

การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



นางสาวพิจิตรา ก้องกิตติงาม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

CHULALONGKORN UNIVERSITY

บทคัดย่อและแฟ้มข้อมูลฉบับเต็มของวิทยานิพนธ์ตั้งแต่ปีการศึกษา 2554 ที่ให้บริการในคลังปัญญาจุฬาฯ (CUIR)

เป็นแฟ้มข้อมูลของนิสิตเจ้าของวิทยานิพนธ์ ที่ส่งผ่านทางบัณฑิตวิทยาลัย

The abstract and full text of theses from the academic year 2011 in Chulalongkorn University Intellectual Repository (CUIR) are the thesis authors' files submitted through the University Graduate School.

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหะพัฒนาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหะการ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

PERSONAL FINANCIAL PLANNING FOR HOUSING OF CHULALONGKORN UNIVERSITY
NEW GRADUATES

Miss Pechittra Kongkittingam



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 2015

Copyright of Chulalongkorn University

5773326725 : MAJOR REAL ESTATE DEVELOPMENT

KEYWORDS: FINANCIAL PLANNING FOR HOUSING / HOUSING / NEW GRADUATES

PECHITTRA KONGKITTINGAM: PERSONAL FINANCIAL PLANNING FOR HOUSING OF CHULALONGKORN UNIVERSITY NEW GRADUATES. ADVISOR: ASST. PROF. BUSSARA POVATONG, Ph.D., 146 pp.

Currently, real estate developers are beginning to focus on the new Generation Y workers after finding they are in the high demand market and their buying behavior has changed from the past. This research aims to study the socioeconomic and current housing background of the new graduates, including their ideas for future home planning and the process of personal financial planning for housing together with the factors encouraging and obstructing against the financial planning for housing. The study was conducted by gathering questionnaires from 400 recent graduates from Chulalongkorn University Class of 2014.

The findings revealed the following: 1) Most of the new graduates are originally from the Bangkok area and currently live in a detached house in the Bangkok area. They are private company employees with no debt and their average income is around 25,000 baht per month. Most of them have savings for emergency spending while saving for housing is in third place of their saving purposes. New Graduates' housing tenure can be grouped into 4 categories: host, renter, resident and housing welfare resident. Renters and housing welfare residents are originally from provincial areas and currently live in apartments and condominiums, respectively. 82% of them want to buy a home before a car. 2) The new graduates have personal financial planning for housing in five processes; Stage 1, 65% had ideas of future home planning. Their knowledge of financial planning for housing were fair. Stage 2, 56% had a steady income and occupation. Most of them were administrative officers/secretaries/ coordinators and engineers. Stage 3, 54% had financial savings for housing. While most of them had savings accounts with financial institutions, renters and housing welfare residents had fixed accounts or special savings accounts. The group with the highest saving for the housing ratio were residents, followed by renters. Stage 4 could be divided into 2 groups, while 28.7% planned to buy homes after 5 years from the present, 25.3% planned to buy home a within the next 5 years. A condominium near the BTS/MRT was the most desired type of residence. However, this study did not include stage 5 of financial planning for housing because it was the stage of buying a home. In considering the amount of housing savings, the expected year to buy a home in the current housing supply in market, the renter was the most potential housing buyer. 3) Steady income, expenditure and knowledge of financial planning for housing were the critical factors to personal financial planning for housing, especially savings for the housing ratio. Moreover, high interest rates and savings motivational strategies by public and private financial institutions were factors that encouraged the saving for home buying. Conversely, lavish spending was the obstruction.

The results in this study indicated that more than a half of the new graduates had done some planning and acquired savings for their future house buying. In addition, they appreciated public and private sector policy support. This study would be advantageous for the public sector in order to develop the housing policy, and for financial institutions to support and educate about financial planning for housing and real estate developers to prepare housing supply to meet the needs of future demand.

Department: Housing

Student's Signature

Field of Study: Real Estate Development

Advisor's Signature

Academic Year: 2015

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาอย่างยิ่งจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. บุษรา โปวาทอง อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ที่กรุณาให้คำปรึกษา คำแนะนำ และข้อคิดเห็นต่างๆ อันเป็นประโยชน์อย่างยิ่งมาโดยตลอดด้วยความเมตตา ความช่วยเหลือ และความเอาใจใส่ติดตามผลงานของผู้วิจัย และกรุณาให้กำลังใจให้ผู้วิจัยอยู่เสมอ

ขอกราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์สุปรีชา หิรัญโร ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์ ดร.กุลชลทิพย์ พานิชภักดิ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พัชรา โพธิ์ไพฑูรย์ และดร.วิชัย วิรัตกพันธ์ กรรมการสอบวิทยานิพนธ์ที่ได้กรุณาสละเวลาเพื่อเป็นคณะกรรมการเข้าสอบ และกรุณาให้ความรู้ คำปรึกษา คำแนะนำ และข้อคิดเห็นต่างๆ เพื่อให้วิทยานิพนธ์นี้มีความสมบูรณ์และเป็นประโยชน์มากยิ่งขึ้น

ขอขอบพระคุณพี่เจ้าหน้าที่ในภาคเคหการทุกท่าน และเจ้าหน้าที่สำนักงานการทะเบียน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยที่อำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ เป็นอย่างดี และให้ความช่วยเหลือ คำปรึกษาด้านต่างๆ ในการทำวิทยานิพนธ์ครั้งนี้

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอขอบพระคุณครอบครัวที่ให้การสนับสนุนผู้วิจัยในทุกๆ เรื่อง รวมถึงขอขอบพระคุณพี่ๆ และเพื่อนๆ รุ่น C27 สำหรับคำแนะนำและกำลังใจดีๆ มาโดยตลอด เพื่อเป็นแรงผลักดันในการทำวิทยานิพนธ์จนสำเร็จตามความมุ่งหวังและตั้งใจทุกประการ

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฎ
สารบัญภาพ	ฏ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 คำถามในงานวิจัย	3
1.3 วัตถุประสงค์.....	4
1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ.....	4
1.5 ขอบเขตงานวิจัย	5
1.5.1 ขอบเขตด้านประชากร	5
1.5.2 ขอบเขตด้านเนื้อหา.....	5
1.5.3 ขอบเขตด้านระยะเวลา.....	6
1.7 ข้อจำกัดในงานวิจัย.....	6
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	6
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	7
2.1 แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มคนรุ่นใหม่	7
2.1.1 แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มเจนเนอเรชันวาย (Generation Y).....	7
2.1.2 แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มเจนเนอเรชันวอล์ค (Generation Walk)	8
2.1.3 แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มนิวบี (NewBiES).....	9

2.2 ความสัมพันธ์ระหว่างวงจรชีวิตและที่อยู่อาศัย	9
2.2.1 แนวคิดความสัมพันธ์ระหว่างวงจรชีวิตและความมั่งคั่ง	9
2.2.2 แนวคิดวัฏจักรชีวิตของครอบครัว และการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย.....	12
2.3 แนวคิดความต้องการที่อยู่อาศัยของมนุษย์	12
2.4 แนวคิดเรื่องกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค.....	16
2.4.1 ขั้นก่อนการซื้อ (Pre-purchase stage).....	17
2.4.2 ขั้นการซื้อ (Purchase stage).....	17
2.4.3 ขั้นภายหลังการซื้อ (Post-purchase stage)	18
2.5 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	19
2.6 แนวคิดเรื่องการออม.....	23
2.6.1 ความหมายของการออมเงิน	23
2.6.2 วัตถุประสงค์การออม	24
2.6.3 ปัจจัยกำหนดการออม	25
2.7 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	27
บทที่ 3 วิธีดำเนินการศึกษา.....	33
3.1 กรอบแนวคิดในงานวิจัย	33
3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	34
3.3 ขั้นตอนการศึกษา	36
3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล	37
3.4.1 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)	37
3.4.2 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data).....	37
3.4.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	38
3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล	38

3.5.1 การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา	38
3.5.2 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์	39
3.5.3 การนำเสนอ สรุปผล และเสนอแนะ	41
บทที่ 4 ผลการศึกษา.....	42
4.1 ลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัยปัจจุบันของบัณฑิตจบใหม่.....	43
4.1.1 ลักษณะทางสังคม.....	43
4.1.2 ลักษณะทางเศรษฐกิจ.....	45
4.1.3 ลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	53
4.2 การวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต	55
4.2.1 แนวคิดด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต	55
4.2.2 เหตุผลและปัจจัยสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย	57
4.2.3 ทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการในอนาคต	59
4.3 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	61
4.3.1 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 1	63
4.3.2 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 2	68
4.3.3 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 3	71
4.3.4 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 4	74
4.3.5 รูปแบบของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้เช่า	80
4.3.6 รูปแบบของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้อาศัย	82
4.4 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่.....	84
4.4.1 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย	85
4.4.2 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อระดับรายได้.....	88
4.4.3 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย.....	91

4.4.4	ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย.....	94
4.5	ปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	97
4.5.1	ปัจจัยที่ส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	98
4.5.2	ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย.....	101
บทที่ 5	สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	103
5.1	สรุปผลการศึกษา.....	103
5.1.1	ลักษณะของบัณฑิตจบใหม่.....	103
5.1.2	การวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต.....	105
5.1.3	การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่	106
5.1.4	ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ส่งผลต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย .	108
5.1.5	ปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	112
5.2	อภิปรายผล.....	112
5.2.1	แนวคิดเรื่องการซื้อที่อยู่อาศัย.....	113
5.2.2	วิถีชีวิตของครอบครัว และการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย	114
5.2.3	การให้ความสำคัญกับนโยบายภาครัฐและเอกชน	115
5.3	ข้อเสนอแนะในงานวิจัย	116
5.3.1	ข้อเสนอแนะต่อองค์กรที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย และสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน.....	116
5.3.2	ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการ	117
5.3.3	ข้อเสนอแนะต่อผู้วางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	117
5.4	ข้อเสนอแนะในงานวิจัยครั้งต่อไป	118
	รายการอ้างอิง	119
	ภาคผนวก ก.....	122

ภาคผนวก ข..... 135

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์ 146



สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 2.1 การเปรียบเทียบข้อดีข้อเสียระหว่างการเช่าบ้านและซื้อบ้าน	14
ตารางที่ 2.2 กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค.....	16
ตารางที่ 2.3 สรุปขั้นตอนการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยจากทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	21
ตารางที่ 3.1 จำนวนบัณฑิตที่จบการศึกษาจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยประจำปีการศึกษา 2557.....	35
ตารางที่ 3.2 สัดส่วนของช่องทางในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง	37
ตารางที่ 3.3 ตัวแปรในการวิจัย	39
ตารางที่ 3.4 ตัวแปรที่ใช้ในการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์.....	40
ตารางที่ 4.1 ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	42
ตารางที่ 4.2 ลักษณะทางสังคมของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	43
ตารางที่ 4.3 ค่าเฉลี่ยอายุ จำนวนสมาชิกในครอบครัว ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่.....	44
ตารางที่ 4.4 ลักษณะทางเศรษฐกิจของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	45
ตารางที่ 4.5 แหล่งที่มาของรายได้เสริม.....	47
ตารางที่ 4.6 ค่าเฉลี่ยรายได้ประจำ รายได้เสริม และรายได้รวมของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	47
ตารางที่ 4.7 ค่าเฉลี่ยจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่มีรายได้ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่.....	48
ตารางที่ 4.8 รายได้รวมของครัวเรือนของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	49
ตารางที่ 4.9 ค่าเฉลี่ยรายจ่ายของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	50
ตารางที่ 4.10 ร้อยละรายจ่ายในแต่ละด้านจากรายจ่ายทั้งหมดของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่.....	50
ตารางที่ 4.11 การออมเงินของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	51
ตารางที่ 4.12 ค่าเฉลี่ยจำนวนเงินออมของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่.....	53
ตารางที่ 4.13 ลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	54
ตารางที่ 4.14 ค่าใช้จ่ายที่จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัยปัจจุบัน.....	55

ตารางที่ 4.15 การวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคตของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	56
ตารางที่ 4.16 เหตุผลและปัจจัยสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	58
ตารางที่ 4.17 ทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการในอนาคต.....	60
ตารางที่ 4.18 ลักษณะของผู้ที่มีและไม่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย.....	62
ตารางที่ 4.19 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 1 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	64
ตารางที่ 4.20 ระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มี การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 1	65
ตารางที่ 4.21 ค่าเฉลี่ยความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 1	65
ตารางที่ 4.22 เหตุผลและปัจจัยสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผน ทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 1	67
ตารางที่ 4.23 กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 2.....	69
ตารางที่ 4.24 อาชีพของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 2 ..	69
ตารางที่ 4.25 แหล่งที่มาของรายได้เสริมของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่ อยู่อาศัยขั้นที่ 2	70
ตารางที่ 4.26 ระดับรายได้ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 2	71
ตารางที่ 4.27 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 3 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	71
ตารางที่ 4.28 รายได้รวมและจำนวนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนขั้น ที่ 3.....	73
ตารางที่ 4.29 กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีแนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคตและการวางแผน ทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 3	73
ตารางที่ 4.30 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 4 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	74
ตารางที่ 4.31 ลักษณะที่อยู่อาศัยในอนาคตที่กลุ่มผู้มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้น ที่ 4 ต้องการ	75
ตารางที่ 4.32 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นตอนที่ 1-4.....	77

ตารางที่ 4.33	ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคตของกลุ่มผู้เช่า และกลุ่มผู้อาศัย	79
ตารางที่ 4.34	รูปแบบของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้เช่า.....	81
ตารางที่ 4.35	รูปแบบของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้อาศัย	83
ตารางที่ 4.36	ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต.....	85
ตารางที่ 4.37	ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับระดับรายได้.....	88
ตารางที่ 4.38	ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย	91
ตารางที่ 4.39	ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย	95
ตารางที่ 4.40	ปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	98
ตารางที่ 4.41	บทบาทภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย.....	99
ตารางที่ 4.42	บทบาทภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย.....	99
ตารางที่ 4.43	นโยบายด้านที่อยู่อาศัยที่คาดหวังให้มีในอนาคต	100
ตารางที่ 4.44	ปัญหาและอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่	101
ตารางที่ 4.45	ปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	101
ตารางที่ 5.1	สรุปความสัมพันธ์ของปัจจัยที่ส่งผลต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ...	111

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 พีระมิดประชากรไทยจำแนกตามอายุและเพศในปี 2015 (2558) และจำนวนประชากรในแต่ละเจนเนอเรชั่น (ณ ตอนเกิด)	2
ภาพที่ 2.1 ลักษณะเด่นของกลุ่มเจนเนอเรชันวายในประเทศไทย รวมถึงคุณลักษณะที่คล้ายคลึงและแตกต่างระหว่างเจนเนอเรชันวายในประเทศไทยและประเทศตะวันตก	8
ภาพที่ 3.1 กรอบแนวคิดในงานวิจัย	33
ภาพที่ 3.2 ขั้นตอนการศึกษา	36
ภาพที่ 4.1 รูปแบบของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้เช่า	80
ภาพที่ 4.2 รูปแบบของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้อาศัย	82
ภาพที่ 4.3 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	84

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

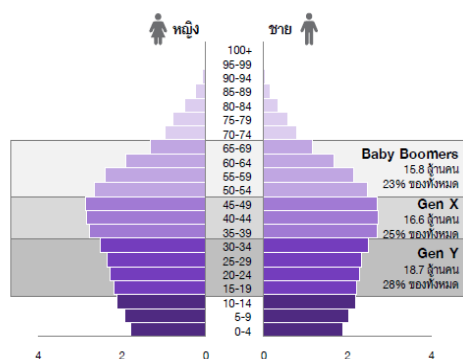
กลุ่มเจนเนอเรชันวาย (Generation Y) หรือที่เรียกขานในอีกหลายๆ ชื่อตามลักษณะนิสัย อาทิเช่น Millennial, WHY, Dot Com, Net Generation หรือ KIPPERS (Kids in Parents' Pockets Eroding Retirement Saving) (เดชา เดชะวิวัฒนไพศาล และคณะ, 2557) คือกลุ่มคนที่เกิดในช่วงระหว่างปี พ.ศ.2524 ถึง 2543 ปัจจุบันมีอายุตั้งแต่ 15 ถึง 34 ปี (ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์, 2557) มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 32 ของประชากรโลก ถือเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่ใหญ่ที่สุดของโลก และเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่ใหญ่ที่สุดของไทยในรอบ 50 ปี และจะยังคงเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่ใหญ่ที่สุดในอนาคตด้วย ปัจจุบันกลุ่มเจนเนอเรชันวายส่วนใหญ่ได้เข้าสู่ตลาดแรงงานแล้ว และเป็นทรัพยากรบุคคลที่สำคัญยิ่งในการขับเคลื่อนสังคมและเศรษฐกิจเพื่อพัฒนาประเทศทั้งในปัจจุบันและอนาคต นอกจากนี้กลุ่มเจนเนอเรชันวายยังเป็นกลุ่มคนที่มีพฤติกรรม ลักษณะนิสัย และแนวคิดที่ต่างไปจากอดีต โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับพฤติกรรมการใช้จ่าย แม้ว่าจะเป็นกลุ่มที่มีรายได้มาก แม้จะยังอยู่ในวัยหนุ่มสาว แต่มีอัตราการใช้จ่ายสูงเมื่อเทียบกับรายได้ นอกจากนี้ยังเป็นกลุ่มคนที่มีฐานะดีกว่าคนในเจนเนอเรชันก่อนหน้าเพราะได้รับความช่วยเหลือทางการเงินจากบิดามารดาซึ่งเป็นกลุ่มเบบี้บูมเมอร์ที่มีความมั่งคั่งขึ้นมาแล้ว กลุ่มเจนเนอเรชันวายจึงถือเป็นกลุ่มผู้บริโภคซึ่งมีอำนาจในการใช้จ่ายที่น่าจับตามองอย่างยิ่งทั้งในปัจจุบันและอนาคต

จากงานวิจัยของศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์ (2557) จะพบว่าสามารถแบ่งย่อยกลุ่มเจนเนอเรชันวายออกได้เป็นสามกลุ่มที่สำคัญคือเจนวายวัยรุ่นหรือกลุ่มกำลังศึกษา (อายุประมาณ 15-24 ปี) เจนวายกลุ่มล่างหรือกลุ่มที่เพิ่งจบ/เริ่มต้นทำงาน (อายุประมาณ 25-29 ปี) และเจนวายกลุ่มบนหรือกลุ่มที่ทำงานมาแล้วหลายปี/เริ่มสร้างครอบครัว (อายุประมาณ 30-34 ปี) ทั้งนี้จะพบว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่หรือกลุ่มคนรุ่นใหม่ซึ่งอยู่ในวัยเริ่มต้นทำงานถือเป็นกลุ่มคนที่มีความสำคัญอย่างยิ่งกลุ่มหนึ่งในกลุ่มคนเจนเนอเรชันวาย ด้วยอยู่ในวัยที่เข้าสู่การเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญอีกครั้งหนึ่งในชีวิตทั้งทางด้านสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัย กล่าวคือนอกจากจะได้เริ่มเรียนรู้ประสบการณ์ผ่านการทำงานจริงแล้ว ยังได้เรียนรู้ที่จะจัดการทางการเงินทั้งในเรื่องของรายรับและรายจ่ายด้วยตนเองด้วย เนื่องจากเป็นช่วงที่เริ่มมีเงินเดือนเป็นของตนเอง จึงทำให้มีอิสระในการตัดสินใจใช้จ่ายมากขึ้น การเริ่มเรียนรู้การบริหารเงินอย่างเหมาะสมจึงเป็นรากฐานที่สำคัญในการสร้างความมั่นคงทางการเงิน ที่อยู่อาศัย และชีวิตหลังเกษียณในอนาคต อีกทั้งช่วงเวลานี้ยังเป็นช่วงสำคัญของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยด้วย เช่นการย้ายกลับภูมิลำเนา การย้ายออกจากที่อยู่อาศัยซึ่ง

เป็นสวัสดิการของมหาวิทยาลัย หรือการย้ายที่อยู่อาศัยตามที่ทำงาน และส่วนใหญ่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

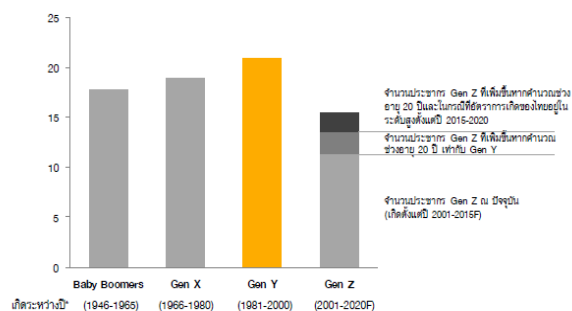
พีระมิตประชากรไทยจำแนกตามอายุและเพศในปี 2015

หน่วย: ล้านคน



จำนวนประชากรในแต่ละเจนเนอเรชั่น (ณ ตอนเกิด)

หน่วย: ล้านคน



*ด้วยข้อจำกัดด้านข้อมูล ปีที่ใช้ในการคำนวณจำนวนประชากรอาจมีความคลาดเคลื่อนเล็กน้อยจากค่านิยามของแต่ละเจนเนอเรชั่น ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ UN

ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์, 2557

ภาพที่ 1.1 พีระมิตประชากรไทยจำแนกตามอายุและเพศในปี 2015 (2558) และจำนวนประชากรในแต่ละเจนเนอเรชั่น (ณ ตอนเกิด)

ที่อยู่อาศัยเป็นความปรารถนาและสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งที่เป็นต่อมนุษย์ทุกคน อย่างไรก็ตาม แม้ว่าที่อยู่อาศัยจะเป็นหนึ่งในปัจจัย 4 ประการที่เป็นความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ แต่ที่อยู่อาศัยเป็นสินค้าที่มีราคาแพง และต้องอาศัยการวางแผนทางการเงินเป็นระยะเวลานานจึงจะได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยนั้นๆ ที่ผ่านมามีงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของแต่ละกลุ่มคนซึ่งเป็นการศึกษาลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจในแต่ละกลุ่ม เพื่อหาปัจจัยและข้อจำกัดทางด้านสังคมและเศรษฐกิจที่มีผลต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มนั้นๆ

โดยจากงานวิจัยที่ผ่านมาพบว่าส่วนใหญ่เป็นการศึกษาการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยจากระดับรายได้ซึ่งกลุ่มตัวอย่างมักจะอยู่ในช่วงวัยที่มีหน้าที่การงานทรัพย์สินเงินทองพร้อมสมบูรณ์และเป็นวัยแห่งการเริ่มต้นครอบครัว หรือมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแล้ว เช่น งานวิจัยการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ระดับปานกลางของกรวิทย์ วงศ์ประเสริฐ (2539) และการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระดับปานกลางของจารณี บุญยะพงศ์ไชย (2545) โดยงานวิจัยทั้งสองงานนี้เป็นการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว และไม่กำหนดอายุเฉพาะของกลุ่มตัวอย่าง รวมถึงงานวิจัยการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตประจำปีการศึกษา 2539 ผู้กู้ “กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา” ของรวิวรรณ เดชานุภาพฤทธา (2545) ซึ่งศึกษาเฉพาะกลุ่มที่มี

ภาระหนี้สิน และงานวิจัยการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยและเป็นบุคลากรที่อาศัยในที่อยู่สวัสดิการของสุภาพณี โสพร (2548)

อย่างไรก็ตามยังไม่มีผู้ใดที่ทำการศึกษารวบรวมทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรกลุ่มหนึ่งที่มีความน่าสนใจอย่างยิ่งในปัจจุบัน ด้วยลักษณะนิสัยและไลฟ์สไตล์ในการใช้ชีวิตในปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงไปจากในอดีต รวมถึงมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญทั้งทางด้านสังคมและเศรษฐกิจ และส่วนใหญ่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยซึ่งค้นพบว่าบัณฑิตที่จบการศึกษาใหม่และทำงานในเมืองนั้นจะมีรายได้เพิ่มขึ้นหนึ่งเท่าตัวในทุกๆ 5 ปี (มานพ พงศทัต, 2558) ซึ่งแสดงถึงกำลังซื้อที่อยู่อาศัยที่มากขึ้นด้วย ขณะเดียวกันในปัจจุบันก็เริ่มมีผู้ประกอบการด้านที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ให้ความสำคัญและเริ่มทำการตลาดเจาะกลุ่มคนที่เพิ่งเรียนจบ หรือวัยเริ่มทำงานอายุ 22-25 ปีขึ้นไป หลังพบว่าในตลาดที่มีความต้องการสูง โดยลูกค้ากลุ่มนี้มีพฤติกรรมการซื้อเปลี่ยนไปจากในอดีต โดยจะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยก่อนที่จะซื้อรถ เพราะรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายรอบเมืองมีความชัดเจนมากขึ้น (กรุงเทพธุรกิจออนไลน์, 2556)

จากข้อมูลข้างต้น ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มเจนเนอเรชันวายผ่านกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ โดยมีคำถามที่สำคัญคือบัณฑิตจบใหม่มีลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจรวมถึงลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของบัณฑิตจบใหม่เป็นอย่างไร มีแนวคิดในการวางแผนทั้งทางด้านที่อยู่อาศัยและการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยหรือไม่ อย่างไร ตลอดจนปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมหรือเป็นอุปสรรคต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ทั้งนี้การศึกษาเรื่องนี้จะ เป็นประโยชน์ต่อภาครัฐและเอกชนในการวางแผนนโยบายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ผู้ประกอบการในการพัฒนาที่อยู่อาศัยให้ตรงตามความต้องการของกลุ่มนี้ ตลอดจนประโยชน์ต่อการปรับปรุงและพัฒนานโยบายเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย และนโยบายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยในอนาคต

1.2 คำถามในงานวิจัย

1. บัณฑิตจบใหม่มีลักษณะด้านสังคม เศรษฐกิจและที่อยู่อาศัยเป็นอย่างไรในปัจจุบัน และมีแนวคิดในการวางแผนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยอย่างไร
2. บัณฑิตจบใหม่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยหรือไม่ และมีลักษณะในการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยอย่างไร
3. อะไรคือปัจจัยที่ส่งเสริม และปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่

1.3 วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาลักษณะด้านสังคม เศรษฐกิจ ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน และแนวคิดในการวางแผนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่
2. เพื่อศึกษาแนวคิดและลักษณะในการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่
3. เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งเสริม และปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่

1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ

เจนเนอเรชันวาย (Generation Y) ในที่นี้หมายถึงกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ (ระดับปริญญาตรี) ประจำปีการศึกษา 2557 จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ซึ่งมีอายุประมาณ 22-25 ปี (เป็นกลุ่มที่อยู่ระหว่างกลุ่มเจนวายวัยรุ่นหรือกลุ่มกำลังศึกษาซึ่งมีอายุประมาณ 15-24 ปี และเจนวายกลุ่มล่างหรือกลุ่มที่เพิ่งจบ/เริ่มต้นทำงานซึ่งมีอายุประมาณ 25-29 ปี)

การวางแผนทางการเงิน ในที่นี้หมายถึงการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยใน 5 ขั้นตอนต่อไปนี้

- ขั้นที่ 1 มีแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย
- ขั้นที่ 2 มีการสร้างรายได้ เป็นผู้มีรายได้ และอาชีพที่มั่นคง
- ขั้นที่ 3 มีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย
- ขั้นที่ 4 มีการวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย
- ขั้นที่ 5 การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

กลุ่มคณะที่จบการศึกษา ในที่นี้หมายถึง กลุ่มคณะ 4 กลุ่ม (จุฬาริชาการ, 2555) คือ

กลุ่มวิทย์สุขภาพ 7 คณะ ได้แก่ คณะแพทยศาสตร์ คณะทันตแพทยศาสตร์ คณะเภสัชศาสตร์ คณะสัตวแพทยศาสตร์ คณะสหเวชศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์การกีฬา และคณะจิตวิทยา

กลุ่มสังคมศาสตร์ 7 คณะ ได้แก่ คณะครุศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ คณะนิติศาสตร์ คณะนิเทศศาสตร์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี คณะรัฐศาสตร์ และคณะสำนักวิชาทรัพยากรการเกษตร

กลุ่มมนุษยศาสตร์ 3 คณะ ได้แก่ คณะอักษรศาสตร์ คณะศิลปกรรมศาสตร์ และคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์

กลุ่มวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี 2 คณะ ได้แก่ คณะวิศวกรรมศาสตร์ และคณะวิทยาศาสตร์

เขตพื้นที่ต่างๆ ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในที่นี้คือกลุ่มเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล (ปทุมธานี, นนทบุรี, สมุทรปราการ, สมุทรสาคร, นครปฐม) ซึ่งแบ่งออกเป็น 6 เขตสำคัญได้แก่

ตอนเหนือ ได้แก่บริเวณเขตจตุจักร ลาดพร้าว บางเขน สายไหม ดอนเมือง หลักสี่ นนทบุรี ปากเกร็ด ลำลูกกา ปทุมธานี ัญบุรี และสามโคก

ตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่บริเวณเขตบางกะปิ บึงกุ่ม มีนบุรี วังทองหลาง คลองสามวา สะพานสูง คันนายาว และหนองจอก

ตะวันออก ได้แก่บริเวณเขตพระโขนง ประเวศ ลาดกระบัง สมุทรปราการ บางพลี ปากน้ำ และบางนา

ตอนใต้ ได้แก่บริเวณเขตราชบุรีบูรณะ จอมทอง บางขุนเทียน พระประแดง อ้อมน้อย สมุทรสาคร ทุ่งครุ และบางบอน

ตะวันตก ได้แก่บริเวณเขตตลิ่งชัน ภาษีเจริญ หนองแขม สามพราน นครชัยศรี บางกรวย บางบัวทอง บางใหญ่ ไทรน้อย ทวีวัฒนา และบางแค

ศูนย์กลางธุรกิจ ได้แก่บริเวณเขตพระนคร สัมพันธวงศ์ ป้อมปราบ ดุสิต บางซื่อ คลองสาน ธนบุรี บางกอกใหญ่ บางกอกน้อย บางพลัด ปทุมวัน บางรัก สาทร ราชเทวี พญาไท ยานนาวา ห้วยขวาง คลองเตย บางคอแหลม และวัฒนา

1.5 ขอบเขตงานวิจัย

ขอบเขตในงานวิจัยสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ด้านดังต่อไปนี้

1.5.1 ขอบเขตด้านประชากร ในงานวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดกลุ่มประชากรเป้าหมายเป็นบัณฑิตจบใหม่ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยประจำปีการศึกษา 2557 ซึ่งเป็นตัวแทนของกลุ่มเจนเอเรชั่นวายที่อยู่ในช่วงของการเปลี่ยนแปลงทั้งทางด้านสังคม เศรษฐกิจและที่อยู่อาศัย เนื่องจากเป็นช่วงวัยของการทำงานตอนต้น เริ่มมีเงินเดือนเป็นของตนเองและมีอิสระในการใช้จ่าย ซึ่งบางคนอาจต้องการย้ายที่อยู่อาศัยกลับภูมิลำเนา หรือย้ายที่อยู่อาศัยเพื่อให้อยู่ใกล้แหล่งงาน และส่วนใหญ่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

1.5.2 ขอบเขตด้านเนื้อหา ในงานวิจัยครั้งนี้ได้ทำการศึกษาลักษณะด้านสังคม เศรษฐกิจ และข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน รวมถึงแนวความคิดและลักษณะในการวางแผนเพื่อที่อยู่อาศัยและการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ ตลอดจนปัจจัยที่ส่งเสริม และปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่

1.5.3 ขอบเขตด้านระยะเวลา งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยที่เก็บข้อมูลแบบครั้งเดียวโดยมีระยะเวลาในการเก็บข้อมูลของงานวิจัยนี้อยู่ในช่วงระหว่างพิธีซ้อมพระราชทานปริญญาบัตรของบัณฑิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ตั้งแต่วันที่ 12 กันยายน 2558 จนถึงวันที่ 1 ธันวาคม 2558

1.7 ข้อจำกัดในงานวิจัย

เนื่องจากผลจากการทดสอบแบบสอบถาม (Pre-test) กับกลุ่มบัณฑิตจบใหม่จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยเพื่อปรับปรุงแบบสอบถาม พบว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่ไม่มีความต้องการที่จะวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยเก่า งานวิจัยนี้จึงเป็นการศึกษาการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคตเท่านั้น

ทั้งนี้พบว่าเนื่องจากรายงานผู้ตอบที่เป็นกลุ่มเจ้าของและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการมีจำนวนน้อย ไม่เพียงพอต่อการศึกษาซึ่งทำให้ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ การศึกษานี้จึงมุ่งเน้นการศึกษารูปแบบในการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเฉพาะกลุ่มผู้เช่า และกลุ่มผู้อาศัยเท่านั้น

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อเป็นประโยชน์ต่อองค์กรที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยทั้งภาครัฐและเอกชนในการวางแผนหรือนโยบายสนับสนุนการซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต
2. เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในการเตรียมตัวหรือปรับสินค้าให้สอดคล้องกับอุปสงค์
3. เพื่อเป็นประโยชน์ต่อสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชนในการปรับปรุงหรือพัฒนานโยบายเป็นประโยชน์และช่วยสนับสนุนการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยในอนาคต

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่องการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ได้มีการค้นคว้าแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มคนรุ่นใหม่

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาลักษณะนิสัยไลฟ์สไตล์ พฤติกรรมและความต้องการของกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่เพิ่งจบการศึกษาและเริ่มต้นทำงานหรือกลุ่มบัณฑิตจบใหม่จากแนวคิดที่เกี่ยวข้อง ประกอบด้วยแนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มเจนเนอเรชั่นวอลส์ค และแนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มนิวบี

2.1.1 แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย (Generation Y)

เจนเนอเรชั่นวาย (Generation Y หรือ Gen Y) คือกลุ่มคนที่เกิดระหว่างปี พ.ศ. 2524 ถึง 2543 ปัจจุบันมีอายุตั้งแต่ 15 ถึง 34 ปี (ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์, 2557) โดยส่วนใหญ่ของคนในเจนเนอเรชั่นนี้เป็นลูกของกลุ่มเบบี้บูมเมอร์ (Baby Boomer) หรือผู้ที่เกิดระหว่างปีพ.ศ.2489 ถึง 2508 ด้วยเพราะเกิดในช่วงที่โลกเข้าสู่ยุคสารสนเทศบวกกับความล้ำหน้าทางเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ในปัจจุบัน ทำให้เจนเนอเรชั่นยามีลักษณะนิสัย ทักษะ และพฤติกรรมที่เด่นชัดและมีความน่าสนใจซึ่งสะท้อนจากชื่อเรียกกลุ่มประชากรในอีกหลายๆ ชื่อที่ปรากฏในปัจจุบันเช่น Millennial, WHY, Dot Com, Net Generation หรือ KIPPERS (Kids in Parents' Pockets Eroding Retirement Saving) (เดชา เดชะวัฒน์ไพศาล และคณะ, 2557)

ลักษณะเด่นที่ใช้ในการอธิบายถึงกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายคือ เป็นกลุ่มคนที่มีลักษณะของความเป็นปัจเจกบุคคลสูง มีการศึกษาสูง มีความรู้และความเชี่ยวชาญด้านการใช้เทคโนโลยี (Dawn and Thomas, 2013) เนื่องจากเติบโตมาพร้อมกับการพัฒนาของเทคโนโลยีทำให้คนกลุ่มนี้สามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างรวดเร็วและสะดวกสบายยิ่งขึ้น โดยมักจะเข้าถึงข้อมูลจากสื่อสังคมออนไลน์ และสมาร์ตโฟนในปริมาณที่มากกว่าการบริโภคสื่อทางโทรทัศน์ วิทยุ และหนังสือพิมพ์หรือนิตยสาร (Oblinger, 2003) มีพฤติกรรมการใช้จ่ายฟุ่มเฟือย และไม่ชอบความเสี่ยง โดยเพื่อนเป็นกลุ่มที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้า (Vijay and Varsha, 2013) อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะมีนิสัยในการใช้จ่ายฟุ่มเฟือยแต่ไม่มีความภักดีต่อตราสินค้า (Brand) (Noble, Haytko, and Phillips, 2009)

ในทางเดียวกันงานวิจัยของณัฐพล จิตประไพ (2550) ก็พบว่ากลุ่มเจนเนอเรชั่นวายในประเทศไทยนั้นเป็นกลุ่มคนที่มีลักษณะนิสัยมุ่งมั่นตั้งใจ ทนสมัย และมีความเป็นตัวของตัวเองสูง โดย

มักจะใช้ชีวิตอยู่กับโซเชียลเน็ตเวิร์ค สมาร์ทโฟนและอินเทอร์เน็ตตลอดเวลา ไม่มีความภักดีต่อตราสินค้า ด้วยต้องการการยอมรับในสังคม และความอยากร่ำรวยทำให้กลุ่มเจนเนอเรชั่นวายมีความสนใจในเรื่องการเงิน การเก็บออม และอยากมีเงินเก็บไว้ใช้ในอนาคต โดยศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์ (2557) ได้สรุปลักษณะเด่นของกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายในประเทศไทย รวมถึงคุณลักษณะที่คล้ายคลึงและแตกต่างระหว่างเจนเนอเรชั่นวายในประเทศไทยและประเทศตะวันตกดังต่อไปนี้

	คุณลักษณะของ Gen Y ไทย ที่คล้ายกับ Gen Y ชาวตะวันตก	คุณลักษณะของ Gen Y ไทย ที่แตกต่างจาก Gen Y ชาวตะวันตก
 ไลฟ์สไตล์	<ul style="list-style-type: none"> • คล่องตัวด้านเทคโนโลยี • ชอบสังคม 	<ul style="list-style-type: none"> • ไม่ได้ให้ความสำคัญกับสุขภาพ • ไม่ให้ความสำคัญกับสังคมและสิ่งแวดล้อม
 การทำงาน	<ul style="list-style-type: none"> • มุ่งมั่นเพื่อให้เลื่อนตำแหน่งได้ไว • ชอบความสมดุลระหว่างชีวิตและการทำงาน 	<ul style="list-style-type: none"> • ไม่ได้อยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง
 การใช้จ่าย	<ul style="list-style-type: none"> • ใช้เงินเก่ง • เป็นผู้ฉลาดซื้อ • ไม่ชอบใช้เงินสด • ชอบความสะดวกรวดเร็ว 	
 การบริหารการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> • ชอบลงทุนในธุรกรรมการเงินที่มีความเสี่ยงสูง 	

ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์

ภาพที่ 2.1 ลักษณะเด่นของกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายในประเทศไทย รวมถึงคุณลักษณะที่คล้ายคลึงและแตกต่างระหว่างเจนเนอเรชั่นวายในประเทศไทยและประเทศตะวันตก

2.1.2 แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มเจนเนอเรชั่นวอล์ค (Generation Walk)

Weissmann (2012) ได้เขียนบทความ Why Don't Young Americans Buy Cars? เพื่อแสดงลักษณะนิสัย ไลฟ์สไตล์และการใช้ชีวิตของกลุ่มคนรุ่นใหม่หรือ (Generation Walk) ซึ่งหมายถึงกลุ่มคนในเจนเนอเรชั่นวายและกลุ่มคนในเจนเนอเรชั่นถัดจากนั้นในสหรัฐอเมริกาซึ่งมีลักษณะเปลี่ยนไปจากอดีตที่นิยมซื้อรถยนต์ (Car Culture) เป็นการอยู่อาศัยในที่อยู่อาศัยที่เป็นอพาร์ทเมนต์ในเมือง (ทั้งซื้อและเช่า) เนื่องจากมีความสะดวกในการเดินทางไปทำงานมากกว่า และมองว่ารถยนต์เป็นภาระให้ต้องหาที่จอดและดูแลรักษา รถยนต์จึงไม่กลายเป็นวัตถุแสดงศักดิ์ศรีหรือ

สถานภาพทางสังคมอีกต่อไป โดยกลุ่มคนรุ่นใหม่มีแนวโน้มจะหันมาอาศัยอยู่ในเมืองมากกว่าคนรุ่นก่อนหน้า และเดิน (ขี่จักรยาน) หรือใช้ระบบขนส่งมวลชนไปทำงานมากกว่าการใช้รถยนต์เนื่องจากมีความสะดวกสบายในการเดินทางมากกว่า (โตมร ศุขปรีชา, 2555)

2.1.3 แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มนิวบี (NewBiES)

กลุ่มนิวบี (NewBiES) หรือ New Buyers in Economic System หมายถึง “ผู้ซื้อหน้าใหม่ในตลาด” ที่เพิ่งจะมีรายได้เป็นของตนเอง และยังไม่มีประสบการณ์การใช้จ่ายเงินของตัวเองอย่างจริงจัง ดังนั้นพฤติกรรมในการใช้จ่ายเงินอาจจะเปลี่ยนแปลงไปจากตอนที่ใช้เงินพ่อแม่ผู้ปกครอง หรือเงินรายได้พิเศษที่หาได้ระหว่างเรียน นิวบีคือกลุ่มผู้ซื้อที่มีพฤติกรรมต่างจากคนรุ่นก่อน โดยเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีการศึกษาดี เก่ง ไซเทคโนโลยี และเป็นคณหนูประจำบ้าน มีลักษณะนิสัยที่มีความมั่นใจในตัวเอง กล้าพูด กล้าทำ มีวิธีใช้จ่ายส่วนตัว ศึกษาและมีการลงทุน ใช้ชีวิตบนโลกออนไลน์ รักปาร์ตี้ แต่พร้อมทำงานหนัก อยากประสบความสำเร็จเร็วมากกว่าไต่เต้า ไม่เชื่อโฆษณา แต่พร้อมเป็นแอมบาสเดอร์ให้กับผลิตภัณฑ์ที่ชื่นชอบ โดยมีความสนใจที่จะซื้อรถยนต์เป็นของขวัญชิ้นใหญ่ชิ้นแรกที่ยากซื้อหลังจากเริ่มทำงานมาได้สักพัก (พิภพ อุดร และคณะ, 2554)

2.2 ความสัมพันธ์ระหว่างวงจรชีวิตและที่อยู่อาศัย

ความสัมพันธ์ระหว่างวงจรชีวิตและที่อยู่อาศัยเป็นแนวคิดเกี่ยวกับวงจรแต่ละช่วงอายุในชีวิตกับการวางแผนทางการเงินในการใช้จ่าย และการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย ประกอบด้วยแนวคิดความสัมพันธ์ระหว่างวงจรชีวิตและความมั่งคั่ง และแนวคิดวัฏจักรชีวิตของครอบครัว และการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

2.2.1 แนวคิดความสัมพันธ์ระหว่างวงจรชีวิตและความมั่งคั่ง

สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (2552) ได้แบ่งความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ ซึ่งจะมีการเปลี่ยนแปลงไปตามช่วงของอายุที่เพิ่มสูงขึ้นตั้งแต่เกิดเข้าสู่วัยหนุ่มสาว วัยทำงาน จนล่วงเข้าสู่วัยชรา เป็นไปตามวัฏจักรหรือวงจรชีวิต (life cycle) ออกได้เป็น 3 ระยะคือ

ระยะสะสม (asset accumulation) เริ่มต้นในช่วงอายุ 20-25 ปี เป็นช่วงอายุของวัยหนุ่มสาวที่เพิ่งจบการศึกษาและเริ่มต้นชีวิตการทำงาน รายรับค่อนข้างจำกัด เงินออมน้อย แนวโน้มเป็นหนี้สูง ด้วยเหตุนี้คนส่วนใหญ่ในระยะนี้จึงมักให้ความสำคัญกับเรื่องของการวางแผนบริหารจัดการรายรับรายจ่าย การวางแผนการออม การวางแผนเพื่อการลงทุน และการวางแผนการประกัน

ระยะมั่นคง (conservation/protection) เริ่มต้นในช่วงอายุปลาย 30-40 ปี ซึ่งเป็นช่วงอายุของวัยกลางคน เริ่มมีความมั่งคั่งและมีทรัพย์สินระดับหนึ่ง รวมถึงมีกระแสเงินสดสุทธิเป็นบวก ปริมาณทรัพย์สินเพิ่มสูงขึ้น ในขณะที่สัดส่วนของหนี้สินต่อทรัพย์สินลดลงอย่างมีนัยสำคัญ จึงทำให้คนส่วนใหญ่ในระยะนี้มักให้ความสำคัญกับเรื่องของการวางแผนเพื่อการลงทุน การวางแผนภาษี และการวางแผนการประกันเพื่อเป็นหลักประกันให้แก่ผู้ที่อยู่ในความดูแล เช่น บุพการี คู่สมรสและบุตร

ระยะการอุทิศ (distribution/gifting) เป็นระยะที่อยู่ในวัยก่อนเกษียณ จนถึงวัยเกษียณอายุ เป็นระยะที่มีความมั่นใจในฐานะและความมั่นคงทางการเงินของตัวเองพอสมควรและสามารถใช้จ่ายเพื่อตอบสนองความต้องการหรือความปรารถนาของตัวเองได้อย่างเต็มที่ เช่น การใช้จ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าราคาแพง หรือเพื่อการพักผ่อนเดินทางท่องเที่ยวรอบโลก รวมถึงการใช้จ่ายเงินเพื่อมอบให้แก่ลูกหลาน หรือเพื่อการกุศลต่างๆ เป็นต้น โดยคนส่วนใหญ่ในระยะนี้มักให้ความสำคัญกับการวางแผนเพื่อวัยเกษียณ

แต่เมื่อพิจารณาวงจรชีวิตในแต่ละระยะอย่างละเอียด โดยนำปัจจัยในเรื่องของสถานภาพสมรสเข้ามาร่วมพิจารณาด้วยจะสามารถแบ่งรูปแบบของผู้ขอรับคำปรึกษาทางการเงินออกได้เป็น 7 รูปแบบ ซึ่งแสดงถึงความต้องการ และเป้าหมายที่ต้องการบรรลุที่แตกต่างกันในแต่ละช่วงอายุดังต่อไปนี้

วัยหนุ่มสาวสถานภาพโสด โดยปกติมักจะมีความต้องการทางการเงินโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้มีเงินเพียงพอเพื่อคุ้มครองบุคคลที่อยู่ในภาวะความรับผิดชอบ ได้แก่ บุพการีและผู้ปกครอง ให้มีรายได้และจำนวนเงินที่เพียงพอสำหรับการใช้จ่ายในชีวิตประจำวันและการรักษาพยาบาลในกรณีที่เกิดเจ็บป่วยหรือทุพพลภาพ ไม่สามารถประกอบวิชาชีพได้ และ เก็บออมเพื่อให้บรรลุเป้าหมายความต้องการทางการเงินเช่นเพื่อซื้อบ้าน เพื่อแต่งงาน หรือเพื่อซื้อรถยนต์ เป็นต้น

วัยหนุ่มสาวสถานภาพสมรส จะมีภาวะความรับผิดชอบเพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากการเริ่มต้นชีวิตคู่โดยปกติมักจะมีความต้องการทางการเงินโดยมีวัตถุประสงค์ที่เหมือนวัยหนุ่ม สถานภาพโสด แต่จะมีความต้องการทางการเงินในบางประเด็นเพิ่มขึ้น ดังนี้ เพื่อชำระหนี้สินผูกพันอันเป็นผลเนื่องมาจากการกู้ซื้อบ้าน รถยนต์ หรือเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านสำหรับรองรับชีวิตคู่ ในกรณีที่ผู้ขอรับคำปรึกษาเสียชีวิต เจ็บป่วยหรือทุพพลภาพ ไม่สามารถประกอบวิชาชีพได้ และเก็บออมสำหรับเริ่มเป้าหมายทางการเงินระยะยาว เช่น การวางแผนเพื่อวัยเกษียณ

วัยหนุ่มสาวสถานภาพสมรสและมีบุตร จะมีระดับหรือปริมาณเงินออมค่อนข้างน้อย จะมีความต้องการทางการเงินที่เหมือนในวัยหนุ่ม สถานภาพสมรส แต่ความต้องการทางการเงินเพื่อคุ้มครองบุคคลที่อยู่ในความรับผิดชอบมีมากขึ้นเพื่อเพิ่มความคุ้มครองให้แก่บุตร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของการจัดเตรียมการศึกษาทั้งในและต่างประเทศให้แก่บุตร ในกรณีที่ไม่สามารถประกอบวิชาชีพและไม่มีรายได้

วัยกลางคน สถานภาพสมรส และมีบุตรโต เริ่มมีอายุเพิ่มสูงขึ้น ระดับรายได้ก็สูงขึ้นด้วยตามความก้าวหน้าทางวิชาชีพ อาจมีรูปแบบของความต้องการทางการเงินที่เพิ่มขึ้นเพื่อสนองต่อความต้องการเฉพาะของตัวเอง ดังนี้ เพื่อเริ่มธุรกิจส่วนตัว และเพื่อยกระดับวิถีการดำเนินชีวิต (lifestyle) ให้ดีขึ้น

วัยก่อนเกษียณ โดยส่วนใหญ่จะมีฐานะทางการเงินที่ค่อนข้างดีมั่นคง มีปริมาณเงินออมอยู่ในระดับที่น่าพอใจ และบางคนเริ่มสนใจที่จะหาความสุขใส่ตัวเองมากขึ้น ทำในสิ่งที่อยากทำ มักจะมีความต้องการทางการเงินโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้มีเงินเพียงพอเพื่อคุ้มครองบุคคลที่อยู่ในภาวะความรับผิดชอบ ให้มีรายได้และจำนวนเงินที่เพียงพอสำหรับการใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ในกรณีที่ผู้ขอรับคำปรึกษาเกิดเจ็บป่วยหรือทุพพลภาพ ไม่สามารถประกอบวิชาชีพได้ ให้มีรายได้และจำนวนเงินที่เพียงพอสำหรับค่ารักษาพยาบาลและการดูแลสุขภาพ และติดตามและให้ความสำคัญกับการวางแผนเพื่อวัยเกษียณอย่างจริงจังเนื่องจากระยะเวลาของการทำงานจะเหลือน้อยลงและเริ่มเข้าสู่วัยเกษียณ

วัยเกษียณ เป็นช่วงชีวิตที่มีรายจ่ายมากกว่ารายรับ (cash outflow) เนื่องจากรายได้หลักจากการประกอบวิชาชีพอาจหมดไปเมื่อเกษียณ ในขณะที่รายจ่ายกลับเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งรายจ่ายในส่วนของค่ารักษาพยาบาลหรือดูแลสุขภาพตามช่วงของอายุที่เพิ่มสูงขึ้น ความต้องการทางการเงินจะเน้นให้ความสำคัญกับเงินทุนสะสมสำหรับใช้ในวัยเกษียณที่ควรมีพร้อมเพียงพอ และจะต้องมีการบริหารจัดการเงินทุนดังกล่าวอย่างระมัดระวัง เพื่อให้มีใช้คล่องตัว (liquidity) สำหรับการดำรงชีวิตประจำวันและไม่มีภาระเสื่อมค่าของเงินอันเป็นผลเนื่องมาจากภาวะเงินเฟ้อซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความมั่งคั่งและวิถีการดำเนินชีวิต (lifestyle) ในวัยเกษียณ

หม้ายหรือหย่าร้าง ความต้องการทางการเงินจะพิจารณาเปรียบเทียบกับรูปแบบที่กล่าวมาแล้วในเบื้องต้นทั้ง 6 รูปแบบ ว่าอยู่ในช่วงวัยและสถานภาพใด และนำรูปแบบความต้องการทางการเงินดังกล่าวมาประยุกต์ใช้

2.2.2 แนวคิดวัฏจักรชีวิตของครอบครัว และการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

สุขใจ น้ำผุด (2537) ได้อธิบายการวางแผนการเงินในแต่ละช่วงชีวิตของบุคคลออกเป็น 5 ระยะเวลาคือระยะเริ่มตั้งครอบครัว (The beginning family) ระยะขยายครอบครัว (The expanding family) ระยะการแยกย้ายครอบครัว (The launching family) ระยะช่วงกลางของครอบครัว (The middle-age family) และระยะเมื่อเข้าสู่วัยชรา (The old-age family) ทั้งนี้จะเกิดระยะที่มีการใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยใน 2 ระยะเวลาคือระยะขยายครอบครัว (The expanding family) โดยในช่วงนี้ครอบครัวจะมีการซื้อบ้านเป็นของตนเองเนื่องจากมีสมาชิกเพิ่มขึ้นในบ้าน และในช่วงระยะการแยกย้ายครอบครัว (The launching family) ในบางครอบครัว

ขณะที่งานวิจัยของธนีสร วรฉัตรธาร (2556) พบการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่สำคัญใน 6 ช่วงอายุอันได้แก่ระยะที่ 1 ช่วงแรก ระยะที่ 2 ช่วงวัยเรียน ระยะที่ 3 ช่วงวัยทำงานระยะที่ 4 ช่วงวัยแต่งงาน ระยะที่ 5 ช่วงวัยสร้างครอบครัว และระยะที่ 6 ช่วงวัยเกษียณอายุ โดยพบว่าระยะที่ 4 ช่วงวัยแต่งงานเป็นช่วงที่มีการเปลี่ยนสถานะและย้ายออกจากครอบครัวทำให้สมาชิกในครอบครัวลดลงและเกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยใหม่โดยการย้ายที่อยู่อาศัย

จากแนวคิดการวางแผนการเงินในแต่ละช่วงชีวิตของบุคคลและการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยตามช่วงอายุจะพบว่าส่วนใหญ่จะเริ่มซื้อหรือเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยเมื่อแต่งงานหรือมีลูก

2.3 แนวคิดความต้องการที่อยู่อาศัยของมนุษย์

Maslow (1970) ได้แบ่งลักษณะความต้องการพื้นฐานในด้านต่างๆ ของมนุษย์ออกเป็น 5 ด้าน คือ

- 1) ความต้องการทางด้านร่างกาย (The Physiological needs) เป็นความต้องการปัจจัยที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตได้แก่ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย และยารักษาโรค
- 2) ความต้องการทางด้านความปลอดภัย (The Safety needs) เป็นความต้องการทั้งทางด้านความปลอดภัยต่อร่างกาย และความมั่นคงในฐานะทางเศรษฐกิจ เช่นการมีสุขภาพร่างกายที่แข็งแรง การมีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน และมีอาชีพที่มีความมั่นคง
- 3) ความต้องการทางด้านสังคม (The Belongingness and Love needs) ได้แก่ ความต้องการด้านความรัก การเป็นเจ้าของ และความต้องการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมกับผู้อื่นในสังคม
- 4) ความต้องการทางด้านฐานะ หรือการยกย่องนับถือ (The Esteem needs) คือ ความต้องการที่จะเป็นที่ยอมรับและสรรเสริญจากสังคมและผู้อื่น มีฐานะ และเกียรติยศในสังคม

5) ความต้องการเกี่ยวกับการประสบความสำเร็จในชีวิต (The need for Self-Actualization) คือความปรารถนาขั้นสูงสุดในชีวิตของแต่ละคน ด้วยการประสบความสำเร็จในชีวิตหรือบรรลุเป้าหมายสูงสุดของชีวิตที่ตั้งไว้

จากทฤษฎีของ Maslow จะเห็นได้ว่าความต้องการพื้นฐานของมนุษย์นั้น ล้วนแล้วแต่มีความเกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยด้วยกันทั้งสิ้น เพราะที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในปัจจัย 4 ประการที่ตอบสนองความต้องการของมนุษย์ทั้งทางด้านสังคมในการใช้ที่อยู่อาศัย พักผ่อน ให้ความปลอดภัย และยังเป็นแหล่งกำเนิดชุมชนและวัฒนธรรม อีกทั้งยังเป็นสิ่งที่แสดงถึงความรุ่งเรืองทางด้านเศรษฐกิจของผู้ครอบครองด้วย นอกจากนี้แล้วที่อยู่อาศัยยังสามารถใช้เป็นทรัพย์สินในการลงทุนเพื่อสร้างรายได้อีกด้วย ขณะเดียวกันที่อยู่อาศัยก็เป็นเสมือนความปรารถนาขั้นสูงสุดในชีวิตของมนุษย์อีกด้วย

ทั้งนี้จากงานวิจัยของ Li (2015) ได้แบ่งปัจจัยที่ส่งเสริมความต้องการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยของมนุษย์ออกเป็น 4 ด้านคือ

- 1) ด้านเศรษฐกิจ ได้แก่การเพิ่มขึ้นของรายได้หรือดอกเบี้ยเงินฝาก และการลงทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้น
- 2) ด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่การเพิ่มขึ้นของผู้อพยพ การเจริญเติบโตของครัวเรือน และการเพิ่มขึ้นของประชากร
- 3) ด้านสังคม ได้แก่ความต้องการอยู่คนเดียวที่เพิ่มขึ้น ความต้องการต้องสิ่งอำนวยความสะดวก ความปลอดภัย ความต้องการของเด็ก และการย้ายถิ่นฐานระหว่างชนบทกับเมือง
- 4) ด้านการตลาดที่อยู่อาศัย ได้แก่การขายบ้านสร้างเสร็จที่เพิ่มขึ้น นโยบายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย (การสนับสนุนจากรัฐและเอกชน) และความต้องการมีเพื่อนบ้าน

โดยสุพพตา ปิยะเกศิน (2546) ได้อธิบายผลประโยชน์หรือข้อได้เปรียบที่เกิดขึ้นจากการตัดสินใจลงทุนซื้อบ้านเป็นของตนเองว่าสามารถแยกออกได้เป็น 2 หมวดคือ

- 1) ผลประโยชน์ในแง่ของการลงทุน การลงทุนซื้อที่อยู่อาศัยแม้ว่าจะต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก แต่เป็นการลงทุนที่มีประโยชน์มากกว่าการเช่า โดยมูลค่าของราคาบ้านจะเพิ่มขึ้นในอนาคต (ราคาที่ดิน)
- 2) ผลทางด้านจิตวิทยาในการลงทุนที่อยู่อาศัย คนส่วนใหญ่มีความพอใจและต้องการจะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เนื่องจากต้องการมีอิสระ ความเป็นส่วนตัว มีเพื่อนบ้านถาวร มีความภูมิใจในความเป็นเจ้าของ และเครื่องแสดงถึงฐานะของผู้เจ้าของ อีกทั้งยังไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเช่าและปฏิบัติตามกฎของหอพักด้วย

ขณะที่สุขใจ น้ำพุด (2537) ได้เปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียระหว่างการเช่าบ้านและการซื้อบ้านใน 5 ด้านคือด้านวิถีชีวิตความเป็นอยู่ ด้านความเป็นส่วนตัวและความภาคภูมิใจ ด้านการลงทุนซ่อมแซมและบำรุงรักษา ด้านการโยกย้าย และด้านความเสี่ยงทางการเงิน ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 2.1 การเปรียบเทียบข้อดีข้อเสียระหว่างการเช่าบ้านและซื้อบ้าน

การเช่าบ้าน (Renting)	การซื้อบ้าน (Buying)
1. วิถีชีวิตความเป็นอยู่ (Life style choices)	
ข้อดี	
<ul style="list-style-type: none"> - มีความเป็นอยู่ที่ค่อนข้างสะดวกสบาย เพราะสถานที่ให้เช่าส่วนใหญ่มักตั้งอยู่ในทำเลกลางเมือง สะดวกต่อการคมนาคม มีสิ่งอำนวยความสะดวก และเจ้าหน้าที่ดูแลรักษาความสะอาด - บ้านเช่าหรือห้องเช่าส่วนมากจะอยู่ติดกันหรือใกล้กัน ทำให้มีสังคมกว้างขึ้น เพราะได้รู้จักคนมากขึ้น และมีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์ความคิดเห็นกัน 	<ul style="list-style-type: none"> - มีอิสระที่จะเลือกอยู่อย่างใดก็ได้ ตกแต่งหรือดัดแปลงอย่างใดก็ได้ตามรสนิยมที่เราพอใจ - มีบริเวณกว้างขวางที่จะให้ครอบครัวเด็กเล็กได้วิ่งเล่น
ข้อเสีย	
<ul style="list-style-type: none"> - ผู้เช่าอาจไม่สะดวกในความเป็นอยู่นัก เพราะมีข้อจำกัดต่างๆ จากผู้ให้เช่า เช่น การห้ามเลี้ยงสัตว์ ไม่รับเด็กเล็ก หรือห้ามแก้ไข ปรับปรุง เป็นต้น 	
2. ความเป็นส่วนตัวและความภาคภูมิใจ (Privacy and pride)	
ข้อดี	
	<ul style="list-style-type: none"> - มีอิสระและความเป็นส่วนตัวได้อย่างเต็มที่ เพราะเป็นบ้านของเราเอง เราเป็นเจ้าของผู้ครอบครองเสมือนหนึ่งเป็น King of the castle และจะไม่มีใครมาคอยจุกจิกกับเราอีก - เกิดความภาคภูมิใจว่า ในชีวิตนี้เราได้มีโอกาสเป็นเจ้าของบ้านอย่างเขาเหมือนกัน (Pride of ownership)
ข้อเสีย	
<ul style="list-style-type: none"> - ผู้เช่ามักขาดความเป็นอิสระส่วนตัว เนื่องจากผู้ให้เช่ามีสิทธิ์ที่จะเข้ามาตรวจสอบดูแลห้องพักหรือบ้านเช่านั้นได้เสมอ 	

การเช่าบ้าน (Renting)	การซื้อบ้าน (Buying)
3. การลงทุนซ่อมแซมและบำรุงรักษา (Investment and maintenance)	
ข้อดี	
<ul style="list-style-type: none"> - ไม่ต้องหาเงินจำนวนมากมาเพื่อที่จะดาวน์บ้านหรือซ่อมแซมตกแต่งบ้าน เพียงแต่มีเงินจำนวนหนึ่งที่จะจ่ายค่าเช่าเท่านั้นก็พอ ค่าซ่อมแซมตกแต่งต่างๆ เป็นความรับผิดชอบของเจ้าของผู้ให้เช่าทั้งสิ้น การเช่าจึงมีความเหมาะสมมากต่อคนหนุ่มสาวที่ยังมีรายได้ไม่มากนัก และยังไม่แน่ใจว่าจะตั้งถิ่นฐานอยู่ที่ใดแน่ 	<ul style="list-style-type: none"> - การมีบ้านถือเป็นการลงทุนอย่างหนึ่ง ซึ่งจะให้ผลคุ้มค่าอย่างมากในอนาคต เพราะราคาบ้านและที่ดินมักสูงขึ้นตลอดเวลา บ้านถือเป็นสินทรัพย์ทุนที่มีค่าอย่างหนึ่งที่เราสร้างได้ (Build up equity) - การจ่ายดอกเบี้ยในการผ่อนบ้าน สามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีได้ แต่ไม่เกิน 10,000 บาท ในขณะที่ค่าเช่าบ้านไม่สามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีได้
ข้อเสีย	
<ul style="list-style-type: none"> - ค่าเช่าที่จ่ายไปทุกๆ เดือน เป็นแต่เพียงค่าได้อยู่อาศัยเท่านั้น แต่ไม่มีโอกาสได้สร้างทรัพย์สินที่เป็นของตนเองขึ้นมา ดังนั้นจึงควรพิจารณาว่า ค่าเช่าที่จ่ายไปทุกเดือนกับการเพิ่มเงินอีกเล็กน้อยเพื่อผ่อนบ้านเป็นของตนเอง จะเป็นการคุ้มค่ากว่าหรือไม่ 	<ul style="list-style-type: none"> - เมื่อจะมีบ้าน ค่าใช้จ่ายทุกอย่างที่เกิดขึ้นเราต้องรับภาระหมด โดยจะต้องตั้งงบประมาณเต็มที่ เงินดาวน์บ้าน ค่าผ่อนบ้าน ค่าตกแต่งซ่อมแซม ค่าประกัน ค่าดูแลรักษา และอื่นๆอีกจิปาถะ - เมื่อซื้อบ้านแล้ว ถ้าเดือนร้อนต้องการเงินจะขาย บางครั้งจังหวะไม่ดี ก็ขายออกยากเหมือนกัน
4. การโยกย้าย (Mobility)	
ข้อดี	
<ul style="list-style-type: none"> - สัญญาเช่าส่วนมากเป็นสัญญาระยะเวลาสั้นปีต่อปี ผู้เช่าจะโยกย้ายไปอยู่ที่ไหนก็ได้ง่าย เพราะไม่มีพันธะผูกพันอะไร และไม่ต้องมาวิตกในเรื่องการจัดการขายทรัพย์สินเหมือนกับการซื้อบ้าน 	
ข้อเสีย	
	<ul style="list-style-type: none"> - บ้านที่ได้ซื้อแล้วถ้าจำเป็นต้องโยกย้ายไปอยู่ที่อื่น และต้องการขายบ้าน การขายอาจทำได้ไม่ถ่วงน้ำหนักภาวะเศรษฐกิจไม่ดีอาจขายไม่ได้ตามราคาที่ต้องการ ทั้งยังต้องเสียค่านายหน้าในการขายอีกด้วย หรือมีฉะนั้นก็ต้องถือไว้อย่างนั้นจนกว่าราคาจะกระเตื้องขึ้น

การเช่าบ้าน (Renting)	การซื้อบ้าน (Buying)
5. ความเสี่ยงทางการเงิน (Financial risks)	
ข้อดี	
- ในการเช่าผู้เช่ามีความรับผิดชอบเฉพาะความเสียหายที่เกิดขึ้นกับทรัพย์สินของตนที่อยู่ในที่เช่าเท่านั้น ไม่ต้องรับผิดชอบบ้านหรือบริเวณภายนอก เพราะในเรื่องการสร้างระบบป้องกันความปลอดภัยของบ้าน และทรัพย์สินภายนอกเป็นหน้าที่ของผู้ให้เช่า	
ข้อเสีย	
	- เนื่องจากบ้านที่เราลงทุนซื้อ เป็นทรัพย์สินที่มีค่าที่ต้องรักษาไว้ ดังนั้นเจ้าของต้องลงทุนทุกอย่างเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น จึงต้องจ่ายค่าติดตั้งระบบความปลอดภัย และค่าประกันอัคคีภัยทุกอย่างเอง และถ้าบังเอิญเกิดอัคคีภัยขึ้น เจ้าของก็ต้องรับภาระความเสี่ยงเอง ในส่วนที่บริษัทประกันมิได้ชดใช้ให้

2.4 แนวคิดเรื่องกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

ปณิศา มีจินดา (2553) ได้อธิบายกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค (The Buying Decision Making Process) ว่าเป็นขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ซึ่งอาจข้ามหรือสลับขั้นตอนตามความเหมาะสม แสดงให้เห็นว่ากระบวนการซื้อเริ่มตั้งแต่ก่อนการซื้อจริงและยังส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมภายหลังการซื้อด้วย ซึ่งประกอบด้วย 3 ขั้นตอนหลักดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2.2 กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

ขั้นก่อนการซื้อ (Pre-purchase stage)	ขั้นที่ 1 การรับรู้ถึงความต้องการหรือปัญหา (Need/Problem recognition) ขั้นที่ 2 การค้นหาข้อมูล (Information search) ขั้นที่ 3 การประเมินทางเลือก (Evaluation of alternatives)
ขั้นการซื้อ (Purchase stage)	ขั้นที่ 4 การตัดสินใจซื้อ (Purchase decision)
ขั้นภายหลังการซื้อ (Post-purchase stage)	ขั้นที่ 5 การบริโภค (Consumption stage) ขั้นที่ 6 พฤติกรรมภายหลังการซื้อ (Post-purchase behavior)

2.4.1 ขั้นตอนการซื้อ (Pre-purchase stage)

ขั้นที่ 1 การรับรู้ถึงความต้องการหรือปัญหา (Need/Problem recognition) ผู้บริโภคจะรับรู้ถึงความจำเป็นหรือความต้องการของตนเอง และทำการประเมินความต้องการของตนผ่านตัวแปรนำเข้าด้านสังคมและวัฒนธรรม และจิตวิทยาต่างๆ เช่น อิทธิพลจากสภาพแวดล้อม สิ่งกระตุ้นในทางการตลาดในอดีต ประสบการณ์ในอดีต ลักษณะของผู้บริโภค สิ่งจูงใจ เป็นต้น ร่วมกับสถานการณ์ปัจจุบัน เพื่อประเมินความแตกต่างของสิ่งที่จะเกิดขึ้นจากปัจจุบันกับสิ่งที่ต้องการ ความแตกต่างระหว่างสองสิ่งนี้จะทำให้เกิดความเครียดและกระตุ้นให้เกิดสิ่งจูงใจที่จะปฏิบัติ โดยผู้บริโภคจะใช้ลักษณะทางจิตวิทยาเพื่อกำหนดทิศทางในการเลือกตราสินค้า 2 ประการคือ ผลประโยชน์ที่แสวงหา และทัศนคติที่มีต่อตรา

ขั้นที่ 2 การค้นหาข้อมูล (Information search) ผู้บริโภคจะทำการค้นหาข้อมูลที่ได้รับรู้ว่าจะสามารถตอบสนองความต้องการของตนเองได้ในขั้นที่ 1 โดยอาศัยกระบวนการจัดหาข้อมูลและประมวลผลข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่างๆ เช่น แหล่งบุคคล แหล่งการค้า ประสบการณ์ แหล่งชุมชน และแหล่งการทดลอง โดยอิทธิพลของแหล่งข้อมูลต่างๆ จะแตกต่างกันตามชนิดของผลิตภัณฑ์และลักษณะส่วนบุคคลของผู้บริโภค

ขั้นที่ 3 การประเมินทางเลือก (Evaluation of alternatives) เป็นขั้นที่ผู้บริโภคประเมินค่าทางเลือกแต่ละทางเลือกหลังจากค้นหาข้อมูลแล้ว โดยจะประเมินผลประโยชน์และความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดด้วย และผู้บริโภคจะใช้ข้อมูลในอดีตและปัจจุบันเพื่อโยนความสัมพันธ์กับตรา โดยคำนึงถึงผลประโยชน์และความพอใจสูงสุดตามเกณฑ์ต่อไปนี้คือ ประเมินความเสี่ยงที่สามารถรับรู้ได้ และประเมินความสัมพันธ์กับผลประโยชน์

2.4.2 ขั้นการซื้อ (Purchase stage)

ขั้นที่ 4 การตัดสินใจซื้อ (Purchase decision) เป็นขั้นตอนที่ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์หลังจากได้รับรู้ความต้องการของตน ได้ค้นหาข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการนั้นได้ และได้ประเมินผลิตภัณฑ์ที่เป็นทางเลือกต่างๆ ทั้งด้านประโยชน์และความเสี่ยงแล้ว จึงตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์และดำเนินการซื้อ ในขั้นนี้ผู้บริโภคจะตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการและมีความรู้สึกชื่นชอบมากที่สุด โดยตั้งคำถามกับตนเองว่า 1) จะซื้อหรือไม่ (Whether) เป็นการตัดสินใจในผลิตภัณฑ์ 2) จะซื้อตราใด (What) เป็นการตัดสินใจในตรา 3) จะซื้อจากผู้ขายรายใด (Which) คือการตัดสินใจเลือกผู้ขาย 4) เหตุใดจึงต้องซื้อ (Why) คือสาเหตุของการตัดสินใจซื้อ 5) จะซื้อเมื่อใด (When) คือการตัดสินใจด้านเวลา 6) จะซื้อที่ไหน (Where) คือการตัดสินใจด้านสถานที่ 7) จะซื้ออย่างไร (How) คือการตัดสินใจด้านช่องทางการชำระเงิน 8) จะซื้อเท่าใด (How

much) คือการตัดสินใจด้านมูลค่าและปริมาณการซื้อ 9) จะซื้อบ่อยเท่าใด (How often) คือการตัดสินใจด้านความถี่ในการซื้อ 10) จะใช้เวลาเท่าใด (How long) คือการตัดสินใจด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อ เช่นในการซื้อบ้าน จะเป็นการพิจารณาว่าจะซื้อบ้านหรือไม่ (Whether) ซื้อบ้านแบบใด (What) ซื้อจากโครงการใด (Which) ซื้อเมื่อใด (When) ที่ไหน (Where) และอย่างไร (How) แล้วประเมินทางเลือกจากเงื่อนไขการต่อราคา การชำระเงิน ระยะเวลาที่จะสามารถเข้าอยู่อาศัยได้ เป็นต้น

2.4.3 ขั้นภายหลังการซื้อ (Post-purchase stage)

ขั้นที่ 5 การบริโภค (Consumption stage) เป็นขั้นที่ผู้บริโภคใช้ผลิตภัณฑ์ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับประเด็นต่อไปนี้เป็นโอกาสในการบริโภค สถานที่ในการบริโภค วิธีการใช้การบริโภค ปริมาณในการบริโภค ความรู้สึกในการบริโภค การบริโภคสร้างเสริมแรงเชิงบวกหรือเชิงลบ อย่างไรก็ตาม การบริโภคเป็นไปตามที่คาดหวังหรือไม่ และการตีความจากประสบการณ์ในการบริโภค

ขั้นที่ 6 พฤติกรรมภายหลังการซื้อ (Post-purchase behavior) หลังจากซื้อหรือทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้ว ผู้บริโภคจะมีประสบการณ์เกี่ยวกับความพอใจหรือไม่พอใจผลิตภัณฑ์ ซึ่งถ้าผู้บริโภคพอใจจะส่งผลต่อความสัมพันธ์อันดี ความภักดี การบอกต่อเชิงบวก การต่อต้านที่จะเปลี่ยนไปใช้ตราของคู่แข่ง และเกิดความตั้งใจซื้อในอนาคต

สำหรับที่อยู่อาศัยพุนทรัพย์ รามัญ และ สุขใจ น้ำผุด (2526) ได้อธิบายถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย 4 อย่าง ดังต่อไปนี้

1. ความตั้งใจที่จะตั้งรกรากอยู่บริเวณใดโดยเฉพาะหรือไม่ เช่นต้องการที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงาน ใกล้โรงเรียนลูก ใกล้บ้านบิดามารดา เป็นต้น
2. สภาพแวดล้อม เช่นบางคนต้องการอยู่ในชุมชนใกล้เมืองเพื่อความสะดวกในการดำรงชีวิตและการเดินทาง หรือบางคนต้องการอยู่ไกลตัวเมืองเพราะต้องการความสงบ และได้รับอากาศบริสุทธิ์ห่างไกลมลพิษ
3. สถานภาพของการเป็นโสดหรือสมรส จะทำให้เกิดอิทธิพลต่อการตัดสินใจเรื่องความเหมาะสมของที่อยู่อาศัย
4. รายได้ ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการกำหนดทั้งเรื่องราคา ขนาด และทำเลของที่อยู่อาศัยในอนาคต

2.5 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

สุขใจ น้ำผุด (2537) ได้อธิบายการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล (Personal Finance) หมายถึงการจัดระเบียบการเงินของบุคคลอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการรู้จักจัดหาเงินเข้า และใช้จ่าย ออกไปอย่างถูกต้อง ก่อให้เกิดผลดีจนบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ โดยมีลักษณะที่ครอบคลุมการจัดการทางการเงินที่สำคัญใน 6 ลักษณะคือ

1. การสร้างฐานะความมั่นคงทางการเงิน (Financial Health)
2. การรู้จักใช้เงินอย่างฉลาด (Spending Money Wisely)
3. การใช้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย (Home and Other Real Estate)
4. การสร้างความมั่นคงให้แก่ชีวิตและทรัพย์สินด้วยการทำประกันภัย (Insurance Program)
5. การลงทุนประเภทต่างๆ โดยเลือกหลักทรัพย์ลงทุน และสถาบันที่จะลงทุนให้เหมาะสม (Diversified Investment Portfolio)
6. การวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคตยามปลดเกษียณ (Retirement)

โดย Larry R. Lang (1993) ได้อธิบายถึงกลยุทธ์ในการวางแผนทางการเงินไว้ 5 ขั้นตอน คือ ขั้นที่ 1 รวบรวมข้อมูลทางการเงิน เพื่อวิเคราะห์และประเมินสถานะทางการเงิน โดยให้ความสำคัญกับทรัพย์สินที่มีอยู่ในปัจจุบันอันได้แก่บัญชีเงินฝากธนาคาร หุ้น หรือตราสารทางการเงินต่างๆ ขณะที่สิ่งสำคัญรองลงมาเป็นรายได้ที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต เพื่อนำมาใช้ในการวางแผนการใช้จ่ายอย่างมีเป้าหมายในอนาคต โดยการรวบรวมข้อมูลทางการเงินเป็นข้อมูลขั้นพื้นฐานของการวางแผนทางการเงิน

ขั้นที่ 2 กำหนดเป้าหมายและวัตถุประสงค์ในการใช้จ่ายเงิน โดยอาจแบ่งแผนการใช้จ่ายในอนาคตออกเป็นแผนการใช้จ่ายทั่วไปในชีวิตประจำวัน แผนเป้าหมายระยะสั้น และแผนเป้าหมายระยะยาว ในขั้นตอนนี้เป็นการกำหนดเป้าหมายทางการเงินจากทรัพย์สินที่มีอยู่ในปัจจุบัน รวมถึงรายได้ที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตว่าต้องการใช้จ่ายในเรื่องอะไร และต้องใช้เวลาเท่าใดจึงจะบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ อย่างไรก็ตามจะต้องมีการพัฒนาแผนอยู่เสมอและให้ความสำคัญกับแผนการลงทุนด้วย

ขั้นที่ 3 จัดทำแผนทางการเงินให้บรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ หลังจากวิเคราะห์และประเมินสถานการณ์และฐานะทางการเงินในปัจจุบันแล้วอาจพบเงื่อนไขและข้อจำกัดต่างๆ ด้านการเงิน สิ่งที่สำคัญในขั้นตอนนี้คือการเขียนแผนการเงินให้สอดคล้องกับเป้าหมายที่วางไว้ และเตรียมพร้อมสำหรับการหารายได้เสริม หรือแหล่งเงินลงทุนที่เหมาะสมและสอดคล้องกับเป้าหมายที่วางไว้ในอนาคต

ขั้นที่ 4 การนำแผนทางการเงินที่จัดทำแล้วไปปฏิบัติและทางเลือกสำหรับการลงทุน โดยสิ่งที่สำคัญในขั้นตอนนี้คือผู้วางแผนจะต้องทราบว่า จะปฏิบัติอะไรบ้างในกรอบเวลาใด หรือจะต้องหารายได้พิเศษหรือลงทุนเท่าไร ในช่วงใด เพื่อลดความเสี่ยงในการใช้จ่ายเงินและช่วยส่งเสริมให้แผนที่วางไว้ประสบความสำเร็จ เช่นวางแผนการจัดการความเสี่ยงด้วยการซื้อประกัน การจัดการเกี่ยวกับภาษี ค่าใช้จ่ายในการอยู่อาศัย หรือค่าใช้จ่ายในการลงทุนด้านต่างๆ

ขั้นที่ 5 วิเคราะห์ความก้าวหน้าของแผนการใช้จ่ายและการลงทุน ประเมินถึงปัญหาและอุปสรรคของการวางแผนทางการเงิน เพื่อทำการแก้ไขและปรับปรุงแผนให้ดีขึ้นและเหมาะสมกับการใช้งานในอนาคต

งานวิจัยนี้ได้กำหนดขั้นตอนในการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยโดยอ้างอิงจากแนวคิดเรื่องกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคและกลยุทธ์ในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล มีขั้นตอนดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 2.3)

ขั้นที่ 1 มีแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย โดยมีความสนใจที่จะซื้อและศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย หรือข้อมูลด้านการเงินอื่นๆ เช่นการออม การลงทุน การกู้ซื้อบ้าน เป็นต้น

ขั้นที่ 2 มีการสร้างรายได้ โดยเป็นผู้มีรายได้ และอาชีพที่มั่นคง เนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นสินค้าราคาแพง การมีรายได้ และอาชีพที่มั่นคงนอกจากจะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือในการขอวงเงินกู้ซื้อที่อยู่อาศัยจากธนาคารแล้ว ยังทำให้ผู้วางแผนสามารถประมาณการใช้จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัยในอนาคตได้

ขั้นที่ 3 มีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย เงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันที่สำคัญอย่างยิ่งในการขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และเป็นเครื่องแสดงถึงความตั้งใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยของผู้วางแผน ทั้งนี้ผู้วางแผนจะต้องมีเงินออมอย่างน้อยที่สุดร้อยละ 10 ของราคาบ้านเพื่อให้เป็นเงินดาวน์ที่อยู่อาศัย

ขั้นที่ 4 มีการวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยได้แก่ การวางแผนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่ต้องการในอนาคตได้แก่ประเภท ทำเล ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการที่อยู่อาศัย ราคาของที่อยู่อาศัยในอนาคต รวมถึงการวางแผนด้านระยะเวลาที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัย หรือการตัดสินใจด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อว่าจะซื้อเมื่อใด ซึ่งเป็นการแสดงถึงความมุ่งหมายหรือความตั้งใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยของผู้วางแผน ยิ่งระยะเวลาสั้นยิ่งแสดงให้เห็นถึงความต้องการที่จะซื้อที่อยู่อาศัยของผู้วางแผนมากขึ้น

ขั้นที่ 5 การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย เป็นขั้นตอนที่ผู้วางแผนตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยเริ่มมีการเตรียมพร้อมด้านการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากธนาคาร หรือมีการจองและทำสัญญาเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

อย่างไรก็ตาม ในการศึกษาเรื่องการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยนั้น จะทำการศึกษาการวางแผนเพื่อที่อยู่อาศัยตั้งแต่ขั้นที่ 1 ถึงขั้นที่ 4 เท่านั้น

ตารางที่ 2.3 สรุปขั้นตอนการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยจากทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเรื่องกระบวนการตัดสินใจ ชื่อของผู้บริโภค	การวางแผนทางการเงิน	การวางแผนทางการเงินเพื่อ ที่อยู่อาศัย
ขั้นก่อนการซื้อ (Pre-purchase stage) ขั้นที่ 1 การรับรู้ถึงความต้องการ หรือปัญหา (Need/Problem recognition) ขั้นที่ 2 การค้นหาข้อมูล (Information search) ขั้นที่ 3 การประเมินทางเลือก (Evaluation of alternatives)	ขั้นที่ 1 รวบรวมข้อมูลทางการเงิน ขั้นที่ 2 กำหนดเป้าหมายและ วัตถุประสงค์ในการใช้จ่ายเงิน	ขั้นที่ 1 มีแนวคิดในการวางแผนด้าน ที่อยู่อาศัย ขั้นที่ 2 มีการสร้างรายได้ โดยเป็นผู้มี รายได้ และอาชีพที่มั่นคง
	ขั้นที่ 3 จัดทำแผนทางการเงินให้ บรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์ ที่ตั้งไว้	ขั้นที่ 3 มีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่ อาศัย
ขั้นการซื้อ (Purchase stage) ขั้นที่ 4 การตัดสินใจซื้อ (Purchase decision) ในการซื้อบ้าน จะเป็นการพิจารณา ว่าจะซื้อบ้านหรือไม่ (Whether) ซื้อ บ้านแบบใด (What) ซื้อจาก โครงการใด (Which) ซื้อเมื่อใด (When) ที่ไหน (Where) และ อย่างไร (How)	ขั้นที่ 4 การนำแผนทางการเงินที่ จัดทำแล้วไปปฏิบัติและทางเลือก สำหรับการลงทุน	ขั้นที่ 4 มีการวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่ อาศัยได้แก่ การวางแผนเกี่ยวกับที่ อยู่อาศัยที่ต้องการในอนาคตได้แก่ ประเภท ทำเล ข้อมูลเกี่ยวกับ โครงการที่อยู่อาศัย ราคาของที่อยู่ อาศัยในอนาคต รวมถึงการวางแผน ด้านระยะเวลาที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่ อาศัย
ขั้นภายหลังการซื้อ (Post- purchase stage) ขั้นที่ 5 การบริโภค (Consumption stage) ขั้นที่ 6 พฤติกรรมภายหลังการซื้อ (Post-purchase behavior)	ขั้นที่ 5 วิเคราะห์ความก้าวหน้าของ แผนการใช้จ่ายและการลงทุน ประเมินถึงปัญหาและอุปสรรคของ การวางแผนทางการเงิน	ขั้นที่ 5 การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ทั้งนี้พัลลภ กฤตยานวัช (2544 อ้างถึงใน รวีวรรณ เดชานุกาพฤตธา, 2545) ได้อธิบายการวางแผนการเงินในการซื้อบ้านว่า ในการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อบ้านนั้น ผู้วางแผนจะต้องทำความเข้าใจหลักการเบื้องต้นของการที่จะได้บ้านเป็นของตนเองก่อน เนื่องจากบ้านถือเป็นปัจจัยสี่ที่ทุกคนต้องการเพราะมี "ความจำเป็นในการอยู่อาศัย" (housing need) ไม่ว่าจะบ้านนั้นจะมีคุณภาพต่ำเพียงใดก็ตาม หรือแม้จะมีบ้านอาศัยอยู่แล้ว หากไม่ใช่เป็นบ้านของตนเองทุกคนก็มักจะดิ้นรนเพื่อแสวงหาบ้านมาเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองให้ได้เพื่อความรู้สึกที่มั่นคงในชีวิตเรียกว่ามี "ความต้องการได้บ้านเป็นของตนเอง" (housing want) และการที่จะได้มีบ้านเป็นของตนเองนั้นจะเป็นจริงขึ้นมาได้ก็ต่อเมื่อ "มีเงินพอที่จะซื้อได้" (affordability) หากไม่มีเงินพอแล้วก็เป็นเพียง "ความอยาก" มิใช่ "ความต้องการบ้านที่มีอำนาจซื้อได้" (housing demand) โดยคำว่ามีเงินพอที่จะซื้อได้ในที่นี้มีได้หมายถึงว่าจะต้องมี "เงินสด" ที่จะซื้อบ้าน แต่หมายถึงว่าจะต้องมี "อำนาจซื้อ" (purchasing power) ซึ่งได้แก่การมี "เงินออม" ประมาณร้อยละ 20-30 ของราคาบ้าน เพื่อเป็นค่าวงเงินจอง เงินทำสัญญา และเงินผ่อนตามที่คุณขายกำหนด ส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 70-80 ของราคาบ้านจะต้อง "ขอกู้" จากธนาคารหรือสถาบันการเงิน ทั้งนี้ต้องมี "รายได้" มากพอที่จะ "ผ่อนเงินงวดรายเดือน" ได้ทุกเดือนเป็นเวลานานประมาณ 15-30 ปี ตามที่ธนาคารส่วนใหญ่ให้กู้ในปัจจุบัน การที่จะซื้อบ้านเป็นของตนเองสักหลังหนึ่งโดยเฉพาะบ้านหลังแรก จึงไม่ใช่เริ่มต้นที่การมองหาบ้านที่สวยงามหรืออยู่ในฝัน เพราะบ้านเหล่านั้นมักจะราคาแพงมากจนคนทั่วไปซื้อไม่ได้ หากซื้อไม่ได้ก็เป็นเพียงความฝันอยู่นั่นเอง

อย่างไรก็ตามเนื่องจากสถาบันการเงินในปัจจุบัน มักจะให้กู้ที่ไม่เกินร้อยละ 90 ของราคาซื้อขาย หรือมูลค่าประเมินของบ้าน (พร้อมที่ดิน) ดังนั้นผู้ที่ซื้อบ้านจึงควรมีเงินเก็บออมอย่างน้อยที่สุด 10% ของราคาบ้าน หรือถ้าจะให้ดีควรมากกว่า 20% (มิสเตอร์ท็อป อีฟ ลิฟวิง, 2558)

นอกจากนี้ผู้วางแผนยังควรที่จะต้องมีความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย (เจียรจุ ธรณวิกรัย, 2558) ซึ่งประกอบด้วย

1. การออมเงินเช่น มีการวางแผนการออมเงิน รู้ประเภทการออม มีการออมเป็นสัดส่วนกับเงินเดือน รู้แหล่งการออมเงิน อัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการออม
2. การลงทุนเช่น ประเภทของการลงทุน อัตราผลตอบแทน ความเสี่ยงของการลงทุน
3. เงินจองเช่น ต้องจ่ายจองประมาณ 5,000 – 10,000 บาท แล้วแต่ข้อกำหนดของแต่ละโครงการซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วจะมีมูลค่าไม่เกินร้อยละ 1 ของราคาที่อยู่อาศัย และจะต้องจ่ายมันทีเพื่อเป็นการจองที่อยู่อาศัยนั้นไว้ ก่อนการทำสัญญาจะซื้อจะขาย ทั้งนี้เมื่อจ่ายเงินจองจะไม่สามารถตรวจสอบที่อยู่อาศัยที่จองได้เพราะยังไม่ได้สัญญาว่าจะซื้อ เงินจองจะหักออกจากราคาที่อยู่อาศัย (จ่ายครั้งเดียว)

4. เงินทำสัญญาเช่น ต้องมีการจ่ายเงินทำสัญญาเมื่อจะซื้อที่อยู่อาศัย โดยส่วนใหญ่จะจ่ายหลังจากจองประมาณ 7-14 วัน มีการทำสัญญา เรียกว่า “สัญญาจะซื้อจะขาย” โดยปกติส่วนใหญ่เงินทำสัญญาจะมีมูลค่าร้อยละ 1-5 ของราคาขาย ขณะที่โครงการที่มีราคาแพงหรือระดับหรูหรา บางแห่งอาจต้องจ่ายค่าเงินทำสัญญาที่ร้อยละ 7-10 ของราคาขาย ซึ่งจะต้องจ่ายเป็นเงินสด แต่ในปัจจุบันหลายโครงการสามารถใช้บัตรเครดิตในการจ่ายได้

5. เงินดาวน์ หรือผ่อนดาวน์เช่น ต้องมีเงินดาวน์ประมาณ 10 % ของราคาที่อยู่อาศัย และผ่อนชำระเป็นงวดๆ ซึ่งเป็นขั้นตอนหลังจากตัดสินใจจ่ายเงินจองและเงินทำสัญญาเรียบร้อยแล้ว โดยส่วนใหญ่เงินดาวน์จะอยู่ที่ร้อยละ 10-30 ของราคาสินทรัพย์และส่วนใหญ่จะไม่มีดอกเบี้ย

6. การกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากแบงก์ชาติ (ธนาคารแห่งประเทศไทย) กำหนดให้ธนาคารพาณิชย์ปล่อยสินเชื่อเพื่อซื้อคอนโดฯ ได้ในสัดส่วน LTV (Loan to Value Ratio) ไม่เกิน 90% ของมูลค่าหลักประกัน (บ้าน/คอนโด) (ต้องมีเงินดาวน์ประมาณ 10 % ของราคาที่อยู่อาศัย) โดยส่วนใหญ่ผู้กู้จะได้รับเงินกู้ซื้อที่อยู่อาศัยประมาณ 70-80% ของราคาที่อยู่อาศัย

7. ระยะเวลาในการผ่อนชำระค่าบ้านเช่น ต้องผ่อนชำระนาน 15 – 30 ปี ต้องผ่อนชำระเป็นรายเดือน

8. จำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระค่าบ้านเช่น ควรผ่อนชำระเป็นจำนวนเงินประมาณ 25-30% ของรายได้ ทั้งนี้ปัจจุบันนโยบายจากธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่ได้กำหนดวิธีการคำนวณจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระค่าบ้านต่อเดือนสูงสุดที่ไม่เกินร้อยละ 40 ของรายได้ของผู้กู้

2.6 แนวคิดเรื่องการออม

การออมเป็นส่วนหนึ่งของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย โดยผู้วิจัยได้ทำการศึกษาแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการออมดังต่อไปนี้

2.6.1 ความหมายของการออมเงิน

สุขใจ น้ำพุด (2537) ได้ให้ความหมายของการออมว่าหมายถึง “รายได้เมื่อหักรายจ่ายแล้ว” โดยรายได้ที่เหลืออยู่ซึ่งไม่ได้นำไปใช้สอยเรียกว่า “เงินออม” หรือ $Incomes - Expenses = Savings$

ขณะที่การออมเงินในความหมายของ ศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย (ม.ป.ป.) ได้ให้ความหมายของการออมว่าเป็นการแบ่งรายได้ส่วนหนึ่งเก็บสะสมไว้สำหรับวัตถุประสงค์ต่าง ๆ เช่น เพื่อไว้ใช้ในอนาคต เมื่อเวลาฉุกเฉิน เพื่อใช้ในสิ่งที่อยากได้หรืออยากทำ การออมส่วนใหญ่มักอยู่ในรูปแบบที่มีความเสี่ยงต่อการสูญเสียเงินต้นต่ำ และได้รับผลตอบแทนไม่

สูงนักเมื่อเทียบกับการลงทุน เช่น การฝากออมทรัพย์ การฝากประจำ การซื้อสลากออมทรัพย์ โดยควรมีการออมเงินอย่างน้อยเป็นร้อยละ 10 ของรายได้

เงินออมเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งซึ่งจะนำไปสู่การบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ของแต่ละบุคคล นอกจากนี้เงินออมยังใช้ในการแก้ไขปัญหาความเดือดร้อนที่เกิดขึ้นอย่างไม่ได้คาดไว้ด้วย เงินออมจึงเป็นสิ่งที่ทุกคนควรมีเก็บไว้อย่างยิ่ง โดยสุพพตา ปิยะเกตุ (2546) ได้แบ่งเงินออมออกเป็น 2 ประเภทคือ

เงินออมระยะสั้น คือจำนวนเงินที่มีการกำหนดเตรียมขึ้นไว้เพื่อวัตถุประสงค์ใดวัตถุประสงค์หนึ่งภายในระยะเวลาไม่นานนักในอนาคต เช่น อาจเป็นระยะเวลา 2-3 ปี ข้างหน้า ส่วนใหญ่แล้วการออมในระยะสั้นมักจะเป็นการออมไว้สำหรับรายจ่ายประเภทฟุ่มเฟือย ดังนั้นเงินออมในระยะสั้นจึงสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการกำหนดลำดับก่อนหลังของความสำเร็จในการใช้จ่ายตามวัตถุประสงค์ได้

เงินออมระยะยาว คือจำนวนเงินที่ตั้งขึ้นเตรียมไว้เพื่อการใช้จ่ายในระยะเวลานานอย่างน้อย 3 ปีขึ้นไป เช่น เงินทุนเพื่อโครงการภายหลังจากเกษียณอายุ เงินทุนเพื่อการศึกษาของบุตร หรือเงินลงทุนซื้อหุ้น พันธบัตร หรือทรัพย์สินที่เคลื่อนที่ไม่ได้ เป็นต้น

2.6.2 วัตถุประสงค์การออม

จากงานวิจัยของ Alessie, Lusardi, and Aldershof (1997), Johnson (1999) และ Harris, Loundes, and Webster (2002) (อ้างถึงใน Yao, Wang, Weagley, and Liao, 2011) วัตถุประสงค์หลักในการออมเงินมีดังต่อไปนี้

เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่และเป็นความปรารถนาที่มนุษย์ต้องการ อีกทั้งยังเป็นหนึ่งในสินค้าราคาแพงที่ต้องอาศัยการออมเงิน และวางแผนทางการเงินระยะยาวก่อนตัดสินใจซื้อ การออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยนอกจากจะได้เงินก้อนเพื่อใช้จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัยแล้ว ยังเป็นหลักประกันขั้นต้นในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย

เพื่อใช้จ่ายเมื่อเกษียณ การออมเงินเพื่อใช้ในยามเกษียณถือเป็นการวางแผนทางการเงินที่รอบคอบอย่างหนึ่ง เนื่องจากยามเกษียณแล้วจะทำให้ขาดรายได้ ขณะที่รายจ่ายยังคงอยู่ อีกทั้งเมื่อยามแก่ชราแล้วส่วนใหญ่จะมีปัญหาด้านสุขภาพ และต้องเสียค่าใช้จ่ายที่มาก Xiao & Noring (1994) อ้างถึงใน Yao, Wang, Weagley, and Liao, 2011) พบว่าผู้ชายส่วนใหญ่จะมีการออมเพื่อการเกษียณอายุมากกว่าผู้หญิง

เพื่อการท่องเที่ยว การท่องเที่ยวเป็นการพักผ่อนที่ทำให้ผ่อนคลายจากความเครียดหรือเหนื่อยล้าจะการทำงาน และเป็นการเปิดโลกทัศน์และประสบการณ์ใหม่ๆ อย่างไรก็ตามการท่องเที่ยวนั้นจะต้องใช้เงินในจำนวนมากทั้งค่าพาหนะในการเดินทาง ค่าที่พัก ค่าอาหาร และอื่นๆ จึงต้องอาศัยการออมเงินก่อนการไปท่องเที่ยว

เพื่อการศึกษา การศึกษาเป็นความรู้ซึ่งนำมาซึ่งเครื่องมือในการประกอบอาชีพเพื่อหารายได้ อย่างไรก็ตามในการศึกษาต่อนั้นจะต้องใช้เงินจำนวนมากระหว่างการศึกษาค่าเล่าเรียน ค่าธรรมเนียม และค่าใช้จ่ายอื่นๆ

เพื่อซื้อสินค้าทั่วไป ขณะผู้ขายส่วนใหญ่จะมีการออมเพื่อการเกษียณอายุมากกว่า ผู้หญิงส่วนใหญ่เลือกที่จะออมเงินเพื่อซื้อสินค้าทั่วไปเช่นสินค้าในชีวิตประจำวัน หรือสินค้าแบรนด์เนม เป็นต้น

เพื่อเป็นทรัพย์สินหรือเงินมรดก การออมเงินเพื่อทรัพย์สินหรือเงินมรดกนอกจากจะเป็นการลดความเสี่ยงในยามที่ต้องใช้เงินฉุกเฉิน เจ็บป่วย หรือแก่ชราแล้ว ยังเป็นสามารถเป็นทรัพย์สินสืบทอดไปให้ลูกหลานในอนาคตได้ด้วย

2.6.3 ปัจจัยกำหนดการออม

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการออมมีดังต่อไปนี้

รายได้ Traut-Mattausch and Jonas (2011) พบว่ารายได้มีความสัมพันธ์กับการออม โดยผู้ที่มีรายได้สูงจะมีระดับในการออมที่มาก เช่นเดียวกันรายได้ที่สูงขึ้นจะก่อให้เกิดความพึงพอใจที่จะออมมากขึ้นและส่งผลให้เกิดจำนวนเงินออมที่มากขึ้น

อาชีพ เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ทำให้เกิดการออมที่แตกต่างกัน กล่าวคือกลุ่มคนที่มีอาชีพมั่นคงมีแนวโน้มที่จะออมเงินมากกว่ากลุ่มที่มีอาชีพไม่มั่นคง โดยสมมติฐานของคาลดอร์ (Kaldors Hypothesis) ชี้ให้เห็นว่าปัจจัยทางด้านแหล่งที่มาของเงินได้เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออมของครัวเรือน ซึ่งคาลดอร์เป็นนักเศรษฐศาสตร์คนแรกที่ทำการศึกษาโดยแยกการออมออกเป็นสองกลุ่มคือ การออมของนายทุนกับการออมของกรรมกร พบว่าความโน้มเอียงในการออมหน่วยสุดท้ายของนายทุนมีค่าสูงกว่าความโน้มเอียงหน่วยสุดท้ายของกรรมกร (โสภณ โรจน์ธำรง, 2544 อ้างถึงใน รวีวรรณ เดชานุภาพฤทธา, 2545)

ขนาดของครัวเรือน จากการศึกษาพฤติกรรมการออมของโนดะ (Noda) และเช่นเดียวกันกับ W. Eizenga (อ้างถึงใน กรวิทย์ วงศ์ประเสริฐ, 2539) พบว่าขนาดของครัวเรือนเป็นหนึ่งในปัจจัยกำหนดการออม ซึ่งเมื่อขนาดของครัวเรือนใหญ่ขึ้นจะทำให้การออมมีแนวโน้มลดลง เนื่องจากเกิดการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคที่เพิ่มขึ้น เช่นเดียวกันจำนวนผู้พึ่งพิงซึ่งเป็นภาระแก่ครัวเรือนต้องให้ความอุปการะเลี้ยงดูจะทำให้รายจ่ายของครัวเรือนเพิ่มขึ้น ในทางตรงกัน

ข้ามบุคคลในวัยทำงานมีความโน้มเอียงที่จะออมสูงขึ้น ดังนั้นหากมีอัตราส่วนประชากรวัยทำงานในครัวเรือนสูงขึ้นจะส่งผลให้อัตราการออมของครัวเรือนโดยรวมสูงขึ้น (โสภณ โรจน์ธำรง, 2544 อ้างถึงใน รวีวรรณ เดชานุภาพฤทธา, 2545)

วงจรชีวิตและอายุ ในแต่ละช่วงอายุจะเกิดการใช้จ่าย และเหตุผลหรือสถานการณ์ที่ทำให้เกิดการใช้จ่ายที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ยังรวมถึงในแต่ละยุคสมัยด้วย การก้าวหน้าของเทคโนโลยีและอุปทานสินค้าที่เปลี่ยนไปในแต่ละยุคสมัยทำให้เกิดกลุ่มคนทางการตลาดกลุ่มใหม่ซึ่งมีรสนิยมในการใช้จ่ายที่แตกต่างกัน และเกิดการออมในแต่ละช่วงวงจรชีวิตและอายุของคนแตกต่างกัน โดยสุขใจ น้ำผุด (2537) ได้อธิบายว่าคนในช่วงเริ่มทำงานนั้นมักจะมีรายได้ค่อนข้างต่ำก่อให้เกิดการออมน้อย ต่อมาจะเริ่มจะมีรายได้สูงเมื่ออยู่ในวัยกลางคน และกลายเป็นผู้ออมติดลบช่วงบั้นปลายชีวิต

เขตชนบทและเขตเมือง ผลการศึกษาของ Gupta และ Kelly and Williamson (โสภณ โรจน์ธำรง, 2544 อ้างถึงใน รวีวรรณ เดชานุภาพฤทธา, 2545) ชี้ให้เห็นว่าความแตกต่างด้านภูมิศาสตร์หรือภูมิภาคเป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่กำหนดพฤติกรรมการออมของครัวเรือน ทั้งนี้เพราะปัจจัยที่กำหนดความสามารถ สิ่งจูงใจ และโอกาสในการออมแตกต่างกัน รวมทั้งระดับการพัฒนาของตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคก็แตกต่างกันมากระหว่างในเขตเทศบาลกับนอกเขตเทศบาล

ระดับการศึกษา Xiao and Noring (1994), Lee et al. (1997) และ DeVaney et al. (2007) (อ้างถึงใน Yao, Wang, Weagley, and Liao, 2011) พบว่าระดับการศึกษา มีความสัมพันธ์และก่อให้เกิดการออม โดยพ่อแม่ที่มีระดับการศึกษาสูงมักจะออมเงินเพื่อการศึกษาของลูก และเช่นเดียวกันผู้ที่มีความรู้มักจะมีอัตราการออมเพื่อบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตมากกว่าผู้ที่ไม่มีความรู้เช่นมีการเตรียมการออมเงินเพื่อการเกษียณ

ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย งานวิจัยของ Xiao & Noring (1994) อ้างถึงใน Yao, Wang, Weagley, and Liao, 2011) แสดงให้เห็นว่ากลุ่มที่ไม่ใช่เจ้าของบ้านจะมีการออมเงินเพื่อใช้จ่ายมากกว่ากลุ่มที่เป็นเจ้าของบ้าน เพราะกลุ่มที่ไม่ใช่เจ้าของบ้านนั้นต้องวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัย

ปัจจัยอื่นๆ นอกจากพฤติกรรมการออมจะถูกกำหนดโดยปัจจัยดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังถูกกำหนดจาก (โสภณ โรจน์ธำรง, 2544 อ้างถึงใน รวีวรรณ เดชานุภาพฤทธา, 2545)

- 1) ความอยากออมหรือค่านิยม เช่นการสร้างและปลูกฝังวัฒนธรรมการออมในประเทศญี่ปุ่น
- 2) ความสะดวกที่จะออม เช่นบริการต่างๆ จากสถาบันการเงินที่มีบทบาทต่อการออมในทางบวก

3) สิ่งจูงใจในการออม หรือผลตอบแทนหรือประโยชน์ที่จะได้รับจากการออม เช่นมาตรการให้สิทธิประโยชน์ด้านภาษีมีผลต่อการออมในทางบวกในประเทศญี่ปุ่น สิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย

4) สถานการณ์แวดล้อมที่มีผลต่อการออม เช่นระบบประกันสังคมมีผลต่อการออมในทางลบในประเทศญี่ปุ่นและสหรัฐฯ หรือระบบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพและบำนาญส่งเสริมการออมในประเทศอังกฤษ แคนาดา สิงคโปร์ และมาเลเซีย

2.7 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ กรณีบัณฑิตที่จบจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ผู้วิจัยได้ทำการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 5 เรื่อง แบ่งออกเป็นงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย 3 เรื่อง พฤติกรรมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย 1 เรื่อง และการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของครัวเรือน 1 เรื่อง ดังต่อไปนี้

กรวิทย์ วงศ์ประเสริฐ (2539) ได้ทำการศึกษาเรื่องการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางในกรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทำการศึกษากการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางในกรุงเทพมหานคร และปัจจัยในการส่งเสริมการออมเพื่อที่อยู่อาศัย ตลอดจนปัญหาอุปสรรคของการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย และแนวทางของภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมการออมเพื่อที่อยู่อาศัยด้วยการเก็บแบบสอบถาม 296 ตัวอย่าง ซึ่งครอบคลุมผู้มีรายได้ระดับปานกลางที่พักอาศัยในบ้านที่มีระดับราคาระหว่าง 500,000-2,000,000 บาท อันจะประกอบด้วยที่พักอาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และอาคารชุด

ผลการศึกษาพบว่า ผู้มีรายได้ระดับปานกลางส่วนใหญ่มีรูปแบบการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระยะสั้นมากกว่าการวางแผนระยะยาว โดยผู้มีรายได้ไม่แน่นอนจะมีการวางแผนในสัดส่วนที่สูงกว่าผู้มีรายได้แน่นอน ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีการออมเป็นประจำ และนิยมออมกับสถาบันการเงินเป็นหลัก โดยมีวัตถุประสงค์การออมเพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉินเป็นส่วนใหญ่ มีส่วนน้อยที่มีวัตถุประสงค์การออมเพื่อที่อยู่อาศัย จากการที่สถาบันการเงินต่างๆ ได้มีการให้บริการบัญชีเงินออมเพื่อกู้เงินซื้อที่อยู่อาศัยทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความเห็นว่าเป็นการช่วยกระตุ้นให้เกิดการออมเพื่อที่อยู่อาศัยได้ แต่ในทางปฏิบัติพบว่าประชาชนมิได้มีการออมเพื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากปัญหาค่าเงินลดลงผลจากอัตราเงินเฟ้อและระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สูงขึ้น อีกทั้งคนไทยส่วนใหญ่ยังมิได้มีลักษณะนิสัยในการวางแผนในระยะยาวและไม่นิยมการรอคอย นอกจากนี้แล้วเงื่อนไขเกี่ยวกับการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินยังไม่สามารถกระตุ้นความสนใจจากผู้

เท่าที่ควร และการแข่งขันในการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินต่างๆ ทำให้ผู้กู้เลือกที่จะกู้ แทนที่จะมีการออมล่วงหน้า

จารณี บุญยะพงศ์ไชย (2545) ได้ทำการศึกษาเรื่องพฤติกรรมการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระดับปานกลาง : กรณีศึกษา บริษัทวังทองกรู๊ป จำกัดโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการศึกษาพฤติกรรมการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระดับปานกลาง รูปแบบการออม และปัจจัยที่มีผลต่อการออม โดยใช้การวิจัยเชิงสำรวจมีกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ซื้อบ้านและโอนกรรมสิทธิ์ในระหว่างปี 2544-2545 จำนวน 254 ราย

ผลการศึกษาพบว่า 2 ใน 3 ของผู้ซื้อบ้านมีการวางแผนออมก่อนซื้อ และเมื่อมีความพร้อมระดับหนึ่งจะเริ่มตัดสินใจซื้อ ร้อยละ 41.1 ของกลุ่มตัวอย่างผ่อนบ้านด้วยเงินเพียงร้อยละ 20 ของรายได้ครอบครัว โดยที่ผลต่างของดอกเบี้ยที่ปรับลงทำให้ผู้ซื้อมีกำลังซื้อเพิ่มสูงขึ้น ผู้ซื้อส่วนใหญ่จะตัดสินใจซื้อบ้านในระดับราคาที่ไม่เกินความสามารถในการจ่ายของตน โดยผลของอัตราดอกเบี้ยทำให้ผ่อนบ้านลดลง ขณะที่การออมของกลุ่มตัวอย่างนั้นมีทั้งการออมในระบบและนอกระบบ และการซื้อบ้านซึ่งเป็นการออมนอกระบบเป็นทางเลือกในการออมรองจากการออมในระบบจากการฝากเงินไว้กับธนาคาร นอกจากนี้ยังพบว่าผู้มีรายได้ประจำจะเลือกออมเงินในระบบในระยะยาว ขณะที่ผู้มีรายได้ไม่ประจำจะออมเงินในระยะสั้นเนื่องจากต้องถือเงินสดเพื่อเป็นทุนหมุนเวียน จึงนิยมออมโดยการเล่นแชร์ การซื้อทอง โดยมีวัตถุประสงค์การออมเพื่อเป็นรายจ่ายในอนาคต รองลงมาคือเพื่อต้องการซื้อบ้าน โดยที่ผู้ซื้อบ้านจะใช้เงินออมในการจ่ายดาวน์และใช้รายได้ปัจจุบันในการผ่อนเงินกู้กับธนาคาร

รวีวรรณ เดชานุกาพฤธา (2545) ได้ทำการศึกษาเรื่องการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตประจำปีการศึกษา 2539 ผู้กู้ “กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาว่า บัณฑิตกลุ่มนี้ซึ่งปัจจุบันอยู่ในวัยเริ่มต้นสร้างครอบครัวอาจเริ่มคิดต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนั้น จะมีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยด้วยหรือไม่ ทั้งศึกษาสภาพการอยู่อาศัยปัจจุบัน ปัญหาที่อยู่อาศัยและข้อมูลเบื้องต้นด้านเศรษฐกิจและสังคม โดยศึกษาจากกลุ่มบัณฑิตที่ชำระคืนมากกว่าเกณฑ์เงื่อนไขตามสัญญาการกู้เงิน เพราะถือว่าเป็นผู้มีวินัยทางการเงิน โดยทำการสำรวจด้วยวิธีการสุ่มสัมภาษณ์ตัวอย่างจำนวน 57 ราย และวิเคราะห์ข้อมูลหาค่าความถี่และค่าร้อยละ

ผลการศึกษาพบว่าผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยและสถานภาพต่อ "กยศ." มีผลต่อวิธีการจัดการเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ที่อยู่อาศัยปัจจุบันส่วนใหญ่เป็นประเภทบ้านเดี่ยว/บ้านแฝด และส่วนใหญ่อยู่อาศัยอยู่ฟรีกับบิดามารดาญาติพี่น้องในต่างจังหวัด โดย

ปัญหาเกี่ยวกับ ที่อยู่อาศัยที่พบมากที่สุด คือเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางสูง รองลงมาเป็น ปัญหาสิ่งแฉดล้อม และพบปัญหาในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากกว่าต่างจังหวัด ผู้ให้สัมภาษณ์ ส่วนใหญ่ยังชำระค่างวดค้ำยค.ไม่เสร็จสิ้น โดยแหล่งเงินสำคัญที่นำมาชำระ มาจากรายได้ประจำของตนเอง ปัญหาในการชำระค่างวดส่วนใหญ่เป็นเรื่องของความไม่สะดวกในขั้นตอนหรือวิธีการชำระค่างวด โดย ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และทั้งหมดนี้มีการวางแผนเกี่ยวกับที่อยู่ อาศัย งบประมาณที่ตั้งไว้ เพื่อที่อยู่อาศัยเฉลี่ยประมาณ 1,167,000 บาท ส่วนใหญ่ใช้วิธีการจัดการเป็น เงินกู้ จำนวนเงินผ่อนเฉลี่ยร้อยละ 36.1 เมื่อเทียบกับรายได้ และส่วนใหญ่ต้องการผ่อนกับธนาคาร พร้อมกับผ่อนชำระค่างวด “กยค.” และในจำนวนที่ใกล้เคียงกันต้องการผ่อนกับธนาคารภายหลังผ่อน ชำระค่างวด “กยค.” เสร็จสิ้นแล้ว ส่วนใหญ่ต้องการระยะเวลาในการวางแผน 5-10 ปี อุปสรรคในการ วางแผนส่วนมากกังวลเรื่องค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันที่สูงขึ้น รองลงมากังวลเรื่องราคาบ้านจะสูงขึ้น อย่างรวดเร็ว ด้านผู้ที่มีการวางแผนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ปัจจุบันมีการออมโดยฝากออมทรัพย์ มากที่สุด และมีวัตถุประสงค์หลักในการออมเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นส่วนมาก ในจำนวนผู้ที่ต้องการมีที่อยู่ อาศัยเป็นของตนเองทั้งหมดนั้นส่วนใหญ่มีการวางแผนการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย วัตถุประสงค์หลักคือ เพื่อเป็นเงินดาวน์ โดยมีการวางแผนด้านการออมเพื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด รองลงมาเป็นการวางแผน ด้านการกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย และการวางแผนด้านการลงทุนหาผลตอบแทนเพิ่มเพื่อจัดหาที่อยู่อาศัย ให้ตนเองได้เร็วขึ้น

สุพานี โสพร (2548) ได้ทำการศึกษาเรื่องการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของ บุคลากรสาย ก ผู้พักอาศัยในหอพักจุฬานิวาสของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาว่า บุคลากรของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยกลุ่มที่พักอาศัยในหอพักจุฬานิวาสนี้ มีการวางแผน ทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยหรือไม่ อย่างไร ตลอดจนปัญหาอุปสรรคของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่ อยู่อาศัย อีกทั้งยังได้ศึกษาถึงสภาพความเป็นอยู่ ข้อมูลด้านเศรษฐกิจและสังคมของบุคลากรกลุ่มนี้ โดยใช้วิธีแจกแบบสอบถามในขั้นต้นเพื่อเข้าไปสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างจำนวน 99 ราย และทำการ สัมภาษณ์ที่ ถ่ายภาพ แล้วนำมาวิเคราะห์ร่วมกับแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องเพื่อหาแนวทาง ช่วยเหลือให้บุคลากรมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองต่อไป

ผลการศึกษาพบว่าร้อยละ 59 ของกลุ่มประชากรมีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่ อาศัย โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ซึ่งทาว์นเฮาส์เป็นรูปแบบของที่ อยู่อาศัยที่ต้องการมากที่สุด งบประมาณที่ตั้งไว้เพื่อที่อยู่อาศัยเฉลี่ยประมาณ 639,535 บาท ส่วนใหญ่ ใช้วิธีการจัดการเพื่อที่อยู่อาศัยด้วยการกู้เงินและจะขอกู้จากสหกรณ์ออมทรัพย์จุฬาฯ สำหรับค่าใช้จ่าย ด้านที่อยู่อาศัยต่อเดือนจะอยู่ในช่วง 31-50% ของรายได้ โดยส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลาในการวางแผน ด้านที่อยู่อาศัยประมาณ 1 ปี ด้านอุปสรรคในการวางแผนที่คาดว่าจะพบมากที่สุดคือ ค่าใช้จ่ายใน

ชีวิตประจำวันที่สูงขึ้น รองลงมาคือ รายได้ไม่เพียงพอ สำหรับผู้วางแผนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยทั้งหมดมีการออม ซึ่งส่วนใหญ่จะฝากกับสหกรณ์ออมทรัพย์ฯ โดยมีวัตถุประสงค์ในการออมเพื่อเป็นรายจ่ายในอนาคตของครอบครัวเป็นหลัก ส่วนใหญ่จะมีการวางแผนด้านการออมและการกู้เพื่อที่อยู่อาศัย มีเพียงส่วนน้อยที่วางแผนด้านการลงทุน ทั้งนี้เนื่องมาจากไม่มีเงินเหลือพอและไม่มีความรู้ในการลงทุน

ฉนิสร วรรณตรธาร (2556) ได้ทำการศึกษาเรื่องการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของครัวเรือนพนักงานรัฐวิสาหกิจ: กรณีศึกษา พนักงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยสาขาส่งกำลังไฟฟ้า โดยมีการศึกษาเพื่อศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคมและที่อยู่อาศัยทั้งในอดีต ปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต รวมถึงวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ของผู้อยู่อาศัย ผลการศึกษาดังกล่าวจะนำไปสู่การเสนอแนะในการพัฒนาที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับความต้องการของครัวเรือน การศึกษานี้ใช้กลุ่มตัวอย่าง พนักงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) สำนักงานใหญ่ จำนวน 218 ตัวอย่าง ใช้การสอบถามแบบมีโครงสร้างและวิเคราะห์ผลโดยแบ่งตามช่วงอายุของครัวเรือน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย 2 ลักษณะ คือ การย้ายที่อยู่อาศัย และการต่อเติมที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ ส่วนใหญ่มีการย้ายที่อยู่อาศัยโดยส่วนใหญ่ย้าย 1 ครั้ง รองลงมาคือ 2 ครั้ง และมากกว่า 2 ตามลำดับ สำหรับเหตุผลสำคัญของการย้าย 1 ครั้งคือ คือ แต่งงาน และย้ายเข้าใกล้ที่ทำงาน ตามลำดับ สำหรับกลุ่มคนที่ไม่ย้ายที่อยู่อาศัย จะใช้วิธีการต่อเติมแทน คิดเป็น 62% และมักต่อเติมมากที่สุด 1 ครั้ง โดยต่อเติมครัวเนื่องจาก ต้องการพื้นที่ใช้สอยเพิ่มขึ้น ซึ่งใน 4 ช่วงอายุมีการย้ายมากที่สุด 1 ครั้ง รองลงมาคือ 2 ครั้งและมากกว่า 2 ครั้ง ยกเว้นในช่วงอายุ 21-30 ปีที่จำนวนการย้ายมากกว่า 2 ครั้งที่มีมากกว่า และจากการวิเคราะห์ลักษณะการย้ายที่อยู่อาศัยในช่วงที่มีการย้ายมากที่สุดคือ 1 ครั้งนั้นพบว่า ทั้ง 4 ช่วงอายุมีลักษณะทางเศรษฐกิจ และสังคมขณะที่ย้ายไม่แตกต่างกันคือมีสถานะโสด มีสมาชิกในครอบครัว 4 คน มีรายได้ครอบครัวเฉลี่ยต่ำกว่า 40,000 บาท และพักอาศัยอยู่บ้านเดี่ยว อย่างไรก็ตามมีเพียงช่วงอายุ 21-30 ปีที่มีความแตกต่างกันคือระดับราคาที่อยู่อาศัย 1-2 ล้านบาทซึ่งมากกว่าช่วงอายุอื่น สาเหตุในการย้ายที่อยู่อาศัยคือย้ายตามบิดามารดา แต่ในช่วงอายุอื่นย้ายเพราะแต่งงาน อีกประการหนึ่งที่สำคัญคือจำนวนการย้ายที่อยู่อาศัยและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของช่วงอายุนี้แตกต่างจากช่วงอายุอื่นที่มีจำนวนการย้ายที่มากกว่าและยังมีความต้องการที่จะย้ายที่อยู่อาศัยอีกขณะที่ในช่วงอายุอื่นไม่มีความสนใจที่จะย้ายที่อยู่อาศัยแล้ว

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหมด สามารถแบ่งข้อมูลที่น่าสนใจได้ เป็น 3 ลักษณะ คือ

1) ข้อมูลและแนวคิดด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งทำให้ทราบถึงลักษณะและรูปแบบในการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของแต่ละกลุ่ม รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น และยังเป็นแบบแผนในการคัดเลือกตัวแปร และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องด้วย

2) ข้อมูลแนวคิด และรูปแบบของการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งทำให้ทราบถึงลักษณะและรูปแบบของการออมเงินทั้งในระบบและนอกระบบ รวมถึงแนวแนวคิดต่างๆ เกี่ยวกับการออมเงินของผู้ที่มีรายได้ประจำและผู้ที่มีรายได้ไม่ประจำ

3) ข้อมูลและแนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของครัวเรือนในแต่ละช่วงอายุจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของครัวเรือน ซึ่งทำให้ทราบถึงลักษณะของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย และสาเหตุสำคัญในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของคนในแต่ละช่วงอายุ

และสรุปเป็นประเด็นในการศึกษาด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเพื่อกำหนดกรอบแนวคิดในงานวิจัยในบทที่ 3 ได้ดังต่อไปนี้

การศึกษาลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจ การที่แต่ละกลุ่มคนมีลักษณะด้านสังคมและเศรษฐกิจที่แตกต่างกันนั้น อาจนำไปสู่ปัจจัยที่อาจส่งเสริมหรือเป็นอุปสรรคต่อการวางแผนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย และการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มคนแต่ละกลุ่ม หรือกระทั่งในกลุ่มเดียวกันได้

ข้อมูลด้านที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ทราบถึงลักษณะของที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน สภาพการถือครอง รวมถึงปัญหาเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่ส่งผลต่อแนวคิดในการวางแผนเพื่อที่อยู่อาศัยในอนาคต

ข้อมูลด้านการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต เป็นข้อมูลส่วนสำคัญที่ทำให้ทราบถึงลักษณะของอุปสงค์ด้านที่อยู่อาศัยในอนาคตที่กลุ่มคนนั้นๆ ต้องการ ซึ่งสามารถนำไปวิเคราะห์เพื่อวางแผนอุปทานที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตได้

ข้อมูลด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากที่อยู่อาศัยนั้นเป็นสินค้าที่มีราคาแพงและต้องอาศัยการวางแผนระยะยาวก่อนซื้อ ข้อมูลการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยจะทำให้ทราบถึงศักยภาพ และจำนวนของผู้ที่มีศักยภาพ (Potential) ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยและอุปสงค์ที่แท้จริงในกลุ่มคนนั้นๆ

ปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย เป็นข้อมูลส่วนที่เป็นประโยชน์ต่อสถาบันและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ในการปรับปรุง กำหนด นำไปศึกษาวิจัยต่อยอดเพื่อพัฒนานโยบายที่เป็นประโยชน์ต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยในอนาคต

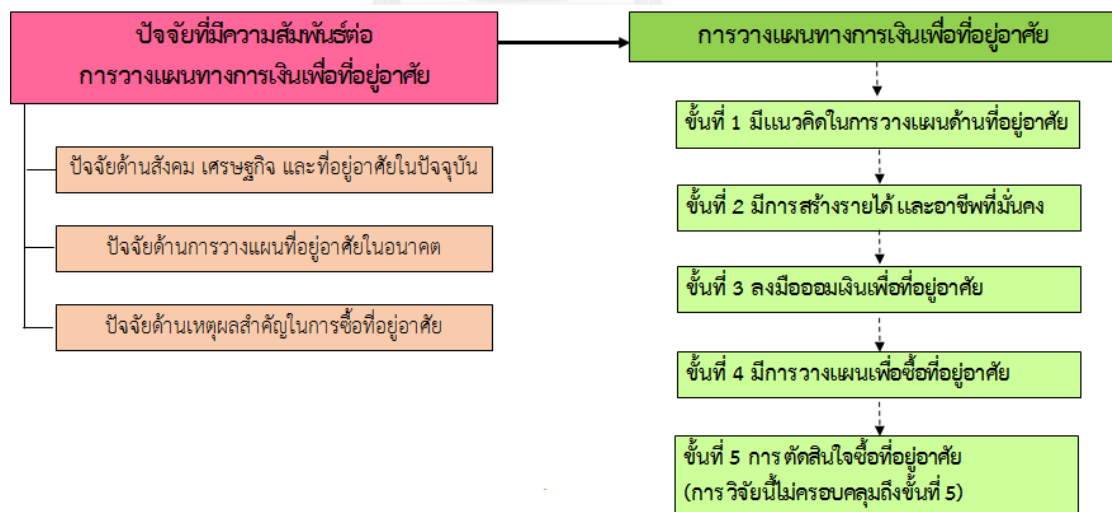


บทที่ 3 วิธีดำเนินการศึกษา

จากการทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ได้นำมาสู่การศึกษาวิจัยเรื่องการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการทำวิจัยเพื่อศึกษาลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ แนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยและการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ตลอดจนปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย โดยมีการดำเนินการศึกษาดังนี้

3.1 กรอบแนวคิดในงานวิจัย

ในการศึกษาวิจัยนี้ได้กำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัยออกเป็น 2 ส่วนที่สำคัญคือ ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยซึ่งประกอบด้วยปัจจัยด้านลักษณะของบัณฑิตจบใหม่ด้านสังคม เศรษฐกิจและที่อยู่อาศัย ปัจจัยด้านการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต และปัจจัยด้านเหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย และการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย 5 ขั้นตอน โดยเป็นการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านต่างๆ ซึ่งอาจมีอิทธิพลต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ มีลักษณะความสัมพันธ์ดังภาพที่ 3.1



ภาพที่ 3.1 กรอบแนวคิดในงานวิจัย

3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ในการศึกษาครั้งนี้ ได้กำหนดกลุ่มตัวอย่างคือบัณฑิตจบใหม่จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ประจำปีการศึกษา 2557 ทั้งหมด 19 คณะ เป็นจำนวนทั้งหมด 5,572 คน โดยที่ผู้วิจัยได้คำนวณจำนวนกลุ่มตัวอย่างดังนี้

การคำนวณจำนวนกลุ่มตัวอย่างได้มาจากการคำนวณตามสูตรการคำนวณกลุ่มประชากรของ Taro Yamane (กัลยา วานิชย์บัญชา และฐิตา วานิชย์บัญชา, 2557) โดยผู้วิจัยกำหนดค่าความน่าเชื่อถือในระดับ 95% ค่าความคลาดเคลื่อน .05 และใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบโควตา (Quota Sampling) ร่วมกับแบบบังเอิญ (Accidental sampling) เพื่อกระจายกลุ่มตัวอย่างให้ทั่วถึงทุกคณะตามสัดส่วนของบัณฑิตผู้จบการศึกษาในแต่ละคณะ ซึ่งสามารถคำนวณจำนวนกลุ่มตัวอย่างได้ดังนี้

$$n = \frac{N}{1+Ne^2}$$

โดย N คือ จำนวนประชากร

n คือ ขนาดตัวอย่างที่คำนวณได้

e คือ ค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้

$$\text{เมื่อทำการแทนค่าแล้วจะได้เป็น } n = \frac{5,572}{1+5,572(0.05)^2} = 373.2$$

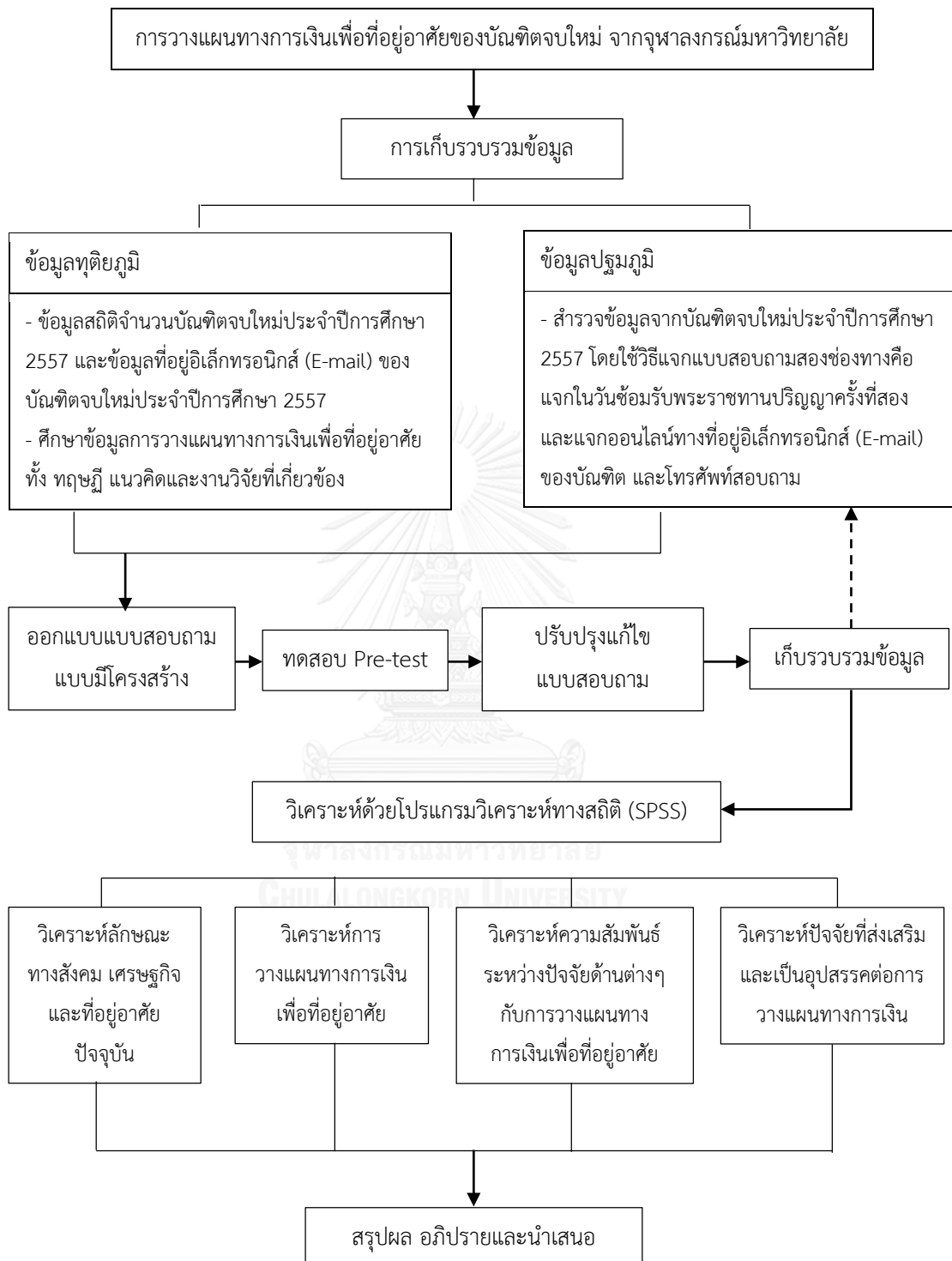
ในงานวิจัยนี้กำหนดจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 คน โดยทำการแจกแบบสอบถามตามสัดส่วนของบัณฑิตที่จบการศึกษาในแต่ละคณะ ดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 จำนวนบัณฑิตที่จบการศึกษาจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยประจำปีการศึกษา 2557

คณะ	จำนวนผู้จบการศึกษาทั้งหมด	จำนวนคนที่ต้องการ	สัดส่วน
คณะวิศวกรรมศาสตร์	793	53.11	14%
คณะอักษรศาสตร์	379	25.38	7%
คณะวิทยาศาสตร์	596	39.91	11%
คณะรัฐศาสตร์	269	18.01	5%
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์	320	21.43	6%
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี	654	43.80	12%
คณะครุศาสตร์	443	29.67	8%
คณะนิเทศศาสตร์	258	17.28	5%
คณะเศรษฐศาสตร์	254	17.01	5%
คณะแพทยศาสตร์	286	19.15	5%
คณะสัตวแพทยศาสตร์	121	8.10	2%
คณะทันตแพทยศาสตร์	125	8.37	2%
คณะเภสัชศาสตร์	179	11.98	3%
คณะนิติศาสตร์	346	23.17	6%
คณะศิลปกรรมศาสตร์	109	7.30	2%
คณะสหเวชศาสตร์	177	11.85	3%
คณะจิตวิทยา	100	6.69	2%
คณะวิทยาศาสตร์การกีฬา	117	7.83	2%
สำนักวิชาทรัพยากรการเกษตร	46	3.08	1%
รวม	5,572	≈373.2	100%

ที่มา: ดัดแปลงจากข้อมูลสำนักงานการทะเบียนและประมวลผล จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2558

3.3 ขั้นตอนการศึกษา



ภาพที่ 3.2 ขั้นตอนการศึกษา

3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บข้อมูลในงานวิจัยนี้แบ่งออกเป็น 2 ด้านคือ ข้อมูลทุติยภูมิ และข้อมูลปฐมภูมิ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.4.1 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

1) ผู้วิจัยได้ทำการขอข้อมูลสถิติจำนวนบัณฑิตจบใหม่ประจำปีการศึกษา 2557 และข้อมูลที่อยู่อิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) ของบัณฑิตจบใหม่ประจำปีการศึกษา 2557 จากสำนักงานการทะเบียนและประมวลผล จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยเพื่อใช้ในการคำนวณหาจำนวนกลุ่มตัวอย่าง

2) ศึกษาข้อมูลการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยจากแนวคิด และข้อมูลจากเอกสาร (Document Research) ทั้งทฤษฎี แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมถึงเก็บรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากหนังสือ บทความ เอกสาร และเว็บไซต์ต่างๆ

3.4.2 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

1) เก็บโดยใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจจากบัณฑิตจบใหม่ประจำปีการศึกษา 2557 ด้วยการทำ Pre-test โดยใช้แบบสอบถามแบบมีโครงสร้างฉบับร่างในวันที่บัณฑิตซุ่มรับพระราชทานปริญญาครั้งที่หนึ่ง

2) ปรับปรุงแบบสอบถามจากข้อผิดพลาดจากการทำ Pre-test และใช้แบบสอบถามแบบมีโครงสร้างที่แก้ไขแล้วเพื่อสำรวจข้อมูลจากบัณฑิตจบใหม่ประจำปีการศึกษา 2557 โดยใช้วิธีแจกแบบสอบถามสองช่องทางคือแจกระหว่างช่วงซุ่มรับพระราชทานปริญญาครั้งที่สอง งานปัจฉิมนิเทศของบัณฑิตคณะต่างๆ แจกออนไลน์ทางที่อยู่อิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) ของบัณฑิต และโทรศัพท์สอบถามข้อมูล โดยเก็บข้อมูลตามสัดส่วนจำนวนบัณฑิตที่จบการศึกษาในแต่ละคณะมีรายละเอียดการเก็บข้อมูลดังต่อไปนี้

ตารางที่ 3.2 สัดส่วนของช่องทางในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง

ช่องทางในการเก็บข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
เก็บโดยตรงกับบัณฑิตจบใหม่	264	66.0
แจกทาง E-mail ของบัณฑิตจบใหม่	121	30.2
โทรศัพท์สอบถามข้อมูล	15	3.8
รวม	400	100.0

3.4.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

งานวิจัยนี้ใช้แบบสอบถามแบบมีโครงสร้างเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล ผู้วิจัยได้พัฒนาแบบสอบถามขึ้นตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย การทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมถึงทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างเพื่อปรับปรุงให้ตรงกับลักษณะของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ มีรายละเอียดแบ่งได้เป็น 4 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปทางด้านสังคมและเศรษฐกิจ ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระยะเวลาที่จบการศึกษา ภูมิภาค ชื่องานการรับข่าวสาร ลักษณะอาชีพ ลักษณะงานที่รับผิดชอบ สวัสดิการที่ได้รับ อาชีพเสริม รายได้ประจำ รายได้เสริม รายได้รวม รายจ่าย ภาระหนี้สิน สมาชิกของครอบครัว จำนวนสมาชิกที่มีรายได้ รายได้ครัวเรือน และพาหนะที่ใช้เดินทางไปทำงาน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน และความต้องการที่อยู่อาศัยในอนาคต ได้แก่ ที่อยู่ปัจจุบัน ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ลักษณะการครอบครอง ค่าใช้จ่ายที่จ่าย (กรณีเช่า) ผู้พักอาศัยร่วม ความต้องการที่อยู่อาศัยในอนาคต เหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย ประเภทของที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการ งบประมาณที่ตั้งไว้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ผู้อยู่อาศัยร่วมในอนาคต ทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการ ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ และระยะเวลาในการวางแผน

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านการออมและการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ได้แก่ รูปแบบการออมเงินและการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย จำนวนเงินออมและเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยต่อเดือน วัตถุประสงค์หลักของการออม และความรู้เกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ได้แก่ ปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ปัญหาและอุปสรรคในการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย บทบาทของภาครัฐและเอกชนต่อการออมเงิน และนโยบายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่คาดหวังให้มีในอนาคต

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

งานวิจัยนี้ใช้การวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมวิเคราะห์ทางสถิติโดยมีการวิเคราะห์ข้อมูล 2 ลักษณะ ดังต่อไปนี้

3.5.1 การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา

วิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนาด้วยการวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของบัณฑิตจบใหม่ รวมถึงแนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนเพื่อที่อยู่อาศัย การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย 5 ขั้นตอน และปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย มีรายละเอียดตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยดังต่อไปนี้

ตารางที่ 3.3 ตัวแปรในการวิจัย

เรื่องที่ศึกษา		ตัวแปรในการศึกษา
1. ลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	ลักษณะทางสังคม	เพศ, อายุ, สถานภาพ, คณะที่จบการศึกษา, ภูมิลำเนา, ช่องทางการรับข่าวสาร, สมาชิกครัวเรือน, จำนวนสมาชิกครัวเรือนที่มีรายได้, พาหนะที่ใช้เดินทางไปทำงาน
	ลักษณะทางเศรษฐกิจ	อาชีพหลัก, ลักษณะงานที่รับผิดชอบ, สวัสดิการที่ได้รับ, อาชีพเสริม, รายได้ประจำ, รายได้เสริม, รายได้รวม, รายจ่าย, ค่าใช้จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย (กรณีเช่า), ภาระหนี้สินในปัจจุบัน, รายได้ครัวเรือน, การออมเงิน, รูปแบบการออมเงิน, จำนวนเงินออมต่อเดือน, วัตถุประสงค์หลักของการออม
	ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	ที่อยู่ปัจจุบัน, ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน, ลักษณะการครอบครอง, ผู้พักอาศัยร่วม
2. แนวคิดด้านการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต และการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย		ความต้องการที่อยู่อาศัยในอนาคต (ที่อยู่อาศัยหรือรถยนต์), เหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย, ประเภทของที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการ, งบประมาณที่ตั้งไว้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย, ผู้อยู่อาศัยร่วมในอนาคต, ทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการ, ปัจจัยที่ทำให้ความสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่, ระยะเวลาในการวางแผน, ความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย
3. ปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย		ปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย, ปัญหาและอุปสรรคในการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย, บทบาทของภาครัฐและเอกชนต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย, นโยบายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่คาดหวังให้มีในอนาคต

3.5.2 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์

วิเคราะห์ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ โดยใช้การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ด้วยสถิติไคสแควร์ (Chi-Square) เพื่อทดสอบความสัมพันธ์หรือการเป็นอิสระกันของตัวแปรเชิงกลุ่ม 2 ตัว โดยใช้ตัวแปรต่อไปนี้

ตารางที่ 3.4 ตัวแปรที่ใช้ในการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์

ตัวแปรอิสระ/ตัวแปรต้น	ตัวแปรตาม			
	ขั้นที่ 1: แนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย	ขั้นที่ 2: ระดับรายได้	ขั้นที่ 3: สัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย	ขั้นที่ 4: ระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย
1. ปัจจัยด้านสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัย (ปัจจัยส่วนตัว)				
ภูมิฐานะ	✓	✓	✓	✓
ความสม่ำเสมอของรายได้ (อาชีพ)	✓	✓	✓	✓
ระดับรายได้	✓	-	✓	✓
ระดับรายได้ครัวเรือน	✓	✓	✓	✓
รายจ่าย	✓	✓	✓	✓
ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	✓	✓	✓	✓
2. ปัจจัยด้านการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต				
ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์	✓	✓	✓	✓
ระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	✓	✓	✓	✓
3. ปัจจัยด้านเหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย				
ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน	✓	✓	✓	✓
ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง	✓	✓	✓	✓
ที่อยู่อาศัยปัจจุบันไกลจากที่ทำงาน	✓	✓	✓	✓
ซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า	✓	✓	✓	✓

หมายเหตุ: ✓ = ตัวแปรที่มีการทดสอบความสัมพันธ์

3.5.3 การนำเสนอ สรุปผล และเสนอแนะ

รวบรวมรายละเอียดที่ได้จากการศึกษาและวิเคราะห์มานำเสนอเป็นผลการศึกษาซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) นำเสนอข้อมูลเชิงปริมาณที่ได้จากแบบสอบถามด้วยการแสดงผลเป็นร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานด้วยการบรรยายพรรณนาเชิงวิเคราะห์

2) นำเสนอผลความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยโดยใช้เครื่องมือวัด จิตพิสัยด้วยแบบวัดมาตราส่วนประมาณค่าแบบลิเคิร์ต (Likert's Method) แบบคำตอบ 5 ระดับ คือ

ระดับ 5 คะแนน หมายถึงมีความรู้มากที่สุด

ระดับ 4 คะแนน หมายถึงมีความรู้มาก

ระดับ 3 คะแนน หมายถึงมีความรู้ปานกลาง

ระดับ 2 คะแนน หมายถึงมีความรู้น้อย

ระดับ 1 คะแนน หมายถึงมีความรู้น้อยที่สุด

และใช้มาตรการแปลผลโดยอ้างอิงจาก Best, 1977 (อ้างอิงใน สมชาย วรกิจ เกษมสกุล, 2554) มีเกณฑ์ในการพิจารณาตัดสินคะแนนเฉลี่ยที่ได้รับจากการให้ข้อมูลดังต่อไปนี้คือ

ช่วงคะแนนเฉลี่ย 1.00-1.79 หมายถึง ระดับน้อยที่สุด

ช่วงคะแนนเฉลี่ย 1.80-2.59 หมายถึง ระดับน้อย

ช่วงคะแนนเฉลี่ย 2.60-3.39 หมายถึง ระดับปานกลาง

ช่วงคะแนนเฉลี่ย 3.40-4.19 หมายถึง ระดับมาก

ช่วงคะแนนเฉลี่ย 4.20-5.00 หมายถึง ระดับมากที่สุด

3) สรุปความสัมพันธ์ด้านปัจจัยที่มีผลต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย อย่างมีนัยทางสถิติจากการวิเคราะห์สถิติ Chi-Square

4) สรุปผล อภิปรายผลกับแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง รวมถึงงานวิจัยที่ผ่านมา และเสนอข้อเสนอแนะ

บทที่ 4

ผลการศึกษา

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลด้านสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน รวมถึงแนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนเพื่อที่อยู่อาศัยในอนาคต และการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ตลอดจนปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่จำนวน 400 คน ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) โดยแบ่งผลการวิเคราะห์ออกเป็น 5 ส่วนคือ ผลการวิเคราะห์ลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัยปัจจุบันของบัณฑิตจบใหม่ การวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ และปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ทั้งนี้ในการวิเคราะห์ลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัยปัจจุบันของบัณฑิตจบใหม่ การวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย และปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลโดยแยกตามลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยเพื่อให้ทราบถึงลักษณะ ความเหมือนและความแตกต่างของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่แต่ละกลุ่ม รวมถึงในภาพรวม โดยแบ่งกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ออกเป็น 4 คือกลุ่มเจ้าของ กลุ่มผู้เช่า กลุ่มผู้อาศัย และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการ (ตารางที่ 4.1) พบว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่ (72.3%) มีลักษณะเป็นผู้อาศัย มีผลการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของ	6	1.5
เช่า	93	23.3
ผู้อาศัย	289	72.3
บ้านพักสวัสดิการ	12	3.0
รวม	400	100.0

4.1 ลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัยปัจจุบันของบัณฑิตจบใหม่

จากการเก็บตามสัดส่วนจำนวนของผู้จบการศึกษาในแต่ละคณะ เมื่อจำแนกกลุ่มตัวอย่างตามกลุ่มคณะ 4 กลุ่ม ได้แก่กลุ่มวิทย์สุขภาพ กลุ่มสังคมศาสตร์ กลุ่มมนุษยศาสตร์ และกลุ่มวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี พบว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่จบจากกลุ่มคณะสังคมศาสตร์ (42.8%) อย่างไรก็ตามเมื่อแยกตามรายคณะจะพบว่าบัณฑิตคณะวิศวกรรมศาสตร์มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็น 13.8% จากจำนวนบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมด (ตารางที่ 1 ภาคผนวก ก)

4.1.1 ลักษณะทางสังคม

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางสังคมพบว่า กลุ่มบัณฑิตจบใหม่แต่ละกลุ่มมีลักษณะทางสังคมดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 4.2 และตารางที่ 4.3)

1) กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีสถานภาพโสด โดยรวมมีอายุเฉลี่ยประมาณ 23 ปี ยกเว้นกลุ่มเจ้าของและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการที่มีอายุเฉลี่ยประมาณ 24 ปี

2) ร้อยละ 75.3 ของทั้งหมดมีภูมิลำเนาอยู่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล แต่เมื่อพิจารณาตามสัดส่วนรายกลุ่มแล้วจะพบว่า เกินร้อยละ 66 ของกลุ่มผู้เช่าและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการมีภูมิลำเนาอยู่จังหวัดอื่นๆ โดยกลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ภาคกลาง

3) กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทุกกลุ่มมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว และสมาชิกในครอบครัวที่มีรายได้โดยเฉลี่ยใกล้เคียงกัน โดยรวมแล้วในหนึ่งครอบครัวมีจำนวนสมาชิก (รวมผู้ตอบ) เฉลี่ย 4 คน

ตารางที่ 4.2 ลักษณะทางสังคมของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ลักษณะทางสังคม	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. เพศ										
ชาย	0	0	29	31.2	102	35.3	5	41.7	136	34.0
หญิง	6	100.0	64	68.8	187	64.7	7	58.3	264	66.0
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0
2. สถานภาพ										
โสด	6	100.0	92	98.9	289	100.0	12	100.0	399	99.8
สมรส	0	0.0	1	1.1	0	0.0	0	0.0	1	0.3
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

ลักษณะทางสังคม	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพัก สวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
3. ภูมิลำเนา										
กรุงเทพมหานครและ ปริมณฑล	3	50.0	28	30.1	266	92.0	4	33.3	301	75.3
ภาคกลาง	1	16.7	9	9.7	2	0.7	3	25.0	15	3.8
ภาคเหนือ	1	16.7	14	15.1	5	1.7	0	0.0	20	5.0
ภาค ตะวันออกเฉียงเหนือ	0	0.0	15	16.1	6	2.1	1	8.3	22	5.5
ภาคตะวันตก	0	0.0	4	4.3	0	0.0	1	8.3	5	1.3
ภาคตะวันออก	1	16.7	11	11.8	4	1.4	2	16.7	18	4.5
ภาคใต้	0	0.0	12	12.9	6	2.1	1	8.3	19	4.8
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

ตารางที่ 4.3 ค่าเฉลี่ยอายุ จำนวนสมาชิกในครอบครัว ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ลักษณะทางสังคม		เจ้าของ	ผู้เช่า	ผู้อาศัย	บ้านพัก สวัสดิการ	รวม
อายุ	จำนวน	6	93	289	12	400
	ต่ำสุด	22	21	21	22	21
	สูงสุด	25	25	25	25	25
	ค่าเฉลี่ย	24.00	23.03	22.61	23.75	22.77
	S.D.	1.265	1.047	0.822	1.215	0.942
จำนวน สมาชิกใน ครอบครัว	จำนวน	6	93	289	12	400
	ต่ำสุด	2	2	2	3	2
	สูงสุด	7	9	10	7	10
	ค่าเฉลี่ย	4.33	4.30	4.35	4.50	4.34
	S.D.	1.862	1.091	1.227	1.382	1.208

4.1.2 ลักษณะทางเศรษฐกิจ

ทางด้านเศรษฐกิจพบว่า (ตารางที่ 4.4)

1) บัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 54.8) มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน โดยเฉพาะกลุ่มผู้เช่า และกลุ่มผู้อาศัย โดยลักษณะงานที่รับผิดชอบที่กลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่ทำคือวิศวกร ด้านกลุ่มผู้อาศัยมีลักษณะงานที่รับผิดชอบคือพนักงานธุรการ/เลขานุการ/ติดต่อประสานงาน ขณะที่กลุ่มเจ้าของครึ่งหนึ่งเป็นผู้ว่างงานและศึกษาต่อ อีกครึ่งหนึ่งเป็นข้าราชการ พนักงานบริษัทเอกชน และพนักงานในสถานศึกษา ด้านกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่เป็นข้าราชการและส่วนใหญ่มีลักษณะงานที่รับผิดชอบเป็นแพทย์และทันตแพทย์ (ตารางที่ 2 ภาคผนวก ก)

2) สวัสดิการที่กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่ได้รับมากที่สุดคือประกันสังคมซึ่งเป็นสวัสดิการที่ต้องจ่ายเงินรายเดือน (Cash out flow) ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่ได้รับสวัสดิการด้านค่าที่พักอาศัยซึ่งเป็นสวัสดิการที่ไม่ต้องจ่ายเงินรายเดือน (Cash in flow)

3) ด้านภาระหนี้สินพบว่า กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทุกกลุ่มส่วนใหญ่ยังไม่มีหนี้สิน ขณะที่ผู้ที่มีหนี้สินส่วนใหญ่คือกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการ และเป็นหนี้บัตรเครดิต/บัตรกดเงินสด และอื่นๆ คือสินเชื่อรถยนต์

ตารางที่ 4.4 ลักษณะทางเศรษฐกิจของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ลักษณะทางเศรษฐกิจ	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. ลักษณะอาชีพหลักในปัจจุบัน										
ข้าราชการ	1	16.7	19	20.4	23	8.0	9	75.0	52	13.0
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	0	0.0	1	1.1	12	4.2	0	0.0	13	3.3
พนักงานบริษัทเอกชน	1	16.7	49	52.7	166	57.4	3	25.0	219	54.8
เจ้าของกิจการ	0	0.0	0	0.0	1	0.3	0	0.0	1	0.3
ประกอบอาชีพอิสระ	0	0.0	4	4.3	12	4.2	0	0.0	16	4.0
พนักงานในสถานศึกษา	1	16.7	1	1.1	7	2.4	0	0.0	9	2.3
ว่างงาน	2	33.3	3	3.2	20	6.9	0	0.0	25	6.3
ศึกษาต่อ	1	16.7	16	17.2	48	16.6	0	0.0	65	16.3
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

ลักษณะทางเศรษฐกิจ	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
2. สวัสดิการที่ได้รับ เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
ไม่มีสวัสดิการ	3	50.0	22	23.7	78	27	0	0.0	103	25.8
สวัสดิการที่ต้องจ่ายเงินรายเดือน (Cash out flow)										
ประกันสังคม	2	33.3	52	55.9	184	63.7	4	33.3	242	60.5
กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	0	0.0	23	24.7	87	30.1	1	8.3	111	27.8
สวัสดิการที่ไม่ต้องจ่ายเงินรายเดือน (Cash in flow)										
ประกันสุขภาพ	1	16.7	44	47.3	130	45.0	7	58.3	182	45.5
ค่าโทรศัพท์	1	16.7	8	8.6	23	8.0	0	0.0	32	8.0
เบี้ยเลี้ยง	0	0.0	30	32.3	61	21.1	6	50.0	97	24.3
โบนัสตามผลประกอบการ	0	0.0	38	40.9	144	49.8	3	25.0	185	46.3
ค่าที่พักอาศัย	0	0.0	9	9.7	6	2.1	9	75.0	24	6.0
ค่าเดินทาง	1	16.7	14	15.1	35	12.1	3	25.0	53	13.3
อื่นๆ	0	0.0	3	3.2	13	4.5	3	25.0	19	4.8
3. ภาระหนี้สิน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
ไม่มี	6	100.0	86	92.5	273	94.5	10	83.3	375	93.8
หนี้ยศ.	0	0.0	3	3.2	3	1.0	1	8.3	7	1.8
หนี้บัตรเครดิต/บัตรเครดิตเงินสด	0	0.0	1	1.1	6	2.1	2	16.7	9	2.3
อื่นๆ	0	0.0	3	3.2	5	1.7	1	8.3	9	2.3

4) ด้านรายได้ แยกออกได้เป็นรายได้ 2 ประเภทคือ รายได้ส่วนตัว และรายได้ครัวเรือน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายได้ส่วนตัว พบว่าบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่ (81.8%) ไม่มีรายได้เสริม ขณะที่ผู้ที่มีรายได้เสริมส่วนใหญ่มีรายได้มาจากการลงทุนในหุ้น/กองทุน ขายของ/ธุรกิจออนไลน์ และทำงานทางวิชาชีพนอกเหนือจากงานประจำ ทั้งนี้พบว่ากลุ่มเจ้าของเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนการมีรายได้เสริมมากที่สุด รองลงมาเป็นกลุ่มผู้เช่า ผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการ และผู้อาศัย ตามลำดับ ดังตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 แหล่งที่มาของรายได้เสริม

ลักษณะทางเศรษฐกิจ	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
แหล่งที่มาของรายได้เสริม (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
ไม่มีรายได้เสริม	3	50.0	67	72.0	247	85.5	10	83.3	327	81.8
ลงทุนในหุ้น/กองทุน	1	16.7	4	4.3	19	6.6	0	0.0	24	6.0
ขายของ/ธุรกิจออนไลน์	0	0.0	6	6.5	15	5.2	0	0.0	21	5.3
ทำงานทางวิชาชีพนอกเหนือจากงานประจำ	1	16.7	4	4.3	11	3.8	2	16.7	18	4.5
ค้าขายในร้าน/ตลาด/งานอีเว้นท์	0	0.0	5	5.4	5	1.7	0	0.0	10	2.5
ลงทุนทำธุรกิจกับหุ้นส่วน	0	0.0	1	1.1	2	0.7	0	0.0	3	0.8
ธุรกิจขายตรง	0	0.0	1	1.1	1	0.3	0	0.0	2	0.5
อื่นๆ	1	16.7	6	6.5	9	3.1	0	0.0	16	4.0

โดยกลุ่มเจ้าของส่วนใหญ่มีรายได้รวมเฉลี่ยประมาณ 29,333 บาทต่อเดือน กลุ่มผู้เช่ามีรายได้รวมเฉลี่ยประมาณ 30,572 บาทต่อเดือน กลุ่มผู้อาศัยมีรายได้รวมเฉลี่ยประมาณ 21,930.65 บาทต่อเดือน และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการมีรายได้รวมเฉลี่ยประมาณ 53,650 บาทต่อเดือน รวมแล้วทั้งกลุ่มมีรายได้รวมเฉลี่ยประมาณ 25,002 บาทต่อเดือน ดังตารางที่ 4.6

ตารางที่ 4.6 ค่าเฉลี่ยรายได้ประจำ รายได้เสริม และรายได้รวมของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ลักษณะทางเศรษฐกิจ	เจ้าของ	ผู้เช่า	ผู้อาศัย	บ้านพักสวัสดิการ	รวม	
รายได้ประจำ	จำนวน	6	93	289	12	400
	ต่ำสุด	15,000	0	0	15,800	0
	สูงสุด	34,000	60,000	65,000	120,000	120,000
	ค่าเฉลี่ย	21,000.00	27,683.87	19,977.72	52,233.33	22,752.40
	S.D.	6693.280	15682.268	9943.532	29345.569	13777.042

ลักษณะทางเศรษฐกิจ		เจ้าของ	ผู้เช่า	ผู้อาศัย	บ้านพัก สวัสดิการ	รวม
รายได้เสริม	จำนวน	6	93	289	12	400
	ต่ำสุด	0	0	0	0	0
	สูงสุด	30,000	60,000	50,000	12,000	60,000
	ค่าเฉลี่ย	8,333.33	2,888.17	1,952.93	1,416.67	2,249.99
	S.D.	12110.601	9453.902	5665.277	3629.634	6834.617
รายได้รวม	จำนวน	6	93	289	12	400
	ต่ำสุด	15,000	5,000	4,000	15,800	4,000
	สูงสุด	50,000	62,000	65,000	120,000	120,000
	ค่าเฉลี่ย	29,333.33	30,572.04	21,930.65	53,650.00	25,002.39
	S.D.	15983.32	14910.285	11136.550	29219.810	14371.843

รายได้ครัวเรือน พบว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่มีรายได้ใกล้เคียงกันคือ ประมาณ 3 คนจากทั้งหมด 4 คน (รวมผู้ตอบ) โดยเกินร้อยละ 60 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่มีรายได้ครัวเรือนมากกว่า 100,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน โดยเฉพาะกลุ่มเจ้าของที่มีรายได้ครัวเรือนมากกว่า 100,000 บาทขึ้นไปต่อเดือนถึงร้อยละ 83.3 รองลงมาคือกลุ่มผู้เช่า และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการ ร้อยละ 66.7 และกลุ่มผู้อาศัย ร้อยละ 63.3 ดังตารางที่ 4.7 และตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.7 ค่าเฉลี่ยจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่มีรายได้ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ลักษณะทางเศรษฐกิจ		เจ้าของ	ผู้เช่า	ผู้อาศัย	บ้านพัก สวัสดิการ	รวม
จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่มีรายได้	จำนวน	6	93	289	12	400
	ต่ำสุด	1	2	1	2	1
	สูงสุด	4	6	9	4	9
	ค่าเฉลี่ย	2.83	3.26	3.27	3.25	3.26
	S.D.	1.169	0.896	1.140	0.754	1.077

ตารางที่ 4.8 รายได้รวมของครัวเรือนของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ลักษณะทางเศรษฐกิจ	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
รายได้รวมของครัวเรือนต่อเดือน										
20,001 - 40,000 บาท	0	0.0	3	3.2	7	2.4	0	0.0	10	2.5
40,001 - 60,000 บาท	0	0.0	9	9.7	11	3.8	1	8.3	21	5.3
60,001 - 80,000 บาท	1	16.7	5	5.4	22	7.6	0	0.0	28	7.0
80,001 - 100,000 บาท	0	0.0	14	15.1	66	22.8	3	25.0	83	20.8
มากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป	5	83.3	62	66.7	183	63.3	8	66.7	258	64.5
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

5) ด้านค่าใช้จ่ายพบว่า กลุ่มเจ้าของมีรายจ่ายเฉลี่ยประมาณ 17,383 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 59.3 ของรายได้รวม กลุ่มผู้เช่ามีรายจ่ายเฉลี่ยประมาณ 16,384 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 53.6 ของรายได้รวม กลุ่มผู้อาศัยมีรายจ่ายเฉลี่ยประมาณ 10,845 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 49.5 ของรายได้รวม และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการมีรายจ่ายเฉลี่ยประมาณ 22,983 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 42.8 ของรายได้รวม รวมแล้วทั้งกลุ่มมีรายจ่ายเฉลี่ยประมาณ 11,592 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 50.4 ของรายได้รวม ดังตารางที่ 4.9 โดยกลุ่มเจ้าของเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนการใช้จ่ายสูงที่สุด รองลงมาเป็นกลุ่มผู้เช่า ผู้อาศัย และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการ ตามลำดับ

ในบรรดาค่าใช้จ่ายทั้งหมดต่อเดือน ค่าอาหาร/เครื่องดื่มเป็นค่าใช้จ่ายที่กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ใช้จ่ายมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35.9 จากค่าใช้จ่ายทั้งหมด อย่างไรก็ตามพบว่าค่าเช่าห้อง/บ้านเป็นค่าใช้จ่ายที่มีสัดส่วนสูงสุดในรายจ่ายของกลุ่มผู้เช่า คิดเป็นร้อยละ 35.6 จากค่าใช้จ่ายทั้งหมด ดังตารางที่ 4.10

ตารางที่ 4.9 ค่าเฉลี่ยรายจ่ายของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ลักษณะทางเศรษฐกิจ		เจ้าของ	ผู้เช่า	ผู้อาศัย	บ้านพัก สวัสดิการ	รวม
รายจ่าย	จำนวน	6	93	289	12	400
	ต่ำสุด	13,000	4,000	2,000	8,000	2,000
	สูงสุด	24,000	40,000	36,000	60,000	60,000
	ค่าเฉลี่ย	17,383.33	16,384.52	10,845.54	22,983.33	12,595.55
	S.D.	4252.254	6965.594	5196.867	13865.905	6735.210
	รายจ่าย:รายได้รวม	59.3%	53.6%	49.5%	42.8%	50.4%

ตารางที่ 4.10 ร้อยละรายจ่ายในแต่ละด้านจากรายจ่ายทั้งหมดของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ลักษณะทางเศรษฐกิจ	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน				
	เจ้าของ	ผู้เช่า	ผู้อาศัย	บ้านพัก สวัสดิการ	รวม
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ
รายจ่ายในแต่ละด้านจากรายจ่ายทั้งหมด (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)					
ค่าเช่าห้อง/บ้าน	0.0	35.6	0.0	1.0	11.1
ค่าเดินทาง/ค่าน้ำมัน	17.3	12.7	26.8	6.8	21.1
ค่าสาธารณูปโภคราย เดือน(ค่าน้ำ, ค่าไฟ)	3.8	6.2	2.2	0.9	3.5
ค่าโทรศัพท์มือถือราย เดือน	9.5	3.9	5.5	4.9	5.1
ค่าสินค้าอุปโภค บริโภคในบ้าน	7.7	5.1	6.4	8.2	6.2
ค่าเสื้อผ้า เครื่องประดับ	14.8	5.8	10.0	15.8	9.2
ค่าอาหาร/เครื่องดื่ม	37.4	25.0	41.1	35.9	35.9
อื่นๆ	9.6	6.5	7.7	26.5	8.5
รวม	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

6) ด้านการออมเงิน พบว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่เกินร้อยละ 95 มีการออมเงิน โดยรูปแบบการออมเงินที่ส่วนใหญ่เลือกใช้คือการฝากออมทรัพย์ โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการออมเงินเพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน ขณะที่เหตุผลรองลงมาของกลุ่มเจ้าของคือต้องการดอกเบี้ยและเงินปันผลเพื่อการท่องเที่ยว และซื้อสินค้าทั่วไปอย่างละเท่าๆ กัน ด้านกลุ่มผู้เช่าและกลุ่มผู้อาศัยคือเพื่อการท่องเที่ยวและเพื่อที่อยู่อาศัย ตามลำดับ ส่วนกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการคือเพื่อการท่องเที่ยว และเพื่อที่อยู่อาศัยและเพื่อใช้จ่ายยามเกษียณ/ชราหรือยามเจ็บป่วย ตามลำดับ ดังตารางที่ 4.11

ตารางที่ 4.11 การออมเงินของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

การออมเงิน	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. การออมเงิน										
ไม่มี	0	0.0	3	3.2	14	4.8	0	0.0	17	4.3
มี	6	100.0	90	96.8	275	95.2	12	100.0	383	95.8
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0
2. รูปแบบการออมเงิน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
ฝากออมทรัพย์	6	100.0	88	94.6	271	93.8	11	91.7	376	94.0
ฝากประจำ ฝากออมทรัพย์พิเศษ	1	16.7	55	59.1	149	51.6	8	66.7	213	53.3
ซื้อสลากออมสิน/สลากธ.ก.ส.	0	0.0	13	14.0	39	13.5	4	33.3	56	14.0
ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์	0	0.0	1	1.1	8	2.8	0	0.0	9	2.3
สะสมในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	0	0.0	16	17.2	60	20.8	0	0.0	76	19.0
ค่าธรรมเนียมประกันชีวิตหรือสุขภาพ	2	33.3	1	1.1	13	4.5	2	16.7	18	4.5
เล่นแชร์	0	0.0	4	4.3	10	3.5	1	8.3	15	3.8
เล่นหุ้น หน่วยลงทุนในกองทุนรวม ตราสารหนี้ ตราสารทุน ซื้อพันธบัตร ซื้อทองคำ	1	16.7	21	22.6	34	11.8	2	16.7	58	14.5
อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	2	0.7	0	0.0	2	0.5

การออมเงิน	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
3. วัตถุประสงค์หลักในการออมเงิน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
เพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน	6	100.0	81	87.1	245	84.8	12	100.0	344	86.0
เพื่อที่อยู่อาศัย (ซื้อ, ปรับปรุง, สร้างใหม่ ฯลฯ)	2	33.3	53	57.0	175	60.6	9	75.0	239	59.8
เพื่อเป็นหลักประกันในการกู้ยืมเงิน	0	0.0	25	26.9	91	31.5	2	16.7	118	29.5
ต้องการดอกเบี้ยและเงินปันผล	3	50.0	36	38.7	141	48.8	6	50.0	186	46.5
เพื่อการศึกษาต่อ	1	16.7	34	36.6	117	40.5	8	66.7	160	40.0
เพื่อใช้จ่ายยามเกษียณ/ชราหรือยามเจ็บป่วย	2	33.3	20	21.5	98	33.9	9	75.0	129	32.3
เพื่อการท่องเที่ยว	3	50.0	56	60.2	196	67.8	11	91.7	266	66.5
เพื่อเป็นทุนในการประกอบอาชีพ	0	0.0	9	9.7	38	13.1	3	25.0	50	12.5
วางแผนแต่งงาน	0	0.0	11	11.8	27	9.3	3	25.0	41	10.3
ซื้อสินค้าทั่วไป	3	50.0	36	38.7	129	44.6	7	58.3	175	43.8
อื่นๆ	0	0.0	1	1.1	3	1.0	0	0.0	4	1.0

ด้านจำนวนเงินออมพบว่า กลุ่มเจ้าของมีเงินออมเฉลี่ยเป็นจำนวน 11,950 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 40.7 จากรายได้รวม กลุ่มผู้เช่ามีเงินออมเฉลี่ยเป็นจำนวน 14,187 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 46.4 จากรายได้รวม กลุ่มผู้อาศัยมีเงินออมเฉลี่ยเป็นจำนวน 11,085 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 50.5 จากรายได้รวม และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการมีเงินออมเฉลี่ยเป็นจำนวน 30,666 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 57.2 จากรายได้รวม รวมแล้วกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมดมีเงินออมเฉลี่ยเป็นจำนวน 12,406 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 49.6 จากรายได้รวม โดยกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการมีสัดส่วนเงินออมมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มผู้อาศัย กลุ่มผู้เช่า และกลุ่มเจ้าของ ตามลำดับ ดังตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 ค่าเฉลี่ยจำนวนเงินออมของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

การออมเงิน		เจ้าของ	ผู้เช่า	ผู้อาศัย	บ้านพัก สวัสดิการ	รวม
จำนวนเงิน ออม	จำนวน	6	93	289	12	400
	ต่ำสุด	1,000	0	0	5,300	0
	สูงสุด	30,700	42,200	50,000	70,000	70,000
	ค่าเฉลี่ย	11,950.00	14,187.53	11,085.11	30,666.67	12,406.84
	S.D.	12748.922	12110.508	8919.019	19007.192	10736.297
	เงินออม:รายได้รวม	40.7%	46.4%	50.5%	57.2%	49.6%

4.1.3 ลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบันพบว่า (ตารางที่ 4.13)

1) กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่ (89.3%) ปัจจุบันอาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่ ปัจจุบันอาศัยอยู่ในภาคกลาง

2) ด้านประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบันพบว่า กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในบ้านเดี่ยว (41%) โดยเฉพาะกลุ่มผู้อาศัย (54%) อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาตามตามรายกลุ่มพบว่า กลุ่มเจ้าของส่วนใหญ่อาศัยในห้องชุด (คอนโดมิเนียม) (83.3%) ขณะที่กลุ่มผู้เช่าและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่อาศัยในห้องแบ่งเช่า (แฟลตหรืออพาร์ทเมนต์) คิดเป็น 63.4% และ 58.3% ตามลำดับ

3) ด้านผู้พักอาศัยร่วมในปัจจุบันพบว่า กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่อยู่อาศัยร่วมกับบิดามารดา-ญาติพี่น้อง (74%) โดยร้อยละ 99 ของกลุ่มผู้อาศัย และร้อยละ 66.7 ของกลุ่มเจ้าของอาศัยอยู่ร่วมกับบิดามารดา-ญาติพี่น้อง ขณะที่กลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่อาศัยอยู่คนเดียว (59.1%) และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่อาศัยอยู่ร่วมกับเพื่อน (83.3%)

ตารางที่ 4.13 ลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. ทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยปัจจุบัน										
ต่างประเทศ	0	0.0	2	2.2	0	0.0	2	16.7	4	1.0
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	5	83.3	71	76.3	279	96.5	2	16.7	357	89.3
ภาคกลาง	0	0.0	5	5.4	1	0.3	3	25.0	9	2.3
ภาคเหนือ	0	0.0	3	3.2	4	1.4	1	8.3	8	2.0
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	0	0.0	0	0.0	3	1.0	2	16.7	5	1.3
ภาคตะวันตก	0	0.0	2	2.2	0	0.0	0	0.0	2	0.5
ภาคตะวันออก	1	16.7	9	9.7	1	0.3	0	0.0	11	2.8
ภาคใต้	0	0.0	1	1.1	1	0.3	2	16.7	4	1.0
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0
2. ประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน										
บ้านเดี่ยว	1	16.7	5	5.4	156	54.0	2	16.7	164	41.0
บ้านแฝด	0	0.0	0	0.0	15	5.2	0	0.0	15	3.8
ทาวน์เฮาส์	0	0.0	1	1.1	76	26.3	0	0.0	77	19.3
อาคารพาณิชย์	0	0.0	1	1.1	23	8.0	0	0.0	24	6.0
ห้องชุด	5	83.3	26	28.0	18	6.2	2	16.7	51	12.8
ห้องแบ่งเช่า	0	0.0	59	63.4	1	0.3	7	58.3	67	16.8
อื่นๆ	0	0.0	1	1.1	0	0.0	1	8.3	2	0.5
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0
3. ผู้พักอาศัยร่วมในปัจจุบัน										
อยู่คนเดียว	2	33.3	55	59.1	2	0.7	2	16.7	61	15.3
บิดามารดา-ญาติพี่น้อง	4	66.7	10	10.8	286	99.0	0	0.0	300	75.0
คู่สมรส	0	0.0	1	1.1	0	0.0	0	0.0	1	0.3
แฟน/คู่รัก	0	0.0	5	5.4	1	0.3	0	0.0	6	1.5
เพื่อน	0	0.0	22	23.7	0	0.0	10	83.3	32	8.0
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

4) ด้านค่าใช้จ่ายในการเช่าที่อยู่อาศัยพบว่า กลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่เสียค่าเช่าตั้งแต่ 5,001 - 10,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 15 - 32.7 ของรายได้รวม ขณะที่ผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการที่เสียค่าเช่าส่วนใหญ่เสียค่าเช่าต่ำกว่า 5,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 9.3 ของรายได้รวม ดังตารางที่ 4.14

ตารางที่ 4.14 ค่าใช้จ่ายที่จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ค่าใช้จ่ายที่จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัยปัจจุบัน (กรณีที่เช่า)										
ไม่มีค่าใช้จ่าย	6	100.0	1	1.1	289	100.0	8	66.7	304	76.0
ต่ำกว่า 5,000 บาทต่อเดือน	0	0.0	24	25.8	0	0.0	4	33.3	28	7.0
5,001 - 10,000 บาทต่อเดือน	0	0.0	60	64.5	0	0.0	0	0.0	60	15.0
มากกว่า 10,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน	0	0.0	8	8.6	0	0.0	0	0.0	9	2.0
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

4.2 การวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต

การวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคตแบ่งออกเป็น 3 ส่วนสำคัญคือ แนวคิดด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต เหตุผลและปัจจัยสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย และทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการในอนาคต มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.2.1 แนวคิดด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต

ด้านการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคตพบว่า (ตารางที่ 4.15)

1) กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์ (82%) โดยร้อยละ 70.5 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ต้องการซื้อห้องชุด (คอนโดมิเนียม) โดยเฉพาะกลุ่มเจ้าของ กลุ่มผู้เช่า และกลุ่มผู้อาศัย คิดเป็นร้อยละ 83.3 ร้อยละ 66.7 และ ร้อยละ 73 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการร้อยละ 50 ต้องการซื้อบ้านเดี่ยว

2) ด้านงบประมาณที่ตั้งไว้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยพบว่า กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ร้อยละ 46.5 ตั้งงบประมาณเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยไว้ที่ตั้งแต่ 2-3 ล้านบาท โดยเฉพาะกลุ่มผู้อาศัย ทั้งนี้เมื่อพิจารณาตามรายกลุ่มจะพบว่า กลุ่มเจ้าของ กลุ่มผู้เช่า และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่ตั้งงบประมาณไว้ที่ตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป โดยกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่วางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอีกตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป (นับจากปัจจุบัน) (67.3%) ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 1-2 ปีเท่ากับตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป (นับจากปัจจุบัน)

3) ด้านผู้อยู่อาศัยที่วางแผนจะอยู่ร่วม พบว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่วางแผนที่จะอยู่คนเดียวโดยเฉพาะกลุ่มผู้อาศัย รองลงมาคือกลุ่มผู้เช่า และกลุ่มเจ้าของ คิดเป็นร้อยละ 69.6 ร้อยละ 67.7 และร้อยละ 50 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่วางแผนที่จะอยู่ร่วมกับบิดามารดา-ญาติพี่น้อง

ตารางที่ 4.15 การวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคตของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

การวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. ความต้องการระหว่างที่อยู่อาศัยและรถยนต์										
ที่อยู่อาศัย	4	66.7	77	82.8	238	82.4	9	75.0	328	82.0
รถยนต์	2	33.3	16	17.2	51	17.6	3	25.0	72	18.0
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0
2. ประเภทของที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการ										
บ้านเดี่ยว	1	16.7	28	30.1	64	22.1	6	50.0	99	24.8
ทาวน์เฮาส์	0	0.0	2	2.2	8	2.8	1	8.3	11	2.8
อาคารพาณิชย์	0	0.0	1	1.1	6	2.1	1	8.3	8	2.0
ห้องชุด	5	83.3	62	66.7	211	73.0	4	33.3	282	70.5
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0
3. งบประมาณที่ตั้งไว้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย										
1-2 ล้านบาท	0	0.0	12	12.9	39	13.5	1	8.3	52	13.0
2-3 ล้านบาท	2	33.3	37	39.8	143	49.5	4	33.3	186	46.5
ตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป	4	66.7	44	47.3	107	37.0	7	58.3	162	40.5
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

การวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
4. ผู้อยู่อาศัยที่วางแผนจะอยู่รวม										
อยู่คนเดียว	3	50.0	63	67.7	201	69.6	3	25.0	270	67.5
บิดามารดา/ญาติพี่น้อง	1	16.7	12	12.9	35	12.1	4	33.3	52	13.0
คู่รัก/แฟน	0	0.0	7	7.5	23	8.0	0	0.0	30	7.5
คู่สมรส	1	16.7	11	11.8	27	9.3	3	25.0	42	10.5
เพื่อน	0	0.0	0	0.0	1	0.3	0	0.0	1	0.3
อื่นๆ	1	16.7	0	0.0	2	0.7	2	16.7	5	1.3
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0
5. ระยะเวลาในการวางแผนก่อนตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยกี่ปี (นับจากปัจจุบัน)										
ต่ำกว่า 1 ปี	1	16.7	9	9.7	25	8.7	2	16.7	37	9.3
ภายใน 1-2 ปี	0	0.0	13	14.0	26	9.0	4	33.3	43	10.8
ภายใน 3-4 ปี	1	16.7	13	14.0	35	12.1	2	16.7	51	12.8
ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป	4	66.7	58	62.4	203	70.2	4	33.3	269	67.3
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

4.2.2 เหตุผลและปัจจัยสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย

เหตุผลและปัจจัยสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยพบว่า (ตารางที่ 4.16)

- 1) ด้านเหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยพบว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่เกินร้อยละ 60 ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน
- 2) ด้านปัจจัยที่กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่คือด้านชื่อเสียงและคุณภาพของโครงการ (60.8%) อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาตามรายกลุ่มจะพบว่ากลุ่มเจ้าของและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยคือชื่อเสียงและคุณภาพของโครงการ และราคาที่อยู่อาศัยเหมาะสมกับกำลังซื้อ อย่างละเท่าๆ กัน ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยให้ความสำคัญกับชื่อเสียงและคุณภาพของโครงการ ส่วนกลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการเงินคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ

ตารางที่ 4.16 เหตุผลและปัจจัยสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

การวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. เหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
ไกลจากที่ทำงาน	1	16.7	38	40.9	129	44.6	3	25.0	171	42.8
ต้องการแยกออกไปอยู่กับแฟน/แต่งงาน	2	33.3	14	15.1	40	13.8	1	8.3	57	14.2
ต้องการแยกออกไปอยู่คนเดียว	2	33.3	16	17.2	37	12.8	1	8.3	56	14.0
มีปัญหาทางด้านสภาพแวดล้อมหรือปัญหาครอบครัว	0	0.0	3	3.2	6	2.1	0	0.0	9	2.3
หมดสัญญาเช่า	0	0.0	1	1.1	0	0.0	0	0.0	1	0.3
ที่อยู่ปัจจุบันเป็นที่อยู่อาศัยสวัสดิการ (หอพักมหาวิทยาลัย/บุคลากร)	0	0.0	10	10.8	4	1.4	3	25.0	17	4.3
ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง	3	50.0	47	50.5	178	61.6	7	58.3	235	58.8
ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน	4	66.7	58	62.4	180	62.3	8	66.7	250	62.5
ซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า	0	0.0	23	24.7	85	29.4	4	33.3	112	28.0
อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	1	0.3	1	8.3	2	0.5

การวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
2. ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
นโยบายสนับสนุนจากรัฐบาล	1	16.7	45	48.4	115	39.8	2	16.7	163	40.8
การลดราคาและโปรโมชั่นพิเศษ	3	50.0	45	48.4	159	55.0	2	16.7	209	52.3
ชื่อเสียงและคุณภาพของโครงการ	4	66.7	49	52.7	182	63.0	8	66.7	243	60.8
การแข่งขันกันปล่อยเงินกู้จากสถาบันการเงิน	1	16.7	16	17.2	70	24.2	0	0.0	87	21.8
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ	1	16.7	52	55.9	167	57.8	6	50.0	226	56.5
ราคาที่อยู่อาศัยเหมาะสมกับกำลังซื้อ	4	66.7	36	38.7	164	56.7	8	66.7	212	53.0
กระแสนิยม	0	0.0	0	0.0	25	8.7	2	16.7	27	6.8
อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	4	1.4	0	0.0	4	1.0

4.2.3 ทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการในอนาคต

ด้านทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการในอนาคตพบว่า กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ร้อยละ 94 ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล สำหรับทำเลที่ส่วนใหญ่ (40.5%) ต้องการคือ บริเวณศูนย์กลางธุรกิจ (เขตพระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบ, ดุสิต, บางซื่อ, คลองสาน, ธนบุรี, บางกอกใหญ่, บางกอกน้อย, บางพลัด, ปทุมวัน, บางรัก, สาทร, ราชเทวี, พญาไท, ยานนาวา, ห้วยขวาง, คลองเตย, บางคอแหลมและวัฒนา) เนื่องจากมีรถไฟฟ้า/รถไฟใต้ดินผ่าน และสะดวกในการเดินทาง/มีทางด่วน/รถไม่ติด ดังตารางที่ 4.17

ตารางที่ 4.17 ทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการในอนาคต

การวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. ทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการในอนาคต										
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	5	83.3	86	92.5	275	95.2	10	83.3	376	94.0
จังหวัดอื่นๆ	1	16.7	7	7.5	14	4.8	2	16.7	24	6.0
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0
2. ทำเลในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่เลือก										
ไม่เลือก	1	16.7	7	7.5	14	4.8	2	16.7	24	6.0
ตอนเหนือ	1	16.7	17	18.3	74	25.6	3	25.0	95	23.8
ตะวันออกเฉียงเหนือ	0	0.0	0	0.0	8	2.8	0	0.0	8	2.0
ตะวันออก	0	0.0	15	16.1	52	18.0	1	8.3	68	17.0
ตอนใต้	0	0.0	1	1.1	9	3.1	1	8.3	11	2.8
ตะวันตก	0	0.0	15	16.1	16	5.5	1	8.3	32	8.0
ศูนย์กลางธุรกิจ	4	66.7	38	40.9	116	40.1	4	33.3	162	40.5
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0
3. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยตามทำเลดังกล่าว (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
มีรถไฟฟ้า/รถไฟใต้ดินผ่าน	5	83.3	70	75.3	235	81.3	8	66.7	318	79.5
สะดวกในการเดินทาง/มีทางด่วน/รถไม่ติด	5	83.3	54	58.1	157	54.3	5	41.7	221	55.3
อยู่ใกล้บ้านเดิมของบิดามารดา/ญาติ	1	16.7	11	11.8	83	28.7	3	25.0	98	24.5
อยู่ในแหล่งชุมชนมีความปลอดภัย	2	33.3	26	28.0	95	32.9	3	25.0	126	31.5
อยู่ใกล้ศูนย์กลางเมือง/แหล่งบันเทิง	2	33.3	30	32.3	135	46.7	5	41.7	172	43.0
ราคาที่อยู่อาศัยในย่านนี้มีราคาไม่แพงนักและไม่เกินกำลังซื้อของท่าน	0	0.0	15	16.1	45	15.6	2	16.7	62	15.5

การวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
มีที่ดินอยู่แล้ว	0	0.0	3	3.2	11	3.8	3	25.0	17	4.3
ใกล้ที่ทำงาน/เดินทางไปทำงานสะดวก	0	0.0	35	37.6	154	53.3	1	8.3	190	47.5
เหมาะสมแก่การลงทุน/ปล่อยเช่า	3	50.0	17	18.3	86	29.8	3	25.0	109	27.3
อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	7	2.4	0	0.0	7	1.8

4.3 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ในการศึกษาการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยสามารถแบ่งกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ออกได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ คือ กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่ไม่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย และกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย มีลักษณะด้านสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัยในภาพรวมดังต่อไปนี้

ในภาพรวมพบว่าทั้งผู้ที่มีการวางแผนและไม่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยที่มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล หรือจังหวัดอื่นๆ ปัจจุบันส่วนใหญ่ได้ย้ายเข้ามาอาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยกลุ่มที่มีการวางแผนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน และข้าราชการ ขณะที่กลุ่มที่ไม่วางแผนกว่าร้อยละ 34.3 เป็นนักศึกษาต่อ ทั้งนี้แม้ว่าส่วนใหญ่ของทั้งสองกลุ่มจะมีการออมเงิน แต่พบว่ากลุ่มที่วางแผนมีวัตถุประสงค์หลักในการออมเงินอันดับที่สองเพื่อที่อยู่อาศัย ขณะที่กลุ่มที่ไม่มีการวางแผนคือเพื่อการท่องเที่ยว อีกทั้งสัดส่วนความต้องการที่อยู่อาศัยก่อนรายนต์ของกลุ่มที่มีการวางแผน (91.2%) ยังมากกว่ากลุ่มที่ไม่มีการวางแผนด้วย (65%)

นอกจากนี้ในด้านลักษณะเศรษฐกิจยังพบว่ากลุ่มที่ไม่มีการวางแผนมีรายได้รวมเฉลี่ย และสัดส่วนเงินออมต่อรายได้รวมน้อยกว่ากลุ่มที่มีการวางแผน ขณะที่สัดส่วนรายจ่ายต่อรายได้รวมสูงกว่ากลุ่มที่มีการวางแผน ดังตารางที่ 4.18

ตารางที่ 4.18 ลักษณะของผู้ที่มีและไม่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ลักษณะด้านต่างๆ	ผู้ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	ผู้ที่ไม่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย
ภูมิลำเนา	กทม.และปริมณฑล (76.9%)	กทม.และปริมณฑล (72.1%)
ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	กทม.และปริมณฑล (87.3%)	กทม.และปริมณฑล (92.9%)
ลักษณะที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว (41.9%) ทาวน์เฮ้าส์ (21.2%) ห้องแบ่งเช่า (13.8%)	บ้านเดี่ยว (39.3%) ห้องแบ่งเช่า (22.1%) ทาวน์เฮ้าส์ (15.7%)
อาชีพ	พนักงานบริษัทเอกชน (64.6%) ข้าราชการ (16.2%)	พนักงานบริษัทเอกชน (36.4%) ศึกษาต่อ (34.3%)
การออมเงิน	มี (99.6%)	มี (88.6%)
วัตถุประสงค์ในการออมเงิน	ใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน (93.5%) เพื่อที่อยู่อาศัย (91.9%) เพื่อการท่องเที่ยว (72.3%)	ใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน (72.1%) เพื่อการท่องเที่ยว (55.7%) เพื่อซื้อสินค้าทั่วไป (32.1%)
ความต้องการที่อยู่อาศัยก่อน รถยนต์	ที่อยู่อาศัย (91.2%)	ที่อยู่อาศัย (65%)
รายได้รวม	28,554	18,406
รายจ่าย	13,034	11,779
เงินออม	15,519	6,626
สัดส่วนรายจ่าย:รายได้รวม	45.6	64.0
สัดส่วนเงินออม:รายได้รวม	54.3	36.0

อย่างไรก็ตาม สำหรับกลุ่มที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยมีรายละเอียดในการวางแผนซึ่งผู้วิจัยได้วิเคราะห์โดยแสดงผลเป็นร้อยละของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยตามชั้นต่างๆ 5 ขั้นตอนดังต่อไปนี้คือ

ชั้นที่ 1 มีแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย โดยมีความสนใจที่จะซื้อและศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย หรือข้อมูลด้านการเงินอื่นๆ เช่นการออม การลงทุน การกู้ซื้อบ้าน เป็นต้น

ชั้นที่ 2 มีการสร้างรายได้ โดยเป็นผู้มีรายได้ และอาชีพที่มั่นคง เนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นสินค้าราคาแพง การมีรายได้ และอาชีพที่มั่นคงนอกจากจะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือในการขอยืมเงินกู้ซื้อที่อยู่อาศัยจากธนาคารแล้ว ยังทำให้ผู้วางแผนสามารถประมาณการใช้จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัยในอนาคตได้

ขั้นที่ 3 มีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย เงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันที่สำคัญอย่างยิ่งในการขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และเป็นเครื่องแสดงถึงความตั้งใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยของผู้วางแผน ทั้งนี้ผู้วางแผนจะต้องมีเงินออมอย่างน้อยที่สุดร้อยละ 10 ของราคาบ้านเพื่อให้เป็นเงินคาวนที่อยู่อาศัย

ขั้นที่ 4 มีการวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยได้แก่ การวางแผนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่ต้องการในอนาคตได้แก่ประเภท ทำเล ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการที่อยู่อาศัย ราคาของที่อยู่อาศัยในอนาคต รวมถึงการวางแผนด้านระยะเวลาที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัย หรือการตัดสินใจด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อว่าจะซื้อเมื่อใด ซึ่งเป็นการแสดงถึงความมุ่งหมายหรือความตั้งใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยของผู้วางแผน ยิ่งระยะเวลาสั้นยิ่งแสดงให้เห็นถึงความต้องการที่จะซื้อที่อยู่อาศัยของผู้วางแผนมากขึ้น

ขั้นที่ 5 การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย เป็นขั้นตอนที่ผู้วางแผนตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยเริ่มมีการเตรียมพร้อมด้านการขอกู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยจากธนาคาร หรือมีการจองและทำสัญญาเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

ทั้งนี้งานวิจัยนี้ไม่ครอบคลุมถึงการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยถึงขั้นที่ 5 เนื่องจากขั้นที่ 5 หรือการซื้อที่อยู่อาศัย เป็นขั้นตอนที่ผู้วางแผนตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยเริ่มมีการเตรียมพร้อมด้านการขอกู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยจากธนาคาร หรือมีการจองและทำสัญญาเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว

4.3.1 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 1

พบว่า ร้อยละ 65 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมดมีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยในขั้นที่ 1 หรือมีแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย โดยกลุ่มผู้เช่า กลุ่มผู้อาศัย และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่มีการวางแผนด้วยตนเอง ขณะที่กลุ่มเจ้าของมีการวางแผนด้วยตนเองและวางแผนร่วมกับบิดามารดาอย่างละเท่าๆ กัน โดยรวมแล้วกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่ (55.2%) มีแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคตด้วยตนเอง ดังตารางที่ 4.19

ตารางที่ 4.19 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 1 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ขั้นที่ 1	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ไม่มีแนวคิดในการวางแผน	2	33.3	36	38.7	99	34.3	3	25.0	140	35.0
มีแนวคิดในการวางแผนด้วยตนเอง	2	33.3	50	53.8	161	55.7	8	66.7	221	55.2
มีแนวคิดในการวางแผนร่วมกับบิดามารดา	2	33.3	7	7.5	29	10.0	1	8.3	39	9.8
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

ด้านความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย พบว่าร้อยละ 54.2 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนในขั้นที่ 1 มีความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยอยู่ในระดับปานกลาง โดยในบรรดาความรู้ทั้งหมดส่วนใหญ่มีความรู้ด้านการออมเงินมากที่สุด ในระดับมาก ซึ่งหมายถึงมีประสบการณ์ในการออมเงินด้วยตนเองมีความรู้เกี่ยวกับการออมเงิน มีความสามารถในการจัดสรรเงินออมให้ได้สัดส่วนกับรายได้ ขณะที่ความรู้ที่มีน้อยที่สุดในบรรดาความรู้ทั้งหมดคือความรู้เรื่องเงินทำสัญญา ในระดับน้อยซึ่งหมายถึงรู้เพียงว่าต้องจ่ายเงินทำสัญญาในการซื้อที่อยู่อาศัย

ทั้งนี้เมื่อพิจารณาตามรายกลุ่ม พบว่ากลุ่มผู้เช่า กลุ่มผู้อาศัย และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการล้วนมีความรู้ด้านการออมเงินมากที่สุด และด้านเงินทำสัญญาเป็นความรู้ที่มีน้อยที่สุด ขณะที่กลุ่มเจ้าของมีความรู้ด้านจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระค่าบ้านมากที่สุด และมีความรู้ด้านอื่นๆ ในระดับปานกลาง ดังตารางที่ 4.20 และตารางที่ 4.21

ตารางที่ 4.20 ระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 1

ระดับความรู้	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
น้อยที่สุด	0	0.0	0	0.0	1	0.5	0	0.0	1	0.4
น้อย	0	0.0	7	12.3	25	13.2	1	11.1	33	12.7
ปานกลาง	2	50.0	32	56.1	103	54.2	4	44.4	141	54.2
มาก	2	50.0	17	29.8	57	30.0	4	44.4	80	30.8
มากที่สุด	0	0.0	1	1.8	4	2.1	0	0.0	5	1.9
รวม	4	100.0	57	100.0	190	100.0	9	100.0	260	100.0

ตารางที่ 4.21 ค่าเฉลี่ยความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 1

ความรู้		เจ้าของ	ผู้เช่า	ผู้อาศัย	บ้านพักสวัสดิการ	รวม
การออมเงิน	จำนวน	4	57	190	9	260
	ค่าเฉลี่ย	2.75	3.40	3.51	3.56	3.48
	S.D.	.500	.884	.877	1.130	.885
	ระดับความรู้	ปานกลาง	มาก	มาก	มาก	มาก
การลงทุน	จำนวน	4	57	190	9	260
	ค่าเฉลี่ย	3.00	2.75	2.75	2.89	2.76
	S.D.	.816	.987	.976	1.054	.974
	ระดับความรู้	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
เงินจอง	จำนวน	4	57	190	9	260
	ค่าเฉลี่ย	2.75	2.70	2.68	3.33	2.71
	S.D.	.957	.755	.821	.866	.814
	ระดับความรู้	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
เงินทำสัญญา	จำนวน	4	57	190	9	260
	ค่าเฉลี่ย	2.75	2.04	2.06	2.56	2.08
	S.D.	.957	.865	.946	1.014	.934
	ระดับความรู้	ปานกลาง	น้อย	น้อย	น้อย	น้อย

ความรู้		เจ้าของ	ผู้เช่า	ผู้อาศัย	บ้านพัก สวัสดิการ	รวม
เงินดาวน์	จำนวน	4	57	190	9	260
	ค่าเฉลี่ย	2.75	2.79	2.79	3.11	2.80
	S.D.	.957	.750	.911	.782	.872
	ระดับความรู้	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
การกู้เงิน เพื่อที่อยู่ อาศัย	จำนวน	4	57	190	9	260
	ค่าเฉลี่ย	3.00	2.77	2.79	2.89	2.80
	S.D.	1.155	.802	.894	1.054	.879
	ระดับความรู้	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
ระยะเวลา ในการผ่อน ชำระค่าบ้าน	จำนวน	4	57	190	9	260
	ค่าเฉลี่ย	3.25	2.89	2.97	3.33	2.97
	S.D.	.957	.724	.884	.866	.851
	ระดับความรู้	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
จำนวนเงินที่ ต้องผ่อน ชำระค่าบ้าน	จำนวน	4	57	190	9	260
	ค่าเฉลี่ย	3.50	2.70	2.71	3.00	2.73
	S.D.	.577	.865	.913	1.118	.908
	ระดับความรู้	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง

สำหรับเหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนถึงขั้นที่ 1 ส่วนใหญ่คือต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน (70%) อย่างไรก็ตามกลุ่มผู้เช่าและผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพราะต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองซึ่งต่างจากผลการศึกษาที่รวมผู้ที่ไม่มีการวางแผนในขั้นที่ 1 เข้าไว้ด้วย

โดยปัจจัยที่ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่คือชื่อเสียงและคุณภาพของโครงการ โดยเฉพาะกลุ่มผู้อาศัย และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการ อย่างไรก็ตามกลุ่มเจ้าของให้ความสำคัญกับการลดราคาและโปรโมชั่นพิเศษ ชื่อเสียงและคุณภาพของโครงการ และราคาที่อยู่อาศัยเหมาะสมกับกำลังซื้ออย่างละเท่าๆ กัน ขณะที่กลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่ยังคงให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการเงินคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ ดังตารางที่ 4.22

ตารางที่ 4.22 เหตุผลและปัจจัยสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 1

ขั้นที่ 1	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. เหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
ไกลจากที่ทำงาน	1	25.0	31	54.4	99	52.1	2	22.2	133	51.2
ต้องการแยกออกไปอยู่กับแฟน/แต่งงาน	2	50.0	10	17.5	19	10.0	0	0.0	31	11.9
ต้องการแยกออกไปอยู่คนเดียว	2	50.0	8	14.0	21	11.1	1	11.1	32	12.3
มีปัญหาทางด้านสภาพแวดล้อมหรือปัญหารบกวนจิตใจ	0	0.0	1	1.8	1	0.5	0	0.0	2	0.8
หมดสัญญาเช่า	0	0.0	1	1.8	0	0.0	0	0.0	1	0.4
ที่อยู่ปัจจุบันเป็นที่อยู่อาศัยสวัสดิการ (หอพักมหาวิทยาลัย/ บุคลากร)	0	0.0	4	7.0	2	1.1	3	33.3	9	3.5
ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง	2	50.0	39	68.4	126	66.3	7	77.8	174	66.9
ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน	3	75.0	38	66.7	135	71.1	6	66.7	182	70.0
ซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า	0	0.0	15	26.3	60	31.6	4	44.4	79	30.4
อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	1	0.5	1	11.1	2	0.8

ขั้นที่ 1	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
2. ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
นโยบายสนับสนุนจากรัฐบาล	1	25.0	29	50.9	86	45.3	1	11.1	117	45.0
การลดราคาและโปรโมชั่นพิเศษ	2	50.0	28	49.1	110	57.9	2	22.2	142	54.6
ชื่อเสียงและคุณภาพของโครงการ	2	50.0	29	50.9	130	68.4	7	77.8	168	64.6
การแข่งขันกันปล่อยเงินกู้จากสถาบันการเงิน	1	25.0	10	17.5	51	26.8	0	0.0	62	23.8
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ	1	25.0	31	54.4	114	60.0	5	55.6	151	58.1
ราคาที่อยู่อาศัยเหมาะสมกับกำลังซื้อ	2	50.0	24	42.1	117	61.6	5	55.6	148	56.9
กระแสนิยม	0	0.0	0	0.0	15	7.9	2	22.2	17	6.5
อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	1	0.5	0	0.0	1	0.4

4.3.2 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 2

พบว่า ร้อยละ 56 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมดมีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยถึงขั้นที่ 2 หรือมีการสร้างรายได้ เป็นผู้มีรายได้ และอาชีพที่มั่นคง โดยกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนถึงขั้นที่ 2 ส่วนใหญ่ มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน (75%) ทั้งนี้เมื่อพิจารณาตามกลุ่มจะพบว่ากลุ่มเจ้าของมีอาชีพเป็นข้าราชการและพนักงานบริษัทเอกชนอย่างละเท่าๆ กัน โดยมีลักษณะงานเป็นทันตแพทย์และพนักงานการตลาด/ขาย ด้านกลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชนมีลักษณะงานเป็นเภสัชกร งานบัญชี/ตรวจสอบ/การเงิน งานนิเทศ/โฆษณา/การแสดง วิศวกร และพนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน ขณะที่กลุ่มผู้เช่าที่เป็นราชการส่วนใหญ่มีลักษณะงานเป็นแพทย์ ด้านกลุ่มผู้อาศัยส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชนเช่นเดียวกันโดยมีลักษณะงานเป็นพนักงานธุรการ/เลขานุการ/ติดต่อประสานงาน และวิศวกร ตามลำดับ ส่วนกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นข้าราชการและมีลักษณะงานเป็นทันตแพทย์ (ตารางที่ 3 ในภาคผนวก ก) ดังตารางที่ 4.23 และตารางที่ 4.24

ตารางที่ 4.23 กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 2

ขั้นที่ 2	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ผู้ที่มีแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต										
ผู้ที่มีรายได้ประจำ	2	33.3	43	46.2	170	58.8	9	75.0	224	56.0
ผู้ที่มีรายได้ไม่ประจำ	0	0.0	4	4.3	5	1.7	0	0.0	9	2.3
ผู้ที่ยังไม่ทำงาน	2	33.3	10	10.8	15	5.2	0	0.0	27	6.8
ผู้ที่ไม่มีความคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต										
ผู้ที่มีรายได้ประจำ	1	16.7	27	29.0	38	13.1	3	25.0	69	17.2
ผู้ที่มีรายได้ไม่ประจำ	0	0.0	0	0.0	8	2.8	0	0.0	8	2.0
ผู้ที่ยังไม่ทำงาน	1	16.7	9	9.7	53	18.3	0	0.0	63	15.7
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

ตารางที่ 4.24 อาชีพของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 2

ขั้นที่ 2	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ข้าราชการ	1	50.0	15	34.9	20	11.8	6	66.7	42	18.8
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	0	0.0	0	0.0	7	4.1	0	0.0	7	3.1
พนักงานบริษัทเอกชน	1	50.0	28	65.1	136	80.0	3	33.3	168	75.0
พนักงานในสถานศึกษา	0	0.0	0	0.0	7	4.1	0	0.0	7	3.1
รวม	2	100.0	43	100.0	170	100.0	9	100.0	224	100.0

อย่างไรก็ตามพบว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยชั้นที่ 2 ส่วนใหญ่ยังคงไม่มีรายได้เสริม (ตารางที่ 4.25) โดยกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ผู้มีการวางแผนในชั้นที่ 2 ส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ในระดับปานกลาง (20,001 - 40,000 บาทต่อเดือน) ทั้งนี้เมื่อพิจารณาตามลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยจะพบว่ากลุ่มเจ้าของที่มีการวางแผนในชั้นที่ 2 มีรายได้ปานกลาง และรายได้สูงอย่างละเท่ากัน กลุ่มผู้เช่าที่มีการวางแผนในชั้นที่ 2 มีรายได้ส่วนใหญ่มีรายได้สูง กลุ่มผู้อาศัยที่มีการวางแผนในชั้นที่ 2 มีรายได้ส่วนใหญ่มีรายได้ปานกลางใกล้เคียงกับรายได้น้อย และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการที่มีการวางแผนในชั้นที่ 2 มีรายได้ส่วนใหญ่มีรายได้สูงใกล้เคียงกับรายได้ปานกลาง ดังตารางที่ 4.26

ตารางที่ 4.25 แหล่งที่มาของรายได้เสริมของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยชั้นที่ 2

ชั้นที่ 2	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
แหล่งที่มาของรายได้เสริม (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
ไม่มีรายได้เสริม	0	0.0	35	81.4	153	90.0	7	77.8	195	87.1
ลงทุนในหุ้น/กองทุน	0	0.0	2	4.7	14	8.2	0	0.0	16	7.1
ขายของ/ธุรกิจออนไลน์	0	0.0	2	4.7	8	4.7	0	0.0	10	4.5
ทำงานทางวิชาชีพนอกเหนือจากงานประจำ	1	50.0	1	2.3	5	2.9	2	22.2	9	4.0
ค้าขายในร้าน/ตลาด/งานอีเว้นท์	0	0.0	1	2.3	1	0.6	0	0.0	2	0.9
ลงทุนทำธุรกิจกับหุ้นส่วน	0	0.0	1	2.3	0	0.0	0	0.0	1	0.4
ธุรกิจขายตรง	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
อื่นๆ	1	50.0	2	4.7	2	1.2	0	0.0	5	2.2

ตารางที่ 4.26 ระดับรายได้ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 2

ขั้นที่ 2	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ระดับรายได้										
รายได้น้อย (ต่ำกว่า 20,000 บ./ด.)	0	0.0	9	20.9	78	45.9	0	0.0	87	38.8
รายได้ปานกลาง (20,001-40,000 บ./ด.)	1	50.0	15	34.9	79	46.5	4	44.4	99	44.2
รายได้สูง (ตั้งแต่ 40,001 บ.ขึ้นไป/ด..)	1	50.0	19	44.2	13	7.6	5	55.6	38	17.0
รวม	2	100.0	43	100.0	170	100.0	9	100.0	224	100.0

4.3.3 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 3

พบว่าร้อยละ 54 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมดมีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยถึงขั้นที่ 3 หรือมีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย โดยรูปแบบการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยที่กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนถึงขั้นที่ 3 ส่วนใหญ่ใช้คือ การฝากออมทรัพย์ (75%) โดยเฉพาะกลุ่มเจ้าของและกลุ่มผู้อาศัย ขณะที่กลุ่มผู้เช่าและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่เลือกใช้การฝากประจำ หรือฝากออมทรัพย์พิเศษ ดังตารางที่ 4.27

ตารางที่ 4.27 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 3 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ขั้นที่ 3	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. การออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย										
ไม่มี	5	83.3	50	53.8	126	43.6	3	25	184	46.0
มี	1	16.7	43	46.2	163	56.4	9	75.0	216	54.0
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

ขั้นที่ 3	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
2. รูปแบบการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
ฝากออมทรัพย์	1	100.0	25	58.1	130	79.8	6	66.7	162	75.0
ฝากประจำ ฝากออมทรัพย์พิเศษ	0	0.0	32	74.4	93	57.1	7	77.8	132	61.1
ซื้อสลากออมสิน/ สลากธ.ก.ส.	0	0.0	0	0.0	3	1.8	1	11.1	4	1.9
ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์	0	0.0	0	0.0	1	0.6	0	0.0	1	0.5
สะสมในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	0	0.0	1	2.3	21	12.9	0	0.0	22	10.2
กรมธรรม์ประกันชีวิต หรือสุขภาพ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
เล่นแชร์	0	0.0	0	0.0	1	0.6	0	0.0	1	0.5
เล่นหุ้น หน่วยลงทุนในกองทุนรวม ตราสารหนี้ ตราสารทุน ซื้อพันธบัตร ซื้อทองคำ	0	0.0	6	14.0	6	3.7	1	11.1	13	6.0
อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0

ด้านรายได้และเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้มีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยพบว่ากลุ่มเจ้าของมีรายได้รวมเป็นจำนวนประมาณ 49,000 บาทต่อเดือน และมีเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยเฉลี่ยประมาณ 5,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 10.2 จากรายได้รวม กลุ่มผู้เช่ามีรายได้รวมเป็นจำนวนประมาณ 36,948 บาทต่อเดือน และมีเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยเฉลี่ยประมาณ 9,232 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 24.9 จากรายได้รวม กลุ่มผู้อาศัยมีรายได้รวมเป็นจำนวนประมาณ 25,573 บาทต่อเดือน และมีเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยเฉลี่ยประมาณ 6,953 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 27.1 จากรายได้รวม และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการมีรายได้รวมเป็นจำนวนประมาณ 59,444 บาทต่อเดือน และมีเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยเฉลี่ยประมาณ 13,555 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 22.8 จากรายได้รวม รวมแล้วกลุ่มบัณฑิตที่มีการวางแผนถึงขั้นที่ 3 มีรายได้รวมเป็นจำนวนประมาณ 29,357 บาทต่อเดือน และมีเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยเฉลี่ยประมาณ 7,673 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 26.1

จากรายได้รวม โดยกลุ่มผู้อาศัยเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด รองลงมาเป็นกลุ่มผู้เช่า กลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการ และกลุ่มเจ้าของ ตามลำดับ ดังตารางที่ 4.28

ตารางที่ 4.28 รายได้รวมและจำนวนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนชั้นที่ 3

ชั้นที่ 3		เจ้าของ	ผู้เช่า	ผู้อาศัย	บ้านพักสวัสดิการ	รวม
รายได้รวม	จำนวน	1	43	163	9	216
	ต่ำสุด	49,000	15,800	12,500	28,000	12,500
	สูงสุด	49,000	62,000	65,000	120,000	120,000
	ค่าเฉลี่ย	49,000.00	36,948.84	25,573.66	59,444.44	29,357.90
	S.D.	.	14514.219	10009.978	30720.966	14623.174
จำนวนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย	จำนวน	1	43	163	9	216
	ต่ำสุด	5,000	1,000	2,000	4,000	1,000
	สูงสุด	5,000	20,000	30,000	30,000	30,000
	ค่าเฉลี่ย	5,000.00	9,232.56	6,953.99	13,555.56	7,673.61
	S.D.	.	5511.189	4285.999	8110.350	4958.075
	เงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย:รายได้รวม	10.2	24.9	27.1	22.8	26.1

อย่างไรก็ตาม มีกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีแนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต แต่ไม่มีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเนื่องจากบิดามารดาออกเงินค่าซื้อที่อยู่อาศัยให้ทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 5.3 จากจำนวนบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมด ดังตารางที่ 4.29

ตารางที่ 4.29 กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีแนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคตและการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยชั้นที่ 3

		ชั้นที่ 3 (ลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย)				รวม	
		ไม่มี		มี			
		จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
มีแนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต	มีการวางแผนด้วยตนเอง	21	11.4	200	92.6	221	55.3
	บิดามารดาออกเงินให้ทั้งหมด	21	11.4	0	0.0	21	5.3
	บิดามารดาออกเงินดาวน์และทำเรื่องกู้ให้แต่จ่ายค่าผ่อนชำระเอง	2	1.1	16	7.4	18	4.5
ไม่มีการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต		140	76.1	0	0.0	140	35.0
รวม		184	184	216	100.0	400	100.0

4.3.4 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 4

พบว่าร้อยละ 28.7 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมดวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยภายในระยะเวลาตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป (นับจากปัจจุบัน) รองลงมาคือร้อยละ 9.5 วางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 1-2 ปี (นับจากปัจจุบัน) ร้อยละ 9 วางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 3-4 ปี และร้อยละ 6.8 วางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยต่ำกว่า 1 ปี ดังตารางที่ 4.30

ตารางที่ 4.30 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นที่ 4 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ขั้นที่ 4	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ไม่มีการวางแผน	5	83.3	50	53.8	126	43.6	3	25.0	184	46.0
ต่ำกว่า 1 ปี	0	0.0	6	6.5	19	6.6	2	16.7	27	6.8
ภายใน 1-2 ปี	0	0.0	11	11.8	23	8.0	4	33.3	38	9.5
ภายใน 3-4 ปี	0	0.0	6	6.5	28	9.7	2	16.7	36	9.0
ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป	1	16.7	20	21.5	93	32.2	1	8.3	115	28.7
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

สำหรับประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่กลุ่มบัณฑิตที่มีการวางแผนทางการเงินจนถึงขั้นที่ 4 ส่วนใหญ่ต้องการคือห้องชุด (คอนโดมิเนียม) (75%)

เมื่อพิจารณารายกลุ่มจะพบว่า กลุ่มเจ้าของมีความต้องการซื้อบ้านเดี่ยวราคา 2-3 ล้านบาท เพื่ออยู่อาศัยกับคู่สมรส ที่ต่างจังหวัด เนื่องจากอยู่ใกล้บ้านเดิมของบิดามารดา/ญาติ

ด้านกลุ่มผู้เช่ากลุ่มและกลุ่มผู้อาศัยส่วนใหญ่มีความต้องการที่เหมือนกันคือ ต้องการซื้อห้องชุด (คอนโดมิเนียม) ราคา 2-3 ล้านบาท ที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริเวณศูนย์กลางธุรกิจ เพื่ออยู่อาศัยเองคนเดียว เพราะมีรถไฟฟ้า/รถไฟใต้ดินผ่าน

ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการต้องการซื้อบ้านเดี่ยว และห้องชุด (คอนโดมิเนียม) อย่างละเท่าๆ กัน ราคาตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป เพื่ออยู่อาศัยคนเดียวใกล้เคียงกับอยู่อาศัยกับบิดามารดา-ญาติพี่น้อง ที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริเวณศูนย์กลางธุรกิจ ตอนเหนือและตะวันออก ตามลำดับ เพราะมีรถไฟฟ้า/รถไฟใต้ดินผ่าน ดังตารางที่ 4.31

ตารางที่ 4.31 ลักษณะที่อยู่อาศัยในอนาคตที่กลุ่มผู้มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยถึงขั้นที่ 4 ต้องการ

ลักษณะที่อยู่อาศัยในอนาคตที่ต้องการ	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. ประเภทของที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการ										
บ้านเดี่ยว	1	100.0	11	25.6	28	17.2	4	44.4	44	20.4
ทาวน์เฮาส์	0	0.0	1	2.3	4	2.5	0	0.0	5	2.3
อาคารพาณิชย์	0	0.0	1	2.3	3	1.8	1	11.1	5	2.3
ห้องชุด	0	0.0	30	69.8	128	78.5	4	44.4	162	75.0
รวม	1	100.0	43	100.0	163	100.0	9	100.0	216	100.0
2. งบประมาณที่ตั้งไว้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย										
1-2 ล้านบาท	0	0.0	5	11.6	23	14.1	0	0.0	28	13.0
2-3 ล้านบาท	1	100.0	20	46.5	83	50.9	3	33.3	107	49.5
ตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป	0	0.0	18	41.9	57	35.0	6	66.7	81	37.5
รวม	1	100.0	43	100.0	163	100.0	9	100.0	216	100.0
3. ผู้อยู่อาศัยที่วางแผนจะอยู่รวม										
อยู่คนเดียว	0	0.0	35	81.4	126	77.3	3	33.3	164	75.9
บิดามารดา/ญาติพี่น้อง	0	0.0	1	2.3	13	8.0	2	22.2	16	7.4
คู่รัก/แฟน	0	0.0	2	4.7	12	7.4	0	0.0	14	6.5
คู่สมรส	1	100.0	5	11.6	12	7.4	2	22.2	20	9.3
เพื่อน	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	22.2	2	0.9
รวม	1	100.0	43	100.0	163	100.0	9	100.0	216	100.0
4. ทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการในอนาคต										
กรุงเทพฯและปริมณฑล	0	0.0	42	97.7	156	95.7	7	77.8	205	94.9
จังหวัดอื่นๆ	1	100.0	1	2.3	7	4.3	2	22.2	11	5.1
รวม	1	100.0	43	100.0	163	100.0	9	100.0	216	100.0

ลักษณะที่อยู่อาศัยใน อนาคตที่ต้องการ	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพัก สวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
5. ทำเลในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่เลือก										
ไม่เลือก	1	100.0	1	2.3	7	4.3	2	22.2	11	5.1
ตอนเหนือ	0	0.0	7	16.3	49	30.1	2	22.2	58	26.9
ตะวันออกเฉียงเหนือ	0	0.0	0	0.0	2	1.2	0	0.0	2	0.9
ตะวันออก	0	0.0	9	20.9	32	19.6	1	11.1	43	19.4
ตอนใต้	0	0.0	0	0.0	5	3.1	0	0.0	5	2.3
ตะวันตก	0	0.0	6	14.0	6	3.7	0	0.0	12	5.6
ศูนย์กลางธุรกิจ	0	0.0	20	46.5	62	38.0	4	44.4	86	39.8
รวม	1	100.0	43	100.0	163	100.0	9	100.0	216	100.0
6. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยตามทำเลดังกล่าว (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
มีรถไฟฟ้า/รถไฟใต้ดิน ผ่าน	0	0.0	34	79.1	146	89.6	7	77.8	187	86.6
สะดวกในการเดินทาง/ มีทางด่วน/รถไม่ติด	0	0.0	28	65.1	93	57.1	4	44.4	125	57.9
อยู่ใกล้บ้านเดิมของ บิดามารดา/ญาติ	1	100.0	3	7.0	38	23.3	2	22.2	44	20.4
อยู่ในแหล่งชุมชนมี ความปลอดภัย	0	0.0	15	34.9	63	38.7	2	22.2	80	37.0
อยู่ใกล้ศูนย์กลางเมือง/ แหล่งบันเทิง	0	0.0	16	37.2	87	53.4	5	55.6	108	50.0
ราคาที่อยู่อาศัยในย่าน นี้มีราคาไม่แพงนักและ ไม่เกินกำลังซื้อของ ท่าน	0	0.0	7	16.3	28	17.1	2	22.2	37	17.1
มีที่ดินอยู่แล้ว	0	0.0	1	2.3	4	2.4	2	22.2	7	3.2
ใกล้ที่ทำงาน/เดินทาง ไปทำงานสะดวก	0	0.0	19	44.2	121	74.2	1	11.1	141	65.3
เหมาะสมแก่การ ลงทุน/ปล่อยเช่า	0	0.0	6	14.0	57	35.0	3	33.3	66	30.6
อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	2	1.2	0	0.0	2	0.9

ทั้งนี้สามารถสรุปผลการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยโดยรวม และแยกตามลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยตามขั้นตอนได้ 4 ขั้นตอน ดังตารางที่ 4.32 โดยพบว่า แม้ว่ากลุ่มผู้เช่าจะมีสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย (24.9%) น้อยกว่ากลุ่มผู้อาศัยที่มีสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด (27.1%) แต่มีจำนวนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยที่มากกว่า (9,232 บาท) อีกทั้งเมื่อพิจารณาแยกจำนวนปีที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ออกเป็น 2 กลุ่มคือ ภายใน 5 ปี และตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป ยังพบว่ากลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่วางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ภายใน 5 ปี (24.8%) โดยส่วนใหญ่วางแผนจะซื้อภายใน 1-2 ปี (11.8%) นอกจากนี้แล้วรูปแบบของที่อยู่อาศัยใหม่ที่กลุ่มผู้เช่าต้องการคือห้องชุด ราคา 2-3 ล้านบาทบริเวณศูนย์กลางธุรกิจกรุงเทพมหานครและปริมณฑลยังเป็นรูปแบบที่มีอุปทานอยู่ในตลาดในปัจจุบัน กลุ่มผู้เช่าจึงถือเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพ (Potential) ในการซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุดเมื่อเทียบกับกลุ่มอื่นๆ

ตารางที่ 4.32 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยขั้นตอนที่ 1-4

	ขั้นที่ 1 มีแนวคิดในการ วางแผนด้านที่อยู่อาศัย	ขั้นที่ 2 มีการสร้างรายได้	ขั้นที่ 3 การลงมือออมเงิน เพื่อที่อยู่อาศัย	ขั้นที่ 4 มีการวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่ อาศัย
รวม (400)	65% ระดับความรู้: ปานกลาง เหตุผล: ต้องการเก็บไว้ เป็นทรัพย์สิน 70% ปัจจัย: ชื่อเสียงและ คุณภาพของโครงการ 64.5%	56% อาชีพ: พนักงาน บริษัทเอกชน ลักษณะงาน: พนักงาน ธุรการ/เลขานุการ/ติดต่อ ประสานงาน และวิศวกร	54% รูปแบบ: ฝากออมทรัพย์ เงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย: 7,673 บ./ด. เงินเดือน: 29,357 บ./ด. สัดส่วน: 26.1	- ต่ำกว่า 5 ปี = 25.3% < 1 ปี = 6.8% 1-2 ปี = 9.5% 3-4 ปี = 9% - ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป = 28.7% รูปแบบ: ห้องชุด งบประมาณ: 2-3 ลบ. ผู้อาศัยร่วม: อยู่คนเดียว ทำเล: กรุงเทพฯและ ปริมณฑล ศูนย์กลางธุรกิจ เพราะ: มีรถไฟฟ้า/รถไฟใต้ ดินผ่าน
เจ้าของ (6)	66.6% ระดับความรู้: ปานกลาง และมาก เหตุผล: ต้องการเก็บไว้ เป็นทรัพย์สิน 75% ปัจจัย: การลดราคาและ โปรโมชั่นพิเศษ ชื่อเสียง และคุณภาพของโครงการ และราคาที่อยู่อาศัย เหมาะสมกับกำลังซื้อ อย่างละ 50%	33.3% อาชีพ: ข้าราชการ และ พนักงานบริษัทเอกชน ลักษณะงาน: ทันตแพทย์ และพนักงานการตลาด/ ขาย	16.7% รูปแบบ: ฝากออมทรัพย์ เงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย: 5,000 บ./ด. เงินเดือน: 49,000 บ./ด. สัดส่วน: 10.2	- ต่ำกว่า 5 ปี = 0% < 1 ปี = 0% 1-2 ปี = 0% 3-4 ปี = 0% - ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป = 16.7% รูปแบบ: บ้านเดี่ยว งบประมาณ: 2-3 ลบ. ผู้อาศัยร่วม: คู่สมรส ทำเล: จังหวัดอื่นๆ เพราะ: อยู่ใกล้บ้านเดิมของ บิดามารดา/ญาติ

	ขั้นที่ 1 มีแนวคิดในการ วางแผนด้านที่อยู่อาศัย	ขั้นที่ 2 มีการสร้างรายได้	ขั้นที่ 3 การลงมือออมเงิน เพื่อที่อยู่อาศัย	ขั้นที่ 4 มีการวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่ อาศัย
ผู้เช่า (93)	61.3% ระดับความรู้: ปานกลาง เหตุผล: ต้องการมีที่อยู่ อาศัยเป็นของตนเอง 68.4% ปัจจัย: อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ต่ำ 54.4%	46.2% อาชีพ: พนักงาน บริษัทเอกชน ลักษณะงาน: เกษตรกร งานบัญชี งานนิเทศ วิศวกร และพนักงาน ต้อนรับบนเครื่องบิน	46.2% รูปแบบ: ผากประจำ ฝากออมทรัพย์พิเศษ เงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย: 9,232 บ./ด. เงินเดือน: 36,948 บ./ด. สัดส่วน: 24.9	- ต่ำกว่า 5 ปี = 24.8% < 1 ปี = 6.5% 1-2 ปี = 11.8% 3-4 ปี = 6.5% - ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป = 21.5% รูปแบบ: ห้างชุด งบประมาณ: 2-3 ลบ. ผู้อาศัยร่วม : อยู่คนเดียว ทำเล: กรุงเทพฯและ ปริมณฑล ศูนย์กลางธุรกิจ เพราะ: มีรถไฟฟ้า/รถไฟใต้ ดินผ่าน
ผู้อาศัย (289)	65.7% ระดับความรู้: ปานกลาง เหตุผล: ต้องการเก็บไว้ เป็นทรัพย์สิน 71.1% ปัจจัย: ชื่อเสียงและ คุณภาพของโครงการ 68.4%	58.8% อาชีพ: พนักงาน บริษัทเอกชน ลักษณะงาน: พนักงาน ธุรการ/เลขานุการ/ติดต่อ ประสานงาน และวิศวกร	56.4% รูปแบบ: ฝากออมทรัพย์ เงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย: 6,953 บ./ด. เงินเดือน: 25,573 บ./ด. สัดส่วน: 27.1	- ต่ำกว่า 5 ปี = 24.3% < 1 ปี = 6.6 % 1-2 ปี = 8 % 3-4 ปี = 9.7 % - ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป = 32.2% รูปแบบ: ห้างชุด งบประมาณ: 2-3 ลบ. ผู้อาศัยร่วม : อยู่คนเดียว ทำเล: กรุงเทพฯและ ปริมณฑล ศูนย์กลางธุรกิจ เพราะ: มีรถไฟฟ้า/รถไฟใต้ ดินผ่าน
บ้านพัก สวัสดิการ (12)	75% ระดับความรู้: ปานกลาง และมาก เหตุผล: ต้องการมีที่อยู่ อาศัยเป็นของตนเอง 77.8% ปัจจัย: ชื่อเสียงและ คุณภาพของโครงการ 77.8%	75% อาชีพ: ข้าราชการ ลักษณะงาน: ทันตแพทย์	75% รูปแบบ: ผากประจำ ฝากออมทรัพย์พิเศษ เงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย: 13,555 บ./ด. เงินเดือน: 59,444 บ./ด. สัดส่วน: 22.8	- ต่ำกว่า 5 ปี = 66.7% < 1 ปี = 16.7% 1-2 ปี = 33.3% 3-4 ปี = 16.7% - ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป = 8.3% รูปแบบ: บ้านเดี่ยวและห้อง ชุด อย่างละเท่าๆกัน งบประมาณ: 3 ลบ.ขึ้นไป ผู้อาศัยร่วม : อยู่คนเดียว ทำเล: กรุงเทพฯและ ปริมณฑล ศูนย์กลางธุรกิจ เพราะ: มีรถไฟฟ้า/รถไฟใต้ ดินผ่าน

อย่างไรก็ตาม จากผลการศึกษาจะพบว่ากลุ่มเจ้าของ และกลุ่มบ้านพักสวัสดิการมีจำนวนกลุ่มตัวอย่างน้อยเกินไป ทำให้ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่จะเป็นตัวแทนในการอธิบายได้ ผู้วิจัยจึงนำเสนอความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคตเฉพาะกลุ่มผู้เช่า และกลุ่มผู้อาศัยเท่านั้น มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.33 ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคตของกลุ่มผู้เช่า และกลุ่มผู้อาศัย

การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	ผู้เช่า	ผู้อาศัย
อาชีพ	พนักงานบริษัทเอกชน	พนักงานบริษัทเอกชน
รายได้รวม	36,948	25,573
จำนวนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย	9,232	6,953
ระยะเวลาที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัย (ส่วนใหญ่)	ต่ำกว่า 5 ปี	ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป
ประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการ	ห้องชุด (คอนโดมิเนียม)	ห้องชุด (คอนโดมิเนียม)
งบประมาณที่ตั้งไว้	2-3 ล้านบาท	2-3 ล้านบาท
จำนวนผ่อนชำระต่อเดือนสูงสุดที่ผู้กู้จะสามารถชำระได้ *	14,779	10,229
วงเงินกู้สูงสุด**	2,302,150	1,593,389
เงินดาวน์ (10%) ของราคาที่อยู่อาศัยที่คาดว่าจะซื้อ	2-3 แสนบาท	2-3 แสนบาท
ระยะเวลาออมเงินดาวน์อย่างน้อย (คิดจากเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย*จำนวนเงินดาวน์)	1.8-2.6 ปี	2.4-3.5 ปี
ความสามารถในการซื้อ	✓	✗ ต้องการผู้กู้ร่วม/รายได้เสริม

* หลักการในการประเมินความสามารถในการแบกรับภาระหนี้ของลูกหนี้โดยยึดหลักที่ 40% ของรายได้ต่อเดือนของลูกหนี้ (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2558)

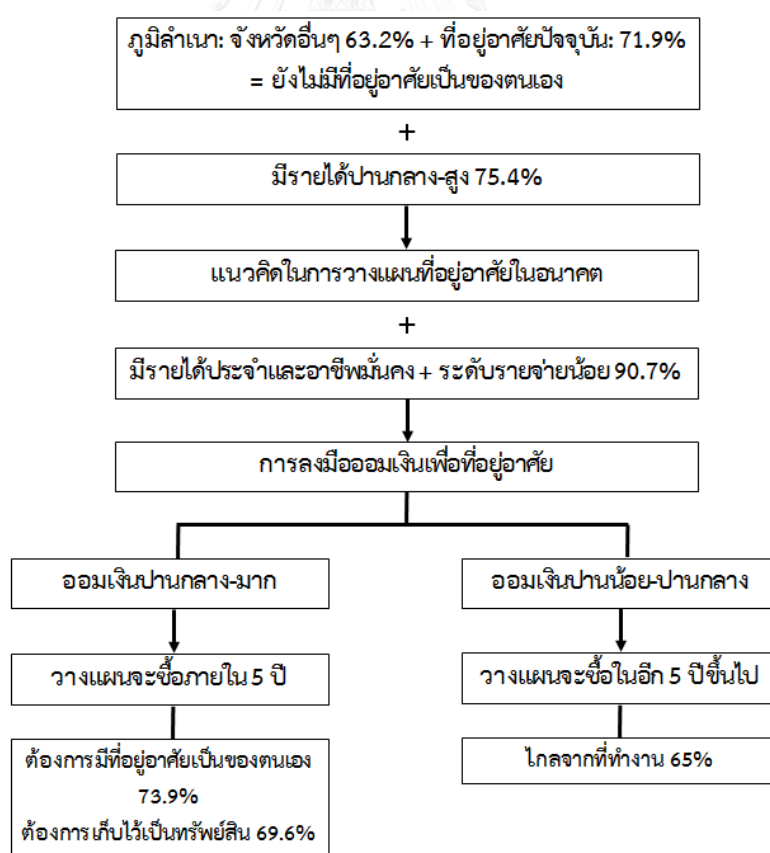
** อัตราดอกเบี้ยลูกค้ายรายใหญ่ชั้นดีประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (MLR) ประกาศประกาศ ณ วันที่ 2 มิ.ย. 2558 = 6.65% ต่อปี เป็นจำนวนระยะเวลา 30 ปี

จากตารางที่ 4.33 จะพบว่าด้วยรายได้รวมของกลุ่มผู้เช่าที่มีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยประมาณ 36,948 บาทต่อเดือนจะทำให้มีความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือนสูงสุดที่ประมาณ 14,779 บาทต่อเดือนหากไม่มีภาระหนี้สิน และมีวงเงินกู้ได้สูงสุดประมาณ 2,302,150 บาท ซึ่งใกล้เคียงกับงบประมาณที่ตั้งไว้ที่ 2-3 ล้านบาท โดยจากจำนวนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยประมาณ 9,232 บาทต่อเดือน กลุ่มผู้เช่าจะต้องออมเงินประมาณ 1.8-2.6 ปีเพื่อให้ได้เงินดาวน์ (10%) ของราคาที่อยู่อาศัยที่คาดว่าจะซื้อ เมื่อเปรียบเทียบกับระยะเวลาที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยต่ำกว่า 5 ปี จะพบว่ากลุ่มผู้เช่ามีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัย และจะสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้ภายในอีก 3 ปีขึ้นไป

ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยที่มีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยมีรายได้รวมประมาณ 25,573 บาทต่อเดือน ทำให้มีความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือนสูงสุดที่ประมาณ 10,229 บาทต่อเดือนหากไม่มีภาระหนี้สิน และมีวงเงินกู้ได้สูงสุดประมาณ 1,593,389 บาท ซึ่งต่ำกว่างบประมาณที่ตั้งไว้คือ 2-3 ล้านบาท โดยจากจำนวนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยประมาณ 6,953 บาทต่อเดือน กลุ่มผู้อาศัยจะต้องออมเงินประมาณ 2.4-3.5 ปีเพื่อให้ได้เงินดาวน์ (10%) ของราคาที่อยู่อาศัยที่คาดหวังไว้ เมื่อเปรียบเทียบกับระยะเวลาที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยมากกว่า 5 ปี จะพบว่า กลุ่มผู้อาศัยยังไม่มีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัยในงบประมาณที่คาดหวังไว้ หรือหากต้องการซื้อที่อยู่อาศัยจะสามารถซื้อได้ในงบประมาณไม่เกิน 1.5 ล้านบาท หรือจะต้องการผู้กู้ร่วม

จากการศึกษาการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย พบรูปแบบสำคัญของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้เช่า และกลุ่มผู้อาศัย แบ่งออกได้เป็น 2 รูปแบบคือ การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยระยะสั้น และการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยระยะยาว มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.3.5 รูปแบบของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้เช่า



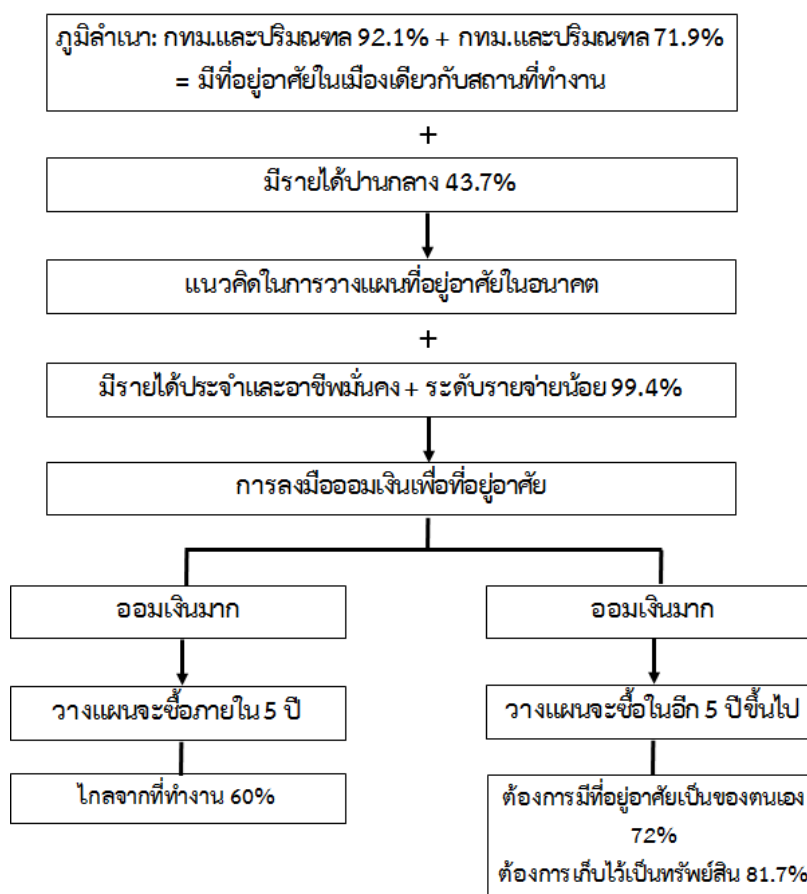
ภาพที่ 4.1 รูปแบบของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้เช่า

จากภาพที่ 4.1 จะพบว่ากลุ่มผู้เข้าส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่จังหวัดอื่นๆ และปัจจุบันอาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งแสดงให้เห็นว่าส่วนใหญ่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยกลุ่มผู้เช่าที่มีรายได้ปานกลาง - สูง (รายได้ตั้งแต่ 20,001 - ตั้งแต่ 40,001 บาทขึ้นไปต่อเดือน) จะเริ่มมีแนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต ทั้งนี้กลุ่มที่มีรายได้ประจำ มีอาชีพที่มั่นคง และมีระดับการใช้จ่ายน้อย (ใช้จ่ายต่ำกว่าร้อยละ 80 ของรายได้รวม) จะมีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย โดยกลุ่มที่ออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยในระดับออมมาก (ออมเงินตั้งแต่ร้อยละ 20 ขึ้นไปของรายได้รวม) ส่วนใหญ่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 5 ปี โดยมีเหตุผลสำคัญเพราะต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน ขณะที่กลุ่มที่ออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยในระดับออมปานกลาง (ออมเงินร้อยละ 10-20 ของรายได้รวม) ส่วนใหญ่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยในอีกตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป โดยมีเหตุผลสำคัญเพราะไกลจากที่ทำงาน มีรายละเอียดังตารางที่ 4.34

ตารางที่ 4.34 รูปแบบของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้เช่า

ตัวแปร	มีการวางแผน	ไม่มีการวางแผน
ขั้นที่ 1: แนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต		
ภูมิลำเนา	จังหวัดอื่นๆ 63.2%	จังหวัดอื่นๆ 80.6%
ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	กทม.และปริมณฑล 71.9%	กทม.และปริมณฑล 83.3%
ระดับรายได้	สูง 38.6% ปานกลาง 36.8%	น้อย 50% ปานกลาง 36.1%
ขั้นที่ 2: มีรายได้ประจำอาชีพมั่นคง		
ความสม่ำเสมอของรายได้	รายได้ประจำ 75.4%	รายได้ประจำ 75%
ขั้นที่ 3 : มีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย		
ระดับรายจ่าย	ใช้จ่ายน้อย 90.7%	ใช้จ่ายน้อย 58% ใช้จ่ายปานกลาง 32%
ขั้นที่ 4 : มีการวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย		
ตัวแปร	ต่ำกว่า 5 ปี	ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป
สัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย	ออมมาก 73.9% ออมปานกลาง 21.7%	ออมปานกลาง 45% ออมมาก 40%
เหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย	ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง 73.9%	ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง 60%
	ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน 69.6%	ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน 55%
	ไกลจากที่ทำงาน 39.1%	ไกลจากที่ทำงาน 65%

4.3.6 รูปแบบของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้อาศัย



ภาพที่ 4.2 รูปแบบของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้อาศัย

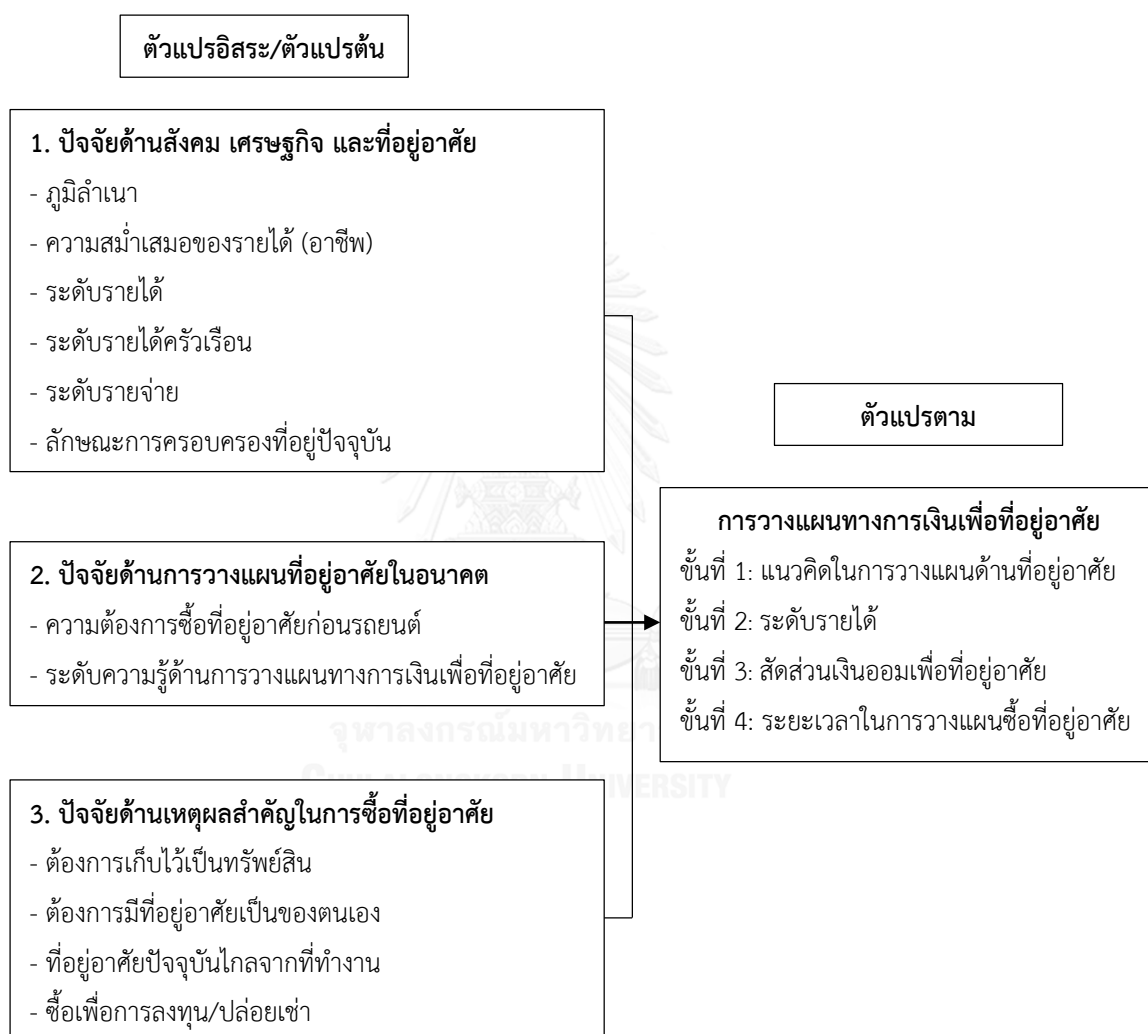
จากภาพที่ 4.2 จะพบว่ากลุ่มผู้อาศัยส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล และปัจจุบันอาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งแสดงให้เห็นว่าส่วนใหญ่มีที่อยู่อาศัยในจังหวัดที่อาศัยในปัจจุบัน โดยกลุ่มผู้อาศัยที่มีรายได้ปานกลาง (รายได้ตั้งแต่ 20,001- 40,001 บาทต่อเดือน) จะเริ่มมีแนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต ทั้งนี้กลุ่มที่มีรายได้ประจำ มีอาชีพที่มั่นคง และมีระดับการใช้จ่ายน้อย (ใช้จ่ายต่ำกว่าร้อยละ 80 ของรายได้รวม) จะมีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย โดยทั้งกลุ่มที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 5 ปี และกลุ่มที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยในอีกตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป ส่วนใหญ่มีการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยในระดับออมมาก (ออมเงินตั้งแต่ร้อยละ 20 ขึ้นไปของรายได้รวม) อย่างไรก็ตามพบว่ากลุ่มที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 5 ปี มีเหตุผลสำคัญในการซื้อเพราะไกลจากที่ทำงาน ขณะที่กลุ่มที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยในอีกตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไปมีเหตุผลสำคัญเพราะต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน มีรายละเอียดดังตารางที่ 4.35

ตารางที่ 4.35 รูปแบบของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้อาศัย

ตัวแปร	มีการวางแผน	ไม่มีการวางแผน
ขั้นที่ 1: แนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต		
ภูมิลำเนา	กทม.และปริมณฑล 92.1%	กทม.และปริมณฑล 91.9%
ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	กทม.และปริมณฑล 71.9%	กทม.และปริมณฑล 99%
ระดับรายได้	น้อย 47.9% ปานกลาง 43.7%	น้อย 76.8% ปานกลาง 21.2%
ขั้นที่ 2: มีรายได้ประจำอาชีพมั่นคง		
ความสม่ำเสมอของรายได้	รายได้ประจำ 89.5%	รายได้ประจำ 38.4%
ขั้นที่ 3 : มีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย		
ระดับรายจ่าย	ใช้จ่ายน้อย 99.4%	ใช้จ่ายน้อย 76.2%
ขั้นที่ 4 : มีการวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย		
ตัวแปร	ต่ำกว่า 5 ปี	ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป
สัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย	ออมมาก 78.6%	ออมมาก 74.2%
เหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย	ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง 65.7%	ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง 72%
	ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน 70%	ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน 81.7%
	ไกลจากที่ทำงาน 60%	ไกลจากที่ทำงาน 50.5%

4.4 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่

ในการศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านต่างๆ กับการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย 4 ขั้นตอน ด้วยการทดสอบสมมติฐานการวิจัยทางสถิติด้วย การวิเคราะห์สถิติ Chi-Square ที่ระดับนัยสำคัญ $\alpha = .05$ มีตัวแปรที่ใช้ในการวิเคราะห์เพื่อทดสอบสมมติฐานดังนี้



ภาพที่ 4.3 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ทั้งนี้ตัวแปรปัจจัยด้านสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัย (ปัจจัยส่วนตัว) ได้แก่ภูมิฐานะ ความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ) ระดับรายได้ ระดับรายได้ครัวเรือน รายจ่าย และลักษณะการครอบครองที่อยู่ปัจจุบัน และปัจจัยด้านการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคตได้แก่ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์ และระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นตัวแปรที่ผู้วิจัยได้จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ขณะที่ปัจจัยด้านเหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยได้แก่ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ที่อยู่อาศัยปัจจุบันไกลจากที่ทำงาน และซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า เป็นตัวแปรที่กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่เลือกตอบมากที่สุด สามารถทดสอบความสัมพันธ์ตามสมมติฐานที่ตั้งต่อไปนี้

4.4.1 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย

สมมติฐานที่ 1 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัย (ปัจจัยส่วนตัว) ได้แก่ภูมิฐานะ ความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ) ระดับรายได้ ระดับรายได้ครัวเรือน รายจ่าย และลักษณะการครอบครองที่อยู่ปัจจุบัน ปัจจัยด้านการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคตได้แก่ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์ และระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ปัจจัยด้านเหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยได้แก่ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ที่อยู่อาศัยปัจจุบันไกลจากที่ทำงาน และซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า กับแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย มีผลการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.36 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต

ปัจจัย		ขั้นที่ 1: แนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย		รวม	Sig.
		มี	ไม่มี		
ภูมิฐานะ	กรุงเทพมหานคร	200	101	301	.291
	จังหวัดอื่นๆ	60	39	99	
	รวม	260	140	400	
ความสม่ำเสมอของรายได้ (อาชีพ)	อาชีพที่มีรายได้ประจำ	224	69	293	.000
	อาชีพที่มีรายได้ไม่ประจำ	9	8	17	
	ยังไม่ทำงาน	27	63	90	
	รวม	260	140	400	

* ค่าความถี่คาดหวังที่น้อยกว่า 5 มากกว่าร้อยละ 20 (ดูรายละเอียด ภาคผนวก ก)

ปัจจัย		ขั้นที่ 1: แนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย		รวม	Sig.
		มี	ไม่มี		
ระดับรายได้	รายได้น้อย (ต่ำกว่า20,000บ./ด.)	106	97	203	.000
	รายได้ปานกลาง (20,001-40,000บ./ด.)	109	34	143	
	รายได้สูง (ตั้งแต่40,001บ.ขึ้นไป/ด..)	45	9	54	
	รวม	260	140	400	
ระดับรายได้ครัวเรือน	20,001 - 40,000 บ./ด.	3	7	10	.000
	40,001 - 60,000 บ./ด.	7	14	21	
	60,001 - 80,000 บ./ด.	12	16	28	
	80,001 - 100,000 บ./ด.	56	27	83	
	มากกว่า 100,000 บ.ขึ้นไป/ด.	182	76	258	
	รวม	260	140	400	
ระดับรายจ่าย	ใช้จ่ายน้อย (ต่ำกว่า80%ของรายได้รวมต่อด.)	249	93	342	.000
	ใช้จ่ายปานกลาง (80-90%ของรายได้รวมต่อด.)	10	23	33	
	ใช้จ่ายมาก (ตั้งแต่90%ของรายได้รวมขึ้นไปต่อด.)	1	24	25	
	รวม	260	140	400	
ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน*	เช่า	57	36	93	.560
	ผู้อาศัย	190	99	289	
	บ้านพักสวัสดิการ	9	3	12	
	รวม	256	138	394	
ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรهنต์	ที่อยู่อาศัย	237	91	328	.000
	รถยนต์	23	49	72	
	รวม	260	140	400	
ระดับความรู้ในการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย*	น้อยที่สุด - น้อย	34	36	70	.002
	ปานกลาง	141	74	215	
	มาก - มากที่สุด	85	30	115	
	รวม	260	140	400	

* ค่าความถี่คาดหวังที่น้อยกว่า 5 มากกว่าร้อยละ 20 (ดูรายละเอียด ภาคผนวก ก)

ปัจจัย		ขั้นที่ 1: แนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย		รวม	Sig.
		มี	ไม่มี		
ความต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน	ไม่ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน	78	72	150	.000
	ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน	182	68	250	
	รวม	260	140	400	
ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง	ไม่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง	86	79	165	.000
	ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง	174	61	235	
	รวม	260	140	400	
ที่อยู่อาศัยปัจจุบันไกลจากที่ทำงาน	ไม่ไกลจากที่ทำงาน	127	102	229	.000
	ไกลจากที่ทำงาน	133	38	171	
	รวม	260	140	400	
ความต้องการซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า	ไม่ได้ซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า	181	107	288	.148
	ซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า	79	33	112	
	รวม	260	140	400	

* ค่าความถี่คาดหวังที่น้อยกว่า 5 มากกว่าร้อยละ 20 (ดูรายละเอียด ภาคผนวก ก)

จากการทดสอบสถิติ Chi-Square (ตารางที่ 4.36) พบว่าที่ระดับนัยสำคัญ $\alpha = .05$ มีค่า Sig. ดังต่อไปนี้ ความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ)เท่ากับ .000 ระดับรายได้เท่ากับ .000 ระดับรายได้ครัวเรือนเท่ากับ .000 ระดับรายจ่ายเท่ากับ .000 ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์เท่ากับ .000 ระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเท่ากับ .002 ความต้องการเก็บที่อยู่อาศัยไว้เป็นทรัพย์สินเท่ากับ .000 ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองเท่ากับ .000 และการมีที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่ไกลจากที่ทำงานเท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = .05$ จึงสรุปได้ว่าความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ) ระดับรายได้ ระดับรายได้ครัวเรือน ระดับรายจ่าย ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์ ระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ความต้องการเก็บที่อยู่อาศัยไว้เป็นทรัพย์สิน ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และการมีที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่ไกลจากที่ทำงาน เป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต

ขณะที่ภูมิลำเนา มีค่า Sig. เท่ากับ .291 ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน เท่ากับ .560 และการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า เท่ากับ .148 ซึ่งมากกว่า $\alpha = .05$ จึงสรุปได้ว่าภูมิลำเนา ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน และการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า เป็นปัจจัยที่ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต

4.4.2 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อระดับรายได้

สมมติฐานที่ 2 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัย (ปัจจัยส่วนตัว) ได้แก่ภูมิลำเนา ความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ) ระดับรายได้ ระดับรายได้ครัวเรือน รายจ่าย และลักษณะการครอบครองที่อยู่ปัจจุบัน ปัจจัยด้านการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต ได้แก่ ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์ และระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ปัจจัยด้านเหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยได้แก่ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ที่อยู่อาศัยปัจจุบันไกลจากที่ทำงาน และซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่ากับสร้างอาชีพ และรายได้ (ระดับรายได้) มีผลการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.37 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับระดับรายได้

ปัจจัย	ขั้นที่ 2: สร้างอาชีพ (ระดับรายได้)			รวม	Sig.
	รายได้น้อย (ต่ำกว่า 20,000/ด.)	รายได้ปาน กลาง (20,001- 40,000/ด.)	รายได้สูง (ตั้งแต่ 40,001 ขึ้น ไป/ด.)		
ภูมิลำเนา	กรุงเทพมหานคร	160	101	40	.216
	จังหวัดอื่นๆ	43	42	14	
	รวม	203	143	54	
ความ สม่ำเสมอของ รายได้(อาชีพ)	รายได้ประจำ	117	129	47	.000
	รายได้ไม่ประจำ	7	8	2	
	ยังไม่ทำงาน	79	6	5	
	รวม	203	143	54	

* ค่าความถี่คาดหวังที่น้อยกว่า 5 มากกว่าร้อยละ 20 (ดูรายละเอียด ภาคผนวก ก)

ปัจจัย		ขั้นที่ 2: สร้างอาชีพ (ระดับรายได้)			รวม	Sig.
		รายได้น้อย (ต่ำกว่า 20,000/ด.)	รายได้ปาน กลาง (20,001- 40,000/ด.)	รายได้สูง (ตั้งแต่ 40,001ขึ้นไป/ด.)		
ระดับรายได้ ครัวเรือน*	20,000-60,000บาท ต่อเดือน	38	21	0	59	.000
	60,001-100,000 บาทต่อเดือน	50	29	4	83	
	ตั้งแต่100,000บาท ขึ้นไปต่อเดือน	115	93	50	258	
	รวม	203	143	54	400	
ระดับ รายจ่าย*	ใช้จ่ายน้อย (ต่ำกว่า 80%ของรายได้รวม ต่อด.)	161	127	54	342	.000
	ใช้จ่ายปานกลาง - มาก (ตั้งแต่80%ของ รายได้รวมขึ้นไป ต่อด.)	42	16	0	58	
	รวม	203	143	54	400	
ลักษณะการ ครอบครองที่ อยู่อาศัยใน ปัจจุบัน*	เช่า	32	34	27	93	.000
	ผู้อาศัย	167	104	18	289	
	รวม	199	138	45	382	
ความต้องการ ซื้อที่อยู่อาศัย ก่อนรถยนต์	ที่อยู่อาศัย	160	121	47	328	.225
	รถยนต์	43	22	7	72	
	รวม	203	143	54	400	
ระดับความรู้ ในการ วางแผนทาง การเงินเพื่อที่ อยู่อาศัย*	น้อยที่สุด - น้อย	46	15	9	70	.041
	ปานกลาง	107	81	27	215	
	มาก - มากที่สุด	50	47	18	115	
	รวม	203	143	54	400	

* ค่าความถี่คาดหวังที่น้อยกว่า 5 มากกว่าร้อยละ 20 (ดูรายละเอียด ภาคผนวก ก)

ปัจจัย		ขั้นที่ 2: สร้างอาชีพ (ระดับรายได้)			รวม	Sig.
		รายได้น้อย (ต่ำกว่า 20,000/ด.)	รายได้ปาน กลาง (20,001- 40,000/ด.)	รายได้สูง (ตั้งแต่ 40,001 ขึ้น ไป/ด.)		
ความต้องการ เก็บไว้เป็น ทรัพย์สิน	ไม่ต้องการเก็บไว้เป็น ทรัพย์สิน	83	51	16	150	.269
	ต้องการเก็บไว้เป็น ทรัพย์สิน	120	92	38	250	
	รวม	203	143	54	400	
ความต้องการ มีที่อยู่อาศัย เป็นของ ตนเอง	ไม่ต้องการมีที่อยู่ อาศัยเป็นของตนเอง	88	57	20	165	.644
	ต้องการมีที่อยู่อาศัย เป็นของตนเอง	115	86	34	235	
	รวม	203	143	54	400	
ที่อยู่อาศัย ปัจจุบันไกล จากที่ทำงาน	ไม่ไกลจากที่ทำงาน	123	75	31	229	.321
	ไกลจากที่ทำงาน	80	68	23	171	
	รวม	203	143	54	400	
ความต้องการ ซื้อเพื่อการ ลงทุน/ปล่อย เช่า	ไม่ได้ซื้อเพื่อการ ลงทุน/ปล่อยเช่า	150	100	38	288	.692
	ซื้อเพื่อการลงทุน/ ปล่อยเช่า	53	43	16	112	
	รวม	203	143	54	400	

* ค่าความถี่คาดหวังที่น้อยกว่า 5 มากกว่าร้อยละ 20 (ดูรายละเอียด ภาคผนวก ก)

จากการทดสอบสถิติ Chi-Square (ตารางที่ 4.37) พบว่าที่ระดับนัยสำคัญ $\alpha = .05$ มีค่า Sig. ดังต่อไปนี้ความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ)เท่ากับ .000 ระดับรายได้ครัวเรือนเท่ากับ .000 ระดับรายจ่ายเท่ากับ .000 ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบันเท่ากับ .000 และระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเท่ากับ .041 ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = .05$ จึงสรุปได้ว่าความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ) ระดับรายได้ครัวเรือน ระดับรายจ่าย ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน และระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับระดับรายได้

ขณะที่ภูมิลำเนา มีค่า Sig. เท่ากับ .216 ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์ เท่ากับ .225 ความต้องการเก็บที่อยู่อาศัยไว้เป็นทรัพย์สิน เท่ากับ .269 ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เท่ากับ .644 การมีที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่ไกลจากที่ทำงาน เท่ากับ .321 และการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า เท่ากับ .692 ซึ่งมากกว่า $\alpha = .05$ จึงสรุปได้ว่าภูมิลำเนา ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์ ความต้องการเก็บที่อยู่อาศัยไว้เป็นทรัพย์สิน ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง การมีที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่ไกลจากที่ทำงาน และการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่าเป็นปัจจัยที่ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับระดับรายได้

4.4.3 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย

สมมติฐานที่ 3 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัย (ปัจจัยส่วนตัว) ได้แก่ภูมิลำเนา ความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ) ระดับรายได้ ระดับรายได้ครัวเรือน รายจ่าย และลักษณะการครอบครองที่อยู่ปัจจุบัน ปัจจัยด้านการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต ได้แก่ ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์ และระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ปัจจัยด้านเหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย ได้แก่ความต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ที่อยู่อาศัยปัจจุบันไกลจากที่ทำงาน และซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่ากับสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย มีผลการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.38 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย

ปัจจัย		ขั้นที่ 3: สัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย			รวม	Sig.
		อมน้อย (ต่ำกว่า ร้อยละ10)	อมนปาน กลาง (ร้อยละ 10-20)	อมนมาก (ตั้งแต่ร้อยละ 20ขึ้นไป)		
ภูมิลำเนา	กรุงเทพมหานคร	134	36	131	301	.002
	จังหวัดอื่นๆ	59	17	23	99	
	รวม	193	53	154	400	
ความ สม่ำเสมอของ รายได้(อาชีพ)	อาชีพที่มีรายได้ประจำ	86	53	154	293	.000
	อาชีพที่มีรายได้ไม่ ประจำ	17	0	0	17	
	ไม่มีอาชีพ	90	0	0	90	
	รวม	193	53	154	400	

* ค่าความถี่คาดหวังที่น้อยกว่า 5 มากกว่าร้อยละ 20 (ดูรายละเอียด ภาคผนวก ก)

ปัจจัย		ขั้นที่ 3: สัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย			รวม	Sig.
		อมน้อย (ต่ำกว่า ร้อยละ10)	ออมปาน กลาง (ร้อยละ 10-20)	ออมมาก (ตั้งแต่ร้อยละ 20ขึ้นไป)		
ระดับรายได้	รายได้น้อย (ต่ำกว่า 20,000บ./ด.)	122	15	66	203	.000
	รายได้ปานกลาง (20,001-40,000บ./ ด.)	55	25	63	143	
	รายได้สูง (ตั้งแต่ 40,001บ.ขึ้นไป/ด..)	16	13	25	54	
	รวม	193	53	154	400	
ระดับรายได้ ครัวเรือน*	20,000-60,000บาท ต่อเดือน	42	6	11	59	.004
	60,001-100,000บาท ต่อเดือน	36	12	35	83	
	ตั้งแต่100,000บาทขึ้นไป ต่อเดือน	115	35	108	258	
	รวม	193	53	154	400	
ระดับ รายจ่าย*	ใช้จ่ายน้อย (ต่ำกว่า 80%ของรายได้รวม ต่อด.)	137	51	154	342	.000
	ใช้จ่ายปานกลาง -มาก (ตั้งแต่80%ของรายได้ รวมขึ้นไปต่อด.)	56	2	0	58	
	รวม	193	53	154	400	
ลักษณะการ ครอบครอง ที่อยู่อาศัย ในปัจจุบัน*	เช่า	53	14	26	93	.037
	ผู้อาศัย	131	34	124	289	
	รวม	184	48	150	382	

* ค่าความถี่คาดหวังที่น้อยกว่า 5 มากกว่าร้อยละ 20 (ดูรายละเอียด ภาคผนวก ก)

ปัจจัย		ขั้นที่ 3: สัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย			รวม	Sig.
		อมน้อย (ต่ำกว่า ร้อยละ10)	ออมปาน กลาง (ร้อยละ 10-20)	ออมมาก (ตั้งแต่ร้อยละ 20ขึ้นไป)		
ความต้องการซื้อ ที่อยู่อาศัย ก่อนรถยนต์	ที่อยู่อาศัย	137	51	140	328	.000
	รถยนต์	56	2	14	72	
	รวม	193	53	154	400	
ระดับความรู้ ในการ วางแผนทาง การเงิน เพื่อที่อยู่ อาศัย*	น้อยที่สุด - น้อย	47	6	17	70	.003
	ปานกลาง	100	34	81	215	
	มาก - มากที่สุด	46	13	56	115	
	รวม	193	53	154	400	
ความ ต้องการเก็บ ไว้เป็น ทรัพย์สิน	ไม่ต้องการเก็บไว้เป็น ทรัพย์สิน	98	16	36	150	.000
	ต้องการเก็บไว้เป็น ทรัพย์สิน	95	37	118	250	
	รวม	193	53	154	400	
ความ ต้องการมีที่ อยู่อาศัยเป็น ของตนเอง	ไม่ต้องการมีที่อยู่ อาศัยเป็นของตนเอง	103	17	45	165	.000
	ต้องการมีที่อยู่อาศัย เป็นของตนเอง	90	36	109	235	
	รวม	193	53	154	400	
ที่อยู่อาศัย ปัจจุบันไกล จากที่ทำงาน	ไม่ไกลจากที่ทำงาน	132	27	70	229	.000
	ไกลจากที่ทำงาน	61	26	84	171	
	รวม	193	53	154	400	
ความ ต้องการซื้อ เพื่อการ ลงทุน/ ปล่อยเช่า	ไม่ได้ซื้อเพื่อการ ลงทุน/ปล่อยเช่า	149	37	102	288	.072
	ซื้อเพื่อการลงทุน/ ปล่อยเช่า	44	16	52	112	
	รวม	193	53	154	400	

* ค่าความถี่คาดหวังที่น้อยกว่า 5 มากกว่าร้อยละ 20 (ดูรายละเอียด ภาคผนวก ก)

จากการทดสอบสถิติ Chi-Square (ตารางที่ 4.38) พบว่าที่ระดับนัยสำคัญ $\alpha = .05$ มีค่า Sig. ดังต่อไปนี้ ภูมิลำเนาเท่ากับ .002 ความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ)เท่ากับ .000 ระดับรายได้เท่ากับ .000 ระดับรายได้ครัวเรือนเท่ากับ .004 ระดับรายจ่ายเท่ากับ .000 ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบันเท่ากับ .037 ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์เท่ากับ .000 ระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเท่ากับ .003 ความต้องการเก็บที่อยู่อาศัยไว้เป็นทรัพย์สินเท่ากับ .000 ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองเท่ากับ .000 และการมีที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่ไกลจากที่ทำงานเท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = .05$ จึงสรุปได้ว่าภูมิลำเนา ความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ) ระดับรายได้ ระดับรายได้ครัวเรือน ระดับรายจ่าย ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์ ระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ความต้องการเก็บที่อยู่อาศัยไว้เป็นทรัพย์สิน ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และการมีที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่ไกลจากที่ทำงานเป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย

ขณะที่การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่ามีค่า Sig. เท่ากับ .072 ซึ่งมากกว่า $\alpha = .05$ จึงสรุปได้ว่าการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่าเป็นปัจจัยที่ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย

4.4.4 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย

สมมติฐานที่ 4 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัย (ปัจจัยส่วนตัว) ได้แก่ภูมิลำเนา ความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ) ระดับรายได้ ระดับรายได้ครัวเรือน รายจ่าย และลักษณะการครอบครองที่อยู่ปัจจุบัน ปัจจัยด้านการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต ได้แก่ ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์ และระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ปัจจัยด้านเหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยได้แก่ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ที่อยู่อาศัยปัจจุบันไกลจากที่ทำงาน และซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่ากับระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย มีผลการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.39 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย

ปัจจัย		ขั้นที่ 4: ระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย		รวม	Sig.
		ต่ำกว่า 5 ปี	ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป		
ภูมิลำเนา	กรุงเทพมหานคร	92	209	301	.104
	จังหวัดอื่นๆ	39	60	99	
	รวม	131	269	400	
ความสม่ำเสมอของรายได้ (อาชีพ)	อาชีพที่มีรายได้ประจำ	107	186	293	.002
	อาชีพที่มีรายได้ไม่ประจำ	8	9	17	
	ยังไม่ทำงาน	16	74	90	
	รวม	131	269	400	
ระดับรายได้	รายได้น้อย (ต่ำกว่า20,000 บ./ด.)	32	171	203	.000
	รายได้ปานกลาง (20,001-40,000บ./ด.)	65	78	143	
	รายได้สูง (ตั้งแต่40,001บ.ขึ้นไป/ด..)	34	20	54	
	รวม	131	269	400	
ระดับรายได้ครัวเรือน	20,001 - 40,000 บ./ด.	1	9	10	.093
	40,001 - 60,000 บ./ด.	4	17	21	
	60,001 - 80,000 บ./ด.	6	22	28	
	80,001 - 100,000 บ./ด.	25	58	83	
	มากกว่า 100,000 บ.ขึ้นไป/ด.	95	163	258	
	รวม	131	269	400	
ระดับรายจ่าย	ใช้จ่ายน้อย (ต่ำกว่า80% ของรายได้รวมต่อด.)	124	218	342	.001
	ใช้จ่ายปานกลาง (80-90%ของรายได้รวมต่อด.)	6	27	33	
	ใช้จ่ายมาก (ตั้งแต่90%ของรายได้รวมขึ้นไปต่อด.)	1	24	25	
	รวม	131	269	400	

* ค่าความถี่คาดหวังที่น้อยกว่า 5 มากกว่าร้อยละ 20 (ดูรายละเอียด ภาคผนวก ก)

ปัจจัย		ชั้นที่ 4: ระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย		รวม	Sig.
		ต่ำกว่า 5 ปี	ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป		
ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน*	เช่า	35	58	93	.015
	ผู้อาศัย	86	203	289	
	บ้านพักสวัสดิการ	8	4	12	
	รวม	129	265	394	
ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์	ที่อยู่อาศัย	122	206	328	.000
	รถยนต์	9	63	72	
	รวม	131	269	400	
ระดับความรู้ในการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย*	น้อยที่สุด - น้อย	10	60	70	.000
	ปานกลาง	70	145	215	
	มาก - มากที่สุด	51	64	115	
	รวม	131	269	400	
ความต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน	ไม่ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน	42	108	150	.117
	ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน	89	161	250	
	รวม	131	269	400	
ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง	ไม่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง	46	119	165	.082
	ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง	85	150	235	
	รวม	131	269	400	
ที่อยู่อาศัยปัจจุบันไกลจากที่ทำงาน	ไม่ไกลจากที่ทำงาน	63	166	229	.010
	ไกลจากที่ทำงาน	68	103	171	
	รวม	131	269	400	
ความต้องการซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า	ไม่ได้ซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า	96	192	288	.690
	ซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า	35	77	112	
	รวม	131	269	400	

* ค่าความถี่คาดหวังที่น้อยกว่า 5 มากกว่าร้อยละ 20 (ดูรายละเอียด ภาคผนวก ก)

จากการทดสอบสถิติ Chi-Square (ตารางที่ 4.39) พบว่าที่ระดับนัยสำคัญ $\alpha = .05$ มีค่า Sig. ดังต่อไปนี้ความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ)เท่ากับ .002 ระดับรายได้เท่ากับ .000 ระดับรายจ่ายเท่ากับ .001 ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบันเท่ากับ .015 ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์เท่ากับ .000 ระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเท่ากับ .000 และการมีที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่ไกลจากที่ทำงานเท่ากับ .010 ซึ่งน้อยกว่า $\alpha = .05$ จึงสรุปได้ว่าความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ) ระดับรายได้ ระดับรายจ่าย ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์ ระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย และการมีที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่ไกลจากที่ทำงานเป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย

ขณะที่ภูมิลำเนา มีค่า Sig. เท่ากับ .104 ระดับรายได้ครัวเรือนเท่ากับ .093 ความต้องการเก็บที่อยู่อาศัยไว้เป็นทรัพย์สินเท่ากับ .117 ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองเท่ากับ .082 และการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่าเท่ากับ .690 ซึ่งมากกว่า $\alpha = .05$ จึงสรุปได้ว่าภูมิลำเนา ระดับรายได้ครัวเรือน ความต้องการเก็บที่อยู่อาศัยไว้เป็นทรัพย์สิน ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่าเป็นปัจจัยที่ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย

4.5 ปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

จากผลการผลการศึกษา และการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านต่างๆ และการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย จะพบกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่ยังคงเลือกใช้การออมเงินเป็นวิธีในการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย อีกทั้งปัจจัยทางด้านสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัย รวมถึงปัจจัยด้านการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย และปัจจัยด้านเหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังมีความสัมพันธ์สัดส่วนการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยอย่างมีนัยยะทางสถิติ นอกจากนี้การออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยยังเป็นเครื่องแสดงถึงความตั้งใจในการบรรลุวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยด้วย เนื่องจากในการซื้อที่อยู่อาศัย ผู้ซื้อจะต้องมีเงินออมอย่างน้อยร้อยละ 10-20 ของราคาที่อยู่อาศัย มีรายละเอียดของปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยดังต่อไปนี้

4.5.1 ปัจจัยที่ส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ด้านปัจจัยที่ส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยพบว่า

1) กลุ่มบัณฑิตจบใหม่กลุ่มเจ้าของ กลุ่มผู้เช่า และกลุ่มผู้อาศัยเกินร้อยละ 60 มีความเห็นว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากสูงเป็นปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่เห็นว่าเงินเดือนที่เพิ่มสูงขึ้นเป็นปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ดังตารางที่ 4.40

ตารางที่ 4.40 ปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ปัจจัยที่ส่งเสริมการ ออมเงินเพื่อที่อยู่ อาศัย	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพัก สวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. ปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
อัตราดอกเบี้ยเงินฝากสูง	4	66.7	76	81.7	226	78.2	9	75.0	315	78.8
โปรโมชั่นและของ แถมจากสถาบัน การเงิน	1	16.7	20	21.5	65	22.5	5	41.7	91	22.8
นโยบายจากรัฐบาล	1	16.7	28	30.1	71	24.6	2	16.7	102	25.5
ต้องการใช้จ่ายเพื่อ บรรลุเป้าหมายที่ ต้องการ	1	16.7	48	51.6	171	59.2	7	58.3	227	56.8
ผลประโยชน์ที่ได้รับ	3	50.0	58	62.4	196	67.8	8	66.7	265	66.3
เงินเดือนที่เพิ่มสูงขึ้น	4	66.7	66	71.0	201	69.6	11	91.7	282	70.5
อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	4	1.4	0	0.0	4	1.0

2) ร้อยละ 55.5 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมดมีความเห็นว่าภาครัฐและเอกชนมีบทบาทในการสร้างแรงจูงใจในการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ดังตารางที่ 4.41

ตารางที่ 4.41 บทบาทภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ปัจจัยที่ส่งเสริมการ ออมเงินเพื่อที่อยู่ อาศัย	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพัก สวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
2. บทบาทภาครัฐและเอกชนในการสร้างแรงจูงใจในการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย										
ไม่มี	3	50.0	38	40.9	134	46.4	3	25.0	178	44.5
มี	3	50.0	55	59.1	155	53.6	9	75.0	222	55.5
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

3) โครงการที่เกี่ยวข้องกับการออมจากภาครัฐที่มีส่วนช่วยส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้นคือโครงการประกันสังคม

4) โครงการที่เกี่ยวข้องกับการออมจากภาคเอกชนที่กลุ่มเจ้าของเห็นว่ามีส่วนช่วยส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้นคือกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และประกันสุขภาพ/อุบัติเหตุ/สะสมทรัพย์ ขณะที่กลุ่มผู้เช่า กลุ่มผู้อาศัยและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการเห็นว่าผลิตภัณฑ์เงินฝากดอกเบี้ยสูงเป็นโครงการที่เกี่ยวข้องกับการออมจากภาคเอกชนที่มีส่วนช่วยส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้น ดังตารางที่ 4.42

ตารางที่ 4.42 บทบาทภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ปัจจัยที่ส่งเสริมการ ออมเงินเพื่อที่อยู่ อาศัย	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพัก สวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
3. โครงการที่เกี่ยวข้องกับการออมจากภาครัฐที่มีส่วนช่วยส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้น (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
กองทุนการออม แห่งชาติ (กอช.)	0	0.0	23	24.7	69	23.9	4	33.3	96	24.0
ประกันสังคม	1	16.7	30	32.3	103	35.6	5	41.7	139	34.8
อื่นๆ	0	0.0	1	1.1	1	0.3	0	0.0	2	0.5

ปัจจัยที่ส่งเสริมการ ออมเงินเพื่อที่อยู่ อาศัย	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพัก สวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
4. โครงการที่เกี่ยวข้องกับการออมจากภาคเอกชนที่มีส่วนช่วยส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้น (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	3	50.0	25	26.9	79	27.3	0	0.0	107	26.8
ผลิตภัณฑ์เงินฝากเพื่อ การเกษียณอายุ	1	16.7	31	33.3	84	29.1	3	25.0	119	29.8
ผลิตภัณฑ์เงินฝากเพื่อ การศึกษา	0	0.0	8	8.6	36	12.5	0	0.0	44	11.0
ผลิตภัณฑ์เงินฝาก ดอกเบี้ยสูง	1	16.7	36	38.7	105	36.3	8	66.7	150	37.5
ผลิตภัณฑ์เงินฝาก ปลอดภาษี	1	16.7	17	18.3	56	19.4	3	25.0	77	19.3
ประกันสุขภาพ/ อุบัติเหตุ/สะสมทรัพย์	3	50.0	31	33.3	79	27.3	4	33.3	117	29.3
อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	3	1.0	0	0.0	2	0.8

5) ร้อยละ 89 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมดคาดหวังให้การเปิดบัญชีเงินฝากเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นนโยบายด้านที่อยู่อาศัยที่ควรมีในอนาคต ดังตารางที่ 4.43

ตารางที่ 4.43 นโยบายด้านที่อยู่อาศัยที่คาดหวังให้มีในอนาคต

ปัจจัยที่ส่งเสริมการ ออมเงินเพื่อที่อยู่ อาศัย	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพัก สวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
5. นโยบายด้านที่อยู่อาศัยที่คาดหวังให้มีในอนาคต (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
การเปิดบัญชีเงินฝาก เพื่อที่อยู่อาศัย	5	83.3	89	95.7	253	87.5	9	75.0	356	89.0
นโยบายบ้านหลังแรก	3	50.0	23	24.7	93	32.2	9	75.0	128	32.0
การออกสลากกินแบ่ง รัฐบาล/สลากออมสิน โดยให้รางวัลเป็นบ้าน	0	0.0	13	14.0	39	13.5	2	16.7	54	13.5
อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	4	1.4	0	0.0	4	1.0

4.5.2 ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ด้านปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยพบว่า

1) ร้อยละ 60.5 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมดไม่มีปัญหาและอุปสรรคในการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตามกลุ่มเจ้าของและกลุ่มผู้เช่าเกินกว่าร้อยละ 50 เป็นผู้มีปัญหาและอุปสรรคในการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ดังตารางที่ 4.44

ตารางที่ 4.44 ปัญหาและอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่

ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. มีปัญหาและอุปสรรคในการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยหรือไม่										
ไม่มี	1	16.7	46	49.5	186	64.4	9	75.0	242	60.5
มี	5	83.3	47	50.5	103	35.6	3	25.0	158	39.5
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

2) ปัจจัยที่กลุ่มเจ้าของส่วนใหญ่เห็นว่าเป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยคือมีรายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย และค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันสูงขึ้น กลุ่มผู้เช่าคือค่าใช้จ่ายที่ไม่ได้คาดคิด ขณะที่กลุ่มผู้อาศัย และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการเห็นว่าการใช้จ่ายที่ฟุ่มเฟือยเป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ดังตารางที่ 4.45

ตารางที่ 4.45 ปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
2. ปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
มีรายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย	3	50.0	13	14.0	36	12.5	1	8.3	53	13.3
ค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันสูงขึ้น	3	50.0	31	33.3	51	17.6	2	16.7	87	21.8
การใช้จ่ายที่ฟุ่มเฟือย	2	33.3	28	30.1	68	23.5	3	25.0	101	25.3
มีภาระหนี้สินสูง	0	0.0	1	1.1	5	1.7	0	0.0	6	1.5

ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ค่าใช้จ่ายที่ไม่ได้คาดคิด	0	0.0	33	35.5	53	18.3	2	16.7	88	22.0
หน้าที่การงานที่ยังไม่มั่นคง	1	16.7	14	15.1	24	8.3	0	0.0	39	9.8
ความไม่แน่นอนของรายได้	1	16.7	8	8.6	9	3.1	1	8.3	19	4.8
อื่นๆ	0	0.0	1	1.1	8	2.8	0	0.0	9	2.3



บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่องการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล เสนอข้อเสนอแนะ ได้ดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาเรื่องการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สามารถสรุปผลการศึกษาออกเป็น 5 ประเด็นสำคัญคือลักษณะของบัณฑิตจบใหม่ การวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านต่างๆ กับการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย และปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ทั้งนี้ผู้วิจัยได้สรุปลักษณะของบัณฑิตจบใหม่ การวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ และปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยออกเป็น 2 ลักษณะคือสรุปผลในภาพรวม และสรุปผลตามลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย 4 กลุ่ม คือกลุ่มเจ้าของ กลุ่มผู้เช่า กลุ่มผู้อาศัยและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการ มีผลสรุปดังต่อไปนี้

5.1.1 ลักษณะของบัณฑิตจบใหม่

กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีสถานภาพโสด อายุเฉลี่ยประมาณ 23 ปี มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และปัจจุบันส่วนใหญ่ยังคงอาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวร่วมกับบิดามารดา-ญาติพี่น้อง ส่วนใหญ่ยังไม่มีภาระหนี้สิน โดยจำนวนเกินครึ่งมีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีลักษณะงานที่รับผิดชอบคือ พนักงานธุรการ/เลขานุการ/ติดต่อประสานงาน ส่วนใหญ่ได้รับสวัสดิการด้านประกันสังคม และเป็นผู้ไม่มีรายได้เสริม มีรายได้รวมอยู่ที่ประมาณ 25,000 บาทต่อเดือน สำหรับรายได้ครัวเรือนพบว่าในจำนวนสมาชิกในครอบครัวทั้งหมดประมาณ 4 คน เป็นผู้ที่มีรายได้จำนวนประมาณ 3 คน และส่วนใหญ่มีรายได้ครัวเรือนมากกว่า 100,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน อย่างไรก็ตามกลุ่มบัณฑิตจบใหม่มีสัดส่วนรายจ่ายมากกว่าจำนวนเงินออม โดยพบว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่มีรายจ่ายเป็นจำนวนประมาณ 12,595 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 50.4 จากรายได้ทั้งหมด ซึ่งรายจ่ายส่วนใหญ่เป็นค่าอาหาร/เครื่องดื่ม รองลงมาเป็นค่าเดินทาง/ค่าน้ำมัน และค่าเช่าห้อง/บ้าน ตามลำดับ

และร้อยละ 95.8 จากทั้งหมดมีการออมเงินเป็นจำนวนประมาณ 12,406 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 49.6 จากรายได้ทั้งหมด ส่วนใหญ่ใช้รูปแบบการออมทรัพย์ มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน รองลงมาคือเพื่อการท่องเที่ยว ขณะที่การออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นวัตถุประสงค์ในอันดับที่สาม

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาในรายกลุ่มจะพบว่ากลุ่มเจ้าของและกลุ่มผู้อาศัยส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ขณะที่กลุ่มผู้เช่าและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่มีภูมิลำเนามาจากจังหวัดอื่นๆ โดยกลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่มาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคเหนือ ภาคใต้ตามลำดับ ส่วนกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่มาจากภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปัจจุบันส่วนใหญ่อาศัยในกรุงเทพมหานครโดยที่กลุ่มเจ้าของอาศัยในคอนโดมิเนียมร่วมกับบิดามารดา-ญาติพี่น้อง กลุ่มผู้อาศัยอาศัยในบ้านเดี่ยวร่วมกับบิดามารดา-ญาติพี่น้อง ขณะที่กลุ่มผู้เช่าอาศัยอยู่คนเดียวในห้องแบ่งเช่า โดยเสียค่าใช้จ่ายตั้งแต่ 5,001 - 10,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 15 - 32.7 ของรายได้รวม และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการอาศัยในห้องแบ่งเช่าร่วมกับเพื่อน และส่วนใหญ่ไม่เสียค่าใช้จ่ายในการอยู่อาศัยเพราะเป็นสวัสดิการที่ได้รับ

ทางด้านลักษณะเศรษฐกิจพบว่าส่วนใหญ่ยังไม่มีภาระหนี้สิน โดยกลุ่มเจ้าของส่วนใหญ่ครึ่งหนึ่งเป็นผู้ว่างงาน และอีกครึ่งหนึ่งเป็นข้าราชการ พนักงานบริษัทเอกชน และพนักงานในสถานศึกษา มีรายได้เฉลี่ยประมาณ 29,333 บาทต่อเดือน ขณะที่กลุ่มผู้เช่า และกลุ่มผู้อาศัยเกินกว่าร้อยละ 50 เป็นพนักงานเอกชน โดยลักษณะงานที่รับผิดชอบที่กลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่ทำคือวิศวกร เกษษกร งานบัญชีตรวจสอบ/การเงิน งานนิเทศ/โฆษณา/การแสดง และพนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน มีรายได้เฉลี่ยประมาณ 30,572 บาทต่อเดือน ด้านกลุ่มผู้อาศัยคือพนักงานธุรการ/เลขานุการ/ติดต่อประสานงาน มีรายได้เฉลี่ยประมาณ 21,930.65 บาทต่อเดือน ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่เป็นข้าราชการ ส่วนใหญ่ลักษณะงานที่รับผิดชอบเป็นแพทย์และทันตแพทย์ และมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 53,650 บาทต่อเดือน ทั้งนี้ส่วนใหญ่ไม่มีอาชีพและรายได้เสริม โดยสวัสดิการที่ส่วนใหญ่ได้รับมากที่สุดคือประกันสังคม ยกเว้นกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการที่ส่วนใหญ่ได้รับสวัสดิการด้านค่าที่พักอาศัย

ด้านรายจ่ายพบว่ากลุ่มเจ้าของ และกลุ่มผู้เช่ามีสัดส่วนรายจ่ายมากกว่าจำนวนเงินออม โดยกลุ่มเจ้าของมีรายจ่ายเป็นจำนวนประมาณ 17,383 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 59.3 จากรายได้ทั้งหมด ซึ่งรายจ่ายส่วนใหญ่เป็นค่าอาหาร/เครื่องดื่ม รองลงมาเป็นค่าเดินทาง/ค่าน้ำมัน และค่าเสื้อผ้าเครื่องประดับ ตามลำดับ ส่วนกลุ่มผู้เช่ามีรายจ่ายเป็นจำนวนประมาณ 16,384 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 53.6 จากรายได้ทั้งหมด ซึ่งรายจ่ายส่วนใหญ่เป็นค่าเช่าห้อง/บ้าน รองลงมาเป็นค่าอาหาร/เครื่องดื่ม และค่าเดินทางค่าน้ำมัน ตามลำดับ โดยกลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่เสียค่าเช่าตั้งแต่ 5,001

- 10,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 15 - 32.7 ของรายได้รวม ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการมีสัดส่วนจำนวนเงินออมมากกว่ารายจ่าย โดยพบว่ากลุ่มผู้อาศัยมีรายจ่ายเป็นจำนวนประมาณ 10,845 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 49.5 จากรายได้ทั้งหมด ซึ่งรายจ่ายส่วนใหญ่เป็นค่าอาหาร/เครื่องดื่ม รองลงมาเป็นค่าเดินทางค่าน้ำมัน และค่าเสื้อผ้า เครื่องประดับตามลำดับ ส่วนกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการมีรายจ่ายเป็นจำนวนประมาณ 22,983 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 42.8 จากรายได้ทั้งหมด ซึ่งรายจ่ายส่วนใหญ่เป็นค่าอาหาร/เครื่องดื่ม รองลงมาเป็นค่าใช้จ่ายด้านอื่นๆ และค่าเสื้อผ้า เครื่องประดับตามลำดับ

ด้านการออมเงินพบว่าส่วนใหญ่ใช้รูปแบบการออมทรัพย์ โดยกลุ่มเจ้าของมีการออมเงินเป็นจำนวนประมาณ 11,950 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 40.7 จากรายได้ทั้งหมด กลุ่มผู้เช่ามีการออมเงินเป็นจำนวนประมาณ 14,187 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 46.4 จากรายได้ทั้งหมด กลุ่มผู้อาศัยมีการออมเงินเป็นจำนวนประมาณ 11,085 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 50.5 จากรายได้ทั้งหมด และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการมีการออมเงินเป็นจำนวนประมาณ 30,666 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 57.2 จากรายได้ทั้งหมด สำหรับวัตถุประสงค์หลักในการออมเงินพบว่ากลุ่มผู้เช่า กลุ่มผู้อาศัย และผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการมีวัตถุประสงค์เหมือนกันคือเพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน รองลงมาคือเพื่อการท่องเที่ยว ขณะที่กลุ่มเจ้าของมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน รองลงมาคือเพื่อการท่องเที่ยว ต้องการดอกเบี้ยและเงินปันผล และซื้อสินค้าทั่วไปอย่างละเท่าๆ กัน ทั้งนี้พบว่าการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นวัตถุประสงค์ในอันดับที่สามสำหรับทุกกลุ่ม

5.1.2 การวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต

ร้อยละ 82 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรهنยนต์ โดยประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่กลุ่มเจ้าของ กลุ่มผู้เช่า และกลุ่มผู้อาศัยส่วนใหญ่ต้องการคือห้องชุด (คอนโดมิเนียม) ที่อยู่ใกล้รถไฟฟ้าในงบประมาณตั้งแต่ 2-3 ล้านบาทขึ้นไป ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่ต้องการซื้อบ้านเดี่ยวในงบประมาณตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป และคาดว่าจะซื้อในอีกตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป (นับจากปัจจุบัน) โดยซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน สำหรับปัจจัยที่กลุ่มเจ้าของและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยให้ความสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยคือชื่อเสียงและคุณภาพของโครงการ และราคาที่อยู่อาศัยเหมาะสมกับกำลังซื้อ ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยให้ความสำคัญกับชื่อเสียงและคุณภาพของโครงการ ส่วนกลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการเงินคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ

ด้านทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการในอนาคตที่ส่วนใหญ่ต้องการคือกรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริเวณศูนย์กลางธุรกิจ (เขตพระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบ, ดุสิต, บางซื่อ, คลองสาน, ธนบุรี, บางกอกใหญ่, บางกอกน้อย, บางพลัด, ปทุมวัน, บางรัก, สาทร, ราชเทวี, พญาไท, ยานนาวา, ห้วยขวาง, คลองเตย, บางคอแหลมและวัฒนา) เนื่องจากเหตุผลด้านความสะดวกสบายในการเดินทาง เพราะมีรถไฟฟ้า/รถไฟใต้ดินผ่าน และสะดวกในการเดินทาง/มีทางด่วน/รถไม่ติด

5.1.3 การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่

ร้อยละ 65 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมดมีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยในชั้นที่ 1 หรือมีแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย โดยกลุ่มผู้เช่า กลุ่มผู้อาศัย และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่มีการวางแผนด้วยตนเอง ขณะที่กลุ่มเจ้าของมีการวางแผนด้วยตนเองและวางแผนร่วมกับบิดามารดาอย่างละเท่าๆ กัน โดยกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่มีความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งความรู้ที่ส่วนใหญ่มีมากที่สุดคือความรู้ด้านการออมเงิน ขณะที่ความรู้ที่ส่วนใหญ่รู้น้อยที่สุดคือความรู้เรื่องเงินทำสัญญา อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาในรายกลุ่มพบว่าความรู้ที่กลุ่มเจ้าของมากที่สุดคือความรู้เรื่องจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระค่าบ้าน และมีความรู้ด้านอื่นๆ ในระดับปานกลาง ขณะที่กลุ่มอื่นๆ มีความรู้เรื่องการออมมากที่สุด และความรู้เรื่องเงินทำสัญญาเป็นความรู้ที่มีน้อยที่สุดในบรรดาความรู้ทั้งหมด สำหรับปัจจัยที่กลุ่มเจ้าของและกลุ่มผู้อาศัยต้องการซื้อที่อยู่อาศัยคือเพื่อต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน ขณะที่กลุ่มผู้เช่าและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองซึ่งต่างจากผลการศึกษาที่รวมผู้ที่ไม่มีวางแผนในชั้นที่ 1 เข้าไว้ด้วย ทั้งนี้เหตุผลที่กลุ่มเจ้าของส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่คือการลดราคาและโปรโมชั่นพิเศษ ชื่อเสียงและคุณภาพของโครงการ และราคาที่อยู่อาศัยเหมาะสมกับกำลังซื้ออย่างละเท่าๆ กัน ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับชื่อเสียงและคุณภาพของโครงการ ส่วนกลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่ยังคงให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการเงินคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ

ร้อยละ 56 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมดมีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยถึงชั้นที่ 2 หรือมีการสร้างรายได้ เป็นผู้มียรายได้ และอาชีพที่มั่นคง โดยกลุ่มเจ้าของมีอาชีพเป็นข้าราชการและพนักงานบริษัทเอกชนมีลักษณะงานเป็นทันตแพทย์และพนักงานการตลาด/ขาย กลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชนมีลักษณะงานเป็นเภสัชกร งานบัญชี/ตรวจสอบ/การเงิน งานนิเทศ/โฆษณา/การแสดง วิศวกร และพนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน ขณะที่กลุ่มผู้เช่าที่เป็นราชการส่วนใหญ่มีลักษณะงานเป็นแพทย์ ด้านกลุ่มผู้อาศัยส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชนเช่นเดียวกันโดนมีลักษณะงานเป็นพนักงานธุรการ/เลขานุการ/ติดต่อประสานงาน และ

วิศวรร ตามลำดับ ส่วนกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นข้าราชการและมีลักษณะงานเป็นทันตแพทย์ อย่างไรก็ตามพบว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยชั้นที่ 2 ส่วนใหญ่ยังคงไม่มีรายได้เสริม และส่วนใหญ่มีระดับรายได้ปานกลาง (20,001-40,000 บาทต่อเดือน) โดยเฉพาะกลุ่มผู้อาศัย ขณะที่กลุ่มผู้เช่าและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการที่มีการวางแผนชั้นที่ 2 มีระดับรายได้สูง (ตั้งแต่ 40,001 บาทขึ้นไปต่อเดือน) และกลุ่มเจ้าของมีระดับรายได้ตั้งแต่ปานกลาง-สูง (ตั้งแต่ 20,001-40,000 บาทต่อเดือน)

ร้อยละ 54 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมดมีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยถึงชั้นที่ 3 หรือมีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย โดยรูปแบบการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยที่กลุ่มเจ้าของและกลุ่มผู้อาศัยส่วนใหญ่ใช้คือการฝากออมทรัพย์ ขณะที่กลุ่มผู้เช่าและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่เลือกใช้การฝากประจำ หรือฝากออมทรัพย์พิเศษ โดยกลุ่มผู้อาศัยมีเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 27.1 จากรายได้รวม รองลงมาเป็นกลุ่มผู้เช่า คิดเป็นร้อยละ 24.9 จากรายได้รวม กลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการ คิดเป็นร้อยละ 22.8 จากรายได้รวม และกลุ่มเจ้าของคิดเป็นร้อยละ 10.2 จากรายได้รวม อย่างไรก็ตามพบว่ามียุทธศาสตร์บัณฑิตจบใหม่ที่มีแนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต แต่ไม่มีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเนื่องจากบิดามารดาออกเงินค่าซื้อที่อยู่อาศัยให้ทั้งหมดร้อยละ 5.3 จากจำนวนบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมด

สำหรับการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยชั้นที่ 4 หรือการวางแผนด้านระยะเวลาที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัย พบว่าส่วนใหญ่หรือร้อยละ 28.7 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมดวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยภายในระยะเวลาตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป (นับจากปัจจุบัน) รองลงมาคือร้อยละ 9.5 วางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 1-2 ปี (นับจากปัจจุบัน) ร้อยละ 9 วางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 3-4 ปี และร้อยละ 6.8 วางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยต่ำกว่า 1 ปี โดยประเภทที่อยู่อาศัยที่ส่วนใหญ่ต้องการคือคอนโดมิเนียมบริเวณศูนย์กลางธุรกิจในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ราคา 2-3 ล้านบาท เพื่ออยู่อาศัยคนเดียว เนื่องจากมีรถไฟฟ้า/รถไฟใต้ดินผ่าน อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาในรายกลุ่มจะพบว่ากลุ่มเจ้าของต้องการซื้อบ้านเดี่ยวเพื่ออยู่อาศัยกับคู่สมรสที่จังหวัดอื่นๆ เพราะอยู่ใกล้บ้านเดิมของบิดามารดา ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการมีความต้องการซื้อบ้านเดี่ยวและคอนโดมิเนียมบริเวณศูนย์กลางธุรกิจในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลอย่างละเท่าๆ กัน โดยส่วนใหญ่ตั้งงบประมาณไว้ที่ตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป เพื่ออยู่อาศัยคนเดียวใกล้เคียงกับอยู่ร่วมกับบิดามารดา-ญาติพี่น้อง และคู่สมรส เพราะทำเลดังกล่าวมีรถไฟฟ้า/รถไฟใต้ดินผ่าน

ทั้งนี้จากการศึกษาการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย 4 ชั้นตอน พบว่า กลุ่มผู้เช่าเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพ (Potential) ในการซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุดเมื่อเทียบกับกลุ่มอื่นๆ เนื่องจากแม้ว่ากลุ่มผู้เช่าจะมีสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย (24.9%) ซึ่งน้อยกว่ากลุ่มผู้อาศัยที่มีสัดส่วนเงิน

ออมที่อยู่อาศัยมากที่สุด (27.1%) แต่มีจำนวนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยที่มากกว่า (9,232 บาท) อีกทั้งเมื่อพิจารณาแยกจำนวนปีที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ออกเป็น 2 กลุ่มคือ ภายใน 5 ปี และตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป ยังพบว่ากลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่วางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ภายใน 5 ปี (24.8%) โดยส่วนใหญ่วางแผนจะซื้อภายใน 1-2 ปี (11.8%) นอกจากนี้แล้วรูปแบบของที่อยู่อาศัยใหม่ที่กลุ่มผู้เช่าต้องการคือห้องชุด ราคา 2-3 ล้านบาทบริเวณศูนย์กลางธุรกิจในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลยังเป็นรูปแบบที่มีอุปทานอยู่ในตลาดในปัจจุบัน

อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย พบรูปแบบสำคัญของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้เช่า และกลุ่มผู้อาศัย แบ่งออกได้เป็น 2 รูปแบบคือการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยระยะสั้น (คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 5 ปี) และการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยระยะยาว (คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยในอีกตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป) โดยกลุ่มผู้เช่าที่วางแผนระยะสั้นส่วนใหญ่จะมีรายได้ปานกลาง-สูง มีระดับการใช้จ่ายน้อย มีสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยในระดับออมมาก และต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน หรือมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ส่วนกลุ่มผู้เช่าที่วางแผนระยะยาวจะมีรายได้น้อย-ปานกลาง มีระดับการใช้จ่ายน้อย มีสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยในระดับออมปานกลาง และต้องการซื้อเพราะอยู่ไกลจากที่ทำงาน ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยที่วางแผนระยะสั้นและยาวมีระดับรายได้ใกล้เคียงกันคือส่วนใหญ่มีรายได้น้อย-ปานกลาง มีระดับการใช้จ่ายน้อย มีสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยระดับออมมาก แต่ผู้ที่วางแผนระยะสั้นต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพราะอยู่ไกลจากที่ทำงาน ส่วนกลุ่มผู้อาศัยที่วางแผนระยะยาวต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน หรือมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

5.1.4 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ส่งผลต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านต่างๆ และการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 5.1)

ขั้นที่ 1 หรือการมีแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต พบว่าปัจจัยด้านความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ) ระดับรายได้ ระดับรายได้ครัวเรือน ระดับรายจ่าย ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์ ระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ความต้องการเก็บที่อยู่อาศัยไว้เป็นทรัพย์สิน ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และการมีที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่ไกลจากที่ทำงานเป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต

ขณะที่ภูมิลำเนา ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน และการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่าเป็นปัจจัยที่ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต

ขั้นที่ 2 หรือการสร้างรายได้ และอาชีพ พบว่าความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ) ระดับรายได้ครัวเรือน ระดับรายจ่าย ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน และระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับระดับรายได้

ขณะที่ภูมิลำเนา ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรهنต์ ความต้องการเก็บที่อยู่อาศัยไว้เป็นทรัพย์สิน ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง การมีที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่ไกลจากที่ทำงาน และการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่าเป็นปัจจัยที่ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับระดับรายได้

ขั้นที่ 3 หรือการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย พบว่าภูมิลำเนา ความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ) ระดับรายได้ ระดับรายได้ครัวเรือน ระดับรายจ่าย ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรهنต์ ระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ความต้องการเก็บที่อยู่อาศัยไว้เป็นทรัพย์สิน ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และการมีที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่ไกลจากที่ทำงานเป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย

ขณะที่การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่าเป็นปัจจัยที่ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย

ขั้นที่ 4 หรือระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย พบว่าความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ) ระดับรายได้ ระดับรายจ่าย ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรهنต์ ระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย และการมีที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่ไกลจากที่ทำงานเป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย

ขณะที่ภูมิลำเนา ระดับรายได้ครัวเรือน ความต้องการเก็บที่อยู่อาศัยไว้เป็นทรัพย์สิน ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่าเป็นปัจจัยที่ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยทางสถิติกับระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย

โดยรวมแล้วพบว่าปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเงินได้แก่ความสม่ำเสมอของรายได้(อาชีพ) และระดับรายจ่าย รวมถึงระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยสำคัญที่มี

ความสัมพันธ์กับการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย 4 ขั้นตอน นอกจากนี้ปัจจัยด้านต่างๆ ส่วนใหญ่ยังมีความสัมพันธ์กับการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยในขั้นที่ 3 หรือสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด อย่างไรก็ตามผู้วิจัยได้พบประเด็นที่น่าสนใจจากผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ดังต่อไปนี้

ภูมิลำเนาไม่มีความสัมพันธ์กับแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต โดยจากผลการศึกษาพบว่า ทั้งผู้มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และผู้มีภูมิลำเนาอยู่จังหวัดอื่นๆ ส่วนใหญ่ล้วนแล้วแต่มีแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต เช่นเดียวกัน ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบันไม่มีความสัมพันธ์กับแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต และพบว่าทั้งกลุ่มเจ้าของ กลุ่มผู้เช่า กลุ่มผู้อาศัย และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการ ส่วนใหญ่ล้วนมีแล้วแต่มีแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคตเช่นกัน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการขยายตัวของเมืองในปัจจุบัน ที่บ้านเดี่ยวขยายออกไปอยู่บริเวณชานเมือง ขณะที่แหล่งงานยังคงอยู่บริเวณกลางใจเมือง ผนวกกับลักษณะนิสัยของกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ชอบความสะดวกสบายในการเดินทาง

แม้ว่าความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน และต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองซึ่งเป็นเหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีผู้เลือกตอบมากเป็นอันดับที่หนึ่งและสองตามลำดับ และมีความสัมพันธ์กับแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคตและสัดส่วนเงินเพื่อที่อยู่อาศัย แต่กลับเป็นปัจจัยที่ไม่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย มีเพียงเหตุผลเพราะที่อยู่อาศัยในปัจจุบันอยู่ไกลจากที่ทำงานเพียงอย่างเดียวเท่านั้นที่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย ความห่างไกลจากบ้านกับที่ทำงานจึงยังคงเป็นเหตุผลสำคัญอย่างหนึ่งที่มีความสำคัญต่อระยะเวลาที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัย

ขณะที่ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่าจะเป็นเหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยอันดับที่สี่ที่กลุ่มบัณฑิตจบใหม่เลือกตอบมากที่สุด แต่พบว่าความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่าไม่มีความสัมพันธ์ทั้งกับแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคตระดับรายได้ สัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย และระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย ดังนั้นความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่าจึงยังไม่ใช่เหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ และเป็นหนึ่งในช่องทางของการลงทุนด้วยสังหาริมทรัพย์เท่านั้น

ตารางที่ 5.1 สรุปความสัมพันธ์ของปัจจัยที่ส่งผลต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ตัวแปรอิสระ/ตัวแปรต้น	ตัวแปรตาม			
	ขั้นที่ 1: แนวคิด ในการวางแผน ด้านที่อยู่อาศัย	ขั้นที่ 2: ระดับ รายได้	ขั้นที่ 3: สัดส่วน เงินออมเพื่อที่อยู่ อาศัย	ขั้นที่ 4: ระยะเวลา ในการวางแผนซื้อ ที่อยู่อาศัย
1. ปัจจัยด้านสังคม เศรษฐกิจ และที่อยู่อาศัย (ปัจจัยส่วนตัว)				
ภูมิลำเนา	✗	✗	✓	✗
ความสม่ำเสมอของรายได้ (อาชีพ)	✓	✓	✓	✓
ระดับรายได้	✓	-	✓	✓
ระดับรายได้ครัวเรือน	✓	✓	✓	✗
ระดับรายจ่าย	✓	✓	✓	✓
ลักษณะการครอบครองที่อยู่ อาศัยปัจจุบัน	✗	✓	✓	✓
2. ปัจจัยด้านการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต				
ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ก่อนรถยนต์	✓	✗	✓	✓
ระดับความรู้ด้านการวางแผน ทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	✓	✓	✓	✓
3. ปัจจัยด้านเหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย				
ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน	✓	✗	✓	✗
ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของ ตนเอง	✓	✗	✓	✗
ที่อยู่อาศัยปัจจุบันไกลจากที่ ทำงาน	✓	✗	✓	✓
ซื้อเพื่อการลงทุน/ปล่อยเช่า	✗	✗	✗	✗

หมายเหตุ: ✓ = มีความสัมพันธ์ ✗ = ไม่มีความสัมพันธ์

5.1.5 ปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ด้านปัจจัยที่ส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยพบว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่กลุ่มเจ้าของกลุ่มผู้เช่า และกลุ่มผู้อาศัยเกินร้อยละ 60 มีความเห็นว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากสูงเป็นปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ขณะที่กลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่เห็นว่าเงินเดือนที่เพิ่มขึ้นเป็นปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย กลุ่มบัณฑิตจบใหม่เกินครึ่งมีความเห็นว่าภาครัฐและเอกชนมีบทบาทในการสร้างแรงจูงใจในการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย โดยโครงการที่เกี่ยวข้องกับการออมจากภาครัฐที่มีส่วนช่วยส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้นคือโครงการประกันสังคม ขณะที่โครงการที่เกี่ยวข้องกับการออมจากภาคเอกชนที่กลุ่มเจ้าของเห็นว่ามีส่วนช่วยส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้นคือกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และประกันสุขภาพ/อุบัติเหตุ/สะสมทรัพย์ ขณะที่กลุ่มผู้เช่า กลุ่มผู้อาศัยและกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการเห็นว่าผลิตภัณฑ์เงินฝากดอกเบี้ยสูงเป็นโครงการเกี่ยวข้องกับการออมจากภาคเอกชนที่มีส่วนช่วยส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้น ทั้งนี้บัณฑิตจบใหม่กว่าร้อยละ 89 ของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมดคาดหวังให้การเปิดบัญชีเงินฝากเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นนโยบายด้านที่อยู่อาศัยที่ควรมีในอนาคต

ด้านปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยพบว่าบัณฑิตจบใหม่ร้อยละ 60.5 ไม่มีปัญหาและอุปสรรคในการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตามกลุ่มเจ้าของและกลุ่มผู้เช่าเกินกว่าร้อยละ 50 เป็นผู้มีปัญหาและอุปสรรคในการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย โดยปัจจัยที่กลุ่มเจ้าของส่วนใหญ่เป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยคือมีรายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย และค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันสูงขึ้น กลุ่มผู้เช่าคือค่าใช้จ่ายที่ไม่ได้คาดคิด ขณะที่การใช้จ่ายที่ฟุ่มเฟือยเป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับกลุ่มผู้อาศัย และกลุ่มผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการ

5.2 อภิปรายผล

จากผลการศึกษาแสดงให้เห็นถึงลักษณะความแตกต่างของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่เปลี่ยนไปจากอดีตสามารถนำมาอภิปรายผลในประเด็นสำคัญ 3 ประเด็น ได้แก่แนวคิดเรื่องการซื้อที่อยู่อาศัย วัฏจักรชีวิตของครอบครัว และการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย และการให้ความสำคัญกับนโยบายภาครัฐและเอกชนได้ดังต่อไปนี้

5.2.1 แนวคิดเรื่องการซื้อที่อยู่อาศัย

จากผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่มีความสนใจต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนรถยนต์ซึ่งตรงกับงานวิจัยของ Weissmann (2012) ที่พบว่ากลุ่มคนในเจนเนอเรชั่นวายและเจนเนอเรชั่นถัดจากนั้นในสหรัฐอเมริกา มีลักษณะเปลี่ยนไปจากอดีตโดยมีการซื้อรถยนต์ลดลง และนิยมอยู่อาศัยในที่อยู่อาศัยที่เป็นอพาร์ทเมนต์ในเมือง (ทั้งซื้อและเช่า) เนื่องจากมีความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน นิยมใช้บริการระบบขนส่งเช่นรถไฟฟ้าหรือรถไฟใต้ดินมากกว่า และไม่เห็นวารถยนต์เป็นเครื่องแสดงสัญลักษณ์ทางเศรษฐกิจเพราะการใช้รถยนต์มีค่าใช้จ่ายเยอะ ต้องการที่จอดและเสียค่าดูแลรักษา จึงหันมาใช้ระบบขนส่งสาธารณะซึ่งมีความสะดวกสบายกว่าแทน โดยกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่ใช้รถไฟฟ้าหรือรถไฟใต้ดินเป็นพาหนะในการเดินทาง และมีแนวคิดที่จะซื้อคอนโดมิเนียมในเมือง (ศูนย์กลางธุรกิจ) มากกว่ารถยนต์

อีกทั้งจากการศึกษาความสัมพันธ์ยังแสดงให้เห็นว่าภูมิลำเนาและลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบันไม่มีผลต่อแนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต โดยทั้งผู้มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานคร และผู้มีภูมิลำเนาอยู่จังหวัดอื่นๆ ส่วนใหญ่มีแนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต

นอกจากนี้ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็บไว้เป็นทรัพย์สินและความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพราะต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และการมีที่อยู่อาศัยอยู่ห่างไกลจากที่ทำงานยังมีความสัมพันธ์ต่อแนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต โดยเฉพาะอย่างยิ่งการมีที่อยู่อาศัยอยู่ห่างไกลจากที่ทำงานซึ่งเป็นปัจจัยด้านเหตุผลสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยปัจจัยเดียวที่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัยด้วย แสดงให้เห็นว่าความห่างไกลของที่อยู่อาศัยกับที่ทำงานยังคงมีความสำคัญกับการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคตซึ่งตรงกับแนวคิดของพุนทรัพย์ รามัญ และ สุขใจ น้ำผุด (2526) ที่อธิบายว่าการมีที่อยู่อาศัยไกลจากที่ทำงานเป็นหนึ่งปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

อย่างไรก็ตามผลการศึกษาที่มีความแตกต่างจากงานวิจัยของพิภพ อุดร และคณะ (2554) ที่พบว่ากลุ่มนิวิบีหรือกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่เพิ่งทำงานนั้นมีความสนใจที่จะซื้อรถยนต์เป็นของขวัญชิ้นใหญ่ชิ้นแรกที่ยากซื้อหลังจากเริ่มทำงานมากได้สักพัก ทั้งนี้อาจมีเหตุผลอันเนื่องมาจากที่อยู่อาศัยแบบราบที่ขยายตัวออกไปอยู่บริเวณชานเมืองมากขึ้นในปัจจุบัน ซึ่งทำงานไม่สะดวกในการเดินทางมาทำงาน ร่วมกับจำนวนที่อยู่อาศัยประเภทห้องชุด (คอนโดมิเนียม) ในเมืองที่เพิ่มมากขึ้นเมื่อเทียบกับที่อยู่อาศัยประเภทอื่น และกระแสความนิยมซื้อห้องชุดหรือคอนโดมิเนียมในเมืองที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องอันเนื่องมาจากราคาที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ที่เพิ่มสูงขึ้นมากในปัจจุบัน

นอกจากนี้ปัญหาการจราจรติดขัดในพื้นที่กรุงเทพมหานครซึ่งส่งผลให้ต้องใช้ระยะเวลาในการเดินทางจากบ้านถึงที่ทำงานหรือในทางกลับกันมาก อาจมีส่วนให้กลุ่มคนรุ่นใหม่มีความต้องการซื้อรถยนต์น้อยกว่าที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมที่อยู่ใกล้รถไฟฟ้าซึ่งทำให้มีความสะดวกในการเดินทาง และแสดงให้เห็นว่ากลุ่มคนรุ่นใหม่ในปัจจุบันของประเทศไทยเริ่มมีแนวโน้มที่จะเป็นเหมือนกลุ่มคนรุ่นใหม่ในสหรัฐอเมริกา

5.2.2 วัฏจักรชีวิตของครอบครัว และการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าบัณฑิตจบใหม่จำนวนเกินครึ่ง (54%) มีการลงมือออมเพื่อที่อยู่อาศัยซึ่งตรงกับแนวคิดความสัมพันธ์ระหว่างวงจรชีวิตและความมั่นคงของสถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (2552) ที่อธิบายว่ากลุ่มคนวัฏจักรหรือวงจรชีวิตในช่วงวัยหนุ่มสาวสถานภาพโสด จะให้ความสำคัญกับการเก็บออมเพื่อให้บรรลุเป้าหมายความต้องการทางการเงินเช่นเพื่อซื้อบ้าน แต่งานหรือเพื่อซื้อรถยนต์ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความตั้งใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต

นอกจากนี้ผลการศึกษายังแสดงให้เห็นว่าวัฏจักรของการเริ่มซื้อที่อยู่อาศัยได้เปลี่ยนแปลงไปจากแนวคิดและทฤษฎีที่ค้นพบในอดีต โดยจากผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่เริ่มมีแนวคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยตั้งแต่เรียนจบและเริ่มมีรายได้ โดยเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยของส่วนใหญ่คือต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพราะต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน และต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ซึ่งต่างจากแนวคิดการวางแผนการเงินในแต่ละช่วงชีวิตของบุคคลของสุขใจ น้ำมุด (2537) และงานวิจัยเรื่องการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยตามช่วงอายุของธนีสร วรฉัตรธาร (2556) ที่พบว่าคนส่วนใหญ่จะเริ่มซื้อหรือเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยเมื่อแต่งงานหรือมีลูก ทั้งนี้การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอาจได้รับอิทธิพลจากไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ (กลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย) ที่แตกต่างไปจากคนยุคก่อน โดยจะมีลักษณะนิสัยและการใช้ชีวิตที่มีความปัจเจกบุคคลสูง รักความเป็นอิสระ และชอบความสะดวกสบาย (Dawn and Thomas, 2013) ผนวกกับการขยายตัวของเมืองของที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวซึ่งห่างไกลจากแหล่งงานที่มักอยู่ใจกลางเมือง รวมถึงอุปทานที่อยู่อาศัยที่เปลี่ยนแปลงไปจากอดีต การเกิดขึ้นของที่อยู่อาศัยประเภทห้องชุด (คอนโดมิเนียม) จำนวนมากในเมือง และการขยายส่วนต่อของรถไฟฟ้า/รถไฟใต้ดินได้เข้ามามีบทบาทสำคัญต่อการคมนาคมในปัจจุบันซึ่งตอบสนองต่อการดำรงชีวิตของกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่อยู่อาศัยในเมืองและต้องการความสะดวกสบาย สังเกตได้จากการเลือกทำเลที่อยู่อาศัยในอนาคตและเหตุผลที่เลือกซึ่งให้ความสำคัญกับความสะดวกในการเดินทาง

นอกจากนี้แล้วจากบทความเรื่องวิเคราะห์การลงทุนโครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรร และอาคารชุด ในอีก 5 ปีข้างหน้าของกิตติพล ปราโมช ณ อยุธยา (2553) ยังได้วิเคราะห์ให้

เห็นว่าขนาดครัวเรือนที่ลดลงปัจจุบันยังอาจเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ความนิยมของห้องชุดหรือ คอนโดมิเนียมในเมืองมีเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากปัจจุบันสมาชิกในครอบครัวมีการแยกย้ายออกไปอยู่คนเดียวหรืออยู่ต่างหากเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากห้องชุดหรือคอนโดมิเนียมนั้นสามารถอยู่ได้อย่างเป็นส่วนตัวมากขึ้น และดูแลรักษาง่ายกว่าบ้านเดี่ยว อีกทั้งยังมีราคาถูกกว่าการซื้อบ้านเดี่ยวซึ่งมักจะอยู่บริเวณชานเมืองด้วย

กลุ่มบัณฑิตจบใหม่หรือผู้อยู่ในวัยหนุ่มสาวสถานภาพโสดจึงอาจเป็นช่วงเริ่มต้นของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยใหม่ในวัฏจักรของครอบครัวและการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย ก่อนที่จะเปลี่ยนแปลงอีกครั้งเมื่อเข้าสู่ระยะเริ่มตั้งครอบครัวหรือช่วงวัยแต่งงาน

5.2.3 การให้ความสำคัญกับนโยบายภาครัฐและเอกชน

จากผลการศึกษาพบว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่มีความความว่าภาครัฐและเอกชนมีบทบาทสำคัญให้การช่วยส่งเสริมการออมเพื่อที่อยู่อาศัยซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่มีการให้ความสำคัญกับนโยบายและการส่งเสริมของภาครัฐและเอกชนซึ่งตรงกับงานวิจัยของ Li (2015) ที่ค้นพบว่ากลุ่มเจนเนอเรชั่นวายจะให้ความสำคัญกับนโยบายการสนับสนุนด้านที่อยู่อาศัยจากภาครัฐและเอกชนต่างจากกลุ่มเจนเนอเรชั่นเอ็กซ์ที่ไม่ค่อยจะให้ความสำคัญกับนโยบายสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชน โดยกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ยังคงให้ความสำคัญและเลือกออมเงินในระบบกับสถาบันการเงินด้วยการออมทรัพย์ และการฝากประจำหรือออมทรัพย์พิเศษทั้งในการเงินออมทั่วไป และการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับกลุ่มผู้เช่าที่ส่วนใหญ่เลือกการฝากประจำหรือออมทรัพย์พิเศษ แสดงออกถึงการมีวินัยทางการเงิน และให้ความสำคัญกับเรื่องการเงินทั้งในแง่การซื้อคือค้ำถึงดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำ และการฝากเงินที่ให้ความสำคัญกับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากที่สูง

นอกจากนี้ผลจากการศึกษาความสัมพันธ์ยังแสดงให้เห็นว่านอกจากปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการเงินได้แก่ความสม่ำเสมอของรายได้ และรายจ่ายแล้ว ระดับความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยทั้งความรู้ด้านการออม การลงทุน และความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อที่อยู่อาศัยยังเป็นปัจจัยสำคัญที่มีความสัมพันธ์การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยทั้ง 4 ขั้นตอนซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของกิจดิพร สิทธิพันธุ์ (2553) ที่พบว่าความรู้ความเข้าใจในเรื่องการวางแผนทางการเงินมีอิทธิพลต่อการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนในกรุงเทพมหานคร ภาครัฐและเอกชนจึงควรส่งเสริมความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเพื่อสนับสนุนการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

5.3 ข้อเสนอแนะในงานวิจัย

จากผลการศึกษาพบข้อค้นพบที่สำคัญคือ

1) บัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่มีการแนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต โดยภูมิสำเนา และลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยไม่มีผลกับแนวคิด ขณะที่สิ่งที่มีผลกับแนวคิดคือแนวคิดและไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนแปลงไปจากอดีตของกลุ่มคนรุ่นใหม่ และปัจจัยด้านลักษณะเศรษฐกิจ

2) บัณฑิตจบใหม่เกินครึ่งมีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย โดยใช้การออมเงินในระบบด้วยการฝากออมทรัพย์กับสถาบันการเงิน ทั้งนี้ที่กลุ่มผู้เช่าและผู้อาศัยบ้านพักสวัสดิการส่วนใหญ่ใช้การฝากประจำซึ่งแสดงออกถึงการมีวินัยทางการเงิน โดยรูปแบบที่อยู่อาศัยที่ต้องการคือคอนโดมิเนียมใกล้รถไฟฟ้า เพราะทำให้เดินทางไปทำงานได้สะดวก โดยจะให้ความสำคัญกับชื่อเสียงและคุณภาพของโครงการ

3) ปัจจัยที่ส่วนใหญ่คิดว่าสามารถกระตุ้นและส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยได้คืออัตราดอกเบี้ยเงินฝากสูง เงินเดือนที่เพิ่มสูงขึ้น และผลประโยชน์ที่จะได้รับ ในทางตรงกันข้ามปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของคนกลุ่มนี้คือเกิดจากปัจจัยส่วนตัวของคนกลุ่มนี้เองคือการใช้จ่ายฟุ่มเฟือยและค่าใช้จ่ายที่ไม่คาดคิด

ซึ่งข้อค้นพบจะนำไปสู่ข้อเสนอแนะในงานวิจัยซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเด็นหลักดังต่อไปนี้

5.3.1 ข้อเสนอแนะต่อองค์กรที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย และสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน

เนื่องจากกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับนโยบายและการส่งเสริมของภาครัฐและเอกชน โดยเฉพาะกลุ่มผู้เช่าที่ส่วนใหญ่เลือกฝากประจำหรือออมทรัพย์พิเศษกับสถาบันทางการเงิน และให้ความสำคัญกับการวางแผนทางการเงินทั้งในแง่การซื้อและการฝากเงิน หากมีการนำนโยบายที่สนับสนุนการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยที่ให้ผลประโยชน์แก่คนกลุ่มนี้เข้ามาใช้เช่นการเพิ่มดอกเบี้ยเงินฝากเพื่อที่อยู่อาศัย น่าจะช่วยกระตุ้นและส่งเสริมให้เกิดการออมเพื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น ธนาคารเองก็จะได้รับประโยชน์จากลูกค้าและจำนวนเงินฝากที่มากขึ้นในระบบ

ทั้งนี้ จากผลการศึกษาซึ่งพบว่าเกินกว่าครึ่งมีการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย และมีความสนใจจะให้มผลิตภัณธ์การเปิดบัญชีเงินฝากเพื่อที่อยู่อาศัย ดังนั้นนโยบายที่จะเข้ามาช่วยสนับสนุนเพื่อให้กลุ่มบัณฑิตจบใหม่ที่มีศักยภาพสามารถเข้าถึงการซื้อที่อยู่อาศัยที่สำคัญที่ควรนำมาใช้คือผลิตภัณธ์เงินฝากเพื่อที่อยู่อาศัย หรือ ระบบการออมก่อนกู้ (Contract Savings) กรณีตัวอย่างโดยสถาบัน Bausparkassen ซึ่งเป็นที่นิยมในเยอรมนีและออสเตรีย ซึ่งรัฐจะให้เงินโบนัสเพิ่มเติมอีกร้อยละ 10-20 ของเงินที่ออมได้แก่ผู้ออมเงิน และจะได้สิทธิกู้เงินจำนวนเท่ากับเงินที่ออมได้ด้วย

นอกจากนี้ส่งเสริมความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ด้านการลงทุนยังเป็นส่วนสำคัญในการส่งเสริม และเพิ่มรูปแบบการออมผ่านช่องทางการลงทุน ซึ่งจะเป็นการกระตุ้นให้เกิดการขยายตัวของการออมนอกเหนือจากการออมผ่านช่องทางการฝากเงินกับธนาคาร โดยการประชาสัมพันธ์นโยบายที่ควรใช้สำหรับกลุ่มบัณฑิตจบใหม่เพื่อให้สารส่งถึงผู้รับอย่างมีประสิทธิภาพคือช่องทางการประชาสัมพันธ์ทางโซเชียลเน็ตเวิร์คได้แก่ช่องทางเฟซบุ๊ก (Facebook) หรือไลน์ (Line) เพื่อลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ (ตารางที่ 4 ภาคผนวก ก)

5.3.2 ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการ

สำหรับกลุ่มลูกค้าที่ผู้ประกอบการให้ความสนใจจากงานวิจัยนี้คือ กลุ่มที่มีความสม่ำเสมอของรายได้หรือมีรายได้ประจำ และมีที่อยู่อาศัยห่างไกลจากที่ทำงาน เนื่องจากการมีที่อยู่อาศัยห่างไกลจากที่ทำงานเป็นเพียงปัจจัยเดียวที่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งแสดงให้เห็นว่าความไกลจากบ้านและที่ทำงานยังคงเป็นปัจจัยที่สำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่

ทั้งนี้จะต้องสร้างความเชื่อมั่นในชื่อเสียงและของโครงการซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย นอกจากนี้ยังควรมีแผนการตลาดด้วยการลดราคาและมีโปรโมชั่นพิเศษเพื่อเป็นการจูงใจในการทำการตลาด อย่างไรก็ตามการตั้งราคาที่เหมาะสมกับกำลังซื้อยังคงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการควรคำนึงถึง เนื่องจากด้วยอัตรารายได้รวมเฉลี่ยของของกลุ่มบัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่ในปัจจุบันยังคงไม่สามารถเข้าถึงอุปทานที่อยู่อาศัยที่มีราคาสูงขึ้นอย่างรวดเร็วได้

5.3.3 ข้อเสนอแนะต่อผู้วางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ผู้วางแผนจะต้องศึกษาและเรียนรู้ความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยให้มากขึ้น เพื่อประโยชน์ในการวางแผนในการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย รวมถึงเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของตนเอง นอกจากนี้การลดการใช้จ่ายฟุ่มเฟือย มีนิสัยรักการออม จะช่วยให้มีเงินออมมากขึ้น ซึ่งสามารถนำไปใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัย และสามารถเข้าถึงการซื้อที่อยู่อาศัยตามที่ตั้งวัตถุประสงค์ได้เร็วขึ้น

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากระยะเวลาที่คาดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยของส่วนใหญ่คือตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป ซึ่งคอนโดมิเนียมใกล้รถไฟฟ้าอาจจะไม่มีอุปทานราคาที่ตั้งงบประมาณไว้ ผู้วางแผนจึงควรวางแผนเรื่องทำเลโดยอิงจากเส้นทางพัฒนาส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าในอนาคต

5.4 ข้อเสนอแนะในงานวิจัยครั้งต่อไป

สำหรับข้อเสนอแนะในงานวิจัยครั้งต่อไป เนื่องจากจากการศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มเจนเนอเรชันวายที่เป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ que เริ่มต้นทำงาน ซึ่งทำการศึกษาจากบัณฑิตจบใหม่จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยเท่านั้น และส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นผู้อาศัย หากได้กลุ่มตัวอย่างที่กว้างขึ้น โดยอาจมีช่วงอายุงานที่กว้างขึ้นเช่นทำงานแล้ว 1-2 ปี กลุ่มตัวอย่างที่ส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่จังหวัดอื่นๆ หรือกลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยรูปแบบอื่นเพิ่มขึ้น แล้วนำมาศึกษาเปรียบเทียบ จะทำให้ได้ข้อมูลแสดงถึงลักษณะของคนกลุ่มนี้ที่เป็นประโยชน์และแม่นยำมากขึ้น



รายการอ้างอิง

- Dawn, B. V., and Thomas, L. P. (2013). Generation Y values and lifestyle segments. *Journal of Consumer Marketing*, 30(7), 597-606. doi: 10.1108/JCM-07-2013-0650
- Lang, L. R. (1993). *Strategy for Personal Finance* (5 ed.). New York: McGraw-Hill.
- Li, R. Y. M. (2015). Generation X and Y's demand for homeownership in Hong Kong. *Pacific Rim Property Research Journal*, 21(1), 15-36. doi: 10.1080/14445921.2015.1026195
- Maslow, A. H. (1970). *Motivation and personality* (2 nd ed.). New York: Harper & Row.
- Noble, S. M., Haytko, D. L., and Phillips, J. (2009). What drives college-age Generation Y consumers? *Journal of Business Research*, 62(6), 617-628. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2008.01.020>
- Oblinger, D. (2003). Boomers, Gen-Xers, and millennials: understanding the new students. *Educause*, 38(4), 36-47.
- Traut-Mattausch, E., and Jonas, E. (2011). Why do people save? The influence of financial satisfaction and income on saving. *Zeitschrift für Psychologie/Journal of Psychology*, 219(4), 246-252. doi: 10.1027/2151-2604/a000079
- Vijay, V., and Varsha, J. (2013). A dual-system approach to understanding “generation Y” decision making. *Journal of Consumer Marketing*, 30(6), 484-492. doi: 10.1108/JCM-07-2013-0649
- Weissmann, J. (2012). Why Don't Young Americans Buy Cars? <http://www.theatlantic.com/business/archive/2012/03/why-dont-young-americans-buy-cars/255001/>
- Yao, R., Wang, F., Weagley, R. O., and Liao, L. (2011). Household Saving Motives: Comparing American and Chinese Consumers. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 40(1), 28-44. doi: 10.1111/j.1552-3934.2011.02086.x
- กรวิทย์ วงศ์ประเสริฐ. (2539). การวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางใน กรุงเทพมหานคร. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- กรุงเทพธุรกิจออนไลน์. (2556). 'แกรนด์ยู' ผุดคอนโดล้านต้นเงาะเด็กจบใหม่. <http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/494895>

- กัลยา วานิชย์บัญชา และจิตตา วานิชย์บัญชา. (2557). *การใช้ SPSS for Windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล* (พิมพ์ครั้งที่ 14). กรุงเทพฯ: สามลดา.
- กิตติพร สิทธิพันธุ์. (2553). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลของประชาชนในกรุงเทพมหานคร*. (บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยกรุงเทพ, กรุงเทพฯ.
- กิตติพล ปราโมช ณ อยุธยา. (2553). วิเคราะห์การลงทุนโครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรร และอาคารชุด ในอีก 5 ปีข้างหน้า. 16(61), 16. www.ghbhomecenter.com/journal/GHBThai-sub.php?ids=108
- จารณี บุณยะพงส์ไชย. (2545). *พฤติกรรมการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระดับปานกลาง : กรณีศึกษา บริษัทวังทองกรุ๊ป*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- จุฬาริชาการ. (2555). จุฬาริชาการ 2555. สืบค้นเมื่อ 2 ธันวาคม 2558, จาก <http://www.chulavichakarn2555.chula.ac.th/main/#center/info/>
- ณัฐพล จิตประไพ. (2550). Gen-M Lifestyle. สืบค้นเมื่อ 3 กันยายน 2558, จาก utcc2.utcc.ac.th/brandthaicenter/doc/Gen_M_Lifestyle.doc
- เดชา เดชะวัฒน์ไพศาล และคณะ. (2557). การศึกษาเงินเนอเรชั่นเอ็กซ์และเงินเนอเรชั่นวายในมุมมองต่อคุณลักษณะของตนเองและความคาดหวังต่อคุณลักษณะของเงินเนอเรชั่นอื่น. *จุฬาลงกรณ์ธุรกิจปริทัศน์*, 36(141).
- โตมร ศุขปรีชา. (2555). Generation Walk เปลี่ยนโลกด้วยไลฟ์สไตล์. *เนชั่นสุดสัปดาห์*, 20(1036).
- ธนีสร วรฉัตรธาร. (2556). *การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของครัวเรือนพนักงานรัฐวิสาหกิจ: กรณีศึกษา พนักงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยสาขาส่งงานใหญ่*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- เธียรรุจ ธรรมวิกรัย. (2558). *ทุบกระปุกซื้อบ้าน 2015*. กรุงเทพฯ: อิงค์ออฟลิฟวิงค์.
- ปณิศา มีจินดา. (2553). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพฯ: เพชรจรัสแสงแห่งโลกธุรกิจ.
- พิภพ อุดร และคณะ. (2554). *NewBIES : 8 กลุ่มผู้ซื้อใหม่ พลิกโฉมหน้าการตลาดไทย*. กรุงเทพฯ: กรุงเทพฯธุรกิจ.
- พูนทรัพย์ รามันภู และ สุขใจ น้ำมุด. (2526). *การบริหารการเงินบุคคล* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- มานพ พงศทัต. (25 สิงหาคม 2558) สัมภาษณ์.
- มิสเตอร์ท็อป ออฟ ลิฟวิง. (2558). TIP การซื้อบ้าน : จะซื้อบ้านต้องมีเงินเท่าไรนะ? วิธีการประเมินกำลังเงินว่าจะซื้อบ้าน และผ่อนบ้านได้หรือไม่. สืบค้นเมื่อ 11 พฤษภาคม 2559, จาก <http://www.topofliving.com/166.html>

- รวีวรรณ เดชานุภาพฤทธา. (2545). *การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตประจำปีการศึกษา 2539 ผู้กู้ “ กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา ”*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- ศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย. (ม.ป.ป.). การออม. สืบค้นเมื่อ 2 กันยายน 2558, จาก <https://www.1213.or.th/th/moneymgt/save/Pages/save.aspx>
- ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์. (2557). *กลยุทธ์มัดใจผู้บริโภค Gen Y*. https://www.scbeic.com/th/detail/file/product/130/dzi68owq5V/8372_20141112161337.pdf
- สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (2552). *การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคล*. สืบค้นเมื่อ 2 กันยายน 2558, จาก www.set.or.th/yfs/main/download/YFS2016_YFSCamp_Reading_FinancialPlanning.pdf
- สมชาย วรภิเษมสกุล. (2554). *ระเบียบวิธีการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์*. อุดรธานี: มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี.
- สุขใจ น้ำพุด. (2537). *กลยุทธ์การบริหารการเงินบุคคล*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สุพพตา ปิยะเกศิน. (2546). *การเงินส่วนบุคคล (พิมพ์ครั้งที่ 3)*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุพานี โสพร. (2548). *การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบุคลากรสาย ก ผู้พักอาศัยในหอพักจุฬานิวาสของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.



ตารางที่ 1 คณะที่จบการศึกษา

คณะที่จบการศึกษา	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
คณะแพทยศาสตร์	0	0.0	15	16.1	2	0.7	4	33.3	21	5.3
คณะทันต แพทยศาสตร์	1	15.7	2	2.2	3	1.0	4	33.3	10	2.5
คณะเภสัชศาสตร์	0	0.0	5	5.4	8	2.8	0	0.0	13	3.3
คณะสัตว แพทยศาสตร์	0	0.0	2	2.2	7	2.4	0	0.0	9	2.3
คณะสหเวชศาสตร์	0	0.0	0	0.0	13	4.5	0	0.0	13	3.3
คณะวิทยาศาสตร์ การกีฬา	0	0.0	0	0.0	8	2.8	0	0.0	8	2.0
คณะจิตวิทยา	0	0.0	2	2.2	6	2.1	0	0.0	8	2.0
คณะครุศาสตร์	0	0.0	3	3.2	27	9.3	1	8.3	31	7.8
คณะเศรษฐศาสตร์	2	33.3	6	6.5	14	4.8	0	0.0	22	5.5
คณะนิติศาสตร์	0	0.0	2	2.2	23	8.0	0	0.0	25	6.3
คณะนิเทศศาสตร์	0	0.0	7	7.5	11	3.8	0	0.0	18	4.5
คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี	0	0.0	16	17.2	28	9.7	0	0.0	44	11.0
คณะรัฐศาสตร์	0	0.0	5	5.4	14	4.8	0	0.0	19	4.8
คณะอักษรศาสตร์	1	16.7	6	6.5	18	6.2	2	16.7	27	6.8
คณะศิลปกรรม ศาสตร์	0	0.0	0	0.0	8	2.8	0	0.0	8	2.0
คณะสถาปัตยกรรม ศาสตร์	1	16.7	4	4.3	18	6.2	0	0.0	23	5.8
คณะ วิศวกรรมศาสตร์	0	0.0	8	8.6	46	15.9	1	8.3	55	13.8
คณะวิทยาศาสตร์	1	16.7	9	9.7	31	10.7	0	0.0	41	10.3
คณะสำนักวิชา ทรัพยากรการเกษตร	0	0.0	1	1.1	4	1.4	0	0.0	5	1.3
รวม	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0

ตารางที่ 2 ลักษณะงานที่รับผิดชอบของบัณฑิตจบใหม่ทั้งหมด

ลักษณะงานที่ รับผิดชอบ	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพัก สวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. ข้าราชการ										
แพทย์	0	0.0	15	78.9	2	8.7	4	44.4	21	40.4
เภสัชกร	0	0.0	0	0.0	2	8.7	0	0.0	2	3.8
ทันตแพทย์	1	100.0	2	10.5	1	4.3	4	44.4	8	15.4
วิศวกร	0	0.0	0	0.0	1	4.3	0	0.0	1	1.9
เทคนิคการแพทย์	0	0.0	0	0.0	5	21.7	0	0.0	5	9.6
ครู/อาจารย์	0	0.0	2	10.5	12	52.2	1	11.1	15	28.8
รวม	1	100.0	19	100.0	23	100.0	9	100.0	52	100.0
2. พนักงานรัฐวิสาหกิจ										
พนักงานธุรการ/ เลขานุการ/ติดต่อ ประสานงาน	0	0.0	0	0.0	3	25.0	0	0.0	3	23.1
พนักงานธนาคาร	0	0.0	0	0.0	1	8.3	0	0.0	1	7.7
วิศวกร	0	0.0	1	100.0	5	41.7	0	0.0	6	46.2
สัตวแพทย์	0	0.0	0	0.0	3	25.0	0	0.0	3	23.1
รวม	0	0.0	1	100.0	12	100.0	0	0.0	13	100.0
3. พนักงานในสถานศึกษา										
เภสัชกร	0	0.0	0	0.0	1	14.3	0	0.0	1	11.1
ทันตแพทย์	0	0.0	0	0.0	2	28.6	0	0.0	2	22.2
พนักงานธุรการ/ เลขานุการ/ติดต่อ ประสานงาน	0	0.0	0	0.0	1	14.3	0	0.0	1	11.1
สถาปนิก	1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	11.1
วิศวกร	0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0	1	11.1
งานด้านกฎหมาย	0	0.0	0	0.0	2	28.6	0	0.0	2	22.2
งานนิเทศ/โฆษณา/ การแสดง	0	0.0	0	0.0	1	14.3	0	0.0	1	11.1
รวม	1	100.0	1	100.0	7	100.0	0	0.0	9	100.0

ลักษณะงานที่ รับผิดชอบ	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพัก สวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
4. พนักงานบริษัทเอกชน										
เภสัชกร	0	0.0	5	10.2	5	3.0	0	0.0	10	4.6
พนักงานธุรการ/ เลขานุการ/ติดต่อ ประสานงาน	0	0.0	5	10.2	43	25.9	0	0.0	48	21.9
พนักงานวิเคราะห์ การเงิน/เศรษฐกิจ	0	0.0	0	0.0	5	3.0	0	0.0	5	2.3
พนักงานต้อนรับบน เครื่องบิน	0	0.0	5	10.2	13	7.8	2	66.7	20	9.1
พนักงานการตลาด/ ขาย	1	100.0	5	10.2	14	8.4	0	0.0	20	9.1
สถาปนิก	0	0.0	3	6.1	7	4.2	0	0.0	10	4.6
ล่าม/งานแปลภาษา	0	0.0	1	2.0	5	3.0	0	0.0	6	2.7
งานทรัพยากรมนุษย์	0	0.0	1	2.0	5	3.0	0	0.0	6	2.7
พนักงานธนาคาร	0	0.0	5	10.2	7	4.2	0	0.0	12	5.5
วิศวกร	0	0.0	6	12.2	32	19.3	1	33.3	39	17.8
เทคนิคการแพทย์	0	0.0	0	0.0	8	4.8	0	0.0	8	3.7
งานด้านกฎหมาย	0	0.0	0	0.0	2	1.2	0	0.0	2	0.9
สัตวแพทย์	0	0.0	2	4.1	4	2.4	0	0.0	6	2.7
งานสถิติ	0	0.0	2	4.1	3	1.8	0	0.0	5	2.3
นักวิทยาศาสตร์/ ทดลอง	0	0.0	0	0.0	3	1.8	0	0.0	3	1.4
งานบัญชี/ ตรวจสอบ/การเงิน	0	0.0	4	8.2	6	3.6	0	0.0	10	4.6
งานนิเทศ/โฆษณา/ การแสดง	0	0.0	5	10.2	4	2.4	0	0.0	9	4.1
รวม	1	100.0	49	100.0	166	100.0	3	100.0	219	100.0

ลักษณะงานที่ รับผิดชอบ	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพัก สวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
5. เจ้าของกิจการ	0	0.0	0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0
6. ประกอบอาชีพ อิสระ	0	0.0	4	100.0	12	100.0	0	0.0	16	100.0
7. ว่างาน	2	100.0	3	100.0	20	100.0	0	0.0	25	100.0
8. ศึกษาต่อ	1	100.0	16	100.0	48	100.0	0	0.0	65	100.0

ตารางที่ 3 ลักษณะงานที่รับผิดชอบของบัณฑิตจบใหม่ที่มีการวางแผนชั้นที่ 2

ลักษณะงานที่ รับผิดชอบ	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพัก สวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. ข้าราชการ										
แพทย์	0	0.0	12	80.0	2	10.0	2	33.3	16	38.1
เภสัชกร	0	0.0	0	0.0	2	10.0	0	0.0	2	4.8
ทันตแพทย์	1	100.0	2	13.3	1	5.0	4	66.7	8	19.0
วิศวกร	0	0.0	0	0.0	1	5.0	0	0.0	1	2.4
เทคนิคการแพทย์	0	0.0	0	0.0	5	25.0	0	0.0	5	11.9
ครู/อาจารย์	0	0.0	1	6.7	9	45.0	0	0.0	10	23.8
รวม	1	100.0	15	100.0	20	100.0	6	100.0	42	100.0
2. พนักงานรัฐวิสาหกิจ										
พนักงานธุรการ/ เลขานุการ/ติดต่อ ประสานงาน	0	0.0	0	0.0	2	28.6	0	0.0	2	28.6
วิศวกร	0	0.0	0	0.0	3	42.9	0	0.0	3	42.9
สัตวแพทย์	0	0.0	0	0.0	2	28.6	0	0.0	2	28.6
รวม	0	0.0	0	0.0	7	100.0	0	0.0	7	100.0

ลักษณะงานที่ รับผิดชอบ	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพัก สวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
3. พนักงานในสถานศึกษา										
เภสัชกร	0	0.0	0	0.0	1	14.3	0	0.0	1	14.3
ทันตแพทย์	0	0.0	0	0.0	2	28.6	0	0.0	2	28.6
พนักงานธุรการ/ เลขานุการ/ติดต่อ ประสานงาน	0	0.0	0	0.0	1	14.3	0	0.0	1	14.3
งานด้านกฎหมาย	0	0.0	0	0.0	2	28.6	0	0.0	2	28.6
งานนิเทศ/โฆษณา/ การแสดง	0	0.0	0	0.0	1	14.3	0	0.0	1	14.3
รวม	0	0.0	0	0.0	7	100.0	0	0.0	7	100.0
4. พนักงานบริษัทเอกชน										
เภสัชกร	0	0.0	5	10.2	5	3.0	0	0.0	10	4.6
พนักงานธุรการ/ เลขานุการ/ติดต่อ ประสานงาน	0	0.0	2	7.1	43	25.9	0	0.0	48	21.9
พนักงานวิเคราะห์ การเงิน/เศรษฐกิจ	0	0.0	0	0.0	5	3.0	0	0.0	5	2.3
พนักงานต้อนรับบน เครื่องบิน	0	0.0	3	10.7	13	7.8	2	66.7	20	9.1
พนักงานการตลาด/ ขาย	1	100.0	1	3.6	14	8.4	0	0.0	20	9.1
สถาปนิก	0	0.0	2	7.1	7	4.2	0	0.0	10	4.6
ล่าม/งานแปลภาษา	0	0.0	1	3.6	5	3.0	0	0.0	6	2.7
งานทรัพยากรมนุษย์	0	0.0	1	3.6	5	3.0	0	0.0	6	2.7
พนักงานธนาคาร	0	0.0	1	3.6	6	4.4	0	0.0	7	4.2
วิศวกร	0	0.0	3	10.7	25	18.4	1	33.3	29	17.3
เทคนิคการแพทย์	0	0.0	0	0.0	8	5.9	0	0.0	8	4.8
งานด้านกฎหมาย	0	0.0	0	0.0	2	1.5	0	0.0	2	1.2
สัตวแพทย์	0	0.0	0	0.0	2	1.5	0	0.0	2	1.2
งานสถิติ	0	0.0	1	3.6	3	2.2	0	0.0	4	2.4

ลักษณะงานที่ รับผิดชอบ	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพัก สวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
นักวิทยาศาสตร์/ ทดลอง	0	0.0	0	0.0	2	1.5	0	0.0	2	1.2
งานบัญชี/ ตรวจสอบ/การเงิน	0	0.0	4	14.3	6	4.4	0	0.0	10	6.0
งานนิเทศ/โฆษณา/ การแสดง	0	0.0	4	14.3	4	2.9	0	0.0	8	4.8
รวม	1	100.0	28	100.0	136	100.0	3	100.0	168	100.0
5. เจ้าของกิจการ	0	0.0	0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0
6. ประกอบอาชีพ อิสระ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
7. ว่างาน	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
8. ศึกษาต่อ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0

ตารางที่ 4 ช่องทางการรับข่าวสาร

การรับข่าวสาร	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพัก สวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. ช่องทางการรับข่าวสาร (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
โซเชียลเน็ตเวิร์ค	6	100.0	93	100.0	289	100.0	12	100.0	400	100.0
อินเทอร์เน็ต	5	83.3	89	95.7	283	97.9	10	83.3	387	96.8
โทรทัศน์	3	50.0	69	74.2	181	62.6	6	50.0	259	64.8
การบอกเล่าต่อ	1	16.7	58	62.4	177	61.2	5	41.7	241	60.3
หนังสือพิมพ์/นิตยสาร	2	33.3	44	47.3	135	46.7	4	33.3	185	46.3
วิทยุ	2	33.3	29	31.2	83	28.7	2	16.7	116	29.0
อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0

การรับข่าวสาร	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
2. โซเชียลเน็ตเวิร์คที่ใช้ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)										
Facebook	6	100.0	92	98.9	285	98.6	12	100.0	395	98.8
Line	6	100.0	87	93.5	270	93.4	12	100.0	375	93.8
Instagram	3	50.0	50	53.8	187	64.7	5	41.7	245	61.3
Twitter	0	0.0	20	21.5	71	24.6	3	25.0	94	23.5
อื่นๆ	0	0.0	3	3.2	3	1.0	0	0.0	6	1.5

ตารางที่ 5 พาหนะที่ใช้ในการเดินทาง

พาหนะที่ใช้ในการเดินทางไปทำงาน	ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน									
	เจ้าของ		ผู้เช่า		ผู้อาศัย		บ้านพักสวัสดิการ		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
เดิน	0	0.0	13	14.0	8	2.8	8	66.7	29	7.2
รถยนต์ส่วนตัว	2	33.3	17	18.3	69	23.9	2	16.7	90	22.5
รถไฟฟ้า	3	50.0	47	50.5	199	68.9	0	0.0	249	62.3
รถเมล์	2	33.3	21	22.6	49	17.0	0	0.0	72	18.0
รถตู้ประจำทาง	1	16.7	4	4.3	33	11.4	0	0.0	38	9.5
รถมอเตอร์ไซด์	0	0.0	0	0.0	5	1.7	0	0.0	5	1.3
รถมอเตอร์ไซด์รับจ้าง	2	33.3	28	30.1	116	40.1	0	0.0	146	36.5
เรือโดยสารรับจ้าง	1	16.7	1	1.1	3	1.0	0	0.0	5	1.3
รถประจำทาง	0	0.0	2	2.2	5	1.7	0	0.0	7	1.8
รถไฟ	0	0.0	0	0.0	2	0.7	0	0.0	2	0.5
เครื่องบิน	0	0.0	0	0.0	3	1.0	0	0.0	3	0.8
อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	3	1.0	2	16.7	36	9.0

ตารางที่ 6 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต

ปัจจัย		ชั้นที่ 1: แนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย		รวม
		มี	ไม่มี	
ลักษณะการ ครอบครองที่ อยู่อาศัยใน ปัจจุบัน	เจ้าของ	4	2	6
	เช่า	57	36	93
	ผู้อาศัย	190	99	289
	บ้านพักสวัสดิการ	9	3	12
	รวม	260	140	400
ระดับความรู้ใน การวางแผน ทางการเงิน เพื่อที่อยู่อาศัย	น้อยที่สุด	1	4	5
	น้อย	33	32	65
	ปานกลาง	141	74	215
	มาก	80	29	109
	มากที่สุด	5	1	6
	รวม	260	140	400

ตารางที่ 7 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อระดับรายได้

ปัจจัย		ชั้นที่ 2: สร้างอาชีพ (ระดับรายได้)			รวม
		รายได้น้อย (ต่ำกว่า 20,000/ด.)	รายได้ปานกลาง (20,001-40,000/ด.)	รายได้สูง (ตั้งแต่ 40,001 ขึ้นไป/ด.)	
ระดับรายได้ ครัวเรือน	20,001 - 40,000 บาท	7	3	0	10
	40,001 - 60,000 บาท	12	9	0	21
	60,001 - 80,000 บาท	19	9	0	28
	80,001 - 100,000 บาท	50	29	4	83
	มากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป	115	93	50	258
	รวม	203	143	54	400

ปัจจัย		ขั้นที่ 2: สร้างอาชีพ (ระดับรายได้)			รวม
		รายได้น้อย (ต่ำกว่า 20,000/ด.)	รายได้ปานกลาง (20,001-40,000/ด.)	รายได้สูง (ตั้งแต่ 40,001 ขึ้นไป/ด.)	
ระดับรายจ่าย	ใช้จ่ายน้อย (ต่ำกว่า 80%ของรายได้รวม)	161	127	54	342
	ใช้จ่ายปานกลาง (80-90%ของรายได้รวม)	21	12	0	33
	ใช้จ่ายมาก (มากกว่า 90%ของรายได้รวม)	21	4	0	25
	รวม	203	143	54	400
ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	เจ้าของ	3	1	2	6
	เช่า	32	34	27	93
	ผู้อาศัย	167	104	18	289
	บ้านพักสวัสดิการ	1	4	7	12
	รวม	193	53	154	400
ระดับความรู้ในการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	น้อยที่สุด	4	1	0	5
	น้อย	42	14	9	65
	ปานกลาง	107	81	27	215
	มาก	49	45	15	109
	มากที่สุด	1	2	3	6
	รวม	203	143	54	400

ตารางที่ 8 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับสัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย

ปัจจัย		ขั้นที่ 3: สัดส่วนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย			รวม
		อมน้อย (ต่ำกว่าร้อยละ10)	ออมปานกลาง (ร้อยละ10-20)	ออมมาก (ตั้งแต่ร้อยละ20ขึ้นไป)	
ระดับรายได้ครัวเรือน	20,001 - 40,000 บาท	7	0	3	10
	40,001 - 60,000 บาท	16	2	3	21
	60,001 - 80,000 บาท	19	4	5	28
	80,001 - 100,000 บาท	36	12	35	83
	มากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป	115	35	108	258
	รวม	193	53	154	400
ระดับรายจ่าย	ใช้จ่ายน้อย (ต่ำกว่า 80%ของรายได้รวม)	137	51	154	342
	ใช้จ่ายปานกลาง (80-90%ของรายได้รวม)	31	2	0	33
	ใช้จ่ายมาก (มากกว่า 90%ของรายได้รวม)	25	0	0	25
	รวม	193	53	154	400
ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	เจ้าของ	5	1	0	6
	เช่า	53	14	26	93
	ผู้อาศัย	131	34	124	289
	บ้านพักสวัสดิการ	4	4	4	12
	รวม	193	53	154	400
ระดับความรู้ในการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	น้อยที่สุด	5	0	0	5
	น้อย	42	6	17	65
	ปานกลาง	100	34	81	215
	มาก	44	11	54	109
	มากที่สุด	2	2	2	6
	รวม	193	53	154	400

ตารางที่ 9 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย

ปัจจัย		ชั้นที่ 4: ระยะเวลาในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย		รวม
		ต่ำกว่า 5 ปี	ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป	
ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	เจ้าของ	2	4	6
	เช่า	35	58	93
	ผู้อาศัย	86	203	289
	บ้านพักสวัสดิการ	8	4	12
	รวม	131	269	400
ระดับความรู้ในการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย	น้อยที่สุด	2	3	5
	น้อย	8	57	65
	ปานกลาง	70	145	215
	มาก	46	63	109
	มากที่สุด	5	1	6
	รวม	131	269	400



ภาพที่ 1 แผนที่แสดงเขตต่างๆในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล



ภาคผนวก ข

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

แบบสอบถามเพื่อการจัดทำวิทยานิพนธ์

แบบสอบถามนี้ใช้ในการสอบถามบัณฑิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยประจำปีการศึกษา 2557 เพื่อเป็นข้อมูลในการทำวิทยานิพนธ์ระดับบัณฑิตศึกษา เรื่อง การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่ จาก **จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย** ผู้วิจัยต้องขอขอบพระคุณทุกท่านที่กรุณาตอบแบบสอบถามนี้ ข้อมูลที่ได้รับจากท่านจะเป็นประโยชน์อย่างสูงสำหรับการศึกษาเรื่องการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับกลุ่มคนรุ่นใหม่ ผู้วิจัยขอรับรองว่าจะไม่นำข้อมูลที่ได้รับนี้ไปเผยแพร่หรือใช้ประโยชน์ในด้านอื่นๆ นอกเหนือจากงานทางวิชาการ

นางสาวพิจิตรา ก้องกิตติงาม นิสิตภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

โทร. 081-557-4744 E-mail: pechitra.kong@gmail.com

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปทางด้านสังคมและเศรษฐกิจ

- เพศ ชาย หญิง
- อายุ ปี
- สถานภาพ โสด สมรส
- คณะที่จบการศึกษา
- ภูมิลำเนา จังหวัด
- ช่องทางการรับข่าวสาร (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> โทรทัศน์	<input type="checkbox"/> หนังสือพิมพ์/ นิตยสาร	<input type="checkbox"/> วิทยุ
<input type="checkbox"/> โซเชียลเน็ตเวิร์ค	<input type="checkbox"/> อินเทอร์เน็ต	<input type="checkbox"/> การบอกเล่าต่อ
<input type="checkbox"/> Facebook <input type="checkbox"/> Twitter		<input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ).....
<input type="checkbox"/> Instagram <input type="checkbox"/> Line		
<input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ).....		
- ลักษณะอาชีพหลักในปัจจุบันของท่านคือ

<input type="checkbox"/> ข้าราชการ	<input type="checkbox"/> พนักงานรัฐวิสาหกิจ	<input type="checkbox"/> พนักงานบริษัทเอกชน
<input type="checkbox"/> เจ้าของกิจการ	<input type="checkbox"/> ประกอบอาชีพอิสระ	<input type="checkbox"/> พนักงานในสถานศึกษา
<input type="checkbox"/> ว่างาน (กรุณาข้ามไปตอบข้อที่ 11)	<input type="checkbox"/> ศึกษาต่อ (กรุณาข้ามไปตอบข้อที่ 10)	<input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ).....
- ลักษณะงานที่รับผิดชอบ เช่น
- สวัสดิการที่ได้รับจากงานที่ทำ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> ประกันสังคม	<input type="checkbox"/> ประกันสุขภาพ	<input type="checkbox"/> ค่าโทรศัพท์
<input type="checkbox"/> เบี้ยเลี้ยง	<input type="checkbox"/> โบนัสตามผลประกอบการ	<input type="checkbox"/> ค่าที่พักอาศัย
<input type="checkbox"/> กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	<input type="checkbox"/> ค่าเดินทาง	<input type="checkbox"/> อื่นๆ(โปรดระบุ).....

10. ในกรณีที่ท่านมีอาชีพเสริม ลักษณะอาชีพเสริมของท่านคือ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ไม่มี ค้าขายในร้าน/ตลาด/งานอีเว้นท์ ขายของ/ธุรกิจออนไลน์
 ธุรกิจขายตรง ลงทุนในหุ้น/กองทุน ลงทุนทำธุรกิจกับหุ้นส่วน
 ทำงานทางวิชาชีพนอกเหนือจากงานประจำ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

11. รายได้ส่วนตัวของท่านต่อเดือน (หากทำงานคือ เงินเดือนที่ได้รับ/เดือน, หากว่างงานหรือศึกษาต่อคือ เงินเดือนที่ได้รับจากผู้ปกครอง)

11.1 รายได้ประจำ.....บาท/เดือน (เงินเดือนหรือเงินที่ได้รับจากผู้ปกครอง)

11.2 รายได้เสริมประมาณ.....บาท/เดือน (รายได้ที่ได้รับจากอาชีพเสริม)

11.3 รวมรายได้ทั้งหมดประมาณ.....บาท/เดือน

12. พฤติกรรมการใช้จ่ายส่วนตัวของท่าน (ค่าใช้จ่ายที่ท่านเป็นคนจ่ายเอง)

12.1 ท่านมีรายจ่ายเป็นจำนวนประมาณ.....บาท/เดือน

12.2 ท่านมีการใช้จ่ายรายเดือนอะไรบ้าง (กรุณาเติมจำนวนค่าใช้จ่ายเป็นบาท)

ค่าเช่าห้อง/บ้าน _____ บาท

ค่าเดินทาง/ค่าน้ำมัน _____ บาท

ค่าสาธารณูปโภครายเดือน(ค่าน้ำ, ค่าไฟ) _____ บาท

ค่าโทรศัพท์มือถือรายเดือน _____ บาท

ค่าสินค้าอุปโภคบริโภคในบ้าน _____ บาท

ค่าเสื้อผ้า เครื่องประดับ _____ บาท

ค่าอาหาร/เครื่องดื่ม _____ บาท

อื่นๆ (โปรดระบุ)..... บาท

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพความเป็นอยู่ ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน และความต้องการในอนาคต

2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพความเป็นอยู่และที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

13. ปัจจุบันท่านอาศัยอยู่ที่ เขต/อำเภอ..... จังหวัด

14. ประเภทที่อยู่อาศัยที่ท่านอาศัยในปัจจุบัน

- บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์
 อาคารพาณิชย์ ห้องชุด (คอนโดมิเนียม) ห้องแบ่งเช่า (อพาร์ทเมนท์ แฟลต)
 อื่นๆ (โปรดระบุ)

15. ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของท่าน

- เจ้าของ เช่า ผู้อาศัย (อยู่ฟรี/บ้านของบิดามารดาหรือญาติ)
 บ้านพักสวัสดิการของบริษัท อื่นๆ (โปรดระบุ)

ส่วนที่ 3 : ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

29. ท่านมีการออมเงินหรือไม่

- มี ด้วยวิธีการ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ฝากออมทรัพย์ | <input type="checkbox"/> ฝากประจำ ฝากออมทรัพย์พิเศษ |
| <input type="checkbox"/> ซื้อสลากออมสิน/สลากธ.ก.ส. | <input type="checkbox"/> ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์ |
| <input type="checkbox"/> สะสมในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ | <input type="checkbox"/> กรมธรรม์ประกันชีวิตหรือสุขภาพ |
| <input type="checkbox"/> เล่นแชร์ | <input type="checkbox"/> ลงทุนในหุ้น กองทุนรวม ซื้อพันธบัตร ซื้อทองคำ |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ) | |
- ไม่มี เพราะ..... (กรุณาข้ามไปตอบข้อ 32)

30. ท่านมีการออมเงินประมาณ.....บาท/เดือน

คิดเป็น..... % ของรายได้รวมทั้งหมด/เดือน

31. วัตถุประสงค์หลักของการออมของท่านคือ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> เพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน | <input type="checkbox"/> เพื่อที่อยู่อาศัย (ซื้อ, ปรับปรุง, สร้างใหม่ ฯลฯ) |
| <input type="checkbox"/> เพื่อเป็นหลักประกันในการกู้ยืมเงิน | <input type="checkbox"/> ต้องการดอกเบี้ยวและเงินปันผล |
| <input type="checkbox"/> เพื่อการศึกษาต่อ | <input type="checkbox"/> เพื่อใช้จ่ายยามเกษียณ/ชราหรือยามเจ็บป่วย |
| <input type="checkbox"/> เพื่อการท่องเที่ยว | <input type="checkbox"/> เพื่อเป็นทุนในการประกอบอาชีพ |
| <input type="checkbox"/> วางแผนแต่งงาน | <input type="checkbox"/> ซื้อสินค้าทั่วไป |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ) | |

32. กรณีที่ท่านจะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต ท่านมีการออมเงิน (ตั้งแต่อดีต - ปัจจุบัน) เพื่อที่อยู่อาศัยหรือไม่

- มี ด้วยวิธีการ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ฝากออมทรัพย์ | <input type="checkbox"/> ฝากประจำ ฝากออมทรัพย์พิเศษ |
| <input type="checkbox"/> ซื้อสลากออมสิน/สลากธ.ก.ส. | <input type="checkbox"/> ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์ |
| <input type="checkbox"/> สะสมในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ | <input type="checkbox"/> กรมธรรม์ประกันชีวิตหรือสุขภาพ |
| <input type="checkbox"/> เล่นแชร์ | <input type="checkbox"/> ลงทุนในหุ้น กองทุนรวม ซื้อพันธบัตร ซื้อทองคำ |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ) | |
- ไม่มี
- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> บิดามารดาออกเงินให้ทั้งหมด | <input type="checkbox"/> บิดามารดาออกเงินดาวน์และทำเรื่องกู้ให้แต่จ่ายค่าผ่อนชำระเอง |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ) | (กรุณาข้ามไปตอบข้อ 35) |

33. ท่านวางแผนจะออมเงินเป็นเวลากี่ปีเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ปี (นับจากปัจจุบัน)

34. จากเงินออมทั้งหมดท่านแบ่งเป็นการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนประมาณ บาท/เดือน

35. กรุณาให้คะแนนความรู้เกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยของท่าน

ความรู้	ระดับคะแนน (น้อยที่สุดไปมากที่สุด)				
	1	2	3	4	5
1. การออมเงิน เช่น มีการวางแผนการออมเงิน รู้ประเภทการออม มีการออม เป็นสัดส่วนกับเงินเดือน รู้แหล่งการออมเงิน อัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการออม					
2. การลงทุน เช่น ประเภทของการลงทุน อัตราผลตอบแทน ความเสี่ยงของการลงทุน					
3. เงินจอง เช่น ต้องจ่ายจองประมาณ 5,000 – 10,000 บาท แล้วแต่ข้อกำหนดของแต่ละโครงการ เมื่อจ่ายเงินจองจะไม่สามารถตรวจสอบที่อยู่อาศัยที่จองได้ เพราะยังไม่ได้สัญญาว่าจะซื้อ เงินจองจะหักออกจากราคาที่อยู่อาศัย					
4. เงินทำสัญญา เช่น ต้องมีการจ่ายเงินทำสัญญาเมื่อจะซื้อที่อยู่อาศัย โดยส่วนใหญ่จะจ่ายหลังจากจองประมาณ 7-10 วัน มีการทำสัญญา เรียกว่า “สัญญาจะซื้อจะขาย”					
5. เงินดาวน์ เช่น ต้องมีเงินดาวน์ประมาณ 10 % ของราคาที่อยู่อาศัย และผ่อนชำระเป็นงวดๆ					
6. การกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย เช่น ในการกู้ซื้อบ้านจะได้รับเงินกู้ซื้อที่อยู่อาศัยประมาณ 70-80% ของราคาที่อยู่อาศัย					
7. ระยะเวลาในการผ่อนชำระค่าบ้าน เช่น ต้องผ่อนชำระนาน 15 – 30 ปี ต้องผ่อนชำระเป็นรายเดือน					
8. จำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระค่าบ้าน เช่น ควรผ่อนชำระเป็นจำนวนเงินประมาณ 25-30% ของรายได้					

(1 = น้อยที่สุด 2 = น้อย 3 = ปานกลาง 4 = มาก 5 = มากที่สุด)

36. ท่านคิดว่าอะไรเป็นปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- อัตราดอกเบี้ยเงินฝากสูง โปรโมชั่นและของแถมจากสถาบันการเงิน
- นโยบายจากรัฐบาล ต้องการใช้จ่ายเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ
- ผลประโยชน์ที่ได้รับ เงินเดือนที่เพิ่มสูงขึ้น
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....

37. ท่านมีปัญหาและอุปสรรคในการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยหรือไม่

- มี เพราะ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- มีรายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย ค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันสูงขึ้น
- การใช้จ่ายที่ฟุ่มเฟือย มีภาระหนี้สินสูง
- ค่าใช้จ่ายที่ไม่ได้คาดคิด หน้าที่การงานที่ยังไม่มั่นคง
- ความไม่แน่นอนของรายได้ อื่นๆ (โปรดระบุ).....
- ไม่มี เพราะ

38. ภาระหนี้สินของท่านในปัจจุบัน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ไม่มี หนี้ยศ. หนี้บัตรเครดิต/บัตรกดเงินสด อื่นๆ (โปรดระบุ)

39. ท่านคิดว่าปัจจุบันภาครัฐและเอกชนมีบทบาทต่อการสร้างแรงจูงใจในการออมเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่

- มี ไม่มี

39.1 โครงการส่งเสริมการออมจาก**ภาครัฐ**ที่ท่านคิดว่ามีส่วนช่วยส่งเสริมการออมเพื่อที่อยู่อาศัย (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ และต้องเป็นโครงการที่ท่านรู้จัก)

- กองทุนการออมแห่งชาติ (กอช.) กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
- ประกันสังคม อื่นๆ (โปรดระบุ)

39.2 โครงการส่งเสริมการออมจาก**ภาคเอกชน**ที่ท่านคิดว่ามีส่วนช่วยส่งเสริมการออมเพื่อที่อยู่อาศัย (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ และต้องเป็นโครงการที่ท่านรู้จัก)

- ผลิตภัณฑ์เงินฝากเพื่อการเกษียณอายุ ผลิตภัณฑ์เงินฝากเพื่อการศึกษา
- ผลิตภัณฑ์เงินฝากดอกเบี้ยสูง ผลิตภัณฑ์เงินฝากปลอดภาษี
- ประกันสุขภาพ/อุบัติเหตุ/สะสมทรัพย์ อื่นๆ (โปรดระบุ)

40. นโยบายภาครัฐเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่ท่านคาดหวังให้มีในอนาคต (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- การเปิดบัญชีเงินฝากเพื่อที่อยู่อาศัย
- นโยบายบ้านหลังแรก
- การออกสลากกินแบ่งรัฐบาล/สลากออมสินโดยให้รางวัลเป็นบ้าน
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....

----- ขอขอบคุณที่ท่านกรุณาใช้เวลาตอบแบบสอบถาม -----

คำอธิบายเกณฑ์ในการวัดระดับความรู้ในการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

1. การออม

ระดับน้อยที่สุด: ไม่มีประสบการณ์และความรู้ด้านการออม

ระดับน้อย: ไม่มีประสบการณ์ แต่มีความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการออมเช่นประเภทของการออมเงิน

ระดับปานกลาง: มีประสบการณ์ซึ่งอาจเป็นประสบการณ์ด้วยตนเองหรือจากผู้อื่นในการออมเงิน และมีความรู้เกี่ยวกับการออมเบื้องต้นเช่นประเภทของการออมเงิน อัตราดอกเบี้ยเงินฝาก

ระดับมาก: มีประสบการณ์ในการออมเงินด้วยตนเองมีความรู้เกี่ยวกับการออมเงิน มีความสามารถในการจัดสรรเงินออมให้ได้สัดส่วนกับรายได้

ระดับมากที่สุด: มีประสบการณ์ในการออมเงินด้วยตนเอง มีความสามารถในการจัดสรรเงินออมให้ได้สัดส่วนกับรายได้ และความสามารถในการคำนวณผลตอบแทนหรือความคุ้มค่าจากการออมเงิน

2. การลงทุน

ระดับน้อยที่สุด: ไม่มีประสบการณ์และความรู้ด้านการลงทุน

ระดับน้อย: ไม่มีประสบการณ์ แต่มีความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการลงทุนเช่นประเภทของการการลงทุน

ระดับปานกลาง: มีประสบการณ์ซึ่งอาจเป็นประสบการณ์ด้วยตนเองหรือจากผู้อื่นในการลงทุน และมีความรู้เกี่ยวกับการลงทุนเบื้องต้นเช่นประเภทของการลงทุน อัตราผลตอบแทน

ระดับมาก: มีประสบการณ์ในการลงทุนด้วยตนเองเช่นการเปิดบัญชีการลงทุน มีความรู้เกี่ยวกับการลงทุน มีความสามารถในการจัดสรรการลงทุน ความเสี่ยงจากการลงทุน

ระดับมากที่สุด: มีประสบการณ์ในการลงทุนด้วยตนเอง มีความสามารถในการจัดสรรการลงทุน และความสามารถในวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการลงทุน และการคำนวณผลตอบแทนหรือความคุ้มค่าจากการลงทุน

3. เงินจอง

ระดับน้อยที่สุด: ไม่มีความรู้เรื่องเงินจอง

ระดับน้อย: รู้ว่าต้องจ่ายเงินจองในการซื้อที่อยู่อาศัย

ระดับปานกลาง: มีความรู้เกี่ยวกับเงินจองที่อยู่อาศัยเบื้องต้นเช่นจำนวนเงินที่ต้องจ่ายเพื่อจองที่อยู่อาศัย จำนวนเงินจองเท่าไรขึ้นอยู่กับราคาคอนโดฯ และเงื่อนไขที่โครงการกำหนด โดยส่วนใหญ่เงินจองจะประมาณหลักพันไปจนถึงหลักหมื่น (จ่ายครั้งเดียว)

ระดับมาก: มีความรู้เกี่ยวกับเงินจองที่อยู่อาศัยเบื้องต้นเช่นจำนวนเงินที่ต้องจ่ายเพื่อจองที่อยู่อาศัย และทราบว่าจะไม่สามารถตรวจสอบที่อยู่อาศัยที่จองได้ เพราะยังไม่ได้สัญญาว่าจะซื้อ เงินจองจะหักออกจากราคาที่อยู่อาศัย และมีความรู้เกี่ยวกับข้อกำหนดหรือกฎหมายในการยกเลิกการจอง

ระดับมากที่สุด: มีประสบการณ์ และมีความรู้เกี่ยวกับเงินจองที่อยู่อาศัยเบื้องต้นเช่นจำนวนเงินที่ต้องจ่ายเพื่อจองที่อยู่อาศัย ทราบว่าเมื่อจ่ายเงินจองจะไม่สามารถตรวจสอบที่อยู่อาศัยที่จองได้ เพราะยังไม่ได้สัญญาว่าจะซื้อ เงินจองจะหักออกจากราคาที่อยู่อาศัย และมีความรู้เกี่ยวกับข้อกำหนดหรือกฎหมายในการยกเลิกการจอง

4. เงินทำสัญญา

ระดับน้อยที่สุด: ไม่มีความรู้เรื่องเงินทำสัญญา

ระดับน้อย: รู้ว่าต้องจ่ายเงินทำสัญญาในการซื้อที่อยู่อาศัย

ระดับปานกลาง: มีความรู้เกี่ยวกับเงินทำสัญญาที่อยู่อาศัยเบื้องต้นเช่นจำนวนเงินที่ต้องจ่ายเพื่อเงินทำสัญญา ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับราคาที่อยู่อาศัยเช่นกัน มีทั้งหลักหมื่นและหลักแสน (จ่ายครั้งเดียว)

ระดับมาก: มีความรู้เกี่ยวกับเงินทำสัญญาที่อยู่อาศัยเบื้องต้นเช่นจำนวนเงินที่ต้องจ่ายเพื่อเงินทำสัญญา และทราบว่าหลังจากได้ทำการจองไปแล้ว ภายใน 7-14 วันทางเจ้าของโครงการจะกำหนดวันทำ "สัญญาจะซื้อจะขาย" ซึ่งเงินทำสัญญาปกติจะก้อนใหญ่กว่าเงินจอง

ระดับมากที่สุด: มีประสบการณ์ และมีความรู้เกี่ยวกับลักษณะ ข้อกำหนดและกฎหมายเกี่ยวกับเงินทำสัญญาที่อยู่อาศัย

5. เงินดาวน์

ระดับน้อยที่สุด: ไม่มีความรู้เรื่องเงินดาวน์

ระดับน้อย: รู้ว่าต้องจ่ายเงินดาวน์ในการซื้อที่อยู่อาศัย

ระดับปานกลาง: มีความรู้เกี่ยวกับเงินดาวน์ที่อยู่อาศัยเบื้องต้นเช่นต้องมีเงินดาวน์ประมาณ 10 % ของราคาที่อยู่อาศัย (แบ่งจ่ายเป็นงวดๆ)

ระดับมาก: มีความรู้เรื่องข้อกำหนดของเงินดาวน์ และกฎเกณฑ์ของธนาคาร เพื่อนำมาซึ่งการจัดสรรหาเงินดาวน์ สามารถคำนวณเงินดาวน์จากราคาที่อยู่อาศัยได้

ระดับมากที่สุด: มีประสบการณ์ และ มีความรู้เรื่องข้อกำหนดของเงินดาวน์ และกฎเกณฑ์ของธนาคาร เพื่อนำมาซึ่งการจัดสรรหาเงินดาวน์ สามารถคำนวณเงินดาวน์จากราคาที่อยู่อาศัยได้

6. การกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ระดับน้อยที่สุด: ไม่มีความรู้เรื่องการกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ระดับน้อย: มีความรู้เรื่องการกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัยเล็กน้อยเช่น คุณสมบัติของผู้กู้

ระดับปานกลาง: มีความรู้เรื่องการกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัยเบื้องต้นที่สัมพันธ์กับเงินดาวน์ เช่นเนื่องจากแบงก์ชาติ (ธนาคารแห่งประเทศไทย) กำหนดให้ธนาคารพาณิชย์ปล่อยสินเชื่อเพื่อซื้อคอนโดฯ ได้ในสัดส่วน LTV (Loan to Value Ratio) ไม่เกิน 90% ของมูลค่าหลักประกัน (บ้าน/คอนโด) (ต้องมีเงินดาวน์ประมาณ 10 % ของราคาที่อยู่อาศัย) โดยส่วนใหญ่มักจะได้รับเงินกู้ซื้อที่อยู่อาศัยประมาณ 70-90% ของราคาที่อยู่อาศัย

ระดับมาก: มีความรู้เรื่องข้อกำหนดของการกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย และกฎเกณฑ์ของธนาคารในการกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย สามารถคำนวณวงเงินกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัยจากราคาที่อยู่อาศัยได้

ระดับมากที่สุด: มีประสบการณ์ และ มีความรู้เรื่องข้อกำหนดของการกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย และกฎเกณฑ์ของธนาคารในการกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย สามารถคำนวณวงเงินกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัยจากราคาที่อยู่อาศัยได้

7. ระยะเวลาในการผ่อนชำระค่าบ้าน

ระดับน้อยที่สุด: ไม่มีความรู้เรื่องระยะเวลาในการผ่อนชำระค่าบ้าน

ระดับน้อย: มีความรู้เรื่องระยะเวลาในการผ่อนชำระค่าบ้านเล็กน้อยเช่นต้องผ่อนชำระนาน 15 – 30 ปี โดยชำระเป็นรายเดือน

ระดับปานกลาง: มีความรู้เรื่องระยะเวลาในการผ่อนชำระค่าบ้านเบื้องต้น เช่นควรเลือกระยะเวลาในการกู้กี่ปี ถ้ากู้สั้น ค่างวดที่ต้องจ่ายในแต่ละเดือนก็จะสูง ถ้ากู้ยาวจะต้องเสียดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายให้ธนาคารเพิ่มขึ้น

ระดับมาก: มีความรู้ในการคำนวณระยะเวลาผ่อนชำระที่จะสัมพันธ์กับเงินผ่อนชำระ

ระดับมากที่สุด: มีประสบการณ์ มีความรู้ในการคำนวณระยะเวลาผ่อนชำระที่จะสัมพันธ์กับเงินผ่อนชำระ และสามารถคำนวณความเหมาะสมด้านระยะเวลาในการผ่อนชำระ เพื่อให้สามารถผ่อนชำระหมดได้เร็วขึ้นหรือลดดอกเบี้ยได้มากขึ้น

8. จำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระค่าบ้าน

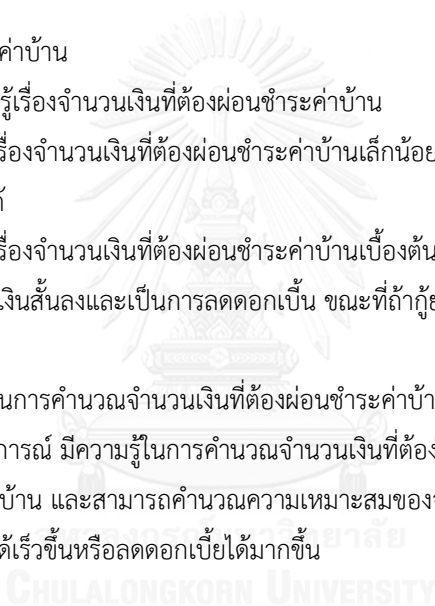
ระดับน้อยที่สุด: ไม่มีความรู้เรื่องจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระค่าบ้าน

ระดับน้อย: มีความรู้เรื่องจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระค่าบ้านเล็กน้อยเช่นควรผ่อนชำระเป็นจำนวนเงินประมาณ 25-30% ของรายได้

ระดับปานกลาง: มีความรู้เรื่องจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระค่าบ้านเบื้องต้น เช่นการจ่ายค่างวดที่สูงขึ้นแต่ละเดือนจะทำให้ระยะเวลาในการจ่ายเงินสั้นลงและเป็นการลดดอกเบี้ย ขณะที่ถ้ากู้ยาวจะต้องเสียดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายให้ธนาคารเพิ่มขึ้น

ระดับมาก: มีความรู้ในการคำนวณจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระค่าบ้านร่วมกับอัตราดอกเบี้ย และระยะเวลา

ระดับมากที่สุด: มีประสบการณ์ มีความรู้ในการคำนวณจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระค่าบ้านซึ่งจะสัมพันธ์กับระยะเวลาในการผ่อนชำระค่าบ้าน และสามารถคำนวณความเหมาะสมของจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระค่าบ้าน เพื่อให้สามารถผ่อนชำระหมดได้เร็วขึ้นหรือลดดอกเบี้ยได้มากขึ้น



ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาวพิจิตรรา ก้องกิตติงาม เกิดวันที่ 11 ตุลาคม พ.ศ.2533 ที่จังหวัด กรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาปริญญาอักษรศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาภูมิศาสตร์ จากคณะ อักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2557 และเข้าศึกษาต่อในหลักสูตร เคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหการ คณะ สถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปี พ.ศ. 2557

