึงศุกร์ ต้องการที่พักใกล้สิ่ง อำนวยความสะดวกพื้นฐาน และสิ่งที่ ต้องการคือ อินเทอร์เน็ต และโทรศัพท์มือถือ สิ่งที่ต้องการให้รัฐบาลไทยสนับสนุน คือ ต้องการให้ปรับปรุงเรื่องกฎระเบียบของวีซ่า

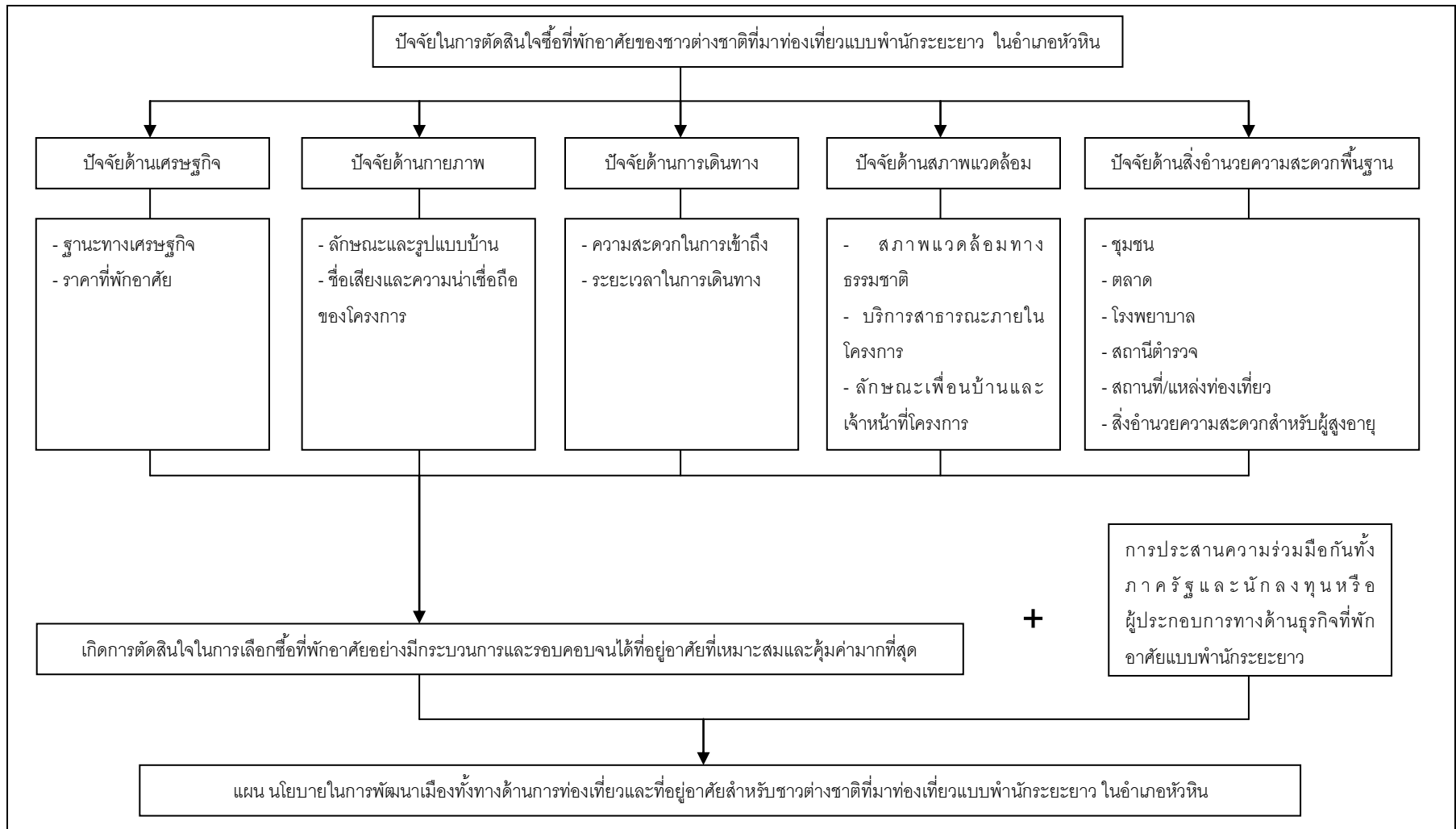
ตารางที่ 7 สรุปวิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง (ต่อ)

ชื่อผู้แต่ง/ ปี	หัวข้อ	วัตถุประสงค์	ผลการศึกษา
ภารินทร์ ศรีอาจ (2549)	สภาพการอยู่อาศัย ของผู้สูงอายุชาว ญี่ปุ่นในสถานที่เพื่อ การพำนักระยะยาว กรณีศึกษา โครงการริ เออิลุมฟินี เรสซิเดนซ์ กรุงเทพฯ	เพื่อ สังเกต สภาพ กายภาพสถานที่พัก อาศัยและพฤติกรรม การอยู่อาศัยของ ผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่น เพื่อ วิเคราะห์หา ความสัมพันธ์	ต้องการที่พักอาศัยใกล้กับสิ่งอำนวยความสะดวก สะดวกพื้นฐานและสวนสาธารณะปัญหาที่ พบ คือ เรื่องการสื่อสารมากที่สุด พื้นที่ ส่วนกลางต้องการเป็นสปาหิน แบบญี่ปุ่น ใน พื้นที่ห้องพักอาศัย ต้องการให้ปรับปรุงแก้ไข ห้องน้ำ ที่ปัจจุบันมีขนาดเล็กไม่เหมาะสม สำหรับการใช้รถเข็น และยังขาดอุปกรณ์ที่ยัง ไม่ได้มาตรฐานสำหรับบริการผู้สูงอายุ
กิติรัตน์ วชิรแพทย์ (2552)	สภาพการอยู่อาศัย ของผู้สูงอาย ชาวต่างชาติในภาค อีสาน กรณีศึกษา อำเภอเมือง จังหวัด อุดรธานี	ศึกษาสภาพสังคม เศรษฐกิจ และสภาพ ความเป็นอยู่ของ ผู้สูงอายุชาวต่างชาติที่ ใช้ชีวิตบั้นปลายใน จังหวัดอุดรธานี	ด้านเศรษฐกิจ มีรายได้มาจากเงินบำนาญ บำนาญ ด้านสุขภาพ พบว่า ผู้สูงอายุส่วน ใหญ่สามารถดูแลตนเองได้ สิ่งที่ผู้สูงอายุ ชาวต่างชาติคิดว่าควรปรับปรุง ได้แก่ การ เดินทางไปทำธุระ ระบบสาธารณสุขโรค ความ ปลอดภัย ความสะอาด มลภาวะทางเสียง แสงสว่าง การระบายอากาศ และห้องน้ำ ฯลฯ
วาริชาติ มัธยมบุษ (2552)	รูปแบบการบริหาร จัดการท่องเที่ยว สำหรับนักท่องเที่ยว ชาวญี่ปุ่นที่พำนัก ระยะยาวในจังหวัด เชียงใหม่	ศึกษาพฤติกรรมกา รท่องเที่ยว ปัจจัยที่มี ความสัมพันธ์กับ พฤติกรรมการท่องเที่ยว และรูปแบบการบริหาร จัดการ	การเดินทางท่องเที่ยวพำนักระยะยาวจะอยู่ ประมาณ 3-12 เดือน พฤติกรรมการ ท่องเที่ยวเป็นแบบผสมผสาน รูปแบบการ บริหารจัดการท่องเที่ยวมี 3 ส่วน คือ การ บริหารจัดการการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว ของนักท่องเที่ยวชาว/ผู้ประกอบการที่ เกี่ยวข้องกับนักท่องเที่ยวพำนักระยะยาวใน จังหวัดเชียงใหม่/และหน่วยงานภาครัฐ

จากตารางที่ 7 พบว่า ยังไม่มีผู้วิจัยใดทำการศึกษาวิจัยเรื่องปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ส่วนใหญ่จะเป็นทางเหนือและอีสาน ทั้งนี้ผู้วิจัยสามารถนำผลการศึกษาของแต่ละงานวิจัยมาประยุกต์ใช้สำหรับการสร้างเครื่องมือในการเก็บแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ในพื้นที่ศึกษาได้

## สรุป

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี รวมทั้งแผน กฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ทางผู้วิจัยสามารถสามารถนำข้อมูลเหล่านี้มาประยุกต์ใช้ได้กับกรณีศึกษาโครงการ สมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน ในอำเภอหัวหิน ซึ่งจากการศึกษาแนวคิดการเลือกที่อยู่อาศัย การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย และการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย สามารถสรุปปัจจัยออกเป็น 5 ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาพำนักระยะยาว คือ ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ (ฐานะทางเศรษฐกิจ, ราคาที่พักอาศัย) ปัจจัยทางด้านกายภาพ (ลักษณะและรูปแบบบ้าน, ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของโครงการ) ปัจจัยทางการเดินทาง (ความสะดวกในการเข้าถึง, ระยะเวลาในการเดินทางจากที่อยู่อาศัยไปยังสถานที่ต่างๆ) ปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อม (สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ, บริการสาธารณูปโภคภายในโครงการ, ลักษณะเพื่อนบ้านและเจ้าหน้าที่โครงการ) และปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน (ชุมชน, ตลาด, โรงพยาบาล, สถานีตำรวจ ฯลฯ) แต่สิ่งเหล่านี้จะประสบความสำเร็จได้ก็ต่อเมื่อต้องมีการประสานความร่วมมือกันทั้งภาครัฐและนักลงทุนหรือผู้ประกอบการทางด้านธุรกิจที่พำนักระยะยาว เพื่อก่อให้เกิดแผนในการพัฒนาเมืองอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ผู้วิจัยสามารถนำความรู้ที่ได้นี้มาใช้ในการออกแบบเครื่องมือในการกำหนดพื้นที่ศึกษาพร้อมทั้งสร้างแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ เพื่อนำมาสู่การวิเคราะห์หาปัจจัยในการเลือกซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติมาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ได้ ดังแสดงในรูปที่ 8



รูปที่ 8 สรุปแนวความคิดในการเลือกซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว

### บทที่ 3

#### ระเบียบวิธีการวิจัย

ในการศึกษาวิจัยนี้เป็นการศึกษาเรื่องปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จำเป็นต้องมีการศึกษาในเรื่องของแนวคิด ทฤษฎีต่าง รวมถึงแผน นโยบาย กฎหมาย วิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติและนำแนวคิดทฤษฎีเหล่านี้นำมาสู่การสังเคราะห์ข้อมูลเพื่อใช้ในการออกแบบเครื่องมือในการเก็บข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งนำมาสู่การวิเคราะห์หาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน ให้แก่นักลงทุนหรือผู้ประกอบการทางด้านธุรกิจที่พักอาศัย หรือองค์การที่เกี่ยวข้องทั้งทางภาครัฐ และเอกชน สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการเข้าใจถึงปัญหาและลักษณะความต้องการที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่ต้องการเข้ามาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว และสร้างแผนพัฒนาการท่องเที่ยวของพื้นที่ในอนาคตได้ โดยผู้วิจัยได้มีการจัดหมวดหมู่ ดังนี้

#### 3.1 วิธีดำเนินการวิจัย

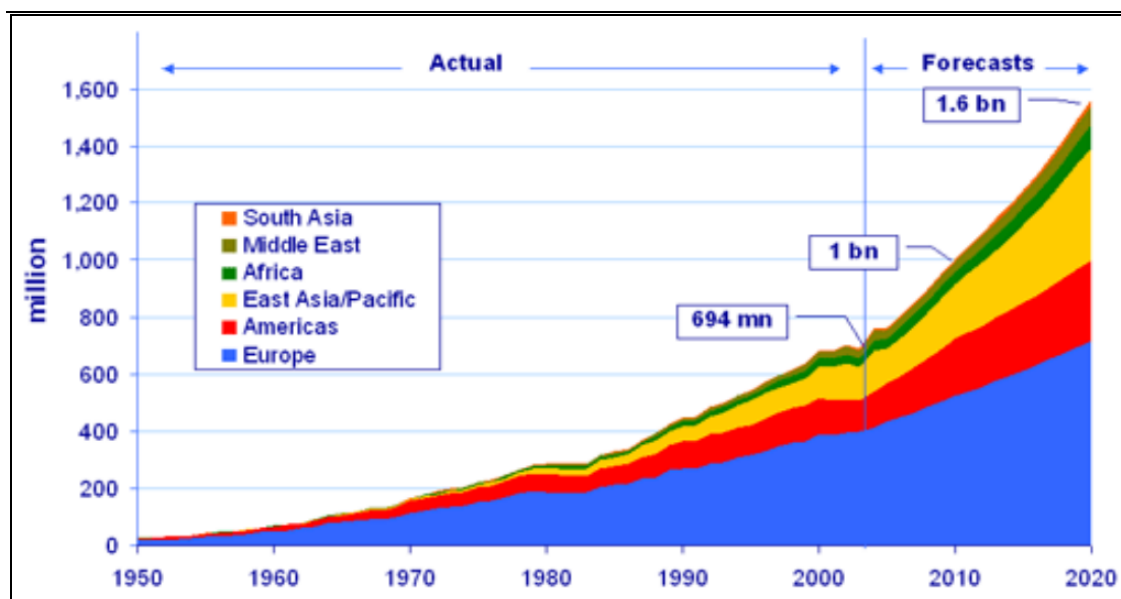
- 1) ศึกษาและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับ หลักการ แนวคิด ทฤษฎี รวมทั้งแผน นโยบายและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยศึกษาข้อมูลจากหน่วยงานหรือองค์กรที่เกี่ยวข้อง และเอกสารทางวิชาการทั้งที่เป็นวิทยานิพนธ์และงานวิจัย เพื่อนำมาสู่การเลือกพื้นที่ศึกษา และสร้างเครื่องมือในการเก็บข้อมูล เพื่อนำมาสู่ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน
- 2) ในการกำหนดหาพื้นที่ศึกษาระดับจังหวัดและอำเภอ โดยผู้วิจัยศึกษาจากจังหวัดที่ชาวต่างชาตินิยมเดินทางเข้ามาประเทศไทย 10 อันดับแรก และศึกษาแผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ



- 3) ในการกำหนดหาโครงการที่จะใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยได้เลือกจากโครงการที่สามารถขออนุญาตเข้าไปทำการสัมภาษณ์และแจกแบบสอบถามได้ และทางโครงการยินดีที่จะให้ข้อมูลสำหรับการวิจัยอย่างเต็มที่
- 4) สร้างแบบสอบถามให้สอดคล้องกับปัจจัยในการศึกษา โดยการสร้างแบบสอบถาม มีจุดประสงค์เพื่อเก็บข้อมูลลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ และการดำเนินชีวิตของชาวต่างชาติที่เข้ามาพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน
- 5) การลงพื้นที่ศึกษา สمارท์แฮ้าส์ หัวหิน ในอำเภอหัวหิน โครงการ 1-5 ระหว่างเดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2554 ถึงเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2554 โดยแยกตามวิธีการเก็บข้อมูล ดังนี้
  - แบบสอบถามและการสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือที่สำคัญอย่างหนึ่งโดยผู้วิจัยจะทำการพูดคุยกับตัวแทนของชาวต่างชาติ พร้อมกับทำแบบสอบถามและสัมภาษณ์ชาวต่างชาติ รวมทั้งในการการสัมภาษณ์ทางผู้จัดการโครงการ
- 6) วิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ โดยใช้โปรแกรมทางสถิติเข้ามาประยุกต์เพื่อหาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน
- 7) สามารถนำผลวิเคราะห์ที่ได้มาสู่การสรุปและข้อเสนอแนะต่อการประยุกต์ใช้ในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน

### 3.2 ขั้นตอนในการวิเคราะห์หาพื้นที่ศึกษา

- 1) กำหนดพื้นที่ศึกษาระดับจังหวัดผู้วิจัยศึกษาจากจังหวัดที่ชาวต่างชาตินิยมเดินทางเข้ามาประเทศไทย 10 อันดับแรก ตลอดจนแผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ



รูปที่ 9 ประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวในปี 2020

จากรูปที่ 9 องค์การการท่องเที่ยวโลก (World Tourism Organization: UNWTO) ได้พยากรณ์ว่าเมื่อถึงปี 2020 จะมีนักท่องเที่ยวระหว่างประเทศจำนวน 1,600 ล้านคน โดยภูมิภาคที่มีแนวโน้มเป็นแหล่งท่องเที่ยวยอดนิยม คือ ภูมิภาคเอเชียตะวันออก และแปซิฟิก ทั้งนี้กลุ่มประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เป็นจุดหมายการท่องเที่ยวแห่งใหม่ที่มีผู้นิยมเดินทางเข้ามาเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยมีนักท่องเที่ยวเป็น 1 ใน 3 ของนักท่องเที่ยวภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก<sup>1</sup>

โดยประเทศอุตสาหกรรมชั้นนำของโลกเริ่มเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ส่งผลให้อัตราการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวกลุ่มผู้สูงอายุมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น นักท่องเที่ยวกลุ่มนี้มีความพร้อมในด้านเวลาและ

<sup>1</sup> World Tourism Organization: (UNWTO)

งบประมาณ สนใจการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ การท่องเที่ยวแบบพำนักรถ และต้องการท่องเที่ยวในแหล่งท่องเที่ยวที่มีความพร้อมในด้านโครงสร้างพื้นฐาน<sup>2</sup>

โดยนักท่องเที่ยวจากกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกและยุโรปเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวหลักของไทย นักท่องเที่ยวต่างชาติน่าจะครึ่งหนึ่ง (8,076,493 คน ในปี 2553) เป็นนักท่องเที่ยวจากกลุ่มเอเชียตะวันออก โดยมาเลเซีย ญี่ปุ่น จีน และเกาหลี เป็นกลุ่มที่มาท่องเที่ยวในไทยมากที่สุด สำหรับนักท่องเที่ยวจากทวีปยุโรป มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 27 ของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติทั้งหมด โดยนักท่องเที่ยวจากสหราชอาณาจักร เยอรมัน สวีเดน และรัสเซีย มาท่องเที่ยวในไทยมากที่สุด<sup>3</sup> และเป็นที่น่าสนใจว่านักท่องเที่ยวจากกลุ่มประเทศเอเชียใต้ และตะวันออกกลางมีจำนวนเพิ่มขึ้นร้อยละ 24.98 และ 23.00 ตามลำดับ แต่เมื่อพิจารณาจากรายได้พบว่านักท่องเที่ยวจากยุโรปยังเป็นกลุ่มที่มีการใช้จ่ายมากที่สุดโดยคิดเป็นร้อยละ 40 ของรายได้นักท่องเที่ยวทั้งหมด<sup>4</sup> และพบว่านักท่องเที่ยวจากยุโรปมีจำนวนวันพักนานกว่านักท่องเที่ยวจากเอเชีย<sup>5</sup>

นอกจากนี้สาเหตุที่ผู้วิจัยได้เลือกพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เนื่องจากเป็นจังหวัดที่ติด 10 อันดับแรกที่นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเดินทางเข้ามาท่องเที่ยว ดังแสดงในตารางที่ 8<sup>6</sup>

<sup>2</sup> พระราชบัญญัตินโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ. ประกาศคณะกรรมการนโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ ณ วันที่ 17 มิถุนายน 2554. แผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ. 2554-2559. เล่ม 128, หน้า 10.

<sup>3</sup> กรมการท่องเที่ยว. 2553. สถิตินักท่องเที่ยว. [www.tourism.go.th](http://www.tourism.go.th)

<sup>4</sup> ธนาคารไทยพาณิชย์. 2553. การท่องเที่ยวไทยมีความสามารถในการแข่งขันแค่ไหน. Economic Intelligence Center. Monthly/March 2010.

<sup>5</sup> พระราชบัญญัตินโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ. ประกาศคณะกรรมการนโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ ณ วันที่ 17 มิถุนายน 2554. แผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ. 2554-2559. เล่ม 128, หน้า 15.

<sup>6</sup> สภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. 2551. สรุปสถานการณ์การเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศไทย, หน้า 12.

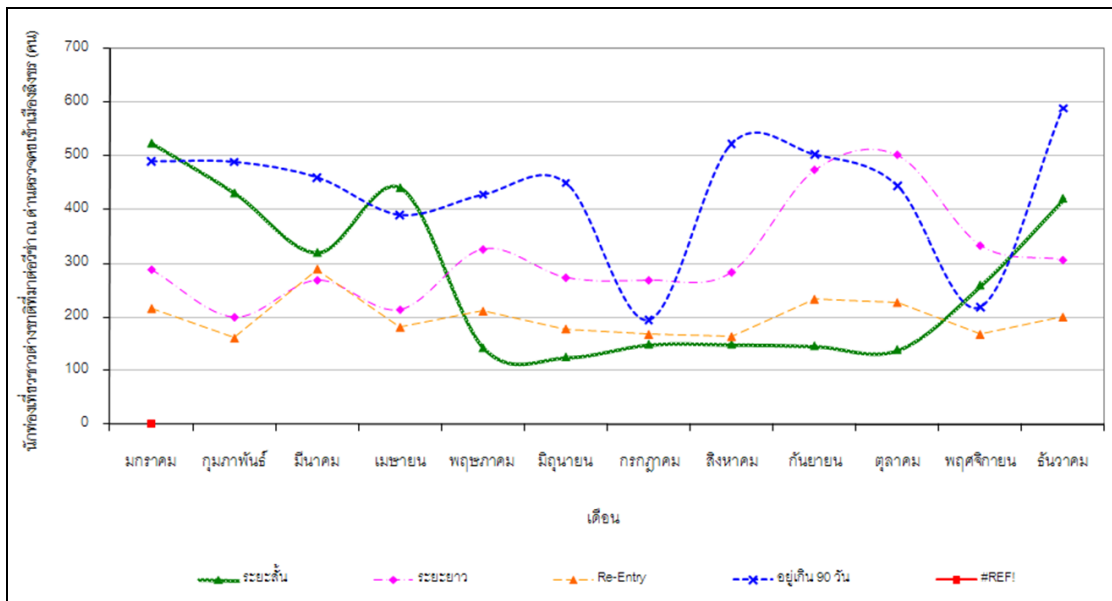
ตารางที่ 8 จังหวัดที่นักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางในประเทศไทย 10 อันดับแรก

จำนวนนักท่องเที่ยว ชาวต่างชาติ		ร้อยละ	รายได้		ร้อยละ
1.	กรุงเทพมหานคร	37.90	1.	กรุงเทพมหานคร	42.87
2.	พัตยา ชลบุรี	12.53	2.	ภูเก็ต	19.18
3.	ภูเก็ต	8.83	3.	พัตยา ชลบุรี	12.94
4.	เชียงใหม่	6.28	4.	เชียงใหม่	6.09
5.	อยุธยา	3.49	5.	กระบี่	4.32
6.	กระบี่	2.88	6.	เกาะสมุย	3.87
7.	เกาะสมุย	2.67	7.	หาดใหญ่	1.60
8.	หาดใหญ่	2.51	8.	<b>หัวหิน</b>	1.18
9.	<b>หัวหิน</b>	1.40	9.	เกาะพังน สุราษฎร์ธานี	0.73
10.	พังงา	1.29	10.	ชะอำ	0.72

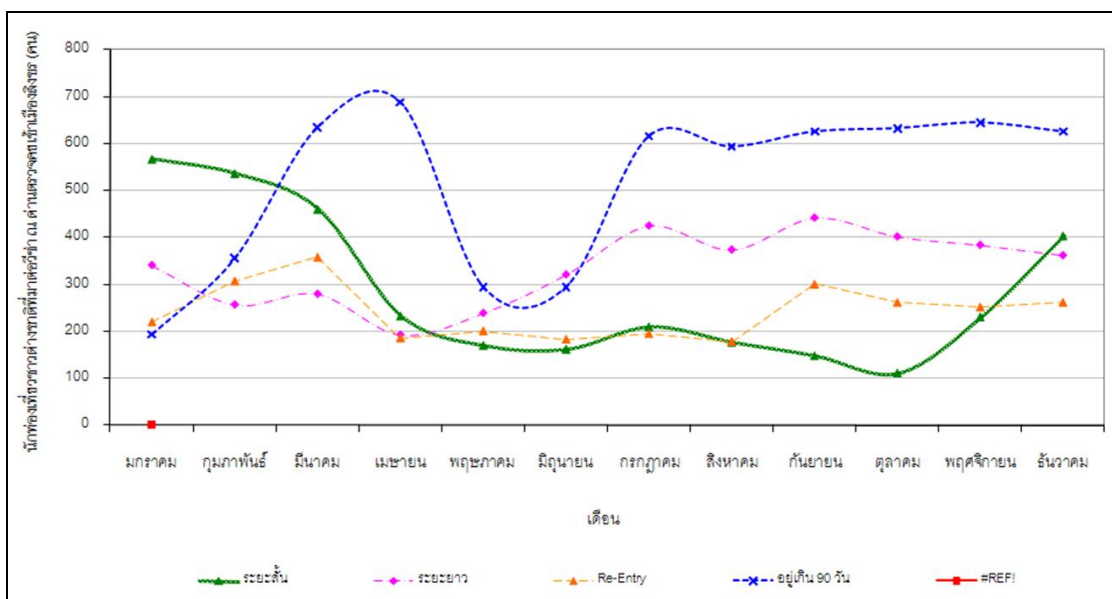
จากตารางที่ 8 แสดงให้เห็นว่าหากไม่นับรวมกรุงเทพมหานคร แหล่งท่องเที่ยวทางทะเลยังคงอยู่ในความนิยมของชาวต่างชาติ โดยอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นจังหวัดในภาคกลาง ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวทางทะเลที่นักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางมาในประเทศไทย 10 อันดับแรก

หลังจากผู้วิจัยได้เลือกพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์แล้ว ผู้วิจัยได้มีการศึกษาข้อมูลจำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาใช้บริการขอต่อวีซ่า ณ ด่านตรวจคนเข้าเมืองสิงขร ทำให้ทราบว่าส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวเป็นชาวต่างชาติจะเข้ามาทานเกินกว่า 90 วัน ในปี 2551 และมีแนวโน้มมากขึ้นในปี 2552 โดยมีอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.76<sup>7</sup> ดังแสดงในรูปที่ 10 ถึงรูปที่ 12

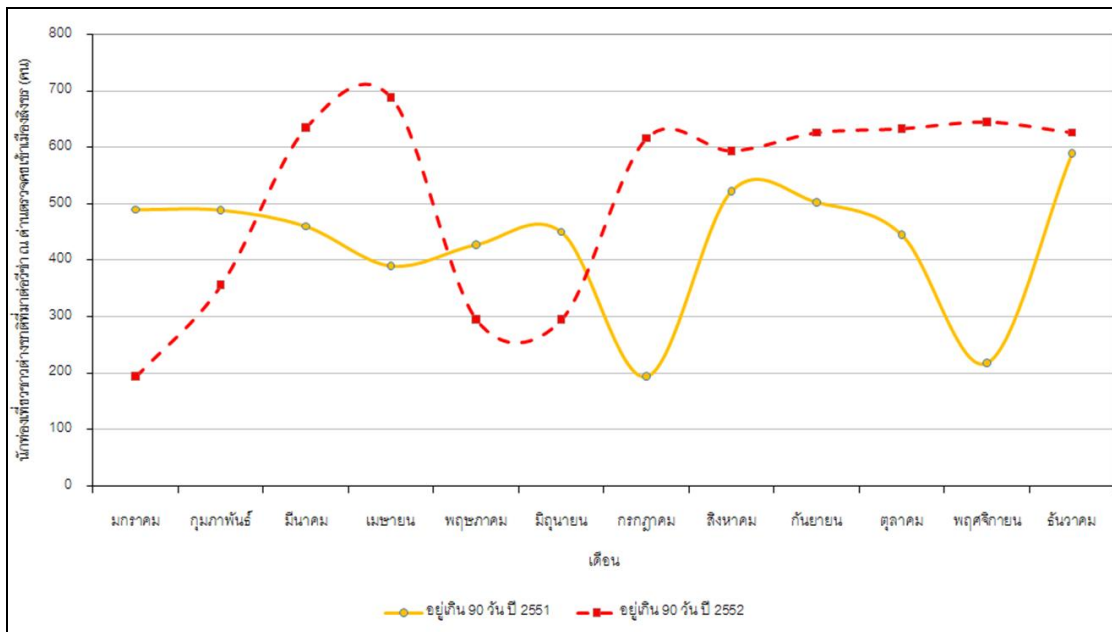
<sup>7</sup> สำนักงานด่านตรวจคนเข้าเมืองสิงขร. 2552. อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์.



รูปที่ 10 จำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาใช้บริการขอต่อวีซ่า ณ ด่านตรวจคนเข้าเมืองสิงขรอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี พ.ศ.2551



รูปที่ 11 จำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาใช้บริการขอต่อวีซ่า ณ ด่านตรวจคนเข้าเมืองสิงขรอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี พ.ศ.2552



รูปที่ 12 เปรียบเทียบจำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาใช้บริการขอต่อวีซ่าที่อยู่เกิน 90 วัน ณ ด่านตรวจคนเข้าเมืองสิงขรอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี พ.ศ.2551-2552

- 2) การกำหนดหาโครงการที่จะใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยได้เลือกจากโครงการที่สามารถขออนุญาตเข้าไปทำการสัมภาษณ์และแจกแบบสอบถามได้ และทางโครงการยินดีที่จะให้ข้อมูลสำหรับการวิจัยอย่างเต็มที่ จึงได้พื้นที่สมาร์ท แฮ้าส์ หัวหิน โครงการที่ 1-5 ดังแสดงในรูปที่ 13



รูปที่ 13 สมาร์ทแฮ้าส์ หัวหิน ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โครงการที่ 1-5

### 3.3 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ นอกจากจะศึกษาสภาพสังคม เศรษฐกิจ และการดำเนินชีวิตของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน ซึ่งนำผลที่ได้มาวิเคราะห์หาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

#### วิธีการและจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา

ประชากรหรือหน่วยที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ จำนวนประชากรชาวต่างชาติที่พักอาศัยในโครงการ สมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน ที่มีอายุ 55-60 ปีขึ้นไป ที่เข้ามาเพื่อการแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน ตั้งแต่ 1 เดือนขึ้นไป ในโครงการที่ 1-5 เนื่องจากสามารถขออนุญาตเข้าไปทำแบบสอบถามและทำการสัมภาษณ์ได้ โดยกำหนดประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ระดับความน่าเชื่อถือ 95% ได้จากการคำนวณจากสูตร Taro Yamane (1999)

$$np = \frac{Np}{1 + Ne^2} \quad (1)$$

เมื่อ	n	=	กลุ่มตัวอย่าง
	N	=	ประชากร
	p	=	ประชากรตัวอย่าง
	e	=	ระดับนัยสำคัญทางสังคมศาสตร์กำหนดที่ 0.05

แทนค่า n = 143 จากสถิติ จำนวนประชากรชาวต่างชาติที่พักอาศัยในโครงการ สมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน ที่มีอายุ 55-60 ปีขึ้นไป ที่มาเพื่อการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน ตั้งแต่ 1 เดือนขึ้นไป ในโครงการที่ 1-5 จะได้

$$np = \frac{143}{1 + 143 \times (0.05)^2} \quad , np = 130 \quad (6)$$

ดังนั้นในการวิจัยนี้ จึงได้ทำการสุ่มประชากรตัวอย่างในการสำรวจแบบสอบถามทั้งสิ้น 130 คน โดยแบ่งจำนวนตามสัดส่วนของชาวต่างชาติที่พักอาศัยในโครงการ สมาร์ทแฮ้าส์ หัวหิน ที่มีอายุ 55-60 ปีขึ้นไป ที่มาเพื่อการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน ตั้งแต่ 1 เดือนขึ้นไป ในโครงการที่ 1-5 ดังแสดงในตารางที่ 9

ตารางที่ 9 จำนวนประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

สมาร์ท แฮ้าส์ หัวหิน	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวนประชากรตัวอย่าง (คน)
โครงการ 1	19	13.29	17
โครงการ 2	60	41.96	56
โครงการ 3	26	18.18	23
โครงการ 4	27	18.88	24
โครงการ 5	11	7.69	10
<b>รวม</b>	<b>143</b>	<b>100.00</b>	<b>130</b>

### 3.4 วิธีการเก็บข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มประชากร โดยใช้วิธีการแจกแบบสอบถามให้กับชาวต่างชาติที่พักอาศัยในโครงการ สมาร์ทแฮ้าส์ หัวหินในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยผู้วิจัยเป็นผู้อธิบายคำถาม ในแบบสอบถาม การดำเนินงานได้ดำเนินการในระหว่าง เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2554 ถึง กรกฎาคม พ.ศ. 2554

ข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้ ผู้วิจัยได้นำมาวิเคราะห์สะสมไว้ในแต่ละวัน พบว่า ด้านสภาพทั่วไปของชาวต่างชาติ และสภาพที่อยู่อาศัยของชาวต่างชาตินั้นแตกต่างกันมีวิถีชีวิต(Life Style) ที่ชัดเจน สามารถนำมาวิเคราะห์ได้ตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีความเชื่อมั่นว่าข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้สามารถนำมาวิเคราะห์และมีผลการศึกษาที่น่าเชื่อถือได้



ในการเก็บข้อมูลครั้งนี้ ผู้วิจัยได้แนะนำตัวและได้รับอนุญาตและขอความร่วมมือในการเก็บข้อมูล จากโครงการที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ และได้รับความอนุเคราะห์ข้อมูลต่างๆ จากด้านตรวจคนเข้าเมืองสิงคโปร์ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ พร้อมกันนี้ผู้วิจัยยังได้แสดงหนังสือชื่อผู้วิจัย หัวข้องานวิจัย ชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา สถาบันการศึกษาและมอบของชำร่วยให้แก่ชาวต่างชาติที่ได้ตอบแบบสอบถาม เพื่อรับรองว่าข้อมูลที่นำมาใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น พร้อมทั้งแสดงความขอบคุณในการให้ข้อมูลจากทุกท่านที่ตอบคำถาม

### 3.5 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

#### การทำแบบสอบถามและสัมภาษณ์เชิงลึก

จากการศึกษาข้อมูลเบื้องต้นจากแนวคิด ทฤษฎี งานวิจัย การสำรวจสภาพทั่วไปของที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว โดยผู้วิจัยได้ดำเนินการสร้างแบบสอบถามเพื่อที่จะทราบข้อมูลในด้านต่างๆ ตามวัตถุประสงค์การวิจัย และนำมาวิเคราะห์เพื่อหาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในอำเภอหัวหิน โดยแบ่งประเภทของคำถามในแบบสอบถาม ได้เป็น 2 กลุ่ม คือ

1. *คำถามเป็นข้อคำถามปลายปิด (Close Questions)* เป็นคำถามที่มีจุดมุ่งหมายแน่นอนและจัดเตรียมไว้ให้ผู้สัมภาษณ์เลือกคำตอบตามที่ผู้สัมภาษณ์ให้ข้อมูล โดยแต่ละคำถามจะกำหนดให้เลือกคำตอบได้หลายคำตอบ ทั้งนี้แล้วแต่สถานการณ์ของคำถามนั้นๆ และสนองตอบต่อวัตถุประสงค์ของการวิจัย
2. *คำถามปลายเปิด (Open Questions)* มีจุดมุ่งหมายให้กลุ่มตัวอย่างเสนอแนะเกี่ยวกับสภาพทางกายภาพที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างต้องการบอกหรือเสนอแนะ ซึ่งยังสามารถสะท้อนถึงปัญหาของที่พักอาศัยในปัจจุบัน เพื่อเสนอแนวทางในการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับชาวต่างชาติต่อไป

โครงสร้างของแบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัยนี้ ประกอบไปด้วย 3 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1: แบบสอบถามข้อมูลทั่วไปของชาวต่างชาติในด้านสังคม เศรษฐกิจ

- 1). ด้านสังคม ได้แก่ เพศ สัญชาติ อายุ ภูมิลำเนา สถานภาพสมรส จำนวนบุตร ระดับการศึกษา
- 2). ด้านเศรษฐกิจ ได้แก่ สถานภาพการทำงาน แหล่งที่มาของรายได้ ระดับรายได้ ปัจจุบัน รายจ่ายต่อวัน รายจ่ายต่อเดือน สถานภาพการเงิน

ส่วนที่ 2: แบบสอบถามเกี่ยวกับการดำเนินชีวิตของผู้พักอาศัยชาวต่างชาติในปัจจุบัน

เป็นแนวคำถามเกี่ยวกับความคิดเห็นต่อสุขภาพ การมีโรคประจำตัว การที่มีผู้ดูแลยามเจ็บป่วย และประเภทของที่พักอาศัย ระยะเวลาในการพักอาศัยอยู่ในประเทศไทย รูปแบบการที่พักอาศัยเป็นแบบใด สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ การออกกำลังกาย การพักผ่อนหย่อนใจ และการรับรู้ข่าวสารต่างๆ ของชาวต่างชาติ

ส่วนที่ 3: แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ

เป็นคำถามเกี่ยวกับรูปแบบการอยู่พักอาศัยในปัจจุบัน ได้แก่ จำนวนผู้อยู่อาศัยร่วม จุดมุ่งหมายในการพักอาศัยและระยะเวลาอยู่อาศัยจริง กิจกรรมต่างๆ การออกกำลังกาย งานอดิเรก รูปแบบการพักผ่อน และรูปแบบการท่องเที่ยวของชาวต่างชาติ

การสอบถามข้อมูลทางปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยเป็นคำถามที่ใช้มาตราวัดแบบอันตรภาคหรือช่วง (Interval Scale) แบบ Likert Scale 5 ระดับ เกี่ยวกับปัจจัยใน ผู้วิจัยได้แบ่งความสำคัญออกเป็น 5 ระดับ ดังแสดงในตารางที่ 10

ตารางที่ 10 ความหมายของความสำคัญ 5 ระดับ ในแบบสอบถามในส่วนของปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พหุศาสตร์ของชาวต่างชาติ

ระดับ	ความหมาย
5	ให้ระดับความสำคัญระดับมากที่สุด
4	ให้ระดับความสำคัญระดับมาก
3	ให้ระดับความสำคัญระดับปานกลาง
2	ให้ระดับความสำคัญระดับน้อย
1	ให้ระดับความสำคัญระดับน้อยที่สุด

### 3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยนี้เป็นรูปแบบการศึกษาจากการค้นคว้าเอกสาร บทความ และนโยบายของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและนักลงทุนหรือผู้ประกอบการทางด้านธุรกิจที่พหุศาสตร์ที่ให้ความสำคัญกับการตัดสินใจซื้อที่พหุศาสตร์ของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในอำเภอหัวหิน กับขั้นตอนการแจกแบบสอบถาม การสัมภาษณ์ โดยอาศัยกระบวนการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ ดังนี้

- 1). การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามที่เป็นคำถามปลายปิด โดยการวิเคราะห์ค่าสถิติทั่วไป เช่น ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย เป็นต้น โดยใช้โปรแกรมคำนวณทางสถิติ
- 2). การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามที่เป็นคำถามปลายเปิด จะทำการจัดกลุ่มให้เป็นหมวดหมู่เพื่อง่ายต่อการวิเคราะห์ข้อมูลร่วมกับคำถามปลายปิด

นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ใช้โปรแกรมทางสถิติเข้ามาประยุกต์เพื่อหาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พหุศาสตร์ของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน ได้ดังต่อไปนี้

- 1). ข้อมูลส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 ทำการวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ในรูปของการบรรยาย นำเสนอข้อมูลแบบแจกแจงความถี่และหาจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม

- 2). ข้อมูลส่วนที่ 3 วิเคราะห์ระดับความคิดเห็นตามวิธี Likert Scale โดยคำนวณความถี่จำนวนร้อยละ ค่าเฉลี่ย ใช้เกณฑ์การประเมินความคิดเห็นเป็น 5 ระดับ โดยยกตัวอย่างในการแปลค่าคะแนน ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{เกณฑ์การกำหนดช่วง} &= (\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}) / \text{จำนวนช่วงที่จะแบ่ง} \\ \text{แทนค่า} &= (5 - 1) / 5 \\ &= 0.8 \end{aligned}$$



คะแนนเฉลี่ยระหว่าง	ความหมาย
1.00 - 1.80	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พิกาศัยน้อยที่สุด
1.81 - 2.60	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พิกาศัยน้อย
2.61 - 3.40	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พิกาศัยปานกลาง
3.41 - 4.20	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พิกาศัยมาก
4.21 - 5.00	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พิกาศัยมากที่สุด

### 3.7 การนำเสนอข้อมูล

ในการศึกษานี้เป็นการวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พิกาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยมีการทบทวนแนวคิด ทฤษฎี วิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาสู่การสร้างเครื่องมือในการเก็บข้อมูล เพื่อนำมาสู่การวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านสังคม เศรษฐกิจ วิถีการดำเนินชีวิต ตลอดจนปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พิกาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในอำเภอหัวหิน เพื่อนำมาสู่การหาความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ และนำมาสู่การสรุปและข้อเสนอแนะในส่วนของข้อกฎหมาย ผู้ประกอบการ หน่วยงานรัฐ หน่วยงานท้องถิ่นและชุมชน เพื่อสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการวางแผนพัฒนาที่อยู่อาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในอนาคตได้

## บทที่ 4

### สภาพทั่วไปของโครงการสมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน ในอำเภอหัวหิน

หลังจากที่ได้ทำการวิเคราะห์หาพื้นที่ศึกษา คือ โครงการสมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โครงการที่ 1-5 ในบทนี้ทางผู้วิจัยจะนำเสนอข้อมูลสภาพทั่วไปของพื้นที่ศึกษาที่ได้จากการรวบรวมข้อมูลของเจ้าหน้าที่โครงการ ข้อมูลจากสื่ออิเล็กทรอนิกส์ และการลงสำรวจข้อมูลระหว่างเดือน พฤษภาคม 2554 ถึง เดือนกรกฎาคม 2554 ทั้งนี้เพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์ร่วมกับการวิเคราะห์แบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ โดยผู้วิจัยได้มีการศึกษาสภาพทั่วไปของพื้นที่ศึกษา ดังนี้

- ประวัติความเป็นมาของโครงการ
- ลักษณะทางด้านกายภาพของโครงการ

#### 4.1 ประวัติความเป็นมาของโครงการ

บริษัท สมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน จำกัด สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 100 หมู่ที่ 1 ตำบลทับใต้ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ บริหารงานโดย คุณเอกรัตน์ ศุภการ ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ เริ่มเปิดดำเนินการพัฒนาโครงการสมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ โครงการ 1 และ 2 ตั้งแต่ พ.ศ. 2548 เป็นต้นมา โดยมีทุนจดทะเบียนบริษัทครั้งแรก 1,000,000 บาท

บริษัท สมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน จำกัด มีวัตถุประสงค์ในการสร้างบ้านพักอาศัยแห่งนี้ขึ้นในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อชาวต่างชาติหรือสูงอายุจากต่างประเทศได้เข้ามาพักในฐานะเป็นผู้เช่าระยะส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมาย เนื่องจากเป็นกลุ่มที่จะไม่สร้างปัญหาให้กับชุมชนในการแย่งอาชีพของคนท้องถิ่น เป็นกลุ่มที่มีรายได้ที่มั่นคงแน่นอน จากเงินสวัสดิการหลังการเกษียณอายุ และมีกำลังซื้อสูง สามารถสร้างรายได้ให้กับท้องถิ่นได้ ทำให้รู้สึกว่าเป็นการประกันคุณภาพ ความมั่นคงให้กับผู้อยู่อาศัยได้เป็นอย่างดี ในเรื่องกรรมสิทธิ์ และมั่นใจในการบริหารงานของคนสแกนดิเนเวียด้วยกันเองโครงการสมาร์ท เฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน เป็นโครงการที่ตั้งขึ้นมาเพื่อรองรับการพักอาศัยของชาวต่างชาติ ตั้งแต่ พ.ศ. 2549 เป็นต้นมา เจ้าของและบริหารงานโดย บริษัท สมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทของคนไทย จุดเด่นของ

โครงการ สมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน คือ ผู้ซื้อที่พักอาศัยเป็นชาวต่างชาติจะทำการซื้อที่ดินโดยวิธีการ จดทะเบียนเช่าที่ดินระยะยาว 30 ปี บวก 30 ปี และบวกอีก 30 ปี รวม 90 ปี ซึ่งเช่าได้ทำหนังสือสัญญาไว้กับทางโครงการในครั้งแรก 30 ปี และนำไปจดทะเบียนเช่าที่ดินระยะยาว ณ.สำนักงานที่ดินจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สาขาหัวหิน ส่วนสัญญาเช่าที่เหลือให้สิทธิกับผู้เช่าในครั้งแรกได้สิทธิในการจดทะเบียนเช่าในครั้งต่อไป จนครบสัญญาคือ 90 ปี โดยมีบริษัทชาวต่างชาติเป็นผู้ทำการขายและทำการตลาดให้เป็นชาวสแกนดิเนเวียน รูปแบบบ้านพักอาศัย แบบไทยประยุกต์ ซึ่งชาวต่างชาติเป็นผู้เลือกแบบในการก่อสร้างอาคารเอง พร้อมอุปกรณ์ตกแต่งอื่นๆ ชาวต่างชาติจะเป็นผู้จัดหาเอง และผู้ประกอบการเป็นผู้สร้างตามแบบและความต้องการของลูกค้า โดยใช้วิธีรับเหมาก่อสร้างให้กับลูกค้าเป็นรายๆไป ตามขนาดของแบบบ้านและขนาดของที่ดิน เพื่อการพักอาศัยของชาวต่างชาติ โดยแท้จริง

ด้านวิสัยทัศน์ของบริษัท สมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน จำกัด ด้านการให้บริการแก่ผู้พักอาศัยทางโครงการได้ทำการจัดหาสินค้าและบริการต่างๆ ให้กับผู้พักอาศัย เพื่อให้ได้รับการบริการที่ดี และในอัตราพิเศษ อาทิ โรงพยาบาล บริษัทประกัน ธนาคาร อุปกรณ์ตกแต่งบ้านเฟอร์นิเจอร์ และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ พร้อมทั้งให้ความสำคัญและรักษาสัมพันธภาพที่ดี เพื่อให้ผู้พักอาศัยได้รับข้อมูลข่าวสาร ทันต่อเหตุการณ์ และหากมีการเปลี่ยนแปลงในด้านข้อกำหนด และ/หรือ กฎระเบียบต่างๆ ก็จะมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลกันสำหรับผู้พักอาศัย และยังคงผลดีให้ บริษัท สมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน จำกัด ทำให้เป็นที่รู้จัก และมีชื่อเสียงที่ดีสำหรับกลุ่มต่างชาติมากยิ่งขึ้น

## 4.2 ลักษณะทางด้านกายภาพของโครงการ

### 4.2.1 ลักษณะที่ตั้ง

บริษัท สมาร์ท เฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน จำกัด สำนักงานตั้งอยู่ในโครงการ 1 เป็น คลับเฮ้าส์ และสระว่ายน้ำ ของโครงการ สำนักงานเลขที่ 100 หมู่ที่ 1 ตำบลทับใต้ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ รหัสไปรษณีย์ 77110 เป็นเจ้าของโครงการ 1,2,3,4,5 โทรศัพท์ 081-847-5440 เบอร์ Fax 032-575-171 เว็บไซต์ คือ [www.huahintalot.com](http://www.huahintalot.com)



รูปที่ 14 แผนผังโครงการสมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน โครงการที่ 1-5

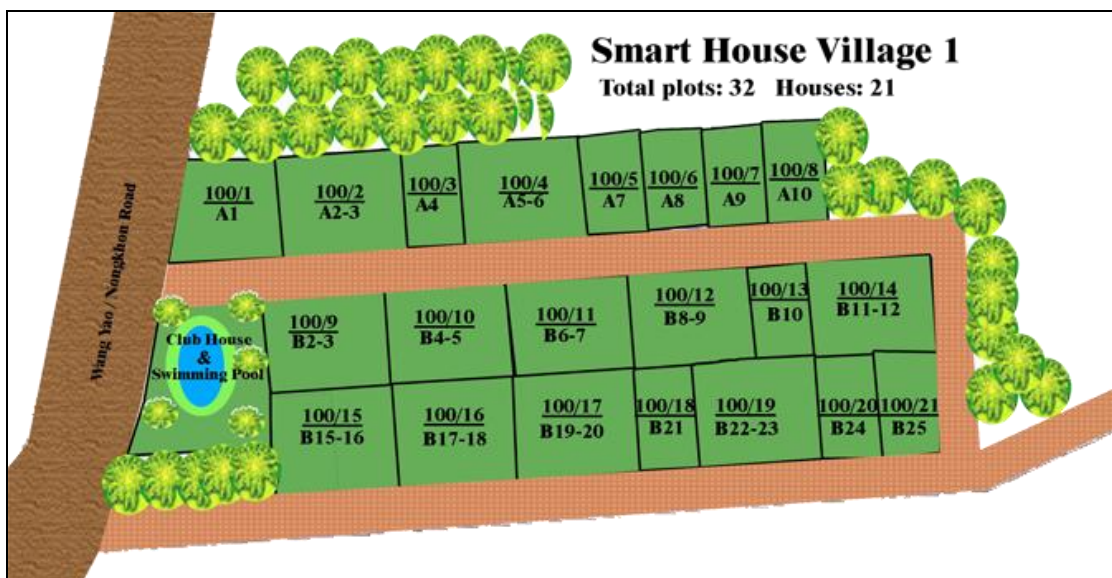
จากรูปที่ 14 จะเห็นได้ว่าบริเวณพื้นที่รอบๆ โครงการสมาร์ทเฮ้าส์วิลเลจ หัวหิน โครงการที่ 1-5 มีการกระจายตัวของโครงสร้างพื้นฐานหลากหลาย อาทิ สนามบินหัวหิน สถานีรถไฟหัวหิน สถานีขนส่งหัวหิน โรงพยาบาลโพลีคลินิกหัวหิน โรงพยาบาลเซนต์เปาโล ไปรษณีย์ แหล่งช้อปปิ้ง (ได้แก่ ตลาดกลางคืน หัวหินมาร์เก็ตวิลเลจ หัวหินช้อปปิ้งมอลล์ ฯลฯ) ร้านอาหาร แหล่งท่องเที่ยว (สนามกอล์ฟ วัด น้ำตก พระราชวังไกลกังวล ท่าเรือตกปลา ชายหาด) โดยมีอาณาเขตติดต่อ ดังนี้

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ	สนามกอล์ฟแบล็ค เมอร์เทนส์
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ	สนามกอล์ฟ เดอะรอยัล หัวหิน
ทิศใต้	ติดต่อกับ	ถนนหัวหิน 112
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ	ถนนเลียบเมืองชะอำ-ปราณบุรี

#### 4.2.2 รายละเอียดและขนาดพื้นที่ของแต่ละโครงการ

##### 1). โครงการ สมาร์ทแฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 1

ขนาดที่ดินของโครงการ สมาร์ทแฮ้าส์วิลเลจ หัวหิน โดยเริ่มตั้งแต่โครงการ 1 โดยแบ่งเป็นแปลงย่อย เพื่อให้ชาวต่างชาติพักอาศัย จำนวน 21 แปลง ปัจจุบันนี้มีผู้พักอาศัยครบทุกแปลงแล้ว มีการเก็บค่าส่วนกลาง 1,000 บาท/แปลง/เดือน ภายในโครงการมีสโมสร สระว่ายน้ำ ส่วนกลางขนาดใหญ่ ชาน้ำ ร้านอาหารและพื้นที่ส่วนหย่อม



รูปที่ 15 ผังโครงการสมาร์ทแฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน 1



รูปที่ 16 ลักษณะภายในโครงการสมาร์ทแฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 1

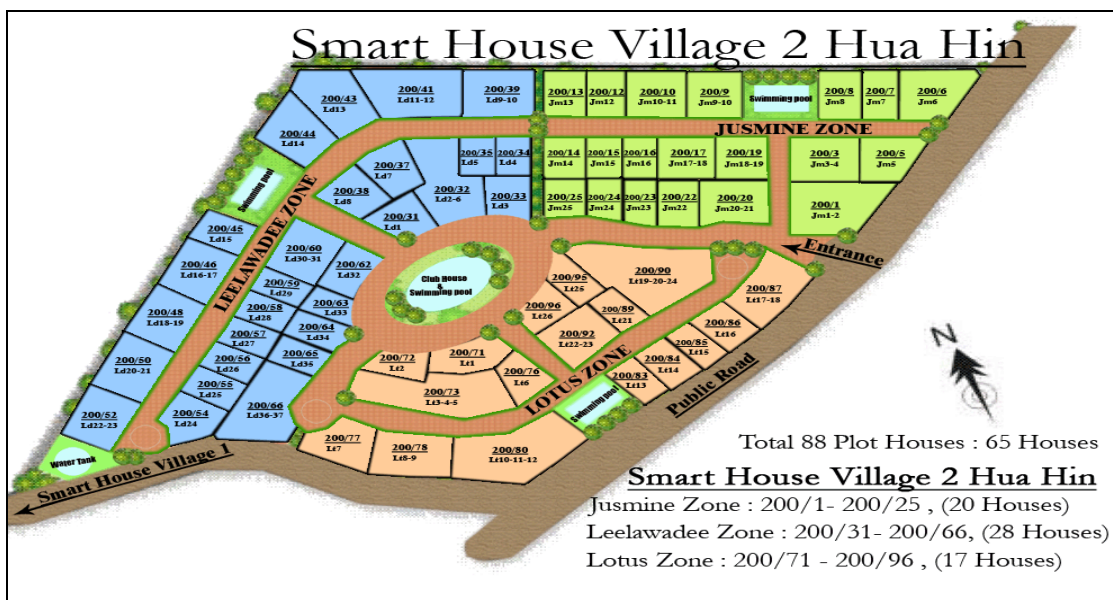




รูปที่ 16 ลักษณะภายในโครงการสมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 1 (ต่อ)

2). โครงการ สมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 2

ขนาดที่ดินของโครงการ สมาร์ทเฮ้าส์วิลเลจ หัวหิน โครงการ 2 โดยแบ่งเป็นแปลงย่อย เพื่อให้ชาวต่างชาติพักอาศัย จำนวน 65 แปลง ปัจจุบันนี้มีผู้พักอาศัยครบทุกแปลงแล้ว มีการเก็บค่าส่วนกลาง 1,000 บาท/แปลง/เดือน ภายในโครงการมีสโมสร สระว่ายน้ำส่วนกลางขนาดใหญ่ บาร์ในสระว่ายน้ำ โรงยิม ซาวน่า ร้านอาหารและพื้นที่สวนหย่อม



รูปที่ 17 ผังโครงการสมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 2



รูปที่ 18 ลักษณะภายในโครงการสมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 2

3). โครงการ สมาร์ทแฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 3

ขนาดที่ดินของโครงการ สมาร์ทแฮ้าส์วิลเลจ หัวหิน โครงการ 3 โดยแบ่งเป็นแปลงย่อย เพื่อให้ชาวต่างชาติพักอาศัย จำนวน 42 แปลง ปัจจุบันนี้มีผู้พักอาศัย จำนวน 28 แปลง คงเหลือ 14 แปลง มีการเก็บค่าส่วนกลาง 1,500 บาท/แปลง/เดือน สำหรับบ้านเดี่ยว 2,500 บาท/แปลง/เดือน สำหรับทาวแฮ้าส์ ขนาด 50 ตร.ม. และ 3,000 บาท/แปลง/เดือน สำหรับทาวแฮ้าส์ ขนาด 90 ตร.ม. (ค่าธรรมเนียมทาวแฮ้าส์เนื่องจากมีสระว่ายน้ำขนาดใหญ่) ภายในมีสโมสร สระว่ายน้ำส่วนกลางขนาดใหญ่ โรงยิม ร้านอาหาร ชานา และพื้นที่สวนหย่อม



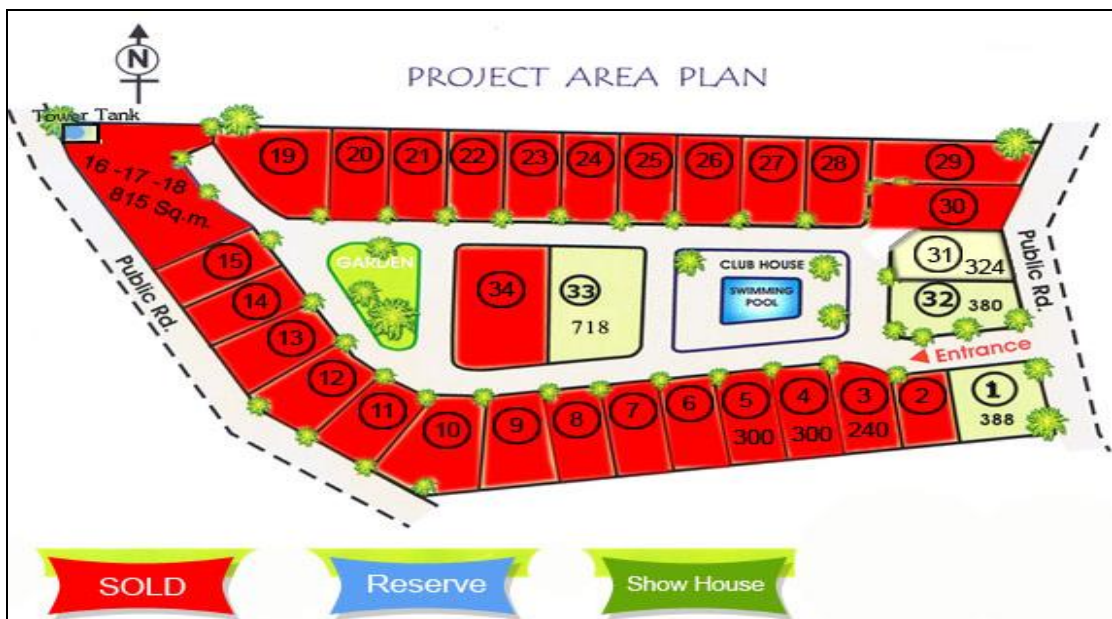
รูปที่ 19 ผังโครงการสมาร์ทแฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 3



รูปที่ 20 ลักษณะภายในโครงการสมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 3

4). โครงการ สมาร์ทแฮ้าส์ กอล์ฟ รีสอร์ท โครงการ 4

ขนาดที่ดินของโครงการ สมาร์ทแฮ้าส์ กอล์ฟ รีสอร์ท โครงการ 4 โดยแบ่งเป็นแปลงย่อย เพื่อให้ชาวต่างชาติพักอาศัย จำนวน 33 แปลง ปัจจุบันนี้มีผู้พักอาศัย จำนวน 29 แปลง คงเหลือ 4 แปลง มีการเก็บค่าส่วนกลาง 1,800 บาท/แปลง/เดือน ภายในโครงการนี้มีสโมสร สระว่ายน้ำ ส่วนกลางขนาดใหญ่ โรงยิม ซาวน่า และพื้นที่สวนหย่อม



รูปที่ 21 ผังโครงการสมาร์ทแฮ้าส์ กอล์ฟ รีสอร์ท โครงการ 4



รูปที่ 22 ลักษณะภายในโครงการสมาร์ทแฮ้าส์ กอล์ฟ รีสอร์ท โครงการ 4



รูปที่ 22 ลักษณะภายในโครงการสมาร์ทเอ็นท์ส กอล์ฟ รีสอร์ท โครงการ 4 (ต่อ)

5). โครงการ สมาร์ทเอ็นท์ส วิลเล่ โครงการ 5

ขนาดที่ดินของโครงการ สมาร์ทเอ็นท์ส วิลเล่ โครงการ 5 โดยแบ่งเป็นแปลงย่อย เพื่อให้ชาวต่างชาติพักอาศัย จำนวน 51 แปลง ปัจจุบันนี้มีผู้พักอาศัย จำนวน 13 แปลง คงเหลือ 38 แปลง มีการเก็บค่าส่วนกลาง 2,000 บาท/แปลง/เดือน ภายในโครงการนี้มีสโมสร สระว่ายน้ำ ส่วนกลางขนาดใหญ่ ร้านอาหาร และพื้นที่สวนหย่อม



รูปที่ 23 ผังโครงการโครงการสมาร์ทเฮ้าส์ วิลเล่ โครงการ 5



รูปที่ 24 ลักษณะภายในโครงการสมาร์ทเฮ้าส์ วิลเล่ โครงการ 5

จากการศึกษารายละเอียดและขนาดพื้นที่ของแต่ละโครงการตั้งแต่สมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โครงการ 1,2,3 สมาร์ทเฮ้าส์ กอล์ฟ รีสอร์ท โครงการ 4 และสมาร์ทเฮ้าส์ วิลเล่ โครงการ 5 พบว่า มีการเก็บค่าส่วนกลางแตกต่างกันไปในแต่ละโครงการ โดยรายละเอียดของค่าส่วนกลาง มีดังต่อไปนี้

- ค่าระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง
- ค่าบำรุงรักษาถนน
- ค่าบำรุงรักษาพื้นที่สโมสรและพื้นที่ส่วนกลาง
- ค่าบำรุงรักษาพื้นที่สวนหย่อม (ดูแลต้นไม้, รดน้ำต้นไม้ และค่าไฟในสวน)
- ค่าน้ำส่วนกลาง
- ค่าไฟส่วนกลาง
- ค่าธรรมเนียมในการเข้าไปใช้โรงยิม
- ค่าธรรมเนียมในการเข้าไปใช้สนามวอลเลย์บอล
- ค่าธรรมเนียมในการเข้าไปใช้สระว่ายน้ำ

นอกจากนี้ภายในโครงการยังมีค่าบำรุงสวนให้แต่ละหลังหากเจ้าของบ้านไม่มีเวลาดูแล โดยเก็บค่าบำรุงจำนวน 800 - 1,500 บาท/แปลง ประกอบด้วย ดูแลรักษา รดน้ำ ตัดแต่ง และตัดหญ้าอย่างน้อย 1 ครั้ง/เดือน ขึ้นอยู่กับผู้อยู่อาศัยตกลงกับคนสวน ค่าไฟเก็บ 5 บาท/กิโลวัตต์ ค่าน้ำเก็บ 30 บาท/ลบ.ม. หากแปลงใดมีสระว่ายน้ำส่วนตัวและไม่สามารถทำความสะอาดเองได้ ทางโครงการมีทีมสำหรับทำความสะอาดจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาด ถ้าสระว่ายน้ำขนาด 5 x 3 เมตร คิดเป็นเงิน 1,500 บาท/เดือน ขนาดมากกว่า 5 x 3 เมตร คิดเป็นเงิน 2,000 บาท/เดือน หากผู้อาศัยเดินทางกลับประเทศไม่มีใครอยู่อาศัย สามารถจ้างคนดูแลบ้านส่วนตัวได้ โดยคิดอัตรา 1,000 บาท/เดือน

อัตราค่าใช้จ่ายอินเทอร์เน็ต และ Wifi ขึ้นอยู่กับความเร็ว ความเร็ว 512k จ่าย 590 บาท/เดือน ความเร็ว 4 Mb จ่าย 1,166 บาท/เดือน ค่าใช้ทางด้านเคเบิลมีหลายอัตรา ถ้าไม่ได้ติดตั้งเคเบิลไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย ถ้าติด UBC Silver Package 750 บาท/เดือน UBC Gold Package 1,500 บาท/เดือน และ UBC Platinum Package 2,500 บาท/เดือน

เนื่องจากโครงการได้ให้ผู้อาศัยเป็นคนเลือกรูปแบบบ้าน โดยทางโครงการจะมีแบบสำเร็จรูปไว้หลายรูป และหลายราคาแล้วแต่ผู้อาศัยว่าชอบไหน และอยากเพิ่มเติมอะไร โดยรูปแบบบ้านภายในโครงการมี ดังนี้



ทาวเฮ้าส์ (ราคารวมค่าตกแต่งแล้ว)

- ทาวเฮ้าส์ ขนาด 50 ตร.ม. (1 ห้องนั่งเล่น + 1 ห้องครัว + 1 ห้องนอน + 1 ห้องน้ำ)  
ราคา 1,500,000 บาท
- ทาวเฮ้าส์ ขนาด 90 ตร.ม. (1 ห้องนั่งเล่น + 1 ห้องครัว + 2 ห้องนอน + 1 ห้องน้ำ)  
ราคา 2,500,000 บาท

บ้านเดี่ยว (ราคารวมค่าตกแต่งแล้ว)

- บ้านเดี่ยว เกรด A ขนาด 91 ตร.ม. (1 ห้องนั่งเล่น + 1 ห้องครัว + 2 ห้องนอน + 1 ห้องน้ำ) ราคา 1,300,000 บาท
- บ้านเดี่ยว เกรด A+ ขนาด 107 ตร.ม. (1 ห้องนั่งเล่น + 1 ห้องครัว + 2 ห้องนอน + 2 ห้องน้ำ) ราคา 1,500,000 บาท
- บ้านเดี่ยว เกรด B ขนาด 150 ตร.ม. (1 ห้องนั่งเล่น + 1 ห้องครัว + 3 ห้องนอน + 2 ห้องน้ำ) ราคา 2,100,000 บาท
- บ้านเดี่ยว เกรด C ขนาด 196 ตร.ม. (1 ห้องนั่งเล่น + 1 ห้องครัว + 4 ห้องนอน + 3 ห้องน้ำ) ราคา 2,700,000 บาท

หากต้องการสร้างสระว่ายน้ำภายในบ้านราคาจะแตกต่างกันไปตามขนาด คือ ขนาด 3 x 5 เมตร ราคา 500,000 บาท ขนาด 3 x 5 เมตร ราคา 650,000 บาท และถ้าบ้านหลังไหนไม่  
อยากปูพื้นกระเบื้องสามารถเปลี่ยนเป็นพื้นหินอ่อนโดยเพิ่มเงิน 1,200 บาท/ตร.ม.

บริเวณรอบๆ โครงการเป็นพื้นที่ของสวนเก่า, ส่วนชุมชนพักอาศัยมีอยู่น้อย ไม่มีเสียงรบกวน, โดยบริเวณรอบโครงการสมาร์ตเฮ้าส์ วิลเลจ โครงการ 1-5 มีแปลงจำหน่ายรวม 212 แปลง และในปัจจุบันขายไปแล้วจำนวน 143 แปลง เดิมมีสภาพเป็นป่าและไร่สับปะรดทำให้แต่ละโครงการมีความเป็นส่วนตัวสูง เงียบสงบ ซึ่งลักษณะบ้านโดยทั่วไปของโครงการ จะเป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียว ลักษณะเป็นบ้านไทยประยุกต์ ซึ่งบางโครงการได้ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์และมีผู้อยู่อาศัยแล้ว โดยกลุ่มเป้าหมายของโครงการจะเป็นกลุ่มผู้สูงอายุชาวต่างประเทศ ไม่จำกัดเชื้อชาติ โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวยุโรป

## บทที่ 5

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการหาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผู้วิจัยจำเป็นต้องศึกษาสภาพสังคม เศรษฐกิจ การดำเนินชีวิตและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ กรณีศึกษาโครงการ สมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ หัวหิน โดยผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มประชากรตัวอย่างจำนวน 130 ตัวอย่าง และสามารถแบ่งประเภทของผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 4 ประเภท ดังต่อไปนี้

- ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพสังคม
- ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพเศรษฐกิจ
- ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการดำเนินชีวิตของผู้พักอาศัยชาวต่างชาติ
- ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ

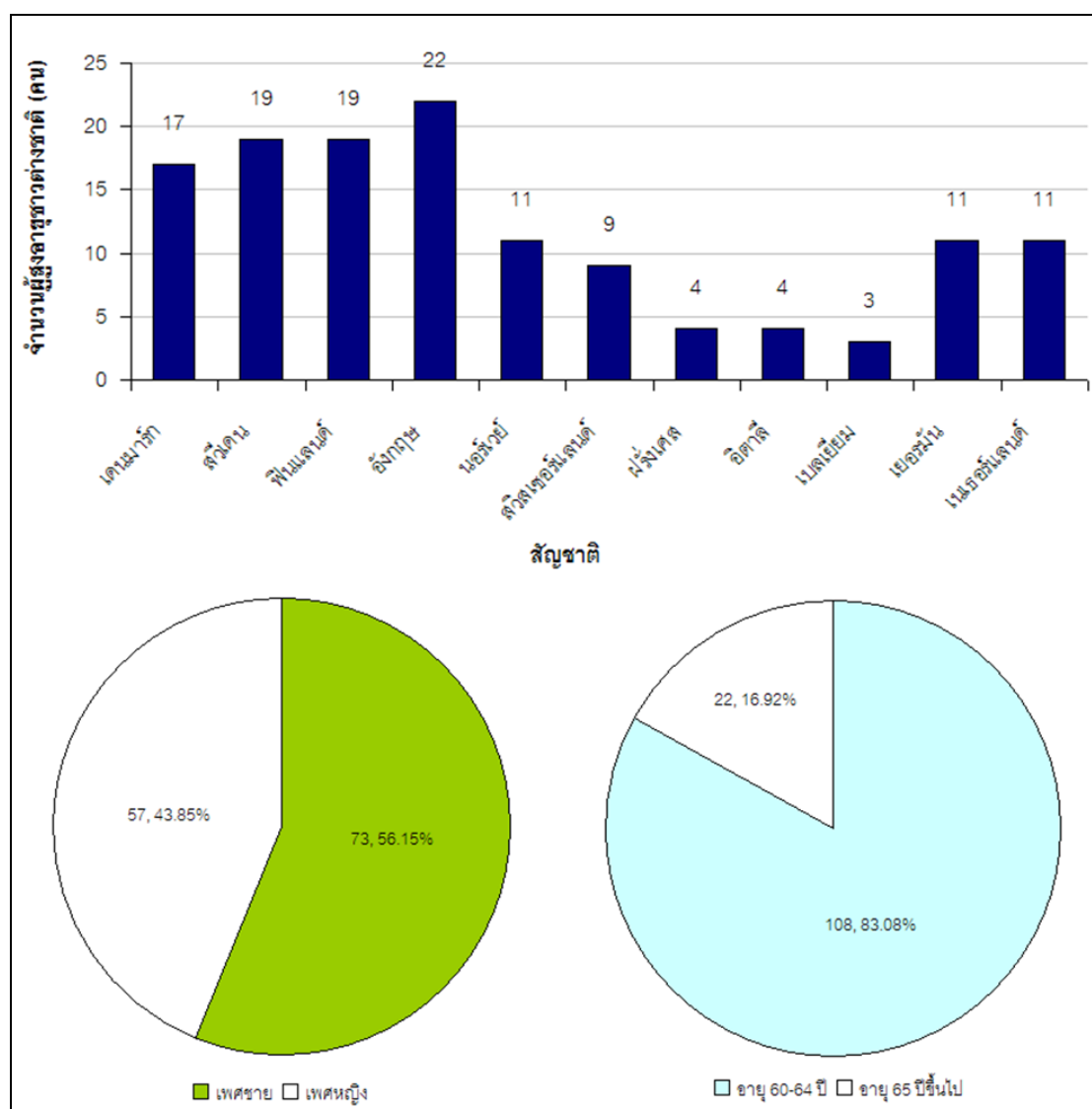
#### 5.1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพสังคม

ตารางที่ 11 เพศ ช่วงอายุและสัญชาติของชาวต่างชาติ (N=130)

ประเทศ	อายุ 60-64 ปี		อายุ 65 ปีขึ้นไป		รวม	ร้อยละ
	ชาย	หญิง	ชาย	หญิง		
เดนมาร์ก	6	7	3	1	17	13.08
สวีเดน	10	7	1	1	19	14.62
ฟินแลนด์	9	7	1	2	19	14.62
อังกฤษ	12	9	0	1	22	16.92
นอร์เวย์	5	3	1	2	11	8.46
สวิสเซอร์แลนด์	4	2	1	2	9	6.92
ฝรั่งเศส	2	0	1	1	4	3.08
อิตาลี	1	1	1	1	4	3.08
เบลเยียม	2	1	0	0	3	2.30

ตารางที่ 11 เพศ ช่วงอายุและสัญชาติของชาวต่างชาติ (N=130) (ต่อ)

ประเทศ	อายุ 60-64 ปี		อายุ 65 ปีขึ้นไป		รวม	ร้อยละ
	ชาย	หญิง	ชาย	หญิง		
เยอรมัน	6	4	1	0	11	8.46
เนเธอร์แลนด์	6	4	0	1	11	8.46
<b>รวม</b>	<b>63</b>	<b>45</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>130</b>	<b>100.00</b>



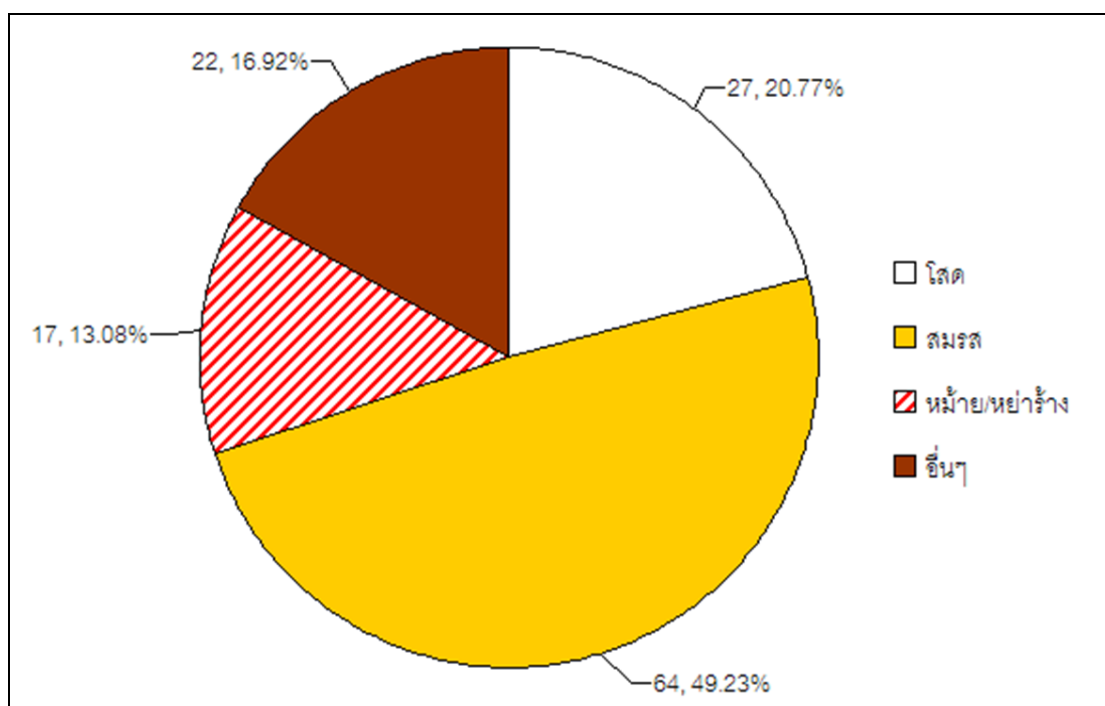
รูปที่ 25 เพศ ช่วงอายุและสัญชาติของชาวต่างชาติ

จากตารางที่ 11 และรูปที่ 25 แสดงให้เห็นว่า ชาวต่างชาติส่วนใหญ่ที่พักอาศัยในโครงการ สมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน เป็นชาวยุโรป ซึ่งมีความสอดคล้องกับบทวิเคราะห์ของแผนพัฒนาการ

ท่องเที่ยว ที่ว่าชาวยุโรปเป็นกลุ่มตลาดหลักที่สำคัญในการเดินทางมาท่องเที่ยวพำนักระยะยาวในประเทศไทย และมีความสามารถในการใช้จ่ายสูง ส่วนใหญ่ร้อยละ 16.92 เป็นชาวอังกฤษ รองลงมา คือ สวีเดนและฟินแลนด์ (ร้อยละ 14.62) และเดนมาร์ก (ร้อยละ 13.08) เป็นเพศชาย ร้อยละ 56.15 เพศหญิง ร้อยละ 43.85 และกลุ่มประชากรชาวต่างชาติส่วนใหญ่มีอายุ 60-64 ปี ซึ่งเป็นผู้สูงอายุในระยะต้นที่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ คิดร้อยละ 83.08 และอายุ 65 ปีขึ้นไป ซึ่งเป็นผู้สูงอายุในระยะกลางที่สามารถช่วยเหลือตัวเองและต้องการให้ดูแลบางเวลา คิดเป็นร้อยละ 16.92

ตารางที่ 12 สถานภาพของชาวต่างชาติ (N=130)

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	27	20.77
<b>สมรส</b>	<b>64</b>	<b>49.23</b>
หม้าย/หย่าร้าง	17	13.08
อื่นๆ	22	16.92
<b>รวม</b>	<b>130</b>	<b>100.00</b>

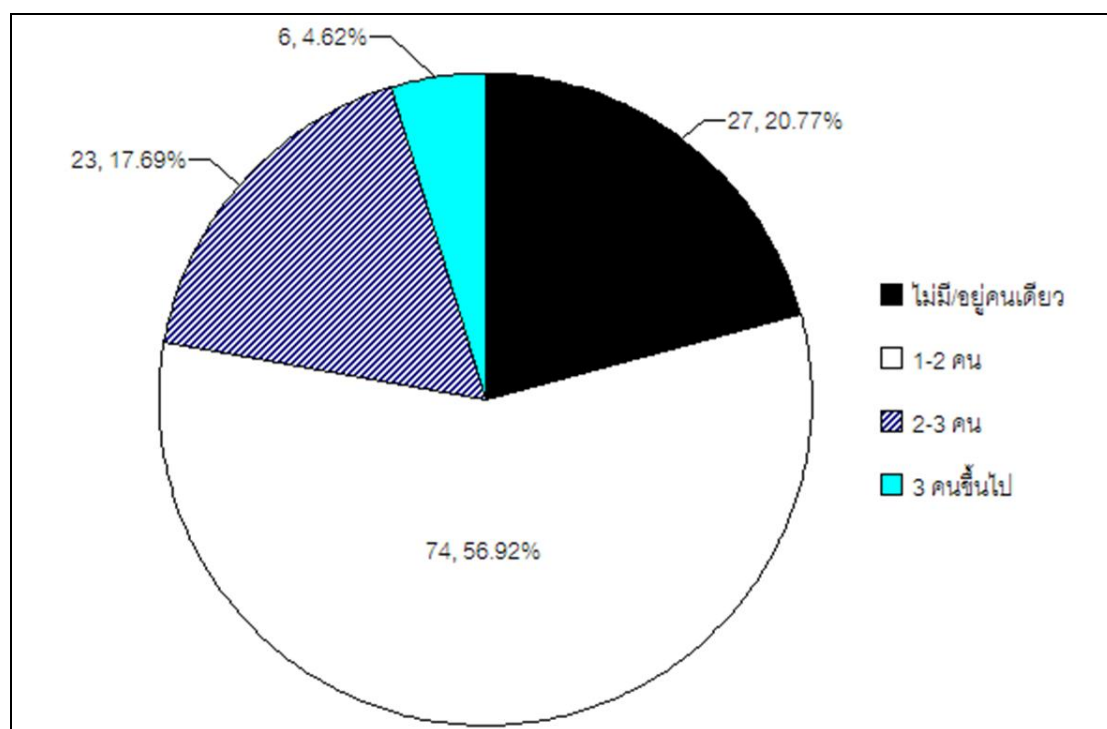


รูปที่ 26 สถานภาพของชาวต่างชาติ

จากตารางที่ 12 และรูปที่ 26 พบว่า ชาวต่างชาติส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 49.23 รองลงมา คือ ชาวต่างชาติมีสถานภาพโสด ร้อยละ 20.77 และชาวต่างชาติมีสถานภาพอื่นๆ ร้อยละ 16.92 โดยจากการสัมภาษณ์พบว่า มีทั้งกลุ่มชาวต่างชาติที่มีสถานภาพอื่นๆ ส่วนใหญ่ จะเดินทางกับเพื่อน และกลุ่มผู้สูงอายุชาวต่างชาติที่สมรสแต่ไม่ได้จดทะเบียน

ตารางที่ 13 จำนวนบุตรของชาวต่างชาติ (N=130)

จำนวนบุตร	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี/อยู่คนเดียว	27	20.77
1-2 คน	74	56.92
2-3 คน	23	17.69
3 คนขึ้นไป	6	4.62
รวม	130	100.00



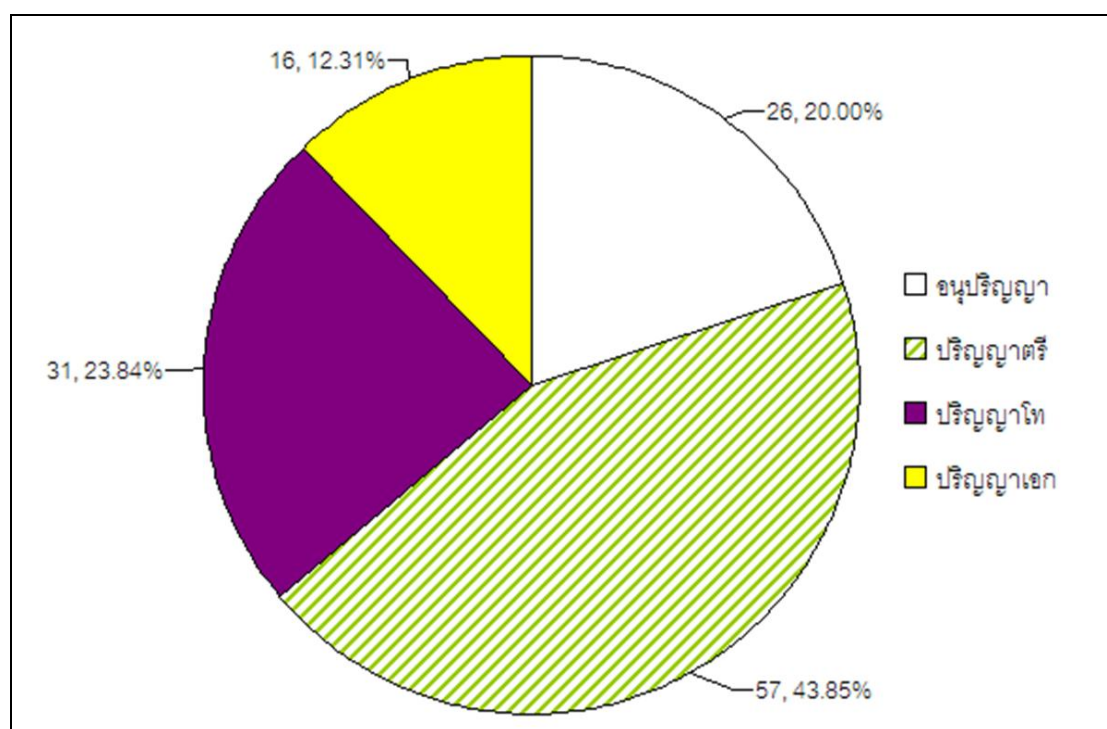
รูปที่ 27 จำนวนบุตรของชาวต่างชาติ

จากตารางที่ 13 และรูปที่ 27 แสดงให้เห็นว่า ชาวต่างชาติส่วนใหญ่มีบุตร 1-2 คน (ร้อยละ 56.92) รองลงมาคือ ไม่มีบุตร/อยู่คนเดียว (ร้อยละ 20.77) และมีบุตร 2-3 คน (ร้อยละ 17.69)

แสดงให้เห็นว่าชาวต่างชาตินี้ส่วนใหญ่เป็นครอบครัวขนาดเล็กมีจำนวนบุตรน้อย ซึ่งจะส่งผลให้จำนวนผู้สูงอายุมีมากขึ้นในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า

ตารางที่ 14 ระดับการศึกษาของชาวต่างชาติ (N=130)

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
อนุปริญญา	26	20.00
<b>ปริญญาตรี</b>	<b>57</b>	<b>43.85</b>
ปริญญาโท	31	23.84
ปริญญาเอก	16	12.31
<b>รวม</b>	<b>130</b>	<b>100.00</b>



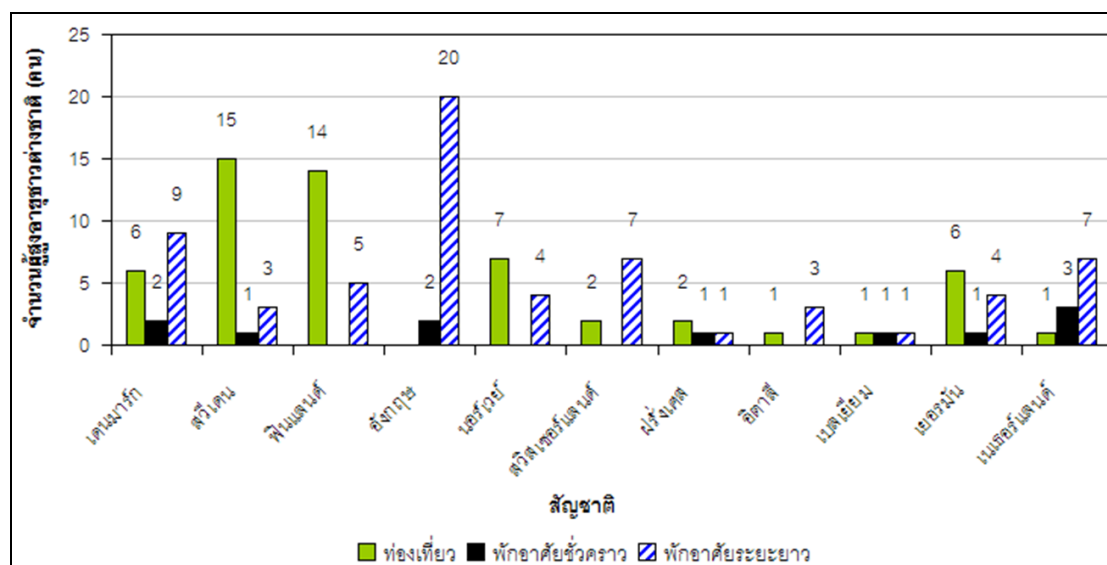
รูปที่ 28 ระดับการศึกษาของชาวต่างชาติ

จากตารางที่ 14 และรูปที่ 28 พบว่า ชาวต่างชาติส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 43.85 จบการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมา คือ ปริญญาโท และอนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 23.84 และ 20.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 15 ความสัมพันธ์ระหว่างสัญชาติกับประเภทวีซ่าของชาวต่างชาติ (N=130)

ประเทศ	ท่องเที่ยว		พักอาศัยชั่วคราว		พักอาศัยระยะยาว	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เดนมาร์ก	6	4.62	2	1.54	9	6.92
สวีเดน	15	11.53	1	0.77	3	2.30
ฟินแลนด์	14	10.77	0	0.00	5	5.38
อังกฤษ	0	0.00	2	1.54	20	13.87
นอร์เวย์	7	5.38	0	0.00	4	3.08
สวีทเซอร์แลนด์	2	1.54	0	0.00	7	5.38
ฝรั่งเศส	2	1.54	1	0.77	1	0.77
อิตาลี	1	0.77	0	0.00	3	2.30
เบลเยียม	1	0.77	1	0.77	1	0.77
เยอรมัน	6	4.62	1	0.77	4	3.08
เนเธอร์แลนด์	1	0.77	3	2.30	7	5.38
<b>รวม</b>	<b>55</b>	<b>42.31</b>	<b>11</b>	<b>8.46</b>	<b>64</b>	<b>49.23</b>

N = 130 / 100.00%



รูปที่ 29 ความสัมพันธ์ระหว่างสัญชาติกับประเภทวีซ่าของชาวต่างชาติ

จากตารางที่ 15 และรูปที่ 29 แสดงให้เห็นว่าประเภทวีซ่าของชาวต่างชาติที่พักในโครงการส่วนใหญ่เป็นแบบพักอาศัยระยะยาว (ร้อยละ 49.23) รองลงมา คือ แบบท่องเที่ยว (ร้อยละ 42.31) เนื่องจากภายในโครงการมีการเปิดให้เช่าอาศัยแบบระยะสั้นได้ และแบบพักอาศัย

ชั่วคราว (ร้อยละ 8.46) เนื่องจากผู้อาศัยยังไม่แน่ใจว่าสนใจที่นี้จริงหรือไม่ จึงต้องลองอาศัยสัก ระยะเวลาก่อน เมื่อพิจารณาระหว่างสัญชาติกับกับประเภทวีซ่าของผู้สูงอายุชาวต่างชาติ สามารถสรุป ได้ดังนี้

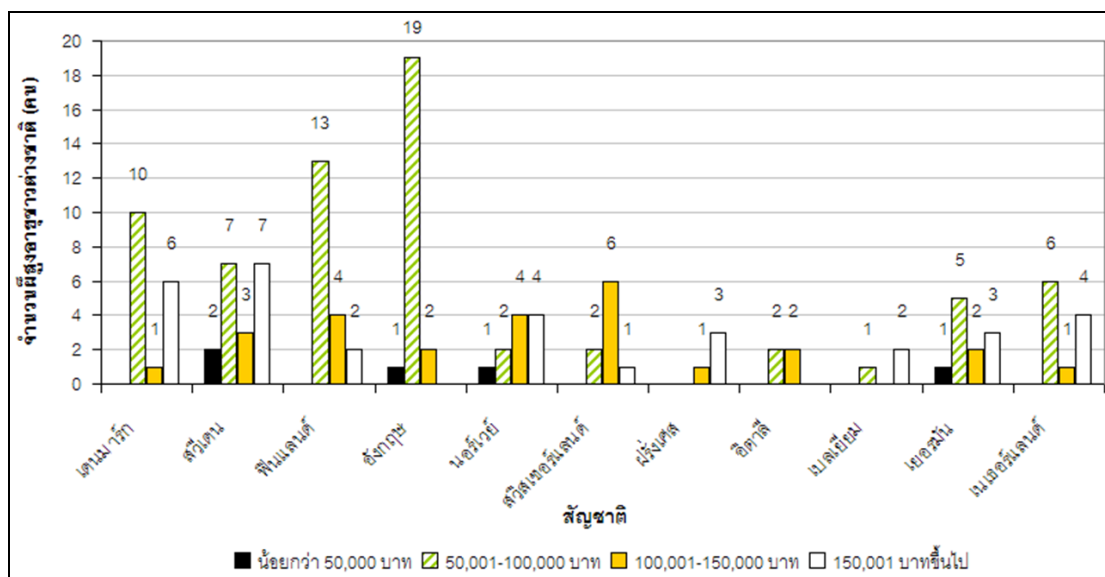
ประเภทวีซ่าแบบท่องเที่ยวส่วนใหญ่เป็นชาวสวีเดนมากที่สุด (ร้อยละ 11.53) รองลง คือ ชาวฟินแลนด์ (ร้อยละ 10.77) และชาวนอร์เวย์ (ร้อยละ 5.38) ประเภทวีซ่าแบบพักอาศัยชั่วคราว ส่วนใหญ่เป็นชาวเนเธอร์แลนด์มากที่สุด (ร้อยละ 2.30) รองลงมาคือ ชาวเดนมาร์กและอังกฤษ (ร้อยละ 1.54) และประเภทวีซ่าแบบพักอาศัยระยะยาวส่วนใหญ่เป็นชาวอังกฤษมากที่สุด (ร้อยละ 13.87) รองลงมาคือ ชาวเดนมาร์ก (ร้อยละ 6.92) และสวิสเซอร์แลนด์ เนเธอร์แลนด์ (ร้อยละ 5.38)

## 5.2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพเศรษฐกิจ

ตารางที่ 16 ความสัมพันธ์ระหว่างสัญชาติกับระดับรายได้ของชาวต่างชาติ (N=130)

ประเทศ	น้อยกว่า 50,000 บาท		50,001-100,000 บาท		100,001-150,000 บาท		150,001 บาทขึ้นไป	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เดนมาร์ก	0	0.00	10	7.69	1	0.77	6	4.61
สวีเดน	2	1.54	7	5.39	3	2.30	7	5.39
ฟินแลนด์	0	0.00	13	10.00	4	3.08	2	1.54
อังกฤษ	1	0.77	19	13.08	2	1.54	0	0.00
นอร์เวย์	1	0.77	2	1.54	4	3.08	4	3.08
สวิสเซอร์แลนด์	0	0.00	2	1.54	6	4.61	1	0.77
ฝรั่งเศส	0	0.00	0	0.00	1	0.77	3	2.30
อิตาลี	0	0.00	2	1.54	2	1.54	0	0.00
เบลเยียม	0	0.00	1	0.77	0	0.00	2	1.54
เยอรมัน	1	0.77	5	5.38	2	1.54	3	2.30
เนเธอร์แลนด์	0	0.00	6	4.61	1	0.77	4	3.08
<b>รวม</b>	<b>5</b>	<b>3.85</b>	<b>67</b>	<b>51.54</b>	<b>26</b>	<b>20.00</b>	<b>32</b>	<b>24.61</b>
N = 130 / 100.00%								





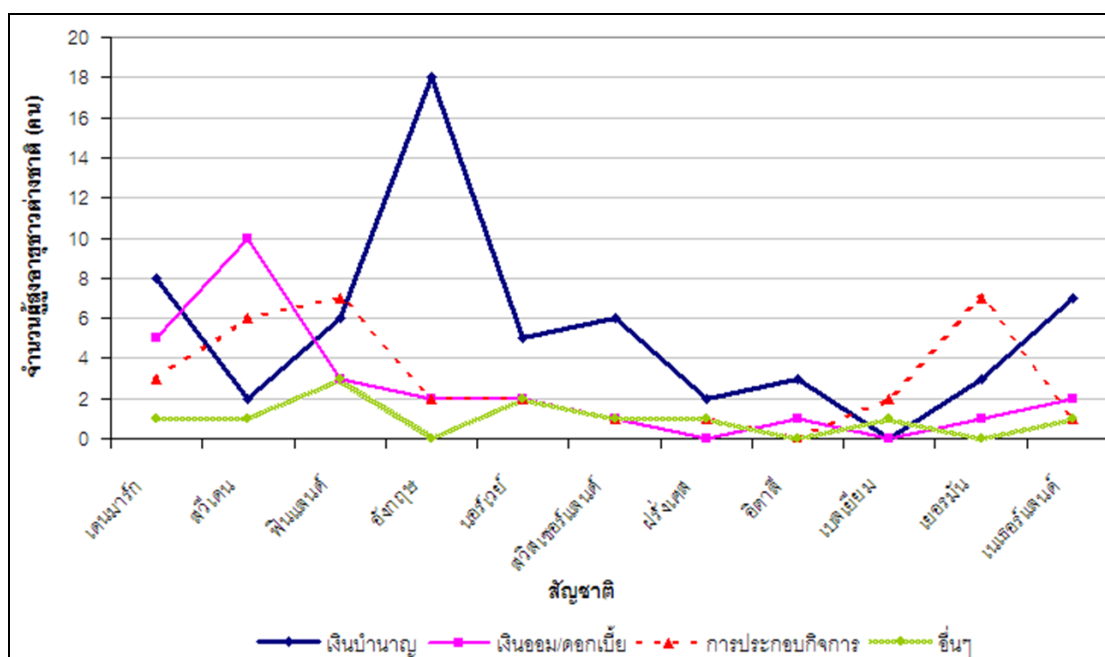
รูปที่ 30 ความสัมพันธ์ระหว่างสัญชาติกับระดับรายได้ของชาวต่างชาติ

จากตารางที่ 16 และรูปที่ 30 พบว่าภาพรวมของระดับรายได้ของชาวต่างชาติที่เป็นกลุ่มตัวอย่างภายในโครงการส่วนใหญ่มีรายได้ 50,001-100,000 บาทมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 51.54 รองลงมา คือ มีรายได้ 150,001 บาทขึ้นไป และมีรายได้ 100,001-150,000 บาท โดยคิดเป็นร้อยละ 24.61 และ 20.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 17 แหล่งที่มาของรายได้หลักในปัจจุบันของชาวต่างชาติ (N=130)

ประเทศ	เงินบำนาญ		เงินออม/ดอกเบี่ย		การประกอบกิจการ		อื่นๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เดนมาร์ก	8	6.15	5	5.38	3	2.30	1	0.77
สวีเดน	2	1.54	10	6.16	6	4.62	1	0.77
ฟินแลนด์	6	4.62	3	2.30	7	5.39	3	2.30
อังกฤษ	18	12.31	2	1.54	2	1.54	0	0.00
นอร์เวย์	5	5.38	2	1.54	2	1.54	2	1.54
สวิสเซอร์แลนด์	6	4.62	1	0.77	1	0.77	1	0.77
ฝรั่งเศส	2	1.54	0	0.00	1	0.77	1	0.77
อิตาลี	3	2.30	1	0.77	0	0.00	0	0.00
เบลเยียม	0	0.00	0	0.00	2	1.54	1	0.77
เยอรมัน	3	2.30	1	0.77	7	5.39	0	0.00
เนเธอร์แลนด์	7	5.39	2	1.54	1	0.77	1	0.77
<b>รวม</b>	<b>60</b>	<b>46.15</b>	<b>27</b>	<b>20.77</b>	<b>32</b>	<b>24.62</b>	<b>11</b>	<b>8.46</b>

N = 130 / 100.00%

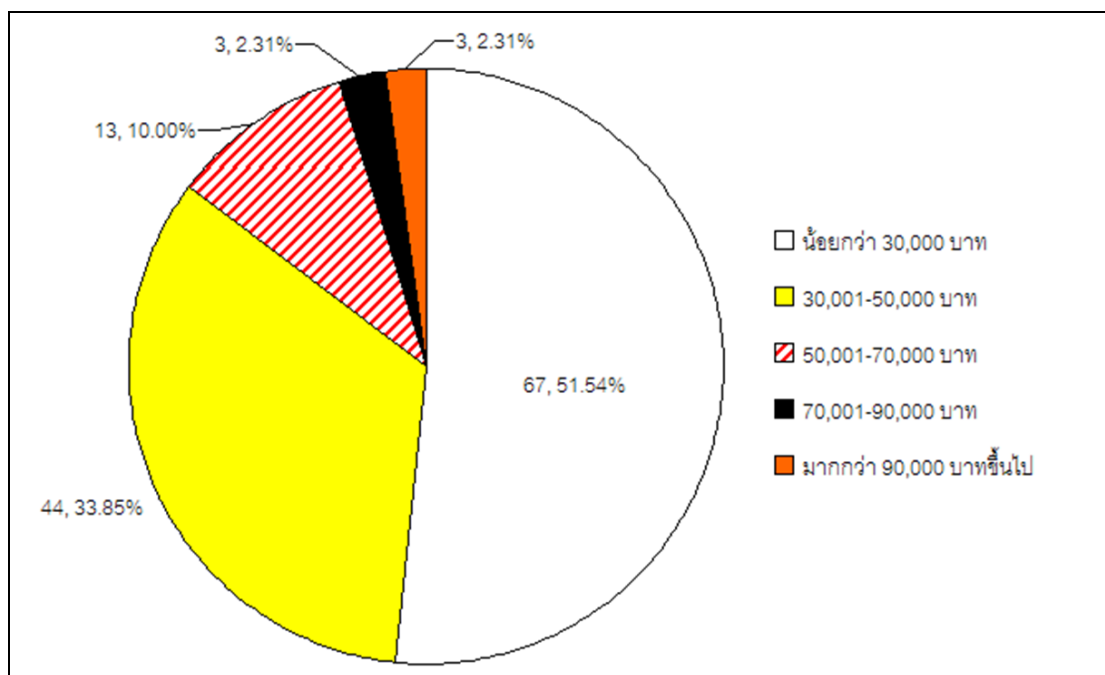


รูปที่ 31 แหล่งที่มาของรายได้หลักในปัจจุบันของชาวต่างชาติ

ตารางที่ 17 และรูปที่ 31 แสดงให้เห็นว่า แหล่งที่มาของรายได้หลักในปัจจุบันของชาวต่างชาติ 3 อันดับแรก คือ เงินบำนาญ รายได้จากการประกอบกิจการ และเงินออม/ดอกเบี้ย โดยคิดเป็นร้อยละ 46.15, 24.62 และ 20.77 ตามลำดับ ทั้งนี้ผู้วิจัยสามารถทำการสรุปได้ว่า แหล่งที่มาของรายได้หลักของชาวยุโรปภายในโครงการมีรายได้มาจากเงินบำนาญ เนื่องจากทางยุโรปมีการจัดการทางสวัสดิการแก่คนเกษียณที่ดี

ตารางที่ 18 รายจ่ายต่อเดือนของชาวต่างชาติ (N=130)

รายจ่ายต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 30,000 บาท	67	48.45
30,001-50,000 บาท	44	33.85
50,001-70,000 บาท	13	10.00
70,001-90,000 บาท	3	2.30
มากกว่า 90,000 บาทขึ้นไป	3	2.30
<b>รวม</b>	<b>130</b>	<b>100.00</b>



รูปที่ 32 รายจ่ายต่อเดือนของชาวต่างชาติ

จากตารางที่ 18 และรูปที่ 32 พบว่า รายจ่ายต่อเดือนของชาวต่างชาติภายในโครงการมีรายจ่ายส่วนใหญ่เป็นเงินน้อยกว่า 30,000 บาท/เดือน (ร้อยละ 48.45) รองลงมาคือ 30,001-50,000 บาท/เดือน (ร้อยละ 33.85) และ 50,001-70,000 บาท/เดือน (ร้อยละ 10.00) จากการสัมภาษณ์ส่วนใหญ่ใช้ในการอุปโภคบริโภคมากที่สุด รองลงมาคือ ค่าเดินทาง ค่าสินทนการ และค่ารักษาพยาบาล ตามลำดับ

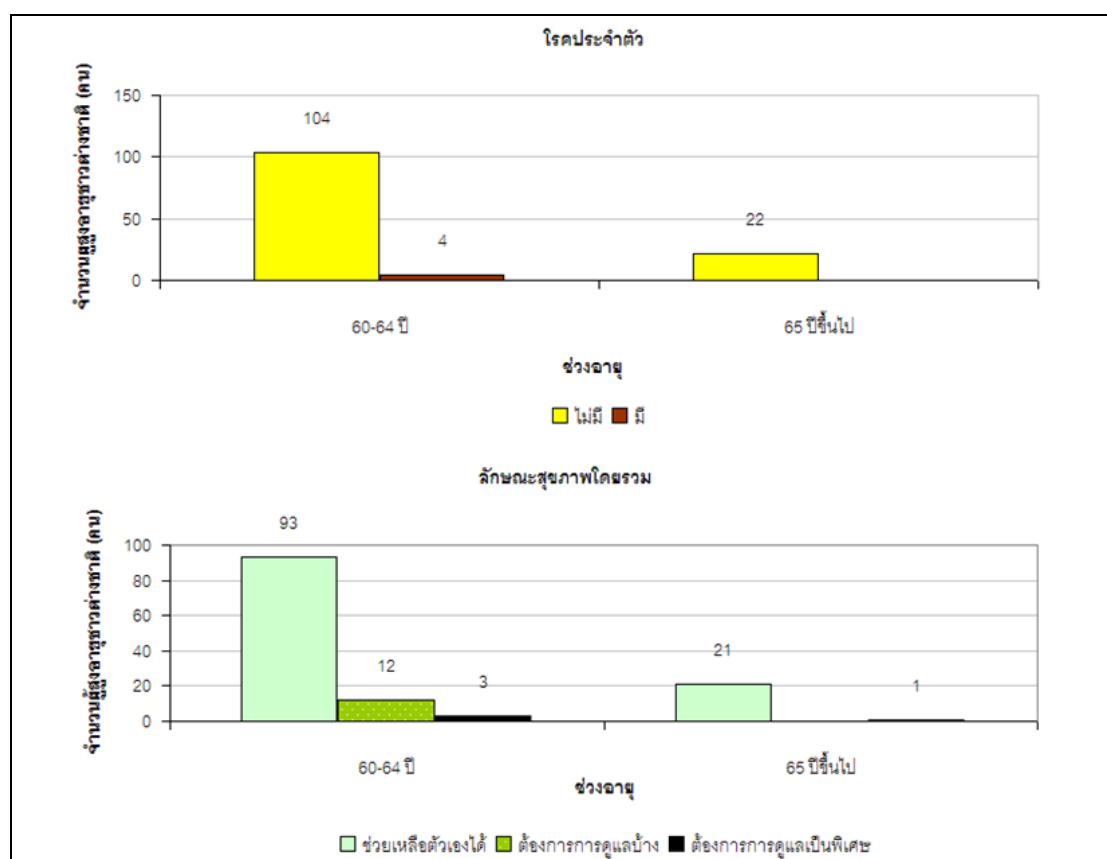
### 5.3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการดำเนินชีวิตของผู้พักอาศัยชาวต่างชาติ

ตารางที่ 19 ข้อมูลทางด้านสุขภาพของชาวต่างชาติ (N=130)

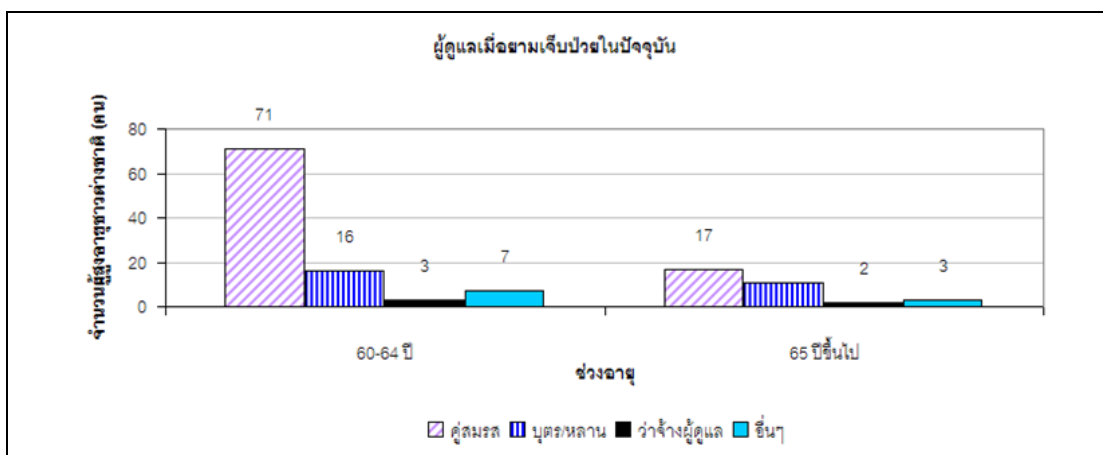
	60-64 ปี		65 ปีขึ้นไป		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>โรคประจำตัว</b>						
- ไม่มี	104	80.00	22	16.92	126	96.92
- มี	4	3.08	0	0.00	4	3.08
<b>รวม</b>	<b>108</b>	<b>83.08</b>	<b>22</b>	<b>16.92</b>	<b>130</b>	<b>100.00</b>

ตารางที่ 19 ข้อมูลทางด้านสุขภาพของชาวต่างชาติ (N=130) (ต่อ)

	60-64 ปี		65 ปีขึ้นไป		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ลักษณะสุขภาพโดยรวม</b>						
- ช่วยเหลือตัวเองได้	93	71.54	21	16.15	114	87.69
- ต้องการการดูแลบ้าง	12	9.23	0	0.00	12	9.23
- ต้องการการดูแลเป็นพิเศษ	3	2.31	1	0.77	4	3.08
<b>รวม</b>	<b>108</b>	<b>83.08</b>	<b>22</b>	<b>16.92</b>	<b>130</b>	<b>100.00</b>
<b>ผู้ดูแลเมื่อยามเจ็บป่วยในปัจจุบัน</b>						
- คู่สมรส	71	54.62	17	13.07	88	67.69
- บุตร/หลาน	16	12.31	11	8.46	27	20.77
- ว่าจ้างผู้ดูแล	3	2.31	2	1.54	5	3.85
- อื่นๆ	7	5.38	3	2.31	10	7.69
<b>รวม</b>	<b>97</b>	<b>74.62</b>	<b>33</b>	<b>25.38</b>	<b>130</b>	<b>100.00</b>



รูปที่ 33 ข้อมูลทางด้านสุขภาพของชาวต่างชาติ



รูปที่ 33 ข้อมูลทางด้านสุขภาพของชาวต่างชาติ (ต่อ)

จากตารางที่ 19 และรูปที่ 33 แสดงให้เห็นว่าชาวต่างชาติส่วนใหญ่ ร้อยละ 96.92 ไม่มีโรคประจำตัว มีเพียงร้อยละ 3.08 ที่มีโรคประจำตัว จากการสัมภาษณ์ พบว่า โรคที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่เป็นโรคที่เกิดจากการที่อายุเพิ่มขึ้น อาทิ การปวดข้อ ปวดหลัง และปวดเอว

ลักษณะสุขภาพโดยรวมส่วนใหญ่ ร้อยละ 87.69 สามารถช่วยเหลือและดูแลตัวเองได้ ร้อยละ 9.23 ต้องการการดูแลบ้างในเวลาเข้าห้องน้ำ หรือไม่สบาย และร้อยละ 3.08 ต้องการการดูแลเป็นพิเศษ เนื่องจากมีปัญหาทางด้านร่างกาย คือ การปวดข้อ ปวดหลัง และปวดเอว ซึ่งมีความสอดคล้องกับโรคประจำตัวของชาวต่างชาติที่อาศัยในโครงการ

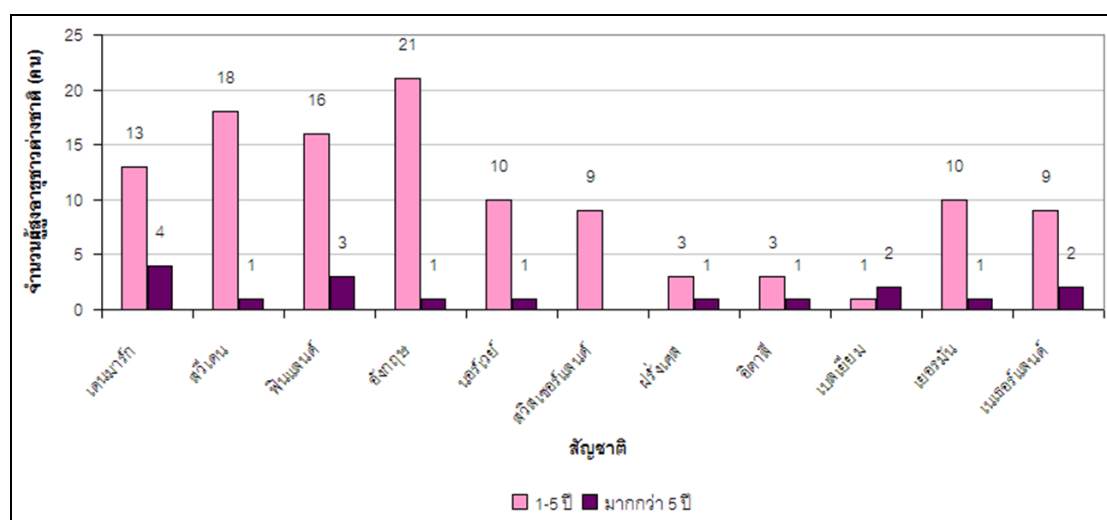
ผู้ดูแลเมื่อสามเจ็บป่วยในปัจจุบันส่วนใหญ่เป็นคู่สมรส คิดเป็นร้อยละ 67.69 รองลงมาคือ บุตร/หลาน และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 20.77 และ 7.69 โดยในอื่นๆ นั้นจากการสัมภาษณ์หมายถึง ญาติหรือเพื่อน

ตารางที่ 20 ระยะเวลาที่ท่านได้พักอาศัยอยู่ในโครงการปัจจุบัน (N=130)

ประเทศ	1-5 ปี		มากกว่า 5 ปี	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เดนมาร์ก	13	10.00	4	3.07
สวีเดน	18	13.85	1	0.77
ฟินแลนด์	16	12.31	3	2.31
อังกฤษ	21	16.15	1	0.77
นอร์เวย์	10	7.69	1	0.77

ตารางที่ 20 ระยะเวลาที่ท่านได้พักอาศัยอยู่ในโครงการปัจจุบัน (N=130) (ต่อ)

ประเทศ	1-5 ปี		มากกว่า 5 ปี	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สวิสเซอร์แลนด์	9	6.92	0	0.00
ฝรั่งเศส	3	2.31	1	0.77
อิตาลี	3	2.31	1	0.77
เบลเยียม	1	0.77	2	1.54
เยอรมัน	10	7.69	1	0.77
เนเธอร์แลนด์	9	6.92	2	1.54
<b>รวม</b>	<b>113</b>	<b>86.92</b>	<b>17</b>	<b>13.08</b>
N = 130 / 100.00%				



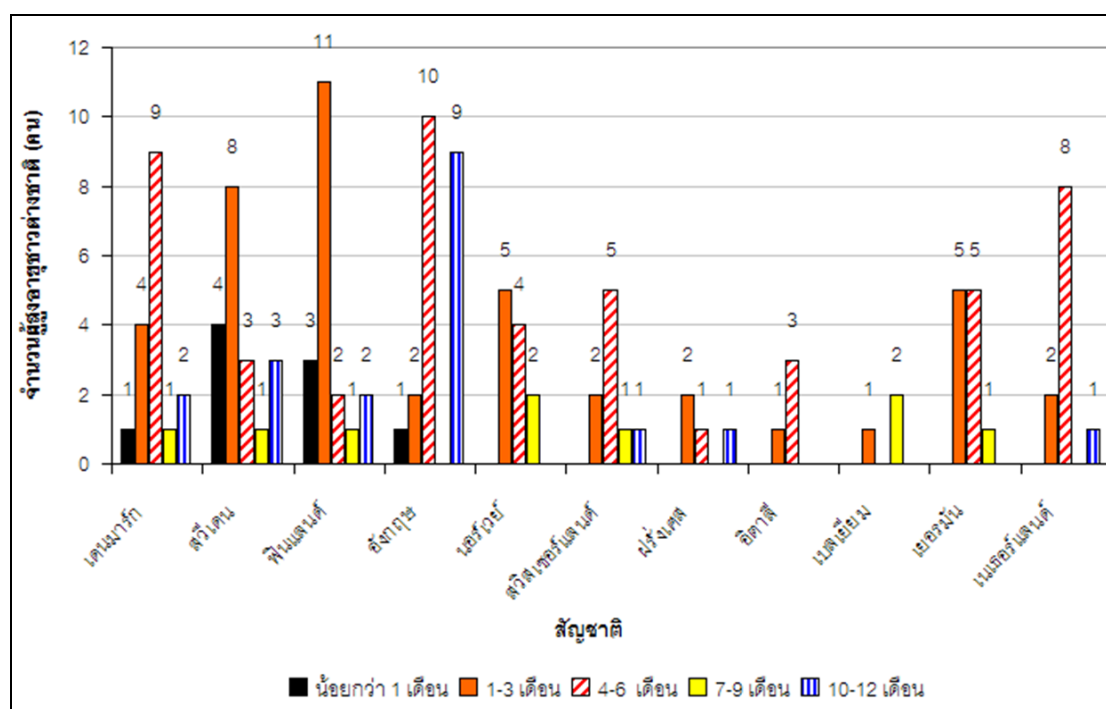
รูปที่ 34 ระยะเวลาที่ท่านได้พักอาศัยอยู่ในโครงการปัจจุบัน

จากตารางที่ 20 และรูปที่ 34 พบว่า ระยะเวลาที่ท่านได้พักอาศัยอยู่ในโครงการปัจจุบัน ส่วนใหญ่ร้อยละ 86.92 อาศัยอยู่ในโครงการ 1-5 ปี ส่วนมากอาศัยในโครงการสมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ โครงการ 3 สมาร์ทเฮ้าส์ รีสอร์ท โครงการ 4 และสมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ โครงการ 5 เนื่องจากเป็นโครงการใหม่ และร้อยละ 13.08 อาศัยอยู่ในโครงการมากกว่า 5 ปี ส่วนมากอาศัยในโครงการสมาร์ทเฮ้าส์ วิลเลจ โครงการ 1, 2 และ 3 เนื่องจากโครงการแรกเริ่มสร้างในปี 2549 ส่งผลให้อายุของโครงการยังไม่มาก

ตารางที่ 21 รูปแบบการอยู่อาศัยของชาวต่างชาติ (N=130)

ประเทศ	น้อยกว่า 1 เดือน		1-3 เดือน		4-6 เดือน		7-9 เดือน		10-12 เดือน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เดนมาร์ก	1	0.77	4	3.07	9	7.70	1	0.77	2	1.54
สวีเดน	4	3.07	8	6.15	3	2.31	1	0.77	3	2.31
ฟินแลนด์	3	2.31	11	8.48	2	1.54	1	0.77	2	1.54
อังกฤษ	1	0.77	2	1.54	10	6.92	0	0.00	9	7.70
นอร์เวย์	0	0.00	5	3.84	4	3.07	2	1.54	0	0.00
สวิสเซอร์แลนด์	0	0.00	2	1.54	5	3.84	1	0.77	1	0.77
ฝรั่งเศส	0	0.00	2	1.54	1	0.77	0	0.00	1	0.77
อิตาลี	0	0.00	1	0.77	3	2.31	0	0.00	0	0.00
เบลเยียม	0	0.00	1	0.77	0	0.00	2	1.54	0	0.00
เยอรมัน	0	0.00	5	3.84	5	3.84	1	0.77	0	0.00
เนเธอร์แลนด์	0	0.00	2	1.54	8	6.15	0	0.00	1	0.77
<b>รวม</b>	<b>9</b>	<b>6.92</b>	<b>43</b>	<b>33.08</b>	<b>50</b>	<b>38.45</b>	<b>9</b>	<b>6.93</b>	<b>19</b>	<b>14.62</b>

N = 130 / 100.00%

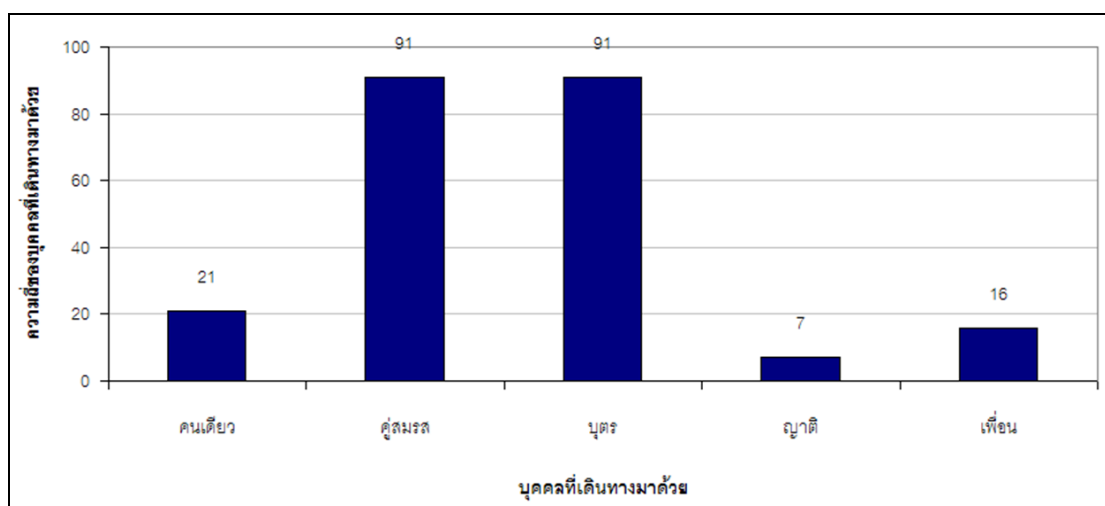


รูปที่ 35 รูปแบบการอยู่อาศัยของชาวต่างชาติ

จากตารางที่ 21 และรูปที่ 35 พบว่ารูปแบบการอยู่อาศัยของชาวต่างชาติ อาศัยอยู่ 4-6 เดือน (ร้อยละ 38.45) รองลงมาคือ 1-3 เดือน (ร้อยละ 33.08) และ 10-12 เดือน (ร้อยละ 14.62) ซึ่งรูปแบบการอยู่อาศัยนี้มีความสอดคล้องกับประเภทวีซ่าที่ส่วนใหญ่เป็นแบบระยะยาว และสอดคล้องกับงานวิจัยของบัณฑิตา (2548) ที่สรุปไว้ว่า ผู้พักอาศัยที่เดินทางออกนอกประเทศ เป็นเรื่องต่อวีซ่าทั้งสิ้น ซึ่งโดยเฉลี่ยจะใช้เวลาในการอยู่อาศัย 4-6 เดือน

ตารางที่ 22 บุคคลที่ชาวต่างชาติเดินทางมาอาศัยในโครงการ

บุคคลที่เดินทางมาด้วย	จำนวน
คนเดียว	21
คู่สมรส	91
บุตร	91
ญาติ	7
เพื่อน	16



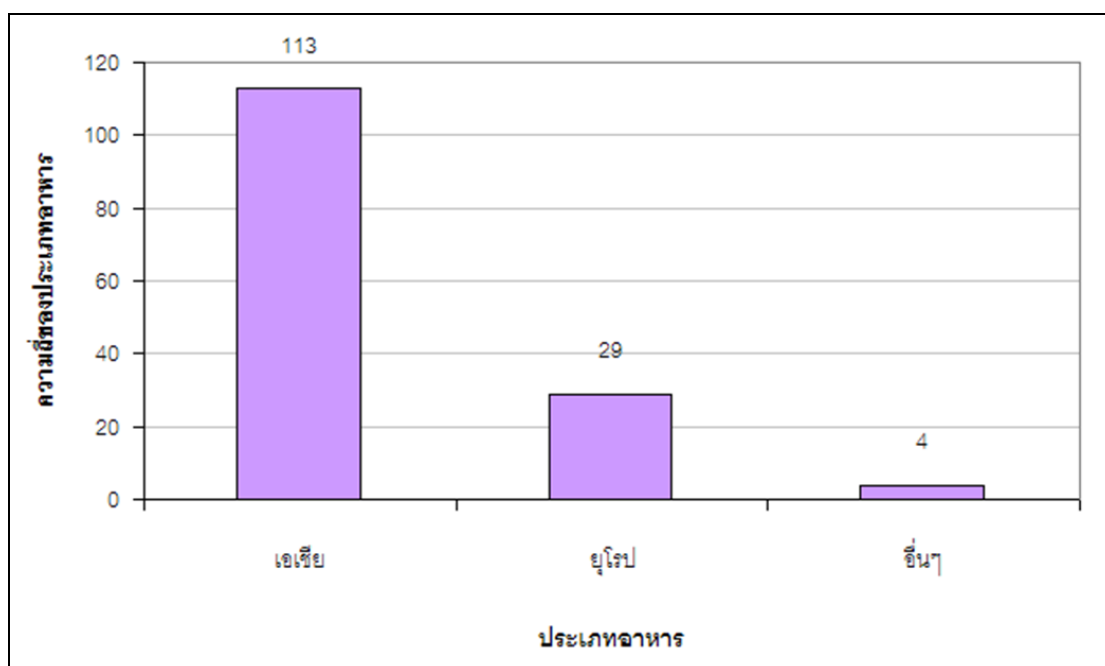
รูปที่ 36 บุคคลที่ชาวต่างชาติเดินทางมาอาศัยในโครงการ

ตารางที่ 22 และรูปที่ 36 แสดงให้เห็นว่าชาวต่างชาติเดินทางมาอาศัยในโครงการส่วนใหญ่เดินทางมากับครอบครัวโดยเดินทางมาพร้อมคู่สมรสและบุตร รองลงมา คือ เดินทางคนเดียว เดินทางมากับเพื่อน และเดินทางมากับญาติ



ตารางที่ 23 ลักษณะอาหารที่ชื่นชอบของชาวต่างชาติ

ประเภทอาหาร	จำนวน
เอเชีย	113
ยุโรป	29
อื่นๆ	4

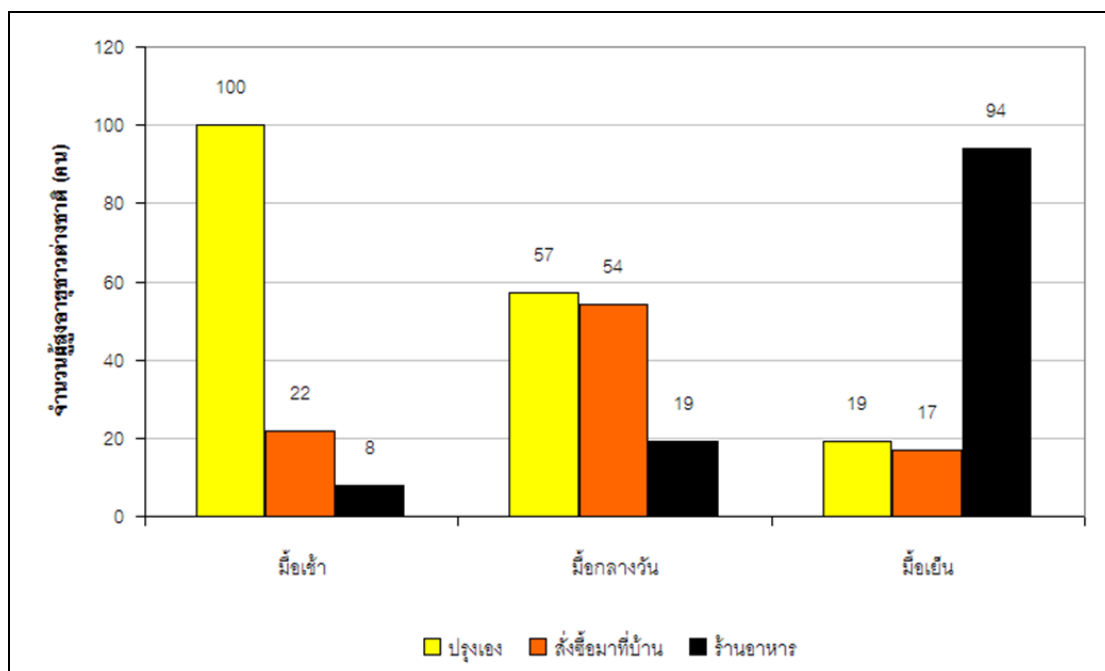


รูปที่ 37 ลักษณะอาหารที่ชื่นชอบของชาวต่างชาติ

จากตารางที่ 23 และรูปที่ 37 ลักษณะอาหารที่ชื่นชอบของชาวต่างชาติส่วนใหญ่เป็นอาหารเอเชีย รองลงมา คือ อาหารยุโรป และอื่นๆ โดยจากการสัมภาษณ์พบว่าอาหารอื่นๆ ส่วนใหญ่เป็นอาหารอินเดียหรืออาหารที่มีเครื่องเทศ

ตารางที่ 24 วิธีการเตรียมอาหารในการบริโภคประจำวันของชาวต่างชาติ (N=130)

วิธีการ	เช้า		กลางวัน		เย็น	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ปรุงเอง	100	76.92	57	43.85	19	14.61
สั่งซื้อมาที่บ้าน	22	16.92	54	41.54	17	13.08
ร้านอาหาร	8	6.16	19	14.61	94	72.31
<b>รวม</b>	<b>130</b>	<b>100</b>	<b>130</b>	<b>100</b>	<b>130</b>	<b>100</b>

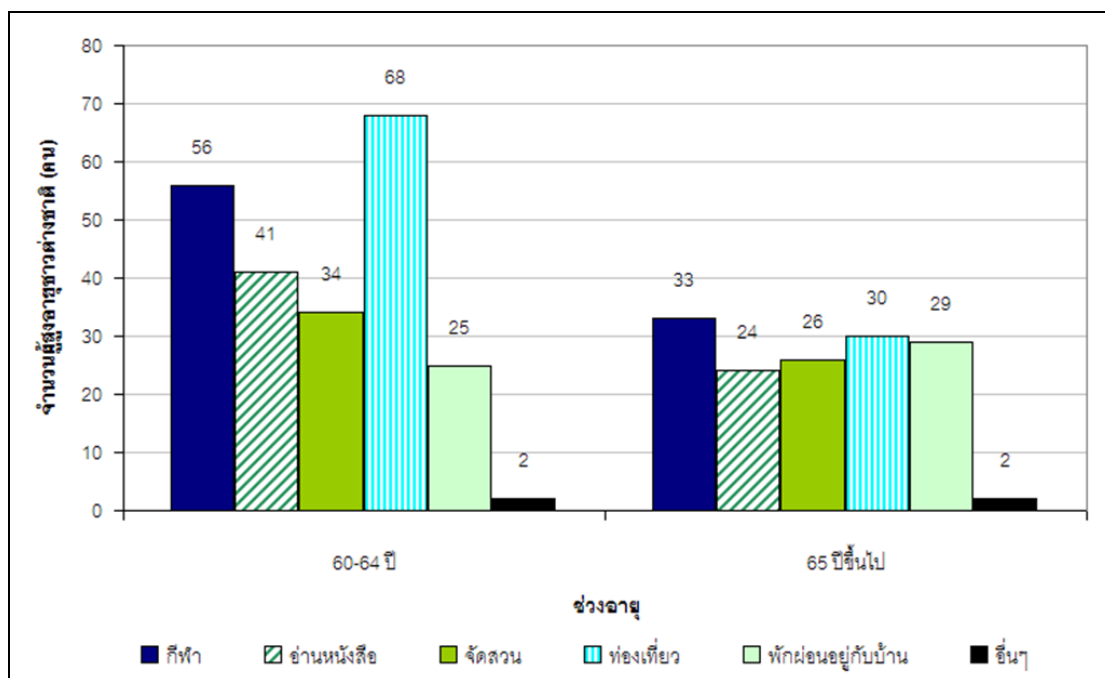


รูปที่ 38 วิธีการเตรียมอาหารในการบริโภคประจำวันของชาวต่างชาติ

จากตารางที่ 24 และรูปที่ 38 พบว่า วิธีการเตรียมอาหารในการบริโภคประจำวันของชาวต่างชาติภายในโครงการส่วนใหญ่เมื่อเช้าและมื้อกลางวันจะเป็นการทำอาหารทานกินเอง โดยคิดเป็นร้อยละ 76.92 และ 43.85 ตามลำดับ ส่วนมื้อเย็นส่วนใหญ่นิยมทานข้าวนอกบ้านมากที่สุดคือ ร้อยละ 72.31

ตารางที่ 25 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงอายุกับงานอดิเรกของชาวต่างชาติ

งานอดิเรก	60-64 ปี		65 ปีขึ้นไป		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
กีฬา	56	15.13	33	8.92	89	24.05
อ่านหนังสือ	41	11.08	24	6.49	65	17.57
จัดสวน	34	9.20	26	7.03	60	16.23
ท่องเที่ยว	68	18.37	30	8.11	98	26.48
พักผ่อนอยู่กับบ้าน	25	6.75	29	7.84	54	14.59
อื่นๆ	2	0.54	2	0.54	4	1.08
<b>รวม</b>					<b>370</b>	<b>100.00</b>



รูปที่ 39 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงอายุกับงานอดิเรกของชาวต่างชาติ

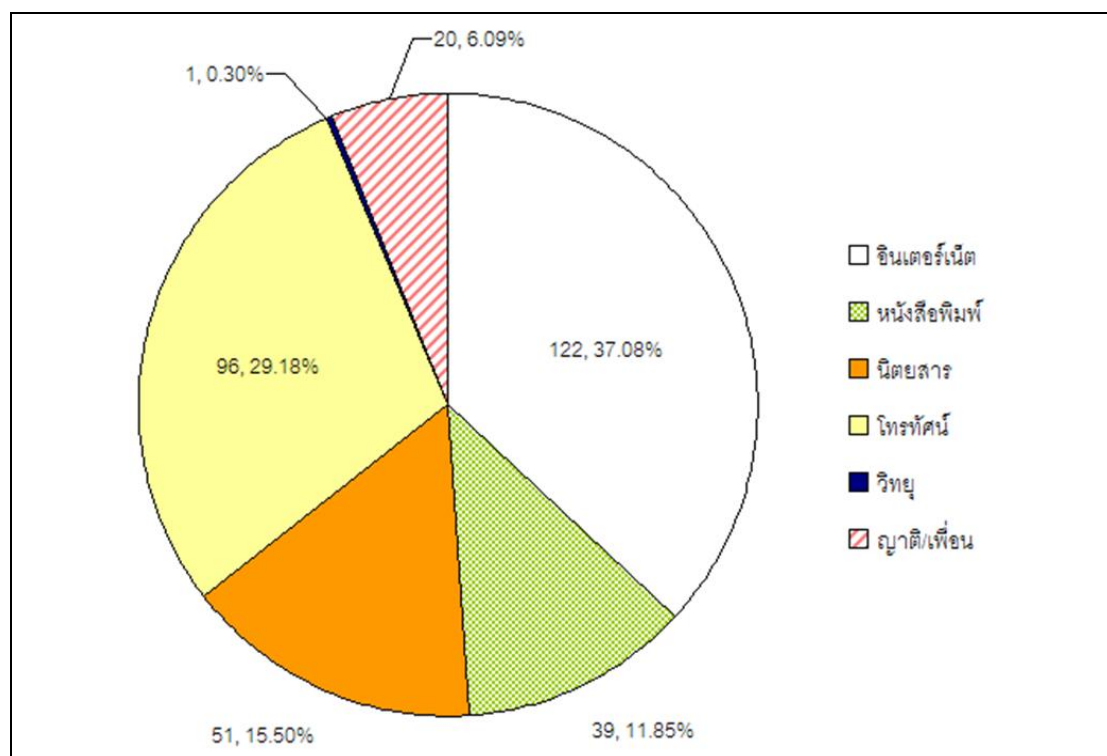
จากตารางที่ 25 และรูปที่ 39 แสดงให้เห็นว่างานอดิเรกส่วนใหญ่ของชาวต่างชาติ 3 อันดับแรก คือ การท่องเที่ยว (ร้อยละ 26.48) กีฬา (ร้อยละ 24.05) และอ่านหนังสือ (ร้อยละ 17.57) แต่เมื่อพิจารณาในช่วงอายุจะเห็นได้ว่าผู้สูงอายุชาวต่างชาติในช่วงอายุ 60-64 ปี งานอดิเรกที่สนใจมากที่สุด คือ การท่องเที่ยว (ร้อยละ 18.37) กีฬา (ร้อยละ 15.13) และอ่านหนังสือ (ร้อยละ 11.08) ในขณะที่ผู้สูงอายุชาวต่างชาติในช่วงอายุ 65 ปีขึ้นไป งานอดิเรกที่สนใจมากที่สุด คือ กีฬา (ร้อยละ 8.92) การท่องเที่ยว (ร้อยละ 8.11) และพักผ่อนอยู่กับบ้าน (ร้อยละ 7.84) จะเห็นได้ว่าเมื่ออายุเพิ่มขึ้นกิจกรรมที่ชอบทำจะเปลี่ยนแปลงไป คือ การพักผ่อนมากขึ้นเดินทางท่องเที่ยวจะน้อยลง เนื่องจากสภาพร่างกายไม่เอื้ออำนวยต่อการเคลื่อนไหวร่างกายเหมือนช่วงวัยกลางคน

ตารางที่ 26 ช่องทางการรับรู้ข่าวสารของชาวต่างชาติ

ช่องทางการรับรู้ข่าวสาร	จำนวน	ร้อยละ
อินเทอร์เน็ต	122	37.08
หนังสือพิมพ์	39	11.85
นิตยสาร	51	15.50
โทรทัศน์	96	29.18
วิทยุ	1	0.30

ตารางที่ 26 ช่องทางในการรับรู้ข่าวสารของชาวต่างชาติ (ต่อ)

ช่องทางการรับรู้ข่าวสาร	จำนวน	ร้อยละ
ญาติ/เพื่อน	20	6.09
<b>รวม</b>	<b>329</b>	<b>100.00</b>



รูปที่ 40 ช่องทางในการรับรู้ข่าวสารของชาวต่างชาติ

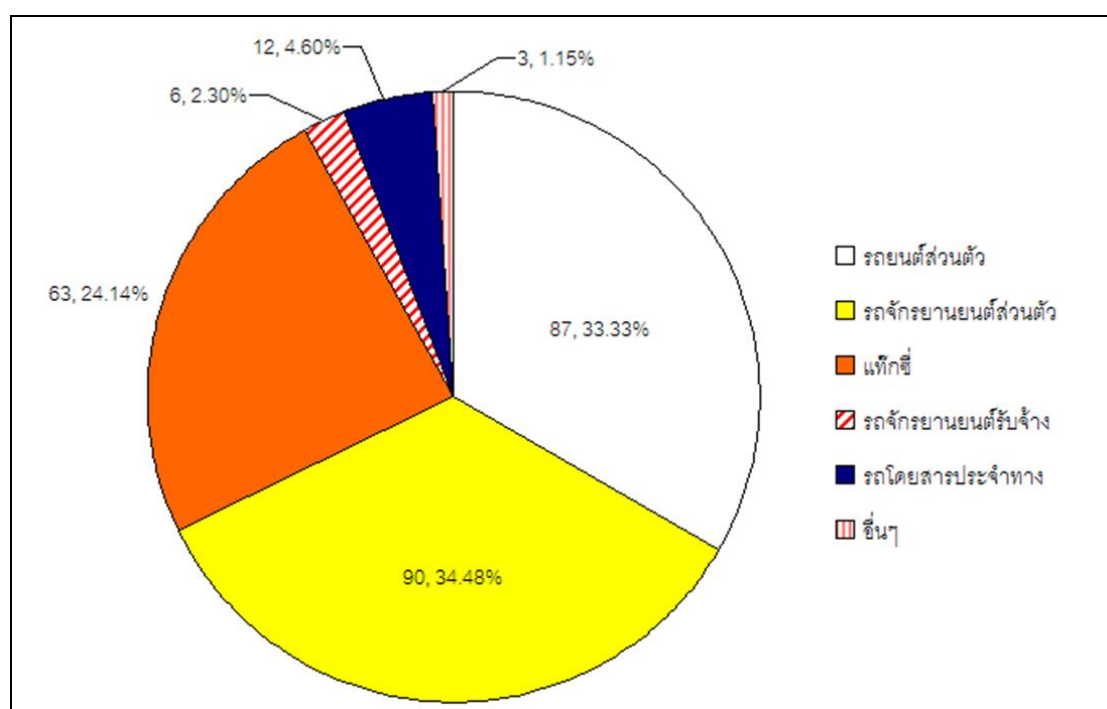
จากตารางที่ 26 และรูปที่ 40 พบว่า ช่องทางในการรับรู้ข่าวสารของชาวต่างชาติที่นิยมมากที่สุด คือ อินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 37.08 รองลงมา คือ โทรทัศน์ นิตยสาร หนังสือพิมพ์ ญาติ/เพื่อน และวิทยุ โดยคิดเป็นร้อยละ 29.18, 15.50, 11.85, 6.09 และ 0.30 ตามลำดับ

ตารางที่ 27 ประเภทของยานพาหนะที่ใช้ในการเดินทางจากที่พักอาศัยในโครงการปัจจุบัน

ประเภทของยานพาหนะ	จำนวน	ร้อยละ
รถยนต์ส่วนตัว	87	33.33
รถจักรยานยนต์ส่วนตัว	90	34.48
แท็กซี่	63	24.14

ตารางที่ 27 ประเภทของยานพาหนะที่ใช้ในการเดินทางจากที่พักอาศัยในโครงการปัจจุบัน (ต่อ)

ประเภทของยานพาหนะ	จำนวน	ร้อยละ
รถจักรยานยนต์รับจ้าง	6	2.30
รถโดยสารประจำทาง	12	4.60
อื่นๆ	3	1.15
<b>รวม</b>	<b>261</b>	<b>100.00</b>



รูปที่ 41 ประเภทของยานพาหนะที่ใช้ในการเดินทางจากที่พักอาศัยในโครงการปัจจุบัน

จากตารางที่ 27 และรูปที่ 41 แสดงให้เห็นว่าประเภทของยานพาหนะที่ใช้ในการเดินทางจากที่พักอาศัยในโครงการปัจจุบันของชาวต่างชาติส่วนใหญ่ร้อยละ 34.48 ใช้รถจักรยานยนต์ส่วนตัว ร้อยละ 33.33 ใช้รถยนต์ส่วนตัว และร้อยละ 24.14 ใช้แท็กซี่ในการเดินทางจากที่พักอาศัยในโครงการปัจจุบัน

#### 5.4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่פקอาศัยของชาวต่างชาติ

ในการวิเคราะห์หาข้อมูลปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่פקอาศัยของชาวต่างชาติ ผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามที่ใช้มาตราวัดแบบอันตรภาคหรือช่วง (Interval Scale) แบบ Likert Scale 5 ระดับ (1 = ให้ระดับความสำคัญระดับน้อยที่สุด, 2 = ให้ระดับความสำคัญระดับน้อย, 3 = ให้ระดับความสำคัญปานกลาง, 4 = ให้ระดับความสำคัญระดับมาก และ 5 = ให้ระดับความสำคัญระดับมากที่สุด) และใช้การวิเคราะห์แบบหาค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ )

ตารางที่ 28 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่פקอาศัยของชาวต่างชาติ (N=130)

ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ )
<b>1. ปัจจัยด้านตัวสินค้า (Product)</b>	4.097
1.1) รูปแบบของตัวบ้านที่เหมาะสม	4.285
1.2) ความหลากหลายของแบบบ้านให้เลือก	4.046
1.3) เฟอร์นิเจอร์และสิ่งอำนวยความสะดวกในบริเวณตัวบ้าน	4.046
1.4) การออกแบบพื้นที่ใช้สอยภายในตัวบ้านและบริเวณรอบๆ ตัวบ้าน	4.015
1.5) สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ	4.092
<b>2. ปัจจัยด้านราคา (Price)</b>	4.085
2.1) ราคาถูกเมื่อเทียบกับโครงการอื่น	4.131
2.2) ราคาขายเหมาะสมกับคุณภาพของที่พักและเงื่อนไขการถือครอง	4.039
<b>3. ปัจจัยด้านช่องทางจัดจำหน่าย (Channel)</b>	3.971
3.1) ความสะดวกในการซื้อ	4.015
3.2) การมีสำนักงานขายที่เชื่อถือได้	3.969
3.3) การนำเสนอข้อมูลมีหลายช่องทาง	3.992
3.4) การเข้าถึงข้อมูลโครงการทำได้ง่าย	3.908
<b>4. ปัจจัยด้านส่งเสริมการขาย (Promotion)</b>	4.062
4.1) การโฆษณาที่จูงใจ	4.054
4.2) การให้ส่วนลด แลก แจก แถม	4.039
4.3) การประชาสัมพันธ์ทำอย่างต่อเนื่อง	4.054
4.4) ส่วนลดและราคาพิเศษกว่าโครงการอื่น	4.100

ตารางที่ 28 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ (N=130)  
(ต่อ)

ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ )
<b>5. ปัจจัยด้านบุคลากร (People)</b>	4.092
5.1) เจ้าหน้าที่โครงการให้บริการอย่างเป็นมิตร	4.092
<b>6. ปัจจัยด้านกระบวนการ (Process)</b>	4.054
6.1) ขั้นตอนการทำสัญญาซื้อขาย ไม่ยุ่งยากซับซ้อน	4.054
<b>7. ทำเลที่ตั้ง (Location)</b>	4.087
7.1) ทำเลที่ตั้งใกล้แหล่งสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ	4.146
7.2) การเดินทางเข้าออกที่สะดวกสบาย	4.069
7.3) สงบเงียบ มีความเป็นส่วนตัวเหมาะสมในการอยู่อาศัย	4.062
7.4) สภาพแวดล้อมบริเวณรอบๆ มีความปลอดภัย	4.069
<b>8. ปัจจัยด้านบริการโครงการ (Management)</b>	4.100
8.1) ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของโครงการ	4.146
8.2) รูปแบบของที่พักอาศัยและตัวโครงการ สะท้อนความมีระดับของผู้พักอาศัย	4.054

จากตารางที่ 28 จะเห็นได้ว่า ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) นั้นมีค่าหลากหลาย ยังไม่สามารถกำหนดได้ว่า ปัจจัยไหนมีความสำคัญมากน้อยแค่ไหน ขั้นตอนต่อไปผู้วิจัยจะนำค่าเฉลี่ยมากำหนดช่วง ความสำคัญของค่าเฉลี่ย ดังนี้

$$\text{เกณฑ์การกำหนดช่วง} = (\text{ค่าเฉลี่ยสูงสุด} - \text{ค่าเฉลี่ยต่ำสุด}) / \text{จำนวนช่วงที่จะแบ่ง}$$

$$\text{แทนค่า} = (4.285 - 3.908) / 5$$

$$= 0.075$$

เมื่อผู้วิจัยทราบช่วงในการกำหนดความสำคัญของปัจจัยแล้วสามารถแปลค่าความหมาย ช่วงในการกำหนดความสำคัญของปัจจัย ดังแสดงในตารางที่ 29

ตารางที่ 29 การแปลค่าความหมายช่วงในการกำหนดความสำคัญของปัจจัย

คะแนนเฉลี่ยระหว่าง	ความหมาย
(1) = 3.908 - 3.983	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พกอาศัยน้อยที่สุด
(2) = 3.984 - 4.059	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พกอาศัยน้อย
(3) = 4.060 - 4.135	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พกอาศัยปานกลาง
(4) = 4.136 - 4.211	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พกอาศัยมาก
(5) = 4.212 - 4.287	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พกอาศัยมากที่สุด

ผู้วิจัยสามารถนำข้อมูลการแปลค่าความหมายช่วงในการกำหนดความสำคัญของปัจจัยไปประยุกต์กับตารางที่ 28 เพื่อจัดอันดับระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย ดังแสดงในตารางที่ 30

ตารางที่ 30 การจัดอันดับระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พกอาศัยของชาวต่างชาติ (N=130)

ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ )	Ranking
<b>1. ปัจจัยด้านตัวสินค้า (Product)</b>	<b>4.097</b>	<b>2(3)</b>
1.1) รูปแบบของตัวบ้านที่เหมาะสม	4.285	(5)
1.2) ความหลากหลายของแบบบ้านให้เลือก	4.046	(2)
1.3) เฟอร์นิเจอร์และสิ่งอำนวยความสะดวกในบริเวณตัวบ้าน	4.046	(2)
1.4) การออกแบบพื้นที่ใช้สอยภายในตัวบ้านและบริเวณรอบๆ ตัวบ้าน	4.015	(2)
1.5) สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ	4.092	(3)
<b>2. ปัจจัยด้านราคา (Price)</b>	<b>4.085</b>	<b>5(3)</b>
2.1) ราคาถูกเมื่อเทียบกับโครงการอื่น	4.131	(3)
2.2) ราคาขายเหมาะสมกับคุณภาพของที่พักและเงื่อนไขการถือครอง	4.039	(2)
<b>3. ปัจจัยด้านช่องทางจัดจำหน่าย (Channel)</b>	<b>3.971</b>	<b>8(1)</b>
3.1) ความสะดวกในการซื้อ	4.015	(2)
3.2) การมีสำนักงานขายที่เชื่อถือได้	3.969	(1)
3.3) การนำเสนอข้อมูลมีหลายช่องทาง	3.992	(2)
3.4) การเข้าถึงข้อมูลโครงการทำได้ง่าย	3.908	(1)



ตารางที่ 30 การจัดอันดับระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ (N=130) (ต่อ)

ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ )	Ranking
<b>4. ปัจจัยด้านส่งเสริมการขาย (Promotion)</b>	4.062	<b>6(3)</b>
4.1) การโฆษณาที่จูงใจ	4.054	(2)
4.2) การให้ส่วนลด แลก แจก แถม	4.039	(2)
4.3) การประชาสัมพันธ์ทำอย่างต่อเนื่อง	4.054	(2)
4.4) ส่วนลดและราคาพิเศษกว่าโครงการอื่น	4.100	(3)
<b>5. ปัจจัยด้านบุคลากร (People)</b>	4.092	<b>3(3)</b>
5.1) เจ้าหน้าที่โครงการให้บริการอย่างเป็นมิตร	4.092	(3)
<b>6. ปัจจัยด้านกระบวนการ (Process)</b>	4.054	<b>7(2)</b>
6.1) ขั้นตอนการทำสัญญาซื้อขาย ไม่ยุ่งยากซับซ้อน	4.054	(2)
<b>7. ทำเลที่ตั้ง (Location)</b>	4.087	<b>4(3)</b>
7.1) ทำเลที่ตั้งใกล้แหล่งสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ	4.146	(4)
7.2) การเดินทางเข้าออกที่สะดวกสบาย	4.069	(3)
7.3) สงบเงียบ มีความเป็นส่วนตัวเหมาะสมในการอยู่อาศัย	4.062	(3)
7.4) สภาพแวดล้อมบริเวณรอบๆ มีความปลอดภัย	4.069	(3)
<b>8. ปัจจัยด้านบริการโครงการ (Management)</b>	4.100	<b>1(3)</b>
8.1) ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของโครงการ	4.146	(4)
8.2) รูปแบบของที่พักอาศัยและตัวโครงการ สะท้อนความมีระดับของผู้พักอาศัย	4.054	(2)

หมายเหตุ: ตัวเลขที่อยู่ข้างหน้าไม่มีวงเล็บ หมายถึง อันดับความสำคัญของปัจจัยหลัก ส่วน (1) = ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยน้อยที่สุด, (2) = ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยน้อย, (3) = ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยปานกลาง, (4) = ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยมาก และ (5) = ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยมากที่สุด

จากตารางที่ 30 สามารถจัดอันดับความสำคัญของปัจจัยได้ คือ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยปานกลาง โดยเรียงจากความสำคัญ ดังนี้ ปัจจัยด้านกายภาพ ปัจจัยด้านตัวสินค้า ปัจจัยด้านบุคลากร ทำเลที่ตั้ง ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านส่งเสริมการขาย ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยน้อย คือ ปัจจัยด้านกระบวนการ และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยน้อยที่สุด คือ ปัจจัยด้านช่องทางจัดจำหน่าย ซึ่งสามารถสรุปรายละเอียดความสำคัญของแต่ละปัจจัยย่อยได้ ดังต่อไปนี้ (เรียงตามระดับความสำคัญของปัจจัยหลัก)

- 1) ปัจจัยด้านบริการโครงการ พบว่า ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญต่อปัจจัยด้านกายภาพสามารถเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ได้ดังนี้
  - ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของโครงการ
  - รูปแบบของที่พักอาศัยและตัวโครงการ สะท้อนความมีระดับของผู้พักอาศัย
- 2) ปัจจัยด้านตัวสินค้า พบว่า ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญต่อปัจจัยด้านตัวสินค้าสามารถเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ได้ดังนี้
  - รูปแบบของตัวบ้านที่เหมาะสม
  - สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ
  - ความหลากหลายของแบบบ้านให้เลือก
  - เฟอร์นิเจอร์และสิ่งอำนวยความสะดวกในบริเวณตัวบ้าน
  - การออกแบบพื้นที่ใช้สอยภายในตัวบ้านและบริเวณรอบๆ ตัวบ้าน
- 3) ปัจจัยด้านบุคลากร พบว่า ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญต่อปัจจัยด้านบุคลากร คือ
  - เจ้าหน้าที่โครงการให้บริการอย่างเป็นมิตร
- 4) ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง พบว่า ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งสามารถเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ได้ดังนี้
  - ทำเลที่ตั้งใกล้แหล่งสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ
  - การเดินทางเข้าออกที่สะดวกสบาย
  - สภาพแวดล้อมบริเวณรอบๆ มีความปลอดภัย
  - สงบเงียบ มีความเป็นส่วนตัวเหมาะสมในการอยู่อาศัย

- 5) ปัจจัยด้านราคา พบว่า ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา สามารถเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ได้ดังนี้
- ราคาถูกเมื่อเทียบกับโครงการอื่น
  - ราคาขายเหมาะสมกับคุณภาพของที่พักและเงื่อนไขการถือครอง
- 6) ปัจจัยด้านส่งเสริมการขาย พบว่า ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการขาย สามารถเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ได้ดังนี้
- ส่วนลดและราคาที่พิเศษกว่าโครงการอื่น
  - การโฆษณาที่จูงใจ
  - การประชาสัมพันธ์ทำอย่างต่อเนื่อง
  - การให้ส่วนลด แลก แจก แถม
- 7) ปัจจัยด้านกระบวนการ พบว่า ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญต่อปัจจัยด้านกระบวนการ คือ
- ขั้นตอนการทำสัญญาซื้อขาย ไม่ยุ่งยากซับซ้อน
- 8) ปัจจัยด้านช่องทางจัดจำหน่าย พบว่า ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางจัดจำหน่าย สามารถเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ได้ดังนี้
- ความสะดวกในการซื้อ
  - การนำเสนอข้อมูลมีหลายช่องทาง
  - การมีสำนักงานขายที่เชื่อถือได้
  - การเข้าถึงข้อมูลโครงการทำได้ง่าย

## สรุป

ในบทที่แล้วผู้วิจัยได้ศึกษาถึงสภาพปัจจุบันของพื้นที่ศึกษาและได้ทำการลงสำรวจพื้นที่เมื่อมาวิเคราะห์ร่วมกับการวิเคราะห์จากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ สามารถนำมาสู่การเสนอแนะข้อมูลเพื่อที่จะสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ หรือพื้นที่ที่ลักษณะใกล้เคียงได้ ซึ่งจะกล่าวในบทต่อไป

## บทที่ 6

### สรุปผลการวิจัย อภิปราย และข้อเสนอแนะ

ในการวิจัยเรื่อง “ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ กรณีศึกษา โครงการสมาร์ตแฮาส์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพสังคม เศรษฐกิจ การดำเนินชีวิต และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่เข้ามาพำนักระยะยาวในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ซึ่งจะนำผลที่ได้เหล่านี้มาใช้ในการหาปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และสามารถนำไปประยุกต์ใช้พื้นที่ใกล้เคียงได้

ประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ชาวต่างชาติที่พักอาศัยในโครงการสมาร์ต แฮาส์ หัวหิน ที่มีอายุ 55-60 ปีขึ้นไป ที่เข้ามาเพื่อการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตั้งแต่ 1 เดือนขึ้นไป ในโครงการที่ 1-5 มีจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 130 คน ซึ่งสามารถสรุปเนื้อหาและผลการวิจัยที่ได้ทำการศึกษา นำมาสู่การอภิปรายและข้อเสนอแนะ โดยแบ่งเป็น

- สรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์
- เปรียบเทียบผลการวิจัยกับทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
- ข้อเสนอแนะ

#### 6.1 สรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์และเปรียบเทียบผลการวิจัยกับทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การสรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ต้องมีความเข้าใจถึงลักษณะของพื้นที่ศึกษาที่มาจาก การลงสำรวจพื้นที่ การทำแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ เพื่อให้ผู้วิจัยมีการเก็บข้อมูลที่สมบูรณ์และมีความน่าเชื่อถือ เพื่อนำมาสู่การหาปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยมีความสอดคล้องกับการใช้งานของชาวต่างชาติ ทั้งนี้จากการศึกษางานวิจัยผู้วิจัยได้มีการกำหนดวัตถุประสงค์ 2 ประการ ดังที่ได้กล่าวไว้ในบทนำซึ่งการสรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ มีรายละเอียด ดังนี้

1) **สรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1: ศึกษาสภาพสังคม เศรษฐกิจ และการดำเนินชีวิตของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในอำเภอหัวหิน**

กลุ่มประชากรตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเป็นชาวต่างชาติที่พักอาศัยในโครงการ สมาร์ทเฮ้าส์ หัวหิน เพื่อการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว ตั้งแต่ 1 เดือนขึ้นไป ในโครงการที่ 1-5 จำนวน 130 คน โดยแบ่งเป็นเพศชาย 73 คน และเพศหญิง 57 คน อายุของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 60-64 ปี และเป็นชาวยุโรป สถานภาพส่วนใหญ่สมรสแล้ว และมีบุตร 1-2 คน ระดับการศึกษาส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการขอวีซ่าแบบพักอาศัยระยะยาว

ชาวต่างชาติภายในโครงการส่วนใหญ่มีรายได้ 50,001-100,000 บาทต่อเดือน โดยแหล่งที่มาของรายได้ส่วนใหญ่มาจากเงินบำนาญและเงินจากการประกอบกิจการ มีรายจ่ายต่อเดือนน้อยกว่า 30,000 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่ใช้จ่ายในเรื่องของการอุปโภคบริโภค

ชาวต่างชาติภายในโครงการส่วนใหญ่ไม่มีโรคประจำตัว มีเพียงจำนวน 4 คน ที่มีโรคประจำตัว โดยโรคส่วนใหญ่เป็นโรคที่เกิดจากการที่อายุเพิ่มขึ้น อาทิ การปวดข้อ ปวดหลัง/ปวดเอว และโรคเกี่ยวกับการแข็งตัวของเลือด หากอยู่ในประเทศที่มีอากาศหนาวเย็นเป็นระยะเวลาหลายเดือนจะต้องใช้การรักษาที่ยุ่งยาก และค่าใช้จ่ายสูง ดังนั้นผู้สูงอายุชาวต่างชาติกลุ่มนี้จึงนิยมเข้าพักผ่อนในประเทศไทย เนื่องจากประเทศไทยมีสภาพอากาศร้อนชื้น มีแสงแดดทั้งวัน ทำให้สามารถเดินออกกำลังกายและเป็นการรักษาโรคดังกล่าวได้เป็นอย่างดี ลักษณะสุขภาพโดยรวมของผู้สูงอายุชาวต่างชาติยังสามารถช่วยเหลือและดูแลตัวเองได้ ผู้ดูแลเมื่อยามเจ็บป่วยในปัจจุบันส่วนใหญ่เป็นคู่สมรสและคนในครอบครัว

ระยะเวลาที่ชาวต่างชาติได้พักอาศัยอยู่ในโครงการปัจจุบัน คือ 1-5 ปี เนื่องจากโครงการแรกเริ่มสร้างในปี 2549 ส่งผลให้อายุของโครงการยังไม่มาก โดยใช้เวลาในการอยู่อาศัยประมาณ 4-6 เดือน และเดินทางมาที่ครอบครัวเป็นส่วนใหญ่ ลักษณะอาหารที่ชื่นชอบ คือ อาหารเอเชีย โดยวิธีการเตรียมอาหารในมื้อเช้าและกลางวันชาวต่างชาติส่วนใหญ่จะทำกินเอง ส่วนมื้อเย็นออกไปทานอาหารนอกบ้าน งานอดิเรกที่ชื่นชอบ คือ การเดินทางท่องเที่ยวและเล่นกีฬา ช่องทางในการรับรู้ข่าวสารของชาวต่างชาติมาจากอินเทอร์เน็ตและโทรทัศน์ ส่วนใหญ่ใช้รถจักรยานยนต์ส่วนตัวและรถยนต์ส่วนตัวเป็นพาหนะหลักที่ใช้ในการเดินทางจากที่พักอาศัยในโครงการปัจจุบัน

## 2) สรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2: ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในอำเภอหัวหิน

จากการวิจัยเรื่อง ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ พบว่า กลุ่มประชากรตัวอย่างส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในด้านของปัจจัยในการประกอบการตัดสินใจ คือ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยปานกลาง โดยเรียงจากความสำคัญ ดังนี้ ปัจจัยด้านกายภาพ ปัจจัยด้านตัวสินค้า ปัจจัยด้านบุคลากร ทำเลที่ตั้ง ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านส่งเสริมการขาย ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยน้อย คือ ปัจจัยด้านกระบวนการ และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยน้อยที่สุด คือ ปัจจัยด้านช่องทางจัดจำหน่าย โดยสามารถสรุปรายละเอียดความสำคัญของปัจจัย 5 อันดับแรก ได้ดังต่อไปนี้

- ปัจจัยด้านบริการโครงการ พบว่า ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญต่อปัจจัยด้านกายภาพสามารถเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ได้ดังนี้
  - รูปแบบของที่พักอาศัยและตัวโครงการ สะท้อนความมีระดับของผู้พักอาศัย
- ปัจจัยด้านตัวสินค้า พบว่า ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญต่อปัจจัยด้านตัวสินค้าสามารถเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ได้ดังนี้
  - รูปแบบของตัวบ้านที่เหมาะสม
  - สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ
  - ความหลากหลายของแบบบ้านให้เลือก
  - เฟอร์นิเจอร์และสิ่งอำนวยความสะดวกในบริเวณตัวบ้าน
  - การออกแบบพื้นที่ใช้สอยภายในตัวบ้านและบริเวณรอบๆ ตัวบ้าน
- ปัจจัยด้านบุคลากร พบว่า ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญต่อปัจจัยด้านบุคลากร คือ เจ้าหน้าที่โครงการให้บริการอย่างเป็นมิตร
- ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง พบว่า ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งสามารถเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ได้ดังนี้
  - ทำเลที่ตั้งใกล้แหล่งสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ

- การเดินทางเข้าออกที่สะดวกสบาย
  - สภาพแวดล้อมบริเวณรอบๆ มีความปลอดภัย
  - สงบเงียบ มีความเป็นส่วนตัวเหมาะสมในการอยู่อาศัย
- ปัจจัยด้านราคา พบว่า ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญต่อบริษัทด้านราคา สามารถเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ได้ดังนี้
    - ราคาถูกเมื่อเทียบกับโครงการอื่น
    - ราคาขายเหมาะสมกับคุณภาพของที่พักและเงื่อนไขการถือครอง

จากผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติภายในโครงการนั้นส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับทางด้านบริการของโครงการและตัวบ้านเป็นหลัก เนื่องจากที่พักอาศัยเป็นของที่มีมูลค่า ดังนั้นผู้อยู่อาศัยจึงต้องมีกระบวนการในการตัดสินใจเพื่อหาที่พักอาศัยที่เหมาะสมและคุ้มค่า เพราะระยะเวลาในการอยู่อาศัยนาน 4-6 เดือน และมีควรมีเจ้าหน้าที่ในการบริการที่ดี ตั้งอยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน

นอกจากนี้สิ่งที่ได้ค้นพบจากงานวิจัยนี้ คือ

- 1) ผลการวิจัย พบว่า กลุ่มชาวต่างชาติส่วนใหญ่อยู่กับแบบคู่สมรส และพักอาศัยกันเป็นครอบครัว ซึ่งจะมีความแตกต่างกับงานวิจัยของกิติรัตน์ (2552) เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างของกิติรัตน์ส่วนใหญ่จะเป็นเพศชายทั้งหมดและเข้ามาแต่งงานกับผู้หญิงไทยโดยใช้วีซ่าแบบใช้ชีวิตบั้นปลาย
- 2) วิธีการให้เช่าที่อยู่อาศัยของงานวิจัยนี้จะเป็นแบบการเช่าระยะยาว 30 ปี + 30 ปี + 30 ปี รวม 90 ปี โดยผู้อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นชาวยุโรป ในขณะที่งานวิจัยของบัณฑิตา (2548) พบว่า ที่อยู่อาศัยได้รับการส่งเสริมจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) และจัดอยู่ในประเภทโครงการบ้านพักและศูนย์สวัสดิการสำหรับผู้สูงอายุอย่างถูกต้องตามกฎหมาย โดยผู้อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นชาวสแกนดิเนเวีย ซึ่งเป็นโครงการเดียวในประเทศไทยที่ชาวต่างชาติมีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน

## 6.2 เปรียบเทียบผลการวิจัยกับทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และได้ทำการวิเคราะห์ห้พื้นที่ศึกษา นำมาสู่การหาปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยมีลักษณะที่สอดคล้องและแตกต่างกันจากแนวคิดที่ได้ศึกษา ดังนี้

### 1) แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย

หลักสำคัญของแนวคิดนี้ คือ สิ่งสำคัญในการเลือกที่อยู่อาศัย ประกอบไปด้วยปัจจัยด้านการเดินทางไปยังแหล่งบริการต่างๆ ปัจจัยด้านฐานะทางสังคมเศรษฐกิจของครอบครัว ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม และปัจจัยด้านการบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ ซึ่งมีความสอดคล้องกับผลการศึกษาวิจัย เนื่องจากปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่เข้ามาพำนักระยะยาวในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 5 อันดับแรก ล้วนเป็นปัจจัยที่สัมพันธ์กับแนวคิดการเลือกที่อยู่อาศัยทุกข้อ ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยทางด้านกายภาพ ปัจจัยด้านตัวสินค้า ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง และปัจจัยด้านราคา

### 2) แนวความคิดเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ลักษณะสำคัญของแนวคิดนี้ คือ ผู้บริโภคย่อมมีการตัดสินใจหลายขั้นตอนตั้งแต่ก่อนซื้อเพื่อดูว่าสินค้าที่เราต้องการนั้นแท้จริงแล้วเราต้องการจริงหรือไม่ โดยเริ่มจากการสังเกตเห็นปัญหาหรือตระหนักถึงความต้องการ การเสาะแสวงหาข่าวสาร การประเมินค่าทางเลือกก่อนการซื้อ การซื้อ การบริโภคหรืออุปโภค การประเมินทางเลือกหลังการซื้อ และการจัดการกับสิ่งเหลือใช้ เพื่อก่อให้เกิดการซื้อที่มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อ อาทิ ปัจจัยทางด้านวัฒนธรรม ปัจจัยทางด้านชนชั้นสังคม ปัจจัยทางสังคมและกลุ่มอ้างอิง และปัจจัยทางด้านบุคคล ซึ่งพบว่าปัจจัยเหล่านี้มีความคล้ายคลึงกับปัจจัยในแนวคิดการเลือกที่อยู่อาศัย โดยสรุปแล้วผลการวิจัยมีความสอดคล้อง คือ ชาวต่างชาติภายในโครงการก่อนที่จะตัดสินใจเช่าระยะยาวกับโครงการได้มีการศึกษาข้อมูลเบื้องต้นของโครงการ พร้อมทั้งมีการพูดคุยหรือติดต่อกันทางอินเทอร์เน็ตเพื่อทราบถึงรายละเอียดขอโครงการ ลักษณะสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานทั้งภายในโครงการ/บริเวณพื้นที่รอบนอกโครงการ และการให้บริการของเจ้าหน้าที่ เพื่อที่ชาวต่างชาติกลุ่มนี้จะได้ทำการตัดสินใจก่อนที่จะทำสัญญาเช่าที่อยู่อาศัยเป็นระยะเวลา 30 ปี



### 3) แนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

หลักสำคัญของแนวคิดนี้ คือ การวางแผนที่อยู่อาศัยสำหรับวัยเกษียณและผู้สูงอายุ จะต้องคำนึงถึงแรงกระตุ้นที่จะทำให้เกิดการย้ายที่อยู่อาศัย เช่น การปรับขนาดที่อยู่อาศัยให้เหมาะสมกับความต้องการ การจัดหาสภาพแวดล้อมที่น่าอยู่และการจัดเตรียมสาธารณูปโภคและสาธารณูปการต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับวัยเกษียณและผู้สูงอายุ ซึ่งมีความ**สอดคล้อง**กับผลการวิจัยกล่าวคือ ถึงแม้ว่าชาวต่างชาติได้ตัดสินใจมาอยู่อาศัยในโครงการ แต่ก็เพียงระยะเวลา 4-6 เดือน ส่วนใหญ่จะมาช่วงฤดูหนาวของบ้านพวกเขา แล้วย้ายมาพักอาศัยอยู่ในประเทศไทยเนื่องจากมีสภาพภูมิอากาศที่อบอุ่น และส่วนใหญ่จะเดินทางมากับครอบครัว แสดงให้เห็นว่าถึงแม้ว่าจะเป็น การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย แต่ไม่ได้ส่งผลกระทบต่อทางด้านจิตใจของชาวต่างชาติเนื่องจากมีคนในครอบครัวเดินทางมาด้วย ทำให้ชาวต่างชาติไม่รู้สึกลึกลับโดดเดี่ยวและซึมเศร้า

### 4) แนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงในวัยสูงอายุ

ลักษณะสำคัญของแนวคิดนี้ คือ เมื่อคนเราเข้าสู่การเป็นผู้สูงอายุ ย่อมมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกาย อารมณ์ ความสนใจ สังคม การงาน สติปัญญา และทางสมอง ส่งผลให้ผู้สูงอายุเกิดการย้ายที่อยู่อาศัย โดยกลับไปบ้านเดิม หรือหาที่อยู่อาศัยที่สงบ เพื่อพักผ่อนและใช้ชีวิตอยู่กับลูกหลานหลังจากเกษียณงานแล้ว ซึ่งมีลักษณะที่**สอดคล้อง**กับงานวิจัย จากผลการวิจัยในเรื่องของงานอดิเรกจะเห็นว่าชาวต่างชาติในช่วงอายุ 60-64 ปี ส่วนใหญ่ชอบการเดินทางท่องเที่ยวและเล่นกีฬาเป็นหลัก ในขณะที่ชาวต่างชาติในช่วงอายุ 65 ปีขึ้นไป ลักษณะของกิจกรรมจะเป็นการเล่นกีฬาที่ใช้กำลังในการออกแรงน้อยลง และมีการพักผ่อนอยู่กับบ้าน แสดงให้เห็นเมื่ออายุเพิ่มขึ้นความสามารถในการทำกิจกรรมจะน้อยลงและมีข้อจำกัดมากขึ้นซึ่งจะแตกต่างไปจากช่วงวัยกลางคน

### 5) แนวคิดเกี่ยวกับบ้านของผู้สูงอายุ

หลักสำคัญของแนวคิดนี้ คือ บ้านของผู้สูงอายุ ต้องมีการออกแบบที่ดีทั้งทางด้านสภาพทางด้านแวดล้อม การเคลื่อนที่ภายในและภายนอกที่อยู่อาศัยต้องมีความสะดวกสบาย มีความปลอดภัยทั้งภายใน/ภายนอกที่อยู่อาศัย มีความเป็นส่วนตัวในการอยู่อาศัย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานที่ผู้สูงอายุสามารถเข้าไปใช้บริการได้อย่างสะดวก พบว่า แนวคิดนี้มีความ**สอดคล้อง**กับผลการวิจัย คือ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติภายใน

โครงการศึกษาส่วนใหญ่เป็นปัจจัยของที่อยู่อาศัยเป็นหลัก เช่น รูปแบบบ้าน การออกแบบพื้นที่ใช้สอยภายในตัวบ้านและบริเวณรอบๆ ตัวบ้าน ระบบรักษาความปลอดภัย และสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานทั้งภายในและภายนอกโครงการ

#### 6) แนวคิดเกี่ยวกับที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ

ลักษณะสำคัญของแนวคิดนี้คือ ในต่างประเทศได้มีการจัดสวัสดิการด้านการให้บริการของศูนย์บริการผู้สูงอายุ อาทิ คลินิกผู้สูงอายุ ศูนย์ฟื้นฟูสมรรถภาพผู้สูงอายุ ศูนย์บริการดูแลผู้สูงอายุในช่วงระหว่างกลางวัน การบริการผู้ช่วยพยาบาลไปดูแลที่บ้าน อยู่ภายในโครงการ ซึ่งแนวคิดนี้ยัง**ไม่มีความสอดคล้อง**กับงานวิจัยนี้ เนื่องจากประเทศไทยนั้นยังไม่มีการจัดระบบสวัสดิการเหมือนในต่างประเทศ ดังนั้น หน่วยงานรัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาที่อยู่อาศัยตระหนักถึงระบบสวัสดิการที่สามารถนำมาประยุกต์กับที่อยู่อาศัยพำนักระยะยาวได้ อาจส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวผู้สูงอายุทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติหันมาซื้อที่อยู่อาศัยเหล่านี้เพิ่มขึ้น เนื่องจากมีความสะดวกในการเดิน สะดวกสบาย และมีการจัดศูนย์บริการที่จำเป็นสำหรับผู้สูงอายุแบบครบวงจร

#### 7) แนวคิดการออกแบบสภาพแวดล้อม และที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ

การจัดสภาวะแวดล้อมมีความสำคัญกับผู้สูงอายุเป็นอย่างมาก เนื่องจากผู้สูงอายุมีความสามารถในการควบคุมสภาวะแวดล้อมน้อย ดังนั้นการออกแบบสภาพแวดล้อม และที่พักอาศัยของผู้สูงอายุจึงมีความสำคัญ โดยหลักในการออกแบบต้องครอบคลุมในเรื่องของสภาวะแวดล้อมบุคคล สภาวะแวดล้อมทางสังคม สภาวะแวดล้อมทางกายภาพ สามารถเข้าถึงได้ง่าย ดูแลรักษาง่าย และมีความปลอดภัย ซึ่งแนวคิดนี้มีความ**สอดคล้อง**กับผลการวิจัย เพราะปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องของที่อยู่อาศัย การออกแบบพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัย การบริการภายในโครงการ และสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน

### 6.3 ข้อเสนอแนะ

จากการวิจัยเรื่อง “ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์” พบว่า ในการวิจัยครั้งนี้มีข้อมูลที่ค่อนข้างครอบคลุมในเนื้อหาที่ต้องการวิจัย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของปัจจัยที่ชาวต่างชาติใช้ในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัย โดยจะพิจารณาความพร้อมในหลาย ๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยด้านกายภาพ ปัจจัยด้านตัวสินค้า ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง และปัจจัยด้านราคา แต่ในเขตพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ พบว่ายังขาดปัจจัยต่างๆ ที่กล่าวมาแล้วข้างต้น โดยในอนาคตการขยายตัวของเมืองหัวหิน อย่างต่อเนื่อง ผู้วิจัยจึงเสนอข้อเสนอแนะสำหรับข้อกฎหมาย หน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

#### 6.3.1 ข้อเสนอแนะทางด้านข้อกฎหมาย

สิ่งหนึ่งที่ได้รับการกล่าวถึงโดยชาวต่างชาติที่พักอาศัยในประเทศไทย ทั้งที่มาในฐานะผู้พำนักระยะยาวและลักษณะอื่นก็คือเรื่องกรรมสิทธิ์ของชาวต่างชาติในเรื่องที่พักอาศัย บุคคลเหล่านี้จำนวนมากที่อาศัยอยู่ในราชอาณาจักรเป็นเวลานานแล้ว และต้องการจะใช้ชีวิตบนบ้นปลายในประเทศไทย ดังนั้นสิ่งที่บุคคลเหล่านี้ต้องการคือ การที่พวกเขาสามารถเป็นเจ้าของที่พักอาศัยหรือในเรื่องกรรมสิทธิ์ในที่พักอาศัยของชาวต่างชาติในประเทศไทยนั้น กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับกรรมสิทธิ์ในที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ ในประเทศไทยจะประกอบด้วย 2 ส่วน คือ ส่วนที่หนึ่งเกี่ยวกับกฎหมายที่ดิน และส่วนที่สองเกี่ยวกับอาคารชุดโดยบัญญัติไว้ในพระราชบัญญัติอาคารชุด จากสาระของกฎหมายดังกล่าว ยังมีรายละเอียดประกอบ เพื่อป้องกันมิให้ชาวต่างชาติมีสิทธิครอบครองที่ดินในประเทศไทยโดยไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ในด้านการลงทุน ดังนั้นสาระ สำคัญที่อนุญาตให้ชาวต่างชาติมีกรรมสิทธิ์ในที่ดินก็คือ การเข้ามาลงทุนในประเทศไทยเท่านั้น

#### 6.3.2 ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการในธุรกิจที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ

- 1) ผู้ประกอบการ ควรกำหนดกลุ่มเป้าหมายทางด้านสังคมและรายได้อย่างชัดเจน
  - ควรเลือกทำเลที่ตั้งที่ความต้องการของผู้สูงอายุชาวต่างชาติให้เหมาะสมห่างจากแหล่งชุมชนไม่เกิน 30 นาที (หรือ 10กม.)
  - ระดับราคาที่ดีตัดสินใจได้เมื่อเทียบกับความสามารถการซื้อที่พักอาศัย
  - มีสภาพแวดล้อมที่ดีเช่นความเงียบสงบ/บรรยากาศดี/เดินทางสะดวก

- ด้านความปลอดภัย จะต้องมีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน
  - มีขนาดบ้านให้เลือกอย่างเหมาะสม กับขนาดของครอบครัว
- 2) ผู้ประกอบการ ควรตอบสนองต่อปัจจัยและความต้องการของกลุ่มเป้าหมายอย่างเหมาะสม
- ควรเลือกทำเลที่ตั้งที่มีการคมนาคมสะดวก มีแนวโน้มความเจริญในอนาคต
  - สภาพแวดล้อมโครงการที่น่าอยู่ เช่น ความเงียบสงบ/บรรยากาศดี
  - ราคาขายที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้สูงอายุชาวต่างชาติ
  - คำนึงถึงความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน
  - มีระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการ ที่ครบครัน
  - ควรจะมีตัวแทนในการขาย/หรือการตลาด เป็นชาวต่างประเทศ เพื่อที่จะได้แนะนำและให้การยอมรับจากผู้สูงอายุอีกทางหนึ่งด้วย
  - มีส่วนลดเช่นการลดราคา
  - มีที่ดินเปล่าในโครงการสำหรับผู้สูงอายุชาวต่างชาติที่สนใจจะปลูกบ้านเอง

### 6.3.3 ข้อเสนอแนะของชาวต่างชาติที่พักอาศัยมีความต้องการที่เหมาะสม

- 1) ชาวต่างชาติมีความต้องการที่พักอาศัยแบบบ้านเดี่ยวชั้นเดียว
- 2) ด้านชื่อเสียงของโครงการ ควรได้รับการยอมรับจากชาวต่างชาติเพื่อความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ
- 3) ทำเลที่ตั้งที่ความต้องการของชาวต่างชาติอิงธรรมชาติ สภาพแวดล้อมที่ดีเช่นความเงียบสงบ/บรรยากาศดี ด้านความปลอดภัย จะต้องมีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน และมีค่าครองชีพต่ำ เมื่อเทียบกับต่างประเทศ
- 4) ด้านราคาที่ไม่ควรแพงจนเกินไป

### 6.3.4 ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานของรัฐ เช่นการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

หน่วยงานของรัฐซึ่งหน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องไม่ควรเพิกเฉยต่อปัญหาการครอบครองที่ดินของต่างชาติ โดยมองแค่ประโยชน์ในระยะสั้น เพราะในระยะยาวอาจเป็นปัญหาที่ยากจะแก้ไขได้ ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่ากฎหมายการครอบครองที่ดินของต่างชาติยังมีช่องว่างที่ควรได้รับการแก้ไขโดยหลักการแล้ว ที่ดินนับเป็นปัจจัยสำคัญในการผลิตและการอยู่อาศัย จึงควร

สงวนไว้สำหรับคนไทยเป็นหลัก แต่การที่กฎหมายข้างต้นได้อนุญาตให้ต่างชาติเข้ามาเช่าและถือสิทธิครอบครองโดยมีข้อจำกัดและเงื่อนไขต่าง ๆ นั้น มีจุดประสงค์เพื่อส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศเป็นสำคัญอย่างไรก็ตาม กฎหมายดังกล่าวมีช่องว่างที่ทำให้คนต่างด้าวสามารถซื้อที่ดินได้ โดยไม่เป็นไปตามเจตนารมณ์ของกฎหมาย ข้อมูลจากกรมสอบสวนคดีพิเศษพบว่า มีการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลซึ่งต่างชาติถือหุ้นร้อยละ 49 และคนไทยที่เป็นตัวแทนของต่างชาติ (nominee) ถือหุ้นอีกร้อยละ 51 เพื่อดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อสร้างบ้านพักส่วนตัว หรือเข้ามาลงทุนทำโครงการอสังหาริมทรัพย์ แล้วแบ่งให้เช่าระยะยาวแก่คนต่างชาติที่เป็นผู้ถือหุ้น ซึ่งดูเหมือนเป็นการเข้ามาซื้อบ้านพักตากอากาศมากกว่าการลงทุนที่ดินที่เป็นที่ต้องการของต่างชาติในปัจจุบัน คือ พัทยา เกาะสมุย เกาะพะงัน ภูเก็ต และหัวหิน แต่ในอนาคตการหลีกเลี่ยงกฎหมายโดยอาศัยช่องว่างดังกล่าวอาจจะทำให้ต่างชาติมีโอกาสเข้าไปครอบครองที่ดินได้ทั่วประเทศ ดังนั้นหน่วยงานของรัฐจะต้องใช้บังคับกฎหมายอย่างเคร่งครัด เพื่อปกป้องที่ดินให้กับลูกหลานของเราในอนาคต ก่อนที่จะไม่มีที่ดินให้อยู่อาศัย

### 6.3.5 ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานเอกชน

ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นชาวต่างชาติ เอกชนเองก็ควรพิจารณาถึงข้อกฎหมายต่างๆ ที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น จากข้อกฎหมายดังกล่าวจะทำให้เราสามารถพัฒนาโครงการได้อย่างถูกต้อง และก็ไม่เกิดผลกระทบต่อส่วนรวมซึ่งหากทำถูกต้องก็จะทำให้มีมูลค่าและเป็นการยอมรับจากชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว และตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยต่อไป

### 6.3.6 ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานท้องถิ่นและชุมชนในการวางแผนและพัฒนา รองรับการขยายตัวของเมืองในอนาคต

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย มีความพร้อมในการรองรับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เข้ามาพักอาศัยแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เช่น การจัดกิจกรรมต่างๆ ให้เหมาะสมกับนักท่องเที่ยวสำหรับชาวต่างชาติ ซึ่งหากมีการเตรียมตัวรองรับกับจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเพิ่มขึ้นในอนาคต นอกจากจะช่วยให้เกิดรายได้ในท้องถิ่นและชุมชนแล้ว ส่งผลทำให้มีเงินตราต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย

### 6.3.7 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้เป็นการศึกษาเรื่อง ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จากการที่ผู้วิจัยได้ลงสำรวจพื้นที่โดยรอบในอำเภอหัวหิน จะพบว่า มีโครงการที่เปิดขายส่วนใหญ่จะเป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียว เพื่อให้ชาวต่างชาติ ที่มีความสนใจเข้ามาซื้อเพื่อใช้เป็นที่พักอาศัย มีจำนวนหลายโครงการทั้งที่เปิดขายใหม่ และโครงการที่ขายหมดแล้ว เหตุผลที่เลือกซื้อบ้านเดี่ยวมากกว่า คอนโด ก็เพราะว่าเป็นการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์อีกทางหนึ่ง และสามารถใช้เป็นที่พักอาศัยในเวลาที่มาท่องเที่ยวได้โดยไม่ต้องเช่าโรงแรม หรือเช่าคอนโดอยู่ในช่วงที่เข้ามาท่องเที่ยวพำนักระยะยาวในประเทศไทย และประเทศไทยก็มีกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวกับการถือครองที่ดินของคนต่างชาติไว้ครอบคลุมแล้ว หากผู้ประกอบการอื่นๆ จะนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของชาวต่างชาติกลุ่มนี้แล้ว จำเป็นที่จะต้องกำการวิจัยในเชิงลึกในเรื่องของการตลาดให้ดีกว่าว่ามีผลกระทบต่อคนในชุมชนหรือไหม และขัดต่อกฎหมายของไทยหรือไม่ประการใด ซึ่งจากการวิจัยพบว่าชาวต่างชาติ มีปัจจัยในการตัดสินใจซื้ออย่างไรบ้าง แต่ยังขาดการศึกษาในด้านพฤติกรรมที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ และความต้องการที่พักอาศัยรูปแบบอื่นๆ เช่น คอนโดมิเนียม สิ่งเหล่านี้จะเป็นแนวทางในการพัฒนาด้านที่พักอาศัยสำหรับชาวต่างชาติ ให้เหมาะสมและตรงกับความต้องการได้มากยิ่งขึ้น

## รายการอ้างอิง

### ภาษาไทย

กิติรัตน์ วชิรแพทย์. สภาพการอยู่อาศัยสภาพการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุชาวต่างชาติในภาคอีสาน : กรณีศึกษา อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, สาขาวิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2552.

กัมพล เกื้อนถนอม, “ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการของพนักงานระดับปริญญาตรีขึ้นไปในโรงงานอุตสาหกรรมอาหารและแปรรูปอาหารในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร.” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, สาขาวิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2552.

บัณฑิตา พิสิทธิ์เดช. พฤติกรรมการอยู่อาศัยในสถานที่เพื่อการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว: กรณีศึกษา โครงการสแกนดิเนเวียน วิลเลจ จ.ชลบุรี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, สาขาวิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2548.

พงศ์ธร เหวาบัตย์. แนวทางการปรับปรุงโครงการบ้านพักคนชราวราสนะเวศม์ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, สาขาวิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546.

ภาทินี ศรีอาจ. สภาพการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นในสถานที่พักเพื่อการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว: กรณีศึกษา โครงการ ริเออี ลุมพินี เรสซิดเอนซ์ กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, สาขาวิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549

มาลินี วงษ์สิทธิ์ และคณะ. โครงการการมีส่วนร่วมของชุมชนในการดูแลให้บริการ และกิจกรรมต่าง ๆ แก่ผู้สูงอายุ : ข้อมูลพื้นฐานของชุมชนและผู้สูงอายุ ตำบลแม่สา อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่. กรุงเทพฯ. สถาบันประชากรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2540.

มิวรา โคซึจิ “ปัจจัยของการย้ายถิ่นหลังการเกษียณอายุของชาวญี่ปุ่นในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่: กรณีศึกษาสมาชิกของชมรม Long Stay Life (CLL Club),” (การศึกษาค้นคว้า อิศระปริญาตรี คณะสังคมศาสตร์ สาขาวิชาไทยศึกษา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2552.

วรวรรณ นิตบงกช. ความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่ในเขตคลองเตย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, สาขาวิชา เคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.

วารัชต์ มัชยมนุช, “รูปแบบการบริหารจัดการท่องเที่ยวสำหรับนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นที่พำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่.” วิทยานิพนธ์ปริญญาตรี สาขาวิชาบริหารธุรกิจ บัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยแม่โจ้, 2552.

วิไลลักษณ์ ไกรสุวรรณสาร. แนวทางการจัดเตรียมที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ : กรณีศึกษาชุมชนอยู่ร้อยปี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, สาขาวิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545.

สุรกุล เจนอบรม. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2534.

ธิดาโยะ คิโนชิตะ, “การย้ายถิ่นฐานของชาวญี่ปุ่นที่พักอาศัยอยู่ในเมืองเชียงใหม่,” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาภูมิภาคศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2545. หน้า 5

### ภาษาอังกฤษ

Berry, B.J., and Horton F.E. Geographic Perspective on Urban System. New Jersey: Pventice Hall, 1970.

B.N. Batar and S.E.G.Parera,Asia : Worker's. Housing. Bangkok: ILO. Regional officefor Asia, 1973.



- Bose, A.B.. Caring for the aged : programmes and services" Added Years of Life in Asia: Current Situation and Future Challenges. Asian Population Situation SeriesNo.141. United Nations, ESCAP, 1996.
- Brain Goodall, The Economic of Urban Areas. Oxford: pressman Press,1972. Lodow Wingo. Transportation and Urban land. Washington D.C. Resource for the Fulfillment Chicago, 1969.
- Department of Health. Care Homes for Older People, National Minimum Standards.CareStandard Act 2000, 2000.
- Harold Carter. The Study of Urban Geography. London : Edward Arnold, 1975.
- Hugo Graeme. Review of the population ageing situation and major ageing issues atlocal levels Productive Ageing in Asia and the Pacific,1992.
- International Labour Organization. Meeting of experts on Welfare Facilities for Industrial Workers. 5-16 October 1964 Geneva : ILO, 1964.
- K.J. Button. Urban Economics. London: Mamillan Press, 1976.
- L.Deardroff. Housing For The Elderly. The Development and Design Process.The Michigan State Housing Development Authority Lansing Michigan,1975.
- Prayag Mehta. Condition of Work and Problems of Work Organization in Textile Industry.National Labour Institute Bulletin, 1978.
- Richard F. Muth. Cities and Housing: The Spatial Pattern of Urban Residential Land Use.Chicago: The University of Chicago Press, 1969.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก  
แบบสอบถามภาษาไทย

### แบบสอบถามเพื่องานวิจัย

เรื่อง บัณฑิตในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุชาวต่างชาติ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

คำชี้แจง แบบสอบถามฉบับนี้ทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการทำวิทยานิพนธ์ ตามหลักสูตรเคหะพัฒนาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการพัฒนาส่งเสริมทรัพย์สิน คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ข้อมูลทั้งหมดจะเก็บเป็นความลับและจะใช้ในการเขียนวิทยานิพนธ์เท่านั้น

#### กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง หรือเติมคำลงในช่องว่าง

##### ส่วนที่ 1. ข้อมูลสภาพสังคมและสภาพเศรษฐกิจ

1. เพศ            [ ] (1) ชาย            [ ] (2) หญิง
2. สัญชาติ (ระบุ) .....
3. ประเภทที่พักอาศัย
 

[ ] (1) ท่องเที่ยว	[ ] (2) พักอาศัยชั่วคราว	[ ] (3) พักอาศัยระยะยาว
[ ] (4) อื่นๆ (ระบุ).....		
4. อายุ
 

[ ] (1) 55-60 ปี	[ ] (2) 61-65 ปี	[ ] (3) 66-70 ปี
[ ] (4) 71-75 ปี	[ ] (5) 76-80 ปี	[ ] (6) 80 ปีขึ้นไป
5. สถานภาพ
 

[ ] (1) โสด	[ ] (2) สมรส	[ ] (3) หย่าร้าง
[ ] (4) อื่นๆ (ระบุ).....		
6. จำนวนบุตรทั้งหมด ..... คน            แบ่งเป็นชาย ..... คน และหญิง ..... คน
7. การศึกษา
 

[ ] (1) มัธยมศึกษา	[ ] (2) มัธยมปลาย/เทียบเท่า	[ ] (3) อนุปริญญา
[ ] (4)ปริญญาตรี	[ ] (5)ปริญญาโท	[ ] (6)ปริญญาเอก
[ ] (7) อื่นๆ (ระบุ).....		
8. ระบุว่ารายได้ต่อเดือนของท่าน(1USD=30บาท)
 

[ ] (1) < 50,000 บาท	[ ] (2) 50,001-100,000 บาท	[ ] (3) 100,001-150,000 บาท
[ ] (4) > 150,000 บาท		

9. แหล่งที่มารายได้หลักในปัจจุบัน(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

- [ ] (1) เงินบำนาญ / บำนาญ  
 [ ] (2) เงินออม / ดอกเบี้ยจากเงินออม  
 [ ] (3) กิจการ / การประกอบอาชีพ  
 [ ] (4) ญาติ/บุตรหลาน  
 [ ] (5) อื่นๆ (ระบุ).....

10. ระดับรายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของท่าน(ระบุ).....บาท

11. สัดส่วนรายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของท่าน

ประเภทของรายจ่าย	สัดส่วนรายจ่าย
เสื้อผ้า, อาหาร, เครื่องดื่ม, ของใช้ส่วนตัวประจำวัน	
น้ำประปา, ไฟฟ้า, โทรศัพท์, อินเทอร์เน็ต, ค่าส่วนกลาง	
พาหนะในการเดินทาง, ค่าน้ำมันรถ	
ด้านสุขภาพและการรักษาพยาบาล	
สินทนากการ, ท่องเที่ยว, บันทึง	
อื่นๆ (ระบุ).....	

ส่วนที่ 2. การดำเนินชีวิตของผู้พักอาศัยชาวต่างชาติ

12. ด้านการเดินทาง: โดยส่วนใหญ่ท่านเดินทางด้วยยานพาหนะอะไรจากที่พักอาศัยในปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- [ ] (1) รถยนต์ส่วนตัว  
 [ ] (2) รถจักรยานยนต์ส่วนตัว  
 [ ] (3) แท็กซี่  
 [ ] (4) รถจักรยานยนต์รับจ้าง  
 [ ] (5) รถโดยสารประจำทาง  
 [ ] (6) อื่นๆ (ระบุ).....

13. ลักษณะอาหารที่ท่านชื่นชอบ

- [ ] (1) เอเชีย  
 [ ] (2) ยุโรป  
 [ ] (3) อื่นๆ (ระบุ).....

14. ท่านมีวิธีการเตรียมอาหารสำหรับการบริโภคในแต่ละวันอย่างไร

	ปรุงเอง	สั่งซื้อ	ทานนอกบ้าน
มือเช้า			
มือกลางวัน			
มือเย็น			

15. ปัจจุบันท่านมีโรคประจำตัวอยู่หรือไม่  
 (1) ไม่มี  (2) มี (ระบุ).....
16. ปัจจุบันผู้ดูแลท่านคือใคร  
 (1) ไม่มี  (2) คู่สมรส  (3) บุตร / หลาน  
 (4) ว่าจ้างผู้ดูแล  (5) อื่นๆ (ระบุ).....
17. ปัจจุบันท่านพักอาศัยอยู่กับใคร  
 (1) อยู่คนเดียว  (2) อยู่กับลูก/หลาน  (3) อยู่กับคู่สมรส  
 (4) อยู่กับญาติ  (5) อยู่กับผู้ดูแล  (6) อื่นๆ (ระบุ).....
18. ระยะเวลาที่ท่านได้พักอาศัยอยู่ในโครงการปัจจุบัน  
 (1) น้อยกว่า 1 ปี  (2) 1-5 ปี  (3) 5-10 ปี  
 (4) มากกว่า 10 ปี
19. รูปแบบการอยู่อาศัยของท่าน  
 (1) น้อยกว่า 1 เดือน  (2) 1-3 เดือน  (3) 4-6 เดือน  
 (4) 7-9 เดือน  (5) 10-12 เดือน
20. งานอดิเรก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)  
 (1) กีฬา (ระบุ).....  (2) อ่านหนังสือ (ระบุ).....  
 (3) ตกแต่งสวน (ระบุ).....  (4) ท่องเที่ยว (ระบุ).....  
 (5) พักผ่อนอยู่กับบ้าน (ระบุ).....  (6) อื่นๆ (ระบุ).....
21. ท่านนิยมรับข่าวสาร / สื่อ ผ่านช่องทางใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)  
 (1) อินเทอร์เน็ต  (2) หนังสือพิมพ์  (3) นิตยสาร  
 (4) โทรทัศน์  (5) วิทยุ  (6) อื่นๆ (ระบุ).....

ส่วนที่ 3 ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ

โปรดให้ระดับความสำคัญในการตัดสินใจซื้อของท่าน โดยระบุเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง โดยมีระดับ

คะแนนต่างๆ ดังนี้ ระดับความสำคัญ 5 = มากที่สุด, 4 = มาก, 3 = ปานกลาง, 2 = น้อย และ 1 = น้อยที่สุด

ความต้องการ	ระดับการให้ความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
<b>1. ปัจจัยด้านตัวสินค้า (Product)</b>					
1.1) รูปแบบของตัวบ้านที่เหมาะสม					
1.2) ความหลากหลายของแบบบ้านให้เลือก					
1.3) เฟอร์นิเจอร์และสิ่งอำนวยความสะดวกในบริเวณตัวบ้าน					
1.4) การออกแบบพื้นที่ที่สอยภายในตัวบ้านและบริเวณรอบๆ ตัวบ้าน					
1.5) สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ					
<b>2. ปัจจัยด้านราคา (Price)</b>					
2.1) ราคาถูกเมื่อเทียบกับโครงการอื่น					
2.2) ราคาขายเหมาะสมกับคุณภาพของที่พักและเงื่อนไขการถือครอง					
<b>3. ปัจจัยด้านช่องทางจัดจำหน่าย (Place)</b>					
3.1) ความสะดวกในการซื้อ					
3.2) การมีสำนักงานขายที่เชื่อถือได้					
3.3) การนำเสนอข้อมูลมีหลายช่องทาง					
3.4) การเข้าถึงข้อมูลโครงการทำได้ง่าย					
<b>4. ปัจจัยด้านส่งเสริมการขาย (Promotion)</b>					
4.1) การโฆษณาที่จูงใจ					
4.2) การให้ส่วนลด แลก แจก แถม					
4.3) การประชาสัมพันธ์ทำอย่างต่อเนื่อง					
4.4) ส่วนลดและราคาพิเศษกว่าโครงการอื่น					

ความต้องการ	ระดับการให้ความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
<b>5. ปัจจัยด้านบุคลากร (People)</b>					
5.1) เจ้าหน้าที่โครงการให้บริการอย่างเป็นมิตร					
<b>6. ปัจจัยด้านกระบวนการ (Process)</b>					
6.1) ขั้นตอนการทำสัญญาซื้อขาย ไม่ยุ่งยากซับซ้อน					
<b>7. ทำเลที่ตั้ง (Place)</b>					
7.1) ทำเลที่ตั้งใกล้แหล่งสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ					
7.2) การเดินทางเข้าออกที่สะดวกสบาย					
7.3) สงบเงียบ มีความเป็นส่วนตัวเหมาะสมในการอยู่อาศัย					
7.4) สภาพแวดล้อมบริเวณรอบๆ มีความปลอดภัย					
<b>8. ปัจจัยด้านกายภาพ (Physical)</b>					
8.1) ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของโครงการ					
8.2) รูปแบบของที่พักราค่าและตัวโครงการ สะท้อนความมีระดับของผู้พักอาศัย					

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

\*\* ผู้วิจัยขอขอบคุณท่านที่ท่านให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีในการตอบแบบสอบถามนี้ \*\*



ภาคผนวก ข  
แบบสอบถามภาษาอังกฤษ

### QUESTIONNAIRE FOR RESEARCH

Subject     Factor of the decision to purchase housing for the elderly foreigners, Hua Hin, Prachuap  
Khiri Khan Province: A case study of Smart House Hua Hin

Note        This questionnaire is made for thesis in Housing Development Program (Real Estate),  
Faculty of Architecture, Chulalongkorn University. All information is kept confidential and  
only be used in thesis

Please mark ✓ in the gap or fill in the blank.

Part 1. Society and Economy Information (Personal Information)

1. Gender      (1) Male      (2) Female
2. Nationality .....
3. Type of Visa  
 (1) Tourist                       (2) Transit                       (3) Non-Immigration  
 (4) Etc.....
4. Age  
 (1) 55-60 years                       (2) 61-65 years                       (3) 66-70 years  
 (4) 71-75 years                       (5) 76-80 years                       (6) above 80 years
5. Status  
 (1) Single                       (2) Marriage                       (3) Widowed/Divorced  
 (4) Etc.....
6. Number of Children ..... persons Male ..... persons    Female ..... persons
7. Education  
 (1) Secondary School     (2) High School                       (3) Associated's degree  
 (4) Bachelor's degree     (5) Master's degree                       (6) Doctor's degree  
 (7) Etc.....
8. Income per Month (1USD=30 baht)  
 (1) < 50,000 baht                       (2) 50,001-100,000 baht                       (3) 100,001-150,000 baht  
 (4) > 150,000 baht

9. Main source of income (you can mark more than one answer)

- (1) Retirement pay/Pension                       (2) Saving/Interest from saving  
 (3) Business     (4) Relatives  
 (5) Etc.....

10. Average expenses per month..... baht

11. Ration of expenses per month

Type of expenses	Ratio of expenses
Personal Usage	
Facility (water, electricity, internet, common fee, etc.)	
Transportation	
Health	
Activity	
Etc.....	

Part 2. Life Style of the elderly foreigners

12. Transportation: What kind of vehicle do you use for trip or travel? (you can mark more than one answer)

- (1) Personal car     (2) Personal motorbike  
 (3) Taxi     (4) Public motorbike  
 (5) Bus     (6) Etc.....

13. What kind of food do you prefer?

- (1) Asian                                       (2) European                                       (3) Etc.....

14. How do you prepare your meal?

	Cook	Order	Eating outside the home
Breakfast			
Lunch			
Dinner			

15. Do you have personal sickness?  
 (1) No  (2) Yes (Please Specify).....
16. Who is take care you when are you sick?  
 (1) No  (2) Spouse  (3) Child/grand children  
 (4) Caretaker  (5) Etc.....
17. Who do you live with?  
 (1) Alone  (2) Child/grand children  (3) Spouse  
 (4) Relatives  (5) Caretaker  (6) Etc.....
18. How long have you been staying at this residence?  
 (1) Less than 1 year  (2) 1-5 years  (3) years  
 (4) More than 10 years
19. How long have you take the time to living?  
 (1) Less than 1 month  (2) 1-3 months  (3) 4-6 months  
 (4) 7-9 months  (5) 10-12 months
20. Hobbies (you can mark more than one answer)  
 (1) Sport.....  (2) Reading book.....  
 (3) Gardening.....  (4) Travel.....  
 (5) Stay at home.....  (6) Etc.....
21. What channel do you prefer to receive information? (you can mark more than one answer)  
 (1) Internet  (2) Newspaper  (3) Magazine  
 (4) Television  (5) Radio  (6) Etc.....

Part 3 Factor of the decision to purchase housing for the elderly foreigners

Please provide the level of significance for your decision to purchase housing. And mark ✓ in the gap (The scores are as follows: 5 = the most, 4 = most, 3 = normal, 2 = less and 1 = the least)

Demand	Level of significance				
	5	4	3	2	1
<b>1. Product Factor</b>					
1.1) Suitable House Design					
1.2) Variety of House Design					
1.3) Furniture and Facilities in the House					
1.4) Space, Interior and Exterior Design					
1.5) Common Facilities such as Security System, Clubhouse etc.					
<b>2. Price Factor</b>					
2.1) Cheaper than Other Projects					
2.2) Suitable price for Residence Quality and Terms of Holdings					
<b>3. Place Factor</b>					
3.1) Convenient to purchase					
3.2) Reliable Sale Offices					
3.3) Multiple Channels of Project Information					
3.4) Easy Access Project's Information					
<b>4. Promotion Factor</b>					
4.1) Attractive Advertising					
4.2) Offering Discount and Special Promotion					
4.3) Continually Public Relations					
4.4) Discount and Price more Special than					

Demand	Level of significance				
	5	4	3	2	1
<b>5. People Factor</b>					
5.1) The service staff is friendly					
<b>6. Process Factor</b>					
6.1) Process of the Contracts is not complicated					
<b>7. Place Factor</b>					
7.1) Locate close to Public Utilities and Public Assistances					
7.2) Easy to Access					
7.3) Quiet and Privacy for the Residents					
7.4) Safety Environment					
<b>8. Physical Factor</b>					
8.1) Reputation and Reliability of the Project					
8.2) Form of Housing and Project Reflex Class of the Residents					

Part 4 Suggestion

.....

.....

.....

.....

\*\* Thank you for your information in this questionnaire \*\*

## ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

ชื่อ – สกุล	นายสมเชษฐ์ วจจ่อหอ
วัน/เดือน/ปีเกิด	6 พฤศจิกายน พ.ศ.2513
ประวัติการทำงาน	บริษัท ฟายนีโฮมเฮาส์ซิ่ง ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ตำแหน่งผู้จัดการแผนกนิติกรรมโครงการ