



แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาอุปสงค์ด้านที่อยู่อาศัยของพนักงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยผู้พักอาศัย ผู้ศึกษาได้ศึกษาทฤษฎี ทางเศรษฐศาสตร์จุลภาคที่เกี่ยวกับอุปสงค์ แนวความคิดเกี่ยวกับความต้องการที่ อยู่อาศัยของมนุษย์ แนวความคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย แนวความคิดเรื่องการเลือกที่อยู่ อาศัยแนวความคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน แนวความคิดและทฤษฎี เกี่ยวกับที่อยู่อาศัยและการรวมกลุ่มของที่อยู่อาศัยที่มีความสัมพันธ์กับแหล่งงาน และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

2.1 แนวคิดทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์

ในการศึกษาดังอุปสงค์ด้านที่พักอาศัยของผู้พักอาศัยจะอาศัยทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาคที่ เกี่ยวกับอุปสงค์ (วันรักษ์ มิ่งมณีนาคนิ, 2540: 23-26) เพื่อใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ ดังนี้

2.1.1 ความหมายของอุปสงค์

อุปสงค์สำหรับสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่ง หมายถึงจำนวนของสินค้าและบริการ ชนิดนั้นๆ ที่ผู้บริโภคต้องการซื้อในระยะเวลาหนึ่ง ณ ระดับราคาต่างๆของสินค้าชนิดนั้น โดยคำว่า "ต้องการซื้อ" มิได้หมายถึงความต้องการธรรมดา (want) แต่เป็นความต้องการที่มีอำนาจซื้อ (purchasing power) กำกับอยู่ด้วย กล่าวคือ ผู้บริโภคต้องมีเงินเพียงพอและมีความเต็มใจ (ability and willingness) ที่จะจ่ายซื้อสินค้าหรือบริการนั้นๆด้วย เช่น นาย ก. ต้องการซื้อบ้าน 1 หลัง และมีเงินเพียงพอที่จะจ่ายเพื่อ เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ความต้องการของนาย ก. นี้เป็นสิ่งที่สามารถทำให้เป็นจริงขึ้นได้ จึงเป็นอุปสงค์ สัมฤทธิ์ (effective demand) ในกรณีตรงข้ามหาก นาย ก. ไม่มีเงินที่จะจ่ายเพื่อเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ดังนั้นความต้องการที่ปราศจากอำนาจซื้อไม่ถือว่าเป็นอุปสงค์

2.1.2 ตัวกำหนดอุปสงค์

จากกฎแห่งอุปสงค์ (law of demand) ระบุว่าปริมาณของสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่ง ที่ผู้บริโภคต้องการซื้อแปรผกผันกับระดับราคาสินค้าและบริการชนิดนั้น หมายความว่าเมื่อราคา สินค้าสูงขึ้น ผู้บริโภคจะซื้อสินค้าในปริมาณน้อยลง และเมื่อราคาสินค้าลดลงผู้บริโภคจะซื้อสินค้าใน ปริมาณมากขึ้น อย่างไรก็ตามยังมีปัจจัยอื่นๆที่มีอิทธิพลต่อปริมาณสินค้าที่ผู้บริโภคปรารถนาที่จะซื้อ ซึ่งเรียกว่า ตัวกำหนดอุปสงค์ (demand determinants) ปัจจัยเหล่านี้อาจมีอิทธิพลต่อปริมาณซื้อที่

แตกต่างกันไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของผู้บริโภคแต่ละคน แต่ในเวลา ปัจจัยดังกล่าวอาจสรุปได้ดังนี้

1. ราคาสินค้าชนิดนั้น ตามปกติเมื่อราคาสินค้าเพิ่มสูงขึ้นปริมาณซื้อจะมีน้อย แต่ถ้าราคาสินค้าลดต่ำลง ปริมาณซื้อจะมีมาก

2. รสนิยมของผู้บริโภคและความนิยมของคนส่วนใหญ่ในสังคมจะเกี่ยวข้องกับความรู้สึกนิยมชมชอบชั่วขณะหนึ่งซึ่งเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว เช่น แบบเสื้อ ภาพยนตร์ เทปเพลง แต่บางกรณีความนิยมก็คงอยู่นาน เช่น รูปแบบสิ่งก่อสร้าง รถยนต์ เป็นต้น สิ่งที่กำหนดรสนิยมของผู้บริโภค ได้แก่ อายุ เพศ การศึกษา ความเชื่อ และอิทธิพลของการโฆษณา รสนิยมเป็นสิ่งที่มีผลต่อธุรกิจการค้า ดังนั้นหน่วยธุรกิจจึงยอมทุ่มเงินจำนวนมหาศาลในการโฆษณา เพื่อหวังผลในการเปลี่ยนแปลงรสนิยม

3. จำนวนประชากร ตามปกติเมื่อประชากรเพิ่มขึ้น ความต้องการสินค้าและบริการจะเพิ่มมากขึ้น เพราะประชากรจะต้องบริโภคและอุปโภคสินค้าและบริการ แต่การเพิ่มจำนวนประชากรเหล่านี้จะต้องมีอำนาจซื้อด้วย

4. รายได้เฉลี่ยของผู้บริโภค โดยทั่วไปเมื่อประชากรมีรายได้สูงขึ้น อำนาจซื้อก็จะเพิ่มขึ้น ความต้องการสินค้าและบริการจะเปลี่ยนไป เพราะสามารถซื้อสินค้าได้มากขึ้น นอกจากนั้นการมีรายได้สูงขึ้นอาจจะลดการบริโภคสินค้าราคาถูก ขณะเดียวกันอาจหันไปบริโภคสินค้าราคาแพงได้

5. ราคาของสินค้าอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ตามปกติความต้องการของผู้บริโภคอาจสนองได้ด้วยสินค้าหลายชนิด ถ้าสินค้าชนิดหนึ่งมีราคาสูงมาก ผู้บริโภคจะซื้อสินค้าชนิดนั้นน้อยลง และหันไปซื้อสินค้าอีกชนิดหนึ่งที่ใช้ทดแทนกันได้ หรืออาจเป็นกรณีของสินค้าที่ใช้ประกอบกัน

ซึ่งปัจจัยต่างๆที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ของสินค้าหรือบริการต่างๆ สามารถแสดงความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณซื้อกับตัวกำหนดอุปสงค์ ด้วยฟังก์ชันอุปสงค์ดังนี้

$$Q_x = f(P_x, A_1, A_2, A_3, \dots)$$

เมื่อ Q_x คือ ปริมาณการซื้อสินค้าหรือบริการ X

P_x คือ ราคาสินค้าหรือบริการ X

A_x คือ ตัวแปรอิสระอื่นๆ, $I = 1, 2, 3, \dots$

กรณีอุปสงค์ด้านที่อยู่อาศัยก็เช่นเดียวกับอุปสงค์ของสินค้าและบริการอื่นๆ ก็จะต้องมีความต้องการเกิดขึ้น และต้องมีอำนาจซื้อ เมื่อครบสององค์ประกอบ จึงจะเรียกว่ามีอุปสงค์ ดังนี้

1. มีความต้องการที่อยู่อาศัยเกิดขึ้น เนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในปัจจัยที่มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ และเป็นองค์ประกอบพื้นฐานสำคัญที่มนุษย์จะขาดเสียมิได้ แบ่งเป็นความต้องการทางกายภาพ และความต้องการทางจิตใจ โดยความต้องการทางกายภาพเนื่องจากมนุษย์ต้องการความปลอดภัย จึงใช้ที่อยู่อาศัยเป็นที่ป้องกันอันตรายจากสัตว์ร้ายหรือคนร้าย และมนุษย์ต้องการความ

สะดวกสบาย จึงใช้ที่อยู่อาศัยเป็นที่นอนหลับพักผ่อนเจ็บป่วย ส่วนความต้องการทางจิตใจนั้น มนุษย์มีที่อยู่อาศัยทำให้เกิดความมั่นคงในชีวิตเป็นหลักประกันในชีวิตของครอบครัว เป็นแหล่งรวมความรัก ความอบอุ่น ความเข้าใจในครอบครัว นอกจากนี้การมีที่อยู่อาศัยถือว่าเป็นศักดิ์ศรี เพราะที่อยู่อาศัยถือว่าเป็นราคาสูง ผู้เป็นเจ้าของรู้สึกภาคภูมิใจเป็นที่ยอมรับของสังคม ไม่ต้องอาศัยผู้อื่น

2. ต้องมีอำนาจซื้อที่อยู่อาศัย เป็นความต้องการที่อยู่อาศัยที่ประชาชนสามารถจ่าย และเต็มใจจ่ายเพื่อซื้อหรือเช่าที่อยู่อาศัย ซึ่งขึ้นอยู่กับอัตราค่าเช่า รายได้ และปัจจัยอื่นๆที่เป็นตัวเพิ่มหรือลดอำนาจซื้อ ได้แก่ การคาดการณ์อัตราค่าเช่า ราคาวัสดุก่อสร้าง ระยะเวลา เป็นต้น

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับอุปสงค์

2.2.1 อุปสงค์ที่อยู่อาศัย

สาเหตุของความขาดแคลนที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมาจากการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์เป็นส่วนใหญ่ โดยเกิดจากปัจจัยหลายประการไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงของจำนวนประชากร ขนาดประชากรต่อบ้านที่เล็กลง รายได้ ราคาวัสดุก่อสร้างที่อยู่อาศัย หรือมาตรการของรัฐบาล เช่น การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยและภาษี เป็นต้น ในทางเศรษฐศาสตร์ปัจจัยกำหนดความต้องการที่อยู่อาศัยนั้น มักจะได้รับอิทธิพลจาก ตัวแปรสำคัญ 2 ตัว คือราคาเปรียบเทียบ และรายได้ที่แท้จริง โดยจะแยกพิจารณาจากผู้ซื้อเป็น 2 กลุ่ม คือ พฤติกรรมของกลุ่ม ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ระดับรายได้สูง ซึ่งพบว่า รายได้ไม่ค่อยได้เป็นตัวกำหนดเท่าไรนัก หากแต่เป็นคุณภาพของบ้าน รูปแบบ ตลอดจนความน่าเชื่อถือของโครงการที่อยู่อาศัยมากกว่า นั่นคือ ผู้ซื้อจะเลือกเฉพาะโครงการที่อยู่อาศัยที่ตนไว้วางใจ โดยดูจากผู้เป็นเจ้าของโครงการที่เคยทำมาในอดีต (Brand Loyalty) ขณะที่ราคามีความสำคัญต่อการตัดสินใจในลำดับรองลงมา

ถ้ากำหนดให้ปัจจัยด้านคุณภาพที่อยู่อาศัยไม่มีการเปลี่ยนแปลงแล้ว ราคาจะมีบทบาทต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น เมื่อเป็นลักษณะนี้ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่อยู่อาศัยต่อราคา ควรจะสูงกว่าค่าความยืดหยุ่นต่อรายได้ เพราะนั้นการเปลี่ยนแปลงราคาที่อยู่อาศัยจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการจำหน่ายหรือความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงมากกว่าการเปลี่ยนแปลงรายได้ ในทางตรงกันข้ามตัวกำหนดรายได้อาจจะมีอิทธิพลสูงกว่าราคา ปัจจัยด้านรายได้มีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย มากกว่ากลุ่มที่มีรายได้ค่อนข้างสูง ความสัมพันธ์ที่อาจผิดไปจากทฤษฎีอุปสงค์นั้นอาจเกิดจากปัจจัยอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ราคาเป็นตัวกำหนดความต้องการ โดยส่วนหนึ่งมาจากการเก็งกำไร และการคาดการณ์ในราคา ของผู้ซื้อ แต่อย่างไรก็ตามความสัมพันธ์ระหว่างราคา กับความต้องการที่อยู่อาศัยในทางเศรษฐศาสตร์ของกลุ่มผู้มีรายได้น้อย จะไม่มีทางเกิดขึ้น นั่นแสดงว่าปัจจัยกำหนดความต้องการระหว่างราคา และรายได้ในกลุ่มผู้มีรายได้นั้น ปัจจัยประการหลังมีอิทธิพลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยมากกว่า

โดยปัจจัยกำหนดความต้องการที่อยู่อาศัยนอกเหนือจากราคาและรายได้ ดังกล่าวข้างต้น ประกอบด้วย

1) สิ้นเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ทุกครัวเรือนปรารถนาเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย แต่มีงบประมาณจำกัด ขณะที่ที่อยู่อาศัยเป็นสินค้าราคาสูง ปัญหาการเงินจึงเป็นเงื่อนไขหลักในการซื้อที่อยู่อาศัย เพราะฉะนั้น ปัจจัยสำคัญที่จะช่วยกระตุ้นการขยายตัวของอุตสาหกรรมที่อยู่อาศัย คือ การอุดหนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินในด้านการให้กู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งจะเป็นแรงจูงใจให้แก่ผู้ซื้อให้เข้ามาสู่ตลาดที่อยู่อาศัยด้วยวิธีการซื้อแบบเงินผ่อนรายเดือน เพราะฉะนั้นความสามารถหาได้ของสินเชื่อจะกระทบความต้องการที่อยู่อาศัย

2) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยจะกระทบต่ออำนาจซื้อของประชากรในภาวะเศรษฐกิจมีสภาพคล่องทางการเงินสูง อัตราดอกเบี้ยจะต่ำ หรือถ้าสถาบันการเงินเพิ่มระยะเวลาผ่อนชำระเงินกู้ เพื่อที่อยู่อาศัยให้ยาวนานขึ้น ก็จะทำให้ภาระในการซื้อบ้านต่ำลง ส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยแท้จริงสูงขึ้น ในทางตรงกันข้ามเมื่อเศรษฐกิจประสบกับวิกฤตการณ์ทางการเงิน อัตราดอกเบี้ยสูงขึ้น หรือการลดระยะเวลาผ่อนชำระให้สั้นลง ก็จะทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยลดลง เนื่องมาจากผู้ซื้อจะชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยออกไปก่อน โดยกำหนดให้เงื่อนไขปัจจัยอื่นคงที่

3) นโยบายรัฐบาล ความเฟื่องฟูหรือความซบเซาของตลาดที่อยู่อาศัยมักจะขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐเป็นสำคัญ เช่นเดียวกับตลาดสินค้าอื่น ๆ จึงต้องนับนโยบายของรัฐเป็นปัจจัยกำหนดความต้องการที่อยู่อาศัยด้วย ดังนี้

3.1) วิธีการจัดเก็บภาษีเงินได้นิติบุคคล ผู้ประกอบการทุกรายต้องเสียภาษีดังกล่าวในอัตราที่เท่ากัน จากกำไรในการดำเนินงานจัดเก็บภาษีสูงจะทำให้ต้นทุนการก่อสร้างที่อยู่อาศัยสูงขึ้นจากปกติ และทำให้ผู้ประกอบการต้องหาหนทางลดต้นทุนที่เกิดขึ้นด้วยการผลักภาระภาษีไปยังผู้ซื้อในรูปแบบของการตั้งราคาสินค้า จะมีผลทำให้มูลค่าการจำหน่ายที่อยู่อาศัยลดลง

3.2) การอนุญาตให้สามารถนำรายจ่ายค่าดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อการเคหะมาเป็นค่าใช้จ่ายในการคิดคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา ซึ่งเป็นการเพิ่มกำลังซื้อให้แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

3.3) การจัดสรรวงเงิน ของธนาคารแห่งประเทศไทยให้มีอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยทั่วไป เพื่อสนับสนุนตลาดที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย

3.4) การส่งเสริมการลงทุนในกิจการปลูกสร้างที่อยู่อาศัย สำหรับผู้มีรายได้น้อย โดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยที่หากได้รับการส่งเสริมการลงทุน ผู้ประกอบการจะได้รับส่วนลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล ทำให้ต้นทุนการก่อสร้างที่อยู่อาศัยลดลง อันเป็นการสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถซื้อบ้านได้

โดยทั่วไปแล้ว ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งที่อยู่อาศัยก็อยู่ในธุรกิจนี้มักถูกมองว่าเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง ทั้งนี้เพราะทั้งอุปสงค์และอุปทานของการก่อสร้างนั้นต้องพึ่งเงินกู้จากสถาบันการเงิน

ค่อนข้างสูง จึงทำให้ค่อนข้างจะอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยสูงมาก นอกจากนี้ธนาคารแห่งประเทศไทย มักจะใช้มาตรการสินเชื่อเฉพาะด้าน ในการแก้ไขปัญหาความไร้เสถียรภาพทางเศรษฐกิจ และมักจะจัดให้ธุรกิจทางด้านนี้ร่วมอยู่ในกิจกรรมที่ไม่ก่อให้เกิดผลผลิตนั้น ก็ยังทำให้ธุรกิจได้รับผลกระทบจากการดำเนินนโยบายการเงินแบบรัดตัวมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

การเปลี่ยนแปลงด้านประชากรที่สำคัญ ได้แก่ จำนวนประชากร โครงสร้างอายุ สถานภาพการสมรส และจำนวนสมาชิกต่อบ้าน เป็นต้น จำนวนประชากรในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะเกิดจาก 2 ทาง คือการเพิ่มขึ้นโดยธรรมชาติ และการอพยพย้ายถิ่นของแรงงานเข้าสู่เมือง ซึ่งจำนวนประชากรในประเภทหลังกับโครงสร้างอายุของประชากรที่มีอายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป และมีครอบครัวแล้ว น่าจะเป็นปัจจัยกำหนดความต้องการที่อยู่อาศัยที่สำคัญ ผลการศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยของประเทศไทยในระยะที่ผ่านมา ส่วนใหญ่มักใช้จำนวนประชากรเป็นตัวแทนการศึกษา โดยใช้จำนวนสมาชิกต่อบ้านมาเป็นฐานสำหรับการคำนวณหาความต้องการที่อยู่อาศัย โดยเราสามารถเขียนสมการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการที่อยู่อาศัย และขนาดสมาชิกบ้าน ได้ ดังนี้

1. ความต้องการที่อยู่อาศัย = (จำนวนประชากร X อัตราการเพิ่มขึ้นของประชากรต่อปี)/จำนวนสมาชิกต่อบ้าน
2. การย้ายถิ่น จำนวนประชากรและรายได้มีบทบาทอย่างมากต่อความต้องการที่อยู่อาศัย แต่การอพยพของประชากรจากพื้นที่ชนบทเข้าสู่เมือง ก็เป็นปัจจัยที่กระทบต่อความต้องการที่อยู่อาศัยด้วย การย้ายถิ่นมีแรงกดดันขึ้นพื้นฐานจากปัญหาด้านเศรษฐกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากปัจจัยด้านการจ้างงาน
3. รสนิยมและทำเลที่ตั้ง การตัดสินใจของผู้ซื้อจะพิจารณาว่าราคาสมเหตุสมผลกับความสะดวกสบายและเงื่อนงำของบ้านที่มีราคาสูงขึ้น อันเนื่องจากคุณภาพของบ้านสูงกว่ามาตรฐาน จึงทำให้ต้นทุนสูงขึ้นหรือไม่ ตลอดจนพื้นที่ใช้สอยของบ้านก็ถือเป็นปัจจัยอันหนึ่งของรสนิยมของครัวเรือน ทำเลที่ตั้งก็มีผลกระทบต่อ ความต้องการที่อยู่อาศัย ในลักษณะที่โครงการที่อยู่อาศัยที่ตั้งอยู่ในชุมชนรอบ ๆ เมืองใหญ่นั้น เหมาะสมสำหรับใช้เป็นที่อยู่อาศัยเนื่องจากมีความหนาแน่นน้อยกว่ามลภาวะอากาศ และเสียงเป็นพิษต่ำกว่า จึงดึงดูดครัวเรือนที่ต้องการพักอาศัยในสถานที่ที่มีความสงบร่มรื่น แต่ในปัจจุบันปัญหาการจราจรได้เข้ามาบีบบทบาทต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจากต้องเสียเวลามากเพื่อจะเดินทางเข้ามาในเขตเมืองชั้นใน รสนิยม จึงอาจเปลี่ยนแปลงจากการทำงานที่หนึ่งและที่อยู่ แต่ละแห่งกันมาเป็นที่เดียวกันหรืออยู่ใกล้กันมากขึ้น เพื่อประหยัดเวลาการเดินทางอันเนื่องมาจากปัญหาการจราจรที่ทวีความรุนแรงขึ้นทุกที
4. สภาพทางสังคมและการเมือง ผลกระทบของความเจริญจากตะวันตกได้เข้ามาบีบบทบาทสำคัญต่อสังคมไทย เนื่องจากวัฒนธรรมของประเทศตะวันตกนั้น คู่สมรสใหม่มีแนวโน้มแยกออกไปอยู่เอง เนื่องจากเป็นค่านิยมของสังคม ทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยมากขึ้น รวมทั้งความไม่แน่นอนของสถานการณ์การเมืองของประเทศเพื่อนบ้าน และความไม่มีเสถียรภาพของรัฐบาลไทย ก็จะ

ส่งผลกระทบต่อความต้องการที่อยู่อาศัย เพราะประชาชนจะชะลอการตัดสินใจที่จะนำเงินมาลงทุนระยะยาว เช่น การซื้อที่อยู่อาศัย เป็นต้น

2.3 แนวความคิดเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัยของมนุษย์

2.3.1 ความต้องการของมนุษย์

ทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของมาสโลว์ (Maslow's Hierarchy of Needs : อ้างถึงใน สิริอร วิชชาวุธ 2547:253) เป็นทฤษฎีที่พัฒนาขึ้นโดย อับราฮัม มาสโลว์ (Abram Maslow, 1970) นักจิตวิทยาแห่งมหาวิทยาลัยแบรนดีส์ เป็นทฤษฎีที่รู้จักกันมากที่สุดทฤษฎีหนึ่ง ซึ่งเชื่อว่ามนุษย์มีความต้องการทั้งหมด 5 ชั้นด้วยกัน ความต้องการทั้ง 5 ชั้น มีการเรียงลำดับจากขั้นต่ำสุดไปหาขั้นสูงสุด มนุษย์จะมีความต้องการในขั้นต่ำสุดก่อน เมื่อได้รับการตอบสนองความต้องการในขั้นนี้จนเป็นที่พอใจแล้วก็จะเกิดความต้องการในขั้นสูงต่อไป ความต้องการในขั้นต่ำกว่าจะต้องได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พอใจเสียก่อนเสมอ มนุษย์จึงจะเกิดความต้องการขั้นสูงได้ ความต้องการทั้ง 5 ชั้น เรียงลำดับจากขั้นต่ำสุดไปยังขั้นสูงสุด ดังนี้

1. ความต้องการด้านสรีระ (Physiological Needs) ได้แก่ ความต้องการเพื่อตอบสนองความหิว ความกระหาย ความต้องการนี้สนองตอบแรงขับทางกายเพื่อความอยู่รอดของชีวิต เช่น น้ำ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย ฯลฯ
2. ความต้องการความมั่นคงและปลอดภัย (Safety Needs) ได้แก่ ความต้องการปลอดภัยมีที่ยึดเหนี่ยวทางจิตใจ ปราศจากความกลัวการสูญเสียและภัยอันตรายทั้งปวง เช่น สภาพบ้านที่มั่นคง, เงินออม ฯลฯ ความต้องการขั้นนี้ จะเกิดขึ้นเมื่อความต้องการด้านสรีระได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พอใจแล้ว
3. ความต้องการความรักหรือสังคม (Belongingness or Social needs) ความต้องการสัมพันธ์กับผู้อื่น ความต้องการเป็นมิตรกับผู้อื่น ความต้องการเป็นเจ้าของและมีเจ้าของ ความรักในรูปแบบต่างกัน เช่น ความรักระหว่างคู่รัก พ่อ แม่ ลูก เพื่อน สามี ภรรยา ความต้องการได้รับความชมเชยจากผู้อื่น ความต้องการขั้นนี้จะเกิดขึ้นเมื่อความต้องการขั้นสองได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พอใจ
4. ความต้องการความนิยมนับถือในตนเอง (Esteem Needs) ความต้องการนับถือตนเองภูมิใจในตนเอง และให้ผู้อื่นยกย่องนับถือตัวเอง ความต้องการมีเกียรติ มีศักดิ์ศรี เช่น รางวัลเกียรติคุณ ตำแหน่งบริหาร ฯลฯ
5. ความต้องการพัฒนาศักยภาพของตน (Self-Actualization) ความต้องการขั้นสูงสุดของมนุษย์และความต้องการนี้ยากต่อการบอกได้ว่าเป็นอะไร เราเพียงสามารถกล่าวได้ว่า ความต้องการพัฒนาศักยภาพของตนเป็นความต้องการที่มนุษย์ต้องการจะเป็น ต้องการที่จะได้รับผลสำเร็จในเป้าหมายชีวิตของตน และต้องการเป็นเอกลักษณ์ส่วนตัว

ประสงค์ เอ็มมอนันด์ (อ้างถึงใน เสาวณีย์ , 2539) ได้กล่าวถึง ความต้องการที่อยู่อาศัยของมนุษย์ไว้ว่า สาเหตุที่ทำให้บุคคลอยากเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย แม้ว่าการเป็นเจ้าของหน่วยอยู่อาศัยนั้นจะต้องเสียค่าใช้จ่ายต่างๆ มากกว่าการเช่ามาก แต่อย่างไรก็ตาม ก็ยังมีผู้ต้องการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยมาก และสาเหตุที่ทำให้มีผู้ที่ต้องการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยคือ

1. เหตุผลทางด้านสังคม

- สร้างความมั่นคงถาวรให้แก่ครอบครัว
- มีสวัสดิภาพดีเมื่อตอนแก่
- ได้รับการนับหน้าถือตาในสังคม
- การเป็นเจ้าของหน่วยอยู่อาศัยเป็นแนวคิดของผู้มีการศึกษา
- เป็นการเพิ่มทรัพย์สิน
- เป็นพลเมืองดี เป็นโอกาสที่จะอยู่อาศัยตามที่ตนชอบ

2. เหตุผลทางด้านเศรษฐกิจ

- เป็นการลงทุนที่ถูกต้อง
- เป็นสิ่งชักจูงใจให้รู้จักเก็บออม
- มีเกียรติและได้รับการนับหน้าถือตาทางการเงิน
- เป็นการอยู่อาศัยที่มีอิสระพ้นจากการเช่า

2.4 ทฤษฎีความต้องการและความปรารถนา (Needs and Wants)

คอตเลอร์ ฟิลลิป (Kotler Philip, 1997) กล่าวถึงทฤษฎีทางการตลาดเรื่องความต้องการและความปรารถนา (Needs and Wants) ไว้ว่า

ความต้องการของมนุษย์นั้น (Human Needs) คือ ช่วงเวลาแห่งการขาดความต้องการพื้นฐานเพื่อความพึงพอใจอย่างใดอย่างหนึ่ง มนุษย์ต้องการอาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย ความปลอดภัย ความรู้สึกว่าเป็นส่วนหนึ่งของสังคมหรือหน่วยย่อยของสังคมหนึ่งๆ และความเชื่อมั่น ความต้องการเหล่านี้ไม่ได้ถูกสร้างสรรค์ขึ้นโดยสังคม หรือโดยนักการตลาด ความต้องการเหล่านี้มีอยู่แล้วในกระบวนการชีวิตนิเวศน์ของมนุษย์

ความปรารถนา(Wants) คือ ความอยากได้อะไรสักอย่างหนึ่งเพื่อสนองความต้องการของมนุษย์ ถึงแม้ว่ามนุษย์เรานั้นมีความต้องการเพียงสิ่งไม่กี่อย่าง แต่ความปรารถนาของมนุษย์นั้นมีมากมาย ความปรารถนาเหล่านี้ได้ถูกหล่อหลอมอย่างต่อเนื่องโดยแรงผลักดันทางสังคม สถาบัน รวมถึง โปสเตอร์ โรงเรียน ครอบครัว และองค์กรทางธุรกิจต่างๆ

2.5 แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่พักอาศัย

จากการศึกษาแนวคิดต่าง ๆ พบว่ามีแนวคิดหลาย ๆ แนวคิดจะพิจารณาเกี่ยวกับด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

2.5.1 ด้านทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย

อลอนซอล วิลเลียม (Alonso William, 1966) กล่าวถึงการเลือกบริเวณที่พักอาศัยว่า ควรพิจารณา ปัจจัยเกี่ยวกับที่ตั้งของที่พักอาศัย ซึ่งมีความสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อม และใกล้ทำงาน การเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยในเมืองมีความสัมพันธ์กับราคาที่ดิน นอกจากนี้ราคาที่ดินยังผันแปรกับค่าขนส่ง กล่าวคือ หากระยะทางไกล ถึงแม้ราคาที่ดินจะถูกลงก็ตามแต่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางสูงขึ้น โดยผู้มีรายได้สูงย่อมมีโอกาสเลือกอยู่นอกเมือง ขณะที่ผู้มีรายได้ต่ำต้องอาศัยอย่างแออัดอยู่ในเมือง สรุปว่า การเลือกพิจารณาในเรื่องนี้ควรพิจารณาปัจจัย 3 ประการ คือ

1. ราคาที่พักอาศัยที่สัมพันธ์กับรายได้ และความสามารถในการจ่าย
2. รูปแบบของที่อยู่อาศัยที่ก่อให้เกิดความพอใจจะสัมพันธ์กับขนาดของครอบครัว

และสถานภาพสมรสอีกด้วย

3. ที่ตั้งของที่อยู่อาศัยจะสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อม และระยะห่างจากที่ทำงาน

2.5.2 ด้านที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน

เบอร์รี่ กับ ฮอร์ตตัน (Berry & Horton, 1970: 45 อ้างถึงในสมลักษณ์ ศาสตร์ประสิทธิ์ 2545:22) ได้ศึกษาการเดินทางไปทำงานของประชากรในเมือง โดยพยายามศึกษาถึงตำแหน่งของแหล่งงาน กับ ตำแหน่งที่มีประชากรเดินทางออกมายังแหล่งงานนั้นๆ หรือตำแหน่งของที่อยู่อาศัย ดังนี้ ในกรณีที่แหล่งงานในบริเวณศูนย์กลางธุรกิจการค้าของเมือง จะมีประชากรเดินทางมาจากทุกแห่งของเมือง โดยรูปแบบของการจัดตัวของแหล่งที่มีของประชากรวางตัวเป็นแนวยาวไปตามถนนที่เป็นถนนสายหลัก หรือทางส่วนต่างๆ แต่ในกรณีที่แหล่งงานอยู่ในบริเวณขอบของศูนย์กลางธุรกิจการค้าของเมือง จะมีรูปแบบของการเดินทางจากแหล่งที่มาคล้ายคลึงกับแหล่งงานของศูนย์กลางธุรกิจการค้า โดยมีรูปแบบวางตัวเป็น แนวยาวไปตามถนนเช่นเดียวกัน ส่วนแหล่งงานในเขตชานเมือง จะไม่มีรูปแบบของการเดินทางอย่างของเขตผล แต่มีที่มาการกระจัดกระจายเขตทั่วไป

ปัจจัยที่กำหนดรูปแบบของการเดินทางมี 3 ลักษณะ ดังนี้ คือ

1. เส้นทางคมนาคม และระยะทาง ที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้เส้นทางคมนาคม จะสามารถเดินทางได้โดยสะดวกรวดเร็ว และลดระยะเวลาในการเดินทาง

2. อาชีพ การงาน และรายได้ พบว่าประชากรที่มีรายได้ดีจะมีระยะทางในการเดินทางไปทำงานเป็นระยะทางที่ไกลกว่า และจะยึดที่อยู่อาศัยในเขตชานเมืองที่อยู่ใกล้แนวถนนหลักหรือทางด่วน ทำให้สามารถเดินทางถึงที่ทำงานได้สะดวกรวดเร็ว ส่วนผู้มีรายได้น้อยจะพยายามเลือกที่อยู่อาศัยใกล้ที่

ทำงาน โดยพยายามใช้เวลาให้สั้น และเสียค่าขนส่งหรือค่าเดินทางให้ถูกที่สุด และมักเดินทางโดยอาศัยบริการขนส่งสาธารณะ การเดินทางจะมีระยะทางสั้นมากกว่าผู้มียานพาหนะ

3. ลักษณะเชื้อชาติของประชากร ทำให้เกิดการรวมกลุ่มทางเชื้อชาติ และวัฒนธรรมไปตั้งที่อยู่อาศัยเป็นกลุ่มก้อนในบางส่วนของเมือง ทำให้ปริมาณการแสวงหาไปทำงานในส่วนดังกล่าวของเมืองมีปริมาณสูง

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าแนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัยนั้น จะให้ความสำคัญต่อการเข้าถึงแหล่งงาน สภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการอยู่อาศัย การรับบริการจากสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ โดยการเลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยจะขึ้นอยู่กับความพึงพอใจในรูปแบบที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง ความสะดวกในการเข้าถึง สภาพแวดล้อมที่ดี เป็นต้น

2.5.3 ด้านสิ่งแวดล้อม

เรย์ เอ็ม นอร์ทแฮม (Ray M. Northam, 1975) กล่าวถึง เส้นทางคมนาคมที่ขยายออกไปยังชานเมือง ช่วยเปิดพื้นที่ใหม่ สำหรับการพัฒนาเป็นบริเวณพักอาศัย และเพื่อประหยัดเวลาในการเดินทางไปยังศูนย์กลางเมือง พื้นที่ที่อยู่ติดสองข้างทางขนส่งที่สำคัญ จึงเป็นบริเวณที่ได้รับการพัฒนาอย่างเป็นอันดับแรก และเป็นบริเวณที่มีผู้อพยพไปอาศัยหนาแน่นที่สุด

เค เจ บัตตัน (K.J. Button, 1970) เสนอองค์ประกอบในการเลือกบริเวณที่พักอาศัยว่า องค์ประกอบหนึ่ง คือ ขึ้นอยู่กับคุณภาพของสิ่งแวดล้อม ซึ่งนอกจากจำเป็นต้องมีสิ่งแวดล้อมที่ดีแล้ว ความรู้สึกสนิทสนมกับเพื่อนบ้านก็เป็นสิ่งสำคัญประการหนึ่งด้วย

แบร์รี นีดแฮม (Barrie Needham, 1977) ให้เหตุผลในการรวมตัวของบริเวณที่พักอาศัยว่า เนื่องจากความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) ผู้อยู่อาศัยต้องการเดินทางไปทำงาน ไปศึกษา จับจ่ายซื้อของ และติดต่อธุรกิจ ผู้อยู่อาศัยจึงพอใจที่จะจับกลุ่มอยู่ 2 บริเวณข้างทางเส้นทางคมนาคม และกระจายอยู่รอบ ๆ ศูนย์กลางธุรกิจ ร้านค้า สถานที่ทำงาน และสถานที่ศึกษานั้นๆ และการประหยัดจากภายนอก (External Economies) การจับกลุ่มของอาคารที่พักอาศัย จะทำให้ประหยัดค่าใช้จ่าย ในเรื่องการใช้บริการสาธารณูปโภคในเมือง

2.6 แนวคิดและทฤษฎีในการเลือกที่อยู่อาศัย

ผู้เสนอแนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัยของมนุษย์ส่วนใหญ่ จะเน้นถึงการเข้าถึง (Accessibility) การบริการสาธารณูปโภค สาธารณูปการ และสภาพสิ่งแวดล้อมเป็นหลัก ทั้งนี้เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้อยู่อาศัยในพื้นที่นั้น ๆ โดยสามารถรวบรวมแนวคิดต่าง ๆ ได้ดังนี้

เบรน กูดดอล (Brain Goodall, 1972) ได้เสนอแนะปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย ได้แก่ รายได้ การเข้าถึงแหล่งงาน โดยผู้มีรายได้ต่ำจะพยายามมีที่อยู่อาศัยใกล้กับที่ทำงาน (โดยเฉพาะการมีที่ทำงานในเขตอุตสาหกรรม) เพราะจะประหยัดค่าเดินทาง โดยอาจเสียค่าใช้จ่ายเฉพาะค่าเช่าบ้าน นอกจากนี้ปัจจัยที่เน้นด้านเศรษฐกิจแล้ว เขายังได้กล่าวถึงปัจจัยทางสังคม ได้แก่ สภาพของครอบครัว การแบ่งแยกผิว เชื้อชาติ และชนชั้น มีอิทธิพลในการเลือกที่อยู่อาศัยด้วยและเขาได้กล่าวถึงหลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยว่าผู้อาศัยจะพิจารณาคุณสมบัติของที่อยู่อาศัย 3 ประการ คือ 1. ลักษณะของบ้าน ได้แก่ ความเก่าใหม่ของบ้าน ขนาดของบ้านที่เหมาะสมกับขนาดของครอบครัว และคุณสมบัติของส่วนประกอบภายในบ้าน, 2. ลักษณะของชุมชนผู้อยู่อาศัย มักจะเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยที่มีสภาพทางเศรษฐกิจ และสังคมเหมือนกับตนเอง, 3. ความสัมพันธ์ของที่ตั้งนั้น ๆ กับพื้นที่โดยรอบ ได้แก่ ความสะดวกในการเดินทางไปยังแหล่งงาน ย่านการค้า อุตสาหกรรม และการติดต่อสัมพันธ์กับกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง

เบอร์รี่ กับ แฟรงค์ อี ฮอร์ตตัน (Berry and Frank E. Horton, 1970) ได้เสนอว่าปัจจัยพื้นฐานที่กำหนดการเลือกที่อยู่อาศัย 3 ประการคือ 1.ราคาหรือค่าเช่าที่พักอาศัย, 2.ชนิดของที่พักอาศัย, และ 3. ที่ตั้งของที่พักอาศัย ซึ่งรวมถึงสภาพแวดล้อมของชุมชน และที่ตั้งของแหล่งงานด้วย ปัจจัยทั้งที่ได้กล่าวมา 3 ประการ มีความสัมพันธ์ควบคู่ไปกับเหตุผลส่วนตัว ในการเลือกที่พักอาศัยของแต่ละบุคคล อาทิเช่น จำนวนเงินที่บุคคลพอใจที่จะจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย ซึ่งขึ้นกับระดับรายได้, ที่พักอาศัยที่ต้องการขึ้นกับสถานภาพสมรส และขนาดของครอบครัว, วิธีการในการดำเนินชีวิตซึ่งจะมีผลต่อชนิดของชุมชนที่ต้องการจะอยู่, และสถานที่ทำงาน รวมทั้งระยะทางจากบ้าน ไปยังแหล่งงานด้วย

ริชาร์ด เอฟ มิวท์ (Richard F. Muth, 1969) ได้กล่าวถึงความแตกต่างในการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงและรายได้ต่ำกว่า ประชากรที่มีรายได้สูงจะมีแหล่งที่พักอยู่ในเขตชานเมือง เพราะพอใจที่จะอยู่ในบริเวณที่มีความหนาแน่นต่ำ เนื่องจากต้องการบ้านในบริเวณที่ไม่แออัด แต่ประชากรที่มีรายได้ต่ำจะอยู่ใกล้ศูนย์กลางเมือง เพื่อความสะดวกในการเดินทางไปทำงานและกิจการอื่น ๆ

2.6.1 การเลือกเช่า หรือซื้อบ้าน

การเลือกเช่า หรือซื้อบ้าน นั้นต้องใช้ปัจจัยในการตัดสินใจหลายด้านผู้บริโภคจะเปรียบเทียบ ข้อดีข้อเสีย ระหว่างการเช่าอยู่ และการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เพื่อให้ได้ที่อยู่อาศัยที่สามารถตอบสนองความต้องการของตนเองได้ โดยมีเงื่อนไขของแต่ละบุคคลแตกต่างกันออกไป

1. การเช่า นั้นสามารถแบ่งลักษณะที่สำคัญในการตัดสินใจในการเลือกเช่าอยู่ ได้ทั้งหมด 6 ข้อด้วยกันคือ

1) การโยกย้ายเป็นข้อได้เปรียบของการเช่าอยู่อย่างหนึ่งคือ ง่ายต่อการโยกย้าย ที่อยู่อาศัยในอนาคต เนื่องจากสามารถย้ายออกเมื่อไรก็ได้ไม่ต้องกังวลเรื่องทรัพย์สิน หรือทางการเงิน หรือ อาจเลือกทำการ เช่าซื้อ แทนการเช่าแบบปกติ เพื่อเพิ่มความมั่นคงด้านที่อยู่อาศัย และ ค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัย

2) ชุมชนที่อยู่อาศัย การเลือกเช่าอยู่ในที่อยู่อาศัยประเภท อาคารอาศัยรวม อย่างเช่น ห้องเช่า ก็จะทำให้ได้อยู่ร่วมกับคนจำนวนมากทำให้เกิดชุมชนขนาดย่อมภายในที่อยู่อาศัยได้

3) การเลือกเช่าที่อยู่อาศัยทำให้ประหยัดต้นทุนด้านที่อยู่อาศัย ทั้งจากเงินคาวนเงินโอน เพื่อนำไปใช้ในด้านอื่นๆ แทนได้ หรือสามารถนำไปลงทุนเพื่อผลตอบแทนด้านอื่น

4) การเช่าอยู่ทำให้ผู้เช่ามีภาระในค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาที่อยู่อาศัยลดลง รวมถึงการประหยัดเวลาในการดูแลรักษาที่อยู่อาศัยด้วยเช่นกัน

5) เรื่องความปลอดภัย จากการเช่าอยู่นั้นส่วนใหญ่จะเป็นที่อยู่อาศัยรวม ประเภทห้องเช่า ซึ่งส่วนใหญ่จะมีระบบรักษาความปลอดภัยต่างที่ทางเจ้าของอาคารจัดไว้ดูแลความเรียบร้อยภายในอาคารซึ่งจะทำให้ผู้ที่เช่าอยู่รู้สึกปลอดภัยยิ่งขึ้น

6) การเลือกที่อยู่อาศัยประเภทเช่าอยู่นั้น ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่บริเวณที่ใกล้แหล่งงานทำให้เราสามารถเลือกที่จะเช่าอยู่ในที่อยู่อาศัยที่ใกล้กับสถานที่ทำงานของตนเองได้ ทำให้ได้รับความสะดวกในการเดินทาง ซึ่งทำให้สามารถที่จะประหยัดทั้งเวลา และค่าเดินทางได้

2. การซื้อ นั้นสามารถแบ่งลักษณะที่สำคัญในการตัดสินใจในการเลือกซื้อ ได้ทั้งหมด 4 ข้อด้วยกัน คือ

1) ความเป็นอิสระส่วนตัว เนื่องจากได้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ทำให้มีอิสระในการทำกิจกรรมของตนเอง หรือการจัดการเรื่องที่อยู่อาศัยของตนเอง โดยไม่ต้องอยู่ในกฎเกณฑ์ หรือกฎระเบียบ ของที่อยู่อาศัยรวม

2) ความภูมิใจ การได้เป็นเจ้าของบ้านของตนเองนั้นเป็นเหมือนปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่งของมนุษย์ และทำให้รู้สึกมีความมั่นคงในที่อยู่อาศัย

3) การลงทุน บ้านนั้นถือว่าเป็นทรัพย์สินอย่างหนึ่ง ซึ่งการซื้อบ้านจึงเหมือน การลงทุนในทรัพย์สินอย่างหนึ่งซึ่งสามารถเพิ่มมูลค่าของตัวเองได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่อยู่อาศัยย่าน ใจกลางเมือง

4) ความเป็นหลักแหล่ง การซื้อบ้านเป็นของตนเองนั้นจะทำให้ผู้อยู่มีที่อยู่ อาศัยเป็นหลักแหล่งแน่นอน ทำให้สามารถสร้างความเป็นเพื่อนบ้านกับบ้านข้างเคียง หรือการติดต่อ ต่างๆ โดยเฉพาะการติดต่อกับหน่วยงานราชการ หรือการส่งบุตรหลานเข้าเรียนใน โรงเรียนที่ใกล้กับที่ อยู่อาศัยก็จะง่ายขึ้นเนื่องจากไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนที่อยู่อาศัยบ่อยครั้ง

2.6.2 ต้นทุนการเช่าเทียบกับการซื้อบ้าน

การเป็นเจ้าของบ้านหรือการเช่าบ้านนั้นวิธีไหนเป็นวิธีที่สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่ อาศัยได้มากกว่ากันนั้นสามารถศึกษาได้จากการพิจารณาด้านการเงินส่วนบุคคลของคนอเมริกา คือ คน อเมริกามีค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยอยู่ประมาณร้อยละ 20 – 25 ของรายได้ของครัวเรือน โดยมีประมาณ ร้อยละ 63 ของคนอเมริกาที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยและมีมูลค่าทรัพย์สินโดยเฉลี่ย 7,300 เหรียญสหรัฐ ซึ่ง ถือเป็นการลงทุนที่มีมูลค่ามากที่สุดสำหรับคนเป็นเจ้าของบ้าน การวิเคราะห์ว่าควรเลือกซื้อหรือเช่าบ้าน นั้นจึงต้องคำนึงถึงหลายปัจจัยด้วยกันซึ่งสามารถสรุปได้ว่า

ปัจจัยที่เป็นตัวตัดสินใจว่าซื้อหรือเช่านั้นคือ ระยะเวลาในการอยู่อาศัย ข้อสรุปนี้ได้รับการ สนับสนุนจากรายงานการศึกษาของ Maisel ซึ่งได้แสดงถึงจำนวนของผู้เช่าที่มากกว่าผู้ซื้อเมื่อพูดถึงใน กลุ่มคนที่มีการโยกย้ายที่อยู่อาศัยเมื่อไม่นานมานี้ (Recent Movers) จึงทำให้ระยะเวลาเป็นปัจจัยสำคัญ ในการอธิบายการเป็นเจ้าของเทียบกับการเป็นผู้เช่าคือถ้า ระยะเวลาการอยู่อาศัยนั้นมากกว่า 4 ปี การ เลือกเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยก็จะประหยัดกว่า

2.6.3 การย้ายที่อยู่อาศัยกับการครอบครองที่อยู่อาศัย

จากเรื่องค่าใช้จ่ายและต้นทุนในการเช่าเทียบกับการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยนั้นมีอิทธิพลต่อการ ย้ายที่อยู่อาศัยในอนาคตเช่นกัน คือ ผู้ที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยนั้น จะมีการโยกย้ายที่อยู่อาศัยน้อย เมื่อ เทียบกับผู้เช่าอาศัยอยู่ เนื่องจากมีต้นทุนในการย้ายที่อยู่อาศัยสูงกว่า ดังนั้นจึงสามารถคาดคะเนการย้าย ที่อยู่อาศัยได้จากการเลือกการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบันได้ว่า เมื่อครอบครัวเลือกการเช่าอยู่จึงมี แนวโน้มว่าจะมีการย้ายที่อยู่อาศัยในอนาคต กลับกันครอบครัวที่เลือกที่จะเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยก็จะมี แนวโน้มว่าจะไม่มีย้ายที่อยู่อาศัยในอนาคต

อย่างไรก็ตามยังมีอีกปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อการโยกย้ายหรือครอบครองที่อยู่อาศัย นั่นคือ อายุของหัวหน้าครอบครัวของแต่ละครอบครัว ซึ่งอาจแสดงถึงความมั่นคงและความมั่งคั่งของ ครอบครัว ซึ่งอาจมองในเรื่องของความมั่นคงในหน้าที่การงานได้เช่นกัน โดยถ้ายังมีความมั่นคงในงาน เพิ่มมากขึ้นก็จะมีแนวโน้มการย้ายที่อยู่อาศัยลดน้อยลง

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยเรื่องความสัมพันธ์ของคนในครอบครัวกับคนในละแวกบ้านก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อการย้ายที่อยู่อาศัยเช่นกัน ซึ่งยิ่งความผูกพันของครอบครัวต่อผู้คนในละแวกบ้านมีมากเท่าไรก็จะมีผลทำให้แนวโน้มการย้ายที่อยู่อาศัยลดน้อยลง

2.6.4 การเปลี่ยนสถานะจากการเช่ามาเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย

จากชุดงานศึกษาเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัยของนักวิจัยต่างในช่วง 25 ปี สามารถสร้างแบบจำลองของการเปลี่ยนสถานะจากการเช่ามาสู่การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยของคนในสหรัฐฯ ช่วงหลังสงคราม โดยตัวแบบจำลองนี้เริ่มด้วยความคิดด้านวงจรชีวิต ประกอบด้วยสถานะต่างๆ คือ ช่วงก่อนมีลูก ช่วงหลังมีลูก และช่วงที่ลูกโตเป็นผู้ใหญ่ ซึ่งจะควบคู่ไปกับวงจรที่อยู่อาศัย ซึ่งเริ่มจากการเช่าอยู่ในห้องเช่าขนาดเล็ก ย้ายไปสู่ห้องเช่าที่ขนาดใหญ่ขึ้น แล้วย้ายสู่บ้านที่เป็นเจ้าของเอง และสุดท้ายย้ายไปอยู่บ้านที่ขนาดใหญ่ขึ้น

จึงเชื่อว่าการเพิ่มขึ้นของขนาดของครอบครัว โดยเฉพาะการมีลูกนั้นเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่งที่มีอิทธิพลให้ครอบครัวเกิดการเปลี่ยนแปลงสถานะจากการเช่ามาสู่การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย เนื่องจากการมีลูกนั้นทำให้ต้องการพื้นที่ใช้สอยในที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตามก็ยังมีปัจจัยอื่นๆที่ต้องนำมาเกี่ยวข้องด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือเรื่องรายได้ของครัวเรือน ซึ่งจะส่งผลต่อกำลังในการจ่ายค่าที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน

2.6.5 การประเมินกำลังซื้อบ้าน

การซื้อบ้านเป็นการวางรากฐานที่มั่นคงให้กับครอบครัว เป็นการลงทุนที่ดีมากทางหนึ่งหลักในการพิจารณาว่าคนเราควรมีเงินสักเท่าไรจึงเหมาะสมที่จะหาซื้อบ้านโดยไม่มีปัญหาทางการเงินเกิดขึ้นนั้น มีแนวทางดังนี้

1. มูลค่าบ้านที่ซื้อ ไม่ควรเกินสองเท่าของรายได้ทั้งสิ้นของครอบครัวต่อปี เช่น ถ้ารายได้ทั้งสิ้นของครอบครัวปีละ 250,000 บาท ก็ควรซื้อบ้านในราคาอย่างสูงไม่ควรเกิน 500,000 บาท
2. ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นของการมีบ้าน (Total Housing Cost) จะต้องไม่เกินหนึ่งในสี่ของรายได้ที่ได้รับในแต่ละเดือน (Gross Income) โดยพิจารณาถึงอัตราส่วนความสามารถในการจัดหาที่อยู่อาศัยหรือที่เรียกว่า Affordability ratio ซึ่งเป็นการวัดความสามารถของบุคคลที่กู้เงินเพื่อซื้อบ้านว่าสามารถจะรับภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการมีบ้านของเขาได้มากน้อยเพียงไร โดยอัตราส่วนที่เหมาะสมคือ ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นเกี่ยวกับบ้าน ไม่ควรเกิน 25-30% ของรายได้ขั้นต้นของบุคคลหรือครอบครัวนั้น หรือครอบครัวนั้น หรือประมาณ $\frac{1}{4}$ ค่าใช้จ่ายของการมีบ้านประกอบด้วยค่าใช้จ่ายหลายรายการ เช่น ค่าผ่อนบ้าน ค่าภาษีบ้าน (ถ้ามี) ค่าเบี้ยประกันภัย ค่าน้ำค่าไฟ เป็นต้น ตัวอย่างเช่น รายได้ทั้งสิ้นของครอบครัวเดือนละ 20,000 บาท ถ้าจะให้อยู่อย่างสบายโดยไม่มีปัญหา ค่าใช้จ่ายในการมีบ้านควรตกไม่เกินเดือนละ 5,000 บาทเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นดังกล่าวยังขึ้นอยู่กับจำนวนเงินคาวน และอัตรา

ดอกเบี้ยเงินผ่อนด้วย ถ้าเราสามารถจ่ายเงินค่างวดสูง การผ่อนชำระค่าบ้านก็ต่ำ แต่ถ้าวงเงินค่างวดน้อยค่าผ่อนชำระก็สูง หรือถ้าต้องการจ่ายดอกเบี้ยไม่สูงนักและถ้าเป็นไปได้ก็ควรจ่ายเงินค่างวดให้สูงไว้ซึ่งจะช่วยให้อัตราค่าใช้จ่ายค่างวดของการมีบ้านลดน้อยลงได้ ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชน อาจพิจารณาได้จาก อัตราส่วนระดับราคาที่อยู่อาศัยต่อรายได้ประชากร (House Price to Income Ratio) และอัตราส่วนมูลค่าการผ่อนชำระเงินงวดเงินกู้ที่อยู่อาศัยต่อปีต่อรายได้ของผู้ซื้อบ้าน

3. อัตราส่วนของการผ่อนชำระเงินงวดต่อรายได้ของผู้ซื้อบ้าน เป็นการเปรียบเทียบอัตราการผ่อนชำระเงินงวดของผู้ซื้อบ้านต่อปี กับรายได้เฉลี่ยของผู้กู้ อัตราส่วนนี้จะเป็นเครื่องมือที่ชี้ให้เห็นถึงความสามารถในการจ่ายชำระหนี้ที่อยู่อาศัยของประชาชน โดยทั่วไป ซึ่งหากผู้ซื้อบ้านกู้เงินในจำนวนเท่ากัน ระดับรายได้เท่ากัน ในสถานการณ์ดอกเบี้ยที่ต่ำ ผู้ซื้อบ้านจะสามารถผ่อนชำระเงินงวดได้ดีกว่าในสถานการณ์ดอกเบี้ยสูง ดังนั้นระดับอัตราส่วนการผ่อนชำระเงินงวดต่อรายได้ประชากรที่ต่ำจะบ่งบอกถึงระดับความสามารถของประชาชนในการซื้อหาที่อยู่อาศัยที่ดี

4. อัตราส่วนราคาที่อยู่อาศัยต่อรายได้ของประชากร (House Price / Income Ratio = HPE) อัตราส่วนของระดับราคาที่อยู่อาศัยต่อรายได้ประชากร เป็นเครื่องมือชี้ที่สำคัญประการหนึ่งซึ่งแสดงให้เห็นว่าราคาที่อยู่อาศัยในตลาดมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลงหรือไม่อย่างไรและยังสามารถเป็นเครื่องมือวัดความสามารถของประชากรในการจัดซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองด้วยหากอัตราส่วนดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำแสดงให้เห็นว่าประชาชนโดยทั่วไปมีความสามารถในการจัดซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองสูง และหากช่วงใดราคาปรับตัวสูงมากเกินไป จนทำให้อัตราส่วน HPE สูงเกินไปแล้ว ก็จะทำให้บ้านขายยากและต้องปรับลดราคาลงมา

5. ความสามารถในการซื้อหาที่อยู่อาศัย หรือกำลังซื้อที่อยู่อาศัย (Purchasing Power) จะขึ้นอยู่กับรายได้ของประชาชนโดยตรง อย่างไรก็ตาม กำลังซื้อ มิได้หมายความว่า ผู้ซื้อจะต้องมีเงินสดที่จะซื้อตามราคาที่เสนอขาย แต่หมายถึงการที่ผู้ซื้อต้องมี “เงินออม” หรือเงินเก็บสะสมจำนวนหนึ่งประมาณ 20-30% ของราคาซื้อขาย และ “สามารถจะกู้ยืมเงิน” จากสถาบันการเงินประมาณ 70-80% หรือบางแห่งอาจให้กู้ได้ถึง 100% นอกจากนั้นผู้ซื้อจะต้องมี “รายได้ต่อเดือนจำนวนมากเพียงพอในการ “ผ่อนชำระหนี้เงินกู้ในแต่ละเดือน” ตลอดระยะเวลาที่กู้ยืมประมาณ 20-30 ปีด้วย

ตารางที่ 2.1 แสดงราคาบ้านที่จะซื้อได้ คำนวณจากรายได้ครอบครัวต่อเดือน

รายได้ของครอบครัว/ เดือน	วงเงินกู้ ประมาณ	ราคาบ้านที่จะซื้อได้
6,000	150,000	187,500
8,000	200,000	250,000
10,000	250,000	312,500
12,000	300,000	375,000
14,000	350,000	437,500
16,000	400,000	500,000
18,000	450,000	562,000
20,000	500,000	625,000
22,000	550,000	687,000
24,000	600,000	750,000
26,000	650,000	812,500
28,000	700,000	875,000
30,000	750,000	937,500
32,000	800,000	1,000,000
36,000	850,000	1,125,000
40,000	1,000,000	1,250,000
60,000	1,500,000	1,875,000
80,000	2,000,000	2,500,000
100,000	2,500,000	3,125,000

ที่มา: ธนาคารอาคารสงเคราะห์ พ.ศ. 2551

จากตารางที่ 2.1 แสดงถึงราคาบ้านที่จะซื้อได้ คำนวณจากรายได้ครอบครัวต่อเดือน จะเห็นได้ว่า กำลังซื้อ ขึ้นอยู่กับลักษณะอาชีพที่ของผู้กู้ในขณะนั้น หากผู้กู้รับราชการซึ่งถือเป็นงานที่มั่นคง (แต่เงินเดือนน้อย) บางธนาคารอาจจะให้กู้ได้ถึง 30 เท่าของเงินได้รายเดือน ถ้าหากว่าลักษณะอาชีพผู้กู้ ไม่ค่อยมั่นคง ธนาคารก็จะประเมินวงเงินกู้ลดหลั่นลงตามสมควร โดยเฉลี่ยแล้วธนาคารจะให้กู้ที่ ประมาณ 25 เท่าของเงินเดือน

ตัวแปรที่สำคัญนอกจากรายได้และเงินออมแล้ว ยังมีปัจจัยอื่นๆเช่น สภาพคล่องของสถาบันการเงิน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในขณะนั้น ตลอดจนเงื่อนไขการกู้ยืมต่างๆ

ราคาบ้านที่สามารถซื้อได้นั้นคำนวณจาก 80 % ของราคาที่อยู่อาศัย เช่น บ้านเดี่ยวราคา 2 ล้านบาท ธนาคารจะให้กู้ 80 % ของราคาบ้านคือ 1.6 ล้านบาท เพราะฉะนั้นผู้ซื้อจะต้องมีเงินเดือนประมาณ 64,000 บาท จึงจะสามารถกู้เงินจำนวนดังกล่าวเพื่อซื้อบ้านหลังนั้นเป็นต้น ทั้งนี้วงเงินที่ผู้ซื้อสามารถจะกู้ได้ ไม่ได้มีสูตรที่ตายตัวเสมอไป แต่จะขึ้นอยู่กับฐานะทางการเงินของผู้กู้ ความมั่นคงในอาชีพและอื่นๆหลายๆ ธนาคารจะยอมให้ผู้กู้นำรายได้พิเศษมาคำนวณวงเงินกู้ได้ ทำให้กู้ได้มากขึ้น แต่มีข้อแม้ว่าต้องมีหลักฐานการได้มาซึ่งเงินพิเศษนั้นชัดเจน

2.6.6 ค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยทั้งในการซื้อบ้านและผ่อนบ้าน

ในการซื้อบ้าน นอกจากผู้ซื้อจะต้องมีเงินออมสะสมประมาณร้อยละ 20 ของราคาแล้ว ผู้กู้เงินจะต้องมีการชำระค่าใช้จ่ายต่อเดือน (เช่น ค่าผ่อนชำระเงินกู้ ค่าดูแลชุมชนหรือค่าใช้จ่ายดูแลทรัพย์สินส่วนกลาง ค่าน้ำ ค่าไฟ เป็นต้น) ซึ่งรวมกันแล้วอาจสูงกว่าค่าเช่า ดังนั้นผู้ที่ซื้อบ้านต้องทบทวนว่าสามารถจะซื้อบ้าน และมีเงินเหลือจากการจ่ายค่าเงินงวด และค่าใช้จ่ายจำเป็นอื่น ๆ หรือไม่ก่อนตัดสินใจซื้อบ้าน

2.7 แนวความคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

2.7.1 แรงจูงใจในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

แม้ว่าแรงกระตุ้นภายนอกเป็นแรงดึงดูดให้มีการย้ายที่อยู่อาศัย ผนวกกับแรงผลักดันภายในให้คนเราคิดที่จะย้ายที่อยู่อาศัยจะมีมากก็ตาม บางครั้งคนเราก็กังไม่ยอมย้าย เนื่องจากมีแรงด้านเกิดขึ้นแรงดังกล่าวอาจระงับความคิดในการย้ายที่อยู่อาศัยเลยก็ได้ โดยเฉพาะเรื่องต้นทุนในการย้ายเมื่อเปรียบเทียบกับผลประโยชน์ที่จะได้รับในที่อยู่ใหม่ นอกจากนั้นยังมีเหตุผลอีก ดังนี้ (ฉัตรชัย พงศ์ประยูร, 2527)

1. ลักษณะการถือครอง ผู้ที่มีสถานะเป็นเจ้าของบ้านในแง่จิตวิทยาแล้ว มีความต้องการย้ายที่อยู่อาศัยน้อยกว่าผู้ที่ได้รับกรรมสิทธิ์แบบเช่า ถ้าไม่คำนึงถึงอายุหรือรายได้
2. ระยะเวลาอาศัย การอาศัยอยู่ในที่ใดที่หนึ่งในระยะเวลานานๆ จะช่วยลดความเป็นไปได้ในการย้าย เพราะเกิดความเคยชินกับที่อยู่อาศัยเดิม
3. พลังทางสังคม แต่ก่อนเราเข้าใจว่าการได้อยู่ใกล้เพื่อนฝูงและญาติสนิทเป็นปัจจัยสำคัญ ผู้คนจึงต้องย้ายไปอยู่อาศัยให้ใกล้กับกลุ่มคนเหล่านั้น ปัจจุบันความเชื่อดังกล่าวอาจไม่เป็นจริงเสมอไป ทั้งนี้ยกเว้นกลุ่มผู้สูงอายุ ในกลุ่มอื่นต้องพิจารณาเรื่องคุณภาพของการติดต่อซึ่งกันและกัน

แทนที่จะมองเฉพาะเรื่องระยะทาง ถ้าบุคคลนั้นมีบทบาทสำคัญในสังคมที่เขาจะย้ายไปอยู่ อาจมีผลในการตัดสินใจมากขึ้นได้

2.7.2 วัฏจักรชีวิต ฐานะทางเศรษฐกิจ สังคม และเชื้อชาติ

วัฏจักรชีวิต ฐานะทางเศรษฐกิจ สังคม และเชื้อชาติ เป็นสาเหตุที่จะทำให้คนเราตัดสินใจเปลี่ยนหรือไม่เปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย 3 สาเหตุด้วยกัน คือ

1. วัฏจักรชีวิต ในรายงานส่วนมากเห็นความสัมพันธ์ระหว่างจังหวะหรือวัยแห่งชีวิตกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย ตั้งแต่ เริ่มมีครอบครัว ขยายครอบครัวเจริญจนถึงขั้นอยู่ตัวและแยกย้ายกันมีครอบครัว ล้วนแต่มีการเปลี่ยนแปลงย้ายที่อยู่ด้วยกันทั้งนั้น ในช่วงแรกของชีวิต คือ ตอนแต่งงาน จะมีแนวโน้มในการแยกครอบครัวมากที่สุด ในช่วงเยาว์วัยและหัวหน้าครอบครัวกำลังมีความก้าวหน้าในอาชีพ จะเป็นช่วงที่มั่นคงที่สุด คือ ไม่มีการย้ายที่อยู่ ขั้นสุดท้าย คือ ช่วงที่เด็กเติบโตแยกย้ายออกไปจากครอบครัว อาจมีการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยอีกครั้งหนึ่ง ดังนั้น วัยที่มีแนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยมากที่สุด คือ ช่วงอายุ 20-30 ปี หลังจากนั้นการย้ายจะไม่ค่อยมี จนกว่าจะถึงวัยเด็กเติบโตแยกย้ายออกไปจากบ้าน จึงจะมีการปรับตัวในเรื่องที่อยู่อาศัยอีกครั้ง

ซอร์ท เจ อาร์ (Short, J.R., 1982) ได้จำแนกชั้นของวัยแห่งชีวิตที่มีผลกับลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการเฉพาะในช่วงที่บุคคลนั้นๆ มีความรับผิดชอบ ตัดสินใจเกี่ยวกับที่พักอาศัยของตนได้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2.2 แสดงชั้นของวัยชีวิตที่มีผลต่อลักษณะที่อยู่อาศัย

ชั้นของวัยชีวิต	ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการ
1. ก่อนมีบุตร (Pre-child Stage)	ห้องชุด ห้องเช่า ราคาถูก อยู่ในเมือง
2. เริ่มมีบุตร (Child-bearing)	บ้าน
3. เลี้ยงดูบุตร (Child-rearing)	บ้านของตนเอง ค่อนข้างใหม่อยู่แถบชานเมือง
4. ปลุกฝังบุตร (Child-launching)	เช่นเดียวกับชั้น 3 แต่อาจมีสภาพแวดล้อมดีกว่า
5. บุตรแยกย้ายออกจากบ้าน (Post-child)	บ้านพักของตนเองที่ถาวร มั่นคง
6. ชีวิตบั้นปลาย (Later life)	ห้องชุด บ้านพักคนชรา หรืออยู่กับบุตรหลาน

ที่มา : Short, J.R 1982

จากตารางที่ 2.2 แสดงชั้นของวัยชีวิตที่มีผลต่อลักษณะที่อยู่อาศัย แสดงให้เห็นว่าช่วงก่อนมีบุตร ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการจะเป็น ห้องชุด ราคาถูก อยู่ในเมือง เพราะต้องทำงาน สร้างครอบครัว ต้องการความคล่องตัวสูง ช่วงเริ่มมีบุตร ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการจะเป็นบ้าน ช่วงเลี้ยงดูบุตร

ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการจะเป็นบ้านของตัวเอง คอนกรีตใหม่ อยู่แถบชานเมือง ช่วงปลูกฝังบุตร
ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการจะเป็นบ้านของตัวเอง คอนกรีตใหม่ อยู่แถบชานเมือง แต่อาจมี
สภาพแวดล้อมดีกว่า ช่วงบุตรแยกย้ายออกจากบ้าน ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการจะเป็นบ้านพักของ
ตนเองที่ถาวร มั่นคง และช่วงบั้นปลายชีวิตลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการจะเป็นห้องชุด บ้านพักคนชรา
หรืออยู่กับบุตรหลาน

2. ฐานะทางเศรษฐกิจ และสังคม รายงานจากกระทรวงเกษตรของประเทศสหรัฐอเมริกา
แสดงให้เห็นว่า ผู้ที่มีรายได้สูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มวิชาชีพชอบเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ผู้มีฐานะดีมักจะ
นิยมย้ายที่อยู่ระหว่างเมือง ในระยะทางไกลมากกว่าที่จะย้ายแหล่งที่อยู่ภายในเมืองนั่นเอง ผิดกับกลุ่ม
สังคมที่มีฐานะค่อนข้างยากจนจะนิยมเปลี่ยนที่อยู่อาศัยภายในเมืองเดียวกัน อย่างไรก็ตาม ปัจจัยทาง
เศรษฐกิจและสังคม เป็นตัวร่วมผสมผสานกับปัจจัยอื่นด้วย เช่น อายุของหัวหน้าครอบครัว สภาพของตัว
บ้าน ลักษณะการถือครอง การเข้าถึง และอื่นๆ เป็นตัวสัมพันธ์ร่วมด้วย

3. เชื้อชาติ สำหรับสังคมในสหรัฐอเมริกาหรือยุโรปนั้น มีชนกลุ่มน้อยอาศัยปะปนอยู่
กับชาวผิวขาว ชนกลุ่มน้อยเหล่านี้ประกอบด้วยพวกนิโกร จีน ญี่ปุ่น หรืออินเดียแดง ปรากฏว่า ชนกลุ่ม
น้อยเหล่านี้มักอยู่บ้านเช่า มีครอบครัวขนาดใหญ่ และสมาชิกอยู่ในวัยหนุ่มสาวมาก และมักจะอพยพเข้า
มาอยู่ในชุมชน องค์ประกอบต่างๆ เหล่านี้มีส่วนทำให้พวกเขาต้องเปลี่ยนที่อยู่อาศัยอยู่บ่อยครั้ง

อาจกล่าวได้ว่า ความต้องการในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย เนื่องมาจากความไม่พอใจใน
สภาพทางเศรษฐกิจและสภาพแวดล้อม ซึ่งความไม่พอใจสภาพแวดล้อมสามารถแยกออกเป็น ไม่พอใจ
สภาพทางกายภาพและสภาพแวดล้อมทางสังคม อีกทั้งยังขึ้นอยู่กับวัฏจักรชีวิตด้วย

2.8 แนวความคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน พบว่ามีการเดินทางระหว่างที่อยู่
อาศัยกับที่ทำงานเป็นประจำในปริมาณสูง ทำให้เกิดการใช้ที่ดินที่มีความแตกต่างกันออกไป การ
เดินทางจากกิจกรรมของประชากรตามความสัมพันธ์ของพื้นที่ มีความไม่สม่ำเสมอต่างกันเป็นวันและ
เวลา เช่น ภายในเขตศูนย์กลางธุรกิจ (Central Business District) การเคลื่อนที่ที่เกิดขึ้นสูงสุดในเวลา
กลางวัน โดยเฉพาะในช่วงโมงเร่งด่วน 06.00 น. ถึง 09.00 น. และ 17.00 น. ถึง 20.00 น. ส่วนในช่วงเวลา
กลางคืนการเคลื่อนที่มีน้อยกว่า

การใช้ที่ดินแต่ละประเภทในฐานะที่เป็นตัวการให้เกิดการเคลื่อนที่ได้ มีดังนี้

1. เขตการค้า เขตการค้าก่อให้เกิดการเคลื่อนที่มากที่สุดทั้งขวยยานและคน อัตราจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆตั้งแต่ตอนเช้า สูงสุดในตอนเที่ยง และหลังจากอัตรานี้จะลดลง บางเมืองในตอนค่ำจะมีการเดินทางเพิ่มมากขึ้น เพราะมีการเดินทางไปซื้อของในตอนค่ำ ตามศูนย์การค้ารอบๆ ชานเมือง
2. เขตอุตสาหกรรม มีส่วนทำให้เกิดการเดินทางน้อยกว่าเขตการค้า โดยในตอนเช้าพนักงานเดินทางไปทำงานจึงเกิดการเคลื่อนที่สูงสุด ส่วนขวยยานขนส่งเข้าออกเขตอุตสาหกรรมตอนกลางวัน การเคลื่อนที่จะลดน้อยลง และจะเกิดการเคลื่อนที่มากขึ้นอีกครั้งในตอนบ่าย
3. เขตที่อยู่อาศัย การเดินทางจะผิตกันไปตามขนาดของเมือง และตามส่วนต่างๆของเมือง การเคลื่อนที่ส่วนมากจะไม่ปรากฏยอดสูงสุด ค่าสุดในวันหนึ่งๆ

ฮอร์ตตัน (Horton, 1970) ได้ศึกษาการเดินทางไปทำงานของประชากรในเมืองและพยายามศึกษาถึงตำแหน่งของแหล่งงานกับตำแหน่งของประชากรที่เดินทางมายังแหล่งงานนั้นๆ ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่กำหนดรูปแบบของการเดินทางว่ามี 3 ลักษณะ คือ

1. เส้นทางคมนาคมและระยะทางที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้เส้นทางคมนาคมจะสามารถเดินทางได้สะดวกรวดเร็วและลดระยะเวลาในการเดินทางลง
2. อาชีพการงานและรายได้ พบว่าประชากรที่มีรายได้ดีจะมีระยะทางในการเดินทางไปทำงานเป็นระยะทางที่ไกลกว่า และจะยึดที่อยู่อาศัยในเขตชานเมืองที่อยู่ใกล้ถนนหรือทางด่วน ทำให้สามารถเดินทางได้สะดวก ส่วนผู้มีรายได้น้อยจะเลือกที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงาน โดยจะพยายามลดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางให้เหลือน้อยที่สุด มักเดินทางโดยบริการขนส่งสาธารณะ การเดินทางจะใช้ระยะทางสั้นกว่าผู้มีรายได้ดี
3. ลักษณะทางเชื้อชาติของประชากร ทำให้เกิดการรวมกลุ่มทางเชื้อชาติและวัฒนธรรมโดยมักจะไปตั้งที่อยู่อาศัยเป็นกลุ่มก้อนในส่วนหนึ่งของเมือง ทำให้ปริมาณการเดินทางไปทำงานย่านนั้นของเมืองมีปริมาณสูงตามไปด้วย

2.9 แนวความคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยและการรวมกลุ่มของที่อยู่อาศัยที่มีความสัมพันธ์กับแหล่งงาน

นีทแฮม (Neehdham, 1977) ได้กล่าวถึงความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงานประเภทสำคัญว่า ในระหว่างที่อยู่อาศัยและโรงงานอุตสาหกรรมนั้น บรรดาโรงงานต้องการที่ตั้งในบริเวณใกล้กับกลุ่มที่อยู่อาศัย เพื่อให้สามารถดึงดูดคนงานเข้าสู่โรงงานอุตสาหกรรมได้สะดวก โดยเฉพาะโรงงานอุตสาหกรรมที่ต้องการคนงานหญิง

ส่วนในระหว่างที่อยู่อาศัยและสำนักงาน พบว่า บรรดาพนักงานซึ่งมักจะมีฐานะความเป็นอยู่ในระดับที่ดี บางกลุ่มอาจอยู่อาศัยแยกออกจากบุคคลในระดับสังคมที่ต่ำกว่าและไม่สนใจว่าที่อยู่กับสำนักงานต้องอยู่ใกล้กันหรือสัมพันธ์ต่อกันในเชิงระยะทางเท่ากับโรงงานอุตสาหกรรม ในบางกรณีสำนักงานมักจะย้ายที่ตั้งเข้าใกล้ที่อยู่อาศัยของพนักงานของตน ซึ่งอย่างไรก็ตามการเคลื่อนย้ายของกิจการประเภทสำนักงานดังกล่าว จะเป็นการเคลื่อนย้ายออกจากเขตเมืองหรือย่านการค้าเข้าสู่บริเวณที่ตั้งที่อยู่อาศัยของพนักงานด้วยระยะทางที่สั้นกว่าการเคลื่อนย้ายของกิจการประเภทโรงงานอุตสาหกรรมเข้าสู่บริเวณที่อยู่อาศัย เพราะกิจการประเภทสำนักงานต้องการความสะดวกในการเข้าถึงและสะดวกในการดำเนินกิจการมากกว่าในกิจการประเภทอุตสาหกรรม

วัลลภ เทิดเกียรติสกุล (2544) ได้ศึกษาพฤติกรรมที่เกิดขึ้นในสภาพแวดล้อมทางกายภาพนอกอาคารชุมชนบ้านพักอาศัยหนาแน่นในเมือง : ตัวอย่างศึกษาชุมชนมักกะสัน ผลการวิจัยได้กล่าวถึงความสัมพันธ์ในระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงานว่า แม้ว่าสภาพที่อยู่อาศัยจะเป็นอย่างไรก็ตามแต่ผู้อยู่อาศัยจะพอใจในที่อยู่อาศัยของตนเองนั้น หากที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงานหรืออยู่ในเขตกลางเมือง โดยต้องการปรับปรุงที่อยู่อาศัยให้ดีกว่าที่ที่จะย้ายออกไป

ซึ่งจะเห็นได้ว่าจากความสัมพันธ์ในระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงานที่มีต่อกันดังกล่าว นั้น จะมีความสัมพันธ์ต่อกันอย่างชัดเจน จากความสัมพันธ์ในการเดินทางที่ต้องเกิดขึ้น เพื่อเชื่อมโยงที่อยู่อาศัยกับที่ทำงาน ในปริมาณสูงสุดต่อวัน ส่วนแนวโน้มความสัมพันธ์ในระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงานนั้น พบว่า สำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือผู้ที่ทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งต้องเร่งรีบทำงานหรือทำงานนอกเวลาปกติจะมีแนวโน้มที่จะมีความสัมพันธ์ต่อกันมากกว่า รวมทั้งผู้อยู่อาศัยและผู้ประกอบกิจการเอง ต่างก็ต้องการให้ที่อยู่อาศัยและที่ทำงานมีความสัมพันธ์ต่อกันหรืออยู่ใกล้เคียงต่อกัน เพื่อประโยชน์ต่อกันทั้ง 2 ฝ่าย

แต่สำหรับผู้ประกอบอาชีพสำนักงาน หรือองค์กรต่างๆ ซึ่งมักเป็นผู้มีรายได้ดีหรือมีฐานะที่ดีกว่า จะไม่สนใจการเดินทางจากที่อยู่อาศัยถึงที่ทำงานเท่ากับกลุ่มแรก เพราะมีความสามารถในการเลือกที่อยู่อาศัยได้อย่างเหมาะสม และสะดวกสบายต่อการเดินทางมากกว่าผู้ประกอบอาชีพในโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งมีรายได้น้อยกว่า ดังกล่าว

จะเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นในระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงานซึ่งมีความสัมพันธ์ต่อกันอย่างชัดเจนนั้น จะทำให้ผู้ประกอบการหรือเจ้าของแหล่งงาน หรือผู้อยู่อาศัยต่างได้รับประโยชน์ด้วยกันทั้ง 2 ฝ่าย รวมทั้งจะเกิดประโยชน์ต่อส่วนรวมหรือเมืองอีกด้วย

2.10 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กิตติพงษ์ ตรีรัศตพานิช (2550) ได้ศึกษาเรื่องอุปสงค์ด้านที่พักอาศัยของผู้พักอาศัยในชุมชนเสื้อ ขบ เทศบาลเมืองสระบุรี โดยพื้นที่เป้าหมายหนึ่งของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 7 เน้นการสร้างความจริงใจแก่เมืองในภูมิภาคเพื่อรองรับการขยายตัวทางด้านอุตสาหกรรมจากกรุงเทพฯ และปริมณฑล ได้กำหนดให้จังหวัดสระบุรีเป็นจุดเชื่อมโยงการพัฒนาภาคกลางตอนบนกับพื้นที่ชายฝั่ง ตะวันออกและเป็นเมืองศูนย์กลางความจริงใจส่งผลให้จังหวัดสระบุรีเป็นแหล่งงานที่สำคัญจังหวัดหนึ่ง โดยมีแรงงานอพยพเข้ามาทำงานเป็นจำนวนมาก ดังนั้นที่พักอาศัยที่จะรองรับกลุ่มผู้ใช้แรงงานเหล่านี้ ส่วนใหญ่ก็คือที่พักอาศัยประเภทเช่า ซึ่งชุมชนเสื้อขบเป็นชุมชนพักอาศัยประเภทเช่าเอกชนที่ใหญ่และ มีความหนาแน่นที่สุดในเขตเทศบาลเมืองสระบุรี ดังนั้นข้อมูลแนวโน้มด้านอุปสงค์ด้านที่พักอาศัยของผู้พักอาศัยในชุมชนเสื้อขบจึงมีความสำคัญในการพัฒนาที่พักอาศัยที่ตอบสนองความต้องการและเพื่อ คุณภาพชีวิตที่ดีของผู้พักอาศัย

การศึกษาวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะทางกายภาพของที่พักอาศัย ลักษณะทาง เศรษฐกิจสังคม และแนวโน้มอุปสงค์ในอนาคตของผู้ที่พักอาศัยในชุมชนเสื้อขบ จังหวัดสระบุรี เพื่อ เสนอแนะแนวทางในการจัดการด้านที่พักอาศัย ในการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ความเชื่อมั่น 95% ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 193 ตัวอย่างจากประชากร 372 หน่วย โดยผู้ศึกษาได้ใช้ระดับค่าเข้าเป็นเกณฑ์ ในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง สำหรับเครื่องมือในการศึกษาประกอบด้วย แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง แบบสำรวจกายภาพและการบันทึกด้วยภาพถ่าย

จากการศึกษาสามารถจำแนกประเภทอาคารในพื้นที่ศึกษาได้เป็น 6 ประเภทคือ ทาวน์เฮาส์สอง ชั้นร้อยละ 32.8, ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียวร้อยละ 15.86, อพาร์ทเมนต์สองชั้นร้อยละ 23.4, อพาร์ทเมนต์ มากกว่าสองชั้นร้อยละ 16.7, บ้านเดี่ยวสองชั้นร้อยละ 7.3 และบ้านเดี่ยวใต้ถุนสูงร้อยละ 4.0 โดยมี ลักษณะทางกายภาพดังนี้

ทาวน์เฮาส์สองชั้นส่วนใหญ่มี 2 ห้องนอน พื้นที่เฉลี่ย 73.3 ตร.ม. ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียวส่วนใหญ่เป็นแบบ สตูดิโอ พื้นที่เฉลี่ย 32.2 ตร.ม. อพาร์ทเมนต์สองชั้นส่วนใหญ่เป็นแบบสตูดิโอ พื้นที่เฉลี่ย 39.7 ตร.ม. อพาร์ทเมนต์มากกว่าสองชั้นส่วนใหญ่เป็นแบบสตูดิโอ พื้นที่เฉลี่ย 25.2 ตร.ม. บ้านเดี่ยวสองชั้นส่วนใหญ่มี 2 ห้องนอน พื้นที่เฉลี่ย 72 ตร.ม. บ้านเดี่ยวใต้ถุนสูงส่วนใหญ่มี 1 ห้องนอน พื้นที่เฉลี่ย 47.7 ตร. ม. โดยพื้นที่ใช้สอยต่อคนของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 10-19.99 ตารางเมตรร้อยละ 39.9 รองลงมาอยู่ในช่วง 20-29.99 ตารางเมตรร้อยละ 29 และที่ที่พักอาศัยส่วนใหญ่มี 1 ห้องน้ำร้อยละ 94.3

ลักษณะของกลุ่มที่ต้องการซื้อที่พักอาศัย ส่วนใหญ่พักอาศัยในทาวน์เฮาส์สองชั้น, อายุ 26-35 ปี, จบการศึกษาระดับปวส. และปริญญาตรี, ทำงานโรงงาน, รายได้ครัวเรือนมากกว่า 15,000 บาท/เดือน, จ่ายค่าเช่ามากกว่า 1,500 บาท/เดือน และเงินออม 2,501-5,000 บาท/เดือน ในขณะที่กลุ่มที่

ต้องการเช่าส่วนใหญ่พักอาศัยในทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว, อายุต่ำกว่า 26 ปี, จบการศึกษาระดับประถมศึกษา, อาชีพค้าขาย, รายได้น้อยกว่า 15,000 บาท/เดือน, เช่าที่พักอาศัยในปัจจุบันน้อยกว่า 1,000 บาท/เดือน และไม่มีเงินออม

แนวโน้มอุปสงค์ด้านที่พักอาศัยภายใน 3 ปี พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีความต้องการซื้อที่พักอาศัยแห่งใหม่ร้อยละ 21.2 และความต้องการเช่าที่พักอาศัยแห่งใหม่ร้อยละ 12.4 โดยเหตุผลหลักที่ต้องการซื้อที่พักอาศัยคือต้องการมีที่พักอาศัยเป็นของตนเอง ทำเลที่ต้องการซื้อที่พักอาศัยส่วนใหญ่อยู่บริเวณเทศบาลเมืองสระบุรี ประเภทอาคารที่ต้องการซื้อส่วนใหญ่คือ บ้านเดี่ยวชั้นเดียวขนาด 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ ราคา 700,000-1,000,000 บาท สำหรับเหตุผลหลักที่ต้องการเช่าที่พักอาศัยแห่งใหม่คือค่าเช่าในปัจจุบันแพง รองลงมาคือพื้นที่ใช้สอยในปัจจุบันคับแคบ ทำเลที่ต้องการเช่าส่วนใหญ่อยู่ในละวกชุมชน โดยส่วนใหญ่ต้องการเช่าทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว แบบสตูดิโอ และมี 1 ห้องน้ำ ค่าเช่าไม่เกิน 1,000 บาท/เดือน

ธีรวัฒน์ อธิพรจิรพัชร(2548) ได้ศึกษาเรื่องการวางแผนด้านที่อยู่อาศัยของพนักงานสายการบินเมื่อเปิดใช้สนามบินสุวรรณภูมิ กรณีศึกษา : พนักงานสายปฏิบัติการของสายการบินไทยแอร์เอเชีย จากการที่รัฐบาลมีนโยบายย้ายท่าอากาศยานดอนเมืองไปยังท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ภายในปี 2549 ทำให้เกิดผลกระทบต่อการทำงานของพนักงาน ในด้านที่อยู่อาศัยและการเดินทางไปทำงาน โดยเฉพาะพนักงานสายปฏิบัติการของสายการบินซึ่งเป็นส่วนที่มีความสำคัญกับสายการบินเป็นอย่างมาก สำหรับการวิจัยครั้งนี้มีจุดประสงค์เพื่อศึกษาสภาพที่อยู่อาศัยและการเดินทางของพนักงานสายปฏิบัติการ ในด้านกรวางแผนที่อยู่อาศัยและการเดินทางเมื่อย้ายสนามบิน รวมถึงการศึกษาปัญหาและอุปสรรคด้านที่อยู่อาศัยที่อาจจะเกิดขึ้น โดยกลุ่มเป้าหมายคือพนักงานสายปฏิบัติการของสายการบินไทยแอร์เอเชียจำนวน 496 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล

ผลจากการศึกษาพบว่า พนักงานมีอายุเฉลี่ย 25-30 ปีส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด มีอายุงาน 1 - 2 ปีพนักงานมากกว่าร้อยละ 25 มีระดับรายได้ 10,000 - 15,000 บาท มีที่อยู่อาศัยระดับบ้านเดี่ยวราคา 2,000,000 - 2,500,000 บาท ร้อยละ 47 มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองอาศัยมานาน 1 - 5 ปี และไม่มีค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัย โดยอาศัยอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงสนามบินดอนเมือง ร้อยละ 61.7 มีรถยนต์ส่วนตัวใช้เดินทางไปทำงาน ในด้านการวางแผนที่อยู่อาศัยของพนักงานสายปฏิบัติการพบว่า ร้อยละ 48.4 มีความต้องการย้ายที่อยู่อาศัยโดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มนักบินและพนักงานต้อนรับบนเครื่องบินมีรายได้มากกว่า 30,000 บาทขึ้นไป มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวระดับราคา 3,000,000 - 4,000,000 บาท สำหรับพนักงานบริการภาคพื้นดินมีรายได้ 10,000 - 15,000 บาท ต้องการที่อยู่อาศัยประเภทเช่าอพาร์ทเมนท์ระดับราคา 3,000 - 3,500 บาท เหตุผลที่ต้องการย้ายคือที่อยู่อาศัยเดิมมีสภาพแวดล้อมไม่ดีและไม่ปลอดภัยเนื่องจากพนักงานจะต้องมีการเข้ากะทั้งกลางวันและกลางคืน ทั้ง

สองกลุ่มต้องการที่อยู่อาศัยบริเวณ ถนนศรีนครินทร์ ระยะเวลาเดินทาง 15 - 30 นาที และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง 15-50 บาทต่อวัน โดยนำรถยนต์ส่วนตัวมาใช้ในการเดินทาง

สำหรับกลุ่มที่ไม่ต้องการที่อยู่อาศัยพบว่าร้อยละ 51.6 เป็นกลุ่มวิศวกรอากาศยาน เจ้าหน้าที่บริการลานจอดเครื่องบิน พนักงานวางแผนการบินและพนักงานบริการอาหารบนเครื่องบิน มีทั้งสถานภาพโสดและสมรส ซึ่งมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและอยู่อาศัยมานาน เหตุผลที่ไม่ต้องการย้ายเนื่องจากมีความคุ้นเคยกับที่อยู่อาศัยเดิม และไม่ต้องการแยกกับครอบครัว มีการวางแผนด้านการใช้ชีวิตประจำวันโดยเปลี่ยนแปลงการเดินทางโดยใช้รถยนต์ส่วนตัวมากขึ้นมีระยะเวลาในการเดินทางไปทำงาน 31 - 60 นาที และค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงาน 51 - 100 บาทต่อวัน ปัญหาภายหลังการย้ายที่อยู่อาศัยของพนักงานพบว่าปัญหาเกิดจากพื้นที่บริเวณใกล้เคียงสนามบินมีราคาค่อนข้างสูง และงบประมาณในการซื้อที่อยู่อาศัยไม่เพียงพอเมื่อเปรียบเทียบกับราคาที่อยู่อาศัยที่มีราคาสูงขึ้น

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัยหากบริษัทต้องการจัดสวัสดิการควรจะเป็นสวัสดิการด้านที่อยู่อาศัยและการเดินทางโดยจัดหาที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนท์ให้เช่าสำหรับพนักงานกลุ่มที่มีรายได้น้อย และจัดสวัสดิการด้านการเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยให้กับพนักงานส่วนที่ต้องการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงานกลุ่มที่มีรายได้สูง สำหรับกลุ่มที่ไม่ต้องการย้ายที่อยู่อาศัยแล้วควรจัดให้มีรถสวัสดิการในการรับ-ส่งพนักงานจากสนามบินคอนเมือ ไปยังสนามบินสุวรรณภูมิเพื่อความสะดวกและความปลอดภัยในการเดินทางไปทำงาน

ถนอม อังคณะวัฒนา (2533) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดพักอาศัยของผู้มีรายได้สูงในเขตชั้นกลางถึงชั้นในของกรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง ทศนคติที่มีต่ออาคารชุดพักอาศัย ตลอดจนปัจจัยและเหตุผลของผู้มีรายได้สูงในการเลือกอาคารชุดพักอาศัยในเขตชั้นกลางถึงชั้นในของกรุงเทพมหานคร และได้กำหนดสมมติฐานไว้ 3 ประการ คือ 1) พฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงที่ไม่ได้อยู่อาศัยในอาคารชุดมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงจากบ้านไปสู่อาคารชุดพักอาศัยที่มีความสะดวกสบายมากขึ้น 2) ผู้มีรายได้สูงที่ไม่ได้อาศัยอยู่ในอาคารชุดมีความต้องการเลือกที่อยู่อาศัยในบริเวณที่มีสภาพแวดล้อมที่ดีและถูกสุขลักษณะ 3) ผู้มีรายได้สูงที่ไม่ได้อยู่อาศัยในอาคารชุดยังมีรายได้สูงขึ้นยังมีแนวโน้มที่จะโยกย้ายที่อยู่อาศัยจากเขตชั้นนอกของกรุงเทพมหานครเข้าสู่เขตชั้นกลางและชั้นในของกรุงเทพมหานครมากขึ้น

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยจำแนกเป็น 2 กลุ่ม คือ ผู้มีรายได้สูงที่ไม่ได้พักอาศัยในอาคารชุดพักอาศัยจำนวน 991 ตัวอย่าง และผู้มีรายได้สูงที่กำลังพักอาศัยอยู่ในอาคารชุดพักอาศัยราคาสูง จำนวน 167 ตัวอย่าง รวมทั้งสิ้น 1,158 ตัวอย่าง ผลการวิจัยพบว่ามีสาระสำคัญที่น่าสนใจ คือ ปัจจุบันผู้มีรายได้สูงในกรุงเทพมหานคร ต้องการจะย้ายที่พักอาศัยไปอยู่ในบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์หรือบ้านแฝด และในอาคารชุด ร้อยละ 68.2, 14.3, 17.6 ตามลำดับ ปัจจัยที่ผู้มีรายได้สูงใช้ในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบ

อาคารชุดพักอาศัยเรียงลำดับตามความสำคัญ 5 ลำดับแรกคือ 1) ทำเลที่ตั้ง 2) ราคาของห้องชุด 3) แหล่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็น 4) ระยะเวลาในการเดินทาง 5) ระยะทางไปยังที่ทำงาน

ผลการพิสูจน์สมมติฐานข้อที่ 1. พบว่าได้รับการปฏิเสธ เนื่องจากผู้มีรายได้น้อยร้อยละ 68.1 ต้องการอยู่อาศัยในบ้านเดี่ยว มีเพียงร้อยละ 17.6 เท่านั้นที่ต้องการอยู่ในอาคารชุด ผลการพิสูจน์สมมติฐานข้อที่ 2. พบว่าเป็นจริง เนื่องจากผู้มีรายได้น้อยส่วนใหญ่คือร้อยละ 43.6 ให้ความสำคัญกับการอยู่อาศัยในบริเวณที่มีสภาพแวดล้อมที่ดีและถูกสุขลักษณะ อันจะเป็นส่วนเสริมให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีทั้งทางด้านร่างกาย จิตใจ และสังคม ผลการพิสูจน์สมมติฐานข้อที่ 3. พบว่าได้รับการปฏิเสธ เนื่องจากผู้มีรายได้น้อยส่วนใหญ่คือร้อยละ 39.1 ให้ความสำคัญกับปัจจัยนี้ในระดับน้อย แสดงว่าผู้มีรายได้น้อยไม่เห็นว่าทำเลที่อยู่อาศัยในบริเวณศูนย์กลางธุรกิจหรือการอยู่ใจกลางเมืองเป็นสิ่งจำเป็น

โสภิตา บุญเจริญ (2545) ได้ศึกษาเรื่อง ที่อยู่อาศัยของบุคลากรในศูนย์การแพทย์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ อำเภอองครักษ์ จังหวัดนครนายก การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาด้านนโยบายด้านสวัสดิการที่อยู่อาศัย สภาพที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ความต้องการที่อยู่อาศัย และข้อเสนอแนะให้แก่ศูนย์การแพทย์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี เพื่อใช้วางแผนในการจัดสวัสดิการที่อยู่อาศัยต่อไปในอนาคต กลุ่มประชากรที่ใช้ศึกษาคือ บุคลากรที่ทำงานในศูนย์การแพทย์ฯ จำนวน 368 คน โดยได้รับแบบสอบถามกลับคืนจำนวน 302 ชุด คิดเป็นร้อยละ 82.1 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ แบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น วิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้ร้อยละ และ Cross Tabulation

จากการศึกษาพบว่า ได้มีการกำหนดแผนและโครงสร้างด้านสวัสดิการที่พักอาศัยสำหรับบุคลากรของศูนย์การแพทย์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี มาแต่เดิม แต่ไม่สามารถดำเนินการได้ตามแผน เนื่องจากประสบภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจ ขาดงบประมาณ ปัจจุบันศูนย์การแพทย์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ได้จัดสวัสดิการที่อยู่อาศัยให้บุคลากรใน 2 รูปแบบ คือ ด้านเงินกู้จากสหกรณ์ออมทรัพย์ และการจัดสร้างหอพัก จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นพยาบาลเพศหญิง อายุระหว่าง 21-25 ปี สถานภาพโสด การศึกษาระดับปริญญาตรี มีรายได้ประจำต่อเดือน 5,001-10,000 บาท มีรายได้ของครอบครัวต่ำกว่า 20,000 บาทต่อเดือน ส่วนในเรื่องสภาพที่อยู่อาศัยในปัจจุบันพบว่า บุคลากรที่ทำงานในศูนย์การแพทย์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี มีการพักอาศัยทั้งในและนอกศูนย์การแพทย์ฯ โดยที่ผู้พักอาศัยในศูนย์การแพทย์ฯ จำนวน 173 คนส่วนใหญ่พักในหอพักนิตินิเทศน์ และมีปัญหาที่อยู่อาศัย มีความต้องการครอบครองที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต โดยการซื้อ/เช่าซื้อ ส่วนผู้ที่พักอาศัยนอกศูนย์การแพทย์ฯ จำนวน 129 คน ส่วนใหญ่พักในบ้านเดี่ยว-บ้านแฝด ไม่มีบ้านเป็นของตนเองเพราะเป็นผู้อยู่อาศัยหรือเช่า และไม่มีปัญหาที่อยู่อาศัย แต่มีความต้องการครอบครองที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคตโดยการซื้อ/เช่าซื้อเช่นกัน สำหรับเรื่องความต้องการที่อยู่อาศัยของบุคลากรที่ทำงานในศูนย์การแพทย์ฯ ในอนาคต พบว่า

ในกลุ่มซื้อ/เช่าซื้อ ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง มีความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นบ้านเดี่ยว-บ้านแฝด ราคา 500,001-1,000,000 บาท จำนวนเงินที่ผ่อนส่งได้ 5,001-10,000 บาทต่อเดือน โดยมีปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยคือ ต้องการพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น และต้องการให้ศูนย์การแพทย์ฯ ช่วยเหลือโดยการหางเงินกู้เคหสงเคราะห์หรือสร้างที่อยู่อาศัยให้ผ่อนซื้อ โดยร่วมมือกับภาคเอกชนหรือเคหะการแห่งชาติ โดยกลุ่มแพทย์มีความต้องการมากที่สุด ส่วนเรื่องความช่วยเหลือจากศูนย์การแพทย์ฯ เรื่องการซ่อมแซมพบว่า ส่วนใหญ่ต้องการสวัสดิการช่วยดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่อาศัย โดยกลุ่มสนับสนุนการแพทย์มีความต้องการมากที่สุด ส่วนในเรื่องความช่วยเหลือจากศูนย์การแพทย์ฯ เรื่องการเช่า พบว่า ต้องการจัดที่พักในหลายๆทำเล และสะดวกต่อการเดินทาง โดยกลุ่มพยาบาลมีความต้องการมากที่สุด ทั้งนี้บุคลากรทั้ง 3 กลุ่ม สามารถตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของตนเองได้ โดยกลุ่มแพทย์และพยาบาลจะมีความสามารถสูงกว่า

วิทยา เพชรปาน (2547) ได้ศึกษาเรื่อง ที่อยู่อาศัยของพนักงานศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาสภาพที่อยู่อาศัย และแหล่งที่อยู่อาศัยของพนักงานศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ กรุงเทพมหานคร โดยใช้การศึกษากลุ่มตัวอย่างจากแบบสอบถาม และสัมภาษณ์ จำนวน 284 คน โดยวิธีสุ่มตัวอย่าง ทั้ง 2 ลักษณะคือ แบบใช้ทฤษฎีความน่าจะเป็น และแบบไม่ใช้ทฤษฎีความน่าจะเป็น

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง เพศชายมากกว่าเพศหญิง อายุระหว่าง 26-30ปีเป็นส่วนใหญ่ อาศัยอยู่ร่วมกับกับบิดามารดา หรือคู่สมรส ระยะเวลาการอยู่อาศัยในที่เดิมเป็นเวลานานมากกว่า 5 ปี ส่วนใหญ่เช่าที่อยู่อาศัย ที่อาศัยมีสภาพเป็นทาวน์เฮาส์มากที่สุด กลุ่มที่พักอยู่ใกล้กับศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ มีรายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท ต่อเดือนเป็นส่วนใหญ่ นอกนั้นจะอาศัยอยู่กระจายทั่วไปในเขตกรุงเทพฯ มีค่าใช้จ่ายพวกค่าเช่า โทรศัพท์ ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า 2,001 - 3,000 ซึ่งสอดคล้องกับรายได้ของพนักงานเป็นส่วนใหญ่ การเดินทางใช้เวลาในการเดินทาง 16 - 30 นาที โดยใช้ยานพาหนะของตนเองขับเข้ามาทำงาน ส่วนสภาพด้านสภาพกายพบว่า เหตุผลการเลือกอาศัย เพราะความต้องการสภาพหรือแหล่งที่อยู่อาศัยใกล้กับที่ทำงาน ราคาไม่แพง ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก ส่วนปัญหาพบว่าปัญหาสำคัญคือปัญหาด้านการเงิน สำหรับที่พักอาศัยในปัจจุบันนั้นพนักงานส่วนใหญ่ต้องการให้ปรับปรุงสภาพที่พักอาศัย เช่น พื้นที่ใช้สอย ถนนทางเข้าออก การจัดเก็บขยะ ความปลอดภัย และการระบายน้ำ ส่วนความพึงพอใจต่อสภาพที่พักอาศัยของพนักงานที่ทำงานอยู่ในปัจจุบันนั้น พบว่า พึงพอใจต่อเพื่อนบ้าน ทำเลที่ตั้ง รูปแบบที่พักอาศัย การจัดเก็บขยะ พื้นที่ใช้สอย และถนนทางเข้าออก การระบายน้ำดี น้ำไม่ท่วม และเสียงรบกวนตามลำดับ

เมื่อศึกษาผลการวิจัยแล้วพบว่า พนักงานส่วนใหญ่เช่าที่พักอาศัย โดยอยู่ร่วมกันหลายคน พนักงานในเขตประเวศ และเขตใกล้ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ มีการศึกษาค่อนข้างต่ำ คือ ต่ำกว่าปริญญาตรี โอกาสการพัฒนาคูณภาพชีวิตจึงน้อย เมื่อเทียบกับพนักงานระดับบริหาร ความพึงพอใจต่อที่พักอาศัย ของกลุ่มพนักงานที่อาศัยในเขตใกล้ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์น้อย จึงเห็นว่าผู้ประกอบการน่าจะ

ช่วยเหลือพนักงาน โดยจัดสวัสดิการที่พึงอาศัยในรูปแบบที่เหมาะสมเช่นกองทุนเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อแบ่งเบาภาระและสร้างขวัญกำลังใจแก่พนักงานในองค์กร