

สรุปและอภิปรายผล

6.1 สรุปผลการศึกษา

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้เกี่ยวกับ การตัดสินใจซื้ออาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร ของคนต่างด้าว ระหว่างปี พ.ศ.2535-2539 มีวัตถุประสงค์หลัก ดังนี้คือ

1. เพื่อศึกษา ลักษณะและสภาพ ด้านเศรษฐกิจ-สังคม ของคนต่างด้าวที่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร ของคนต่างด้าว ระหว่าง ปี พ.ศ.2535-2539
2. เพื่อศึกษา ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครของคนต่างด้าว ระหว่าง ปี พ.ศ.2535-2539

โดยการศึกษาการตัดสินใจซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าวในเขตกรุงเทพมหานคร ระหว่างปีพ.ศ.2535-2539 เป็นการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลจากการศึกษากลุ่มตัวอย่างที่เป็นคนต่างด้าวที่ถือกรรมสิทธิ์ในอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร ที่อยู่ในพื้นที่ความรับผิดชอบของสำนักงานที่ดินสาขาห้วยขวางและสาขาพระโขนง และมีจำนวนห้องชุดที่มีคนต่างด้าวเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อยู่มากพอที่จะเป็นตัวแทนของคนต่างด้าวทั้งหมดได้ ในครั้งนี้ทางผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บบันทึกโดยส่งเป็นจดหมายไปและกำหนดให้ตอบและส่งกลับมาที่ผู้วิจัยแบบสอบถามดังกล่าวได้ออกแบบเป็นภาษาอังกฤษมีเนื้อหาของข้อมูลที่ต้องการทราบเป็นคำถามหลักๆดังนี้

1. ข้อมูลด้านลักษณะบุคคลทั่วไปของคนต่างด้าว
2. ข้อมูลด้านที่อยู่อาศัยในอดีตของคนต่างด้าว ก่อนที่จะมีการซื้ออาคารชุด
3. ข้อมูลด้านผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ กระบวนการตัดสินใจซื้อ และ ปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าว
4. ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของอาคารชุดที่ซื้อ
5. ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจของคนต่างด้าวต่ออาคารชุดที่ซื้อและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อในอนาคต

ในเบื้องต้นทางผู้วิจัยได้กำหนดตัวอย่างไว้ที่จำนวน 291ชุด แต่เนื่องจากอุปสรรคในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่ลำบากและต้องใช้เวลาามาก แม้จะขยายระยะเวลาในการเก็บข้อมูลรวมแล้วกว่าสองปีก็ตาม ผลสรุปว่าได้กลับคืนมาจำนวน 222 ชุดเท่านั้น ซึ่งน้อยกว่าที่กำหนดไว้ จึงเกิดข้อจำกัดในการศึกษาที่เกี่ยวกับระดับความน่าเชื่อถือในการอธิบายอิทธิพลของตัวแปรต่างๆที่มากำหนดการตัดสินใจซื้อ ทำให้ต้องทดสอบในระดับความน่าเชื่อถือที่ลดลงไปตามสัดส่วน คือ จากร้อยละ95 เป็น ร้อยละ72.5 สามารถสรุปผลตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ได้ดังต่อไปนี้

6.1.1 ลักษณะทั่วไปของคนต่างด้าวที่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร ระหว่างปี พ.ศ.2535-2539

ภาพรวมของคนต่างด้าวที่ซื้ออาคารชุด

นับจากการแก้ไขพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ.2522 อนุญาตให้คนต่างด้าวถือกรรมสิทธิ์ในอาคารชุดได้ไม่เกินร้อยละ 40 เมื่อวันที่ 30 กันยายน พ.ศ.2534 นั้น จนกระทั่งถึงประมาณ เดือนมิถุนายน 2539 จากการรวบรวมข้อมูลของสำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานครเห็นได้ว่า จากจำนวนอาคารชุดทั้งหมด 1,065 อาคาร คิดเป็นจำนวนห้องชุดทั้งหมด 167,788 ห้อง หรือคิดเป็นพื้นที่ทั้งหมด 6,619,857.38 ตารางเมตรนั้น ได้มีคนต่างด้าวซื้อเป็นกรรมสิทธิ์ส่วนตัว จากจำนวนอาคารชุด 379 อาคาร คิดเป็นจำนวนห้องชุดได้ 4,131 ห้อง หรือเป็นพื้นที่ 483,168.73 ตารางเมตร เทียบแล้วเป็นพื้นที่ประมาณร้อยละ 18.25 ของพื้นที่ที่คนต่างด้าวสามารถมีสิทธิ์ที่จะถือครองได้ หรือร้อยละ 7.25 ของทั้งหมด

ทำเลที่คนต่างด้าวจะมีการเลือกซื้ออาคารชุดอาจจะกระจายอยู่ทั่วๆ ไป โดยมีสาเหตุปัจจัยที่แตกต่างกันไป แต่จะสังเกตได้ว่าจะมีเพียง 2 ทำเลเท่านั้นที่คนต่างด้าวให้ความสนใจซื้อจนเห็นได้ชัดคือ พื้นที่เขตพระโขนง และเขตห้วยขวางเท่านั้นที่มีจำนวนห้องชุดที่มีคนต่างด้าวถือกรรมสิทธิ์อยู่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.67 และ 8.54 คิดเป็นจำนวนห้องชุดได้ 1,337 ห้องและ 1,325 ห้องตามลำดับ สาเหตุที่มิคนต่างด้าวอยู่ในเขตพื้นที่ดังกล่าวเป็นจำนวนมากนั้น เพราะว่าบริเวณดังกล่าวโดยเฉพาะ ถนนสุขุมวิท , เฟลินจิต, รัชดา นั้น มีการเชื่อมต่อกันในด้านคมนาคม อีกทั้งเป็นพื้นที่ๆ อยู่ในเขตย่านธุรกิจกลางเมือง(CBD) ซึ่งเป็นพื้นที่ๆ มีศักยภาพทางโครงสร้างพื้นฐานที่สมบูรณ์ที่สุดในทุกๆด้าน เป็นย่านธุรกิจที่มีกิจกรรมต่อเนื่องทั้งกลางวันและกลางคืนทั้งคนไทยและคนต่างด้าว ทำให้เป็นทำเลที่น่าสนใจสำหรับคนต่างด้าวที่เข้ามาทำธุรกิจ จึงไม่น่าแปลกใจที่จะมีคนต่างด้าวพักอาศัยและทำธุรกิจในบริเวณนี้มากกว่าจุดอื่นๆ

ข้อมูลด้านลักษณะโดยทั่วไปของคนต่างด้าวที่ซื้ออาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร ระหว่างปี พ.ศ. 2535-2539

ในการศึกษาการตัดสินใจซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าวในเขตกรุงเทพมหานคร โดยการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจำนวน 222 ชุด พบว่าคนต่างด้าวที่ตอบส่วนใหญ่อยู่ในเขตพระโขนงมากกว่าเขตห้วยขวาง ถ้าแบ่งเป็นกลุ่มเอเชียและนอกเอเชียจะมีจำนวนใกล้เคียงกัน ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 36-45 ปี มีสถานภาพมีครอบครัวและมีบุตรแล้วเป็นส่วนใหญ่ แสดงว่า คนต่างด้าวส่วนใหญ่อยู่ในวัยที่กำลังประสบความสำเร็จในหน้าที่การงานหรือการทำธุรกิจ

สำหรับคนที่แต่งงานแล้วส่วนใหญ่จะมีคู่สมรสเป็นคนไทยและพักอาศัยด้วยกันที่ประเทศไทยพร้อมบุตร ในด้านการศึกษาส่วนใหญ่จบปริญญาตรี โดยมีอาชีพเป็นผู้เชี่ยวชาญพิเศษ, เจ้าของกิจการและผู้ปฏิบัติการระดับสูง ส่วนใหญ่มีเหตุผลในการเข้ามาประเทศไทยคือ เข้ามาลงทุนทำธุรกิจและยังระบุว่าชอบวิถีชีวิตของคน

ไทย รายได้ของคนต่างด้าวส่วนใหญ่ อยู่ในระดับ 100,000 บาทขึ้นไป แต่มีรายได้ทั้งครอบครัวตลอดทั้งปีอยู่ในระดับ 900,001-1,300,000 บาท แสดงว่า คู่สมรสของคนต่างด้าวส่วนใหญ่ไม่ได้ทำงานนอกบ้าน

ลักษณะการขออนุญาตเข้ามาในประเทศไทยส่วนใหญ่จะได้รับใบอนุญาตทำงาน (Work Permit) มีส่วนน้อยเท่านั้นที่ขอเข้ามาแบบนักท่องเที่ยว ส่วนใหญ่จะให้เหตุผลการเข้ามาประเทศไทยก็เพราะว่า ชอบและอยากใช้ชีวิตแบบไทยๆ

ลักษณะอาคารชุดของคนต่างด้าว

ส่วนใหญ่จะเลือกซื้ออาคารชุดที่มีขนาดพื้นที่ประมาณ 61-80 ตารางเมตร ซึ่งมีความสัมพันธ์กับจำนวนห้องนอนคือ 3 ห้องขึ้นไป รองลงมาคือ ขนาด 46-60 ตารางเมตร กับจำนวนห้องนอน 2 ห้อง โดยส่วนใหญ่ มักเลือกแบบที่มีห้องน้ำ 2 ห้องและ 3 ห้องตามลำดับ

ในด้านระดับราคา อาจจะขึ้นอยู่กับรายได้ของแต่ละบุคคล ซึ่งจะมีปัจจัยอื่นๆมาประกอบเช่น ถ้าอยู่ในทำเลที่ดีก็ต้องซื้อในราคาสูง ซึ่งเป็นเรื่องของความพอใจและความพร้อมด้านการเงินมากกว่า แต่จากข้อมูลจากแบบสอบถามพบว่า ระดับราคา 1,500,001-2,000,000 บาท และราคามากกว่า 8,000,000 บาท นั้นมีคนต่างด้าวนิยมซื้อมากที่สุด ในด้านสมาชิกที่พักอาศัยอยู่ด้วยกันนั้น พบว่าส่วนใหญ่มีสมาชิกประมาณ 2-4 คน แสดงให้เห็นว่า การเลือกขนาดพื้นที่นั้นค่อนข้างสัมพันธ์กับจำนวนสมาชิกที่อยู่อาศัย

6.1.2 ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครของคนต่างด้าว ระหว่างปี พ.ศ. 2535-2539

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุด ของคนต่างด้าว สามารถแบ่งออกเป็น 2 ปัจจัยหลักคือ

1. ที่พักอาศัยในอดีตและระยะเวลาที่พักอาศัย
2. กระบวนการตัดสินใจซื้อ

ที่พักอาศัยในอดีตและระยะเวลาที่พักอาศัย

ลักษณะที่อยู่อาศัยในประเทศไทยในอดีตก่อนหน้าที่จะมีการซื้ออาคารชุด พบว่าส่วนใหญ่จะเป็นที่พักประเภทห้องชุดให้เช่า เช่น ห้องชุดในอาคารชุด, ห้องชุดใน อพาร์ทเมนท์ เป็นต้น โดยมีพื้นที่ห้องประมาณ 91-120 ตารางเมตรเป็นส่วนใหญ่ และมีระยะเวลาที่อาศัยอยู่ประมาณ 3 ปีขึ้นไปก่อนมีการซื้อห้องชุด แสดงให้เห็นว่าสิ่งที่พบในครั้งนี้น่าจะสอดคล้องกับผลการวิจัยของ "คุณวิเชียร วรรณะพานุน"¹ ที่กล่าวไว้ว่า "ระยะเวลาเป็นปัจจัยของการเลือกซื้อหรือเช่าที่อยู่อาศัย"

¹ วิเชียร วรรณะพานุน , " ปัจจัยการตัดสินใจเลือกซื้อหรือเช่าที่อยู่อาศัยของชาวเอเชียตะวันออก ที่ได้รับอนุญาตทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร " (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารศึกษาศาสตร์ ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย . 2537)

กระบวนการตัดสินใจซื้อ

สำหรับปัจจัยที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อของคนต่างดาว ส่วนหนึ่งสามารถสรุปได้จากการแจกแจงตาม ทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค² ดังนี้

1) ปัญหา

สาเหตุของการย้ายออกและมาซื้ออาคารชุด พบว่าส่วนใหญ่ต้องการที่จะมีที่อยู่เป็นของตัวเอง รองลงมาคือที่อยู่เดิมมีสภาพแวดล้อมไม่ดี และอยู่ในบริเวณที่มีการจราจรไม่ดี **แสดงให้เห็นว่า** ค่าใช้จ่ายของการเช่าไม่ได้มีผลต่อการย้ายออกจากที่อยู่อาศัยดังกล่าวเลย

2) การแก้ปัญหา การแสวงหา และสิ่งที่มีอิทธิพล

เมื่อมีปัญหา จึงทำให้เกิดความต้องการที่จะหาสิ่งมาทดแทนหรือสนองตอบความต้องการ จะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่คนต่างดาวจะมีการหาข้อมูลด้านที่อาศัยจากเพื่อนและขอคำปรึกษาจากเพื่อน รองลงมาคือคู่สมรส เพราะว่ามีมติความเชื่อที่เพื่อนนั้นอาจจะรู้อาจจริงเนื่องจากการอยู่ประเทศไทยมาก่อน จึงปรึกษาเพื่อนเป็นอันดับแรก **แสดงให้เห็นว่า** คนต่างดาวนั้นจะปรึกษาผู้ที่อยู่อาศัยมาก่อนได้แก่เพื่อนเป็นอันดับแรก

3) การประเมินผลทางเลือกก่อนตัดสินใจและสิ่งที่มีอิทธิพล

ส่วนใหญ่คนต่างดาวจะหาข้อมูลของโครงการอื่นๆ เพื่อมาเปรียบเทียบตามความต้องการของตนเอง ประมาณ 4 โครงการขึ้นไป

ในด้านปัจจัยหลักที่ทำให้ตัดสินใจซื้อ พบว่าปัจจัยสำคัญคือ ทำเลที่ตั้งเพราะคนต่างดาวเลือกตอบว่าห้องชุดนั้นๆ อยู่ใกล้ที่ทำงานเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาคือ ปัจจัยด้านคุณภาพของวัสดุและการก่อสร้าง, ปัจจัยด้านการก่อสร้างที่เสร็จสมบูรณ์พร้อมย้ายเข้าอยู่อาศัย, สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ และความสวยงามของอาคาร **แสดงให้เห็นว่า** ทำเลที่ตั้งนั้นเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดต่อการตัดสินใจซื้อ

ในด้านการปัจจัยอื่นๆที่อาจเป็นรายละเอียดปลีกย่อยที่มีผลต่อการซื้ออาคารชุด พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเรื่องของทำเลที่ตั้งที่มีการจราจรที่ดี รองลงมาคือ ทำเลอยู่ในย่านธุรกิจ, มีแนวคิดว่าการซื้อที่อยู่อาศัยนั้นคุ้มค่างว่าการเช่า, เป็นทำเลที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี และซื้อเพราะต้องการให้เป็นหลักทรัพย์ของครอบครัว **แสดงให้เห็นชัดเจนว่า** ทำเลที่ตั้งนั้นมีผลมากที่สุดต่อการตัดสินใจซื้อ

² ชงชัย สันติวงษ์, พฤติกรรมผู้บริโภค, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช, 2524), หน้า 22.

4) การตัดสินใจซื้อ

ในด้านผู้ที่เป็นคนตัดสินใจซื้อจริงนั้น ส่วนใหญ่คือตัวคนต่างตัวเอง โดยช่องทางที่คนต่างตัวซื้ออาคารชุดดังกล่าวคือ การซื้อกับเจ้าของโครงการโดยตรง แต่ถ้ามองแบบเชิงลึกจะพบว่าคนต่างตัวที่เป็นเอเชียจะซื้อกับเจ้าของโครงการ ส่วนคนต่างตัวที่มาจากนอกเอเชียจะซื้อกับบริษัทนายหน้าค้าอสังหาริมทรัพย์มากกว่า **แสดงให้เห็นว่า** ลักษณะการทำนิติกรรมต่างๆหรือรูปแบบการทำธุรกิจของคนนอกเอเชีย จะมีลักษณะที่ต้องมีความชัดเจนตรงไปตรงมาด้วยอาศัยการใช้บริการของบริษัทนายหน้าคนกลางที่มีความชำนาญในการทำนิติกรรมนั้นๆ เพื่อแก้ปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในด้านเวลาและกฎหมาย โดยส่วนใหญ่จะใช้เวลาตัดสินใจประมาณ 1 เดือนเป็น ซึ่งถือว่าไม่นานมากนัก

ในด้านการชำระเงินค่าห้องชุดนั้น ส่วนใหญ่จะมีลักษณะแบบการจ่าย ดาวน์ บางส่วน ที่เหลือจะทำการสินเชื่อด้านที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงิน

5) ความพึงพอใจและผลหลังจากการซื้อ

พบว่าส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับดี แต่อาจมีบางเรื่องที่มีความรู้สึกในระดับปานกลางและระดับไม่ดี คือเรื่องของเพื่อนบ้านซึ่งเป็นผลกระทบเนื่องจากรูปแบบวิถีชีวิตของแต่ละเผ่าพันธุ์หรือสัญชาติที่แตกต่างกันถือว่าเป็นเรื่องที่หลีกเลี่ยงไม่ได้

ในด้านของแนวความคิดเกี่ยวกับว่าถ้าในอนาคตคนต่างตัวมีความต้องการที่จะซื้ออาคารชุด จะมีแนวทางในการจัดลำดับด้านปัจจัยอะไรบ้างที่จะใช้ในการพิจารณาซื้อ พบว่า ปัจจัยสำคัญข้อที่มีความดีในการตอบมากที่สุดคือ ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง (LOCATION) รองลงมาคือ ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน, รูปแบบของอาคารที่สวยงาม, คุณภาพของวัสดุและการก่อสร้าง, ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน, ประโยชน์ใช้สอยของห้องชุด, สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ และ เพื่อนบ้าน ตามลำดับ **แสดงให้เห็นว่า** ทำเลที่ตั้งนั้นเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดต่อการตัดสินใจซื้อ

สิ่งที่ค้นพบต่างๆ ชำต้นสรุปและแสดงในตาราง ที่ 6-1 , 6-2 และ 6-3

ตารางที่ 6-1 แสดงการสรุปผลการศึกษากลุ่มตัวอย่าง

1. สัญชาติคนต่างด้าว				รวม	ร้อยละ	
ในเอเชีย				117	52.7	
นอกเอเชีย				105	47.3	
รวม				222	100.0	
1.1) สัญชาติของคนต่างด้าว(มากที่สุดในกลุ่มเอเชีย)				จำนวน	ร้อยละ	
ญี่ปุ่น				41	35.0	
1.2) สัญชาติของคนต่างด้าว(มากที่สุดในกลุ่มที่อยู่นอกเอเชีย)				จำนวน	ร้อยละ	
อเมริกา				58	55.2	
2. เพศ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
ชาย	101	86.3	91	86.7	192	86.5
หญิง	16	13.7	14	13.3	30	13.5
รวม	117	100	105	100	222	100.0
3. ระดับอายุ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
36 - 45 ปี	56	47.9	52	49.5	108	48.6
4. สถานภาพครอบครัว	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
แต่งงาน	97	82.9	53	50.5	150	67.6
5. จำนวนบุตร	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1คน	32	27.4	25	23.8	57	38.0
6. ที่อยู่คู่สมรส	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
ในไทย	90	76.9	46	43.8	136	90.7
7. ที่อยู่ของบุตร	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
ในไทย	64	54.7	46	43.8	110	85.9
8. การศึกษา	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
ปริญญาตรี	73	62.4	50	47.6	123	55.4
9. อาชีพ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
พนักงานบริษัทเอกชน	32	27.4	71	67.6	103	46.4
10. ตำแหน่งหน้าที่การงาน	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
ผู้เชี่ยวชาญ หรือ ผู้ชำนาญพิเศษ	56	47.9	13	12.4	69	31.1
11. รายได้	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
มากกว่า100,000	50	42.7	45	42.9	95	42.8

ตารางที่ 6-2 แสดงการสรุปผลการศึกษากลุ่มตัวอย่าง (ต่อ)

12. เหตุผลในการเข้ามาประเทศไทย				รวม	ร้อยละ	
ชอบวิถีชีวิตแบบไทย				104	46.9	
13. ลักษณะการเข้ามาประเทศไทย	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
รับอนุญาตให้เข้ามาประกอบอาชีพ	117	100.0	102	97.1	208	93.7
14. ที่อยู่อาศัยในประเทศไทยก่อนมีการซื้ออาคารชุด	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
อาคารชุด	46	39.1	48	45.8	94	42.3
15. ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยก่อนมีการซื้ออาคารชุด	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
เช่า	83	70.9	105	100.0	188	84.7
16. ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในที่อยู่อาศัยในอดีตก่อนที่จะซื้อ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
มากกว่า 3 ปี	71	60.6	34	32.3	105	47.3
17. สาเหตุที่ย้ายออก	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
ต้องการมีที่อยู่อาศัยใหม่เป็นของตนเอง	102	87.2	89	84.8	191	86.0
18. ผู้ที่ให้ข้อมูลอาคารชุด	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
เพื่อน	70	59.8	30	28.6	100	45.0
19. บุคคลที่ปรึกษาก่อนตัดสินใจซื้อ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
เพื่อน	67	57.3	47	44.8	114	51.4
20. เหตุผลที่เลือกปรึกษา	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
มั่นใจว่าเป็นผู้มีความรู้	62	53.0	43	40.7	105	47.2
21. การพิจารณาเปรียบเทียบกับโครงการอื่น	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
มากกว่า 3 โครงการ	51	43.6	52	49.5	103	46.4
22. ระยะเวลาในการพิจารณาตัดสินใจซื้อ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
ใช้เวลาพิจารณาประมาณ 3 เดือนขึ้นไป	51	43.6	52	49.5	103	46.4
23. ผู้ที่ตัดสินใจซื้อ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
ตัวเอง	79	67.5	94	89.5	173	77.9
24. บุคคลที่คนต่างตัวติดต่อซื้อ	เอเชีย	ร้อยละ	ไม่ใช่เอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
โดยตรงกับเจ้าของโครงการ	72	61.5	24	22.9	96	43.2

ตารางที่ 6-3 แสดงการสรุปผลการศึกษากลุ่มตัวอย่าง (ต่อ)

25.ลักษณะการชำระเงิน	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
ชำระเงินดาวนบางส่วน ที่เหลือทำสินเชื่อกับธนาคาร	35	29.9	80	76.2	115	51.8
26.ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อ การตัดสินใจซื้อ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
ทำเลที่ตั้ง	69	59.0	75	71.4	144	64.9
27.เหตุผลอื่นที่เลือกซื้อที่โครงการนี้	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
ทำเลที่ตั้งใกล้ที่ทำงาน	69	59.0	75	71.4	144	64.9
28.ปัญหาในการซื้ออาคารชุดใน กรุงเทพมหานคร	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
ไม่สะดวกในขั้นตอนการชำระเงิน เพราะท่านไม่สามารถจ่าย เป็นเงินบาท	28	23.9	11	10.5	39	17.6
มีปัญหาในขั้นตอนการจดทะเบียน กรรมสิทธิ์ห้องชุดเพราะไม่เข้าใจเกี่ยว กับกฎหมายไทย	28	23.9	11	10.5	39	17.6
29.พื้นที่ทั้งหมดของอาคารชุด	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
61-90 ตรม.	28	23.9	12	11.4	40	18.0
30.จำนวนห้องนอน	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
3ห้องหรือมากกว่า	44	37.6	49	46.7	93	41.9
31.ราคาของอาคารชุด	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1,500,001 - 2,000,000 บาท	24	20.5	22	21.0	46	20.7
มากกว่า 8,000,000บาท	16	13.7	30	28.6	46	20.7
32.จำนวนคนทั้งหมดในที่พักอาศัย	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
2 คน	28	23.9	30	28.6	58	26.1
33.ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ซื้ออาคารชุดในอนาคต	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
ทำเลที่ตั้ง	106	90.6	95	90.5	201	90.5

6.2 พิสูจน์สมมติฐาน

จากการตั้งสมมติฐานในเบื้องต้นในบทที่ 1 ที่เกี่ยวกับการตัดสินใจซื้ออาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครของคนต่างด้าว ระหว่างปี พ.ศ.2535-2539 นั้น ทางผู้ทำการวิจัยครั้งนี้ ได้ใช้วิธีการพิสูจน์สมมติฐาน 2 วิธี คือ วิธีที่ 1) คือ การสรุปผลโดยการสังเกตจากรายแจกแจงข้อมูล และ วิธีที่ 2) ทำเพื่อให้เกิดความน่าเชื่อถือในวิธีการวิเคราะห์ในบางประเด็นที่มีความน่าสนใจเป็นพิเศษ ทางผู้ทำการวิจัยจะทำการพิสูจน์สมมติฐาน ด้วยวิธีเปรียบเทียบความสัมพันธ์ใช้วิธีการสร้างตารางแจกแจงความถี่ร่วม (Cross-Tab Table) ซึ่งมีสมมติฐานโดยทั่วไปที่ใช้การทดสอบดังนี้คือ

Ho : ตัวแปรทั้งสองเป็นอิสระต่อกันหรือตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน

Hi : ตัวแปรทั้งสองไม่เป็นอิสระต่อกันหรือตัวแปรทั้งสองสัมพันธ์กัน

สถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐานคือ Chi-square ซึ่งคำนวณได้จากสูตรคือ

สถิติทดสอบ

$$X^2 =$$

เมื่อ O แทนความถี่ที่สังเกตได้
E แทนความถี่ที่คาดหวัง

หาค่า E ที่คู่กับ O แต่ละตัวจากสูตร

$$E = \frac{R \times C}{N}$$

เมื่อ R แทนผลรวมของความถี่ในแถวนั้น
C แทนผลรวมของความถี่ในคอลัมน์นั้น
N แทนผลรวมของความถี่ทั้งหมด

จะปฏิเสธสมมติฐาน Ho เมื่อ X^2 ที่คำนวณได้จากสูตรดังกล่าวมีค่ามากกว่าที่ได้จาก ตารางCHI-SQUARE โดยอาศัย df (degree of freedom) ซึ่งเท่ากับ (c-1) (r-1) และค่านัยสำคัญ $\alpha = 0.05$

ซึ่งจากหลักการวิเคราะห์ดังกล่าว มีบทพิสูจน์ดังต่อไปนี้ คือ

1. จากข้อสมมติฐานประเด็นแรก คือ “คนต่างด้าวที่มาจากท้องถิ่นเดียวกันมีวัฒนธรรมคล้ายกันน่าจะมีแนวทางการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยใกล้เคียงกัน”

สำหรับในประเด็นนี้ จากการศึกษารูปแบบการสรุปผลโดยการสังเกตจากรายแจกแจงข้อมูล ดังแสดงในตารางที่ 5-18 , ตารางที่ 6-4 และ 6-5 ที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างคนต่างด้าวกับปัจจัยด้านสัญชาติของเจ้าของโครงการที่เหมือนกัน และ ตารางที่ 6-6 และ 6-7 ที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างคนต่างด้าวกับปัจจัยด้านสัญชาติของเพื่อนบ้านที่มาจากประเทศเดียวกัน จากการสังเกตค่าทางสถิติของความสัมพันธ์ของตัวแปรจากรายแจกแจงดังกล่าว พอจะสรุปในเบื้องต้นได้ว่า “ถึงแม้ว่าในการเลือกซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าวจากข้อมูลการสำรวจที่

พบว่าส่วนใหญ่แล้ว คนต่างด้าวจะมีการปรึกษาและขอความคิดเห็นจากเพื่อน แต่ก็ไม่ได้หมายความว่า จะเลือกที่อยู่อาศัยใกล้กับเพื่อนหรือคนที่มาจากประเทศหรือท้องถิ่นเดียวกัน แต่ก็อาจจะมีบางสัญชาติที่มีความรู้สึกยึดมั่นในเชื้อชาติและสัญชาติของตนเอง เช่น คนต่างด้าวที่เป็นเอเชียบางประเทศ เช่น คนญี่ปุ่น แต่โดย ภาพรวมแล้วจะเห็นว่า ทุกคนในเอเชียและนอกเอเชีย ส่วนใหญ่ไม่ได้เลือกที่อยู่อาศัยใกล้กัน” ดังนั้นในเบื้องต้น จากผลการศึกษา “สรุปว่าเป็นการปฏิบัติธรรมที่พึงปฏิบัติ”

ตารางที่ 6-4 แสดงความสัมพันธ์ในความเหมือนระหว่างสัญชาติของคนต่างด้าวจากในเอเชียกับสัญชาติของเจ้าของโครงการ

คนต่างด้าวจาก ประเทศในเอเชีย				
ปัจจัยด้านสัญชาติ ของเจ้าของโครงการ		ไม่ใช่	ใช่	รวม
1) ญี่ปุ่น	จำนวน	20	21	41
	ร้อยละ	48.8	51.2	100.0
2) ยองกง	จำนวน	22	-	22
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
3) ไต้หวัน	จำนวน	6	3	9
	ร้อยละ	66.7	33.3	100.0
4) จีน	จำนวน	4	4	8
	ร้อยละ	50.0	50.0	100.0
5) อินเดีย	จำนวน	8	4	12
	ร้อยละ	66.7	33.3	100.0
6) สิงคโปร์	จำนวน	11	-	11
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
7) มาเลเซีย	จำนวน	14	-	14
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
8) อิสราเอล	จำนวน	2	-	2
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
รวม	จำนวน	87	32	119
	ร้อยละ	73.1	26.9	100.0

ตารางที่ 6-5 แสดงความสัมพันธ์ในความเหมือนระหว่างสัญชาติของคนต่างด้าวจากนอกเอเชียกับสัญชาติของ
เจ้าของโครงการ

คนต่างด้าวจาก ประเทศนอกเอเชีย				
ปัจจัยด้านสัญชาติ ของเจ้าของโครงการ		ไม่ใช่	ใช่	รวม
1) อเมริกา	จำนวน	58	-	58
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
2) อังกฤษ	จำนวน	21	6	27
	ร้อยละ	77.8	22.2	100.0
3) ฝรั่งเศส	จำนวน	13	-	13
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
4) เบลเยียม	จำนวน	2	-	2
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
5) ไอร์แลนด์	จำนวน	3	-	3
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
รวม	จำนวน	97	6	103
	ร้อยละ	94.2	5.8	100.0

ตารางที่ 6-6 แสดงความสัมพันธ์ในความเหมือนระหว่างสัญชาติของคนต่างด้าวจากในเอเชียกับสัญชาติของเพื่อนบ้านในอาคารชุด

คนต่างด้าวจาก ประเทศในเอเชีย				
ปัจจัยด้านสัญชาติของ เพื่อนบ้านที่เหมือนกัน		ไม่ใช่	ใช่	รวม
ญี่ปุ่น	จำนวน	20	21	41
	ร้อยละ	48.8	51.2	100.0
ฮ่องกง	จำนวน	22	-	22
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
ไต้หวัน	จำนวน	6	3	9
	ร้อยละ	66.7	33.3	100.0
จีน	จำนวน	8	-	8
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
อินเดีย	จำนวน	4	8	12
	ร้อยละ	33.3	66.7	100.0
สิงคโปร์	จำนวน	11	-	11
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
มาเลเซีย	จำนวน	14	-	14
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
อิสราเอล	จำนวน	2	-	2
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
รวม	จำนวน	87	32	119
	ร้อยละ	73.1	26.9	100.0

ตารางที่ 6-7 แสดงความสัมพันธ์ในความเหมือนระหว่างสัญชาติของคนต่างด้าวจากนอกเอเชียกับสัญชาติของเพื่อนบ้านในอาคารชุด

คนต่างด้าวจาก ประเทศนอกเอเชีย				
ปัจจัยด้านสัญชาติของ เพื่อนบ้านที่เหมือนกัน		ไม่ใช่	ใช่	รวม
อเมริกา	จำนวน	50	8	58
	ร้อยละ	86.2	13.8	100.0
อังกฤษ	จำนวน	20	7	27
	ร้อยละ	74.1	25.9	100.0
ฝรั่งเศส	จำนวน	13	-	13
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
เบลเยียม	จำนวน	2	-	2
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
ไอริช	จำนวน	3	-	3
	ร้อยละ	100.0	-	100.0
รวม	จำนวน	97	6	103
	ร้อยละ	94.2	5.8	100.0

แต่เมื่อทางผู้ทำการวิจัยจะทำการพิสูจน์สมมติฐาน ด้วยวิธีเปรียบเทียบความสัมพันธ์นี้ใช้วิธีการสร้างตารางแจกแจงความถี่ร่วม (CROSS-TAB TABLE) โดยสร้างตารางความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มตัวแปรด้านกลุ่มสัญชาติ ประกอบด้วย คนเอเชีย และ คนที่ไม่ใช่เอเชีย กับ กลุ่มตัวแปรด้าน ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ ประกอบด้วย ปัจจัยด้านชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ , สัญชาติของเจ้าของโครงการ , คนจากชาติเดียวกัน อยู่อาศัยมาก

เมื่อทำการทดสอบทางสถิติ ค่าสถิติ X^2 (Chi-square) ที่คำนวณนำมาเปรียบเทียบกับค่าสถิติ X^2 ที่เปิดจากตารางสถิติ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในภาคผนวก 5) เพื่อทดสอบว่าการเปรียบเทียบความสัมพันธ์ใดบ้างที่มี ค่าสถิติ X^2 (Chi-square) ที่ได้คำนวณมามีค่ามากกว่าค่าสถิติ X^2 ที่เปิดจากตารางสถิติ ซึ่งมีค่า=3.84 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในภาคผนวก 5) โดยใช้ $df = 1$ และ α ที่กำหนดไว้ที่ 0.05 พบว่า

- กลุ่มตัวแปรด้านกลุ่มสัญชาติ ที่ประกอบด้วย คนต่างด้าวในเอเชียและนอกเอเชีย กับ ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ ไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05
- กลุ่มตัวแปรด้านกลุ่มสัญชาติ ที่ประกอบด้วย คนต่างด้าวในเอเชียและนอกเอเชีย กับ ปัจจัยด้านสัญชาติของเจ้าของโครงการ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

- กลุ่มตัวแปรด้านกลุ่มสัญชาติ ที่ประกอบด้วย คนต่างด้าวในเอเชียและนอกเอเชีย กับตัวแปรในการที่มีคนจากชาติเดียวกันอยู่อาศัยมาก ไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ดังแสดงในตารางที่ 6-8

ตารางที่ 6-8 แสดงผลการคำนวณค่าความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มตัวแปรด้านสัญชาติ กับปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อ การตัดสินใจซื้อ

ผลการคำนวณค่าความสัมพันธ์	df	ค่า X^2 จาก ตารางสถิติ	ค่า X^2 ที่ คำนวณได้	ผลการพิสูจน์
1) ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ	1	3.84	0.01	ยอมรับ H_0 หรือปฏิเสธ H_1
2) สัญชาติของเจ้าของโครงการ	1	3.84	18.26	ยอมรับ H_1 หรือปฏิเสธ H_0
3) มีคนจากชาติเดียวกันอยู่อาศัยมาก	1	3.84	1.28	ยอมรับ H_0 หรือปฏิเสธ H_1

จากผลพิสูจน์ค่าสถิติ ค่าสถิติ X^2 (Chi-square) ดังกล่าวข้างต้น ทำให้สามารถสรุปได้ว่า “การตัดสินใจซื้ออาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร ของคนต่างด้าว ระหว่างปีพ.ศ.2535-2539” นั้น **“คนต่างด้าวไม่ได้เลือกที่อยู่อาศัยใกล้กับเพื่อนหรือคนที่มาจากประเทศหรือท้องถิ่นเดียวกัน”** และถ้าสังเกตจากตารางจะเห็นได้ว่ามีความสัมพันธ์กัน เฉพาะในกรณีของ**“สัญชาติของเจ้าของโครงการ”** เพราะอาจเป็นไปได้ว่าการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับขายให้คนต่างชาตินั้นถ้ามีการร่วมทุนกับชาวต่างชาติใดๆและก็จะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือและน่าสนใจกับคนต่างชาตินั้นๆ และผลจากการศึกษาคั้งนี้ อาจจะไปสอดคล้องกับแนวคิดที่ว่า **“ความสัมพันธ์ที่กลุ่มชาติพันธุ์ที่ต่างกันพอจะเข้ากันได้ จะเกิดขึ้นเมื่อชนกลุ่มน้อยมีความรู้สึกว่าเป็นส่วนหนึ่งของสังคมใหญ่ ในกรณีประเทศไทยถ้าสมาชิกของชนกลุ่มน้อยส่วนใหญ่มีความรู้สึกว่าเป็นชนกลุ่มน้อยแต่ก็ยังมีส่วนหนึ่งของความเป็นพลเมืองไทยอยู่บ้าง ก็ถือได้ว่าความสัมพันธ์ระหว่างชนกลุ่มน้อยและชนกลุ่มใหญ่อยู่ในลักษณะที่ว่าพอจะเข้ากันได้** คำทางวิชาการที่ใช้กันอยู่มีอยู่หลายคำ เช่น การผสมกลมกลืนทางวัฒนธรรม (Assimilation), การปรับรับวัฒนธรรม (Acculturation) และ บูรณาทางวัฒนธรรม (Integration) หรือ Pluralism (การรวมเป็นพหุสังคม) เป็นต้น”³

2. สำหรับสมมติฐานประเด็นที่สองที่ว่า **“จากรูปแบบของวัฒนธรรมและการดำเนินชีวิตของคนต่างด้าวที่เป็นประเทศในเอเชียและนอกเอเชีย น่าจะมีข้อสังเกตบางประการที่แสดงถึงแนวคิดที่แตกต่าง ในกระบวนการ ,ปัจจัย และเหตุผลต่างๆ ของการตัดสินใจซื้อห้องชุด ของคนต่างด้าวทั้งสองกลุ่ม”**

สำหรับในประเด็นนี้ จากการศึกษา **พอจะสรุปได้ว่า** มีข้อสังเกตหลายประการที่แสดงออกอย่างชัดเจนถึงความแตกต่าง ของคนต่างด้าวที่เป็นเอเชียกับที่ไม่ใช่คนเอเชีย ดังนี้

³ อมรา พงศานิชย์ คร. , วัฒนธรรม ศาสนา และ เชื้อชาติ วิเคราะห์สังคมไทยแนวมานุษยวิทยา (กรุงเทพมหานคร .2537),หน้า159

2.1 สำหรับเหตุผลที่เดินทางเข้ามาประเทศไทยของคนต่างด้าว พบว่า สำหรับคนจาก**ในเอเชีย**ส่วนใหญ่จะให้เหตุผลว่า**เข้ามาลงทุนหรือทำธุรกิจในประเทศไทย** คิดเป็นร้อยละ 29.3 รองลงมาคือให้เหตุผลว่าถูกส่งตัวเข้ามาทำงาน คิดเป็นร้อยละ28.0 ที่เหลือให้เหตุผลว่าชอบวิถีชีวิตแบบไทยและต้องดูแลครอบครัวคู่สมรสที่เป็นคนไทย,เข้ามาท่องเที่ยวและอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ22.7, 20.0 และ0.6 ตามลำดับ สำหรับคนต่างด้าวจาก**นอกเอเชีย** ส่วนใหญ่จะให้เหตุผลว่า **ชอบวิถีชีวิตแบบไทย** คิดเป็นร้อยละ74.0 รองลงมาคือ ให้เหตุผลว่า**เข้ามาลงทุนทำธุรกิจในประเทศไทย** คิดเป็นร้อยละ21.9 ที่เหลือให้เหตุผลว่าถูกส่งตัวเข้ามาทำงาน และ ชอบเข้ามาท่องเที่ยวในไทยคิดเป็นร้อยละ 2.7และ1.4 ตามลำดับ **แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างสำหรับเหตุผลที่เดินทางเข้ามาประเทศไทย** ของคนต่างด้าวจากในเอเชียกับคนจากนอกเอเชีย ดังแสดงในตารางที่ 6-9

ตารางที่6-9 แสดงเหตุผลที่เดินทางเข้ามาประเทศไทยของคนต่างด้าว

เหตุผลในการเข้ามาประเทศไทย	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) ชอบเข้ามาท่องเที่ยวในไทย	-	-	1	1.4	1	0.6
2) ถูกส่งตัวเข้ามาทำงาน	33	28.0	3	2.7	36	16.1
3) เข้ามาลงทุน หรือ ทำธุรกิจในประเทศไทย	34	29.3	23	21.9	57	25.8
4) ชอบวิถีชีวิตแบบไทย	29	22.7	78	74.0	104	46.9
5) ต้องดูแลคู่สมรสหรือบุตรที่พักอาศัยในเมืองไทย	23	20.0	-	-	23	10.5
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

2.2 ในด้านสาเหตุที่ย้ายออกจากที่อยู่อาศัยดังกล่าวข้างต้นเพื่อมาซื้ออาคารชุดนี้ พบว่าสำหรับคนจาก**ในเอเชีย**ส่วนใหญ่จะให้เหตุผลว่า**ต้องการที่อยู่เป็นของตนเอง** คิดเป็นร้อยละ 87.2 และ สำหรับคนต่างด้าวจาก**นอกเอเชีย** ส่วนใหญ่จะให้เหตุผลเช่นเดียวกันว่า **ต้องการที่อยู่เป็นของตนเอง** คิดเป็นร้อยละ84.0 ดังแสดงไว้ในตารางที่6-10

ตารางที่6-10 แสดงสาเหตุที่ย้ายออกเพื่อมาซื้ออาคารชุด

สาเหตุที่ย้ายออก	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) ต้องการมีที่อยู่อาศัยใหม่เป็นของตนเอง	102	85.7	89	86.4	191	86.0
2) การเดินทางไม่สะดวก	9	7.6	14	13.6	23	10.4
3) สิ่งแวดล้อมไม่ดี	8	6.7	-	-	8	3.6
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

2.3 ในด้านผู้ที่ให้ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับอาคารชุดแก่คนต่างด้าวทั้งสองกลุ่มพบว่า ในด้านคนจากในเอเชีย ส่วนใหญ่จะได้รับข่าวสารข้อมูลจากเพื่อนมากที่สุด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ59.8 รองลงมาคือจากป้ายโฆษณา, แผ่นพับ, โบปลิวิและญาติพี่น้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ23.1, 12.8และ4.3 ตามลำดับ ในด้านคนต่างด้าวจากนอกเอเชีย พบว่าส่วนใหญ่ได้รับข่าวสารข้อมูลจากบริษัทนายหน้าซื้อ-ขาย(Agency)มากที่สุด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ52.4 รองลงมาคือจากเพื่อนและหนังสือพิมพ์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.6และ19.0 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่6-11

ตารางที่6-11 แสดงบุคคลผู้ที่ให้ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับอาคารชุดแก่คนต่างด้าว

ผู้ที่ให้ข้อมูล	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) โฆษณาจากหนังสือพิมพ์	-	-	20	19.4	20	9.0
2) เพื่อน	70	58.8	30	29.1	100	45.0
3) โบปลิวิ	15	12.6	-	-	15	6.8
4) ป้ายโฆษณาทั่วไป	27	22.7	-	-	27	12.2
5) บริษัทนายหน้าซื้อขายที่อยู่อาศัย	2	1.7	53	51.5	55	24.8
6) ญาติ	5	4.2	-	-	5	2.3
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

2.4 ในด้านช่องทางที่เกิดการซื้อขายระหว่างผู้ซื้อที่เป็นคนต่างด้าว พบว่าในส่วนของคนต่างด้าวที่เป็นคนในเอเชีย ส่วนใหญ่จะซื้ออาคารชุดจาก เจ้าของโครงการโดยตรง รองลงมาคือ พนักงานขาย , เจ้าของเดิมที่เป็นคนไทย , ทำของเดิม ที่เป็นคนต่างด้าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.5 , 12.0 , 12.0 , 11.1 และ 34 ตามลำดับ สำหรับ คนต่างด้าวจากนอกเอเชีย ส่วนใหญ่จะมีการซื้ออาคารชุด กับ บริษัทนายหน้าค้าอสังหาริมทรัพย์ รองลงมาคือ เจ้าของโครงการ , เจ้าของเดิมที่เป็นคนต่างด้าว , พนักงานขายและเจ้าของเดิมที่เป็นคนไทยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.2 , 22.9 7.6 และ 2.9 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่6-12

ตารางที่6-12 แสดงข้อมูลด้านช่องทางการซื้อ-ขายอาคารชุด

ช่องทางการซื้อ-ขาย	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) โดยตรงกับเจ้าของโครงการ	72	61.5	24	22.9	96	43.2
2) พนักงานขายของโครงการ	14	12.0	8	7.6	22	9.9
3) บริษัทตัวแทนซื้อขายที่อยู่อาศัย	13	11.1	59	56.2	72	32.4
4) เจ้าของเดิมที่เป็นคนไทย	14	12.0	3	2.9	17	7.7
5) เจ้าของเดิมที่มีใช่คนไทย	4	3.4	11	10.5	15	6.8
รวม	117	100.0	105	100.0	222	100.0

2.5 ในด้านรูปแบบการชำระเงินในการซื้ออาคารชุด พบว่าในส่วนของคนต่างด้าวที่เป็นคนจากในเอเชีย ส่วนใหญ่จะมีลักษณะการชำระเงินแบบชำระครั้งเดียวทั้งหมด รองลงมาคือ ชำระเงินดาวน์บางส่วนที่เหลือกู้ยืมสินเชื่อ และแบบแบ่งจ่ายเป็นงวด ๆ จนครบ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 54.7, 29.9 และ 15.4 ตามลำดับ ในส่วนของคนต่างด้าวจากนอกเอเชีย พบว่าส่วนใหญ่จะมีลักษณะการชำระเงิน แบบชำระเป็นเงินดาวน์บางส่วนที่เหลือกู้ยืมสินเชื่อ รองลงมาคือ แบบชำระครั้งเดียวทั้งหมดตามราคา และแบ่งชำระเป็นงวด ๆ จนครบ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 76.2 , 21.9 และ 1.9 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 6-13

ตารางที่ 6-13 แสดงลักษณะการชำระเงินค่าอาคารชุดของคนต่างด้าว

ลักษณะการชำระเงินค่าห้องชุด	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) ชำระเงินดาวน์บางส่วน	35	29.9	80	76.2	115	51.8
2) ที่เหลือทำสินเชื่อกับธนาคาร						
3) ชำระทั้งหมดในครั้งเดียว	64	54.7	23	21.9	87	39.2
4) แบ่งชำระเป็นงวด ๆ จนครบ แต่ไม่มีการทำสินเชื่อกับธนาคาร	18	15.4	2	1.9	20	9.0
รวม	117	100.0	105	100.0	222	100.0

2.6 ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าว ในด้านปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าวทั้งสองกลุ่ม ถ้านำมาเรียงลำดับจากมากที่สุด 5 อันดับแรก ตามความถี่ของการเลือกตอบ โดยแบ่งตามกลุ่มของคนต่างด้าวจากในเอเชีย และจากนอกเอเชีย ได้ดังนี้

ก) สำหรับคนต่างด้าวมาจากในเอเชีย พบว่า

- | | |
|--|----------------------------|
| ปัจจัยอันดับที่ 1 คือ ปัจจัยที่เกี่ยวกับคุณภาพของการก่อสร้าง | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 63.2 |
| ปัจจัยอันดับที่ 2 คือ ปัจจัยที่เกี่ยวกับความสวยงามของอาคาร | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59.8 |
| ปัจจัยอันดับที่ 3 คือ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องทำเลที่ตั้ง | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59.0 |
| ปัจจัยอันดับที่ 4 คือ ปัจจัยที่เกี่ยวกับพื้นที่และประโยชน์ใช้สอย | คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 56.4 |
| ปัจจัยอันดับที่ 5 คือ ปัจจัยที่เกี่ยวกับการก่อสร้างแล้วเสร็จ | คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 45.3 |

ข) สำหรับคนต่างด้าวที่มาจากนอกเอเชีย พบว่า

- | | |
|--|---------------------------|
| ปัจจัยอันดับที่ 1 คือ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องทำเลที่ตั้ง | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 71.4 |
| ปัจจัยอันดับที่ 2 คือ ปัจจัยที่เกี่ยวกับการก่อสร้างแล้วเสร็จ | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.7 |
| ปัจจัยอันดับที่ 3 คือ ปัจจัยที่เกี่ยวกับราคา | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.9 |
| ปัจจัยอันดับที่ 4 คือ ปัจจัยที่เกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวก | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59.0 |
| ปัจจัยอันดับที่ 5 คือ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพของการก่อสร้าง | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.2 |

2.7 เหตุผลอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดของคนต่างดาว ในด้านการเหตุผลอื่นที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุด ดังแสดงไว้ในตารางที่5-19 ถ้านำมาเรียงลำดับตามความถี่จากมากที่สุด แบ่งตามกลุ่มในเอเชียและนอกเอเชีย พบว่า

สำหรับคนต่างดาวจากในเอเชีย จะมีลำดับของเหตุผลในการตัดสินใจซื้ออาคารชุด ดังนี้

ลำดับที่ 1	การเดินทางสะดวก	คิดเป็นร้อยละ64.1
ลำดับที่ 2	ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการที่อยู่ใกล้ที่ทำงาน	คิดเป็นร้อยละ59.0
ลำดับที่ 3	สภาพ สิ่งแวดล้อมดี	คิดเป็นร้อยละ52.1
ลำดับที่ 4	เพื่อเป็นสมบัติของครอบครัว	คิดเป็นร้อยละ52.1
ลำดับที่ 5	การซื้อที่อยู่ คู่มากกว่าการเช่า	คิดเป็นร้อยละ37.6
ลำดับที่ 6	ใกล้ย่านธุรกิจการค้า	คิดเป็นร้อยละ32.5
ลำดับที่ 7	การซื้อที่อยู่ คู่มากกว่าการฝากเงินในธนาคาร	คิดเป็นร้อยละ26.5
ลำดับที่ 8	การลดราคา	คิดเป็นร้อยละ21.4
ลำดับที่ 9	สามารถสร้างรายได้จากการเช่า	คิดเป็นร้อยละ18.8
ลำดับที่ 10	ใกล้โรงเรียนของบุตร	คิดเป็นร้อยละ17.9
ลำดับที่ 11	เพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยกับครอบครัว	คิดเป็นร้อยละ 9.4
ลำดับที่ 12	มีความสนิทใกล้ชิดกับเจ้าของโครงการ	คิดเป็นร้อยละ 3.4

สำหรับคนต่างดาวจากนอกเอเชีย จะมีลำดับของเหตุผลในการตัดสินใจซื้อห้องชุด ดังนี้

ลำดับที่ 1	ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการที่อยู่ใกล้ที่ทำงาน	คิดเป็นร้อยละ71.4
ลำดับที่ 2	ใกล้ย่านธุรกิจการค้า	คิดเป็นร้อยละ61.0
ลำดับที่ 3	การเดินทางสะดวก	คิดเป็นร้อยละ47.6
ลำดับที่ 4	การซื้อที่อยู่ คู่มากกว่าการเช่า	คิดเป็นร้อยละ44.8
ลำดับที่ 5	การลดราคา	คิดเป็นร้อยละ39.0
ลำดับที่ 6	สภาพสิ่งแวดล้อมดี	คิดเป็นร้อยละ24.8
ลำดับที่ 7	มีความสนิทใกล้ชิดกับเจ้าของโครงการ	คิดเป็นร้อยละ18.1
ลำดับที่ 8	ขายพร้อมการตกแต่งภายใน	คิดเป็นร้อยละ14.3
ลำดับที่ 9	เพื่อเป็นสมบัติของครอบครัว	คิดเป็นร้อยละ12.4
ลำดับที่ 10	สามารถสร้างรายได้จากการเช่า	คิดเป็นร้อยละ12.4
ลำดับที่ 11	การซื้อที่อยู่ คู่มากกว่าการฝากเงินในธนาคาร	คิดเป็นร้อยละ 8.6
ลำดับที่ 12	อยู่ในบริเวณที่มีคนต่างชาติอยู่มาก	คิดเป็นร้อยละ 5.7

สิ่งที่ค้นพบจากการศึกษาที่อาจจะก่อให้เกิดความเข้าใจผิดในผลของการวิเคราะห์

จากข้อมูลที่ศึกษาและนำมาวิเคราะห์ เพื่อสรุปและนำมาอภิปรายครั้งนี้ ผู้ทำการวิจัยมีข้อสังเกตบางประการที่คิดว่าที่อาจจะก่อให้เกิดความเข้าใจผิดในผลของการวิเคราะห์ จึงจำเป็นต้องขอชี้แจงเพื่อเป็นแนวทางในการพิจารณาในการที่บางท่านจะนำไปขยายผลในด้านอื่นๆ ดังนี้

1). จากผลการสรุปในประเด็นที่ว่า ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดนั้น ในรายละเอียดได้กล่าวไว้ว่า ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดนั้น ผลสรุปนี้อาจขัดแย้งกับทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ที่บอกว่าปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ คือ **ระดับราคา** ซึ่งในความเป็นจริงที่ถูกต้องแล้วควรที่จะเป็นไปตามทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ เพราะว่าราคานั้นถูกกำหนดไว้ด้วยตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อระดับราคา เช่น ทำเลที่ตั้งซึ่งแต่ละที่มีระดับไม่เท่ากัน, คุณภาพของวัสดุการก่อสร้าง ซึ่งส่งผลต่อไปยังมูลค่าในขนาดของห้องชุด ดังนั้นราคาหรือการคิดถึงมูลค่าในขนาดนั้น แทบจะเป็นตัวแปรปัจจัยที่แฝงอยู่ตลอดเวลาในการพิจารณาเปรียบเทียบ ประเมินผลทางเลือก ในกระบวนการตัดสินใจซื้อ

แต่เมื่อทางผู้ทำการวิจัยจะทำการพิสูจน์ความสัมพันธ์ ด้วยวิธีการสร้างตารางแจกแจงความถี่ร่วม (CROSS-TAB TABLE) โดยสร้างตารางความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มตัวแปรด้านระดับราคาของห้องชุด กับ กลุ่มตัวแปรด้าน ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อห้องชุด โดยทำการทดสอบทางสถิติ ค่าสถิติ X^2 (Chi-square) ที่คำนวณนำมาเปรียบเทียบกับค่าสถิติ X^2 ที่เปิดจากตารางสถิติ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในภาคผนวก) เพื่อทดสอบว่าการเปรียบเทียบความสัมพันธ์ใดบ้างที่มี ค่าสถิติ X^2 (Chi-square) ที่ได้คำนวณมามีค่ามากกว่าค่าสถิติ X^2 ที่เปิดจากตารางสถิติ ซึ่งมีค่า=16.92 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน ภาคผนวก ๑) โดยใช้ $df = 9$ และ α ที่กำหนดไว้ที่ 0.05 พบว่า **ระดับราคาของห้องชุดมีความสัมพันธ์กับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อห้องชุดทั้งหมด** ดังแสดงในตารางที่ 6-16

ตารางที่ 6-16แสดงผลการคำนวณค่าความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มตัวแปรด้านด้านระดับราคาของอาคารชุด กับ กลุ่มตัวแปรด้าน ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุด

ผลการคำนวณค่าความสัมพันธ์ (เรียงลำดับตามค่าที่คำนวณได้จากมากไปน้อย)	ค่า df	ค่า X^2 จาก ตารางสถิติ	ค่า X^2 ที่ คำนวณได้	ผลการพิสูจน์
1) ทำเลที่ตั้ง	9	16.92	123.25	ยอมรับ H_1 หรือปฏิเสธ H_0
2) อาคารแล้วเสร็จสามารถย้ายเข้าได้เลย	9	16.92	121.48	ยอมรับ H_1 หรือปฏิเสธ H_0
3) การออกแบบที่สวยงาม	9	16.92	108.04	ยอมรับ H_1 หรือปฏิเสธ H_0
4) การบริการหลังการขาย	9	16.92	100.02	ยอมรับ H_1 หรือปฏิเสธ H_0
5) สัญชาติของเจ้าของโครงการ	9	16.92	90.10	ยอมรับ H_1 หรือปฏิเสธ H_0
6) คุณภาพของวัสดุและการก่อสร้าง	9	16.92	77.43	ยอมรับ H_1 หรือปฏิเสธ H_0
7) มีคนจากชาติเดียวกันอยู่อาศัยมาก	9	16.92	76.86	ยอมรับ H_1 หรือปฏิเสธ H_0
8) ราคา	9	16.92	58.03	ยอมรับ H_1 หรือปฏิเสธ H_0
9) พื้นที่และประโยชน์ใช้สอย	9	16.92	57.36	ยอมรับ H_1 หรือปฏิเสธ H_0
10) มูลค่าในขนาด	9	16.92	54.30	ยอมรับ H_1 หรือปฏิเสธ H_0
11) สิ่งอำนวยความสะดวก	9	16.92	53.65	ยอมรับ H_1 หรือปฏิเสธ H_0
12) ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ	9	16.92	51.07	ยอมรับ H_1 หรือปฏิเสธ H_0

2). กลุ่มคนต่างด้าวที่ทำการศึกษาในครั้งนี จะเห็นว่า ข้อมูลที่ได้มาจะเป็นกลุ่มที่เป็นผู้ซื้อที่ได้แจ้งและทำนิติกรรมโดยใช้ชื่อและนามสกุลจริง แต่ในความเป็นจริงแล้ว อาจมีห้องชุดอีกจำนวนหนึ่งที่ไม่สามารถจำแนกออกมาได้ว่าเป็นกรรมสิทธิ์โดยคนต่างด้าว เพราะแฝงอยู่ในรูปผู้ถือหุ้นร่วมกับคนไทยที่จดทะเบียนบริษัทในประเทศไทย ถึง กฎหมายจะให้มีสัดส่วนการถือหุ้นของคนต่างด้าวน้อยกว่าแต่ในด้านปฏิบัติแล้วอำนาจการตัดสินใจกลับเป็นของคนต่างชาตินั้นๆ ดังนั้นการศึกษาครั้งนี้จึงขอชี้แจงว่า ไม่มีผลการศึกษาครอบคลุมถึงกลุ่มคนต่างด้าวดังกล่าว

3) สำหรับการเก็บข้อมูล, การวิเคราะห์ข้อมูลและการอภิปรายผลของข้อมูลแบบที่มีการแจกแจงคนต่างด้าวออกเป็นกลุ่มๆตามหลักทางภูมิศาสตร์ ซึ่งในบางกรณีอาจสร้างปัญหาต่อการสรุปผลเนื่องจากความขัดแย้งและความสับสนในด้านการจัดกลุ่มที่ต้องอ้างอิงตามหลักทางภูมิศาสตร์ที่อยู่ในกลุ่มหนึ่ง แต่ในด้านพฤติกรรมและรูปแบบการดำเนินชีวิตกลับไปคล้ายคลึงกับกลุ่มอื่น เช่น คนต่างด้าวจากประเทศอิสราเอล ที่มีลักษณะทางภูมิศาสตร์อยู่ในกลุ่มเอเชีย แต่ในด้านพฤติกรรมและรูปแบบการดำเนินชีวิตกลับไปคล้ายคลึงกับคนที่มีลักษณะทางภูมิศาสตร์ในฝั่งตะวันตก หรือ กรณีคนต่างด้าวบางคนที่เกิดในเอเชีย แต่ไปดำเนินชีวิตส่วนใหญ่ในฝั่งตะวันตกทำให้ได้รับเอาอิทธิพลทางวัฒนธรรมมาด้วย เป็นต้น

สรุป ผลการศึกษาครั้งนี้ชี้ให้เห็นในภาพรวมได้ว่า

1) ระยะเวลาที่ต้องดำเนินชีวิตอยู่ในประเทศไทย เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลทำให้คนต่างด้าวคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย โดยอาจส่งผลมาจากหลายๆปัจจัย เช่น คนต่างด้าวบางคนที่มีความชอบวิถีชีวิตความเป็นอยู่แบบไทยจึงส่งผลต่อความต้องการมีครอบครัวที่เป็นคนไทย หรือ คนต่างด้าวสนใจเข้ามาลงทุนทำให้มีภาระต้องดูแลกิจการที่เมืองไทย เป็นต้น

2) ข้อแตกต่างในกระบวนการซื้อของคนต่างด้าวที่มาจากในเอเชียและนอกเอเชียนั้น ที่เห็นได้ชัด คือ

- คนต่างด้าวที่มาจากในเอเชียจะได้รับข้อมูลด้านที่อยู่อาศัยจากเพื่อนเป็นส่วนใหญ่ ส่วนคนต่างด้าวจากนอกเอเชีย จะได้รับข้อมูลด้านที่อยู่อาศัยจากบริษัทนายหน้าเป็นส่วนใหญ่

- คนต่างด้าวที่มาจากในเอเชียจะดำเนินการซื้อที่อยู่อาศัยจากเจ้าของโครงการเป็นส่วนใหญ่ ส่วนคนต่างด้าวจากนอกเอเชีย จะดำเนินการซื้อที่อยู่อาศัยจากบริษัทนายหน้าเป็นส่วนใหญ่

- นอกจากปัจจัยหลักด้านทำเลที่ตั้งแล้ว จะเห็นว่าคนต่างด้าวที่มาจากในเอเชียจะมีปัจจัยในการซื้อที่อยู่อาศัยที่จะเน้นไปในทางมูลค่าเป็นหลัก ส่วนคนต่างด้าวจากนอกเอเชีย จะเน้นไปในทางประโยชน์ใช้สอยเป็นหลัก

- คนต่างด้าวที่มาจากในเอเชียจะชำระการซื้อที่อยู่อาศัยแบบ จ่ายครั้งเดียวเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งอาจมีเหตุผลเพื่อการต่อรองด้านราคาหรือเงื่อนไขอื่นๆ แต่คนต่างด้าวจากนอกเอเชีย จะชำระการซื้อที่อยู่อาศัยแบบชำระเป็นเงินดาวน์บางส่วนที่เหลือทำสินเชื่อกับธนาคารเป็นส่วนใหญ่

จากข้อแตกต่างที่กล่าวมา ชี้ให้เห็นถึงวิธีการดำเนินชีวิต ว่าคนต่างด้าวที่มาจากในเอเชียมักจะเป็นแบบแผนที่เป็นลักษณะของนักการค้า, นักเสี่ยงหรือนักพนัน แต่คนต่างด้าวจากนอกเอเชีย มักจะเป็นแบบแผน

ที่เป็นลักษณะของ การวางแผนล่วงหน้า, การแก้ปัญหาล่วงหน้า, ความตรงไปตรงมา ถึงแม้ว่าจะมีค่าใช้จ่ายที่สูงกว่า โดยการหาตัวกลางเข้ามาจัดการ เพื่อให้ได้สิ่งที่ตรงกับความต้องการ

3) ด้านปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุด อันดับแรกคือ"ทำเลที่ตั้ง" ของอาคารชุดที่อยู่ใกล้กับที่ทำงาน รองลงมา คือ คุณภาพของวัสดุและการก่อสร้าง , การก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมที่เข้าอยู่ได้ทันที , สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ , ความสวยงามของอาคาร , พื้นที่และประโยชน์ใช้สอย , ราคา , การให้บริการติดต่อกับทางหน่วยงานราชการ , ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ , มีคนสัญชาติเดียวกันอาศัยอยู่ในโครงการเดียวกัน , เจ้าของโครงการเป็นคนสัญชาติเดียวกัน และ มูลค่าในอนาคต ตามลำดับ

4) ด้านความพึงพอใจของคนต่างด้าวที่ซื้ออาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจ โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับดีหรือระดับสูง

5) ในการพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดในประเทศไทย ถือว่าอยู่ในระดับที่คนต่างชาติยอมรับได้ ทั้งในด้านการออกแบบและการก่อสร้าง ดังนั้นเพื่อรองรับการพัฒนาและการเปลี่ยนแปลงในอนาคต รัฐบาลควรที่จะมีการวางแผนระยะยาวด้านที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาและการจัดการให้เกิด ความสงบสุข ความยุติธรรม และความปลอดภัย ในเวลาเดียวกัน

6.3.1 ข้อเสนอแนะ

6.3.1 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดในประเทศไทย

จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ในขั้นตอนที่ทางผู้ทำวิจัยได้ออกภาคสนามไปตามอาคารชุดต่างๆก็ได้มีโอกาสพูดคุยกับหลายบุคคลทั้งที่เป็นนิติบุคคลอาคารชุด ผู้อาศัยชาวไทย และผู้อาศัยชาวต่างชาติ พบว่ายังมีอุปสรรคและปัญหาที่ยังต้องมีการแก้ไขทั้งภาครัฐและเอกชนเกี่ยวกับการพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด ดังเช่น ด้านกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค ที่บางทีไม่สามารถที่จะคุ้มครองผู้บริโภคที่เป็นคนต่างด้าวหรือแม้แต่คนไทยเองก็ตาม ดังจะให้เห็นจากคดีที่เกิดขึ้นกับผู้บริโภค เช่น การวัดขนาดพื้นที่ห้องซึ่งไม่ตรงกับความเป็นจริงซึ่งจะมีผลกับราคา ชื่อ-ขาย , การโฆษณาสินค้าไม่ตรงกับความจริง , โครงการล้มไม่สามารถดำเนินการต่อได้ หรือ การดำเนินการก่อสร้างล่าช้าทำให้ลูกค้าเดือดร้อน , การเอาเปรียบผู้บริโภค การใช้สัญญาชื่อ-ขายที่ผู้ประกอบการกำหนดขึ้นมาเอง เป็นต้น

6.3.2 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการศึกษาวิจัยในอนาคต

จากการที่ใช้เวลาค่อนข้างมากสำหรับงานวิจัย เรื่อง การตัดสินใจซื้ออาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครของคนต่างด้าวระหว่าง ปี พ.ศ.2535-2539 (เริ่มทำการวิจัยในปี พ.ศ.2538) ทางผู้วิจัยพบว่ามีอีกหลายๆประเด็นที่น่าสนใจและน่าที่จะมีการนำไปทำการขยายผลหรือทำวิจัยในครั้งต่อไป ได้แก่

- 1) เกี่ยวกับความต้องการซื้อหรือปัจจัยในการซื้ออาคารชุดในต่างจังหวัดของคนต่างด้าว เช่น จังหวัดภูเก็ต หรือ เมืองพัทยา เพราะเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงและชาวต่างประเทศค่อนข้างรู้จัก
- 2) เกี่ยวกับแนวทางด้านกฎหมายการให้สิทธิแก่คนต่างชาติในการซื้อที่อยู่อาศัยในประเทศไทยมากขึ้นกว่าเดิม

แต่ในการศึกษาเกี่ยวกับคนต่างชาตินั้นจะมีอุปสรรคที่ต้องพบแน่นอนก็คือ การเข้าถึงตัวบุคคลเพื่อขอสัมภาษณ์ เพราะจะมีโอกาสน้อยหรือบางที่เป็นช่วงที่คนต่างชาตินั้นไม่อยู่ในเมืองไทยพอดี ดังนั้นผู้ที่สนใจจะศึกษาก็ควรจะมีการวางแผนล่วงหน้า ในการกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่น่าจะเข้าถึงตัวบุคคลได้สะดวกที่สุดโดยไม่เป็นการรบกวนจนเกินไป รวมถึงการกำหนดและการออกแบบแบบสอบถามที่รัดกุมไม่ยืดเยื้อจนทำให้ไม่อยากตอบ เป็นต้น

อีกประการหนึ่งก็คือ ต้องมีการวางกรอบให้ชัดเจนสำหรับการเก็บข้อมูล, การวิเคราะห์ข้อมูลและการอภิปรายผลของข้อมูลแบบที่มีการแจกแจงคนต่างด้าวออกเป็นกลุ่มๆ ซึ่งในบางกรณีอาจสร้างปัญหาต่อการสรุปผลเนื่องจากความขัดแย้งและความสับสนในด้านการจัดกลุ่มทางภูมิศาสตร์ กับ กลุ่มด้านพฤติกรรมและรูปแบบการดำเนินชีวิตของคนต่างด้าว

ต้นฉบับ หน้าขาดหาย