

การออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน กรณีศึกษา : พนักงานที่ทำงานใน  
อาคารธนาคารกสิกรไทย (สำนักงานใหญ่) อาคารพหลโยธิน



นาย कुमार ทัดตินาพานิช

บทคัดย่อและแฟ้มข้อมูลฉบับเต็มของวิทยานิพนธ์ตั้งแต่ปีการศึกษา 2554 ที่ให้บริการในคลังปัญญาจุฬาฯ (CUIR)  
เป็นแฟ้มข้อมูลของนิสิตเจ้าของวิทยานิพนธ์ ที่ส่งผ่านทางบัณฑิตวิทยาลัย

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

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเอกพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาการพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหการ  
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
ปีการศึกษา 2560  
ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

HOUSING SAVINGS OF WORKERS IN FINANCIAL ORGANIZATIONS : A CASE STUDY OF W  
HITE-COLLAR WORKERS IN KASIKORN BANK HQ, PHAHOLYOTHIN BUILDING



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

Estate Development

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2017

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์

การออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงานที่ทำงานในองค์กร  
ด้านการเงิน กรณีศึกษา : พนักงานที่ทำงานในอาคาร  
ธนาคารกสิกรไทย (สำนักงานใหญ่) อาคารพหลโยธิน

โดย

นายคุณากร ทัดตินาพานิช

สาขาวิชา

การพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บุษรา โปวาทอง

---

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัย  
เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารบัณฑิต

.....คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์

(รองศาสตราจารย์ ดร.ปิ่นรัชฎ์ กาญจนะจิติ)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....ประธานกรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.ฉวีวรรณ เต๋นไพบูลย์)

.....อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บุษรา โปวาทอง)

.....กรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.กฤษณทิพย์ พานิชภัคดี)

.....กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย

(ดร.บุญยั้ง คงอาษาภัทร)

.....กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย

(ดร.ยศพร ลีลารัตน์)



# # 5973303425 : MAJOR HOUSING AND REAL ESTATE DEVELOPMENT

KEYWORDS: HOUSING SAVING / WORKERS IN FINANCIAL ORGANIZATIONS

KUNAKORN THATTINAPANIT: HOUSING SAVINGS OF WORKERS IN FINANCIAL ORGANIZATIONS : A CASE STUDY OF WHITE-COLLAR WORKERS IN KASIKORN BANK HQ, PHAHOLYOTHIN BUILDING. ADVISOR: ASST. PROF. BUSSARA POVATONG, Ph.D., 126 pp.

In the current environment, real estate entrepreneurs have been aiming to attract the working-age population in Bangkok because of their potential and high income. The objectives of this study were to investigate: 1) their financial planning for purchasing a residence and 2) their purpose for purchasing it. Three hundred and thirty-six employees of Kasikorn Bank (Headquarters) on Phaholyotin Road were asked to fill out a questionnaire. Statistical programs were used to analyze the data.

The findings revealed that: 1) the majority (75%) of the participants were aged between 22 and 39 years old (Generation Y), followed by those 40 – 55 years old (Generation X, 21%) and those over 55 years old (Baby Boomer, 4%). Of the participants, 46% had bought a residence, 34% did not but planned to buy one within 5 years, and 20% had no plans to buy one. Their hometown was Bangkok. Concerning their purchasing power, those who owned a house earned more than 70,000 baht a month while those who planned to buy one or had no plan earned about 30,000 baht or less a month. 2) 84% of those who bought a house or planned to buy one aimed to live in it, 10% for investment and 6% for speculation. The first group reasoned that they would like to have a family and were concerned about commuting. The second reasoned that they would like to have a long-term return on investment while the third reasoned that they bought one by taking the reliability of the project and the attractive location into consideration. 3) Regarding savings for residence, the amount of savings depended on the purpose for purchasing, in that, the first group saved the least – about 30% of their monthly earnings (20,001 – 30,000 baht). They had been saving from less than 3 years to more than 10 years. The second saved 40% of their monthly earnings (30,001 – 40,000 baht). They had been saving from between 3 and 5 years. The third saved the most – more than 50% of their monthly earnings (more than 40,000 baht). They had been saving for more than 10 years. All of the three groups deposited their savings in a bank and they withdrew their savings to buy a house.

The findings indicate that employees in a financial institution are considered a new generation who are interested in buying a house due to the fact that they have savings for housing, accounting for 30% of their income. This study is useful for financial institutions and real estate entrepreneurs who would like to attract these employees by offering products that appeal to the needs and purchasing power of these employees. Related agencies can use these findings to launch plans promoting savings for housing.

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

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

Academic Year: 2017

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ด้วยความช่วยเหลือจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บุษรา โปวาทอง ที่ได้สละเวลาให้คำแนะนำด้วยความทุ่มเท ให้คำปรึกษาเป็นอย่างดีและให้กำลังใจผู้วิจัยเสมอ

ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.กฤษณทิพย์ พานิชภัคดี ที่ได้ให้ความเมตตาต่อผู้วิจัยตั้งแต่วันแรกที่ยังไม่ได้เข้าศึกษาจนถึงวันสอบวิทยานิพนธ์

ขอขอบพระคุณคณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์ ดร.ฉวีวรรณ เต็มไพบูลย์ ดร.บุญยิ่ง คงอาษาภัทร และ ดร.ยศพร ลีลาธรรมิ ที่ให้เกียรติเป็นกรรมการในการสอบวิทยานิพนธ์ รวมถึงให้คำแนะนำเพื่อแก้ไขให้วิทยานิพนธ์มีความสมบูรณ์และเป็นประโยชน์มากยิ่งขึ้น

ขอขอบพระคุณ อ.ดร.สุรศักดิ์ เก้าเอี้ยน อาจารย์ประจำสาขาวิชาสถิติการศึกษา ภาควิชาวิจัยและจิตวิทยาการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่กรุณาให้ความรู้ในวิชาสถิติเพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์ และขอขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่าน ที่ได้ให้ความรู้แก่ผู้วิจัยตลอดระยะเวลาการศึกษาในจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ขอบคุณ คุณทานตะวัน กิจทวี (พี่พร) เจ้าหน้าที่ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ เป็นอย่างดี

ขอบคุณ คุณสุรพันธุ์ นิลนนท์ (พี่ตุ๊ตู่) ที่ได้ให้คำปรึกษาในการศึกษาตั้งแต่อ่อนเข้าศึกษาจนสำเร็จการศึกษาด้วยดี

ขอบคุณเพื่อนในกลุ่มอาจารย์หญิง (พี่แชมป์ พี่ขวัญ หนู่ม นิว) และเพื่อน รุ่น C29 สำหรับคำแนะนำและกำลังใจดีๆ มาโดยตลอด

ขอบคุณบุคคลผู้อยู่เบื้องหลังความสำเร็จ คือ “ครอบครัว” ที่สนับสนุนในทุกอย่างและเป็นกำลังใจที่ดีที่สุด “พิม” ที่เป็นแฟนที่น่ารัก เป็นที่ปรึกษาและเป็นกำลังใจ และ “นนท์” เป็นเพื่อนที่อยู่ในทุกช่วงเวลาของชีวิต

## สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ญ
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 คำถามในงานวิจัย .....	4
1.3 วัตถุประสงค์ .....	4
1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ (ถ้ามี).....	4
1.5 ขอบเขตในการศึกษา.....	5
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ .....	5
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง .....	6
2.1 แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้อง .....	6
2.1.1 แนวคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย .....	7
2.1.2 แนวคิดเกี่ยวกับการออม .....	13
2.1.3 แนวคิดเกี่ยวกับการลงทุนและเก็งกำไร .....	20
2.1.4 แนวคิดเกี่ยวกับช่วงอายุ.....	25
2.1.5 แนวคิดเกี่ยวกับพนักงานการเงิน.....	30
2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	33
2.3 สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	37
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย.....	39
3.1 กรอบแนวคิดในการศึกษา.....	39

3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง .....	40
3.3 กระบวนการดำเนินงานวิจัย .....	40
3.3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล .....	42
3.3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย .....	42
3.3.3 การวิเคราะห์ข้อมูล .....	43
3.4 การนำเสนอ สรุปผล และเสนอแนะ .....	44
3.5 ระยะเวลาดำเนินการ .....	44
บทที่ 4 ผลการศึกษา .....	46
4.1 ลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ และการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน .....	46
4.1.1 ลักษณะทางสังคมของพนักงาน .....	47
4.1.2 ลักษณะภูมิลำเนา .....	48
4.1.3 ลักษณะทางเศรษฐกิจ .....	50
4.1.4 ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน .....	52
4.2 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย .....	53
4.2.1 ภาพรวมการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน .....	53
4.2.2 เหตุผลของการซื้อที่อยู่อาศัยแยกตามวัตถุประสงค์ในการซื้อ .....	54
4.3 ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ซื้อหรือสนใจซื้อ .....	57
4.4 การออมเพื่อที่อยู่อาศัย .....	59
4.4.1 ภาพรวมของการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย .....	59
4.4.2 ลักษณะการออมเพื่อที่อยู่อาศัย .....	59
4.5 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยกับการออม .....	64
4.5.1 อายุกับการออม .....	64
4.5.2 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยกับการออม .....	67



4.6 สรุปการวิเคราะห์ความสัมพันธ์เกี่ยวกับการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน .....	81
4.6.1 สรุปอายุและวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน .....	81
4.6.2 การซื้อที่อยู่อาศัยและการออมแยกตามอายุของพนักงาน .....	82
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ .....	88
5.1 สรุปผลการศึกษา .....	88
5.1.1 ลักษณะของพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน .....	88
5.1.2 แนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัยและประเภทที่อยู่อาศัยที่ซื้อหรือสนใจซื้อ .....	89
5.1.3 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย .....	89
5.1.4 การออมเพื่อที่อยู่อาศัย .....	91
5.1.5 ความสัมพันธ์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน .....	94
5.4 ข้อเสนอแนะในงานวิจัย .....	101
5.5 ข้อเสนอแนะในงานวิจัยครั้งต่อไป .....	102
รายการอ้างอิง .....	105
ภาคผนวก ก .....	109
ภาคผนวก ข .....	117
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์ .....	126

## สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2. 1 เหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ที่ต้องการซื้อ .....	8
ตารางที่ 2. 2 การเปรียบเทียบช่วงอายุ (Generation) .....	26
ตารางที่ 2. 3 วิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	34
ตารางที่ 2. 4 สรุปกรอบแนวคิดที่จะนำไปศึกษา .....	38
ตารางที่ 3. 1 ระยะเวลาดำเนินงาน .....	45
ตารางที่ 4. 1 ลักษณะการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน .....	46
ตารางที่ 4. 2 ลักษณะทางสังคมของพนักงาน .....	47
ตารางที่ 4. 3 ลักษณะภูมิลำเนา .....	49
ตารางที่ 4. 4 ลักษณะด้านเศรษฐกิจของพนักงาน .....	50
ตารางที่ 4. 5 ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน .....	52
ตารางที่ 4. 6 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน .....	54
ตารางที่ 4. 7 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัย .....	55
ตารางที่ 4. 8 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/เป็นสินทรัพย์ .....	56
ตารางที่ 4. 9 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็งกำไร .....	56
ตารางที่ 4. 10 ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ซื้อหรือสนใจซื้อของพนักงาน .....	57
ตารางที่ 4. 11 การออมเพื่อที่อยู่อาศัยก่อนตัดสินใจซื้อ .....	59
ตารางที่ 4. 12 การออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงาน .....	61
ตารางที่ 4. 13 การวางแผนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในอนาคตและการออมหลังจากซื้อที่อยู่อาศัย ของ กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว .....	63
ตารางที่ 4. 14 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับวิธีการออม .....	64
ตารางที่ 4. 15 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับแหล่งที่มาของเงินออม .....	65
ตารางที่ 4. 16 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับจำนวนเงินออม .....	66
ตารางที่ 4. 17 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับระยะเวลาในการออม .....	66
ตารางที่ 4. 18 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่ออยู่อาศัยกับวิธีการออม .....	67
ตารางที่ 4. 19 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่ออยู่อาศัยกับแหล่งที่มาของเงิน ออม .....	68

ตารางที่ 4. 20 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่ออยู่อาศัยกับจำนวนเงินออม .....	69
ตารางที่ 4. 21 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่ออยู่อาศัยกับระยะเวลาในการออม	70
ตารางที่ 4. 22 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์กับวิธีการออม .....	72
ตารางที่ 4. 23 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์กับแหล่งที่มาของเงินออม.....	72
ตารางที่ 4. 24 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์กับจำนวนเงินออม.....	73
ตารางที่ 4. 25 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์กับระยะเวลาในการออม .....	74
ตารางที่ 4. 26 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อเก็งกำไรกับวิธีการออม .....	75
ตารางที่ 4. 27 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อเก็งกำไรกับแหล่งที่มาของเงินออม .....	76
ตารางที่ 4. 28 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อเก็งกำไรกับจำนวนเงินออม .....	77
ตารางที่ 4. 29 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อเก็งกำไรกับระยะเวลาในการออม	78
ตารางที่ 4. 30 สรุปวัตถุประสงค์การออมเพื่อที่อยู่อาศัยกับการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว.....	79
ตารางที่ 4. 31 ช่วงอายุกับวัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน .....	81
ตารางที่ 4. 32 อายุกับวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่ออยู่อาศัย.....	82
ตารางที่ 4. 33 อายุกับวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์.....	85
ตารางที่ 4. 34 อายุกับวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อเก็งกำไร .....	86
ตารางที่ 5. 1 สรุปวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย.....	90
ตารางที่ 5. 2 สรุปการออมเพื่อที่อยู่อาศัยโดยจำแนกจากวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว .....	92
ตารางที่ 5. 3 สรุปการออมเพื่อที่อยู่อาศัยโดยจำแนกจากวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย .....	92
ตารางที่ 5. 4 สรุปความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับการออมเพื่อที่อยู่อาศัย .....	94
ตารางที่ 5. 5 สมมติฐานการเพิ่มขึ้นของรายได้และวงเงินกู้ที่สามารถกู้ได้.....	98
ตารางที่ 5. 6 จำนวนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ต่อเดือนจำแนกตามลักษณะอาชีพ .....	99

## สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2. 1 แผนผังการทบทวน แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง .....	7
ภาพที่ 2. 2 จำนวนประชากรแรกเกิดของกลุ่ม Gen Y เมื่อเทียบกับเจนเนอร์ชันอื่น .....	30
ภาพที่ 2. 3 กรอบแนวคิดทักษะทางการเงิน .....	31
ภาพที่ 2. 4 โครงสร้างการวัดทักษะทางการเงินและคำถามในแบบสอบถาม .....	33
ภาพที่ 3. 1 กรอบแนวคิดในการศึกษา .....	39
ภาพที่ 3. 2 กระบวนการดำเนินงานวิจัย .....	41
ภาพที่ 5. 1 ผลการศึกษาของพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน .....	88



## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ที่อยู่อาศัยถือเป็นทรัพย์สินที่สำคัญของมนุษย์ใน 2 มิติ คือ มิติที่ 1 เป็นปัจจัยสี่ ที่มนุษย์ทุกคนควรต้องมีเพื่อการอยู่อาศัย ทั้งยังเป็นเครื่องชี้วัดคุณภาพชีวิต การมีที่อยู่อาศัยเป็นสิ่งที่เพิ่มคุณภาพชีวิตที่ดี เพิ่มความมั่นคงในชีวิต ฐานะทางสังคมและเศรษฐกิจ มิติที่ 2 ถือเป็นทรัพย์สินที่สะท้อนการออมระยะยาวและเป็นการลงทุนระยะยาวรูปแบบหนึ่ง (Li, 2015) ดังนั้นในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นสินค้าที่มีราคาสูงจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยหลายด้าน เช่น พิจารณาจากทำเลที่ตั้ง ประเภทโครงการ ราคาที่จ่ายได้ ทั้งนี้ที่อยู่อาศัยเป็นสินค้าจำเป็นและราคาแพง ดังนั้นผู้ซื้อจำเป็นต้องอาศัยการวางแผนการซื้อได้มา โดยเฉพาะการวางแผนทางการเงินเพื่อให้ได้ที่อยู่อาศัยตรงตามความต้องการและมีความสามารถในการผ่อนชำระหนี้จะเกิดขึ้นเป็นระยะเวลาอันยาวนานได้อย่างดี

การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย (สุขใจ น้ำผุด, 2537) อธิบายไว้ว่า การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลที่ดีนั้น ผู้วางแผนควรมีความเข้าใจด้านเศรษฐกิจและสังคม รวมทั้งรู้จักนำเครื่องมือต่างๆ ในการบริหารการเงิน (Financial Management Tools) มาใช้ให้เป็นประโยชน์เพื่อการวางแผนที่ถูกต้องสมเหตุสมผลและเป็นไปได้มากขึ้นโดยการบริหารการเงินบุคคลครอบคลุมถึงการจัดการการเงินที่สำคัญๆ ของบุคคล 6 ลักษณะ ด้วยกัน คือ 1. การสร้างฐานะความมั่นคงทางการเงิน 2. การรู้จักใช้เงินอย่างฉลาด 3. การใช้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย 4. การสร้างความมั่นคงให้แก่ชีวิตและทรัพย์สินด้วยการทำประกันภัย 5. การลงทุนประเภทต่างๆ โดยเลือกหลักทรัพย์ลงทุน และสถาบันที่จะลงทุนให้เหมาะสม 6. การวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคตยามปลดเกษียณ

เป้าหมายในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล (ศิรินุช อินละคร, 2548) กล่าวว่า การกำหนดเป้าหมายทางการเงินอาจกำหนดตามระยะเวลา ได้แก่ เป้าหมายทางการเงินระยะสั้น และเป้าหมายทางการเงินระยะยาว ดังนี้ เป้าหมายทางการเงินระยะสั้น (Short Term Financial Goals) เป็นเป้าหมายที่บุคคลสามารถทำให้สำเร็จได้ภายในระยะเวลาสั้นๆ นั่นคือไม่เกิน 1 ปี เช่น ฤดูร้อนนี้ต้องการซื้อเครื่องปรับอากาศ ต้องการเก็บเงินไปเที่ยวต่างจังหวัดเดือนหน้า เป็นต้น และเป้าหมายทางการเงินระยะยาว (Long Term Financial Goals) เป็นเป้าหมายที่บุคคลต้องการใน 5-20 ปีข้างหน้า หรือเป็นเป้าหมายที่บุคคลต้องใช้เวลานานในการ สะสมเงินเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย เช่น ต้องการเก็บเงินไว้ใช้หลังเกษียณ หรือเป็นทุนการศึกษาบุตรในอนาคต เป้าหมายระยะยาวอาจเปลี่ยนแปลงได้เนื่องจากภาวะและเหตุการณ์ต่างๆ ในอนาคตอาจเปลี่ยนแปลงทั้งด้านเศรษฐกิจและ

ความต้องการของบุคคลเช่น บุคคลตั้งเป้าหมายไว้ว่าจะซื้อบ้านเดี่ยว ราคา 2 ล้านบาทในอีก 5 ปีข้างหน้า เมื่อเวลาผ่านไปภาวะเศรษฐกิจตกต่ำลงทำให้มีรายได้น้อยลง จึงเปลี่ยนเป้าหมายเป็นบ้านที่มีราคาต่ำลง

ในงานวิจัยเรื่อง “การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย” (พิจิตรวาท ก้องกิตติงาม, 2558) ได้กำหนดขั้นตอนในการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยโดยอ้างอิงจากแนวคิดเรื่องกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคและกลยุทธ์ในการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล มีขั้นตอนการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย 5 ขั้นตอน คือ ขั้นที่ 1 มีแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย ขั้นที่ 2 เป็นผู้ที่มีรายได้ มีอาชีพที่มั่นคง ขั้นที่ 3 มีการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ขั้นที่ 4 มีการวางแผนเพื่อที่อยู่อาศัย ได้แก่ ทำเล ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการ ราคา การวางแผนระยะเวลาในการซื้อ และขั้นที่ 5 การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย โดยจากขั้นตอนที่กล่าวมา จะเห็นว่าในขั้นตอนที่ 3 การออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นขั้นตอนที่สำคัญที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายตามที่ต้องการ อันจะเป็นพื้นฐานสำคัญที่จะนำไปสู่ขั้นตอนที่ 4 คือการวางแผนเพื่อที่อยู่อาศัยได้อย่างดี และขั้นตอนที่ 5 การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยได้ตามแผนที่วางไว้

จากการสำรวจของ สำนักงานสถิติแห่งชาติ (สสช.) เรื่อง “การออมภาคครัวเรือนของไทย” ไตรมาสที่ 4 ปี 2559 (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2559) มีวัตถุประสงค์เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลต่างๆ ด้านการเงิน ได้แก่ มูลค่าสินทรัพย์ หนี้สิน แหล่งเงินกู้ยืม การเข้าถึงบริการทางการเงิน ตลอดจนการวางแผนทางการเงินและพฤติกรรมการเก็บออมของประชาชน เป็นต้น โดยเก็บรวบรวมข้อมูลช่วงเดือนตุลาคม - ธันวาคม 2559 จากครัวเรือนตัวอย่าง ทุกจังหวัดทั่วประเทศ ทั้งในเขตและนอกเขตเทศบาล จำนวน 13,000 ครัวเรือน สรุปผลการสำรวจที่สำคัญ คือ ครัวเรือนทั่วประเทศให้ความสำคัญกับการเก็บออมเพื่อไว้ใช้จ่ายยามชรา หรือเกษียณอายุเป็นลำดับแรก โดยมีสัดส่วนร้อยละ 31.0 รองลงมาเป็นการออมไว้ใช้ในยามฉุกเฉินหรือเมื่อเจ็บป่วย (ร้อยละ 22.2) บริหารรายรับ รายจ่ายตามฤดูกาล (ร้อยละ 5.0) การศึกษา (ร้อยละ 3.0) และจัดหาเครื่องอำนวยความสะดวกและยานพาหนะ (ร้อยละ 2.4) ที่เหลือออมด้วยเหตุผลอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 3.1 เช่น เพื่อมีบ้านเป็นของตนเอง ค่าประกันเงินกู้ เก็บไว้เป็นมรดก หรือท่องเที่ยว เป็นต้น จากสัดส่วนการออมเพื่อที่อยู่อาศัย จะเห็นได้ว่ามีเพียงร้อยละ 3.1 ที่ออมเพื่อที่อยู่อาศัย (รวมไปถึง ค่าประกันเงินกู้ เก็บไว้เป็นมรดก และท่องเที่ยว) ทั้งที่ในทฤษฎีการออมเพื่อที่อยู่อาศัยควรจะอยู่ในสัดส่วน 25%-30% ของการใช้เพื่อผ่อนชำระ ดังนั้นการออมเพื่อที่อยู่อาศัยจึงเป็นปัจจัยสำคัญเนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นสิ่งจำเป็นและต้องใช้ระยะเวลาในการวางแผนทางการเงิน

จากงานวิจัยที่ผ่านมา พบว่าส่วนใหญ่เป็นการศึกษาการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยจากระดับรายได้ซึ่งมีกลุ่มตัวอย่างชัดเจน กล่าวคือในการศึกษาที่ผ่านมาจะเน้นศึกษาที่ผู้มีรายได้ปาน

กลาง และกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวอยู่ในวัยที่มีความพร้อมทางด้านหน้าที่การงาน เช่น กรวิทย์ วง ประเสริฐ (2539) ค้นพบว่า “ผู้มีรายได้อาจปานกลางส่วนใหญ่มีรูปแบบการวางแผนการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระยะสั้นมากกว่าระยะยาว” และงานวิจัย ของ จารณี บุญยะพงค์ไชย (2545) ค้นพบว่า “มีการวางแผนการออมก่อนซื้อถึงร้อยละ 82.20 โดยการฝากธนาคารระยะสั้น” โดยงานวิจัยทั้ง 2 งานนี้เป็นการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว และมีความสัมพันธ์กันของข้อค้นพบในงานวิจัย ในขณะที่ งานวิจัยของ รวีวรรณ เดชานุกาฬฤทธา (2545) ค้นพบว่า “กลุ่มตัวอย่างมีความต้องการที่อยู่อาศัยเพียงร้อยละ 7 และในกลุ่มที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 28.8 วางแผนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย” ซึ่งงานวิจัยนี้ศึกษาเฉพาะกลุ่มที่มีภาระหนี้สิน รวมถึงงานวิจัยของ พิจิตรา ก้องกิตติงาม (2558) ค้นพบว่า “บัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่มีแนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต โดยภูมิลำเนา ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยไม่มีผลกับแนวคิด และบัณฑิตจบใหม่มากกว่าร้อยละ 50 มีการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยในอนาคต โดยวิธีการฝากธนาคาร” ซึ่งงานวิจัยนี้ได้มีการกำหนดอายุของกลุ่มตัวอย่างในช่วงอายุประมาณ 25-29 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มที่เพิ่งเรียนจบ/เริ่มต้นการทำงาน

จากการศึกษาที่กล่าวมาส่วนใหญ่เป็นการศึกษาเฉพาะกลุ่มคนที่ซื้อที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม การซื้อที่อยู่อาศัยต้องใช้เวลา ใช้ระยะเวลา และต้องมีการวางแผนทางการเงิน ในการวางแผนทางการเงินที่สำคัญคือการออม ซึ่งผู้วิจัยได้สนใจกลุ่มผู้ที่ทำงานในองค์กรด้านการเงินเนื่องจากคนที่มีความรู้ด้านการเงินจะมีทักษะ 3 ส่วนคือ ความรู้ทางการเงิน พฤติกรรมทางการเงิน ทักษะคติทางการเงิน (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2556) และองค์กรด้านการเงินดังกล่าวผู้วิจัยได้เลือก อาคารธนาคารกสิกรไทย (สำนักงานใหญ่) อาคารพหลโยธิน เนื่องจากเป็นองค์กรชั้นนำในด้านการเงินของประเทศอันดับ 1 ใน 5 เป็นสถาบันการเงินขนาดใหญ่ที่มีความน่าเชื่อถือ และเป็นองค์กรที่คนอยากร่วมงานด้วยเป็นอันดับ 1 เมื่อเทียบกับกลุ่มสถาบันการเงิน (เวิร์คเวเนเจอร์, 2560) รวมถึง 10 อันดับบริษัทยอดนิยม ธนาคารกสิกรไทย อยู่ในอันดับ 8 และมีส่วนแบ่งทางการตลาดในธุรกิจธนาคารเป็นอันดับ 3 เป็นองค์กรที่คนชื่นชอบและอยากร่วมงานด้วย ซึ่งผลตอบแทนในเรื่องโบนัสและสวัสดิการก็ยังคงอยู่ในระดับดี จากโบนัสปีล่าสุดอยู่ที่ 2.5-4 เท่าของเงินเดือนพนักงาน (โพธิ์ชันนิง, 2559)

จากข้อมูลข้างต้น ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาพนักงานที่ทำงานด้านการเงิน โดยมีสมมติฐานเบื้องต้นว่า พนักงานที่ทำงานด้านการเงินซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้ด้านการเงิน จะมีการวางแผนการออม โดยมีคำถามสำคัญคือ พนักงานที่ทำงานด้านการเงิน มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัยและมีการออมเพื่อที่อยู่อาศัยหรือไม่ อย่างไรก็ตาม การศึกษานี้จะเป็นประโยชน์ทั้งต่อภาครัฐและเอกชนในด้านต่างๆ เช่น การวางแผนนโยบายที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยในอนาคต และสำหรับผู้ประกอบการที่จะพัฒนาให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในอนาคต รวมถึงธนาคารที่จะออกนโยบายที่ช่วยส่งเสริมการออมในอนาคต

## 1.2 คำถามในงานวิจัย

1.2.1 พนักงานที่ทำงานด้านการเงิน มีลักษณะสังคม เศรษฐกิจ อย่างไร

1.2.2 พนักงานดังกล่าวมีการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมากน้อยเพียงใด มีวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยอย่างไรและในการซื้อที่อยู่อาศัยพนักงานดังกล่าวมีการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่อย่างไร

1.2.3 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงานดังกล่าว มีความสัมพันธ์กับจำนวนเงินออมและระยะเวลาการออมเพื่อที่อยู่อาศัยหรือไม่ อย่างไร

## 1.3 วัตถุประสงค์

1.3.1 เพื่อศึกษาลักษณะสังคม เศรษฐกิจ ของพนักงานที่ทำงานด้านการเงิน

1.3.2 เพื่อศึกษาวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยและการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงานดังกล่าว

1.3.3 เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์วัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัยกับการออมเพื่อที่อยู่อาศัย

## 1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ (ถ้ามี)

1.4.1 การออมเพื่อที่อยู่อาศัย ในที่นี้หมายถึง ลักษณะการออมเพื่อให้ได้มาซึ่งโดยเฉพาะการซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งจะมียอดประกอบที่สำคัญดังนี้ 1) วิธีการออม 2) แหล่งที่มาของเงินออม 3) จำนวนเงินออม และ 4) ระยะเวลาในการออม

1.4.2 วัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัย หมายถึง เป้าหมายในการซื้อที่อยู่อาศัย ในที่นี้ประกอบด้วย 3 แบบ ดังนี้

- 1) เพื่ออยู่อาศัย หมายถึง ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง
- 2) เพื่อการลงทุน/เป็นสินทรัพย์ หมายถึง ซื้อเพื่อลงทุน ยอมโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง ถือครองไว้ในระยะเวลาหนึ่ง โดยอาจปล่อยเช่าต่อหรือรอมูลค่าเพิ่มในอนาคต
- 3) เพื่อเก็งกำไร หมายถึง ซื้อเพื่อต้องการขายต่อและไม่ยอมโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง โดยถือไว้ในระยะเวลานั้นๆ เช่น การขายใบจอง

1.4.3 องค์การด้านการเงิน หมายถึง ส่วนต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับการเงินมารวมกันอย่างมีระเบียบ เพื่อเป็นศูนย์อำนวยความสะดวกในการดำเนินงานที่เกี่ยวกับการเงินให้ลุล่วงไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยมีการใช้อำนาจการบริหารที่ชัดเจนมีการแบ่งงานและหน้าที่ลำดับขั้นตอนของการบังคับบัญชา และความรับผิดชอบ



## 1.5 ขอบเขตในการศึกษา

ขอบเขตในการศึกษาแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ 1) ขอบเขตด้านกลุ่มตัวอย่าง 2) ขอบเขตด้านเนื้อหา 3) ขอบเขตด้านระยะเวลา ดังนี้

**1.5.1 ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง** ศึกษาพนักงานที่ทำงานในอาคารธนาคาร กสิกรไทย (สำนักงานใหญ่) อาคารพหลโยธิน จำนวน 336 ตัวอย่าง ที่ทำงาน ณ ปี 2560

**1.5.2 ขอบเขตด้านเนื้อหา** งานวิจัยครั้งนี้ศึกษาโดยแบ่งออกเป็น 3 ประเด็นคือ 1) ลักษณะสังคม เศรษฐกิจ ของพนักงานที่ทำงานในอาคารธนาคารกสิกรไทย (สำนักงานใหญ่) อาคารพหลโยธิน 2) การออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงานดังกล่าว โดยจะศึกษาทั้งกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยและกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย 3) วัตถุประสงค์ของการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงานดังกล่าว และนำผลการศึกษาข้างต้น มาวิเคราะห์ความสัมพันธ์กับวิธีการออม-จำนวนเงินออม เพื่อที่อยู่อาศัย

**1.5.3 ขอบเขตด้านระยะเวลา** งานวิจัยครั้งนี้เก็บข้อมูลระหว่างเดือน กันยายน - ธันวาคม 2560

## 1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.6.1 เพื่อทราบแนวความคิดการซื้อที่อยู่อาศัยและการออมเพื่อที่อยู่อาศัยที่สัมพันธ์กับการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน

1.6.2 เพื่อเป็นประโยชน์ต่อสถาบันการเงิน ในการนำข้อมูลไปวางนโยบายเพื่อส่งเสริมการวางแผนทางการเงินตลาดสินเชื่อและการออมเพื่อที่อยู่อาศัย

1.6.3 เพื่อเป็นประโยชน์ต่อภาครัฐในการใช้ข้อมูล เพื่อวางนโยบายในการส่งเสริมการออมเพื่อที่อยู่อาศัย

1.6.4 เพื่อเป็นประโยชน์ทางวิชาการในด้านที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะการสร้างความรู้และความเข้าใจ การวางแผนการออมที่สัมพันธ์กับการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างที่ทำงานด้านการเงิน ซึ่งเป็นการต่อยอดความรู้ด้านการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

## บทที่ 2

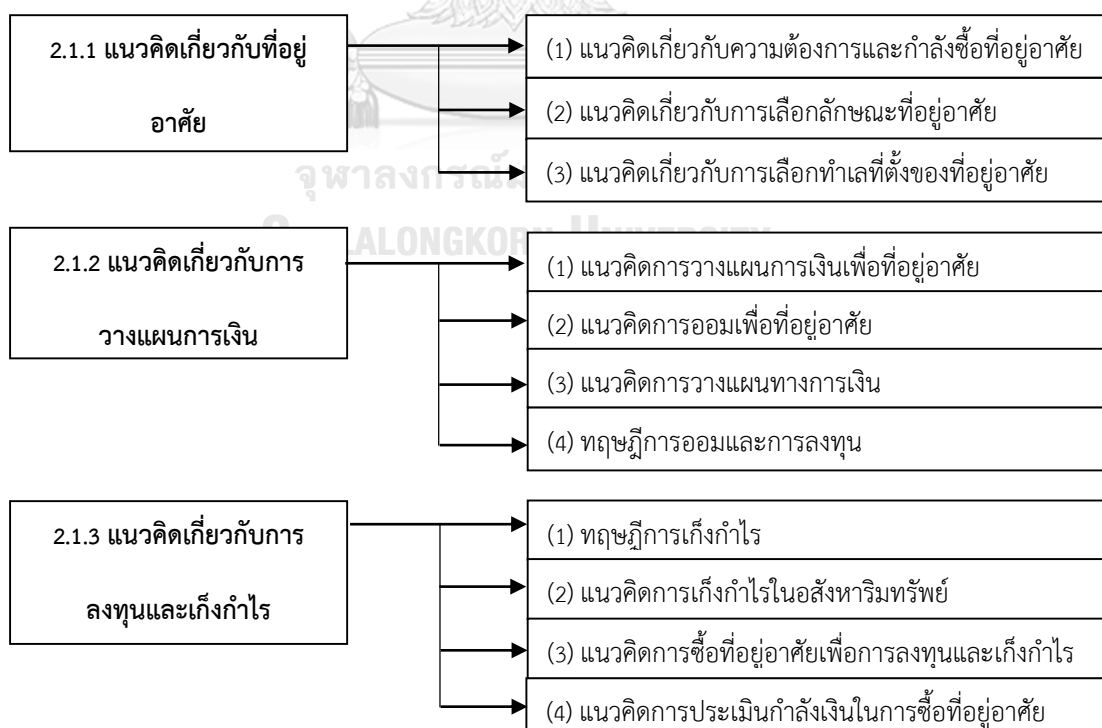
### การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

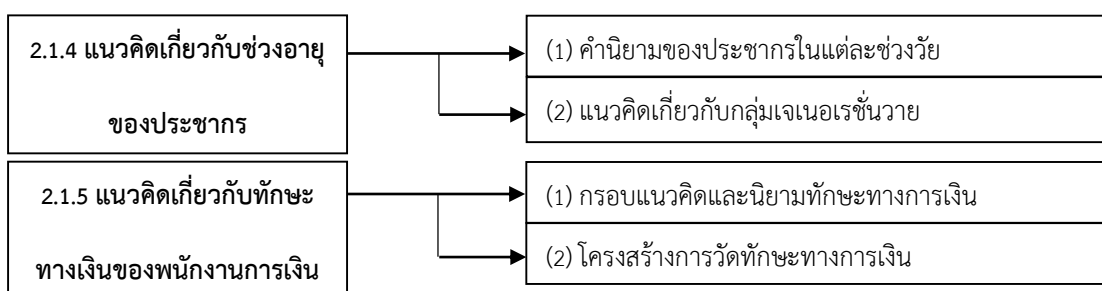
ในการศึกษาเรื่อง การออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน  
กรณีศึกษา : พนักงานที่ทำงานในอาคารธนาคารกสิกรไทย (สำนักงานใหญ่) อาคารพหลโยธิน ได้มี  
การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

- (1) แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้อง
- (2) งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- (3) สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1 แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษา แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยได้แบ่งการศึกษาออกเป็น 5 ประเด็น คือ  
แนวคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย แนวคิดเกี่ยวกับการออม แนวคิดเกี่ยวกับการลงทุนและเก็งกำไร แนวคิด  
เกี่ยวกับช่วงอายุ และแนวคิดเกี่ยวกับทักษะทางการเงินของพนักงานการเงิน ดังนี้





ภาพที่ 2. 1 แผนผังการทบทวน แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

### 2.1.1 แนวคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

#### (1) แนวคิดเกี่ยวกับความต้องการและกำลังซื้อที่อยู่อาศัย

ความต้องการที่อยู่อาศัย (สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล, 2557) ที่มีการกล่าวถึงโดยทั่วไป สามารถแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะ ได้แก่

1. **ความจำเป็นที่จะต้องมีที่อยู่อาศัย (Housing Need)** มนุษย์ทุกคนจำเป็นที่จะต้องมีที่อยู่อาศัย เนื่องจากที่อยู่อาศัยถือเป็นปัจจัยสี่ของชีวิตมนุษย์ทุกคนที่เกิดมาแล้วต้องแสวงหาที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะที่อยู่อาศัยนั้นจะมีคุณภาพต่ำเพียงใด หรือตนจะเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยนั้น หรือไม่ก็ตาม

2. **ความอยากได้หรือความต้องการฉาบฉวย (Housing Want)** เมื่อมนุษย์ทุกคนต่างมีความจำเป็นที่จะต้องมีที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นการตอบสนองด้านปัจจัยสี่ ดังนั้น จึงอยากได้หรือต้องการมีที่อยู่อาศัยไม่มีที่สิ้นสุดแม้บุคคลที่มีที่อยู่อาศัยแล้ว แต่ไม่ได้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ของตนเอง ก็จะดิ้นรนเพื่อให้ได้ที่อยู่อาศัยเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง ส่วนผู้ที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแล้ว ก็ยังมีความใฝ่ฝันที่จะมีที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพดีขึ้นไปอีกตามลำดับ

3. **ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีอำนาจซื้อ (Housing Demand)** ความอยากได้บ้านหรือความใฝ่ฝันที่จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนั้นจะเป็นจริงได้ก็ต่อเมื่อบุคคลนั้นมีเงินพอที่จะซื้อได้ หากไม่มีเงินเพียงพอ ความฝันนั้นก็จะเป็นเพียงความต้องการ ไม่ใช่ความต้องการที่มีอำนาจซื้อ เนื่องจาก

ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย	=	ความอยากได้ที่อยู่อาศัย และมีกำลังซื้อ
หากประชาชนไม่ต้องการบ้านและไม่มีกำลังซื้อ	⇒	ผู้ประกอบการไม่มีโอกาสในการขาย
หากประชาชนต้องการบ้านแต่ไม่มีกำลังซื้อ	⇒	ผู้ประกอบการมีโอกาสในการขาย โดย

การ

ใช้กลยุทธ์ทางการผลิต และการเงินช่วย  
 อาทิ การสร้างบ้านราคาถูกลง หรือการ

ให้ผู้ซื้อผ่อนค่างน้อยแต่ระยะเวลา  
ผ่อนนาน

หากประชาชนไม่มีกำลังซื้อบ้านแต่ไม่มีความต้องการ ⇒ ผู้ประกอบการมีโอกาสในการขาย  
โดยการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด

หากประชาชนต้องการบ้านมีกำลังซื้อและเต็มใจซื้อ ⇒ การซื้อขายที่อยู่อาศัยจึงเกิดขึ้น

**เหตุผลที่ประชาชนต้องการซื้อที่อยู่อาศัย** ประชาชนต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยเหตุผล ที่  
แตกต่างกันหลายประการ ซึ่งอาจจำแนกได้ดังนี้

1. **ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยความจำเป็นหลัก** ได้แก่ การซื้อหาที่อยู่อาศัยเพื่อเป็น  
กรรมสิทธิ์ของตนเอง ทั้งนี้เพื่อการอยู่อาศัยของตนเองและครอบครัว ส่วนใหญ่การซื้อประเภทนี้มักจะ  
เป็นการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นบ้านหลังแรกตามกำลังเงินที่มีอยู่

2. **ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยเหตุจูงใจพิเศษ** ได้แก่ การซื้อเพื่ออยู่อาศัย และการ  
พักผ่อนชั่วคราว การซื้อเพื่อการรับรองแขกและญาติมิตร การซื้อเพื่อลงทุนหรือหารายได้ในอนาคต  
 เป็นต้น

3. **ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเลื่อนขั้นที่อยู่อาศัย** (เลื่อนคุณภาพชีวิต) ได้แก่ การ  
เปลี่ยนจากห้องชุด เป็นทาวน์เฮ้าส์ เป็นบ้านเดี่ยว และเป็นคฤหาสน์ในที่สุด

ตารางที่ 2. 1 เหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ที่ต้องการซื้อ

เหตุผล	บ้านเดี่ยว	ทาวน์เฮ้าส์	คอนโดมิเนียม
1. เดินทางสะดวก	31	33	29
2. ใกล้ที่ทำงาน	20	24	23
3. สภาพแวดล้อมดี	20	15	13
4. ใกล้ที่อยู่อาศัยเดิม	13	10	10
5. เป็นย่านที่เจริญแล้ว	7	8	6
6. มีที่อยู่อาศัยให้เลือกมากทั้งแบบและทำเล	3	4	4
7. ทำเลการค้าขาย	3	3	3
8. ค่อนข้างทำเล น่าจะขยายตัวได้ในอนาคต	1	1	2

ที่มา : ศูนย์บริการข้อมูลที่อยู่อาศัยโฮมบายเออร์โกลด์

## (2) แนวคิด การเลือกลักษณะที่อยู่อาศัย

การพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยในลักษณะที่เป็นเหตุและผลนั้น ต้องใช้ความพยายามในการหาเหตุที่เกี่ยวข้องกับลักษณะเฉพาะตัวของแต่ละบุคคลและสภาพแวดล้อมโดยทั่วไป ที่ทำให้คนเลือกที่อยู่อาศัย

ศุภวัฒน์ บางขวด (2551) ได้ทำการศึกษาด้านจิตวิทยาสังคมเรื่องการย้ายถิ่นพบว่า มีสาเหตุต่างๆ ที่ผลักดันให้ครอบครัวเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ได้แก่

1. ความรู้สึกอึดอัดในครัวเรือน (ความหนาแน่นของจำนวนผู้อยู่อาศัยร่วมกัน)
2. ปัญหากับผู้เช่า ในกรณีเป็นบ้านเช่า
3. สภาพชุมชนที่อยู่อาศัย

ซึ่งข้อสรุปทางด้านจิตวิทยาสังคมนับว่าเป็นสิ่งสำคัญ เพราะสามารถจำแนกชนิดสาเหตุที่เป็นตัวกระตุ้นทำให้เกิดความคิดที่จะย้ายที่อยู่อาศัยได้

Walpery J (1955) ได้นำเอาทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ในลักษณะที่เห็นว่าการกระทำทุกอย่างที่เกิดขึ้นเป็นผลของการคิดแบบเป็นขั้นตอนและเป็นเหตุผลมาอธิบายพฤติกรรมการย้ายถิ่นว่าการย้ายถิ่นของมนุษย์ไม่ว่าจะเป็นการย้ายที่ใกล้เคียง หรือบริเวณที่อยู่ในระยะทางไกล เป็นการตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสังคม โดยมีกลไกอย่างหนึ่งที่บุคคลจำเป็นต้องใช้ในการตัดสินใจ คือ ประเมินผลของสภาพชุมชนที่ตนอาศัยอยู่ ว่าสามารถตอบสนองต่อความคาดหวังของตนและทำให้ตนพอใจได้หรือเพียงใด ถ้าผลการประเมินลบมนุษย์ก็จะหาวิธีการที่จะทำให้ตนเองพอใจขึ้นมา โดยอาจจะพยายามปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่ไม่ดีนั้นด้วยวิธีต่างๆ

Walpery J (1955) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการย้ายถิ่นว่ามีปัจจัยเหลือคณานับที่กระทำการยึดเหนี่ยวหรือดึงดูดประชากรออกไป เช่น ภูมิอากาศที่ดีจะเป็นแรงดึงดูด ในขณะที่ภูมิอากาศเลวเป็นแรงขับไล่ที่เกิดกับทุกคน ผู้ย้ายถิ่นทุกคนจะนิยมปัจจัยต่างๆ ที่เป็นแง่บวกและลบทั้งในถิ่นต้นทางและปลายทางแตกต่างกันไป แต่เราอาจจำแนกประชากรที่ตอบโต้ในแบบคล้ายคลึงกันต่อกลุ่มของปัจจัยที่เหมือนกันที่ถิ่นต้นทางและถิ่นปลายทางได้

W. Lean and B. Goodal (1977) ได้ศึกษาเรื่องการปรับตัวของมนุษย์กับการย้ายถิ่นฐานลักษณะที่เป็นแบบจำลองของพฤติกรรมการย้ายถิ่น โดยใช้ตัวแปร 3 ชุด ของ Walper คือ ตัวแปรที่เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมตัวแปรที่เกี่ยวกับตัวบุคคล และตัวแปรที่เป็นความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร 2 ชุดแรก ซึ่งสรุปได้ว่า ความคาดหวังและโอกาสที่จะมีได้ของแต่ละคนในสังคมสัมพันธ์กันในลักษณะที่ขัดแย้งกัน เช่น ถ้าสังคมและชุมชนที่อยู่อาศัยแต่ละแห่งไม่สามารถให้โอกาสตามที่แต่ละคนคาดหวังได้ คนในชุมชนนั้นๆ ก็จะแสวงหาทางออกโดยย้ายไปอยู่ที่แห่งใหม่

Becker (1977) ได้อธิบายว่า ผู้อยู่อาศัยมีความพอใจที่อยู่อาศัยในปัจจุบันได้แม้ว่า จะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติ ผู้อยู่อาศัยจะประเมินที่อยู่อาศัยด้วยปัจจัย 3 ประการ คือ 1. ภาพพจน์บ้านในอุดมคติ 2. เงื่อนไขตามสภาพกรณี 3. กลไกการแก้ไขปัญหาตัวบุคคล

จากการสรุปของข้อค้นพบข้างต้น ทำให้พบว่า ในการย้ายถิ่นที่อยู่อาศัยของมนุษย์ เป็นการตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมของตนเอง กล่าวคือ จะมีความคาดหวังว่าที่อยู่ใหม่ที่จะย้ายไปนั้น จะตอบสนองความพึงพอใจได้หรือไม่ เพียงใด หากที่อยู่ใหม่ยังไม่สามารถตอบสนองต่อความคาดหวังได้ ก็จะถูกย้ายไปเรื่อยๆ จนกว่าจะได้ที่อยู่อาศัยที่ตอบสนองต่อความต้องการอย่างแท้จริง

มานพ พงศทัต (2543) กล่าวไว้ว่า ผู้มีรายได้ปานกลางจะต้องมีความต้องการที่อยู่อาศัยสองประการคือ ประการแรกความจำเป็นที่จะต้องมีที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นความต้องการที่ขาดไม่ได้ และประการที่สอง ความอยากได้หรือความต้องการฉาบฉวย ซึ่งเป็นความต้องการที่แม้จะไม่ได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยใหม่ก็สามารถอยู่อย่างเหมาะสมตามอัตภาพได้

ยงยุทธ ดิลกตระการกิจ (2527) กล่าวว่า ประเด็นที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่มีผลต่อความต้องการเลือกที่อยู่อาศัยของมนุษย์ก็คือเรื่องของรายได้ การเพิ่มขึ้นของผู้มีรายได้ปานกลางมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานความเป็นอยู่อย่างมาก เช่น ในประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศทางยุโรปตะวันตก ซึ่งกรุงเทพมหานครเองก็มีกลุ่มประชากรรายได้ปานกลาง จัดอยู่ในกลุ่มคนที่มากที่สุดคือ ประมาณร้อยละ 52 ของประชากรทั้งหมด ในการที่ครอบครัวหนึ่งจะซื้อบ้านพร้อมที่ดิน จะต้องมียาได้ประมาณ 15,000-20,000 บาท/เดือน แสดงให้เห็นว่าสามีภรรยาจะต้องช่วยกันทำงาน เพื่อรวมรายได้ทั้ง 2 คน ให้ได้ถึง 15,000-20,000 บาท ดังกล่าว และจะต้องมีการสะสมเงินมาไม่ต่ำกว่า 5 ปี จึงสามารถจ่ายเงินค่างวดได้ ด้วยเหตุที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางจึงมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

กล่าวโดยสรุปคือ การย้ายถิ่นที่อาศัย ไม่ว่าจะเป็นการย้ายในระยะใกล้หรือระยะไกล สิ่งที่บุคคลใช้ในการตัดสินใจคือ ประเมินชุมชนที่อยู่ว่าจะสามารถตอบสนองแต่ความคาดหวังของตนได้หรือไม่, ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยคือ รายได้, ผู้มีรายได้ปานกลางมีความต้องการที่อยู่อาศัยใน 2 ลักษณะคือ ความจำเป็นที่จะต้องมีที่อยู่และความอยากได้ หรือความต้องการฉาบฉวย

### (3) แนวคิด การเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย

#### 1. ปัจจัยด้านการเดินทางไปยังแหล่งบริการต่างๆ

ศุภวัฒน์ บางขวด (2551) ได้ให้ความสำคัญต่อการเดินทางมากที่สุดเนื่องจากได้ศึกษาพบว่า มีครัวเรือนที่ย้ายที่อยู่อาศัยเข้าสู่แหล่งงานจำนวนมาก เพราะต้องการความสะดวกและลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางลง จนกระทั่งพบแหล่งที่ตั้งใหม่ ซึ่งสอดคล้องกับ W. Lean and B. Goodal (1977) ที่มีความเห็นว่าการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยนั้นจะต้องมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงแหล่งบริการ

ต่างๆ โดยเฉพาะแหล่งงานและใกล้สถาบันการศึกษา โดยควรจะมีที่ตั้งอยู่ติดถนนสายสำคัญหรือสถานีรถไฟฟ้าซึ่งจะมีความได้เปรียบ ในด้านทางเข้ามากกว่าที่ตั้งที่อยู่ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานเหล่านี้ นอกจากนี้รายได้และสภาพของครอบครัวก็มีอิทธิพลต่อการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยด้วย

Rossi (1955) กล่าวถึงปัจจัยด้านระยะทางไปยังแหล่งงานมีผลต่อที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่า มีความสัมพันธ์กับระดับรายได้ กล่าวคือ ระยะทางในการเดินทางไปทำงานจะเพิ่มขึ้นตามระดับรายได้ ผู้ที่มีรายได้สูงที่ทำงานอยู่ในบริเวณศูนย์กลางเมืองมีแนวโน้มในการเดินทางไปทำงานในระยะไกลกว่า และอาจจะอยู่อาศัยในเขตชานเมือง ส่วนผู้มีรายได้ต่ำจะเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ใกล้กว่า และอาศัยในบริเวณแหล่งงานโดยไม่คำนึงว่าแหล่งงานจะอยู่ที่ใด

Barri Needham (1977) มีความเห็นว่า เหตุผลในการรวมตัวของย่านพักอาศัยเกิดขึ้นจาก ประการแรก ความสะดวกในการเข้าถึง ทำให้ผู้อยู่อาศัยมีความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน การจับจ่ายซื้อของ และการติดต่อธุรกิจ ทำให้ย่านพักอาศัยจับตัวตามแนวเดินทางคมนาคม และกระจายตัวรอบๆ ศูนย์กลางธุรกิจ ประการที่สอง การประหยัดด้วยปัจจัยภายนอก การจับตัวดังกล่าวมีผลดีทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายเรื่องการใช้บริการสาธารณูปโภคของเมืองได้

กล่าวโดยสรุปคือ ระยะทางในการเดินทางไปทำงานมีผลต่อที่ตั้งของที่อยู่อาศัย คราวเรือนจำนวนมากที่ย้ายเข้าหาแหล่งงาน เพราะต้องการลดค่าใช้จ่ายจากการเดินทาง แต่ในครัวเรือนที่มีรายได้มากก็จะอยู่ไกลจากแหล่งงานออกไป

## 2. ปัจจัยด้านฐานะทางสังคมเศรษฐกิจของครอบครัว

นักทฤษฎีบางท่านได้พิจารณาถึงความสัมพันธ์ของระยะห่างระหว่างที่ตั้งของที่อยู่อาศัยกับที่ทำงาน และฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว โดยให้ความเห็นว่าเพื่อให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง กลุ่มที่มีรายได้ต่ำจะพยายามเลือกที่อยู่อาศัยให้ใกล้กับแหล่งงานมากกว่ากลุ่มผู้มีรายได้สูง โดยนักทฤษฎีได้ให้แนวความคิดดังกล่าวนี้มีอาทิ เช่น

ศุภวัฒน์ บางชวด (2551) ได้กล่าวถึงความแตกต่างในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงและรายได้ต่ำกว่า ประชากรที่มีรายได้สูงจะมีแหล่งพักอาศัยในเขตชานเมือง เพราะพอใจที่จะอยู่ในบริเวณที่มีความหนาแน่นต่ำ เนื่องจากต้องการบ้านในบริเวณที่ไม่แออัด แต่ประชากรรายได้ต่ำจะอยู่ใกล้ศูนย์กลางของเมืองเพื่อให้สะดวกในการเดินทางไปทำงานและกิจการอื่นๆ และให้ความสนใจกับราคาของที่อยู่อาศัยมากกว่าสภาพแวดล้อมทางกายภาพ

W. Lean and B. Goodal (1977) ได้กล่าวถึงการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยว่า ผู้มีรายได้แตกต่างกัน จะมีความแตกต่างกันในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยด้วย โดยผู้มีรายได้ต่ำจะพยายามเลือกที่อยู่

อาศัยใกล้แหล่งงาน (โดยเฉพาะการมีที่ทำงานในเขตอุตสาหกรรม) เพราะจะประหยัดค่าเดินทาง โดยอาจเสียค่าใช้จ่ายเฉพาะค่าเช่าบ้าน ส่วนผู้มีรายได้สูงจะสามารถเลือกที่อยู่อาศัยได้หลายประเภท โดยไม่ต้องสนใจว่าที่อยู่อาศัยกับที่ทำงานต้องมีความสัมพันธ์ต่อกัน เพราะผู้มีรายได้สูงสามารถเดินทางได้อย่างรวดเร็ว โดยจะใช้เวลาเท่ากับผู้มีรายได้น้อยที่อยู่ใกล้แหล่งงาน

กล่าวโดยสรุปคือ ความสัมพันธ์กันระหว่างระยะห่างของที่อยู่อาศัยกับแหล่งงาน และฐานะของครอบครัว คือ ผู้ที่มีรายได้สูงมักจะอยู่ไกลจากแหล่งงานมากกว่าผู้ที่มีรายได้ต่ำ เนื่องจากต้องการอยู่ในพื้นที่ที่มีความแออัดน้อย ในขณะที่ผู้มีรายได้น้อย จะอยู่ใกล้แหล่งงานเนื่องจากต้องการประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

### 3. ปัจจัยด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม

Berry B.J. & Horton F.E (1970) เสนอปัจจัยพื้นฐานที่กำหนดการเลือกที่อยู่อาศัย 3 ประการ คือ

1. ราคาหรือค่าเช่าที่พักอาศัย
2. ชนิดของที่พักอาศัย
3. ที่ตั้งของที่พักอาศัย ซึ่งรวมถึงสภาพแวดล้อมชุมชนและที่ตั้งของแหล่งงาน

ปัจจัยทั้ง 3 ประการ มีความสัมพันธ์ควบคู่ไปกับเหตุผลส่วนตัวในการเลือกที่พักอาศัยของแต่ละบุคคล เช่น จำนวนเงินที่บุคคลพอใจจะจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย ซึ่งขึ้นอยู่กับรายได้ที่พึงพอใจที่ตนต้องขึ้นอยู่กับสภาพสมรสและขนาดของครอบครัว หรือวิถีทางในการดำเนินชีวิต ซึ่งจะมีผลต่อชนิดของชุมชนที่ต้องการจะอยู่และสถานที่ทำงาน รวมทั้งระยะทางจากบ้านไปยังแหล่งงาน

K.J. Button (1976) ได้เสนอแนวคิดในการเลือกที่อยู่อาศัยที่ดีว่าขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมที่ดี และขึ้นอยู่กับความรู้สึกสนิทสนมกับเพื่อนบ้าน

William H. Claire (1973) ได้อธิบายถึงการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่าควรมีสิ่งแวดล้อมที่ดี ปลอดภัยจากธรรมชาติ และมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงระหว่างบ้านกับแหล่งงาน และแหล่งธุรกิจ

ปัจจัยด้านการบริการสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ และยังมีความเห็นสนับสนุนว่า การเลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยที่ดีควรมีแหล่งสาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่อำนวยความสะดวกแก่ชุมชน นอกเหนือจากมีสภาพแวดล้อมที่ดีและสะดวกในการเดินทาง

Barri Needham (1977) ได้กล่าวถึงหลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยว่ามีปัจจัยที่สำคัญ 3 ประการ คือ

1. ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility)



2. คุณภาพของสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะทางสังคมของชุมชน สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ บริการสาธารณะสำหรับชุมชน ความพึงพอใจที่ได้รับจากที่ตั้งนั้น เป็นต้น

3. ลักษณะที่ดินที่ใช้ในการปลูกบ้านและทำเลที่ตั้ง

W. Lean and B. Goodal (1977) กล่าวว่าบริการบริการสาธารณูปโภค และสาธารณูปการในเมืองที่ไม่เท่าเทียมกันจะมีผลต่อการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง และการบริการสาธารณะขั้นพื้นฐานต่างๆ นี้จะเป็นตัวทำให้เกิดการพัฒนาพื้นที่ โดยเฉพาะย่านชานเมือง

กล่าวโดยสรุปคือ การเลือกทำเลที่ตั้งที่ดี จะประกอบด้วยปัจจัยที่สำคัญ คือ การเข้าถึงง่าย เดินทางสะดวก มีเพื่อนบ้านที่ดี มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบ

## 2.1.2 แนวคิดเกี่ยวกับการออม

### (1) แนวคิดการวางแผนการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

Lang (1993) ได้กล่าวในหนังสือ Strategy for Personal Finance หน้า 3-7 โดยได้อธิบายถึงกระบวนการในการวางแผนทางการเงินไว้ 5 ขั้นตอน คือ

ขั้นที่ 1 ต้องดูแลแหล่งเงินและรายได้ที่ได้รับ ในขั้นนี้แหล่งเงินของผู้วางแผนจะได้แก่ทรัพย์สินทางการเงินที่มีอยู่ เช่น บัญชีเงินฝากธนาคาร หุ้น ตราสารทางการเงินต่างๆ การคาดการณ์ถึงรายได้ที่จะได้ในอนาคตตรงลงมา สรุปได้ว่า แหล่งการเงินและรายได้ที่คาดว่าจะได้รับ คือ ฐานสำคัญของการวางแผนการเงิน

ขั้นที่ 2 การกำหนดเป้าหมายทางการเงิน และวัตถุประสงค์ในการใช้จ่าย ในขั้นนี้ผู้วางแผนต้องทราบว่าจะทำอะไร ต้องการทำอะไร เมื่อใด โดยประเมินมูลค่าของแต่ละเป้าหมายและวิเคราะห์ถึงวิธีการที่จะบรรลุวัตถุประสงค์นั้น

ขั้นที่ 3 การวางแผนเพื่อบรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์ ในขั้นนี้จะต้องวางกลยุทธ์เพื่อที่จะได้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งเอาไว้ การตั้งงบประมาณจะเป็นการวางแผนขั้นต้นที่จะต้อง มี โดยจะแสดงถึงแหล่งเงินที่จัดหา การคาดการณ์รายได้ในอนาคตที่จะเกิดขึ้น

ขั้นที่ 4 การหาข้อมูลในการใช้จ่ายเพื่อการลงทุน ซึ่งเป็นส่วนช่วยให้การวางแผนทางการเงินประสบความสำเร็จ โดยในขั้นตอนนี้ผู้วางแผนจะต้องมีการหาข้อมูล เกี่ยวกับบ้านที่ต้องการเพื่อใช้ประกอบการวางแผน

ขั้นที่ 5 การวิเคราะห์ความก้าวหน้าของแผน และการเตรียมการแก้ไข ในขั้นนี้ผู้วางแผนจะต้องประเมินถึงปัญหาและอุปสรรคของการวางแผนทางการเงิน มีปัจจัยอะไรบ้างที่ทำให้เกิดปัญหา ซึ่งหากจำเป็นจะต้องมีการปรับเปลี่ยนแผนที่วางเอาไว้

สุขใจ น้ำผุด (2537) อ้างถึงใน พิจิตรา ก้องกิตติงาม (2558) ได้อธิบายว่า การวางแผนทางการเงินที่ดีนั้น ผู้วางแผนควรมีความเข้าใจด้าน เศรษฐกิจ สังคม รวมทั้งรู้จักนำเครื่องมือต่างๆ ในการบริหารการเงิน (Financial Management Tools) มาใช้ ก่อให้เกิดผลดีจนบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ โดยมีลักษณะที่ครอบคลุมการจัดการทางการเงินใน 6 ลักษณะ คือ

1. การสร้างฐานะความมั่นคงทางการเงิน (Financial Health) ซึ่งได้แก่ การมีงานทำที่เหมาะสมก่อให้เกิดรายได้ที่มั่นคง รู้จักวางแผนใช้จ่าย ทำงานประมาณตลอดจนการรู้จักเลือกใช้เครดิตเพื่อเสริมฐานะความเป็นอยู่ของชีวิตอีกด้วย
2. การรู้จักใช้เงินอย่างฉลาด (Spending Money Wisely) โดยใช้เงินเป็นในทุกๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องอาหาร เครื่องนุ่งห่ม การคมนาคม และอื่นๆ
3. การใช้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย (Home and Other Real Estate) เพื่อให้มีที่สำนักอันสุขสบายและปลอดภัย อีกทั้งเป็นการลงทุนที่ไม่เสียหาย
4. การสร้างความมั่นคงให้แก่ชีวิตและทรัพย์สิน ด้วยการทำประกันภัย (Insurance Program)
5. การลงทุนประเภทต่างๆ (Diversified Investment Portfolio) โดยเลือกหลักทรัพย์ลงทุนและสถาบันที่จะลงทุนให้เหมาะสม
6. การวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคตยามปลดเกษียณ (Retirement) เพื่อความมั่นคงและสุขสบายตลอดชั่วอายุขัยของบุคคล

## (2) แนวคิดการออมเพื่อที่อยู่อาศัย

### ความหมายของการออม

พื้นฐานของการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล (สุพพตา ปิยะเกศิน, 2546) เพื่อป้องกันการมีรายจ่ายฉุกเฉินเกิดขึ้น ก็คือ การออม โดยปกติทั่วไปการออมเป็นการสะสมเงินไว้ใช้จ่ายในยามที่ท่านหรือสมาชิกในครอบครัวมีปัญหาเกี่ยวกับรายได้เกิดขึ้น เช่น การมีรายได้ลดลง รายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่ายที่เพิ่มสูงขึ้นเนื่องจากภาวะเงินเฟ้อ เหตุการณ์ในลักษณะเช่นนี้อาจเกิดขึ้นได้เสมอถ้าท่านต้องถูกออกจากงานไร้ความสามารถ หรืออยู่ในวัยชราภายหลังการเกษียณอายุแล้ว ดังนั้น ถ้าท่านมีเงินออมสะสมไว้ ท่านก็จะไม่ประสบความเดือดร้อนทางการเงินมากนัก จึงเป็นความจำเป็นที่ทุกคนจะต้องพยายามสะสมเงินไว้ในขณะที่ท่านยังสามารถหารายได้ได้อยู่ โดยอาจจะเป็นการลดรายจ่ายในบางรายการที่ยังไม่สมควรจะจ่าย หรือรายจ่ายที่มีจำนวนมากเกินไปลงบ้าง เพื่อกันเงินส่วนที่เหลือไว้ใช้ในยามขาดแคลน

ผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่คงจะไม่มีเงินสดทั้งหมดในการปลูกหรือซื้อ ซึ่งอาจจะต้องอาศัยเงินออมส่วนหนึ่งที่เก็บออมมานานมาเป็นเงินดาวน์ และส่วนที่เหลืออาจจะเป็นรูปการผ่อนส่งหรือเช่าซื้อ ด้วยรูปแบบดังกล่าวนี้เอง เป็นวิธีหนึ่งของการระดมเงินทุน (Mobilizing Fund) ให้เกิดขึ้นในระบบเศรษฐกิจ ทั้งนี้วิธีการระดมที่มีประสิทธิภาพสูงนั้นจะเป็นการระดมจากเงินออมโดยการชำระผ่อนส่งหรือค่าเช่าซื้อจัดได้ว่าเป็นการออมบังคับ (Forced Saving) ซึ่งเป็นกระบวนการที่ส่งเสริมการระดมเงินทุนที่ให้ผลต่อเศรษฐกิจและให้ความพอใจแก่ผู้ออมด้วย (เบญจวรรณ มณีฉาย, 2530)

สมการการออมในแง่ของบุคคล ถ้าบุคคลใช้จ่ายรายได้ของเขาไปในการบริโภคน้อยกว่ารายได้ที่ได้รับ รายได้ส่วนที่เหลือจากการใช้จ่ายเรียกว่า เงินออม ในแง่ของประเทศก็เช่นเดียวกัน รายได้ประชาชาติที่เหลือจากการบริโภคของประเทศก็คือ เงินออมของประเทศในรอบระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งสามารถเขียนสมการได้ว่า

$$\begin{aligned} \text{โดยให้} \quad S &= Y - C \\ S &= \text{การออม} \\ Y &= \text{ระดับรายได้ประชาชาติ} \\ C &= \text{ระดับการบริโภค} \end{aligned}$$

เงินออม คือ การนำเงินที่หักภาษี หักค่าใช้จ่ายประจำต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นค่าเช่าหรือค่าผ่อนชำระบ้าน ค่าน้ำ ค่าไฟ ที่จำเป็นจะต้องจ่ายออกไปหลังจากนั้นเหลือเงินอยู่เท่าไรในแต่ละเดือนก็นำมาเก็บออมไว้เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับอนาคตโดยเงินออมนั้นจะไปฝากธนาคาร หรือซื้อตราสารการลงทุนระยะสั้น เพื่อให้สะดวกในกรณีจำเป็นต้องการใช้ และสอดคล้องกับเป้าหมายและภาวะเศรษฐกิจในอนาคต

รายได้เมื่อหักรายจ่ายแล้วจะมีส่วนซึ่งเหลืออยู่ ส่วนของรายได้ที่เหลืออยู่ซึ่งไม่ได้ถูกใช้สอยออกไปนี้เรียกว่า เงินออม โดยทั่วไปการออมจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อบุคคลนั้นมีรายได้มากกว่ารายจ่ายของเขา ทางที่จะเพิ่มเงินให้แก่บุคคล อาจทำได้โดยการพยายามหาทางเพิ่มรายได้ให้มากขึ้นด้วยการทำงานมากขึ้น ใช้เวลาว่างในการหารายได้พิเศษ หรือปรับปรุงงานที่ทำอยู่ให้มีประสิทธิภาพมีรายได้สูงขึ้น นอกจากนั้นการลดรายจ่ายลงด้วยการรู้จักใช้จ่ายเท่าที่จำเป็นและเหมาะสมก็จะทำให้มีการออมเงินขึ้นได้ โดยเงินออมจะแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

เงินออมในระยะสั้น คือ จำนวนเงินส่วนใหญ่ที่มีการกำหนดขึ้นไว้ เพื่อวัตถุประสงค์ใดวัตถุประสงค์หนึ่งภายในระยะเวลาไม่นานนักในอนาคต เช่น อาจเป็นระยะเวลา 2-3 ปี ข้างหน้าส่วนใหญ่แล้วการออมในระยะสั้นมักจะเป็นการออมไว้สำหรับรายจ่ายประเภทฟุ่มเฟือย เช่น การซื้อวิดิทัศน์ ฯลฯ ดังนั้นเงินออมในระยะสั้นจึงสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการกำหนดลำดับก่อนหลังของความสำเร็จในการใช้จ่ายตามวัตถุประสงค์ได้

เงินออมในระยะยาว คือ จำนวนเงินที่ตั้งขึ้นเตรียมไว้เพื่อการใช้จ่ายในระยะเวลาอย่างน้อย 3 ปีขึ้นไป ได้แก่

1. เงินทุนเพื่อโครงการภายในหลังเกษียณอายุ คือ เงินทุนที่ท่านเตรียมไว้ใช้จ่ายภายหลังการเกษียณอายุ ซึ่งอาจเป็นเงินทุนเพิ่มเติมจากเงินรายได้ที่นายจ้างได้หักเก็บสะสมไว้จากเงินเดือนในขณะที่ท่านทำงานอีกก็ได้

2. เงินทุนเพื่อการศึกษาของบุตร การจัดการให้บุตรหลานที่มีอายุเข้าเกณฑ์เรียน ได้เข้าศึกษาในสถานศึกษาใดๆ ตามกฎข้อบังคับของกฎกระทรวงศึกษาธิการได้หน้าที่สำคัญของผู้ปกครองทุกคน ดังนั้นการเตรียมเงินทุนไว้เพื่อการศึกษาของบุตรจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งในภาวะปัจจุบัน

3. เงินลงทุนซื้อหุ้น พันธบัตร ทรัพย์สินที่เคลื่อนที่ไม่ได้ อันเป็นเงินลงทุนเพิ่มเติมจากรายได้ในปีก่อนๆ ที่สะสมไว้

อย่างไรก็ตามเงินออมในระยะยาวอาจถูกระทบกระเทือนจากผลของภาวะเงินเฟ้อ โดยการทำให้อำนาจซื้อของเงินลดลง ดังนั้นการวางแผนในระยะยาวจึงไม่ควรลืมที่จะคำนึงถึงสภาวะเงินเฟ้อที่อาจเกิดขึ้นได้

### (3) แนวคิดการวางแผนทางการเงิน

#### แนวคิดการวางแผนทางการเงิน

การวางแผนการเงิน คือ การที่รู้จักวางแผนด้านการเงินทั้งส่วนบุคคลและครอบครัวอย่างเหมาะสม ซึ่งจะมีความสัมพันธ์กับ รายได้ รายจ่าย การออม การลงทุน ภาษี การจัดการหนี้สิน รวมถึงความสามารถในการจัดการความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นได้ (นาชัย เตชะรัตนะวิโรจน์, 2547)

ตามแนวคิดของ จอห์น ลับบ็อกค์ กล่าวว่า เงินเป็นทุกสิ่งทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินชีวิต ความเป็นอยู่ ดังนั้นการเก็บเงินอย่างมีจุดหมาย และการวางแผนในการลงทุนเป็นพลังอย่างหนึ่งที่จะช่วยยกระดับมาตรฐานความเป็นอยู่ และจะทำให้บุคคลนั้นบรรลุเป้าหมายที่ตั้งใจไว้โดยหลักแห่งความมั่งคั่งเพื่อการออมและการลงทุนประกอบด้วย

1. หลักการหา หมายถึง การหาเงินให้ได้มากและเพียงพอตามความพอใจ เป็นหลักที่สำคัญที่สุด จะต้องหาเงินจากที่ไหน หาเงินจากรายได้หลัก หรือเพิ่มอาชีพเสริมเพื่อมีรายได้อื่นๆ เพิ่มเติมก็ได้

2. หลักการออม หมายถึง เก็บเงินรายได้ในส่วนหนึ่งไว้ใช้ในอนาคต

3. หลักการใช้ หมายถึง การดำรงชีวิตตามฐานะ กิน ใช้ อย่างพอเพียงไม่บริโภคนิยมจนเกินไป

4. หลักการลงทุน หมายถึง การใช้เงินเพื่อเพิ่มรายได้ เช่น ซื้อหุ้น ซื้อสังหาริมทรัพย์

#### เหตุผลที่ต้องวางแผนทางการเงิน

ในสภาพเศรษฐกิจชะลอตัวอย่างในปัจจุบัน เป็นยุคแห่งการเปลี่ยนแปลง การได้รับผลกระทบจากสภาพเศรษฐกิจทำให้เกิดภาวะหนี้เสีย ความมั่นคงในการทำงานลดลง ทำให้แรงงานมีความเสี่ยงสูงในการดำเนินชีวิต เกิดเหตุสุดวิสัยมากขึ้น เช่น เจ็บป่วย ต้องออกจากงาน ถูกลดเงินเดือน เป็นต้น ดังนั้นแรงงานจึงควรมีเงินออมอย่างน้อย 3 เท่าของเงินเดือนไว้เป็นเงินสำรองกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน (มาลา คลรักชัย, 2546)

โดยสรุปแล้วเหตุผลหลักๆ ของการวางแผนการเงินนั้นมีอยู่ 5 ประการ (นำชัย เตชะรัตนะ วิโรจน์, 2547) คือ

1. ประชากรมีแนวโน้มอายุยืนยาวขึ้น ทำให้คนเรามีอายุหลังเกษียณยาวนานขึ้น ต้องเตรียมเงินไว้สำหรับการใช้จ่ายมากขึ้น โดยเฉพาะชายมีอายุยืนเฉลี่ยหลังเกษียณ 15 ปี และเพศหญิง 20 ปี
2. ภาระที่เพิ่มขึ้นในการดูแลผู้สูงอายุ เนื่องจากสังคมไทยเปลี่ยนเป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้นเรื่อยๆ ขนาดครอบครัวเล็กลง แต่ละครอบครัวมีบุตรเพียง 1-2 คนเท่านั้น นั่นหมายถึง บุตร 1 คนต้องรับภาระเลี้ยงดูพ่อแม่ หรือ บุตร 2 คนต้องรับภาระเลี้ยงดูทั้งพ่อแม่ จึงต้องวางแผนการออมสำหรับตัวเองและครอบครัว เพื่อบั้นปลายชีวิตจะได้ไม่ลำบากสามารถดูแลตนเองได้ และไม่เป็นการระลูกหลาน
3. ความเสี่ยงทางเศรษฐกิจมีมากขึ้น โลกในปัจจุบันเป็นโลกไร้พรมแดน การเกิดวิกฤตเศรษฐกิจในทวีปหนึ่งสามารถสะเทือนไปทั่วโลกได้ องค์กรธุรกิจต่างๆ ต้องปรับตัวลดต้นทุนการผลิตลดขนาดขององค์กร ทำให้ความมั่นคงในอาชีพแรงงานจึงน้อยลง
4. แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราผลตอบแทนและความเสี่ยงของสินทรัพย์ประเภทต่างๆ เงินออมที่มีอยู่เมื่อเทียบอัตราผลตอบแทนกับเงินเพื่อทำให้ค่าครองชีพสูงขึ้นนั้น อัตราผลตอบแทนจากเงินออมมีน้อยมากและผันผวน มีมูลค่าเพิ่มไม่ทันกับค่าครองชีพที่สูงขึ้นอย่างรวดเร็ว
5. ทางเลือกในการลงทุนจะมีมากขึ้นและสลับซับซ้อนขึ้นในอนาคต การออมมีหลายรูปแบบมีหลายสถาบันการเงินให้เลือก การมีความรู้ด้านการวางแผนการเงินจะทำให้เข้าใจสภาพการออมและการลงทุนมากขึ้น

#### (4) ทฤษฎีการออมและการลงทุน

**การออม (Saving)** หมายถึง ส่วนหนึ่งของรายได้ในปัจจุบันที่ไม่ได้ใช้จ่ายไปเพื่อการบริโภค แต่เก็บไว้ซึ่งแต่ละบุคคลจะมีวัตถุประสงค์แตกต่างกันไป แต่ต้องการเก็บไว้เพื่อการใช้จ่ายต่างๆ ในอนาคต โดยเงินออมสามารถเก็บได้หลายรูปแบบ เช่น เงินสดโดยถือเก็บไว้ หรือเงินออมไปฝากธนาคาร รวมถึงการนำเงินออมไปซื้อหลักทรัพย์

โดยขนาดของปริมาณเงินออมขึ้นอยู่กับปัจจัยดังต่อไปนี้

1. ขนาดของรายได้ คือ ถ้ามีรายได้เพิ่มขึ้นเงินออมจะเพิ่มขึ้นตามไปด้วย
2. การคาดคะเนเกี่ยวกับรายได้ในอนาคต คือ คาดคะเนว่ารายได้ในอนาคตจะมากขึ้น การออมในปัจจุบันจะน้อยลง
3. อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันมีผลต่อการออมในอนาคต ถ้าดอกเบี้ยในปัจจุบันสูงนั้นหมายความว่าคนจะออมเงินในปัจจุบันมากขึ้น

#### ความหมายของการออมตามหลักเศรษฐศาสตร์

ประพันธ์ เสวตนันท์ (2541) ได้อธิบายไว้ว่า การออมในทางเศรษฐศาสตร์มีความหมายพิเศษกว่าที่ใช้ในกรณีทั่วๆ ไปในชีวิตประจำวันโดยการออมที่จะเป็นเงินออมในทางเศรษฐศาสตร์จะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อเงินจำนวนนั้นถูกนำออกจากการหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ ส่วนกรณีที่ว่าเก็บเงินออมไว้กับตัวหรือนำไปฝากธนาคารไว้ เป็นเพียงวิธีการเท่านั้น เงินที่เป็นเงินออมต้องเป็น “ตัวรั่ว” (Leakage) ออกจากระบบเศรษฐกิจเท่านั้น

การออม (Saving) หมายถึง การไม่ใช้จ่ายรายได้เพื่อการบริโภคหรือบริการในปัจจุบัน และเงินออม เป็นส่วนหนึ่งของรายได้ที่ไม่ได้จ่ายไปกับการบริโภค ซึ่งสามารถนำเงินออมไปอยู่ในรูปแบบต่างๆ เช่น พันธบัตรรัฐบาล เป็นต้น หรือการออมเงินก็เพื่อวัตถุประสงค์เก็บไว้ยามป่วยไข้ในอนาคต ยามเกษียณ รวมถึงออมไว้เพื่อซื้อทรัพย์สินต่างๆ เช่น บ้าน รถยนต์ ที่ดิน เป็นต้น วิจิตวงศ์ ณ ป้อมเพชร (2548) อ้างถึงใน นันต์นรี ช่วงชัยพิสุทธิ์ (2552)

การออม (Saving) หมายถึง การกั้นรายได้ส่วนหนึ่งไว้สำหรับเก็บเงินเพื่อใช้จ่ายในอนาคต โดยไม่ได้นำเงินรายได้ส่วนนี้ไปใช้จ่ายในการบริโภค และรายได้ที่ออมไว้ส่วนนี้ต้อง สามารถสร้างผลประโยชน์ให้เพิ่มพูนขึ้นได้ เช่น ฝากธนาคาร ซื้อหลักทรัพย์ต่างๆ รายได้ที่สะสมไว้ส่วนนี้จึงเรียกว่า การเก็บสะสม (ภราดร ปรีดาศักดิ์, 2549)

ซึ่งจากที่กล่าวข้างต้น ทั้ง วิจิตพงษ์ ณ ป้องเพชร และ ภราดร ปรีดาศักดิ์ มีความสอดคล้องกัน กล่าวคือ การออมนั้นหมายถึง การเก็บเงินส่วนหนึ่งที่มาจากรายได้ไว้ โดยไม่นำไปใช้บริโภคในชีวิตประจำวัน เพื่อให้ออมในรูปแบบต่างๆ เช่น ซื้อบ้าน ที่ดิน พันธบัตร ulyนต์ ฯลฯ รวมถึงเพื่อใช้จ่ายยามจำเป็นในอนาคต

### วัตถุประสงค์การออม

การตัดสินใจที่จะออมเงินนั้นแต่ละบุคคลมีเหตุผลที่แตกต่างกันไป (ฉันทชนก ปะวะละ, 2551) วัตถุประสงค์ของการออม ได้แก่

1. เพื่อไว้ใช้จ่ายเกษียณ ชรา
2. เพื่อไว้จ่ายในยามฉุกเฉิน
3. เพื่อไว้จ่ายสำหรับการศึกษา
4. เพื่อไว้จ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัย
5. เพื่อซื้อเครื่องใช้ในการประกอบอาชีพ
6. เพื่อเก็บไว้จ่ายในการซื้อสินค้าถาวร
7. เพื่อไว้จ่ายสำหรับทำหลักประกัน เช่น ประกันชีวิต ประกันสุขภาพ ประกันอุบัติเหตุ
8. เพื่อหาผลประโยชน์ รายได้ จากผลตอบแทนที่จะได้จากการออม เช่น ดอกเบี้ย เงินปันผล เป็นต้น
9. เพื่อจัดตั้งธุรกิจ
10. เพื่อไว้จ่ายในการซื้อเครื่องประดับ
11. เพื่อไว้จ่ายในกิจกรรมด้านสังคม
12. เพื่อเก็บไว้เป็นมรดกลูกหลาน
13. เพื่อไว้จ่ายในกิจกรรมอื่นๆ เช่น การแต่งงาน การท่องเที่ยว ทำบุญ เป็นต้น

### ปัจจัยอื่นๆ ที่กำหนดพฤติกรรมการออมส่วนบุคคล

ปัจจัยอื่นๆ ที่เป็นลักษณะส่วนบุคคลต่างๆ ไปที่เป็นตัวกำหนดพฤติกรรมการออม ได้แก่

1. จำนวนผู้มีเงินได้ในครอบครัว จำนวนผู้มีเงินได้ในครอบครัวจำนวนมากหรือน้อยและภาระค่าใช้จ่ายในครอบครัว เมื่อเทียบกับแล้ว โอกาสครอบครัวที่มีจำนวนมากหรือน้อยและภาระค่าใช้จ่ายในครอบครัว เมื่อเทียบกับแล้ว โอกาสครอบครัวที่มีจำนวนผู้ที่มีเงินมากจะออมได้มากกว่า

2. อุปนิสัยของบุคคล ผู้ที่มีนิสัยประหยัดจะมีแนวโน้มการออมสูงกว่าผู้ที่ชอบบริโภคนิยม
3. ความแตกต่างทางด้านอาชีพ ผู้ที่ประกอบอาชีพ ผู้ที่ประกอบอาชีพอิสระ หรือบุคคลที่ไม่แน่ใจในรายได้ และไม่มั่นใจในความมั่นคงของอาชีพก็จะออมมากกว่าผู้มีรายได้ประจำ
4. การศึกษา ผู้ที่มีการศึกษาสูงจะออมมากกว่าผู้ที่มีการศึกษาต่ำ เพราะมีรายได้ดีกว่า และเห็นความสำคัญการออมมากกว่า รวมถึงรู้หลักการวางแผนการออมและการลงทุนดีกว่า
5. แหล่งที่อยู่อาศัย คริวเรือนที่อาศัยในเมืองจะมีการออมน้อยกว่าคริวเรือนในชนบท เพราะค่าครองชีพสูงกว่า และสิ่งกระตุ้นบริโภคมีมากกว่า
6. การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ การประชาสัมพันธ์และรณรงค์ให้เห็นความสำคัญของการออมโดยผ่านสื่อต่างๆ จะเป็นสิ่งกระตุ้นและให้ผู้ออมเกิดความตระหนักถึงความสำคัญและประโยชน์ของการออมมากขึ้น
7. การออมโดยการบังคับทางกฎหมาย การออมสำหรับผู้มีรายได้ประจำทำงานในองค์กรบริษัท ที่มีกฎหมายบังคับให้หักเงินเดือนบางส่วนไว้เพื่อการออม เช่น กองทุนสำรอง เลี้ยงชีพ เป็นต้น

### 2.1.3 แนวคิดเกี่ยวกับการลงทุนและเก็งกำไร

#### (1) ทฤษฎีการเก็งกำไร

ในทางวิชาเศรษฐศาสตร์การเงิน Pessimist (2006) คำว่า “Speculator” หรือ “นักเก็งกำไร” จริงๆ แล้ว การเก็งกำไรเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ในการทำงานอย่างเป็นระบบของตลาดการเงินใดๆ ก็ตาม สาเหตุหลักที่ทำให้การเก็งกำไร เป็นเรื่องธรรมดาที่จำเป็น สำหรับกลไกตลาดก็เพราะว่า การเก็งกำไรเป็นการช่วยเพิ่มสภาพคล่อง ให้กับสินค้าในตลาดนั้นๆ ดังนั้นเมื่อใดก็ตามที่ “ตลาด” มี “นักเก็งกำไร” มากกว่า Buyer/Seller น่าจะเรียกได้ว่าเป็นตลาดในสภาวะ “ฟองสบู่”

มานพ พงศทัต (2541) กล่าวว่า ทฤษฎีเศรษฐกิจด้านเก็งกำไร คือ “เก็งกำไรเล็กน้อย” มีส่วนช่วยกระตุ้นบรรยากาศการลงทุนทางเศรษฐกิจให้ก้าวหน้า ทั่วโลกมีการควบคุมการเก็งกำไรทุกชนิดให้อยู่ในระดับต่ำ

ขบวนการเก็งกำไรที่ผ่านมาเมื่อวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 ซึ่งนำไปสู่เศรษฐกิจฟองสบู่ หรือ Bubble Economy เมื่อแตกลงก็เกิดปัญหาทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะถ้าพองแตกลงแล้วการบริหารเศรษฐกิจการเงินของประเทศขาดประสิทธิภาพแก้ไขไม่ถูกทาง จะทำให้เศรษฐกิจทรุดต่ำลงไปอย่างไม่น่าเชื่อ



ทฤษฎีแห่งการเก็งกำไร ถูกนำมาใช้ในระบอบการค้าเสรียุคใหม่ ที่ทั้งผลบวกและผลลบ  
ผลบวกของการเก็งกำไร คือ ถ้ามีการเก็งกำไรน้อยก็จะเกิดประโยชน์ เป็นการสร้าง  
บรรยากาศ เชิงบวกแก่การลงทุน (Positive Atmosphere to Invest)

ผลลบของการเก็งกำไร คือ หากการเก็งกำไรมีจำนวนมากขึ้นๆ จะเป็นการนำไปสู่เศรษฐกิจ  
ฟองสบู่ (Bubble Economy) เช่น ญี่ปุ่น บราซิล เม็กซิโก และไทย ซึ่งเป็นผลลบอย่างมหาศาลแก่  
สภาพเศรษฐกิจ

ดังนั้นเรื่องการเก็งกำไร คำจำกัดความก็คือ “การซื้อขายระยะสั้น เนื่อการลงทุนธรรมดา”  
(Beyond Investment-And-Buy for Quick Sell) ซึ่งเป็นเครื่องมือให้นักลงทุนยุคใหม่ ใช้ในทุก  
สถานการณ์ที่ทำได้และกฎหมายหลายประเทศก็ยอมรับ หรือเป็นเครื่องมือให้นักลงทุนยุคใหม่ ใช้ใน  
ทุกสถานการณ์ที่ทำได้และกฎหมายหลายประเทศก็ยอมรับ หรือเป็นการสร้างการกระตุ้นการเก็งกำไร  
ให้รุนแรงขึ้นมาด้วยการ “สร้างราคาเทียมขึ้นมาในตลาด” (Create Artificial Increase in Pricing)  
อาทิ การปั่นหุ้น ปั่นที่ดิน ปั่นราคาทองคำ เป็นต้น

## (2) การเก็งกำไรในอสังหาริมทรัพย์

ในแต่ละธุรกิจประสบผลร้ายจากการ “เก็งกำไร” เป็นระยะๆ ซึ่งเกิดจากความโลภของนัก  
ธุรกิจแต่ละประเภทนั้นๆ เป็นการเพิ่มมูลค่าปลอม ให้กับสินค้านั้น โดยปัจจุบันการเก็งกำไรในธุรกิจ  
ขนาดใหญ่ ได้แก่

1. การเก็งกำไรที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ ที่นักเก็งกำไรมีที่ดินและอาคารชุดจำนวนมาก ซึ่ง  
เกิด Over Supply เช่น นักเก็งกำไรคอนโดมิเนียม ซื้อมันที่จำนวนหลายๆ ยูนิตและเมื่อ  
ผู้ประกอบการสร้างเสร็จครบกำหนดโอนกรรมสิทธิ์ ก็ไม่มาโอนกรรมสิทธิ์ ทำให้เกิดวงจรยึดเยื่อ
2. การเก็งกำไรหุ้นมีอยู่ตลอดเวลา เหตุมาจากเพราะรัฐได้สนับสนุนการเก็งกำไรหุ้น
3. นักเก็งกำไรค้าเงินต่างชาติ ขณะนี้ยอมรับกันว่า “เงิน” เป็นสินค้าเปิดตัวหนึ่งที่แท้จริงและ  
การเก็งกำไรจากการแลกเปลี่ยนเป็นที่ยอมรับ และถูกกฎหมาย

การเก็งกำไรในทฤษฎี โดย มานพ พงศทัต (2541) เป็น “โรคมะเร็งร้ายแห่งเศรษฐกิจโลก” มี  
การเก็งกำไรกันมากไม่ว่าจะเป็นการเก็งกำไรที่ดิน เก็งกำไรหุ้น เก็งกำไรคอนโดมิเนียม เก็งกำไร  
Commodities (สินค้าเกษตรหรือตลาดเงินตลาดทอง) หรือเก็งกำไรอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาท  
เหตุการณ์นี้เคยเกิดขึ้นแล้วกับเศรษฐกิจไทยที่ปล่อยให้มีการเก็งกำไรหุ้น เก็งกำไรที่ดินแพร่หลายจน  
เศรษฐกิจรวมเกิดเป็นฟองสบู่

สรุปว่าการเก็งกำไรในอสังหาริมทรัพย์นั้นมี 2 ประเภท คือ การเก็งกำไรทรัพยากรดิบ คือ  
ที่ดิน และการเก็งกำไรในอาคาร เช่น คอนโดมิเนียม

### (3) การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนและเก็งกำไร

การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนและการเก็งกำไร โดย (พัลลภ กฤตยานวัช, 2550) กล่าวไว้ว่าการซื้อบ้านหรือที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนั้น ผู้ซื้อย่อมมีเหตุผล หรือจุดมุ่งหมายที่แตกต่างกันหลายประการ ตั้งแต่เหตุผลทางกายภาพ เศรษฐกิจการเงิน และสังคมจิตวิทยา แต่ที่เป็นประเด็นควรแก่การพิจารณามากที่สุด ได้แก่ การซื้อเพื่อมุ่งหวังเก็งกำไร โดยไม่ได้อยู่อาศัยเอง ทั้งนี้เนื่องจากหากมีผู้ซื้อเพื่อมุ่งหวังเก็งกำไร โดยไม่ได้อยู่อาศัยมากเกินไป อาจส่งผลกระทบต่อที่เป็นปัญหาตามมาหลายประการ

#### เหตุผลทางเศรษฐกิจและการเงิน

1. เพื่อให้บ้านอยู่ใกล้ที่ทำงาน มีบุคคลจำนวนไม่น้อย แม้จะมีบ้านเดิมของตนอยู่แล้วก็กลับขายบ้านเดิมเพื่อจะซื้อบ้านใหม่ที่อยู่ใกล้ที่ทำงาน เพื่อให้การเดินทางไปมาสะดวกและประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง
2. เพื่ออาศัยบ้านเป็นที่ทำงานด้วย นอกจากจะเพื่อการอยู่อาศัยของครอบครัวแล้วยังอาจมุ่งเพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจด้วย เช่น เป็นสถานที่ทำงานด้วย หรือ มีการแบ่งพื้นที่บางส่วนให้เช่า เพื่อหารายได้เพิ่มเติม เป็นต้น
3. เพื่อการลงทุนหารายได้จากให้เช่าบางครั้ง ผู้ซื้อบ้าน ก็เพื่อนำไปให้ผู้อื่นเช่าหารายได้จากค่าเช่าโดยเฉพาะ ซึ่งอาจจะได้รับผลประโยชน์ได้ดีกว่าฝากเงินในธนาคารหรือการลงทุนแบบอื่น
4. เพื่อการลงทุนขายต่อ เอากำไรมีผู้ซื้อบ้านบางกลุ่ม ที่มุ่งซื้อบ้านเพื่อหวังเก็งกำไรโดยซื้อในราคาที่ถูกลง และนำไปปรับปรุง หรือขายต่อในราคาที่สูง เพื่อทำกำไรในระยะสั้น
5. เพื่อเป็นมรดกแก่ลูกหลาน โดยมุ่งให้เป็นมรดกแก่ลูกหลาน เนื่องจากเห็นว่าโดยทั่วไป ที่อยู่อาศัยจะมีมูลค่าสูง ขึ้นตลอดเวลา (ยกเว้นในภาวะเศรษฐกิจวิกฤติหรือตกต่ำพิเศษ) และมักจะสูงกว่าการนำเงินฝากธนาคาร ดังนั้น การซื้อบ้านนอกจากจะได้อยู่อาศัยเองแล้ว ยังเป็นมรดกระยะยาวที่ดีที่สุด และอาจขายต่อได้กำไรในภายหลังด้วย
6. เพื่อเป็นการสะสมทุน และออมทรัพย์ระยะยาวผู้ซื้อบ้านเอง บางครั้ง แม้จะต้องอาศัยเงินกู้จากสถาบันการเงิน ซึ่งมักจะสูงประมาณร้อยละ 80 ของราคาบ้าน และต้องผ่อนชำระหนี้เป็นเงินงวดรายเดือน แต่จะเห็นว่า การเป็นภาระหนี้กับธนาคารนั้น มิใช่เป็นการก่อหนี้เท่านั้น หากเป็นการ “ออมทรัพย์หรือสะสมทุนเพิ่มขึ้น” ด้วยเนื่องจากการผ่อนชำระหนี้เงินงวดนี้จะบังคับให้เขาต้องประหยัดในตัว และยังช่วยให้สามารถสะสม

“เงินทุน” เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เพราะเงินงวดที่ผ่อนชำระนั้น ส่วนหนึ่งจะเป็นการชำระดอกเบี้ย แต่อีกส่วนเป็นการชำระเงินต้น ส่วนที่เป็นเงินต้นนั้นก็คือ “เงินทุน” ที่สะสมเพิ่มขึ้นนั่นเองตรงข้ามกับการเช่าบ้าน ซึ่งเงิน “ค่าเช่า” จะหายไปกับผู้ให้เช่า โดยผู้เช่าไม่มีโอกาสสะสมทุนได้เลย

นอกจากนั้น ผู้ซื้อบ้านยังได้รับประโยชน์ทางภาษีอากร ได้แก่ การนำเงินดอกเบี้ยที่จ่ายชำระค่าผ่อนบ้านให้กับสถาบันการเงินในแต่ละปี นำมาหักเป็นค่าลดหย่อนภาษีบุคคลธรรมดา ได้สูงถึง 50,000 บาท ในขณะที่ผู้เช่าไม่มีโอกาสเช่นนี้ ดังนั้น ผู้ซื้อบ้านและผ่อนบ้านจึงสามารถประหยัดเงินในส่วนนี้ได้ทุกปี

### การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็งกำไร

การซื้อที่มีไว้เพื่อการอยู่อาศัยเอง หากมุ่งขายต่อเอากำไรในระยะสั้นโดยเฉพาะอย่างยิ่งก่อนที่จะมีการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง (พัลลภ กฤตยานวิช, 2550)

จากความหมายดังกล่าว อาจพิจารณาองค์ประกอบของการเก็งกำไร ได้ดังนี้

1. ไม่อยู่อาศัยเอง ผู้ซื้อมักจะมีบ้านเป็นของตนเองอยู่แล้ว การซื้อจึงไม่มุ่งที่จะเข้าอยู่อาศัยเอง หรือให้ครอบครัวอยู่แต่อย่างใด
2. ซื้อในราคาถูก หรือต่ำกว่าราคาตลาด ผู้ซื้อคิดว่าราคาที่ซื้อนั้น ต่ำกว่าราคาตลาดหรือมูลค่าที่แท้จริงในตลาด เช่น ซื้อจากการขายทอดตลาด เป็นต้น
3. คาดหวังว่าราคาที่อยู่อาศัยจะเปลี่ยนแปลงสูงขึ้นในอนาคตอันใกล้ และในตลาดยังมีผู้ต้องการซื้อจำนวนมาก
4. มุ่งขายต่อเอากำไรในระยะสั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระหว่างที่ผ่อนดาวน์ก่อนที่จะมีการสร้างเสร็จ ก่อนการกู้เงินธนาคาร หรือก่อนการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง
5. การเก็งกำไรจะเกี่ยวข้องกับความเสี่ยง หรือความไม่แน่นอน ผู้ซื้อมุ่งขายต่อในราคาสูง แต่อาจจะขายไม่ได้กำไรดังคาดหวังก็ได้ หรือผู้เก็งกำไรเองอาจขาดทุนก็ได้

ทั้งนี้ ผู้ซื้อเก็งกำไร อาจเป็นนักลงทุนอาชีพ ที่มีการคิดคำนวณผลตอบแทนหรือการคิดคะแนนสถานการณ์ต่างๆ อย่างรอบคอบ โดยอาศัยข้อมูลเท็จจริงที่มากพอ หรือผู้ซื้อเก็งกำไร อาจจะเป็นเพียงประชาชนทั่วไปที่ซื้อในลักษณะ “แห่ตาม” ซื้อเพราะคนอื่นซื้อ และขายได้กำไร ก็ทำตามบ้าง

### รูปแบบวิธีการเก็งกำไรในตลาดปัจจุบัน

การซื้อขายที่อยู่อาศัย เพื่อการเก็งกำไรอาจมีรูปแบบหรือวิธีการหลากหลายแตกต่างกันไป ตัวอย่างเช่น

1. ซื้อจากประชาชนทั่วไป ที่ร้อนเงินจากเหตุผลต่างๆ หรือไม่ทราบข้อมูลราคาตลาดทำให้สามารถต่อรองซื้อในราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาดมากพอสมควรแก่การลงทุน
2. ซื้อจากการประมูลขายทอดตลาด ซึ่งราคาต่ำกว่าราคาตลาดมาก และอยู่ในทำเลที่ดี จากนั้นก็จะปรับปรุงซ่อมแซมหรือตกแต่งใหม่ เพื่อขายต่อในราคาสูง
3. ซื้อจากผู้ประกอบการในช่วงเริ่มต้น ซึ่งราคาเปิดตัวยังต่ำ และยังสามารถเลือกหน่วยที่อยู่ในทำเลที่ดีก่อนและมองเห็นหรือคาดการณ์ว่า ราคาจะปรับตัวสูงในระยะเวลาอันใกล้ เนื่องจากมีผู้ต้องการจำนวนมาก จึงทำสัญญามัดจำ และผ่อนดาวน์ไว้ก่อน และจะขายต่อในช่วงก่อนการโอนเมื่อบ้านสร้างเสร็จแล้ว และหากยังขายไม่ได้เมื่อถึงกำหนดเวลาโอนแล้ว ก็หาทางขยายเวลาเพื่อถ่วงเวลาการโอนออกไป
4. ซื้อเพื่อการลงทุนโดยการให้เช่า แต่หากมีผู้สนใจซื้อต่อ โดยเสนอราคาดี ก็จะขายต่อไป หากขายไม่ได้ ก็ให้เช่าต่อไปโดยเห็นว่าค่าเช่าคุ้มกว่าการลงทุนฝากเงินในธนาคาร
5. การซื้อและการปั่นราคาให้สูงขึ้น หรือใช้กลยุทธ์เทคนิคต่างๆ โดยร่วมมือกับผู้ประกอบการ หรือกลุ่มบุคคลอื่นๆ เป็นกระบวนการสร้างราคา

### (4) แนวคิดการประเมินกำลังเงินในการซื้อที่อยู่อาศัย

#### การประเมินกำลังเงินในการซื้อบ้าน

สุพพตา ปิยะเกศิน (2546) ได้กล่าวว่า ก่อนที่ท่านจะตัดสินใจซื้อบ้านเป็นของตนเองสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ราคาบ้านในจำนวนเท่าใดที่ท่านสามารถจะซื้อหาได้ในปัจจุบันซึ่งหมายความว่า รูปแบบบ้านที่จะเลือกซื้อต้องอยู่ในงบประมาณส่วนบุคคล เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาการเงินที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต ซึ่งหลักเกณฑ์ทางการเงินในการลงทุนในที่อยู่อาศัยเพื่อให้มีรายได้เหลือเพียงพอสำหรับใช้จ่ายในครอบครัวมีอยู่ด้วยกัน 2 ส่วน คือ เกณฑ์ความสามารถในการผ่อนชำระ และเกณฑ์ความสามารถในการซื้อ

**เกณฑ์ความสามารถในการผ่อนชำระ** คือ การกำหนดรายจ่ายต่อเดือนสำหรับซื้อที่อยู่อาศัย ที่ช่วยให้ผู้ผ่อนชำระมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้น ตามหลักเกณฑ์นี้ถือว่ารายจ่ายต่อเดือนสำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยสูงสุดไม่ควรเกินร้อยละ 30 ของรายได้ครอบครัวสุทธิต่อเดือน เช่น รายได้

ครอบครัวสุทธิเดือนละ 20,000 บาท รายจ่ายในการผ่อนชำระบ้านไม่ควรเกินเดือนละ 6,000 บาท เป็นต้น

**เกณฑ์ความสามารถในการซื้อ** คือ การใช้จ่ายเงินสำหรับซื้อที่อยู่อาศัย ในจำนวนเงินที่ไม่ควรเกิน 2.5 เท่าของรายได้ครอบครัวสุทธิต่อปี เช่น ถ้ารายได้ครอบครัวสุทธิปีละ 250,000 บาท ก็ไม่ควรซื้อบ้านในราคาเกิน 625,000 บาท เป็นต้น

นอกจากนี้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชน อาจพิจารณาได้จากอัตราส่วนมูลค่าการผ่อนชำระเงินงวดเงินกู้ที่อยู่อาศัยรายได้ของผู้ซื้อบ้าน และอัตราส่วนระดับราคาที่อยู่อาศัยต่อรายได้ประชากร

อัตราส่วนการผ่อนชำระเงินงวดต่อรายได้ของผู้ซื้อบ้าน ซึ่งเป็นการเปรียบเทียบอัตราการผ่อนชำระเงินงวดของผู้ซื้อบ้านต่อปี กับรายได้เฉลี่ยของผู้กู้ อัตราส่วนนี้จะเป็นเครื่องมือที่ชี้ให้เห็นถึงความสามารถในการจ่ายชำระหนี้ที่อยู่อาศัยของประชาชนโดยทั่วไป ซึ่งหากผู้ซื้อบ้านกู้เงินในจำนวนเท่ากัน ระดับรายได้เท่ากัน ในสถานการณ์ดอกเบี้ยต่ำ ผู้ซื้อบ้านจะสามารถผ่อนชำระเงินงวดได้ดีกว่าในสถานการณ์ดอกเบี้ยสูง ดังนั้น ระดับอัตราส่วนการผ่อนชำระเงินงวดต่อรายได้ประชากรที่ต่ำจะบ่งบอกถึงระดับความสามารถของประชาชนในการซื้อหาที่อยู่อาศัยที่ดี

อัตราส่วนราคาที่อยู่อาศัยต่อรายได้ประชากร (House Price/Income Ratio = HPE) เป็นเครื่องชี้ที่สำคัญประการหนึ่ง ซึ่งแสดงให้เห็นว่าราคาที่อยู่อาศัยในตลาดมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลงหรือไม่ อย่างไร และยังสามารถเป็นเครื่องชี้วัดความสามารถของประชากรในการจัดซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองด้วย หากอัตราส่วนดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำ แสดงให้เห็นว่าประชาชนโดยทั่วไปมีความสามารถในการจัดซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้สูง และหากช่วงใดราคาปรับตัวสูงมากเกินไปจนทำให้อัตราส่วน HPE สูงเกินไปแล้ว ก็จะทำให้บ้านขายยากและต้องปรับลดราคาลงมา

#### 2.1.4 แนวคิดเกี่ยวกับช่วงอายุ

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้พบการให้คำนิยามของช่วงอายุที่แตกต่างกันออกไป ผู้วิจัยจึงได้ทำตารางสรุปช่วงอายุ (Generation) ของวัยทำงานออกมาเพื่อประกอบการพิจารณาเลือกอ้างอิงในงานวิจัย โดยประกอบด้วย 5 แหล่ง ดังนี้ (ตารางที่ 2.2)

ตารางที่ 2. 2 การเปรียบเทียบช่วงอายุ (Generation)

แหล่งอ้างอิง (งานวิจัย/ผู้วิจัย)	Baby Boomer	Generation X	Generation Y
1. คุณภาพชีวิตต่างวัยของผู้มีงานทำ (อุมาภรณ์ ภัทรวาณิชย์, 2557)	2487-2505 (55-73)	2506-2520 (40-54)	2521-2538 (22-39)
2. กลยุทธ์มัดใจผู้บริโภค Gen Y (ศุภณีย์วิจัย เศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์, 2557)	2489-2508 (52-71)	2509-2523 (37-51)	2524-2543 (17-36)
3. ความแตกต่างช่วงอายุของคนในองค์กร (UTCC Wiki, 2559)	2489-2507 (53-71)	2508-2523 (37-52)	2524-2540 (20-36)
4. การรับรู้คุณลักษณะของเจเนอเรชันวาย และแรงจูงใจในการทำงาน : มุมมองระหว่างเจเนอเรชันต่างๆ ในองค์กร (เดชา เดชะวัฒน์ ไพศาล, 2552)	2489-2507 (53-71)	2508-2519 (41-52)	2519-2528 (32-41)
5. การแบ่ง Generation ของคนทำงานในปัจจุบัน (ธรรมรัตน์ อยู่พรต, 2556)	2475-2503 (57-85)	2504-2520 (40-56)	2521-2540 (20-39)

ที่มา : จากการรวบรวมของผู้วิจัย (ณ วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2561)

เนื่องจากในช่วงอายุข้างต้น ผู้วิจัยได้เลือกใช้ช่วงอายุ ตามงานวิจัยเรื่อง “คุณภาพชีวิตต่างวัยของผู้มีงานทำ” (อุมาภรณ์ ภัทรวาณิชย์, 2557) เนื่องจากเป็นงานวิจัยของสถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล ซึ่งเป็นแหล่งข้อมูลที่มีความน่าเชื่อถือ

### (1) ค่านิยมของประชากรในแต่ละช่วงวัย

ในสังคมประกอบไปด้วยคนแต่ละช่วงวัยในสัดส่วนที่แตกต่างกัน และคนที่มีอายุแตกต่างกัน หรือเป็นคนต่างรุ่นกัน ย่อมมีคุณลักษณะที่ต่างกันอย่างอุปนิสัย วิธีคิด การดำเนินชีวิต ค่านิยม ความเชื่อ และพฤติกรรม เนื่องมาจากคนแต่ละรุ่นเติบโตขึ้นมาภายใต้บริบทของสภาพแวดล้อมที่ไม่เหมือนกันทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง วัฒนธรรม และเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง (อุมาภรณ์ ภัทรวาณิชย์, 2557)

การจำแนกประชากรตามรุ่นต่างๆ หรือเรียกว่า เจเนอเรชัน (Generation) นั้น ได้นิยามตามปีเกิดของประชากร ซึ่งอาจถูกกำหนดไว้ค่อนข้างหลากหลายและแตกต่างกันไปในแต่ละการศึกษา

อย่างไรก็ตาม ยังคงเป็นช่วงเวลาที่ใกล้เคียงกัน ยกตัวอย่างเช่น Zimmerman ได้กำหนดประชากรที่เกิดในปี 1964–1981 (พ.ศ. 2507–2524) เป็นรุ่นเจนเนอเรชันเอ็กซ์ (Generation X) เพราะมีการสังเกตได้ว่า คนที่เกิดช่วงปีนี้มีคุณลักษณะรูปแบบการใช้ชีวิตและพฤติกรรมที่แตกต่างไปจากคนรุ่นก่อนและรุ่นหลังอย่างเห็นได้ชัด ขณะที่บางการศึกษาของไทยได้กำหนดให้ช่วงที่มีประชากรรุ่นเกิดล้านในประเทศไทยเป็นช่วงปีเกิดของคนเจนเนอเรชันเอ็กซ์ คือ ปี พ.ศ. 2506–2526 (โครงการสุขภาพคนไทย, 2559, หน้า 12–13) ซึ่งเป็นช่วงต่อจากประชากรรุ่นเบบี้บูมเมอร์ (Baby Boomers) ที่เกิดหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 เป็นต้นมา หรือระหว่างปี พ.ศ. 2487–2505 ส่วนประชากรรุ่น Greater Generation คือกลุ่มประชากรที่เกิดปี พ.ศ. 2486 หรือปีก่อนหน้านั้น (อุมาภรณ์ ภัทรวาณิชย์, 2557)

**ประชากรรุ่นเบบี้บูมเมอร์ (Baby Boomers)** มักถูกมองว่าเป็นพวกอนุรักษ์นิยมหรือหัวเก่า มีนิสัยยึดมั่น ไม่เปลี่ยนแปลงอะไรง่าย ๆ ให้ความสำคัญกับผลงานแม้จะต้องใช้เวลาอันยาวนานกว่าจะประสบความสำเร็จ โดยประชากรรุ่นเบบี้บูมเมอร์ในไทยส่วนใหญ่เติบโตมาในภาคเกษตรกรรม ซึ่งเป็นช่วงที่ประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นชนบทและมีประชากรไม่หนาแน่นมาก (โครงการสุขภาพคนไทย, 2559, หน้า 12–13) โดยจากการศึกษาสำมะโนประชากรและเคหะ ปี 2523, 2543, และ 2553 ของสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่าประชากรรุ่นเบบี้บูมเมอร์ (Baby Boomers) ส่วนใหญ่มีสถานภาพการทำงานเมื่อช่วงอายุ 20–28 ปี คือ ทำงานช่วยกิจการครอบครัวโดยไม่ได้รับค่าตอบแทนขณะที่คนเจนเนอเรชันเอ็กซ์ (Generation X) และเจนเนอเรชันวาย (Generation Y) ได้เข้าสู่การทำงานเป็นลูกจ้างเอกชนเพิ่มมากขึ้น เมื่อมีช่วงอายุเดียวกัน (โครงการสุขภาพคนไทย, 2559, หน้า 14–15)

**ประชากรรุ่นเจนเนอเรชันเอ็กซ์ (Generation X)** เกิดมาท่ามกลางเศรษฐกิจที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง และประเทศไทยได้รับอิทธิพลจากตะวันตกหลายอย่าง อาทิ การเกิดของเคเบิลทีวี พาสต์ฟู้ด และร้านสะดวกซื้อต่างๆ (โครงการสุขภาพคนไทย, 2559, หน้า 12–13) คนเจนเนอเรชันเอ็กซ์ (Generation X) จึงมักมีนิสัยชอบความเสี่ยง ยินดีรับการเปลี่ยนแปลง ขณะเดียวกันคนรุ่นนี้จะให้ความสำคัญต่อสัมพันธภาพทั้งเพื่อนร่วมงานและครอบครัว โดย ศรีภัญญา มงคลศิริ (2548) ได้กล่าวถึงลักษณะของคนเจนเนอเรชันเอ็กซ์ว่า เป็นคนที่ขี้เกียจ ซึ่งแตกต่างจากแนวคิดของ Lorette (2011 อ้างใน ชานนท์ ศิริธรและ ม.ล. วิภูราธร จิระประวัตติ, 2555) ที่มองว่าคนเจนเนอเรชันเอ็กซ์เป็นคนขยัน หมั่นเพียร ทำงานหนักเพื่อสร้างความมั่นคงในหน้าที่การงาน และรักที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ นอกจากนี้ ศรีภัญญา (2548) ยังมองว่าคนเจนเนอเรชันเอ็กซ์เป็นคนรักอิสระ รักการเป็นเจ้าของกิจการกล้าแสดงออกและต้องการให้ผู้อื่นยอมรับ ชอบความจริงและเกลียดขั้นตอนและกฎระเบียบ เปลี่ยนงานบ่อยหลงไหลเทคโนโลยี หวังโยสุขภาพ ให้สิ่งที่ดีที่สุดสำหรับลูก หลงไหลในตนเองและตราสินค้า และมีกำลังซื้อ

**ประชากรเจนเอเรชั่นวาย (Generation Y)** เป็นประชากรที่มีสัดส่วนมากที่สุดของจำนวนประชากรโลก คือ ร้อยละ 39 ซึ่งมากกว่าจำนวนประชากรเจนเอเรชั่นเอ็กซ์ (Generation X) ที่มีจำนวนมากเป็นอันดับสองคือ ร้อยละ 27 ของประชากรโลก (โครงการสุขภาพคนไทย, 2559, หน้า 10-11) ส่วนประชากรเจนเอเรชั่นวายในประเทศไทยนั้น ญัฐวุฒิ ศรีภักดิ์ (2540) มองว่าเป็นประชากรที่เกิดในปี พ.ศ. 2524-2539 (ค.ศ. 1981-1996) ซึ่งเป็นช่วงที่ประเทศไทยมีการเติบโตของความเป็นเมืองสูงขึ้น คริวเรือนมีขนาดเล็กลง เป็นช่วงที่วิวัฒนาการต่างๆ ก้าวหน้าเติบโตอย่างชัดเจน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต จึงทำให้คนเจนเอเรชั่นวาย (Generation Y) มีความเป็นสากล เชื่อมั่นในตนเองสูง ทะเยอทะยานไม่ผูกพันต่อองค์กร และมีแนวโน้มเปลี่ยนงานมากกว่าคนเจนเอเรชั่นเอ็กซ์ (Generation X) และเบบี้บูมเมอร์ (Baby boomers) โดยมองว่าประสบการณ์ที่หลากหลายเป็นการสะสมทักษะและหาโอกาสใหม่ๆ (โครงการสุขภาพคนไทย, 2559, หน้า 14-15) นอกจากนี้ คนเจนเอเรชั่นวายมักเป็นคนปรับตัวเก่ง มีความคิดริเริ่ม มีประสิทธิภาพในการใช้เทคโนโลยี และช่างสงสัยในทุกอย่าง จนบางครั้งมีการเรียกคนรุ่นนี้ว่า Generation Why?

นอกจากนี้ สังคมไทยยังมีประชากรรุ่นใหม่ที่กำลังเติบโตเข้าสู่วัยแรงงานนั้นคือ Generation Z หรือประชากรที่เกิดตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 เป็นต้นมา (อุมาภรณ์ ภัทรวาณิชย์, 2557) โดยประชากรเจนเอเรชั่นซี (Generation Z) เป็นคนที่เกิดมาพร้อมความก้าวหน้าของเทคโนโลยีการสื่อสาร และมักมองว่าโทรศัพท์มือถือ ทั้งสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตเป็นเหมือนอวัยวะชิ้นที่ 33 ของร่างกายที่ขาดเสียไม่ได้ และด้วยการติดโลกออนไลน์จึงทำให้คนเจนเอเรชั่นซีเป็นมนุษย์ข้อมูลที่กลัวอนาคต กลัวว่าจะเรียนอะไรดีที่ไม่ตักงาน อาชีพอะไรมั่นคง และมีแนวโน้มที่จะเลือกงานที่เงินดีมากกว่าที่ชอบจริงๆ คนเจนเอเรชั่นซี (Generation Z) เป็นคนเปิดกว้างทางความคิดและวัฒนธรรม ยอมรับความแตกต่างของสีผิว ศาสนา วัฒนธรรมประเพณี เพราะโลกอินเทอร์เน็ตทำให้คนรุ่นนี้สามารถติดต่อกับเพื่อนต่างชาติได้อย่างง่ายดาย อย่างไรก็ตาม คนรุ่นใหม่นี้มักเป็นคนที่ทำเพื่อตัวเองก่อน มักเรียกร้องสิทธิตัวเอง ชอบอิสระเสรี มีแนวโน้มเป็นมนุษย์หลายงานที่มีความอดทนต่ำ ไม่รอคอย ตอบสนองความรวดเร็วของโลกได้อย่างทันที และหาความรู้ผ่านเทคโนโลยีได้ทุกที่

ประชากรในรุ่นหลังๆ มีแนวโน้มของรายได้เพิ่มสูงขึ้น ขณะเดียวกันก็มีการใช้จ่ายที่เพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย มีแนวโน้มของการเข้าสู่ตลาดแรงงานช้าลง เนื่องจากใช้เวลาในการเรียนนานขึ้น และจากการศึกษาสำมะโนประชากรและเคหะของสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่า ประชากรอายุ 25-29 ปีที่แต่งงานแล้วมีสัดส่วนลดลงอย่างเห็นได้ชัด และประชากรไทยมีแนวโน้มของการแต่งงานที่อายุมากขึ้น และมีอัตราการครองโสดเพิ่มมากขึ้น แต่ยังคงให้ความสำคัญกับรูปแบบการแต่งงานที่ควรมีการจัดงานแต่งงานและจดทะเบียนสมรส มากกว่าการใช้ชีวิตคู่รูปแบบใหม่ หรือการอยู่กินกันก่อนแล้วค่อยตัดสินใจแต่งงาน (โครงการสุขภาพคนไทย, 2559, หน้า 20-21)



ปัจจุบันมีการแบ่งประชากรไทยออกเป็นรุ่นต่างๆ ตามปีเกิดที่แตกต่างกันหลาย การศึกษาครั้งนี้ใช้การแบ่งประชากรไทยออกเป็น 5 รุ่นหรือ 5 เจเนอเรชัน ตามการศึกษาของ อูมาภรณ์ ภัทร วาณิช (2557) เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มประชากรที่มีงานทำ อายุตั้งแต่ 15 ปี ขึ้นไป ดังนี้

**กลุ่ม Greater Generation** เป็นกลุ่มประชากรที่เกิดปี พ.ศ. 2486 หรือปีก่อนหน้านั้น โดยมีอายุตั้งแต่ 72 ปี ขึ้นไป (อายุ ณ ปี 2558 ที่ทำการสำรวจ)

**กลุ่ม Baby Boomer** เป็นกลุ่มประชากรที่เกิดปี พ.ศ. 2487–2505 โดยมีอายุระหว่าง 53–71 ปี (อายุ ณ ปี 2558 ที่ทำการสำรวจ)

**กลุ่ม Generation X** เป็นกลุ่มประชากรที่เกิดปี พ.ศ. 2506–2520 โดยมีอายุระหว่าง 38–52 ปี (อายุ ณ ปี 2558 ที่ทำการสำรวจ)

**กลุ่ม Generation Y** เป็นกลุ่มประชากรที่เกิดปี พ.ศ. 2521–2538 โดยมีอายุระหว่าง 20–37 ปี (อายุ ณ ปี 2558 ที่ทำการสำรวจ)

**กลุ่ม Generation Z** เป็นกลุ่มประชากรที่เกิดตั้งแต่ปี พ.ศ. 2539 เป็นต้นไป และมีอายุไม่น้อยกว่า 15 ปี คือ อายุระหว่าง 15–19 ปี (อายุ ณ ปี 2558 ที่ทำการสำรวจ)

## (2) แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มเจเนอเรชันวาย (Generation Y)

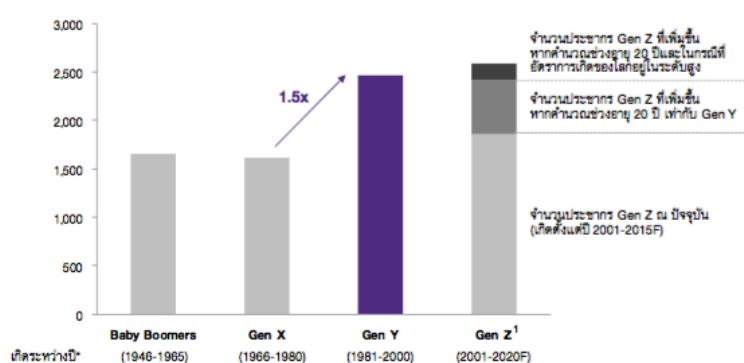
เจเนอเรชันวาย (Generation Y หรือ Gen Y) คือกลุ่มคนที่เกิดระหว่างปี พ.ศ. 2524 ถึง 2543 ปัจจุบัน มีอายุตั้งแต่ 15 ถึง 34 ปี (ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์, 2557) ส่วนใหญ่ของกลุ่มเจเนอเรชันวายเป็นลูกของกลุ่มเบบี้บูมเมอร์และเจเนอเรชันเอ็กซ์ ตามลำดับ ปัจจุบัน Generation Y ถือเป็นผู้บริโภคที่ใหญ่ที่สุดของโลกหรือประมาณหนึ่งในสามของประชากรโลก ซึ่ง Gen Y มีสัดส่วนคิดประมาณ 32% ของประชากรโลก ในขณะที่ Gen X มีสัดส่วน 19% และ Baby Boomers 17% ลักษณะที่ทำให้ Gen Y มีความแตกต่างจาก Gen X และ Baby Boomers คือ เป็นกลุ่มผู้บริโภคที่เกิดในช่วงที่การใช้งานอินเทอร์เน็ตและเครือข่ายสังคมออนไลน์กำลังได้รับความนิยมอย่างมากทำให้คนรุ่นนี้ชอบใช้ช่องทางออนไลน์ในการติดต่อสื่อสารระหว่างกันมากกว่ารุ่นก่อน

ที่สำคัญไปกว่านั้น Gen Y อาจจะเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่ใหญ่ที่สุดของโลกแม้เทียบกับเจเนอเรชันต่อไปในอนาคต ที่ผ่านมา Gen Y เป็นเจเนอเรชันที่มีจำนวนประชากรแรกเกิดมากที่สุด โดยมีจำนวนมากกว่ากลุ่ม Baby Boomers ซึ่งก็เป็นเจเนอเรชันที่ขึ้นชื่อว่ามีจำนวนของประชากรแรกเกิดมากเช่นกัน รุ่นต่อจาก Gen Y คือรุ่นที่เรียกกันว่า Gen Z (เกิดหลังปี 2000) ซึ่งในปัจจุบันมีขนาดของประชากรแรกเกิดทั่วโลกเล็กกว่า Gen Y เนื่องจากเพิ่งผ่านมาเพียง 15 ปี เมื่อเทียบกับ Gen Y ที่ 20 ปี อย่างไรก็ตาม แม้จะใช้ช่วงอายุเท่ากับกลุ่ม Gen Y ก็ยังพบว่าจำนวนประชากรแรกเกิดของกลุ่ม Gen

Z ก็ยังมีแนวโน้มน้อยกว่า Gen Y อยู่ดี<sup>1</sup> ด้วยอัตราการเกิดของประชากรที่ยังอยู่ในระดับต่ำและส่งผลกระทบต่ออัตราการเติบโตของจำนวนประชากรทั่วโลก ดังนั้น Gen Y จึงมีแนวโน้มที่จะเป็นกลุ่มผู้บริโภคชั้นนำที่มีขนาดตลาดใหญ่ที่สุดเท่าที่เคยมีมาในโลกและจะยังคงแนวโน้มต่อไปในอนาคตด้วย โดยเมื่อ Gen Y เติบโตขึ้นสู่วัย 30 และ 40 ปี ซึ่งเป็นช่วงสร้างครอบครัวและอาชีพ ผู้บริโภคกลุ่มนี้ย่อมต้องการผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายตามความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไป

จำนวนประชากรโลกในแต่ละเจนเนอเรชัน (ณ ตอนเกิด)

หน่วย: ล้านคน



ช่วยจำกัดด้านข้อมูล ปีที่ใช้ในการคำนวณจำนวนประชากรอาจมีความคลาดเคลื่อนเล็กน้อยจากคำนิยามของแต่ละเจนเนอเรชัน ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ UN

ภาพที่ 2. 2 จำนวนประชากรแรกเกิดของกลุ่ม Gen Y เมื่อเทียบกับเจนเนอเรชันอื่น  
ที่มา : ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์. “กลยุทธ์มัดใจผู้บริโภค Gen Y”.

(ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : [จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย](https://www.scbeic.com/th/detail/file/product/130/dzi68owq5l/8372_20141112161337.pdf)

[https://www.scbeic.com/th/detail/file/product/130/dzi68owq5l/8372\\_20141112161337.pdf](https://www.scbeic.com/th/detail/file/product/130/dzi68owq5l/8372_20141112161337.pdf). หน้าที่ 19.

### 2.1.5 แนวคิดเกี่ยวกับพนักงานการเงิน

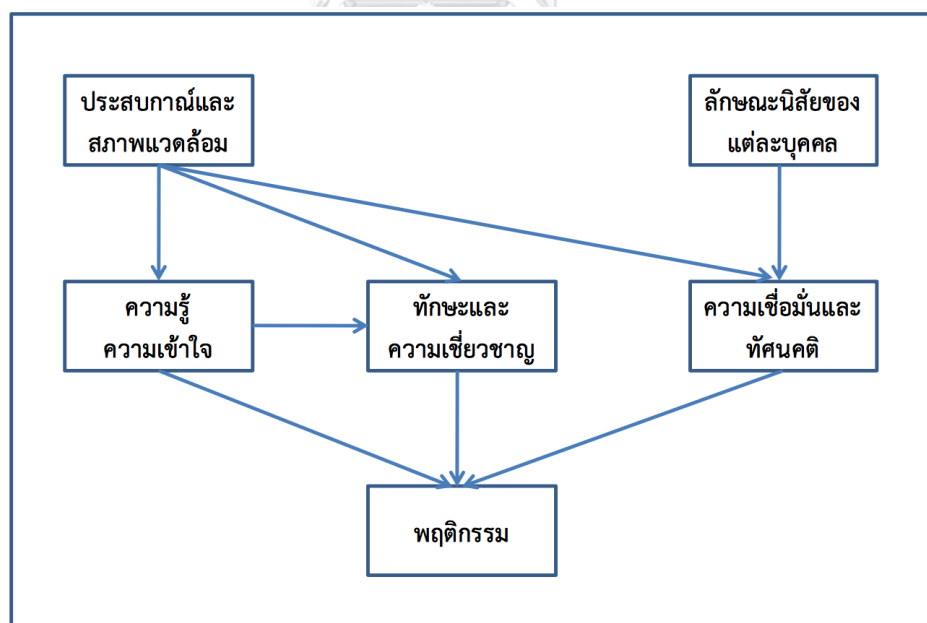
ในการศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับพนักงานการเงิน ผู้วิจัยได้ศึกษาแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ 1. กรอบแนวคิดและนิยามทักษะทางการเงิน (Financial Literacy) และ 2. โครงสร้างการวัดทักษะทางการเงิน เพื่อศึกษาถึงการวัดความรู้และทักษะทางการเงิน ดังนี้

<sup>1</sup> ยังไม่มีการกำหนดช่วงแบ่งของประชากร Gen Z อย่างชัดเจน

## (1) กรอบแนวคิดและนิยามทักษะทางการเงิน (Financial Literacy)

### กรอบแนวคิดทักษะทางการเงิน

ทักษะทางการเงินมีลักษณะเป็นนามธรรมอย่างหนึ่งซึ่งจับต้องไม่ได้ เช่นเดียวกับ ความฉลาด หรือ ลักษณะเฉพาะของบุคคล ทักษะทางการเงินจึงไม่สามารถวัดได้โดยตรง แต่จะวัดได้จากตัวแปร หรือปัจจัยต่างๆ ที่บ่งบอกว่าเป็นลักษณะของผู้มีทักษะทางการเงิน ทั้งนี้ ตัวแปรหรือปัจจัยต่าง ๆ ดังกล่าวที่เกี่ยวกับการวัดทักษะทางการเงินได้ถูกศึกษา และสะท้อนเป็นแผนภาพกรอบแนวคิดโดย Financial Services Authority (FSA) (FSA, June 2005) ประเทศสหราชอาณาจักร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและสำรวจระดับทักษะทางการเงิน ของประชาชนในกลุ่มประเทศสหราชอาณาจักร ซึ่งสำรวจครั้งแรกในปี 2004 และมีการรายงานผลสำรวจเมื่อ ปี 2006 FSA กำหนดกรอบแนวคิดทักษะทางการเงินว่า ปัจจัยที่จะส่งผลต่อทักษะทางการเงินของบุคคลประกอบด้วย 3 ปัจจัย คือ ความรู้ความเข้าใจ ทักษะ (หรือหมายถึงความชำนาญ ความเชี่ยวชาญ) และทัศนคติ และความเชื่อมั่น อย่างไรก็ตาม ทั้ง 3 ปัจจัยก็ยังสามารถได้รับอิทธิพลจากประสบการณ์และสภาพแวดล้อม รวมทั้งลักษณะนิสัยความเป็นตัวตนของแต่ละบุคคลด้วย ทักษะทางการเงินจึงสามารถสะท้อนและวัดได้จาก พฤติกรรมของบุคคล ซึ่งกรอบแนวคิดนี้สามารถแสดงได้ดังภาพที่ 2.3



ภาพที่ 2.3 กรอบแนวคิดทักษะทางการเงิน

ที่มา : Measuring financial capability : an exploratory study, June 2005, Financial Services Authority

## นิยามทักษะทางการเงิน (Financial Literacy)

หลายๆ ประเทศได้ศึกษาเพิ่มเติมและสำรวจทักษะทางการเงินของประชาชนในประเทศ ซึ่งการศึกษาหลายๆ แห่งมีการกำหนดนิยาม แบบสอบถามและแนวทางการประมวลผลที่แตกต่างกันไป แต่ก็มีโครงสร้าง ตัวแปรและปัจจัยสำคัญต่างๆ ที่บ่งบอกลักษณะของผู้มีทักษะทางการเงินที่สอดคล้องกับกรอบแนวคิดของ FSA สำหรับการศึกษาและการสำรวจทักษะทางการเงินที่ ธปท. จัดทำขึ้นในครั้งนี้ ได้ยึดกรอบนิยามแบบสอบถามและแนวทางการประมวลผลสำรวจตามแบบของ The Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) ซึ่งเป็นนิยามสากลนิยามหนึ่งและมีแนวทางการประมวลผลการวัดทักษะทางการเงินที่ยอมรับในหลายประเทศ

**ทักษะทางการเงิน (Financial Literacy)** ตามนิยามของ OECD<sup>2</sup> คือ การตระหนักรู้ ความเข้าใจ ความเชี่ยวชาญความชำนาญ ทักษะคิด และพฤติกรรม ในลักษณะที่มีผลให้บุคคลเกิดการตัดสินใจทางการเงินที่ดีและในที่สุดจะช่วยส่งผลให้บุคคลมีสุขภาพทางการเงินที่ดี

## (2) โครงสร้างการวัดทักษะทางการเงิน

การวัดทักษะทางการเงินตามแบบของ OECD แบ่งโครงสร้างการวัดเป็น 3 ด้าน คือ ด้านความรู้ทางการเงิน ด้านพฤติกรรมทางการเงินและด้านทัศนคติทางการเงิน แต่ละด้านมีคะแนนสูงสุด 8 คะแนน 9 คะแนน และ 5 คะแนน ตามลำดับและทั้ง 3 ด้านรวมกันเป็นคะแนนทักษะทางการเงิน ซึ่งมีคะแนนเต็ม 22 คะแนน องค์ประกอบแต่ละด้านมีคำถามย่อยซึ่งเป็นปัจจัยที่จะส่งผลต่อทักษะทางการเงินของบุคคล อย่างไรก็ตามเนื่องจากข้อจำกัดด้านจำนวนคำถามทำให้การสำรวจของ ธปท. ในครั้งนี้ไม่สามารถบรรจุคำถามได้ครบทุกข้อดังเช่นโครงการสำรวจของ OECD โดยด้านความรู้ทางการเงินและทัศนคติทางการเงินการสำรวจของ ธปท. มีคำถามน้อยกว่าจำนวน 3 และ 2 ข้อตามลำดับ ขณะเดียวกัน ธปท. ก็มีคำถามด้านความรู้ทางการเงินที่สอบถาม แตกต่างจาก OECD จำนวน 2 ข้อ คือ การสอบถามเกี่ยวกับเครดิตบูโร และนโยบายคุ้มครองเงินฝาก ซึ่งเป็นความรู้ที่มีความสำคัญต่อคนไทย โครงสร้างการวัดทักษะทางการเงินและคำถามในแบบสอบถามที่ ธปท. ใช้ใน

<sup>2</sup> 'Measuring Financial literacy: Questionnaire and Guidance Notes for Conducting and Internationally Comparable Survey of Financial Literacy', INFE International Network on Financial Education, OECD

การสำรวจครั้งนี้แสดงตามแผนภาพที่ 2.4



ภาพที่ 2. 4 โครงสร้างการวัดทักษะทางการเงินและคำถามในแบบสอบถาม

## 2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่อง การออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน  
กรณีศึกษา : พนักงานที่ทำงานในอาคารธนาคารกสิกรไทย (สำนักงานใหญ่) อาคารพหลโยธิน ผู้วิจัย  
ได้ศึกษาวิทยานิพนธ์/งานวิจัยที่มีความเกี่ยวข้องใกล้เคียงกับงานวิทยานิพนธ์มากที่สุด 6 เรื่อง  
ดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 2.3)

ตารางที่ 2. 3 วิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัย	เรื่องที่ศึกษา	วัตถุประสงค์	กลุ่มตัวอย่าง	ผลการศึกษาที่สำคัญ
พิจิตรา ก้องกิตติงาม (2558)	การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	1. เพื่อศึกษาว่าบัณฑิตที่เพิ่งจบใหม่ เริ่มมีแนวคิดการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยหรือไม่ 2. เพื่อศึกษาลักษณะการวางแผนการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย 3. เพื่อศึกษาปัจจัยส่งเสริมและอุปสรรคของการวางแผนการเงิน	บัณฑิตที่จบใหม่จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	1. บัณฑิตจบใหม่ส่วนใหญ่มีการแนวคิดในการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต โดยภูมิฐานะ และลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยไม่มีผลกับแนวคิด 2. บัณฑิตจบใหม่เกินครึ่งมีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย โดยใช้การออมเงินในระบบด้วย การฝากออมทรัพย์กับสถาบันการเงิน 3. ปัจจัยที่ส่วนใหญ่คิดว่าสามารถกระตุ้นและส่งเสริมการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย ได้คืออัตรา ดอกเบี้ยเงินฝากสูง เงินเดือนที่เพิ่มสูงขึ้น
จารณี บุญยะพงส์ไชย (2545)	การออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยระดับปานกลางกรณีศึกษา : บริษัทวังทองกรूपจำกัด	1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการออมของผู้ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยระดับ ราคาปานกลางในโครงการบ้านจัดสรร 2. เพื่อศึกษารูปแบบการออมของกลุ่มที่ต้อง การศึกษา 3. เพื่อศึกษาปัจจัยที่ทำให้เกิดการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย	การออมเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระดับปานกลางในโครงการบ้านจัดสรร	1. กลุ่มที่วางแผนการออมก่อนซื้อ เงินผ่อนธนาคาร ร้อยละ 82.20 จากเงินเดือน ร้อยละ 12.04 จากเงินออม ร้อยละ 4.19 พ่อแม่ช่วยทางการเงิน ร้อยละ 1.57 ซื้อเงินสด กลุ่มที่ไม่ได้วางแผนการออมก่อนซื้อ พบร้อยละ 86.02 ใช้เงินเดือน-รายได้ปัจจุบัน ร้อยละ 7.53 จาก เงินออม ร้อยละ 5.38 จากพ่อแม่ช่วยผ่อน ร้อยละ 1.08 ซื้อเงินสด 2. ผู้ที่มีการวางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน ร้อยละ 33.93
รวีวรรณ เดชานูฤทธา (2545)	การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตประจำปี	1. เพื่อศึกษาข้อมูลเบื้องต้นด้านเศรษฐกิจและสังคมของบัณฑิตประจำปีการศึกษา 2539 ผู้ถูก “กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา” 2. เพื่อศึกษาสภาพปัจจุบันและความต้องการเกี่ยวกับที่	กลุ่มบัณฑิตผู้กู้ยศ.	1. ความต้องการมีที่อยู่อาศัย (7% ไม่ต้องการ 93% ต้องการ) 2. การวางแผนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยวางแผนเพื่อซื้อ 28.8% วางแผนเพื่อสร้าง 28.8% วางแผนเพื่อเช่า 23.3%

ผู้วิจัย	เรื่องที่ศึกษา	วัตถุประสงค์	กลุ่มตัวอย่าง	ผลการศึกษาที่สำคัญ
	การศึกษา 2539 ผู้กู้ “กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา”	อยู่อาศัยของบัณฑิต ประจำปี การศึกษา 2539 ผู้กู้ “กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา” 3.เพื่อศึกษาการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย พร้อมทั้งปัญหาและอุปสรรคของ บัณฑิตประจำปี การศึกษา 2539 ผู้กู้ “กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา”		
นันทน์รี ช่วงชัย พิสุทธิ (2552)	การวางแผนการออมของมนุษย์เงินเดือน ศึกษาศึกษา : บริษัท จำกัด คอมพิวเตอร์ A	1. เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไปของพนักงาน 2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการออมในปัจจุบันของพนักงาน 3. เพื่อศึกษาการวางแผนการออมในอนาคต 4. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการวางแผนการออม	พนักงานบริษัท จำกัด คอมพิวเตอร์ A	1. พนักงานส่วนใหญ่มีการออมในปัจจุบันส่วนน้อยที่ไม่ได้ออมเนื่องจากภาระหนี้สิน 2. พนักงานออมทั้งเงินและหลักทรัพย์มากที่สุด รองลงมาคือ ออมเงินอย่างเดียว แลออมเป็นหยอดกระปุก 3. พนักงานทุกคนจะนำเงินไปฝากธนาคาร รองลงมา ซื้อประกันชีวิต สลากออมสิน เพราะดอกเบี้ยสูงกว่าฝากธนาคาร 4. ส่วนที่เป็นการออมแบบซื้อหลักทรัพย์ ส่วนใหญ่ซื้อพาทนะ รองลงมาซื้อที่อยู่อาศัย
ธนัญชัย อภิวัตน์ มงคล (2552)	ความสามารถในการจ่ายเพื่อการครอบครองที่อยู่อาศัยของผู้มี	1. เพื่อศึกษาค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยของครัวเรือนที่มีรายได้ปานกลาง 2. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ความสามารถในการจ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยของครัวเรือนที่มีรายได้ปานกลาง	ผู้ทำงานในอาคารสำนักงาน พื้นที่ถนนรัชดาภิเษก	กลุ่มตัวอย่างแยกย่อยออกเป็น 3 กลุ่ม 1. กลุ่มปานกลางต่ำ เช่าที่อยู่อาศัย มีค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยเฉลี่ยต่อเดือนคิดเป็น 13.86% ของรายได้ครัวเรือน 2. กลุ่มปานกลางต่ำ ผ่อนที่อยู่อาศัยมีค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยเฉลี่ยต่อเดือนคิดเป็น 29.45% ของรายได้ครัวเรือน

ผู้วิจัย	เรื่องที่ศึกษา	วัตถุประสงค์	กลุ่มตัวอย่าง	ผลการศึกษาที่สำคัญ
	รายได้ปานกลาง : กรณีศึกษา ผู้ทำงาน ในอาคาร สำนักงาน พื้นที่ถนน รัชดาภิเษก กรุงเทพมหานคร			และกลุ่มปานกลางสูง ผ่อนที่อยู่อาศัยมี ค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยเฉลี่ยต่อเดือน คิดเป็น 28.93% ของรายได้ครัวเรือน 3. กลุ่มปานกลางสูง และไม่มีค่าใช้จ่าย ในการครอบครองที่อยู่อาศัยมีค่าใช้จ่าย ด้านที่อยู่อาศัยเฉลี่ยต่อเดือนคิดเป็น 5.17% ของรายได้ครัวเรือน
กรวิทย์ วง ประเสริฐ (2539)	การ วางแผน ทาง การเงิน เพื่อซื้อที่ อยู่อาศัย ของผู้มี รายได้ปาน กลางใน กรุงเทพ มหานคร	เพื่อทำการศึกษาการ วางแผนทางการเงินเพื่อ ซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มี รายได้ปานกลางใน กรุงเทพมหานคร และ ปัจจัยในการส่งเสริมการ ออมเพื่อที่อยู่อาศัย ตลอดจนปัญหาอุปสรรค ของการวางแผนทาง การเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย และแนวทางของภาครัฐ และเอกชนในการส่งเสริม การออมเพื่อที่อยู่อาศัย	ผู้มีรายได้ ระดับ ปาน กลางที่ พักอาศัย ในบ้านที่ มีระดับ ราคา ระหว่าง 500,000 - 2,000,00 0 บาท	1. ผู้มีรายได้ระดับปานกลางส่วนใหญ่มีรูปแบบการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระยะสั้นมากกว่าการวางแผนระยะยาว 2. ผู้มีรายได้ไม่แน่นอนจะมีการวางแผนในสัดส่วนที่สูงกว่าผู้มีรายได้แน่นอน 3. ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีการออมเป็นประจำและนิยมออมกับสถาบันการเงินเป็นหลัก โดยมีวัตถุประสงค์การออมเพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉินเป็นส่วนใหญ่

### สรุปงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากงานวิจัยและวิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้องค้นพบข้อสรุป โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

(1) ในกลุ่มที่มีหน้าที่การงานพร้อม เป็นผู้มีรายได้ปานกลางส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย และเป็นการออมเงินแบบระยะสั้นมากกว่าระยะยาว วิธีการออมส่วนมากเป็นการฝากธนาคาร



(2) ในกลุ่มที่เริ่มมีหน้าที่การงานและเคยเป็นลูกหนี้ ส่วนใหญ่ยังไม่ต้องการที่จะซื้อที่อยู่อาศัย และในส่วนที่ต้องการที่อยู่อาศัยเพียง 7%

(3) ในกลุ่มที่พึ่งจบการศึกษา ส่วนใหญ่มีแนวคิดวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย โดยผู้มีฐานะ สถานะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ไม่มีผลกับการออมเพื่อที่อยู่อาศัย และส่วนใหญ่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่เอง

### 2.3 สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยสามารถแบ่งข้อมูลที่ได้จากการศึกษาออกเป็น 3 ส่วน ดังต่อไปนี้

(1) **ข้อมูลด้านการเปลี่ยนแปลงครัวเรือนในแต่ละช่วงอายุ** โดยจากการทบทวนวรรณกรรมที่ผ่านมาพบว่า เหตุผลสำคัญที่คนจะเริ่มเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยคือ เมื่อสามารถอยู่ได้ด้วยตนเอง มีอาชีพและรายได้ที่มั่นคง แยกครอบครัวออกไปอยู่เอง/แต่งงาน รวมถึงผู้มีฐานะอยู่ต่างจังหวัด ซึ่งลักษณะที่กล่าวมาเป็นตัวแปรสำคัญของการย้ายที่อยู่อาศัย

(2) **ข้อมูลด้านแนวคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย** จากการทบทวนวรรณกรรมที่ผ่านมาศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่มีแนวคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย โดยในกลุ่มที่มีหน้าที่การงานพร้อมแล้วมีแนวคิดที่จะซื้อในระยะเวลาอันใกล้และมีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย โดยแหล่งที่มาของเงินมาจากเงินเดือนประจำและเงินโบนัส ส่วนกลุ่มที่ยังไม่มีหน้าที่การงาน/ทำงานไม่เกิน 1 ปี ก็มีแนวคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเช่นกัน แต่เป็นเพียงการวางแผนเอาไว้ล่วงหน้า

(3) **ข้อมูลด้านการออมเพื่อที่อยู่อาศัย และวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย** จากการทบทวนวรรณกรรมที่ผ่านมาพบว่า มีการออมทั้งนอกระบบและในระบบ และในกลุ่มผู้ที่มีรายได้ประจำและรายได้ไม่ประจำ ส่วนวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ เป็นการซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และการซื้อเพื่อการลงทุน เป็นลำดับรองลงมา

และจากข้อมูลดังกล่าว ผู้วิจัยได้สรุปกรอบแนวคิดและตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาด้านการออมเพื่อที่อยู่อาศัยเพื่อกำหนดกรอบแนวคิดในการศึกษางานวิจัย โดยแบ่งออกเป็น 4 ส่วนคือ 1. ลักษณะสังคม เศรษฐกิจ 2. ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ซื้อหรือสนใจซื้อ 3. วัตถุประสงค์ที่ซื้อ และ 4. การออมเพื่อที่อยู่อาศัย ดังนี้ (ตารางที่ 2.4)

ตารางที่ 2. 4 สรุปกรอบแนวคิดที่จะนำไปศึกษา

กรอบแนวคิด	เหตุผลในการศึกษา
1. ลักษณะสังคม เศรษฐกิจ	ลักษณะสังคม เศรษฐกิจที่ต่างกัันนั้น จะส่งผลของการออมที่แตกต่างกันออกไป ทั้งในคนกลุ่มเดียวกันและคนละกลุ่มกัน รวมถึงจะทราบลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน และจะส่งผลต่อแนวคิดการวางแผนที่อยู่อาศัยในอนาคต
2. ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ซื้อ	ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ซื้อ จะสามารถบอกถึงลักษณะของตัวผู้ซื้อ การตั้งงบประมาณ การเลือกทำเลที่ตั้ง รวมถึงประเภทของที่อยู่อาศัย
3. วัตถุประสงค์ที่ซื้อ	การซื้อที่อยู่อาศัยนั้น ประกอบด้วยหลายเหตุผลในการซื้อ โดยจะแบ่งออกเป็น 3 ข้อ คือ ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ซื้อเพื่อการลงทุน/เป็นสินทรัพย์ และ ซื้อเพื่อเก็งกำไร
4. การออมเพื่อที่อยู่อาศัย	ในขั้นตอนการออมเพื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งจะสามารถแบ่งออกเป็นขั้นตอนได้ เช่น วิธีในการออม แหล่งที่มาของเงินออม จำนวนเงินออม และ ระยะเวลาในการออม

ที่มา : ผู้วิจัย (ณ วันที่ 11 มกราคม 2561)

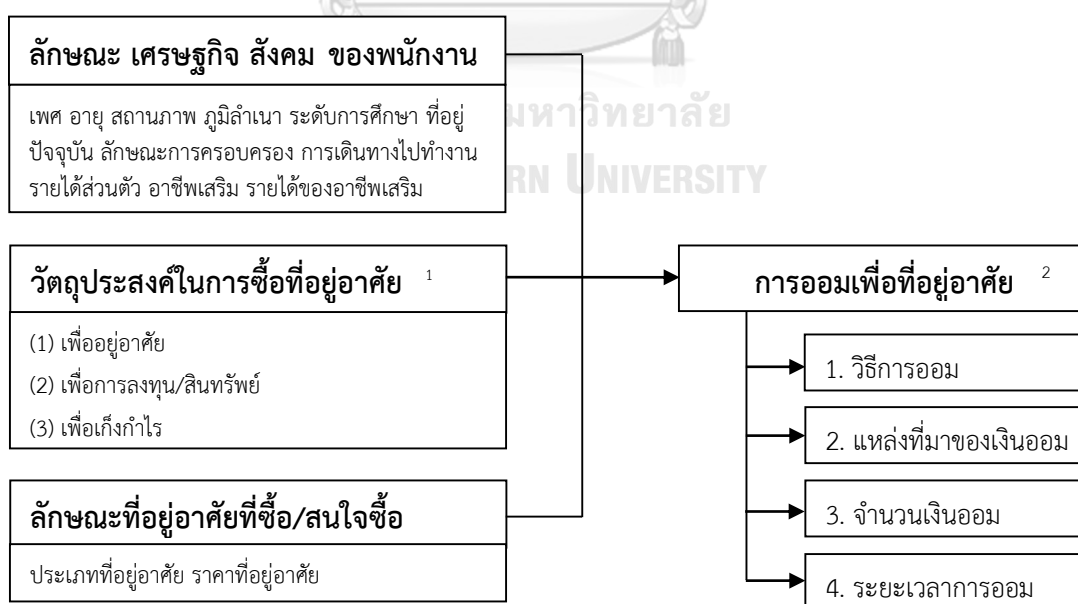
### บทที่ 3

#### ระเบียบวิธีวิจัย

จากการทบทวนแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ได้นำมาสู่การวิจัยเรื่อง การออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน ภูมิศึกษา : พนักงานที่ทำงานในอาคารธนาคารกสิกรไทย (สำนักงานใหญ่) อาคารพหลโยธิน ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการศึกษา คือ เพื่อศึกษา ลักษณะสังคม เศรษฐกิจ ของพนักงานที่ทำงานในอาคารธนาคารกสิกรไทย (สำนักงานใหญ่) อาคารพหลโยธิน, ศึกษาวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย และการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงานดังกล่าว และ วิเคราะห์ความสัมพันธ์ของวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยกับการออมเพื่อที่อยู่อาศัย โดยมีการดำเนินการศึกษา ดังนี้

#### 3.1 กรอบแนวคิดในการศึกษา

กรอบแนวคิดในการศึกษา ผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 4 ส่วน คือ ลักษณะเศรษฐกิจและสังคม ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ซื้อ วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย ประกอบด้วย 1) เพื่ออยู่อาศัย 2) เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ 3) เพื่อเก็งกำไร และการออมเพื่อที่อยู่อาศัย และได้กำหนดตัวแปรในการศึกษา ดังภาพที่ 3.1



ภาพที่ 3. 1 กรอบแนวคิดในการศึกษา

หมายเหตุ : 1. มานพ พงศทัต (2543), 2. รชนีกร วงศ์จันทร์ (2559)

### 3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ในการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดประชากร คือ พนักงานที่ทำงานในอาคารธนาคารกสิกรไทย (สำนักงานใหญ่) อาคารพหลโยธิน ซึ่งเป็นกลุ่มพนักงานที่ทำงานอยู่ในแผนกต่างๆ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการเงิน ทั้งหมด 1,679 คน (ข้อมูล ณ วันที่ 17 พฤศจิกายน 2560)

การคำนวณจำนวนกลุ่มตัวอย่างจากสูตรการคำนวณประชากรของ Taro Yamane โดยผู้วิจัย กำหนดค่าความน่าเชื่อถือที่ 95% ค่าความคลาดเคลื่อน .05 (ณรงค์ โพธิ์พฤษานันท์, 2551) โดยผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างโดยการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ เพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่ครอบคลุม ซึ่งสามารถคำนวณกลุ่มตัวอย่างได้ดังนี้

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

โดย N คือ จำนวนประชากร  
n คือ ขนาดตัวอย่างที่คำนวณได้  
e คือ ค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้

เมื่อแทนค่าแล้วจะได้เป็น

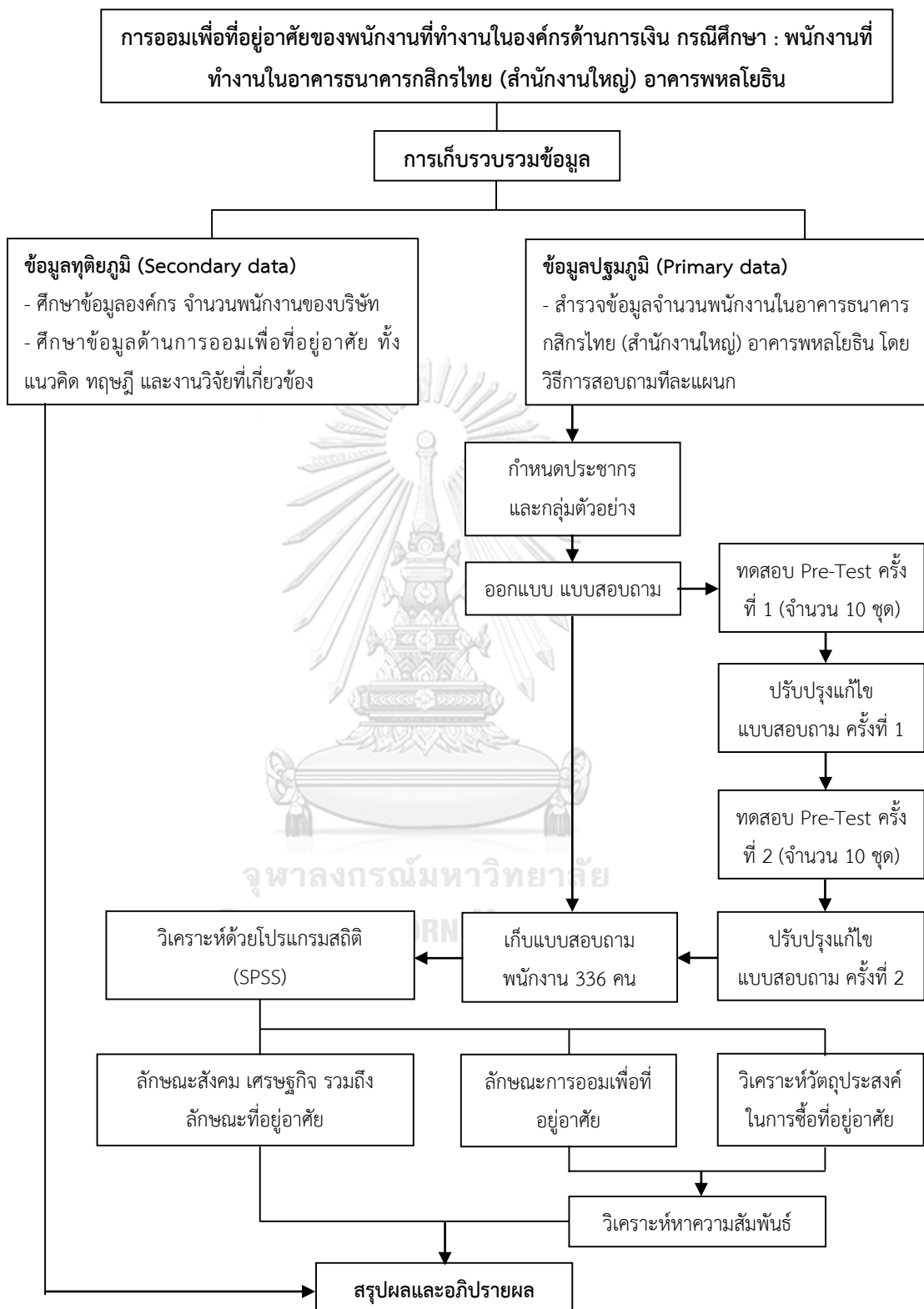
$$n = \frac{1,679}{1+1,679(0.05)^2} = 323$$

งานวิจัยนี้กำหนดจำนวนกลุ่มตัวอย่างเป็น 323 คน แต่ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลมากกว่าที่กำหนด คือ เก็บจำนวน 336 คน โดยการแจกแบบสอบถาม กลุ่มเป้าหมายคือพนักงานที่ทำงานในอาคารธนาคารกสิกรไทย (สำนักงานใหญ่) อาคารพหลโยธิน

### 3.3 กระบวนการดำเนินงานวิจัย

ในขั้นตอนการดำเนินงานวิจัยผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ 1) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) โดยศึกษาจากแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และ 2) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) โดยทำการศึกษาข้อมูลของบริษัท จำนวนพนักงานในบริษัทเพื่อนำไปกำหนดกลุ่มตัวอย่างและทำแบบสอบถาม โดยในขั้นตอนการทำแบบสอบถามได้มีการทดสอบก่อนทำแบบสอบถามจริง (Pre-Test) เพื่อปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามให้กระชับและเข้าใจง่ายขึ้น และในระหว่างปรับปรุงแบบสอบถามได้ทำหนังสือขออนุญาตเพื่อเข้าเก็บข้อมูล

โดยภายหลังจากการเก็บข้อมูลแล้วจะมีการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมวิเคราะห์สถิติ (SPSS) และวิเคราะห์ความสัมพันธ์ เพื่อสรุปการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน ดังภาพที่ 3.2



ภาพที่ 3. 2 กระบวนการดำเนินงานวิจัย

### 3.3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บข้อมูลในงานวิจัยนี้ แบ่งการเก็บข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน คือ ข้อมูลทุติยภูมิ และ ข้อมูลปฐมภูมิ มีรายละเอียดดังนี้

#### (1) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data)

ศึกษาข้อมูลองค์กร จำนวนพนักงานของบริษัทและศึกษาข้อมูลการออมเพื่อที่อยู่อาศัยจากแนวคิดและข้อมูลจากเอกสาร (Document Research) ทั้งทฤษฎี แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งเก็บรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากหนังสือ บทความเอกสาร และเว็บไซต์ต่างๆ

#### (2) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data)

1) สํารวจข้อมูลจำนวนพนักงานในอาคารธนาคารกสิกรไทย (สำนักงานใหญ่) อาคารพหลโยธิน โดยวิธีการสอบถามที่ละแผนก เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน

2) เก็บข้อมูลโดยการแจกแบบทดสอบก่อนทำแบบสอบถามจริง (Pre-test) ครั้งที่ 1 จำนวน 10 ชุด เพื่อทดสอบกลุ่มตัวอย่างและขอข้อเสนอแนะเกี่ยวกับแบบสอบถามเพื่อปรับปรุงแก้ไข

3) ปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามที่ได้ข้อเสนอแนะจากการ Pre-test ครั้งที่ 1 ให้กระชับมากขึ้น และนำไป Pre-test ครั้งที่ 2 จำนวน 10 ชุด

4) เก็บข้อมูลโดยการแจกแบบทดสอบก่อนทำแบบสอบถามจริง (Pre-test) ครั้งที่ 2 จำนวน 10 ชุด เพื่อเช็คความเข้าใจในแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างและขอข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงแก้ไข

5) ปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามที่ได้ข้อเสนอแนะจากการ Pre-test ครั้งที่ 2

6) ลงพื้นที่เก็บข้อมูลโดยการแจกแบบสอบถามทั้งหมด จำนวน 336 ชุด ในกลุ่มพนักงานที่ทำงานในอาคารธนาคารกสิกรไทย (สำนักงานใหญ่) อาคารพหลโยธิน

CHULALONGKORN UNIVERSITY

### 3.3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เนื่องจากงานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงปริมาณ ผู้วิจัยจึงใช้เครื่องมือโดยการแจกแบบสอบถามและแบบสอบถามได้แบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วและกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยผู้วิจัยได้พัฒนาแบบสอบถามตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย รวมถึงมีการทดสอบแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างก่อนทำการเก็บข้อมูลจริง เพื่อปรับปรุงให้เข้าใจง่ายและตรงตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย มีรายละเอียดแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

#### (1) กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว

ในกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ผู้วิจัยได้แบ่งแบบสอบถามออกเป็น 3 ส่วนและกำหนดตัวแปรในงานวิจัยดังนี้

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านสังคม เศรษฐกิจ** ตัวแปรที่ศึกษาได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ภูมิลำเนา ระดับการศึกษา ที่อยู่ปัจจุบัน ลักษณะการครอบครอง การเดินทางไปทำงาน รายได้ส่วนตัว อาชีพเสริม (ถ้ามี) รายได้ของอาชีพเสริม (ถ้ามี)

**ส่วนที่ 2 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยและลักษณะที่อยู่อาศัยที่ซื้อ/สนใจซื้อ** ซึ่งในส่วนวัตถุประสงค์ในการซื้อ ถามถึงเป้าหมายในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพื่ออยู่อาศัยเอง เพื่อการลงทุน และเพื่อเก็งกำไร ส่วนลักษณะที่อยู่อาศัย ได้แก่ ประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการ ราคาของที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง

**ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านการออมเพื่อที่อยู่อาศัย** โดยในส่วนนี้ ได้แบ่งออกเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงก่อนซื้อ และหลังซื้อ โดยช่วงก่อนซื้อ ได้แก่ ระยะเวลาที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อ มีการออมก่อนการตัดสินใจซื้อหรือไม่ วิธีการออม จำนวนเงินออม แหล่งที่มาของเงินออม และระยะเวลาในการออม ช่วงหลังซื้อ ได้แก่ การจ่ายเงินดาวน์ แหล่งที่มาของเงินโอน หลังจากซื้อที่อยู่อาศัยแล้วมีการออมหรือไม่ และการวางแผนทางการเงินเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในอนาคต

#### (2) กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย

ในกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย ผู้วิจัยได้แบ่งแบบสอบถามออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านสังคม เศรษฐกิจ** ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ภูมิลำเนา ระดับการศึกษา ที่อยู่ปัจจุบัน ลักษณะการครอบครอง การเดินทางไปทำงาน รายได้ส่วนตัว อาชีพเสริม (ถ้ามี) รายได้ของอาชีพเสริม (ถ้ามี)

**ส่วนที่ 2 วัตถุประสงค์และแนวคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย** ได้แก่ มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่ มีแผนจะซื้อภายในกี่ปีนับจากปัจจุบัน วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งประกอบด้วย เพื่ออยู่อาศัยเอง เพื่อการลงทุน และเพื่อเก็งกำไร

**ส่วนที่ 3 พฤติกรรมการออมเพื่อที่อยู่อาศัย** ได้แก่ วิธีการออม แหล่งที่มาของเงินออม จำนวนเงินออม วัตถุประสงค์หลักในการออม (เช่น เพื่อใช้จ่ายยามจำเป็น เพื่อใช้จ่ายในครอบครัว เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย เพื่อการท่องเที่ยว ฯลฯ) จำนวนเงินกู้จากสถาบันการเงิน บุคคลที่จะกู้ร่วม ระยะเวลาในการกู้ และความเห็นต่อการซื้อที่อยู่อาศัยว่าเป็นการออมหรือไม่

### 3.3.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

งานวิจัยนี้ใช้การวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมวิเคราะห์ทางสถิติ (SPSS) โดยมีการวิเคราะห์ 2 ลักษณะ คือ การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนาและการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ ดังนี้

#### (1) การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา

วิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนาด้วยการวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ วัตถุประสงค์ การซื้อที่อยู่อาศัย และการออมเพื่อที่อยู่อาศัย

#### (2) การวิเคราะห์ความสัมพันธ์

วิเคราะห์ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยกับจำนวนเงินออม และระยะเวลาการออมที่มีต่อการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงานดังกล่าว โดยใช้การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ด้วยสถิติไคสแควร์ (Chi-Square) และการทำตารางไขว้ (Cross-Tabulation)

### 3.4 การนำเสนอ สรุปผล และเสนอแนะ

(1) รวบรวมรายละเอียดที่ได้จากการศึกษาทางโปรแกรมทางสถิติ (SPSS) เพื่อหาความสัมพันธ์และนำมาจัดการออมเพื่อที่อยู่อาศัย

(2) นำเสนอข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม ด้วยการแสดงผลเป็นร้อยละและการบรรยายเชิงวิเคราะห์ พร้อมข้อเสนอแนะ

(3) สรุปความสัมพันธ์ระหว่างวิธีการออมและจำนวนเงินออม รวมถึงวัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัย จากโปรแกรมวิเคราะห์ความสัมพันธ์

(4) สรุปผลและเสนอข้อเสนอแนะเพื่อใช้ในการวิจัยครั้งต่อไป

### 3.5 ระยะเวลาดำเนินการ

ผู้วิจัยได้ใช้เวลาในการดำเนินงานวิจัย ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2560 - มกราคม 2561 โดยประกอบด้วย การเก็บรวบรวมข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล (ตารางที่ 3.1)





## บทที่ 4 ผลการศึกษา

จากการศึกษา ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลสังคม เศรษฐกิจ ลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน การออมเพื่อที่อยู่อาศัย รวมถึงวัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน จำนวน 336 ชุด ผู้วิจัยใช้สถิติในการวิเคราะห์ข้อมูล โดยแบ่งผลการวิเคราะห์ออกเป็น 6 ส่วน ดังนี้

- 4.1 ลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ ของพนักงาน
- 4.2 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย
- 4.3 ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ซื้อหรือสนใจซื้อ
- 4.4 การออมเพื่อที่อยู่อาศัย
- 4.5 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยกับการออม
- 4.6 สรุปการวิเคราะห์ความสัมพันธ์เกี่ยวกับการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน

### 4.1 ลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ และการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน

จากการวิเคราะห์ข้อมูลการซื้อที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของพนักงาน พบว่าแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว คิดเป็นร้อยละ 46 ซึ่งมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 34 และกลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 20 (ตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4. 1 ลักษณะการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน

ลักษณะการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน	จำนวน	ร้อยละ
กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว <sup>3</sup>	156	46
กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย <sup>4</sup>	114	34
กลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย <sup>5</sup>	66	20
<b>รวม</b>	<b>336</b>	<b>100</b>

<sup>3</sup> กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว หมายถึง ปัจจุบันมีการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแล้ว

<sup>4</sup> กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย หมายถึง ยังไม่ได้ซื้อที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน แต่มีแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต

<sup>5</sup> กลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย หมายถึง ยังไม่ได้ซื้อที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน และไม่มีแผนที่จะซื้อในอนาคต

จากข้อมูลการซื้อที่อยู่อาศัยข้างต้น ผู้วิจัยจึงได้วิเคราะห์ลักษณะสังคม เศรษฐกิจ ของพนักงานทั้งหมด โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่ม เพื่อแสดงผลเปรียบเทียบระหว่างกัน ดังนี้

#### 4.1.1 ลักษณะทางสังคมของพนักงาน

(1) พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชายเกือบ 2 เท่า คือ สัดส่วน 62:38 ส่วนใหญ่อายุ 22-39 ปี คิดเป็นร้อยละ 75 รองลงมาคือ อายุ 40-55 ปี คิดเป็นร้อยละ 21 ทั้งนี้พนักงานส่วนใหญ่มีสถานะโสด มากถึงร้อยละ 73 ในด้านการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่จบการศึกษา ระดับปริญญาตรี ร้อยละ 50 ซึ่งใกล้เคียงกับจำนวนที่จบการศึกษาที่สูงกว่าปริญญาตรี ซึ่งมีร้อยละ 43

(2) จากการวิเคราะห์กลุ่มตัวอย่างขององค์กรส่วนใหญ่ที่มีอายุ 22-39 ปี (ร้อยละ 75) ซึ่งเป็นกลุ่มคนเจนวาย พบว่ามีการซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว คิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมาคือ เป็นกลุ่มคนที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 36 และกลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 24 (ตารางที่ 4.2)

ตารางที่ 4. 2 ลักษณะทางสังคมของพนักงาน

ลักษณะทางสังคม ของพนักงาน		กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มที่ยังไม่ซื้อ		กลุ่มที่ยังไม่มี แนวคิดในการซื้อ		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ	ชาย	58	37	42	37	28	42	128	38
	หญิง	97	62	72	63	38	58	207	62
	ไม่ตอบ	1	1	0	0	0	0	1	0
	<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>66</b>	<b>100</b>	<b>336</b>	<b>100</b>
2. อายุ	22-39 ปี	101	65	92	81	60	91	253	75
	40-54 ปี	42	27	22	19	6	9	70	21
	55 ปีขึ้นไป	13	8	0	0	0	0	13	4
	<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>66</b>	<b>100</b>	<b>336</b>	<b>100</b>
3. สถานภาพ	โสด	94	60	90	79	62	94	246	73
	สมรส	61	39	20	18	4	6	85	25
	หย่าร้าง	1	1	2	2	0	0	3	1
	ไม่ตอบ	0	0	2	2	0	0	2	1

ลักษณะทางสังคม ของพนักงาน		กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มที่ยังไม่ซื้อ		กลุ่มที่ยังไม่มี แนวคิดในการซื้อ		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
	รวม	156	100	114	100	66	100	336	100
4. ระดับ การศึกษา	ต่ำกว่า ปริญญา ตรี	2	1	2	2	5	8	9	3
	ปริญญา ตรี	49	31	78	68	42	64	169	50
	สูงกว่า ปริญญา ตรี	98	63	29	25	17	26	144	43
	ไม่ตอบ	7	4	5	4	2	3	14	4
	รวม	156	100	114	100	66	100	336	100

หมายเหตุ : ส่วนใหญ่ หมายถึง คำตอบที่ถูกเลือกมากที่สุด

#### 4.1.2 ลักษณะภูมิสำเนา

(1) พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีภูมิสำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานคร คิดเป็นร้อยละ 51 รองลงมาคือ ต่างจังหวัด ร้อยละ 33 สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในกรุงเทพมหานคร ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในเขตพื้นที่กรุงเทพชั้นใน ร้อยละ 47 ขณะที่กลุ่มตัวอย่างบางส่วนที่อาศัยบริเวณปริมณฑล จังหวัดนนทบุรี ร้อยละ 58 ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ต่างจังหวัด ส่วนใหญ่มีภูมิสำเนาในภาคกลาง ร้อยละ 31 รองลงมาคือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ร้อยละ 25 และภาคใต้ ร้อยละ 19

(2) หากพิจารณาลักษณะภูมิสำเนาของกลุ่มตัวอย่างแยกตามการซื้อที่อยู่อาศัย พบว่า สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีภูมิสำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานคร และเป็นกลุ่มที่ซื้อแล้ว:กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย:กลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย คือ 47:35:18 ตามลำดับ

สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีภูมิสำเนาอยู่ในปริมณฑล และเป็นกลุ่มที่ซื้อแล้ว:กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย:กลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย คือ 58:25:17 ตามลำดับ

สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีภูมิสำเนาอยู่ในต่างจังหวัด และเป็นกลุ่มที่ซื้อแล้ว:กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย:กลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย คือ 41:39:20 ตามลำดับ

ตารางที่ 4. 3 ลักษณะภูมิลำเนา

ลักษณะภูมิลำเนา	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ		กลุ่มไม่มีแนวคิด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>1. ภูมิลำเนา</b>								
กรุงเทพมหานคร	81	52	60	33	32	48	173	51
ปริมณฑล	21	13	9	5	6	9	36	11
ต่างจังหวัด	45	29	43	24	23	35	111	33
ไม่ตอบ	9	6	2	1	5	8	16	5
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>66</b>	<b>100</b>	<b>336</b>	<b>100</b>
<b>2. ภูมิลำเนา (กรุงเทพมหานคร)</b>								
กรุงเทพฯ ชั้นใน	60	74	16	27	5	16	81	47
กรุงเทพฯ ชั้นกลาง	12	15	12	20	5	16	29	17
กรุงเทพฯ ชั้นนอก	9	11	7	12	3	9	19	11
ไม่ตอบ	0	0	25	42	19	59	44	25
<b>รวม</b>	<b>81</b>	<b>100</b>	<b>60</b>	<b>100</b>	<b>32</b>	<b>100</b>	<b>173</b>	<b>100</b>
<b>3. ภูมิลำเนา (ปริมณฑล)</b>								
นนทบุรี	13	62	4	44	4	67	21	58
ปทุมธานี	3	14	2	22	2	33	7	19
สมุทรปราการ	4	19	1	11	0	0	5	14
นครปฐม	1	5	1	11	0	0	2	6
ไม่ตอบ	0	0	1	11	0	0	1	3
<b>รวม</b>	<b>21</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>6</b>	<b>100</b>	<b>36</b>	<b>100</b>
<b>4. ภูมิลำเนา (ภูมิภาค)</b>								
ภาคกลาง	18	40	6	14	10	43	34	31
ภาคเหนือ	3	7	2	5	2	9	7	6
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	9	20	11	26	8	35	28	25
ภาคตะวันออก	5	11	2	5	0	0	7	6
ภาคตะวันตก	1	2	4	9	0	0	5	5

ลักษณะภูมิสำเนา	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ		กลุ่มไม่มีแนวคิด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ภาคใต้	9	20	9	21	3	13	21	19
ไม่ตอบ	0	0	9	21	0	0	9	8
รวม	45	100	43	100	23	100	111	100

#### 4.1.3 ลักษณะทางเศรษฐกิจ

(1) พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ส่วนตัว ไม่เกิน 30,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 88 ส่วนใหญ่มีอาชีพเสริม ร้อยละ 45 ลักษณะอาชีพเสริมคือ ลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ ร้อยละ 38 ด้านการเดินทางไปทำงานส่วนใหญ่เดินทางโดยรถไฟฟ้า BTS/MRT/Airport Link ร้อยละ 49 รองลงมาคือ รถยนต์ส่วนตัว ร้อยละ 45

(2) หากพิจารณาลักษณะด้านเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่าง แยกตามการซื้อที่อยู่อาศัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วมีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 70,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 70 ของกลุ่มผู้ที่มีรายได้ในช่วง มากกว่า 70,000 บาทต่อเดือน ส่วนกลุ่มที่ยังไม่ซื้อและกลุ่มที่ไม่มีแนวคิดมีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท คิดเป็นสัดส่วน 51:28 ตามลำดับ ในด้านอาชีพเสริม พบว่าในกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วและกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่มีอาชีพเสริม ร้อยละ 56 และ 44 ตามลำดับ ส่วนกลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิดส่วนใหญ่ไม่มีอาชีพเสริม ร้อยละ 36

ด้านการเดินทางไปทำงาน กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ส่วนมากเดินทางไปทำงานโดย รถยนต์ส่วนตัว ร้อยละ 57 ส่วนกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยและยังไม่มีแนวคิด ส่วนใหญ่เดินทางโดยรถไฟฟ้า BTS/MRT/Airport Link คิดเป็นร้อยละ 51 และ 26 ตามลำดับ

ตารางที่ 4. 4 ลักษณะด้านเศรษฐกิจของพนักงาน

ลักษณะด้านเศรษฐกิจ	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ		กลุ่มไม่มีแนวคิด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. รายได้ส่วนตัวต่อเดือน								
ไม่เกิน 30,000	30	19	70	61	38	58	138	41
30,001-40,000	26	17	12	11	14	21	52	15
40,001-50,000	19	12	6	5	4	6	29	9
50,001-70,000	30	19	9	8	2	3	41	12
มากกว่า 70,000	36	23	12	11	3	5	51	15

ลักษณะด้าน เศรษฐกิจ	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ		กลุ่มไม่มีแนวคิด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ตอบ	15	10	5	4	5	8	25	7
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>66</b>	<b>100</b>	<b>336</b>	<b>100</b>
<b>2. อาชีพเสริม</b>								
มี	84	54	66	58	23	35	173	51
ไม่มี	72	46	48	42	43	65	162	49
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>66</b>	<b>100</b>	<b>336</b>	<b>100</b>
<b>3. ลักษณะอาชีพเสริม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>								
ธุรกิจออนไลน์	10	6	15	8	7	30	25	15
ธุรกิจขายตรง	2	1	1	1	0	0	3	2
ลงทุนหุ้น/กองทุน	37	24	26	14	8	35	63	38
ทำงานวิชาชีพ นอกจากงาน ประจำ	14	9	3	2	0	0	17	11
ลงทุนในธุรกิจ	9	6	6	3	4	17	15	9
ขายของ/งานอี เว้นท์	7	4	11	6	2	9	18	11
อื่นๆ	5	3	4	2	2	9	9	5
<b>4. รายได้ของอาชีพเสริม</b>								
ต่ำกว่า 5,000	21	13	2	2	18	78	41	12
5,000-10,000	14	9	14	12	3	13	31	9
10,001-20,000	12	8	12	11	0	0	24	7
20,001-30,000	7	4	3	3	0	0	10	3
30,000 ขึ้นไป	4	3	4	4	0	0	8	2
ไม่ตอบ	98	63	79	69	2	9	222	66
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>66</b>	<b>100</b>	<b>336</b>	<b>100</b>
<b>5. การเดินทางไปทำงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>								
รถยนต์ส่วนตัว	86	55	64	56	13	20	150	45
รถเมล์	28	18	63	55	20	30	91	27

ลักษณะด้าน เศรษฐกิจ	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ		กลุ่มไม่มีแนวคิด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รถตู้ประจำทาง	17	11	18	16	12	18	35	10
BTS/MRT/APL	80	51	83	73	43	65	163	49
มอเตอร์ไซด์รับจ้าง	15	10	24	21	4	6	39	12
มอเตอร์ไซด์ ส่วนตัว	8	5	29	25	0	0	37	10
เรือโดยสารรับจ้าง	0	0	4	4	0	0	4	1
อื่นๆ	4	3	10	9	3	5	14	4

หมายเหตุ : ส่วนใหญ่ หมายถึง คำตอบที่ถูกเลือกมากที่สุด

#### 4.1.4 ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

(1) พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานคร ร้อยละ 75 มีลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยคือ เป็นบ้านของตนเอง ร้อยละ 90 รองลงมาคือ บ้านบิดา/มารดา ร้อยละ 65

(2) หากพิจารณาที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง แยกตามการซื้อที่อยู่อาศัย พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ทั้งกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยและกลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิด มีที่อยู่อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานคร คิดเป็นสัดส่วน 40:39:21 ตามลำดับ ด้านลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในบ้านของตนเอง ร้อยละ 87 ส่วนกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยและกลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิดส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในบ้านของบิดา/มารดา คิดเป็น ร้อยละ 51 และ 30 ตามลำดับ

ตารางที่ 4. 5 ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

ที่อยู่อาศัยใน ปัจจุบัน	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ		กลุ่มไม่มีแนวคิด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>1. ที่อยู่ปัจจุบัน</b>								
กรุงเทพมหานคร	101	65	98	86	52	79	251	75
ปริมณฑล	40	26	9	8	8	12	57	17
ต่างจังหวัด	3	2	1	1	0	0	4	1
ไม่ตอบ	12	7	6	5	6	9	24	7
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>66</b>	<b>100</b>	<b>336</b>	<b>100</b>



ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ		กลุ่มไม่มีแนวคิด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>2. ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย</b>								
บ้านของตัวเอง	122	78	12	11	6	9	140	42
บ้านบิดา/มารดา	19	12	52	46	30	45	101	30
บ้านพักสวัสดิการ/ เช่าอยู่	2	1	39	34	21	32	62	18
อื่นๆ	10	6	11	10	7	11	28	9
ไม่ตอบ	3	2	0	0	2	3	5	1
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>66</b>	<b>100</b>	<b>336</b>	<b>100</b>

หมายเหตุ : ส่วนใหญ่ หมายถึง คำตอบที่ถูกเลือกมากที่สุด

#### 4.2 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย

จากการศึกษาด้านสังคม เศรษฐกิจ ของกลุ่มตัวอย่างซึ่งพบว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวน 336 คน แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว จำนวน 156 คน กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย (แต่มีแนวคิดการซื้อที่อยู่อาศัย) จำนวน 114 คน และกลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย จำนวน 66 คน

##### 4.2.1 ภาพรวมการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน

ในการศึกษาวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย ผู้วิจัยจะวิเคราะห์เฉพาะกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัย (156 คน) และกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย แต่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย (114 คน) ทั้งหมด 270 คน เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยที่ค่อนข้างชัดเจน ซึ่งจะนำไปสู่การวิเคราะห์ลักษณะการออมเพื่อที่อยู่อาศัยต่อไป

ผลการศึกษาวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย ผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ เพื่ออยู่อาศัย<sup>6</sup> เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์<sup>7</sup> และเพื่อเก็งกำไร<sup>8</sup> พบว่า

<sup>6</sup> เพื่ออยู่อาศัย หมายถึง ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง

<sup>7</sup> เพื่อการลงทุน/เป็นสินทรัพย์ หมายถึง ซื้อเพื่อลงทุน ยอมโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง โดยอาจปล่อยเช่าต่อหรือรอมูลค่าเพิ่มในอนาคต

<sup>8</sup> เพื่อเก็งกำไร หมายถึง ต้องการขายต่อและไม่ยอมโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง โดยถือไว้ในระยะเวลาสั้นๆ เช่น การขายใบจอง

(1) วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ คือ ซื้อเพื่ออยู่อาศัย ร้อยละ 84 รองลงมาคือ เพื่อการลงทุน/เพื่อเก็งกำไร ร้อยละ 10 และเพื่อเก็งกำไร ร้อยละ 6

(2) เมื่อพิจารณากลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วและกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่พบว่า มีวัตถุประสงค์ที่คล้ายคลึงกันคือ ซื้อเพื่ออยู่อาศัย อย่างไรก็ตามกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยมีแนวคิดซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเก็งกำไร ในสัดส่วนที่มากกว่ากลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว (ตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน

วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพื่ออยู่อาศัย	144	92	84	74	228	84
เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์	8	5	19	17	27	10
เพื่อเก็งกำไร	4	3	11	9	15	6
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>270</b>	<b>100</b>

หมายเหตุ : ส่วนใหญ่ หมายถึง คำตอบที่ถูกเลือกมากที่สุด

#### 4.2.2 เหตุผลของการซื้อที่อยู่อาศัยแยกตามวัตถุประสงค์ในการซื้อ

##### (1) เพื่ออยู่อาศัย

จากการศึกษาพบว่า

- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัย ส่วนใหญ่มีเหตุผลในการซื้อเพราะ แต่งงาน ร้อยละ 20

- หากพิจารณาวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่ แยกตามการซื้อที่อยู่อาศัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วส่วนใหญ่ให้เหตุผลในการซื้อเพราะแต่งงาน ร้อยละ 24 ขณะที่กลุ่มตัวอย่างที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยจะให้เหตุผลในการซื้อเพราะมีลูก ร้อยละ 15

ตารางที่ 4. 7 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัย

วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย	เหตุผลที่ซื้อ	กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว		กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพื่ออยู่อาศัย	แต่งงาน	37	24	17	15	54	20
	เดิมเช่าอยู่/พักอาศัยกับผู้อื่น	33	21	8	7	41	15
	ใกล้ที่ทำงาน	27	17	16	14	43	16
	มีบ้านอยู่ต่างจังหวัด	18	12	10	9	28	10
	แยกครอบครัวจากบิดามารดา	15	10	13	11	28	10
	มีลูก	13	8	20	18	33	12
	อื่นๆ	1	1	8	7	9	3
	ไม่ตอบ	12	8	22	19	34	13
	<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>270</b>	<b>100</b>

หมายเหตุ : ส่วนใหญ่ หมายถึง คำตอบที่ถูกเลือกมากที่สุด

## (2) เพื่อการลงทุน/เป็นสินทรัพย์

จากการศึกษาพบว่า

- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ ส่วนใหญ่มีเหตุผลในการซื้อเพราะ เป็นการออมแทนการเก็บเงิน ร้อยละ 47
- หากพิจารณาวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ แยกตามการซื้อที่อยู่อาศัย พบว่ากลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วส่วนใหญ่ให้เหตุผลในการซื้อเพราะเป็นการออมแทนการเก็บเงินและเพื่อปล่อยเช่า คิดเป็นร้อยละ 30 ขณะที่กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยจะให้เหตุผลเพราะเป็นการออมแทนการเก็บเงิน คิดเป็นร้อยละ 60

ตารางที่ 4. 8 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/เป็นสินทรัพย์

วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย	เหตุผลที่ซื้อ	กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว		กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อการลงทุน/เป็นสินทรัพย์	บ้านหลังที่สอง/ เป็นที่พักอาศัย ลูกหลาน	2	1	3	3	5	2
	เป็นการออมแทน การเก็บเงิน	3	2	7	6	10	4
	เพื่อปล่อยเช่า	3	2	3	3	6	2
	ไม่ตอบ	148	95	101	89	249	92
	<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>270</b>	<b>100</b>

หมายเหตุ : ส่วนใหญ่ หมายถึง คำตอบที่ถูกเลือกมากที่สุด

### (3) เพื่อเก็งกำไร

จากการศึกษาพบว่า

- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็งกำไร ส่วนใหญ่มีเหตุผลในการซื้อเพราะ ทำเลเหมาะแก่การลงทุน/เห็นช่องทางการลงทุน ร้อยละ 62
- หากพิจารณาวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็งกำไร แยกตามการซื้อที่อยู่อาศัยพบว่ากลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วส่วนใหญ่ให้เหตุผลในการซื้อเพราะทำเลเหมาะแก่การลงทุน/เห็นช่องทางการลงทุน คิดเป็นร้อยละ 50 ซึ่งเหมือนกับกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยจะให้เหตุผลเพราะทำเลเหมาะแก่การลงทุน/เห็นช่องทางการลงทุน คิดเป็นร้อยละ 75

ตารางที่ 4. 9 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็งกำไร

วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย	เหตุผลที่ซื้อ	กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว		กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อเก็งกำไร	ทำเลเหมาะแก่ การลงทุน/เห็น ช่องทางการลงทุน	2	1	6	5	8	3
	เป็นที่ต้องการของ ตลาด	1	1	2	2	3	1

วัตถุประสงค์ ในการซื้อที่ อยู่อาศัย	เหตุผลที่ซื้อ	กลุ่มที่ซื้อ ที่อยู่อาศัยแล้ว		กลุ่มที่ยังไม่ซื้อ ที่อยู่อาศัย		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
	เจ้าของโครงการ นำเชื่อถือ	1	1	1	1	2	1
	ไม่ตอบ	152	97	105	92	257	95
	รวม	156	100	114	100	270	100

หมายเหตุ : ส่วนใหญ่ หมายถึง คำตอบที่ถูกเลือกมากที่สุด

#### 4.3 ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ซื้อหรือสนใจซื้อ

จากการศึกษาลักษณะที่อยู่อาศัยที่ซื้อหรือสนใจจะซื้อพบว่า

(1) กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ส่วนใหญ่ซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม คิดเป็นร้อยละ 35 ราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อระหว่าง 2-5 ล้านบาท ร้อยละ 54 โดยมีที่ตั้งของที่อยู่อาศัยที่ซื้ออยู่ในจังหวัดกรุงเทพฯ ร้อยละ 62 ซึ่งอยู่ในเขตกรุงเทพฯ ชั้นใน ร้อยละ 52 ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อที่อยู่อาศัยในปริมาณจะซื้ออยู่ที่จังหวัดนนทบุรี ร้อยละ 56

(2) กลุ่มตัวอย่างที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 61 ราคาที่อยู่อาศัยที่คิดว่าจะซื้อระหว่าง 2-5 ล้านบาท ร้อยละ 67 โดยมีที่ตั้งของที่อยู่อาศัยที่ซื้ออยู่ในจังหวัดกรุงเทพฯ ร้อยละ 68 ซึ่งอยู่ในเขตกรุงเทพฯ ชั้นใน ร้อยละ 37 ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อที่อยู่อาศัยในปริมาณจะซื้ออยู่ที่จังหวัดนนทบุรี ร้อยละ 67

ตารางที่ 4. 10 ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ซื้อหรือสนใจซื้อของพนักงาน

ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ ซื้อ/สนใจซื้อ	กลุ่มที่ซื้อที่อยู่ อาศัยแล้ว		กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่ อาศัย		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>1. ประเภทที่อยู่อาศัยที่ซื้อ/สนใจซื้อ</b>						
บ้านเดี่ยว	37	24	70	61	107	40
ทาวน์เฮาส์/บ้านแฝด	51	33	7	6	58	21
คอนโดมิเนียม	55	35	27	24	82	30
อื่นๆ	9	6	7	6	16	6
ไม่ตอบ	4	3	3	3	7	3

ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ ซื้อ/สนใจซื้อ	กลุ่มที่ซื้อที่อยู่ อาศัยแล้ว		กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่ อาศัย		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>270</b>	<b>100</b>
<b>2. ราคาที่อยู่อาศัย</b>						
ต่ำกว่า 2 ล้านบาท	41	26	13	11	54	20
2-5 ล้านบาท	85	54	76	67	161	60
5-7 ล้านบาท	19	12	11	10	30	11
7 ล้านบาทขึ้นไป	7	4	6	5	13	5
ไม่ตอบ	4	3	8	7	12	4
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>270</b>	<b>100</b>
<b>3. จังหวัดที่ซื้อที่อยู่อาศัย</b>						
กรุงเทพฯ	97	62	78	68	175	65
ปริมณฑล	41	26	6	5	47	17
ต่างจังหวัด	6	4	6	5	12	5
ไม่ตอบ	12	8	24	21	36	13
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>270</b>	<b>100</b>
<b>4. เขตที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัย (กรุงเทพฯ)</b>						
กรุงเทพฯ ชั้นใน	47	30	29	25	76	28
กรุงเทพฯ ชั้นกลาง	37	24	17	15	54	20
กรุงเทพฯ ชั้นนอก	10	6	9	8	19	7
ไม่ตอบ	62	40	59	52	121	45
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>270</b>	<b>100</b>
<b>5. จังหวัดที่ซื้อที่อยู่อาศัย (ปริมณฑล)</b>						
นนทบุรี	23	15	4	4	27	10
ปทุมธานี	10	6	1	1	11	4
สมุทรปราการ	8	5	1	1	9	3
ไม่ตอบ	115	74	108	95	223	83
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>270</b>	<b>100</b>

#### 4.4 การออมเพื่อที่อยู่อาศัย

##### 4.4.1 ภาพรวมของการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

ผลการศึกษาด้านการออมเพื่อที่อยู่อาศัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการออมก่อนตัดสินใจซื้อ ร้อยละ 79 ซึ่งเมื่อจำแนกตามกลุ่มตัวอย่างพบว่า กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วส่วนใหญ่มีการออมก่อนการตัดสินใจซื้อ ร้อยละ 77 ซึ่งเหมือนกับกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยก็มีการออมก่อนการตัดสินใจซื้อเช่นกัน คิดเป็นร้อยละ 81 (ตารางที่ 4.11)

ตารางที่ 4. 11 การออมเพื่อที่อยู่อาศัยก่อนตัดสินใจซื้อ

การออมเพื่อที่อยู่อาศัยก่อนตัดสินใจซื้อ	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มีการออมก่อนซื้อ	120	77	92	81	212	79
ไม่มีการออมก่อนซื้อ	32	21	20	18	52	19
ไม่ตอบ	4	3	2	2	6	2
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>270</b>	<b>100</b>

หมายเหตุ : ส่วนใหญ่ หมายถึง คำตอบที่ถูกเลือกมากที่สุด

##### 4.4.2 ลักษณะการออมเพื่อที่อยู่อาศัย

ผลการศึกษาด้านการออมเพื่อที่อยู่อาศัย ผู้วิจัยได้แบ่งการวิเคราะห์ลักษณะการออม โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วและกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย

###### กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว

###### (1) ช่วงก่อนซื้อ

ผู้วิจัยได้แบ่งการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ออกเป็น 4 ขั้นตอนคือ วิธีการออม แหล่งที่มาของเงินออม จำนวนเงินออม และระยะเวลาในการออม

**วิธีการออม** พบว่าส่วนใหญ่มีวิธีการออมโดยการ ฝากธนาคาร ร้อยละ 72 รองลงมาคือ ลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ ร้อยละ 26

**แหล่งที่มาของเงินออม** พบว่าส่วนใหญ่มีแหล่งที่มาของเงินออมมาจาก เงินออมส่วนตัว ร้อยละ 56 รองลงมาคือ เงินโบนัส ร้อยละ 36

**จำนวนเงินออม** พบว่าส่วนใหญ่มีการออมเงิน ออมเป็นจำนวนเงิน 20,000-30,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 26

**ระยะเวลาการออม** พบว่าส่วนใหญ่มีระยะเวลาการออมตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป ร้อยละ 52 รองลงมาคือ 3-5 ปี ร้อยละ 22 (ตารางที่ 4.12)

ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ใช้เวลาในการตัดสินใจซื้อ (ทำสัญญา) 1-3 เดือน ร้อยละ 31 โดยมีความสม่ำเสมอในการออมทุกเดือน ร้อยละ 65 รวมถึงส่วนใหญ่วางแผนการเงินตามจำนวน 10% ร้อยละ 48

## (2) ช่วงหลังซื้อ

พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่โอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 85 โดยมีแหล่งที่มาของเงินโอนกรรมสิทธิ์มาจากเงินกู้ ร้อยละ 63 รองลงมาคือ เงินสด ร้อยละ 27 โดยส่วนที่แหล่งที่มาของเงินโอนกรรมสิทธิ์มาจากเงินกู้ ส่วนใหญ่มีวงเงินกู้ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 2,000,000 บาท ร้อยละ 31 ส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยชำระธนาคารต่อเดือน 8,001-16,000 บาท

## (3) การวางแผนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในอนาคตและการออมหลังจากซื้อที่อยู่อาศัย

พบว่าส่วนใหญ่มีการออมหลังจากที่ซื้อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 83 โดยจะเลือกวิธีการออมหลังจากซื้อที่อยู่อาศัยด้วยการ ฝากธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 84 ด้านการวางแผนทางการเงินเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในอนาคต พบว่าส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงินเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในอนาคต คิดเป็นร้อยละ 83 ซึ่งเลือกวิธีวางแผนทางการเงินเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในอนาคตโดยการปิดบัญชีก่อนกำหนดในสัญญาเงินกู้ คิดเป็นร้อยละ 26 (ตารางที่ 4.13)

## กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย

### (1) ช่วงก่อนซื้อ

ผู้วิจัยได้แบ่งการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย ออกเป็น 3 ขั้นตอนคือ วิธีการออม แหล่งที่มาของเงินออม และจำนวนเงินออม

**วิธีการออม** พบว่าส่วนใหญ่มีวิธีการออมโดยการ ฝากธนาคาร ร้อยละ 78 รองลงมาคือ ลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ ร้อยละ 61

**แหล่งที่มาของเงินออม** พบว่าส่วนใหญ่มีแหล่งที่มาของเงินออมมาจาก เงินออมส่วนตัว ร้อยละ 78 รองลงมาคือ เงินโบนัส ร้อยละ 53

**จำนวนเงินออม** พบว่าส่วนใหญ่มีการออมเงินเป็นจำนวนเงิน น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 60 (ตารางที่ 4.12)



## (2) ความเห็นต่อการออมเพื่อที่อยู่อาศัย

กลุ่มตัวอย่างที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่มีความคิดเห็นต่อการซื้อที่อยู่อาศัยว่าเป็นการออมอย่างหนึ่ง คิดเป็นร้อยละ 79 ให้เหตุผลในการออมเพราะเป็นสินค้าที่มีราคาสูงขึ้นทุกวันและในส่วนที่มีความคิดเห็นว่าเป็นการออมเพราะเป็นการสร้างหนี้ระยะยาว คิดเป็นร้อยละ 73

## (3) ระยะเวลาที่วางแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย

ทั้งนี้ในกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่มีแผนจะซื้อในอีก ภายใน 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 32 รองลงมาคือ ภายใน 1 ปี ร้อยละ 21 ซึ่งสาเหตุที่ยังไม่ตัดสินใจซื้อในปัจจุบันคือ มีภาระทางการเงิน ด้านอื่น ร้อยละ 35 รองลงมาคือ ยังไม่มีความจำเป็นต้องซื้อที่อยู่ใหม่ ร้อยละ 31

ตารางที่ 4. 12 การออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงาน

การออมเพื่อที่อยู่อาศัย		กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว		กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
วิธีการออม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	ฝากธนาคาร	112	72	89	78	201	74
	ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์	4	3	9	8	13	5
	ซื้อสลากออมสิน	16	10	35	31	51	19
	ลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ	41	26	69	61	110	41
	ลงทุนในธุรกิจ	11	7	12	11	23	9
	กรมธรรม์ประกันชีวิต	18	12	43	38	61	23
	อื่นๆ	10	6	22	19	32	12
แหล่งที่มาของเงินออม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	เงินออมส่วนตัว	87	56	89	78	176	65
	เงินมรดก	4	3	4	4	8	3
	เงินสมทบจากบุคคลในครอบครัว	22	14	25	22	47	17
	ผลประโยชน์จากธุรกิจ	6	4	6	5	12	4
	เงินโบนัส	56	36	60	53	116	43

การออมเพื่ออยู่อาศัย		กลุ่มที่ซื้อ ที่อยู่อาศัยแล้ว		กลุ่มที่ยังไม่ซื้อ ที่อยู่อาศัย		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
	อื่นๆ	18	12	19	17	37	14
จำนวน เงินออม	น้อยกว่าหรือ เท่ากับ 10,000 บาท	9	6	68	60	77	29
	10,000-20,000 บาท	17	11	13	11	30	11
	20,001-30,000 บาท	41	26	8	7	49	18
	30,001-40,000 บาท	38	24	10	9	48	18
	มากกว่า 40,000 บาท	32	21	4	4	36	13
	ไม่ตอบ	19	12	11	10	30	11
	<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>270</b>	<b>100</b>
ระยะเวลา ออม	น้อยกว่า 3 ปี	22	14			22	14
	3-5 ปี	35	22			35	22
	5-10 ปี	40	26			40	26
	มากกว่า 10 ปี	40	26			40	26
	ไม่ตอบ	19	12			19	12
	<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>			<b>156</b>	<b>100</b>

หมายเหตุ : ส่วนใหญ่ หมายถึง คำตอบที่ถูกเลือกมากที่สุด

ตารางที่ 4. 13 การวางแผนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในอนาคตและการออมหลังจากซื้อที่อยู่อาศัย ของกลุ่ม  
ที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว

การวางแผนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในอนาคต และการออมหลังจากซื้อที่อยู่อาศัย		จำนวน	ร้อยละ
<b>1. การออมหลังจากที่ซื้อแล้ว</b>			
1.1 การออมหลังจากซื้อ ที่อยู่อาศัย	มีการออมเงิน	129	83
	ไม่มีการออมเงิน	10	6
	ไม่ตอบ	17	11
	<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>
1.2 วิธีการออมหลังจาก ซื้อที่อยู่อาศัย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	ฝากธนาคาร (ออมทรัพย์)	131	84
	ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์	9	6
	ซื้อสลากออมสิน	0	0
	ลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ	67	43
	ลงทุนในธุรกิจ	10	6
	กรมธรรม์ประกันชีวิต	43	28
<b>2. การวางแผนทางการเงินเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในอนาคต</b>			
2.1 การวางแผนเกี่ยวกับ ที่อยู่อาศัยในอนาคต	มีการวางแผนทางการเงิน	129	83
	ไม่มีการวางแผนทางการเงิน	25	16
	ไม่ตอบ	2	1
	<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>
2.2 วิธีการวางแผน	เพิ่มค่างวดผ่อนชำระ	39	25
	ปิดบัญชีก่อนกำหนดในสัญญา เงินกู้	41	26
	ขายต่อ	11	7
	ให้ผู้อื่นเช่า	13	8
	Refinance เพื่อลดอัตราดอกเบี้ย	25	16
	อื่นๆ	15	10
	ไม่ตอบ	12	8
	<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>

#### 4.5 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยกับการออม

ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ผู้วิจัยจะวิเคราะห์เฉพาะกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว โดยจะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ประเด็น คือ อายุกับการออมและวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยกับการออม ดังนี้

##### 4.5.1 อายุกับการออม

การวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับการออมของกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยได้แบ่งช่วงอายุออกเป็น 3 ช่วง คือ เจเนอเรชันวาย ซึ่งมีอายุ 22-39 ปี เจเนอเรชันเอ็กซ์ อายุ 40-54 ปี และเบบี้บูมเมอร์ อายุ 55 ปีขึ้นไป (อุมาภรณ์ ภัทรวานิชย์, 2557) โดยมีผลการวิเคราะห์ดังนี้

##### (1) วิธีการออม

พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อที่อยู่อาศัยทุกช่วงอายุ ส่วนใหญ่มีวิธีการออมเงินโดยการฝากธนาคารเหมือนกัน รองลงมาคือในกลุ่ม Generation Y และ กลุ่ม Generation X ออมโดยการลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ ส่วนกลุ่ม Baby Boomer ออมโดยการลงทุนในธุรกิจ

ตารางที่ 4. 14 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับวิธีการออม

วิธีการออม (ตอบได้ มากกว่า 1 ข้อ)	อายุ							
	Gen Y (22-39 ปี)		Gen X (40-54 ปี)		Baby Boomer (55 ปีขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ฝากธนาคาร	87	89	30	55	3	100	120	77
ฝากสหกรณ์ ออมทรัพย์	3	3	2	4	0	0	5	3
ซื้อสลากออม สิน	9	9	8	15	1	33	18	12
ลงทุนหุ้น/ พันธบัตร/ ทองคำ	24	24	20	36	1	33	45	29
ลงทุนในธุรกิจ	8	8	2	4	2	67	12	8
กรมธรรม์ ประกันชีวิต	12	12	6	11	1	33	19	12

วิธีการออม (ตอบได้ มากกว่า 1 ข้อ)	อายุ							
	Gen Y (22-39 ปี)		Gen X (40-54 ปี)		Baby Boomer (55 ปีขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อื่นๆ	9	9	2	4	0	0	11	7

หมายเหตุ : ส่วนใหญ่ หมายถึง คำตอบที่ถูกเลือกมากที่สุด

## (2) แหล่งที่มาของเงินออม

พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ทั้ง Generation Y และ Generation X คือตั้งแต่อายุ 22-54 ปี จะมีแหล่งที่มาของเงินออมจากเงินส่วนตัวเหมือนกัน ส่วน Baby Boomer คือตั้งแต่ในช่วงอายุ 55 ปีขึ้นไป จะมีแหล่งการออมเงินหลายแหล่งทั้งเงินออมส่วนตัว เงินสมทบจากบุคคลในครอบครัว ผลประกอบการธุรกิจ และเงินโบนัส

ตารางที่ 4. 15 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับแหล่งที่มาของเงินออม

แหล่งที่มาของ เงินออม (ตอบได้ มากกว่า 1 ข้อ)	อายุ							
	Gen Y (22-39 ปี)		Gen X (40-54 ปี)		Baby Boomer (55 ปีขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เงินออมส่วนตัว	65	66	28	51	1	33	94	60
เงินมรดก	4	4	0	0	0	0	4	3
เงินสมทบจาก บุคคลใน ครอบครัว	17	17	6	11	1	33	24	15
ผลประกอบการ ธุรกิจ	4	4	1	2	1	33	6	4
เงินโบนัส	40	41	21	38	1	33	62	40
อื่นๆ	12	12	5	9	1	33	18	12

หมายเหตุ : ส่วนใหญ่ หมายถึง คำตอบที่ถูกเลือกมากที่สุด

### (3) จำนวนเงินออม

พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ทั้ง Generation Y และ Generation X คือตั้งแต่อายุ 22-54 ปี จะมีจำนวนเงินออม 20,001-30,000 บาทต่อเดือนเหมือนกัน ส่วน Baby Boomer คือตั้งแต่ในช่วงอายุ 55 ปีขึ้นไป จะมีจำนวนเงินออมมากกว่า 40,000 บาทต่อเดือน

ตารางที่ 4. 16 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับจำนวนเงินออม

จำนวนเงินออม	อายุ							
	Gen Y (22-39 ปี)		Gen X (40-54 ปี)		Baby Boomer (55 ปีขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000	24	24	3	5	0	0	27	17
10,000-20,000	22	22	9	16	0	0	31	20
20,001-30,000	34	35	23	42	0	0	57	37
30,001-40,000	12	12	10	18	1	33	23	15
มากกว่า 40,000	6	6	10	18	2	67	18	12
<b>รวม</b>	<b>98</b>	<b>100</b>	<b>55</b>	<b>100</b>	<b>3</b>	<b>100</b>	<b>156</b>	<b>100</b>

### (4) ระยะเวลาในการออม

พบว่ากลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว กลุ่ม Generation Y คืออายุ 22-39 ปี กับ Baby Boomer คืออายุ 55 ปีขึ้นไป จะมีระยะเวลาในการออม 3-5 ปีเหมือนกัน ส่วนกลุ่ม Generation X คืออายุ 40-54 ปี จะมีระยะเวลาในการออม 5-10 ปี

ตารางที่ 4. 17 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับระยะเวลาในการออม

ระยะเวลาในการออม	อายุ							
	Generation Y (22-39 ปี)		Generation X (40-54 ปี)		Baby Boomer (55 ปีขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 3 ปี	14	14	8	15	0	0	22	14

ระยะเวลาในการออม	อายุ							
	Generation Y (22-39 ปี)		Generation X (40-54 ปี)		Baby Boomer (55 ปีขึ้นไป)		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
3-5 ปี	38	39	14	25	2	67	54	35
5-10 ปี	21	21	24	44	0	0	45	29
มากกว่า 10 ปี	25	26	9	16	1	33	35	22
รวม	98	100	55	100	3	100	156	100

#### 4.5.2 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยกับการออม

การวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยกับการออมของกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยได้แบ่งวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยออกเป็น 3 ประเภท คือ เพื่ออยู่อาศัย เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ และเพื่อเก็งกำไร ซึ่งในแต่ละวัตถุประสงค์ ผู้วิจัยได้วิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลที่ซื้อในแต่ละวัตถุประสงค์กับการออมเพื่อที่อยู่อาศัย โดยมีผลการวิเคราะห์ดังนี้

##### (1) เพื่ออยู่อาศัย

**วิธีการออม** พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีวัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัยในทุกเหตุผล คือ แต่งงาน มีลูก ใกล้ที่ทำงาน แยกครอบครัวจากบิดา/มารดา มีบ้านอยู่ต่างจังหวัด เดิมเช่าอยู่/พักอาศัยอยู่กับผู้อื่น และอื่นๆ ส่วนใหญ่จะมีวิธีการออมเงินโดยฝากธนาคาร เหมือนกัน รองลงมาคือ ลงทุนในหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ

ตารางที่ 4. 18 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่ออยู่อาศัยกับวิธีการออม

เพื่ออยู่อาศัย	วิธีการออม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)													
	ฝากธนาคาร		ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์		ซื้อสลากออมสิน		ลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ		ลงทุนในธุรกิจ		กรรมสิทธิ์ประกันชีวิต		อื่นๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
แต่งงาน	33	23	0	0	6	4	13	9	2	1	5	3	4	3
มีลูก	10	7	1	1	0	0	3	2	1	1	3	2	1	1

เพื่ออยู่อาศัย	วิธีการออม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)													
	ฝากธนาคาร		ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์		ซื้อสลากออมสิน		ลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ		ลงทุนในธุรกิจ		กรรมสิทธิ์ประกันชีวิต		อื่นๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ใกล้ที่ทำงาน	20	14	1	1	1	1	10	7	2	1	2	1	3	2
แยกครอบครัวจากบิดามารดา	14	10	0	0	4	3	3	2	1	1	2	1	1	1
มีบ้านอยู่ต่างจังหวัด	12	8	1	1	2	1	7	5	1	1	3	2	0	0
เดิมเช่าอยู่/พักอาศัยกับผู้อื่น	29	20	1	1	4	3	6	4	4	3	3	2	2	1
อื่นๆ	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

แหล่งที่มาของเงินออม พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีวัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัยในทุกเหตุผล คือ แต่งงาน มีลูก ใกล้ที่ทำงาน แยกครอบครัวจากบิดามารดา มีบ้านอยู่ต่างจังหวัด เดิมเช่าอยู่/พักอาศัยกับผู้อื่น จะมีแหล่งที่มาของเงินออมจากเงินออมส่วนตัวเหมือนกัน

ตารางที่ 4. 19 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่ออยู่อาศัยกับแหล่งที่มาของเงินออม

เพื่ออยู่อาศัย	แหล่งที่มาของเงินออม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)											
	เงินออมส่วนตัว		เงินมรดก		เงินสมทบครอบครัว		ผลประโยชน์ธุรกิจ		เงินโบนัส		อื่นๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
แต่งงาน	25	17	2	1	6	4	2	1	13	9	6	4
มีลูก	9	6	0	0	1	1	0	0	4	3	1	1
ใกล้ที่ทำงาน	16	11	0	0	6	4	1	1	10	7	3	2
แยกครอบครัวจากบิดามารดา	8	6	0	0	1	1	0	0	8	6	5	3
มีบ้านอยู่ต่างจังหวัด	11	8	0	0	3	2	0	0	10	7	0	0
เดิมเช่าอยู่/พักอาศัยกับผู้อื่น	23	16	2	1	6	4	3	2	10	7	2	1



เพื่ออยู่อาศัย	แหล่งที่มาของเงินออม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)												
	เงินออมส่วนตัว		เงินมรดก		เงินสมทบครอบครัว		ผลประโยชน์ประกันชีวิต		เงินโบนัส		อื่นๆ		
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
อื่นๆ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1

**จำนวนเงินออม** ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัยกับจำนวนเงินออมต่อเดือนพบว่า เหตุผลของวัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับจำนวนเงินออมต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อแต่งงานจะมีเงินออม 20,001-30,000 บาท ขณะที่กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อเพื่อเติมเช่าอยู่/พักอาศัยกับผู้อื่น จะมีเงินออม 30,001-40,000 บาท

ตารางที่ 4. 20 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่ออยู่อาศัยกับจำนวนเงินออม

เพื่ออยู่อาศัย	จำนวนเงินออมต่อเดือน												X <sup>2</sup>	Sig.
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000		10,000-20,000		20,001-30,000		30,001-40,000		มากกว่า 40,000		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
แต่งงาน	5	56	4	24	11	25	9	21	8	25	37	26	39.4	0.03*
มีลูก	1	11	2	12	1	2	5	12	4	13	13	9		
ใกล้ที่ทำงาน	1	11	1	6	18	41	5	12	2	6	27	19		
แยกครอบครัวจากบิดามารดา	1	11	1	6	5	11	4	10	4	13	15	10		

เพื่ออยู่อาศัย	จำนวนเงินออมต่อเดือน												X <sup>2</sup>	Sig.
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000		10,000-20,000		20,001-30,000		30,001-40,000		มากกว่า 40,000		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
มีบ้านอยู่ต่างจังหวัด	1	11	3	18	3	7	7	17	4	13	18	13		
เดิมเช่าอยู่/พักอาศัยกับผู้อื่น	0	0	5	29	6	14	12	29	10	31	33	23		
อื่นๆ	0	0	1	6	0	0	0	0	0	0	1	1		
<b>รวม</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>17</b>	<b>100</b>	<b>44</b>	<b>100</b>	<b>42</b>	<b>100</b>	<b>32</b>	<b>100</b>	<b>144</b>	<b>100</b>		

\*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ระยะเวลาในการออม ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัยกับระยะเวลาในการออมเพื่อที่อยู่อาศัย พบว่าเหตุผลของวัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเพราะแต่งงานจะมีระยะเวลาการออมมากกว่า 10 ปี ขณะที่กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อเพราะเดิมเช่าอยู่/พักอาศัยกับผู้อื่นมาก่อน จะมีระยะเวลาการออมเงิน 3-5 ปี

ตารางที่ 4. 21 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่ออยู่อาศัยกับระยะเวลาในการออม

เพื่ออยู่อาศัย	ระยะเวลาในการออมเพื่อที่อยู่อาศัย										X <sup>2</sup>	Sig.
	น้อยกว่า 3 ปี		3-5 ปี		5-10 ปี		มากกว่า 10 ปี		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
แต่งงาน	6	25	5	14	11	26	15	37	37	26	<b>31.53</b>	<b>0.05*</b>

เพื่ออยู่ อาศัย	ระยะเวลาในการออมเพื่อที่อยู่อาศัย										X <sup>2</sup>	Sig.
	น้อยกว่า 3 ปี		3-5 ปี		5-10 ปี		มากกว่า 10 ปี		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
มีลูก	1	4	6	17	5	12	1	2	13	9		
ใกล้ที่ ทำงาน	4	17	4	11	7	16	12	29	27	19		
แยก ครอบครัว จากบิดา มารดา	5	21	4	11	4	9	2	5	15	10		
มีบ้านอยู่ ต่างจังหวัด	6	25	3	8	7	16	2	5	18	13		
เดิมเช่าอยู่/ พักอาศัยกับ ผู้อื่น	2	8	14	39	9	21	8	20	33	23		
อื่นๆ	0	0	0	0	0	0	1	2	1	1		
<b>รวม</b>	<b>24</b>	<b>100</b>	<b>36</b>	<b>100</b>	<b>43</b>	<b>100</b>	<b>41</b>	<b>100</b>	<b>144</b>	<b>100</b>		

\*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

## (2) เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์

**วิธีการออม** พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ เพราะเหตุผลเพื่อนำมาปล่อยเช่า โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะมีวิธีออมเงินโดยการฝากธนาคาร รองลงมาคือลงทุนในธุรกิจ (ตารางที่ 4.22)

ตารางที่ 4. 22 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์กับวิธีการออม

เพื่อการลงทุน/ เพื่อเป็นสินทรัพย์	วิธีการออม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)													
	ฝากธนาคาร		ฝากออมทรัพย์		ซื้อสลากออมสิน		ลงทุนหุ้น/ พันธบัตร/ ทองคำ		ลงทุนในธุรกิจ		กรรมธรรม์ ประกัน ชีวิต		อื่นๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง/ เพื่อให้เป็นที่พักอาศัย ลูกหลาน	1	13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
เป็นการออมแทนการ เก็บเงิน	0	0	1	13	1	13	1	13	0	0	0	0	0	0
เพื่อปล่อยเช่า	2	25	0	0	0	0	0	0	1	13	0	0	0	0

แหล่งที่มาของเงินออม พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ เพราะเป็นการออมแทนการเก็บเงินและเพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง/เพื่อให้เป็นที่พักอาศัยลูกหลาน จะมีแหล่งที่มาของเงินออมมาจาก เงินออมส่วนตัวและเงินโบนัส ส่วนเหตุผลเพราะเพื่อปล่อยเช่า จะมีแหล่งที่มาของเงินออมจาก เงินออมส่วนตัว เงินสมทบจากครอบครัวและเงินโบนัส

CHULALONGKORN UNIVERSITY

ตารางที่ 4. 23 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์กับแหล่งที่มาของเงินออม

เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์	แหล่งที่มาของเงินออม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)											
	เงินออมส่วนตัว		เงินมรดก		เงินสมทบจากครอบครัว		ผลประกอบการธุรกิจ		เงินโบนัส		อื่นๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง/เพื่อให้เป็นที่พักอาศัยลูกหลาน	1	13	0	0	0	0	0	0	1	13	0	0

เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์	แหล่งที่มาของเงินออม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)												
	เงินออมส่วนตัว		เงินมรดก		เงินสมทบจากครอบครัว		ผลประโยชน์การธุรกิจ		เงินโบนัส		อื่นๆ		
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
เป็นการออมแทนการเก็บเงิน	2	25	0	0	0	0	0	0	0	2	25	0	0
เพื่อปล่อยเช่า	1	13	0	0	1	13	0	0	1	13	0	0	

**จำนวนเงินออม** ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์กับจำนวนเงินออมต่อเดือนพบว่าไม่สามารถหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลของวัตถุประสงค์เพื่อเก็งกำไรกับจำนวนเงินออมต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากมีกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อเพื่อเป็นการออมแทนการเก็บเงิน กับเพื่อปล่อยเช่า จะมีการออมเงินมากกว่า 40,000 บาทเท่ากัน

ตารางที่ 4. 24 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์กับจำนวนเงินออม

เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์	จำนวนเงินออมต่อเดือน												X <sup>2</sup>	Sig.
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000		10,000-20,000		20,001-30,000		30,001-40,000		มากกว่า 40,000		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
เพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง/เพื่อให้เป็นที่พักอาศัยลูกหลาน	1	100	0	0	0	0	0	0	0	0	1	13	9.78	0.37
เป็นการออมแทน	0	0	0	0	1	100	1	100	2	50	4	50		

เพื่อการลงทุน/ เพื่อเป็น สินทรัพย์	จำนวนเงินออมต่อเดือน												X <sup>2</sup>	Sig.
	น้อยกว่า หรือเท่ากับ 10,000		10,000- 20,000		20,001- 30,000		30,001- 40,000		มากกว่า 40,000		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
การเก็บเงิน														
เพื่อปล่อยเช่า	0	0	1	100	0	0	0	0	2	50	3	37		
รวม	1	100	1	100	1	100	1	100	4	100	8	100		

#### ระยะเวลาในการออม

ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์กับระยะเวลาในการออมเพื่อที่อยู่อาศัย พบว่าเหตุผลของวัตถุประสงค์เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ไม่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการออมแทนการเก็บเงิน และเพื่อปล่อยเช่าจะมีระยะเวลาออมเงินมากกว่า 10 ปี

ตารางที่ 4. 25 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์กับระยะเวลาในการออม

เพื่อการลงทุน/ เพื่อเป็นสินทรัพย์	ระยะเวลาในการออมเพื่อที่อยู่อาศัย										X <sup>2</sup>	Sig.
	น้อยกว่า 3 ปี		3-5 ปี		5-10 ปี		มากกว่า 10 ปี		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
เพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง/เพื่อให้เป็นที่พักอาศัยลูกหลาน	0	0	0	0	1	100	2	33	3	37.5	8.53	0.20
เป็นการออมแทนการเก็บเงิน	0	0	0	0	0	0	2	33	2	25		



**แหล่งที่มาของเงินออม** พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการเก็งกำไร เพราะทำเลเหมาะแก่การลงทุน การเดินทางสะดวก/ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก/เห็นช่องทางการลงทุน (คิดว่าเป็นช่องทางที่น่าสนใจ) จะมีแหล่งที่มาของเงินออมมาจาก เงินออมส่วนตัว เงินสมทบจากครอบครัว และเงินโบนัส ส่วนเหตุผลเพราะเจ้าของโครงการน่าเชื่อถือ จะมีแหล่งที่มาของเงินออมจาก เงินออมส่วนตัวเพียงอย่างเดียว

ตารางที่ 4. 27 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อเก็งกำไรกับแหล่งที่มาของเงินออม

เพื่อเก็งกำไร	แหล่งที่มาของเงินออม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)											
	เงินออมส่วนตัว		เงินมรดก		เงินสมทบจากครอบครัว		ผลประกอบการธุรกิจ		เงินโบนัส		อื่นๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ทำเลเหมาะแก่การลงทุน การเดินทางสะดวก/ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก/เห็นช่องทางการลงทุน (คิดว่าเป็นช่องทางที่น่าสนใจ)	2	50	0	0	1	25	0	0	2	50	0	0
เป็นที่ต้องการของตลาด	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
เจ้าของโครงการน่าเชื่อถือ	1	25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

**จำนวนเงินออม** ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็งกำไรกับจำนวนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยต่อเดือนพบว่าเหตุผลของวัตถุประสงค์เพื่อเก็งกำไรกับจำนวนเงินออมต่อเดือนไม่มีความสัมพันธ์กับจำนวนเงินออมต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อเพื่อเก็งกำไรในทุกวัตถุประสงค์จะมีเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยที่เท่ากันประมาณ 30,001-40,000 บาทต่อเดือน (ตารางที่ 4.28)



ตารางที่ 4. 28 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อเก็งกำไรกับจำนวนเงินออม

เพื่อเก็งกำไร	จำนวนเงินออมต่อเดือน												X <sup>2</sup>	Sig.
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000		10,000-20,000		20,001-30,000		30,001-40,000		มากกว่า 40,000		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
ทำเลเหมาะสมแก่การลงทุนการเดินทางสะดวก/ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก	0	0	0	0	0	0	2	50	0	0	2	50	8.00	0.24
เป็นที่ต้องการของตลาด	0	0	0	0	0	0	1	25	0	0	1	25		
เจ้าของโครงการน่าเชื่อถือ	0	0	0	0	0	0	1	25	0	0	1	25		
<b>รวม</b>	0	0	0	0	0	0	4	100	0	0	4	100		

**ระยะเวลาในการออม** ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์เพื่อเก็งกำไรกับระยะเวลาในการออมเพื่อที่อยู่อาศัย พบว่าเหตุผลของวัตถุประสงค์เพื่อเก็งกำไรไม่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาการออมเงิน 5-10 ปี

ตารางที่ 4. 29 ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์การซื้อเพื่อเก็งกำไรกับระยะเวลาในการออม

เพื่อเก็งกำไร	ระยะเวลาในการออมเพื่อที่อยู่อาศัย										X <sup>2</sup>	Sig.
	น้อยกว่า 3 ปี		3-5 ปี		5-10 ปี		มากกว่า 10 ปี		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
ทำเลเหมาะสมแก่การลงทุน การเดินทางสะดวก/ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก/เห็นช่องทางการลงทุน (คิดว่าน่าสนใจ)	0	0	0	0	2	100	0	0	2	50	4.00	0.26
เป็นที่ต้องการของตลาด	0	0	1	50	0	0	0	0	1	25		
เจ้าของโครงการน่าเชื่อถือ	0	0	1	50	0	0	0	0	1	25		
<b>รวม</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>100</b>		

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยกับการออม ซึ่งผู้วิจัยได้สรุปผลการวิเคราะห์ ดังนี้ (ตารางที่ 4.30)

### เพื่ออยู่อาศัย

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะมีวิธีการออมโดยการฝากธนาคาร (ออมทรัพย์) แหล่งที่มาของเงินมาจากเงินออมส่วนตัว โดยเมื่อแยกออกตามเหตุผลที่ซื้อจะพบว่าดังนี้

- ส่วนใหญ่มีเหตุผลเพราะ แต่งงาน จะมีเงินออมระหว่าง 20,001-30,000 บาทต่อเดือน และมีระยะเวลาในการออมมากกว่า 10 ปี
- รองลงมาเหตุผลเพราะ มีลูก จะมีเงินออมระหว่าง 30,001-40,000 บาทต่อเดือน และมีระยะเวลาในการออมระหว่าง 3-5 ปี
- และเหตุผลเพราะ ใกล้ที่ทำงาน จะมีเงินออมระหว่าง 20,001-30,000 บาทต่อเดือน และมีระยะเวลาในการออมมากกว่า 10 ปี

### เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์

วิธีการออมทั้งการฝากธนาคาร (ออมทรัพย์) ลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ และฝากสหกรณ์ออมทรัพย์ โดยแหล่งที่มาของเงินมาจากเงินออมส่วนตัว เงินโบนัส และเงินสมทบจากครอบครัว ซึ่งมีเงินออมมากกว่า 40,000 บาท โดยมีระยะเวลาในการออมมากกว่า 10 ปี

### เพื่อเก็งกำไร

วิธีการออมโดยการฝากธนาคารและลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ โดยมีแหล่งที่มาของเงินมาจากเงินออมส่วนตัวและเงินโบนัส ซึ่งมีเงินออมประมาณ 30,001-40,000 โดยมีระยะเวลาในการออม 3-5 ปี

ตารางที่ 4. 30 สรุปวัตถุประสงค์การออมเพื่ออยู่อาศัยกับการออมเพื่ออยู่อาศัยของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว

วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย	เหตุผล	การออมเพื่ออยู่อาศัย			
		วิธีการออม	แหล่งที่มา	จำนวนเงินออม	ระยะเวลา
เพื่ออยู่อาศัย	แต่งงาน*	ฝากธนาคาร	เงินออมส่วนตัว	20,001-30,000*	> 10 ปี*
	มีลูก			30,001-40,000	3-5 ปี
	ใกล้ที่ทำงาน			20,001-30,000	> 10 ปี
	แยกครอบครัว			20,001-30,000	<= 3 ปี

วัตถุประสงค์ ในการซื้อที่ อยู่อาศัย	เหตุผล	การออมเพื่อที่อยู่อาศัย			
		วิธีการออม	แหล่งที่มา	จำนวนเงินออม	ระยะเวลา
	อยู่ต่างจังหวัด			30,001-40,000	5-10 ปี
	เดิมเช่าอยู่			30,001-40,000	3-5 ปี
เพื่อการ ลงทุน/ เพื่อเป็น สินทรัพย์	เพื่อเป็นที่พัก อาศัยให้ ลูกหลาน	ฝากธนาคาร	เงินออม ส่วนตัว และ โบนัส	> 40,000	> 10 ปี
	เพื่อปล่อยเช่า		เงินออม ส่วนตัว เงิน โบนัส	> 40,000	> 10 ปี
	เพื่อเป็นการ ออมแทนการ เก็บเงิน	ลงทุนหุ้น/ พันธบัตร/ ทองคำ ฝาก สหกรณ์ออม ทรัพย์	เงินออม ส่วนตัว และ โบนัส	> 40,000	> 10 ปี
เพื่อเก็งกำไร	ทำเลเหมาะ แก่การลงทุน	ลงทุนหุ้น/ พันธบัตร/ ทองคำ	เงินออม ส่วนตัว และ โบนัส	30,001-40,000	3-5 ปี
	เจ้าของ โครงการ นำเชื่อถือ	ฝากธนาคาร	เงินออม ส่วนตัว	30,001-40,000	3-5 ปี

หมายเหตุ : เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัย เรียงลำดับจากเหตุผลที่คนเลือกมากที่สุดลงไปตามลำดับ

\* วัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัยกับจำนวนเงินออม มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในกลุ่มที่อยู่ในกลุ่มที่ซื้อเพราะเหตุผลแต่งงาน จะมีเงินออม 20,001-30,000 บาท และมีระยะเวลาในการออมมากกว่า 10 ปี

#### 4.6 สรุปการวิเคราะห์ความสัมพันธ์เกี่ยวกับการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน

ผลการศึกษาด้านอายุกับวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย ผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ สรุพอายุและวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงานและลักษณะที่สำคัญของพนักงานโดยแยกตามวัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัยและอายุ ดังนี้

##### 4.6.1 สรุพอายุและวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน

จากการศึกษา ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ผลการศึกษาออกเป็นช่วงอายุและวัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัย โดยจากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายสูงถึง ร้อยละ 72 รองลงมาคือ เจเนอเรชั่นเอ็กซ์ ร้อยละ 24 และเบบี้บูมเมอร์ ร้อยละ 4 ทั้งนี้เมื่อแบ่งตามวัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัย ทราบผลการศึกษาที่สำคัญดังนี้

###### Generation Y (อายุ 22-39 ปี)

พบว่า แบ่งเป็นกลุ่มซื้อแล้ว ร้อยละ 52 และกลุ่มที่ยังไม่ซื้อ ร้อยละ 48 โดยเมื่อแบ่งออกตามวัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย ร้อยละ 91 รองลงมาคือ เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ ร้อยละ 7 และเพื่อเก็งกำไร ร้อยละ 2

###### Generation X (อายุ 40-55 ปี)

พบว่า แบ่งเป็นกลุ่มซื้อแล้ว ร้อยละ 66 และกลุ่มที่ยังไม่ซื้อ ร้อยละ 34 โดยเมื่อแบ่งออกตามวัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย ร้อยละ 73 รองลงมาคือ เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ ร้อยละ 16 และเพื่อเก็งกำไร ร้อยละ 11

###### Baby Boomer (อายุ 55 ปีขึ้นไป)

พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดเป็นกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว โดยเมื่อแบ่งออกตามวัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย ร้อยละ 85 รองลงมาคือ เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ ร้อยละ 15 (ตารางที่ 4.31)

ตารางที่ 4. 31 ช่วงอายุกับวัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน

ช่วงอายุ (Generation)	เพื่ออยู่อาศัย		เพื่อการลงทุน		เพื่อเก็งกำไร		รวม	
	ซื้อแล้ว	ยังไม่ซื้อ	ซื้อแล้ว	ยังไม่ซื้อ	ซื้อแล้ว	ยังไม่ซื้อ	ซื้อแล้ว	ยังไม่ซื้อ
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
22-39 ปี (Gen Y)	98 (68)	78 (87)	2 (25)	12 (67)	1 (25)	2 (33)	101 (65)	92 (81)

ช่วงอายุ (Generation)	เพื่ออยู่อาศัย		เพื่อการลงทุน		เพื่อเก็งกำไร		รวม	
	ซื้อแล้ว	ยังไม่ซื้อ	ซื้อแล้ว	ยังไม่ซื้อ	ซื้อแล้ว	ยังไม่ซื้อ	ซื้อแล้ว	ยังไม่ซื้อ
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
40-54 ปี (Gen X)	35 (24)	12 (13)	4 (50)	6 (33)	3 (75)	4 (67)	42 (27)	22 (19)
55 ปีขึ้นไป (Baby Boomer)	11 (8)	0 (0)	2 (25)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	13 (8)	0 (0)
<b>รวม</b>	<b>144</b>	<b>90</b>	<b>8</b>	<b>18</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>156</b>	<b>114</b>

หมายเหตุ : ส่วนใหญ่ หมายถึง คำตอบที่ถูกเลือกมากที่สุด

#### 4.6.2 การซื้อที่อยู่อาศัยและการออมแยกตามอายุของพนักงาน

จากการศึกษา ซึ่งผู้วิจัยได้ศึกษาเรื่องวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย (ของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วและกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยแต่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย) กับอายุของพนักงาน โดยแยกตาม Generation ซึ่งได้ผลสรุปโดยแยกออกตามวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย ดังนี้ (ตารางที่ 4.32-4.34)

##### (1) เพื่ออยู่อาศัย

ตารางที่ 4. 32 อายุกับวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่ออยู่อาศัย

อายุ	เพื่ออยู่อาศัย	
	กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว	กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย
22-39	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สถานภาพโสด</li> <li>- มีรายได้ส่วนตัวไม่เกิน 30,000 บาทต่อเดือน</li> <li>- มีที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ราคา 2-5 ล้านบาท</li> </ul> <p>การออมเพื่อที่อยู่อาศัย</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สถานภาพโสด</li> <li>- มีรายได้ส่วนตัวไม่เกิน 30,000 บาทต่อเดือน</li> <li>- ต้องการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ราคา 2-5 ล้านบาท</li> </ul> <p>การออมเพื่อที่อยู่อาศัย</p>

อายุ	เพื่ออยู่อาศัย	
	กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว	กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- โดยจะออมเงินในรูปแบบการฝากธนาคาร (ออมทรัพย์)</li> <li>- มีแหล่งที่มาของเงินออมจากเงินออมส่วนตัว</li> <li>- มีจำนวนเงินออม 20,001-30,000 บาท</li> <li>- โดยใช้ระยะเวลาในการออมเงิน 5-10 ปี</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- โดยจะออมเงินในรูปแบบการฝากธนาคาร (ออมทรัพย์)</li> <li>- มีแหล่งที่มาของเงินออมจากเงินโบนัส</li> <li>- จะออมเงินจำนวน น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท</li> </ul>
40-54	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สถานภาพโสด</li> <li>- มีรายได้ส่วนตัวมากกว่า 70,000 บาท ต่อเดือน</li> <li>- มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ราคา 2-5 ล้านบาท</li> </ul> <p><u>การออมเพื่อที่อยู่อาศัย</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โดยจะออมเงินในรูปแบบการฝากธนาคาร (ออมทรัพย์)</li> <li>- แหล่งที่มาของเงินออมจากเงินออมส่วนตัว</li> <li>- มีจำนวนเงินออม 20,001-30,000 บาท</li> <li>- โดยใช้ระยะเวลาในการออมเงิน 5-10 ปี</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สถานภาพโสด</li> <li>- มีรายได้ 50,001 บาทต่อเดือนขึ้นไป</li> <li>- ต้องการที่อยู่อาศัยหลายประเภททั้ง บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์หรือคอนโดฯ ที่มีราคา 2-5 ล้านบาท</li> </ul> <p><u>การออมเพื่อที่อยู่อาศัย</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โดยจะออมเงินในรูปแบบการฝากธนาคาร (ออมทรัพย์)</li> <li>- แหล่งที่มาของเงินออมจากเงินออมส่วนตัว</li> <li>- ออมเงินจำนวน น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท</li> </ul>

อายุ	เพื่ออยู่อาศัย	
	กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว	กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย
55 ปีขึ้นไป	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สถานภาพสมรส</li> <li>- รายได้ส่วนตัวมากกว่า 70,000 บาทต่อเดือน</li> <li>- มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวที่ราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท</li> </ul> <p><b>การออมเพื่อที่อยู่อาศัย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โดยจะออมเงินในรูปแบบการฝากธนาคาร (ออมทรัพย์) และลงทุนในธุรกิจ</li> <li>- แหล่งที่มาของเงินออมจากหลายแหล่งที่มาทั้ง จากเงินออมส่วนตัว เงินสมทบจากบุคคลในครอบครัว เป็นต้น</li> <li>- มีจำนวนเงินออม มากกว่า 40,000 บาท</li> <li>- โดยใช้ระยะเวลาในการออมเงิน 3-10 ปี</li> </ul>	



## (2) เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์

ตารางที่ 4. 33 อายุกับวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์

อายุ	เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์	
	กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว	กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย
22-39	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สถานภาพโสด</li> <li>- มีรายได้ส่วนตัว มากกว่า 70,000 บาทต่อเดือน</li> <li>- มีที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ราคา 5-7 ล้านบาท</li> </ul> <p><u>การออมเพื่อที่อยู่อาศัย</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โดยจะออมเงินในรูปแบบการฝากธนาคาร (ออมทรัพย์)</li> <li>- มีแหล่งที่มาของเงินออมจากเงินออมส่วนตัวและเงินโบนัส</li> <li>- มีจำนวนเงินออม 20,001-30,000 บาท</li> <li>- ใช้ระยะเวลาในการออมเงิน 3-5 ปี</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สถานภาพโสด</li> <li>- มีรายได้ส่วนตัวไม่เกิน 30,000 บาทต่อเดือน</li> <li>- ต้องการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ราคา 2-5 ล้านบาท</li> </ul> <p><u>การออมเพื่อที่อยู่อาศัย</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โดยจะออมเงินในรูปแบบการฝากธนาคาร (ออมทรัพย์)</li> <li>- มีแหล่งที่มาของเงินออมจากเงินมรดก</li> <li>- จะออมเงินจำนวน น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท</li> </ul>
40-54	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สถานภาพโสด</li> <li>- มีรายได้ส่วนตัว ไม่เกิน 30,000 บาท และ 50,001บาทขึ้นไปต่อเดือน</li> <li>- ซื้อที่อยู่อาศัยหลายประเภททั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียม ราคา 2-5 ล้านบาท</li> </ul> <p><u>การออมเพื่อที่อยู่อาศัย</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โดยจะออมเงินในรูปแบบซื้อสลากออมสิน และลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สถานภาพโสด</li> <li>- มีรายได้ 40,001-50,000 บาทต่อเดือน</li> <li>- ต้องการที่อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว ราคา 2-5 ล้านบาท</li> </ul> <p><u>การออมเพื่อที่อยู่อาศัย</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โดยจะออมเงินในรูปแบบลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ</li> <li>- มีแหล่งที่มาของเงินออมจากเงินออมส่วนตัว</li> </ul>

อายุ	เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์	
	กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว	กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีแหล่งที่มาของเงินออมจากเงินออมส่วนตัว</li> <li>- มีจำนวนเงินออมตั้งแต่ 20,001-30,000 บาท</li> <li>- โดยใช้ระยะเวลาในการออมเงิน 3 ปีขึ้นไป</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ออมเงินจำนวน น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท</li> </ul>

### (3) เพื่อเก็งกำไร

ตารางที่ 4. 34 อายุกับวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อเก็งกำไร

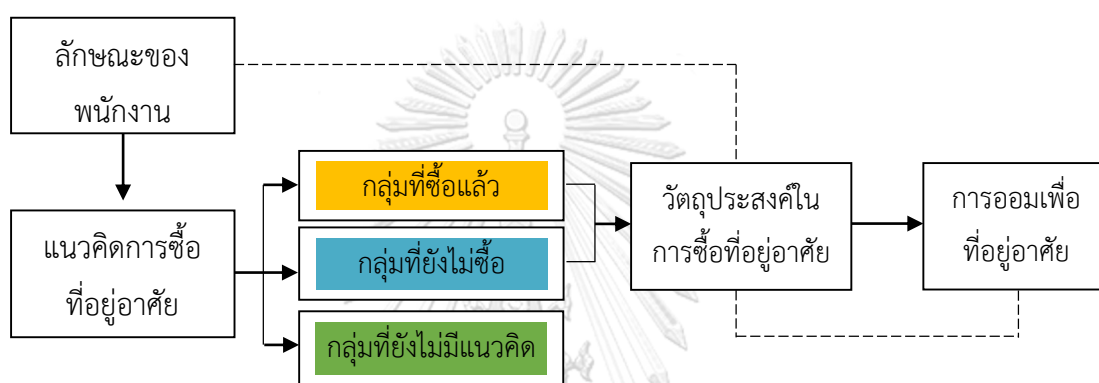
อายุ	เพื่อเก็งกำไร	
	กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว	กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย
22-39	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สถานภาพโสด</li> <li>- มีรายได้ส่วนตัว 40,001 บาทขึ้นไปต่อเดือน</li> <li>- มีที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ราคา 2-5 ล้านบาท</li> </ul> <p><b>การออมเพื่อที่อยู่อาศัย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โดยจะออมเงินในรูปแบบการฝากธนาคาร (ฝากประจำ)</li> <li>- มีแหล่งที่มาของเงินออมจากเงินออมส่วนตัว</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สถานภาพโสด</li> <li>- มีรายได้ส่วนตัวไม่เกิน 30,000 บาทต่อเดือน</li> <li>- ต้องการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ราคา 2-5 ล้านบาท</li> </ul> <p><b>การออมเพื่อที่อยู่อาศัย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โดยจะออมเงินในรูปแบบการฝากธนาคาร (ออมทรัพย์)</li> <li>- มีแหล่งที่มาของเงินออมจากลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ และเงินสมทบจากบุคคลในครอบครัว</li> </ul>

อายุ	เพื่อเก็งกำไร	
	กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว	กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีจำนวนเงินออม 20,001-30,000 บาท</li> <li>- ใช้ระยะเวลาในการออมเงิน 3-5 ปี</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จะออมเงินจำนวน น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท</li> </ul>
40-54	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สถานภาพโสด</li> <li>- ต้องการที่อยู่อาศัยหลายประเภททั้งบ้านเดี่ยวและคอนโดมิเนียม</li> <li>ราคา 2-5 ล้านบาท</li> </ul> <p><u>การออมเพื่อที่อยู่อาศัย</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โดยจะออมเงินในรูปแบบการลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ</li> <li>- มีแหล่งที่มาของเงินออมจากเงินออมส่วนตัว เงินสมทบจากบุคคลในครอบครัวและเงินโบนัส</li> <li>- มีจำนวนเงินออม น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สถานภาพโสด</li> <li>- มีรายได้ ไม่เกิน 30,000 บาทและ 50,001-70,000 บาทต่อเดือน</li> <li>- ต้องการที่อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว</li> <li>ราคา 2-5 ล้านบาท</li> </ul> <p><u>การออมเพื่อที่อยู่อาศัย</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โดยจะออมเงินในรูปแบบฝากธนาคาร (ฝากประจำ)</li> <li>- มีแหล่งที่มาของเงินออมจากเงินออมส่วนตัว</li> <li>- ออมเงินจำนวน น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท</li> </ul>

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่อง การออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน  
กรณีศึกษา : พนักงานที่ทำงานในอาคารธนาคารกสิกรไทย (สำนักงานใหญ่) อาคารพลโยธิน ผู้วิจัย  
ได้สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล เสนอข้อเสนอแนะ (ภาพที่ 5.1) ดังนี้



ภาพที่ 5. 1 ผลการศึกษาของพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน

#### 5.1 สรุปผลการศึกษา

ผู้วิจัยได้ผลสรุปที่สำคัญออกเป็น 5 ประเด็น คือ ลักษณะของพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน แนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัยและประเภทที่อยู่อาศัยที่ซื้อหรือสนใจซื้อ วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย การออมเพื่อที่อยู่อาศัย และความสัมพันธ์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน

ทั้งนี้ผู้วิจัยได้สรุปลักษณะของพนักงานที่ทำงานด้านการเงิน พบว่าพนักงานดังกล่าวแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย (แต่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย) และกลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย มีผลสรุปดังต่อไปนี้

##### 5.1.1 ลักษณะของพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน

จากการศึกษาลักษณะสังคม เศรษฐกิจ ของพนักงานพบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (ร้อยละ 62) มีอายุระหว่าง 22-39 ปี ซึ่งอยู่ในช่วงเจนเนอเรชั่นวาย (ร้อยละ 75) รองลงมาคือ อายุระหว่าง 40-55 ปี ซึ่งเป็นเจนเนอเรชั่นเอ็กซ์ (ร้อยละ 21) ทั้งนี้ส่วนใหญ่มีสถานะโสด (ร้อยละ 73) ด้านภูมิลำเนาพบว่า พนักงานส่วนใหญ่มีสถานะอยู่ในกรุงเทพมหานคร (ร้อยละ 51) ด้านการศึกษาพบว่าส่วน

ใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 50) รายได้ส่วนตัวไม่เกิน 30,000 บาทต่อเดือน (ร้อยละ 41) และส่วนใหญ่มีอาชีพเสริม (ร้อยละ 51) โดยลักษณะอาชีพเสริมคือ ลงทุนหุ้น/กองทุน (ร้อยละ 38) ด้านการเดินทางไปทำงานส่วนใหญ่เดินทางโดย รถไฟฟ้า BTS/MRT/Airport Link (ร้อยละ 49) ซึ่งใกล้เคียงกับการเดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัว (ร้อยละ 45)

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาเป็นรายกลุ่มจะพบว่า กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ส่วนใหญ่อยู่บ้านของตนเอง ขณะที่กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยและกลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่อยู่บ้านบิดา/มารดา และเช่าอยู่ ด้านรายได้พบว่ากลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ส่วนใหญ่มีรายได้ส่วนตัวมากกว่า 70,000 บาทต่อเดือน ขณะที่กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยและกลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่มีรายได้ส่วนตัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 30,000 บาทต่อเดือน ตัวแปรสำคัญที่ทำให้ทั้งกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วและกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยมีจำนวนรายได้ที่ต่างกันคือ อาชีพการทำงานที่ต่างกัน ส่วนสถานภาพและรายได้เสริมไม่มีผลกับความต่างของจำนวนรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง โดยกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ส่วนใหญ่มีการเดินทางไปทำงานโดย รถยนต์ส่วนตัวและรถไฟฟ้า BTS/MRT/Airport Link ขณะที่กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่เดินทางไปทำงานโดย BTS/MRT/Airport Link รถยนต์ส่วนตัว รถเมล์ ตามลำดับ และกลุ่มที่ยังไม่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่เดินทางไปทำงานโดย รถไฟฟ้า BTS/MRT/Airport Link และรถเมล์

### 5.1.2 แนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัยและประเภทที่อยู่อาศัยที่ซื้อหรือสนใจซื้อ

ในด้านแนวคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยพบว่า พนักงานส่วนใหญ่ที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วและกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย (แต่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย) สนใจซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานคร ซึ่งอยู่ในเขตกรุงเทพฯ ชั้นใน โดยกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วจะซื้อที่อยู่อาศัยประเภท คอนโดมิเนียม ขณะที่กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย สนใจที่อยู่อาศัยประเภท บ้านเดี่ยว โดยทั้งสองกลุ่มสนใจที่อยู่อาศัยที่มีราคา ระหว่าง 2-5 ล้านบาท ทั้งนี้ในกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วจะเลือกซื้อกับบริษัทที่มีชื่อเสียง เป็นที่รู้จัก โดยบริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ เป็นบริษัทที่กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วเลือกซื้อมากที่สุด ส่วนกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ยังไม่ตัดสินใจว่าจะซื้อของบริษัทใดและส่วนใหญ่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในอีกภายใน 5 ปีนับจากปัจจุบัน

### 5.1.3 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย

จากการศึกษาวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วและกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่ออยู่อาศัย (ร้อยละ 84) แต่มี

ความต่างกันในแง่เหตุผลที่ต่างกัน โดยในกลุ่มที่ซื้อแล้วมีเหตุผลในการซื้อเพราะ แต่งงาน ส่วนกลุ่มที่ยังไม่ซื้อเหตุผลที่จะซื้อเพราะ มีลูก ขณะที่วัตถุประสงค์เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ (ร้อยละ 10) ส่วนใหญ่มีเหตุผลเพื่อเป็นการออมแทนการเก็บเงิน ปล่อยเช่า และเพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง และวัตถุประสงค์เพื่อเก็งกำไร (ร้อยละ 6) ส่วนใหญ่มีเหตุผลในการซื้อเพราะ ทำเลที่เหมาะสมแก่การลงทุน เป็นที่ต้องการของตลาดที่อยู่อาศัยและความน่าเชื่อถือของโครงการ

อย่างไรก็ตาม จากผลการศึกษาจะสังเกตได้ว่ากลุ่มที่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่ออยู่อาศัย จะมีเหตุผลในการซื้อโดยเกี่ยวกับครอบครัวและการเดินทางไปทำงาน ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ จะมีเหตุผลในการซื้อเกี่ยวกับการสร้างผลตอบแทนระยะยาวกับการปล่อยเช่า รวมถึงเป็นบ้านหลังที่สอง และกลุ่มที่ซื้อเพื่อเก็งกำไรจะมีเหตุผลในการซื้อโดยพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง ความต้องการของตลาดที่อยู่อาศัยและความน่าเชื่อถือของโครงการ (ตารางที่ 5.1)

ตารางที่ 5.1 สรุปวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย

วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มที่ยังไม่ซื้อ		รวม	
	เหตุผล	ร้อยละ	เหตุผล	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพื่ออยู่อาศัย	แต่งงาน	24	มีลูก	18	228	84
	เดิมเช่าอยู่/พักกับผู้อื่น	21	แต่งงาน	15		
	ใกล้ที่ทำงาน	17	ใกล้ที่ทำงาน	14		
เพื่อการลงทุน	เป็นการออมแทนการเก็บเงิน	2	เป็นการออมแทนการเก็บเงิน	6	27	10
	ปล่อยเช่า		ปล่อยเช่า	3		
	บ้านหลังที่สอง/ที่พักอาศัยลูกหลาน	1	บ้านหลังที่สอง/ที่พักอาศัยลูกหลาน			
เพื่อเก็งกำไร	ทำเลเหมาะสมแก่การลงทุน	1	ทำเลเหมาะสมแก่การลงทุน	5	15	6
	เป็นที่ต้องการของตลาด	1	เป็นที่ต้องการของตลาด	2		

วัตถุประสงค์ ในการซื้อ ที่อยู่อาศัย	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มที่ยังไม่ซื้อ		รวม	
	เหตุผล	ร้อยละ	เหตุผล	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
	โครงการ นำเชื่อถือ		โครงการ นำเชื่อถือ	1		
<b>รวม</b>					<b>270</b>	<b>100</b>

หมายเหตุ : เลือกอันดับที่ถูกเลือก 3 อันดับแรก

#### 5.1.4 การออมเพื่อที่อยู่อาศัย

จากการศึกษาด้านการออมเพื่อที่อยู่อาศัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการออมเพื่อที่อยู่อาศัยก่อนตัดสินใจซื้อ (ร้อยละ 79) โดยสิ่งที่แสดงว่ากลุ่มตัวอย่างดังกล่าวมีแผนการออมคือ มีวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยที่ชัดเจนและมีการกำหนดระยะเวลาในการออม ทั้งนี้มีวิธีการออมโดย ฝากธนาคาร (ร้อยละ 74) ร่วมกับการลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ (ร้อยละ 41) มีแหล่งที่มาของเงินออมจากเงินออมส่วนตัว (ร้อยละ 65) และเงินโบนัส (ร้อยละ 43) ส่วนจำนวนเงินออม มีการออมเงินน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาทต่อเดือน (ร้อยละ 22)

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาโดยแยกตามกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วและกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยพบว่า ทั้งสองกลุ่มมีวิธีการออมที่เหมือนกันคือ ส่วนใหญ่ฝากธนาคาร รองลงมาคือ การลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ ส่วนแหล่งที่มาของเงินออม ทั้งสองกลุ่มก็มีแหล่งที่มาของเงินออมเหมือนกันคือ เงินออมส่วนตัวและเงินโบนัส ด้านจำนวนเงินออม พบว่าในกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วมีจำนวนเงินออมตั้งแต่ 20,001-40,000 บาทต่อเดือน ขณะที่กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยมีจำนวนเงินออม น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาทต่อเดือน รวมถึงระยะเวลาออม ของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ส่วนใหญ่มีการออมตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป และในกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย มีแผนจะซื้อในอีกภายใน 5 ปีนับจากปัจจุบัน (ตารางที่ 5.2 และ ตารางที่ 5.3)

ทั้งนี้ในด้านแนวคิดต่อการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ เห็นว่าการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นการออมอย่างหนึ่ง โดยให้เหตุผลว่า เพราะที่อยู่อาศัยเป็นสินค้าที่มีราคาสูงขึ้นทุกวัน ส่วนวัตถุประสงค์ในการออมของกลุ่มตัวอย่าง ได้มีการออมเพื่อที่อยู่อาศัย โดยให้ความสำคัญเป็นอันดับที่ 4 (รองจาก เพื่อใช้จ่ายยามจำเป็น/รักษาตัว เพื่อใช้จ่ายในครอบครัวและเพื่อการท่องเที่ยว ตามลำดับ)

ตารางที่ 5. 2 สรุปการออมเพื่อที่อยู่อาศัยโดยจำแนกจากวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว

วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย	การออมเพื่อที่อยู่อาศัย			
	วิธีการออม	แหล่งที่มา	จำนวนเงินออม	ระยะเวลา
เพื่ออยู่อาศัย	ฝากธนาคาร	เงินออมส่วนตัว	20,001-30,000*	> 10 ปี*
			30,001-40,000	3-5 ปี
			20,001-30,000	<= 3 ปี
เพื่อการลงทุน	ฝากธนาคาร	เงินออมส่วนตัว และ โบนัส	> 40,000	> 10 ปี
		เงินออมส่วนตัว เงิน โบนัส	> 40,000	> 10 ปี
	ลงทุนหุ้น/ พันธบัตร/ทองคำ	เงินออมส่วนตัว และ โบนัส	> 40,000	> 10 ปี
	ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์			
เพื่อเก็งกำไร	ลงทุนหุ้น/ พันธบัตร/ทองคำ	เงินออมส่วนตัว และ โบนัส	30,001-40,000	3-5 ปี
	ฝากธนาคาร	เงินออมส่วนตัว	30,001-40,000	3-5 ปี

หมายเหตุ : เลือกอันดับที่ถูกเลือก 3 อันดับแรก

\* วัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัยกับจำนวนเงินออม มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในกลุ่มที่อยู่ในกลุ่มที่ซื้อเพราะเหตุผลแต่งงาน จะมีเงินออม 20,001-30,000 บาท และมีระยะเวลาในการออมมากกว่า 10 ปี

ตารางที่ 5. 3 สรุปการออมเพื่อที่อยู่อาศัยโดยจำแนกจากวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย

วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย	การออมเพื่อที่อยู่อาศัย			
	วิธีการออม	แหล่งที่มา	จำนวนเงินออม	ระยะเวลา
เพื่ออยู่อาศัย	ฝากธนาคาร	เงินออมส่วนตัว	<= 10,000	



วัตถุประสงค์ ในการซื้อที่ อยู่อาศัย	การออมเพื่อที่อยู่อาศัย			
	วิธีการออม	แหล่งที่มา	จำนวนเงินออม	ระยะเวลา
เพื่อการ ลงทุน	ฝากธนาคาร	เงินสมทบจาก ครอบครัว	$\leq 10,000$	
		เงินออมส่วนตัว	$\leq 10,000$	
เพื่อเก็งกำไร	ฝากธนาคาร	เงินออมส่วนตัว	$\leq 10,000$	
	ลงทุนหุ้น/ พันธบัตร/ทองคำ		$\leq 10,000$	

หมายเหตุ : เลือกอันดับที่ถูกเลือกสูงสุด

อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาลักษณะของพนักงานดังกล่าว ผู้วิจัยสรุปได้ดังนี้

(1) กลุ่มตัวอย่างพนักงานส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 22-39 ปี ซึ่งอยู่ในกลุ่มเจนเนอเรชันวาย (Generation Y) สถานภาพโสด ซึ่งมีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 20,000 บาทขึ้นไป มีภูมิลำเนาและอาศัยในกรุงเทพมหานคร (ในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นใน) กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ส่วนกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย มีระดับการศึกษาปริญญาตรี โดยกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดส่วนใหญ่มีแนวคิดเกี่ยวกับการซื้อที่อยู่อาศัย

(2) กลุ่มตัวอย่างพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน มีสัดส่วนการซื้อที่อยู่อาศัยที่ใกล้เคียงกันในกลุ่มที่ซื้อแล้ว (ร้อยละ 46) และกลุ่มที่ยังไม่ซื้อ (ร้อยละ 54) มีการออมเพื่อที่อยู่อาศัยก่อนการตัดสินใจซื้อ (ทั้งกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วและกลุ่มที่ยังไม่ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย) ภูมิลำเนาและการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบันไม่มีผลกับแนวคิด โดยสิ่งที่มีผลต่อแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย คือ กลุ่มซื้อเพื่ออยู่อาศัยจะมีเหตุผลในการซื้อ เช่น การแต่งงาน มีลูก รวมถึงแยกครอบครัวจากบิดา/มารดา ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์จะมีเหตุผลที่เกี่ยวกับผลตอบแทนของการลงทุน และกลุ่มที่เก็งกำไรจะมีเหตุผลจากทำเลที่ตั้ง

(3) ในวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ไม่ว่าจะวัตถุประสงค์ใด กลุ่มตัวอย่างเลือกออมเงินโดยการฝากธนาคารและมีแหล่งที่มามาจากเงินออมส่วนตัว ในกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วจะมีเงินออมตั้งแต่ 20,000 บาทขึ้นไป ส่วนกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย (แต่มีแนวคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต) มีเงินออมน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท ระยะเวลาในการออมในกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว มีตั้งแต่ น้อยกว่า 3 ปี จนถึงมากกว่า 10 ปี

### 5.1.5 ความสัมพันธ์ในการซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงาน

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ซึ่งเกี่ยวกับการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยได้แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ประเด็นคือ วิเคราะห์อายุกับการออมและวิเคราะห์วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยกับการออม โดยมีสรุปผลการวิเคราะห์ดังนี้

#### (1) อายุกับการออม

จากการศึกษาลักษณะของพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน พบว่าช่วงอายุของพนักงานกับวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยมีความน่าสนใจ โดยมีผลสรุปการวิเคราะห์ดังนี้

**วิธีการออม** พบว่าทุกช่วงอายุ ส่วนใหญ่ใช้วิธีออมเหมือนกันคือ ฝากธนาคาร รองลงมาคือในกลุ่ม Generation Y และ Generation X เลือกวิธีการออมโดยการลงทุนหุ้น ขณะที่ Baby Boomer เลือกวิธีการลงทุนในธุรกิจ

**แหล่งที่มาของเงินออม** พบว่าทุกช่วงอายุส่วนใหญ่มีแหล่งที่มาของเงินออมเหมือนกันคือเงินออมส่วนตัวและเงินโบนัส โดยในกลุ่ม Generation Y และ Generation X มีแหล่งที่มาของเงินออมเพิ่มเติมคือ เงินสมทบจากครอบครัว ขณะที่ Baby Boomer มีแหล่งที่มาเพิ่มเติมจากผลประโยชน์ประกอบการธุรกิจ

**จำนวนเงินออม** พบว่า ในกลุ่ม Generation Y และ Generation X ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินออมระหว่าง 20,001-30,000 บาทต่อเดือน ขณะที่ Baby Boomer มีจำนวนเงินออมมากกว่า 40,000 บาทต่อเดือน

**ระยะเวลาในการออม** พบว่า ในกลุ่ม Generation Y และ Baby Boomer ส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลาในการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระหว่าง 3-5 ปี ขณะที่ Generation X ใช้ระยะเวลาในการออม 5-10 ปี (ตารางที่ 5.4)

ตารางที่ 5. 4 สรุปความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับการออมเพื่อที่อยู่อาศัย

การออม เพื่อ ที่อยู่อาศัย	อายุ					
	Generation Y (22-39 ปี)		Generation X (40-55 ปี)		Baby Boomer (55 ปีขึ้นไป)	
	ประเภทการออม	ร้อยละ	ประเภทการออม	ร้อยละ	ประเภทการออม	ร้อยละ
วิธีการออม	1. ฝากธนาคาร	89	1. ฝากธนาคาร	55	1. ฝากธนาคาร	100
	2. ลงทุนหุ้น	24	2. ลงทุนหุ้น	36	2. ลงทุนในธุรกิจ	67

การออม เพื่อ ที่อยู่อาศัย	อายุ					
	Generation Y (22-39 ปี)		Generation X (40-55 ปี)		Baby Boomer (55 ปีขึ้นไป)	
	ประเภทการออม	ร้อยละ	ประเภทการออม	ร้อยละ	ประเภทการออม	ร้อยละ
(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	3. ซื้อประกัน ชีวิต	12	3. ซื้อสลากออม สิน	15	3. ซื้อสลากออม สิน	33
แหล่งที่มา ของเงิน ออม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	1. เงินออม ส่วนตัว	66	1. เงินออม ส่วนตัว	51	1. เงินออม ส่วนตัว	33
	2. เงินโบนัส	41	2. เงินโบนัส	38	2. เงินโบนัส	33
	3. เงินสมทบจาก ครอบครัว	17	3. เงินสมทบจาก ครอบครัว	11	3. ผลประกอบ การธุรกิจ	33
จำนวนเงิน ออม	1. 20,001- 30,000	35	1. 20,001- 30,000	42	1. มากกว่า 40,000	67
	2. น้อยกว่าหรือ เท่ากับ 10,000	24	2. 30,001- 40,000	18	2. 30,001- 40,000	33
	3. 10,000- 20,000	22	3. มากกว่า 40,000	18		
ระยะเวลา ในการออม	1. 3-5 ปี	39	1. 5-10 ปี	44	1. 3-5 ปี	67
	2. มากกว่า 10 ปี	26	2. 3-5 ปี	25	2. มากกว่า 10 ปี	33
	3. 5-10 ปี	21	3. มากกว่า 10 ปี	16		

หมายเหตุ : เลือกอันดับที่ถูกเลือก 3 อันดับแรก

## (2) วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยกับการออม

จากการวิเคราะห์วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยกับการออม ซึ่งจะแบ่งออกตามวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย สรุปผลการวิเคราะห์ดังนี้

### เพื่ออยู่อาศัย

ในกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วที่มีเหตุผลในการซื้อเพราะแต่งงาน ขณะที่กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยมีเหตุผลในการซื้อเพราะมีลูก โดยทั้งสองกลุ่มวิธีการออมที่เหมือนกันคือ ฝากธนาคาร ส่วนแหล่งที่มาของเงินออมทั้งสองกลุ่มก็มีแหล่งที่มาเหมือนกันคือ เงินออมส่วนตัว ด้านจำนวนเงินออมพบว่าในกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วมีจำนวนการออมตั้งแต่ 20,001-30,000 บาทต่อเดือน โดยมีระยะเวลาในการออมตั้งแต่ น้อยกว่า 3 ปี ถึง มากกว่า 10 ปี ขณะที่กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยมีจำนวนเงินออมน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาทต่อเดือน

### เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์

ในกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่มีเหตุผลในการซื้อเพราะ เพื่อเป็นที่พักอาศัยให้ลูกหลาน เพื่อปล่อยเช่าและเพื่อเป็นการออมแทนการเก็บเงิน ขณะที่กลุ่มที่ยังไม่ซื้อมีเหตุผลในการซื้อเพราะ เพื่อปล่อยเช่าและเพื่อเป็นการออมแทนการเก็บเงิน โดยทั้งสองกลุ่มมีวิธีการออมเหมือนกันคือ ฝากธนาคาร ส่วนแหล่งที่มาของเงินออม ในกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วมีแหล่งที่มาจากเงินออมส่วนตัวและเงินโบนัส ส่วนกลุ่มที่ยังไม่ซื้อมีแหล่งเงินออมมาจากเงินออมส่วนตัวและเงินสมทบจากครอบครัว โดยกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วมีเงินออมมากกว่า 40,000 บาทต่อเดือน โดยมีระยะเวลาในการออมมากกว่า 10 ปี ขณะที่กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยมีเงินออมน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาทต่อเดือน

### เพื่อเก็งกำไร

ทั้งกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วและกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยมีเหตุผลในการซื้อเหมือนกันคือ ทำเลเหมาะแก่การลงทุนและเจ้าของโครงการน่าเชื่อถือ โดยมีวิธีการออมเหมือนกันคือ ฝากธนาคาร ร่วมกับการลงทุนหุ้น/พันธบัตร ด้านแหล่งที่มาพบว่าทั้งสองกลุ่มมีแหล่งที่มาของเงินออมเหมือนกันคือ เงินออมส่วนตัว โดยในกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วมีจำนวนเงินออม 30,001-40,000 บาทต่อเดือน มีระยะเวลาในการออม 3-5 ปี ขณะที่กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยจะมีจำนวนเงินในการออมน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาทต่อเดือน

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาตามเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยกับการออมพบว่า ในกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วโดยมีวัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัยเองมีความสัมพันธ์กันระหว่างเหตุผลในการซื้อเพราะแต่งงานกับจำนวนเงินออม 20,001-30,000 บาท ส่วนในวัตถุประสงค์อื่นๆ และเหตุผลข้ออื่นๆ ไม่สามารถหาค่าความสัมพันธ์ได้

## 5.2 อภิปรายผล

จากผลการศึกษาได้เห็นความแตกต่างระหว่างกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วและกลุ่มที่ยังไม่ซื้อ รวมถึงวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยกับการออมของพนักงาน โดยผู้วิจัยนำมาอภิปรายผลใน 5

ประเด็นสำคัญ ได้แก่ แนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย การซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงานเจนเนอเรชั่นวาย การออมเพื่อที่อยู่อาศัยและวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยดังต่อไปนี้

(1) จากผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างได้แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มที่มีแนวคิดเกี่ยวกับการซื้อที่อยู่อาศัย คือ กลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วและกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย (แต่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัย) พบว่า ในกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว จะซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ในราคา 2-5 ล้านบาท ซึ่งอยู่ในกรุงเทพมหานคร ส่วนกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ในราคา 2-5 ล้านบาท อยู่ในกรุงเทพมหานคร และจะซื้อในอีก 5 ปีข้างหน้า ซึ่งผลการศึกษาดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าในกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย แต่มีความต้องการบ้านเดี่ยว ราคา 2-5 ล้านบาท ในกรุงเทพมหานคร ซึ่งในความเป็นจริงแล้วความต้องการดังกล่าวเป็นไปได้ เนื่องจากในราคาดังกล่าวไม่สามารถซื้อบ้านเดี่ยวได้ในกรุงเทพมหานคร ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล (2557) ที่กล่าวว่า ความต้องการหาซื้อที่อยู่อาศัยที่มีอำนาจซื้อ (Housing demand) ความอยากได้บ้านหรือความใฝ่ฝันที่จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง จะเป็นจริงได้ก็ต่อเมื่อบุคคลนั้นมีเงินพอที่จะหามาได้ (Afford-ability) หากเงินไม่เพียงพอ ความฝันนั้นก็จะเป็นเพียงความต้องการไม่ใช่ความต้องการที่มีอำนาจซื้อ

(2) จากผลการอภิปรายในข้อ (1) ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ในกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย ในประเด็นความสามารถในการจ่ายโดยพิจารณาจากข้อมูลระยะเวลาที่จะซื้อที่อยู่อาศัย รูปแบบที่อยู่อาศัยที่ต้องการ และรายได้ปัจจุบัน ทั้งนี้จากการศึกษาเบื้องต้นพบว่า คนเจนวายส่วนใหญ่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยในอีกภายใน 5 ปีข้างหน้า โดยที่อยู่อาศัยที่ต้องการคือ บ้านเดี่ยว และรายได้ส่วนตัวในปัจจุบันประมาณ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 30,000 บาท/เดือน ในการวิเคราะห์ได้ตั้งสมมติฐานเรื่องการเพิ่มขึ้นของรายได้ โดยจากการศึกษาเรื่อง สถิติค่าตอบแทนของบริษัทไทย ปี 2560 พบว่า มีการปรับขึ้นของเงินเดือนโดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 5.3% ต่อปี ซึ่งเท่ากับปี 2559 และคาดว่าแนวโน้มในปี 2561 ก็ยังคงเท่าเดิม โดยการปรับขึ้นของเงินเดือนที่มากที่สุดจะอยู่ที่ประมาณ 10% ต่อปี (ภาณุวัฒน์ เบ็ญระฆัง, 2560) ผู้วิจัยจึงได้ตั้งสมมติฐานเพื่อวิเคราะห์ความสามารถในการซื้อโดยการประมาณรายได้ในระหว่าง 3-7 ปีข้างหน้า เพื่อเทียบกับกำลังซื้อที่อยู่อาศัยว่าคนเจนวายมีกำลังซื้อที่อยู่อาศัยแบบใด โดยคิดจากฐานเงินเดือนที่ 30,000 บาท ณ ปัจจุบัน (ปี 2560) (ตารางที่ 5.5)

ตารางที่ 5.5 สมมติฐานการเพิ่มขึ้นของรายได้และวงเงินกู้ที่สามารถกู้ได้

ปี	อัตราเพิ่มขึ้น ของเงินเดือน	เงินเดือน	วงเงินกู้ สูงสุด	จำนวนเงิน ผ่อนต่องวด สูงสุด	ราคาที่อยู่อาศัย ที่คาดว่าจะซื้อได้
2560	0%	30,000	2,721,900	19,500	2,449,710
2563	5%	34,729	3,140,700	22,500	2,826,630 - 2,952,180
	10%	36,300	3,280,200	23,500	
2564	5%	36,465	3,308,200	23,700	2,977,380 - 3,253,680
	10%	39,930	3,615,200	25,900	
2565	5%	38,288	3,461,700	24,800	3,115,530 - 3,580,380
	10%	43,923	3,978,200	28,500	
2566	5%	40,202	3,643,200	26,100	3,278,880 - 3,944,700
	10%	48,315	4,383,000	31,400	
2567	5%	42,212	3,824,600	27,400	3,442,140 - 4,334,130
	10%	53,146	4,815,700	34,500	

หมายเหตุ : คติการเพิ่มขึ้นของเงินเดือน 5% และ 10% ต่อปีของเงินต้นปี 2560, ระยะเวลาผ่อนชำระ 30 ปี, LTV 90% MRR 6.75% (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2561)

จากตาราง จะสังเกตได้ว่าในอัตราการเพิ่มขึ้นของรายได้ 5% และ 10% โดยคิดจากฐานเงินเดือน 30,000 บาท ปี 2560 ในระยะเวลา 3-5 ปีข้างหน้า (ปี 2563-2565) ซึ่งหากขณะนั้นมีรายได้ประมาณ 35,000-38,000 บาท ในกรณีรายได้เพิ่ม 5% หรือประมาณ 36,000-44,000 บาท ในกรณีรายได้เพิ่ม 10% คนเจนวายจะสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้ประมาณ 2,800,000-3,500,000 บาท ซึ่งรูปแบบที่อยู่อาศัยที่สามารถซื้อได้มีทั้งคอนโดมิเนียมและบ้านเดี่ยว ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งและขนาด อย่างไรก็ตาม ปัจจัยสำคัญคือการเพิ่มขึ้นของรายได้และราคาที่อยู่อาศัย หากรายได้เพิ่มขึ้นน้อยกว่าร้อยละ 5 และราคาที่อยู่อาศัยเพิ่มมากกว่าร้อยละ 10 (มากกว่าการเพิ่มของระดับรายได้ที่ 10%) คนเจนวายก็อาจจะไม่สามารถจ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยได้ จำเป็นต้องหารายได้เสริมหรือเพิ่มจำนวนเงินออม

(3) จากผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ในช่วงเจนเอเรชั่นวาย (อายุ 22-39 ปี) ซึ่งส่วนใหญ่มีแนวคิดในการซื้อที่อยู่อาศัยและคิดว่าการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นการออมหรือการลงทุนระยะยาวรูปแบบหนึ่ง โดยพนักงานดังกล่าวมีการออมถึง 30% ของเงินเดือนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่ง

สอดคล้องงานวิจัยของ M.Leanne Lachmen and Deborah L. Brett (2015) ที่พบว่า กลุ่มคนเจเนอเรชั่นวายคาดหวังว่าจะมีบ้านไว้ครอบครอง และความเห็นต่อการซื้อบ้านคือการออมและการลงทุนระยะยาวรูปแบบหนึ่ง รวมถึงกลุ่มเจเนอเรชั่นวายส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยเองมากถึง ร้อยละ 74

(4) จากการศึกษาด้านการออมพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการออมเพื่อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะส่วนใหญ่ที่เป็นกลุ่มเจเนอเรชั่นวาย ซึ่งมีการวางแผนในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยกำหนดระยะเวลาและวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน สะท้อนให้เห็นถึงการเริ่มลงมือออมและความตั้งใจที่จะมีที่อยู่อาศัย ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลของ เครดิตบูโร (2560) ที่ระบุว่า ในปัจจุบันมีอัตราการซื้ออสังหาริมทรัพย์สูงขึ้น พวกเขาซื้อเพราะเป็นหนึ่งในแผนการของชีวิตที่จะสร้างอนาคต สร้างครอบครัว มีที่อยู่อาศัยเป็นของตัวเอง

(5) จากงานวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากถึง ร้อยละ 84 ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่อเป็นการลงทุนและเพื่อเก็งกำไรเพียง ร้อยละ 16 ทั้งนี้ในกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ก็มีเหตุผลในการซื้อที่เกี่ยวกับครอบครัวมาเป็นอันดับแรก เช่น การแต่งงาน มีลูก เป็นต้น

จากการศึกษาแสดงให้เห็นว่ากลุ่มพนักงานที่ทำงานด้านการเงินถือเป็นกลุ่มคนที่มีศักยภาพกลุ่มหนึ่งและเป็นผู้ที่มีความรู้ด้านการเงินเบื้องต้น ซึ่งเมื่อเทียบกับผลการศึกษาของงานวิจัยที่ผ่านมาพบว่า ในแต่ละอาชีพมีจำนวนเงินออมที่แตกต่างกัน ซึ่งในกลุ่มพนักงานบริษัทเอกชนเป็นกลุ่มที่มีจำนวนเงินออมมากที่สุดคือ ประมาณตั้งแต่ 22% - 29% ของรายได้ต่อเดือน ทั้งนี้ตัวแปรสำคัญในการออมคือลักษณะที่อยู่อาศัยที่ครอบครอง คือ ในกลุ่มผู้เช่าและผู้อาศัยจะมีจำนวนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยสูงกว่ากลุ่มอื่นๆ (ตารางที่ 5.6)

ตารางที่ 5. 6 จำนวนเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ต่อเดือน จำแนกตามลักษณะอาชีพ

อาชีพ	ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย	ลักษณะรายได้	สัดส่วนการออม (%/รายได้ต่อเดือน)
พนักงานธนาคาร	เจ้าของ	ปานกลาง-สูง	30%-50%
	ผู้อาศัย	ปานกลาง	30%-40%
	ผู้เช่า	ปานกลาง	30%-40%
พนักงานบริษัทเอกชน	เจ้าของ	ปานกลาง	22%-29%
	ผู้อาศัย	ปานกลาง	29%

อาชีพ	ลักษณะการ ครอบครองที่อยู่อาศัย	ลักษณะรายได้	สัดส่วนการออม (%/รายได้ต่อเดือน)
	ผู้เช่า	ปานกลาง	25%
ข้าราชการ/ พนักงานรัฐวิสาหกิจ	เจ้าของ	ปานกลาง	20%
	ผู้อาศัย	ปานกลาง	25%
	บ้านพักสวัสดิการ	ปานกลาง	23%

ที่มา : งานวิจัยของ คุณากร ทัดตินาพานิช (2560), พิจิตรา ก้องกิตติงาม (2558) , ธัญชัย อภิวัฒนมงคล (2552), จารณี บุญยะพงศ์ไชย (2545) และ นันต์นรี ช่างชัยพิสุทธิ์ (2552)

จะเห็นว่าพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงินหรือพนักงานธนาคาร มีสัดส่วนการออมต่ำสุดที่ 30% และยังมีบางกลุ่มที่ออมมากกว่า 50% ของรายได้ต่อเดือน ผลการศึกษาดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าพนักงานกลุ่มนี้มีการออมเพื่อที่อยู่อาศัยสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 30 ถึงมากกว่า 50 รวมถึงมีเป้าหมายในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการอยู่อาศัยเองมากกว่าการลงทุนหรือเก็งกำไร เพราะมองเห็นว่าการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นการออมรูปแบบหนึ่ง แต่เนื่องจากกลุ่มพนักงานส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเจเนอเรชันวาย ซึ่งยังมีเงินเดือนไม่สูงมากและมีเจเนอเรชันวายที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยถึงร้อยละ 48 และมีความต้องการที่อยู่อาศัยภายใน 5 ปี นับจากปัจจุบัน ซึ่งอาจจะทำให้ราคาที่อยู่อาศัยสูงขึ้นไปอีกจนเกินกว่าการเพิ่มขึ้นของระดับรายได้ ดังนั้นหากสถาบันการเงินมีการส่งเสริมการออมและสร้างวินัยทางการเงินให้กับคนกลุ่มนี้ โดยการออกผลิตภัณฑ์ที่ช่วยส่งเสริมการออมเพื่อที่อยู่อาศัยก็จะช่วยให้กลุ่มพนักงานที่ส่วนใหญ่เป็นเจเนอเรชันวายมีโอกาสมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองภายใน 3-5 ปีข้างหน้า รวมถึงอาจช่วยลดโอกาสจากการเกิดหนี้เสียจากคนกลุ่มนี้ เนื่องจากได้มีการสร้างวินัยการออมมาในระยะหนึ่งแล้ว

### 5.3 ข้อค้นพบของงานวิจัย

จากการศึกษาเรื่องการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงานที่ทำงานด้านการเงิน ซึ่งผู้วิจัยได้ข้อค้นพบที่สำคัญดังนี้

(1) กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 22-39 ปี ซึ่งอยู่ในกลุ่ม Generation Y มากถึงร้อยละ 75 ซึ่งมากกว่า Generation X ถึง 3 เท่า โดยพบว่ากลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็น Generation Y ส่วนใหญ่มีแนวคิดเกี่ยวกับการซื้อที่อยู่อาศัย (ร้อยละ 71) และในจำนวนนี้ครึ่งหนึ่งเป็นกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ทั้งนี้ในกลุ่มตัวอย่างพนักงานที่ทำงานด้านการเงินส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่



อาศัย (ร้อยละ 65) โดยมีการออมเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นสัดส่วนเท่ากับ 30% ของเงินเดือนหรือเท่ากับ ประมาณ 10,000 บาทต่อเดือน

(2) กลุ่มตัวอย่างพนักงานที่ทำงานด้านการเงินส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย เพื่ออยู่อาศัย มากถึงร้อยละ 84 แบ่งเป็นกลุ่มที่ซื้อแล้ว ร้อยละ 58 และกลุ่มที่ยังไม่ซื้อ (แต่มีแนวคิดที่จะซื้อในอนาคต) ร้อยละ 42 โดยกลุ่มที่ยังไม่ซื้อจะมีแผนจะซื้อในอีกภายใน 5 ปีนับจากปัจจุบัน อย่างไรก็ตามในกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้วพบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจะมีเหตุผลในการซื้อที่เกี่ยวกับการสร้างครอบครัวและการเดินทางไปทำงาน เช่น แต่งงาน มีลูก ใกล้ที่ทำงาน ฯลฯ ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ จะมีเหตุผลในการซื้อเกี่ยวกับการสร้างผลตอบแทนในระยะยาว เช่น เพื่อปล่อยเช่า/เป็นการออมแทนการเก็บเงิน เพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง ฯลฯ และกลุ่มที่ซื้อเพื่อเก็งกำไรจะมีเหตุผลในการซื้อเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งและประเภทโครงการ เช่น ทำเลที่เหมาะสมแก่การลงทุน/ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก ความน่าเชื่อถือของโครงการ ฯลฯ

(3) กลุ่มตัวอย่างพนักงานส่วนใหญ่ที่ซื้อที่อยู่อาศัยทุกวัตถุประสงค์มีวิธีการออมเหมือนกันคือ ผักกาดคาร ทั้งนี้เมื่อพิจารณาในแต่ละวัตถุประสงค์จะพบว่า ในแต่ละวัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัย มีจำนวนเงินออมที่ต่างกัน คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย จะมีจำนวนเงินออมระหว่าง 20,001-30,000 บาทต่อเดือน หรือคิดเป็น 30% ของรายได้ต่อเดือน ซึ่งมีระยะเวลาในการออมตั้งแต่น้อยกว่า 3 ปี – มากกว่า 10 ปี ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์จะมีจำนวนเงินออมที่มากกว่า 40,000 บาทต่อเดือน หรือมากกว่า 50% ของรายได้ต่อเดือน และใช้ระยะเวลาในการออมมากกว่า 10 ปี และกลุ่มที่ซื้อเพื่อเก็งกำไรจะมีจำนวนเงินออมระหว่าง 30,001-40,000 บาท หรือคิดเป็น 40% ของรายได้ต่อเดือน และใช้ระยะเวลาในการออม 3-5 ปี

#### 5.4 ข้อเสนอแนะในงานวิจัย

จากการศึกษา ผู้วิจัยได้ข้อเสนอแนะโดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ ข้อเสนอแนะต่อสถาบันการเงิน ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐเพื่อวางนโยบายและข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการ ดังนี้

##### (1) ข้อเสนอแนะต่อสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน

จากการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างพนักงานที่ทำงานในองค์กรด้านการเงิน ส่วนใหญ่มีการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยโดยใช้วิธีการผักกาดคาร รวมถึงให้ความสนใจกับสถาบันการเงินซึ่งเป็นธนาคารพาณิชย์ จึงขอเสนอต่อสถาบันการเงิน ซึ่งควรออกผลิตภัณฑ์เพื่อส่งเสริมการออม เช่น มีการเปิดบัญชีออมก่อนกู้ โดยเจาะลงไปยังกลุ่มต่างๆ (แต่งงาน มีลูก หรือเพื่อลงทุน) เพื่อสร้างวินัยทางการเงินให้กับผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัย

## (2) ข้อเสนอต่อภาครัฐ เพื่อวางนโยบายในการส่งเสริมการออมเพื่อที่อยู่อาศัย

เนื่องจากการวางนโยบายต่างๆ ของภาครัฐมีส่วนสำคัญอย่างมากในการกระตุ้นการออม ซึ่งเรื่องที่อยู่อาศัยถือเป็นสิ่งที่สำคัญและจำเป็นในการใช้ชีวิตอย่างมาก การมีที่อยู่อาศัยที่เพียงพอและไม่เกินกำลังซื้อถือเป็นสิ่งสำคัญ จึงขอเสนอต่อภาครัฐและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อวางนโยบายในเรื่องการออมเพื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งนโยบายดังกล่าวจะช่วยให้ผู้ที่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยได้วางแผนการเงินล่วงหน้า และนโยบายนี้จะช่วยให้เกิดหนี้เสีย (NPL) ซึ่งเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยน้อยลง

## (3) ข้อเสนอต่อผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

กลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาคือเป็นกลุ่มลูกค้าที่น่าสนใจอย่างมาก กล่าวคือ เป็นกลุ่มผู้ที่มีงานและรายได้ที่มั่นคง มีรายได้สูง และส่วนใหญ่มีเป้าหมายในการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยเอง โดยมีเหตุผลในการซื้อที่เกี่ยวกับครอบครัว (การแต่งงานและมีลูก) โดยกลุ่มเป้าหมายดังกล่าวมีการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยประมาณ 20,001-30,000 บาทต่อเดือน ซึ่งข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการคือ การตั้งราคาที่เหมาะสมกับกำลังซื้อและมีโปรโมชั่นพิเศษเพื่อจับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว

## 5.5 ข้อเสนอแนะในงานวิจัยครั้งต่อไป

เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเรื่องการออมเพื่อที่อยู่อาศัยในวัยทำงาน โดยเลือกกรณีศึกษาเป็นกลุ่มที่ทำงานด้านการเงิน และในพื้นที่เดียวเท่านั้น ซึ่งไม่ได้เฉพาะเจาะจงในกลุ่มเจนเนอเรชันใดอย่างละเอียด จึงได้ข้อเสนอแนะคือ หากมีการศึกษาเรื่องการออมในวัยทำงาน ซึ่งปัจจุบันวัยทำงานจะประกอบด้วย 3 เจเนอเรชันคือ Baby Boomer Generation X และ Generation Y ควรจะเลือกศึกษาเฉพาะกลุ่มเพื่อให้เฉพาะเจาะจงในพฤติกรรม การออมและแนวคิดเรื่องที่อยู่อาศัยของกลุ่มเจนเนอเรชันที่เลือกศึกษาได้อย่างละเอียด โดยเลือกศึกษาออกเป็นพื้นที่ แบบกระจายแล้วนำมาเปรียบเทียบกันว่าลักษณะที่ตั้งจะมีผลต่อการออมด้วยหรือไม่



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
**CHULALONGKORN UNIVERSITY**



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
**CHULALONGKORN UNIVERSITY**

## รายการอ้างอิง

- Barri Needham. (1977). *How Cities Work: an Introduction*. Oxford: Pergaman Press.
- Becker, F. d. (1977). *User participation and environment meaning : tree field studies*.  
New York: Cornell University.
- Berry B.J. & Horton F.E. (1970). *Geographic Perspective on Urban System*. *New Jersey :*  
*Pventive Hall*.
- K.J. Button. (1976). *Urban Economics*. *London : Mamillan Press*.
- Lang, L. R. (1993). *Strategy for Personal Finance*. *New York: McGraw-Hill*.
- Li, R. Y. M. (2015). Generation X and Y's demand for homeownership in Hong Kong.  
*Pacific Rim Property Research Journal*, 21(1), 15-36.  
doi:10.1080/14445921.2015.1026195
- M.Leanne Lachmen and Deborah L. Brett. (2015). Generation Y: America's new  
housing wave. *Gen Y and Housing*.
- Rossi, P. H. (1955). *Why families Moves : A study in the social psychology of Urban  
Residential Mobility*. New York.
- UTCC Wiki. (2559). Generation. Retrieved from  
<http://archimedes.utcc.ac.th/wiki/index.php/Generation>
- W. Lean and B. Goodal. (1977). Aspects of Land Economics. *The Estate Gazette  
Limited*.
- Walpery J. (1955). Behavioral Aspects of the Location to Migrate. *Paper of the  
Regional Science Association, Vol.15*.
- William H. Claire. (1973). *Handbook of Urban Planning*.
- กรวิทย์ วงประเสริฐ. (2539). การวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางใน  
กรุงเทพมหานคร (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- เครดิตบูโร. (2560). สินเชื่อที่อยู่อาศัยกับเครดิตบูโร. Retrieved from กรุงเทพฯ:
- จารณี บุญยะพงศ์ไชย. (2545). การออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยระดับปานกลาง กรณีศึกษา : บริษัท วัง  
ทอง กรุ๊ป จำกัด. (ปริญญาโทบริหารธุรกิจ), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- ณรงค์ โพธิ์พุกษานันท์. (2551). ระเบียบวิธีวิจัยทางสังคมศาสตร์. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์เอ็กสเปอร์  
เน็ท.

- เดชา เดชะวัฒน์ไพศาล. (2552). การรับรู้คุณลักษณะของเงินเนอเรชั่นวายและแรงจูงใจในการทำงาน : มุมมองระหว่างเงินเนอเรชั่นต่างๆ ในองค์กร. . จุฬาลงกรณ์ธุรกิจปริทัศน์, 121(ปีที่ 31), 1-25.
- ธัญชัย อภิวัตมงคล. (2552). ความสามารถในการจ่ายเพื่อการครอบครองที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้อ่อนถึงปานกลาง : กรณีศึกษาผู้ที่ทำงานในอาคารสำนักงานพื้นที่ถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพมหานคร. (ปริญญาโทบริหารธุรกิจ), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2556). ผลการสำรวจทักษะทางการเงินของไทย ปี 2556. Retrieved from กรุงเทพฯ:  
<https://www.1213.or.th/th/aboutfcc/knownfcc/Documents/2013%20ThaiFLSurvey.pdf>
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2561). การกำหนดอัตรา Loan to Value. Retrieved from [https://www.bot.or.th/Thai/ResearchAndPublications/DocLib\\_/article17\\_11\\_10.pdf](https://www.bot.or.th/Thai/ResearchAndPublications/DocLib_/article17_11_10.pdf)
- ธรรมรัตน์ อยู่พรต. (2556). ค่านิยมในการทำงานที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการเป็นสมาชิกที่ดีขององค์กรของเงินเนอเรชั่นต่างๆ. วารสารบริหารธุรกิจ, 138(ปีที่ 36), 40-62.
- ฉันทชนก ปะวะละ. (2551). การออมของครัวเรือนในภาคชนบทของภาค. (ปริญญาโทบริหารธุรกิจ), มหาวิทยาลัยขอนแก่น, ขอนแก่น.
- นันทน์รี ช่วงชัยพิสุทธิ. (2552). การวางแผนการออมของมนุษย์เงินเดือน กรณีศึกษา : บริษัทจำหน่ายคอมพิวเตอร์ A. (ปริญญาโทบริหารธุรกิจ), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- นำชัย เตชะรัตนวิโรจน์. (2547). รู้จักเครื่องมือ. กรุงเทพฯ: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย.
- เบญจวรรณ มณีฉาย. (2530). การเงินเคหหาร. กรุงเทพฯ: ศูนย์วิชาการที่อยู่อาศัยและการตั้งถิ่นฐานมนุษย์ การเคหะแห่งชาติ.
- ประพันธ์ เสวตนันท์. (2541). เศรษฐศาสตร์มหภาค. กรุงเทพฯ: คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พัลลภ กฤตยานวิช. (2550). การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนและการเก็งกำไร. ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 13,48 (ประจำเดือนมกราคม-มีนาคม 2550), 46-49.
- พิจิตรา ก้องกิตติงาม. (2558). การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (ปริญญาโทบริหารธุรกิจ), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- โพธิ์ชนิ่ง. (2559). 10 อันดับยอดนิยม. Retrieved from <http://positioningmag.com/12563>.
- ภราดร ปรีดาศักดิ์. (2549). หลักเศรษฐศาสตร์จุลภาค. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

- ภาณุวัฒน์ เบ็ญระฆะมาน. (2560). สถิติค่าตอบแทนของบริษัทไทย ปี 2560. Retrieved from <http://www.forbesthailand.com/news-detail.php?did=2126>
- มานพ พงศทัต. (2541). กลยุทธ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่ (Vol. เล่มที่ 11). กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งหนึ่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- มานพ พงศทัต. (2543). ระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัยนโยบายการออมก่อนซื้อ. . รายงานประจำปีวารสารบ้านและเงิน
- มาลา คลรักรชัย. (2546). 7 วิธีใช้จ่ายเงินให้งอกเงย. กรุงเทพฯ: สายธุรกิจโรงพิมพ์.
- ยงยุทธ ดิลกตระการกิจ. (2527). แนวโน้มและทิศทางการขยายตัวที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางในเขตกรุงเทพมหานคร (2525-2528). . (ปริญญามหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- รวีวรรณ เดชานุกาพฤธา. (2545). การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตประจำปีการศึกษา 2539 ผู้กู “กองทุนให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา”. (ปริญญามหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- รัชนิกร วงศ์จันทร์. (2559). การบริหารการเงินส่วนบุคคล. กรุงเทพฯ: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย.
- เวิร์คเวนเจอร์. (2560). เผยผลสำรวจ 50 องค์กรที่คนอยากร่วมงานด้วยมากที่สุด. Retrieved from <http://www.cheetahmarketing.in.th/2017/06/22/top-50-companies-that-millennial-want-to-work-for>.
- ศิรินุช อินละคร. (2548). การเงินบุคคล. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ศุภวัฒน์ บางชวด. (2551). สภาพการอยู่อาศัยภายในโครงการอุตสาหกรรมขนาดย่อม : กรณีศึกษาเขตประกอบการอุตสาหกรรมแพคเตอร์แลนด์วังน้อย. (ปริญญามหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์. (2557). กลยุทธ์มัดใจผู้บริโภค Gen Y. Retrieved from [https://www.scbeic.com/th/detail/file/product/130/dzi68owq5l/8372\\_20141112161337.pdf](https://www.scbeic.com/th/detail/file/product/130/dzi68owq5l/8372_20141112161337.pdf)
- สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล. (2557). โครงการศึกษาและคาดประมาณการความต้องการที่อยู่อาศัยในประเทศไทยในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12 Retrieved from นครปฐม: [file:///C:/Users/Windows/Downloads/5733fef6abe2f%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Windows/Downloads/5733fef6abe2f%20(1).pdf)

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2559). การออมภาคครัวเรือนของไทย ไตรมาสที่ 4 ปี 2559. สำนักงานสถิติแห่งชาติ, กรุงเทพฯ.

สุขใจ น้ำผุด. (2537). กลยุทธ์การบริหารการเงินส่วนบุคคล. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สุพพตา ปิยะเกตุสิน. (2546). การเงินส่วนบุคคล กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อุมาภรณ์ ภัทรวานิชย์. (2557). คุณภาพชีวิตต่างวัยของผู้มีงานทำ. นครปฐม: สถาบันวิจัยประชากรและสังคมมหาวิทยาลัยมหิดล.







ภาคผนวก ก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
**CHULALONGKORN UNIVERSITY**

ตารางที่ 1 วิธีการออมก่อนตัดสินใจซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

วิธีการออม	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ฝากธนาคาร (ออมทรัพย์)	88	56	97	54
ฝากธนาคาร (ฝากประจำ)	39	25	41	23
ลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ	46	30	50	28
ลงทุนในธุรกิจ	12	8	4	2
กรมธรรม์ประกันชีวิต	19	12	40	22
ซื้อสลากออมสิน	19	12	33	18
อื่นๆ	17	11	30	26

ตารางที่ 2 แหล่งที่มาของเงินที่ซื้อที่อยู่อาศัย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

แหล่งที่มาของเงินที่ซื้อที่อยู่อาศัย	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เงินกู้จากสถาบันการเงิน	99	63	130	72
เงินออมส่วนตัว	99	63	107	59
เงินสมทบจากครอบครัว/มรดก	29	19	41	23
เงินโบนัส	62	40	26	14
อื่นๆ	24	15	7	4

ตารางที่ 3 เงินกู้จากสถาบันการเงิน

จำแนกตามเงินกู้จากสถาบันการเงิน	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10%	0	0	0	0
11-20%	2	1	2	2
21-40%	3	2	3	3
มากกว่า 40%	52	33	18	16
ไม่ตอบ	99	63	91	80
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>

ตารางที่ 4 จำนวนเงินออมส่วนตัว

จำแนกตามเงินออมส่วนตัว	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10%	23	15	3	3
11-20%	12	8	8	7
21-40%	16	10	19	17
มากกว่า 40%	48	31	17	15
ไม่ตอบ	57	37	67	59
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>

ตารางที่ 5 จำนวนเงินมรดก

จำแนกตามเงินมรดก	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10%	3	2	0	0
11-20%	1	1	1	1
21-40%	2	1	1	1
มากกว่า 40%	1	1	3	3
ไม่ตอบ	149	96	109	96
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>

ตารางที่ 6 จำนวนเงินสมทบจากบุคคลในครอบครัว

จำแนกตามเงินสมทบบุคคลในครอบครัว	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10%	2	1	4	4
11-20%	3	2	3	3
21-40%	5	3	3	3
มากกว่า 40%	7	4	3	3

จำแนกตามเงินสมทบบุคคลในครอบครัว	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ตอบ	139	89	101	89
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>

ตารางที่ 7 จำนวนเงินของผลประกอบการธุรกิจ

จำแนกตามผลประกอบการธุรกิจ	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10%	2	1	0	0
11-20%	1	1	1	1
21-40%	3	2	0	0
มากกว่า 40%	0	0	1	1
ไม่ตอบ	150	96	112	98
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>

ตารางที่ 8 จำนวนของเงินโบนัส

จำแนกตามเงินโบนัส	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10%	6	14	4	4
11-20%	14	33	3	3
21-40%	9	21	1	1
มากกว่า 40%	14	33	1	1
ไม่ตอบ	0	0	105	92
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>

ตารางที่ 9 จำนวนเงินออม (ออมก่อนซื้อ)

จำนวนเงินออม	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>เปอร์เซ็นต์การออมเพื่อที่อยู่อาศัยจากรายได้ต่อเดือน</b>				
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10%	38	24	28	25

จำนวนเงินออม	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
11-20%	33	21	20	18
21-40%	37	24	19	17
มากกว่า 40%	47	30	6	5
ไม่ตอบ	1	1	41	36
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท	60	38	104	91
10,001-20,000 บาท	27	17	6	5
20,001-30,000 บาท	13	8	1	1
30,001-40,000 บาท	3	2	0	0
มากกว่า 40,001 บาท	1	1	3	3
ไม่ตอบ	52	33	0	0
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>

ตารางที่ 10 ระยะเวลาในการกู้

ระยะเวลาในการกู้	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ปี	9	8	20	18
11-20 ปี	29	19	43	38
21-30 ปี	70	45	46	40
ไม่ตอบ	48	31	5	4
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	<b>100</b>

ตารางที่ 11 จำนวนและร้อยละของธนาคารที่กู้

ธนาคารที่กู้	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ธนาคารพาณิชย์	74	47	29	16
ธนาคารของรัฐ	20	13	23	13

ธนาคารที่กู้	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อื่นๆ	4	3	2	1
ไม่ตอบ	58	37	60	33
ยังไม่ตัดสินใจ	0	0	66	37
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>180</b>	<b>100</b>

ตารางที่ 12 ธนาคารที่กู้

ธนาคารที่กู้	กลุ่มที่ซื้อแล้ว		กลุ่มยังไม่ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ธนาคารกสิกรไทย	21	13	21	12
ธนาคารไทยพาณิชย์	11	7	4	2
ธนาคารกรุงเทพ	2	1	1	1
ธนาคารกรุงไทย	5	3	0	0
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา	8	5	1	1
ธนาคารทหารไทย	10	6	2	1
ธนาคารธนชาติ	6	4	0	0
ธนาคารยูโอบี	11	7	0	0
ชกส.	2	1	0	0
ธนาคารออมสิน	6	4	9	5
ธนาคารอาคารสงเคราะห์	12	8	14	8
อื่นๆ	4	3	2	1
ไม่ตอบ	58	37	60	33
ยังไม่ตัดสินใจ	0	0	66	37
<b>รวม</b>	<b>156</b>	<b>100</b>	<b>180</b>	<b>100</b>

ตารางที่ 13 เหตุผลที่ไม่ดาวน์

เหตุผลที่ไม่ดาวน์	จำนวน	ร้อยละ
ขาดต่อ	8	15
ขาดไปจอง	1	2

เหตุผลที่ไม่ดาวน	จำนวน	ร้อยละ
ทิ้งสัญญา	1	2
อื่นๆ	29	53
ไม่ตอบ	16	30
<b>รวม</b>	<b>55</b>	<b>100</b>

ตารางที่ 14 กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเหตุผลการไม่โอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย

เหตุผลที่ไม่โอนกรรมสิทธิ์	จำนวน	ร้อยละ
ขายต่อ	4	24
ขายใบจอง	0	0
ทิ้งสัญญา	0	0
อื่น ๆ	6	35
ไม่ตอบ	7	41
<b>รวม</b>	<b>17</b>	<b>100</b>

ตารางที่ 15 จำนวนและร้อยละของวัตถุประสงค์ในการออม (กลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย)

วัตถุประสงค์ในการออม	อันดับ 1		อันดับ 2		อันดับ 3		ไม่เลือก	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อใช้จ่ายยามจำเป็น/รักษาตัว	81	45	26	14	21	12	54	29
เพื่อที่อยู่อาศัย	24	13	30	17	22	12	104	58
เพื่อการท่องเที่ยว	10	6	24	13	42	23	104	58
เพื่อการศึกษา	4	2	13	7	4	2	159	88
เพื่อใช้จ่ายในครอบครัว	21	12	45	25	26	14	88	49
เพื่อซื้อของในฝัน	6	3	5	3	19	11	150	83
อื่นๆ	8	4	3	2	180	100	169	94

ตารางที่ 16 สรุปแหล่งที่มาของเงินซื้อที่อยู่อาศัย

แหล่งที่มาของเงิน	สัดส่วนแหล่งที่มาของเงินซื้อที่อยู่อาศัย	
	กลุ่มซื้อแล้ว	กลุ่มยังไม่ซื้อ
กู้สถาบันการเงิน	> 40%	> 40%
เงินออมส่วนตัว	> 40%	21-40%
เงินโบนัส	> 40% ,11-20%	<=10%
เงินสมทบจากครอบครัว/มรดก	> 40%	<=10%







ภาคผนวก ข

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

## สำหรับกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว

1

ชุดที่.....



## แบบสอบถามเพื่อการทำวิทยานิพนธ์

แบบสอบถามนี้ใช้เพื่อเป็นข้อมูลในการทำวิทยานิพนธ์ระดับบัณฑิตศึกษา เรื่อง “รูปแบบการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงานธนาคาร  
กสิกรไทย สำนักพหลโยธิน” ในนามของผู้วิจัยขอขอบคุณทุกท่านที่สละเวลาเพื่อตอบแบบสอบถามนี้ ข้อมูลที่ได้รับจากท่านจะเป็นประโยชน์สูงสุด  
ต่อการศึกษา

นายคุณากร ทัดตินาพานิช สาขาวิชาการพัฒนาลังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
โทร 083-4508585 อีเมล architect\_basbas@hotmail.com

## ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปด้านเศรษฐกิจและสังคม

1. เพศ  ชาย  หญิง
2. อายุ.....ปี
3. สถานภาพ  โสด  สมรส (จำนวนบุตร.....คน)  หย่าร้าง
4. ภูมิลำเนา  กรุงเทพมหานคร (ระบุเขต).....  ปริมณฑล (ระบุ).....  
 ต่างจังหวัด (ระบุ).....
5. ระดับการศึกษา  ต่ำกว่า ปวช.  ปวช./ปวส.  ปริญญาตรี  สูงกว่าปริญญาตรี
6. ที่อยู่ในปัจจุบัน เขต.....จังหวัด.....
7. ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน  
 บ้านของตนเอง  บ้านบิดามารดา/ครอบครัว  บ้านพักสวัสดิการ  
 เช่าอยู่  อาศัยอยู่กับผู้อื่น  อื่นๆ (โปรดระบุ).....
8. การเดินทางไปทำงาน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)  
 รถยนต์ส่วนตัว  รถเมล์  รถตู้ประจำทาง  BTS/MRT/AIRPORT LINK  
 มอเตอร์ไซด์รับจ้าง  มอเตอร์ไซด์ส่วนตัว  เรือโดยสารรับจ้าง  อื่นๆ (โปรดระบุ).....
9. รายได้ส่วนตัวต่อเดือน  
 น้อยกว่า 20,000 บาท  20,001-30,000 บาท  30,001-40,000 บาท  40,001-50,000 บาท  
 50,001-70,000 บาท  มากกว่า 70,000 บาท
10. ในกรณีที่มีอาชีพเสริม ลักษณะอาชีพของท่านคือ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) \*ไม่มีอาชีพเสริม ข้ามไปตอบหน้า 2  
 ธุรกิจออนไลน์  ธุรกิจขายตรง  ลงทุนหุ้น/กองทุน  ทำงานวิชาชีพนอกจากงานประจำ  
 ลงทุนในธุรกิจ  ขายของ/งานอีเว้นท์  อื่นๆ (โปรดระบุ).....
11. รายได้ของอาชีพเสริมของท่าน/เดือน  
 ต่ำกว่า 5,000 บาท  5,000-10,000 บาท  10,001-20,000 บาท  20,001-30,000 บาท  30,000 บาทขึ้นไป

2

**ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัย**

1. ประเภทที่อยู่อาศัยที่ท่านซื้อ

- บ้านเดี่ยว       ทาวน์เฮาส์       บ้านแฝด       คอนโดมิเนียม       อาคารพาณิชย์
- บ้านปลูกเอง       อื่นๆ (โปรดระบุ).....

2. แบรินด์ของที่อยู่อาศัยที่ท่านซื้อคือ.....

3. ราคาที่อยู่อาศัยที่ท่านซื้อ  ต่ำกว่า 2 ล้านบาท       2-5 ล้านบาท       5-7 ล้านบาท       7 ล้านบาทขึ้นไป

4. ทำเลที่ตั้งที่ท่านซื้อ เขต/อำเภอ..... จังหวัด.....

5. วัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัยของท่าน (เลือกตอบ 1 ข้อ)

เพื่ออยู่อาศัย (หมายถึง ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง)

เหตุผลที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเพราะ

- แต่งงาน       มีลูก       ใกล้ที่ทำงาน       แยกครอบครัวจากบิดามารดา
- มีบ้านอยู่ต่างจังหวัด       เดิมเช่าอยู่/พักอาศัยกับผู้อื่น       อื่นๆ (ระบุ).....

เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ (หมายถึง ซื้อเพื่อลงทุน ยอมโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง โดยอาจปล่อยเช่าต่อ หรือรวมมูลค่าเพิ่มในอนาคต)

เหตุผลที่ซื้อเพื่อการลงทุน/สินทรัพย์เพราะ

- เพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง       เป็นการออมแทนการเก็บเงิน
- เพื่อปล่อยเช่า       เพื่อให้เป็นที่พักอาศัยลูกหลาน
- จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ/นโยบายต่างๆ และ อัตราดอกเบี้ยต่ำ
- อื่นๆ (ระบุ).....

เพื่อเก็งกำไร (หมายถึง ต้องการขายต่อและไม่ยอมโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง โดยถือไว้ในระยะเวลาสั้นๆ เช่น การขายใบจอง)

เหตุผลที่ซื้อเพื่อเก็งกำไรเพราะ

- ทำเลเหมาะแก่การลงทุน การเดินทางสะดวก/ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก
- เป็นที่ต้องการของตลาด       เห็นช่องทางการลงทุน (คิดว่าเป็นช่องทางที่น่าสนใจ)
- เจ้าของโครงการน่าเชื่อถือ       อื่นๆ (ระบุ).....

6. ระยะเวลาที่ท่านใช้ในการตัดสินใจซื้อ (ทำสัญญา)

- น้อยกว่า 1 เดือน       1-3 เดือน       3-6 เดือน       6เดือน - 1ปี       มากกว่า 1 ปี

ส่วนที่ 3 : พฤติกรรมการออมเพื่อที่อยู่อาศัย (แบ่งออกเป็น 2 ช่วงคือ ช่วงก่อนซื้อ และ หลังซื้อ)

ช่วงก่อนซื้อ

<b>1</b>	<p>ท่านมีการออมเพื่อที่อยู่อาศัยก่อนตัดสินใจซื้อหรือไม่</p> <p><input type="checkbox"/> <b>มี</b> ด้วยวิธีใด (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</p> <table border="0"> <tbody> <tr> <td><input type="checkbox"/> ฝากธนาคาร (ออมทรัพย์)</td> <td><input type="checkbox"/> ฝากธนาคาร (ฝากประจำ)</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์</td> <td><input type="checkbox"/> ซื้อสลากออมสิน</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> ลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ</td> <td><input type="checkbox"/> ลงทุนในธุรกิจ</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> ค่าธรรมเนียมประกันชีวิต</td> <td><input type="checkbox"/> อื่นๆ (ระบุ).....</td> </tr> </tbody> </table> <p><input type="checkbox"/> <b>ไม่มี</b> (ข้ามไปตอบช่วงหลังซื้อ หน้า 4)</p>	<input type="checkbox"/> ฝากธนาคาร (ออมทรัพย์)	<input type="checkbox"/> ฝากธนาคาร (ฝากประจำ)	<input type="checkbox"/> ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์	<input type="checkbox"/> ซื้อสลากออมสิน	<input type="checkbox"/> ลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ	<input type="checkbox"/> ลงทุนในธุรกิจ	<input type="checkbox"/> ค่าธรรมเนียมประกันชีวิต	<input type="checkbox"/> อื่นๆ (ระบุ).....				
<input type="checkbox"/> ฝากธนาคาร (ออมทรัพย์)	<input type="checkbox"/> ฝากธนาคาร (ฝากประจำ)												
<input type="checkbox"/> ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์	<input type="checkbox"/> ซื้อสลากออมสิน												
<input type="checkbox"/> ลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ	<input type="checkbox"/> ลงทุนในธุรกิจ												
<input type="checkbox"/> ค่าธรรมเนียมประกันชีวิต	<input type="checkbox"/> อื่นๆ (ระบุ).....												
<b>2</b>	<p>ระยะเวลาในการออมเพื่อที่อยู่อาศัย</p> <p><input type="checkbox"/> น้อยกว่า 3 ปี    <input type="checkbox"/> 3-5 ปี    <input type="checkbox"/> 5-10 ปี    <input type="checkbox"/> มากกว่า 10 ปี</p>												
<b>3</b>	<p>ท่านออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย.....% ของรายได้รวมต่อเดือน</p>												
<b>4</b>	<p>ความสม่ำเสมอในการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของท่าน</p> <p><input type="checkbox"/> ทุกเดือน    <input type="checkbox"/> ทุก 3 เดือน    <input type="checkbox"/> ทุก 6 เดือน    <input type="checkbox"/> ทุก 1 ปี</p>												
<b>5</b>	<p>แหล่งที่มาของเงินที่ซื้อที่อยู่อาศัย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</p> <table border="0"> <tbody> <tr> <td><input type="checkbox"/> เงินออมส่วนตัว</td> <td>.....%</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> เงินมรดก</td> <td>.....%</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> เงินสมทบจากบุคคลในครอบครัว</td> <td>.....%</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> ผลประกอบการธุรกิจ</td> <td>.....%</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> เงินโบนัส</td> <td>.....%</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> อื่นๆ (ระบุ).....</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	<input type="checkbox"/> เงินออมส่วนตัว	.....%	<input type="checkbox"/> เงินมรดก	.....%	<input type="checkbox"/> เงินสมทบจากบุคคลในครอบครัว	.....%	<input type="checkbox"/> ผลประกอบการธุรกิจ	.....%	<input type="checkbox"/> เงินโบนัส	.....%	<input type="checkbox"/> อื่นๆ (ระบุ).....	
<input type="checkbox"/> เงินออมส่วนตัว	.....%												
<input type="checkbox"/> เงินมรดก	.....%												
<input type="checkbox"/> เงินสมทบจากบุคคลในครอบครัว	.....%												
<input type="checkbox"/> ผลประกอบการธุรกิจ	.....%												
<input type="checkbox"/> เงินโบนัส	.....%												
<input type="checkbox"/> อื่นๆ (ระบุ).....													

### ช่วงหลังซื้อ

#### 1 ท่านได้จ่ายเงินดาวน์หรือไม่

<input type="checkbox"/> ไม่ดาวน์	→	เพราะ <input type="checkbox"/> ขายต่อ <input type="checkbox"/> ขายใบจอง <input type="checkbox"/> ทั้งสัญญา <input type="checkbox"/> อื่นๆ.....
<input type="checkbox"/> ดาวน์	→	จำนวนเงินดาวน์.....%

#### 2 ท่านได้ออนที่อยู่อาศัยหรือไม่

<input type="checkbox"/> ไม่โอน	→	เพราะ <input type="checkbox"/> ขายต่อ <input type="checkbox"/> ขายใบจอง <input type="checkbox"/> ทั้งสัญญา <input type="checkbox"/> อื่นๆ.....
<input type="checkbox"/> โอน	→	<p><b>2.1 แหล่งที่มาของเงินโอน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b></p> <p><input type="checkbox"/> เงินสด.....%</p> <p><input type="checkbox"/> เงินกู้.....% ธนาคารที่ท่านกู้คือ.....</p> <p><b>2.2 วงเงินกู้</b>ของท่าน.....บาท</p> <p><b>2.3 ระยะเวลาในการกู้</b>.....ปี</p> <p><b>2.4</b> ท่านผ่อนชำระรายเดือนเป็น.....% ของรายได้</p> <p><b>2.5 อัตราผ่อนชำระต่อธนาคาร/เดือน</b></p> <p><input type="checkbox"/> ไม่เกิน 8,000 บาท <input type="checkbox"/> 8,001-16,000 บาท <input type="checkbox"/> 16,001-24,000 บาท</p> <p><input type="checkbox"/> 24,001-32,000 บาท <input type="checkbox"/> 32,001-40,000 บาท <input type="checkbox"/> 40,000 บาทขึ้นไป</p>

#### 3 เมื่อซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว ท่านมีการออมอีกหรือไม่

ออม ด้วยวิธีใด (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> ผักธนาคาร (ออมทรัพย์)	<input type="checkbox"/> ผักธนาคาร (ฝากประจำ)	<input type="checkbox"/> ผักสหกรณ์ออมทรัพย์
<input type="checkbox"/> ลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ	<input type="checkbox"/> ลงทุนในธุรกิจ	<input type="checkbox"/> กระมธรรม์ประกันชีวิต

ไม่ออม

#### 4 ท่านมีการวางแผนทางการเงินเกี่ยวกับเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในอนาคตหรือไม่

มี อย่างไร

<input type="checkbox"/> เพิ่มจำนวนค่างวดผ่อนชำระ	<input type="checkbox"/> ปิดบัญชีก่อนกำหนดในสัญญาเงินกู้	<input type="checkbox"/> ขายต่อ
<input type="checkbox"/> ให้ผู้อื่นเช่า	<input type="checkbox"/> Refinance เพื่อลดอัตราดอกเบี้ย	<input type="checkbox"/> อื่นๆ.....

ไม่มี

----- ขอคุณที่ท่านกรุณาใช้เวลาเพื่อตอบแบบสอบถาม -----

## สำหรับกลุ่มที่ยังไม่ซื้อที่อยู่อาศัย

1

ชุดที่.....



## แบบสอบถามเพื่อการทำวิทยานิพนธ์

แบบสอบถามนี้ใช้เพื่อเป็นข้อมูลในการทำวิทยานิพนธ์ระดับบัณฑิตศึกษา เรื่อง “รูปแบบการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของพนักงานธนาคาร  
กสิกรไทย สำนักงานพลโยธิน” ในนามของผู้วิจัยขอขอบคุณทุกท่านที่สละเวลาเพื่อตอบแบบสอบถามนี้ ข้อมูลที่ได้รับจากท่านจะเป็นประโยชน์สูงสุด  
ต่อการศึกษา

นายคุณากร ทัดตินาพานิช สาขาวิชาการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
โทร 083-4508585 อีเมล architect\_basbas@hotmail.com

## ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปด้านเศรษฐกิจและสังคม

1. เพศ  ชาย  หญิง
2. อายุ.....ปี
3. สถานภาพ  โสด  สมรส (จำนวนบุตร.....คน)  หย่าร้าง
4. ภูมิลำเนา  กรุงเทพมหานคร (ระบุเขต).....  ปริมณฑล (ระบุ).....  
 ต่างจังหวัด (ระบุ).....
5. ระดับการศึกษา  ต่ำกว่า ปวช.  ปวช./ปวส.  ปริญญาตรี  สูงกว่าปริญญาตรี
6. ที่อยู่ในปัจจุบัน เขต.....จังหวัด.....
7. ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน  
 บ้านของตนเอง  บ้านบิดามารดา/ครอบครัว  บ้านพักสวัสดิการ  
 เช่าอยู่  อาศัยอยู่กับผู้อื่น  อื่นๆ (โปรดระบุ).....
8. การเดินทางไปทำงาน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)  
 รถยนต์ส่วนตัว  รถเมล์  รถตู้ประจำทาง  BTS/MRT/AIRPORT LINK  
 มอเตอร์ไซด์รับจ้าง  มอเตอร์ไซด์ส่วนตัว  เรือโดยสารรับจ้าง  อื่นๆ (โปรดระบุ).....
9. รายได้ส่วนตัวต่อเดือน  
 น้อยกว่า 20,000 บาท  20,001-30,000 บาท  30,001-40,000 บาท  40,001-50,000 บาท  
 50,001-70,000 บาท  มากกว่า 70,000 บาท
10. ในกรณีที่มีอาชีพเสริม ลักษณะอาชีพของท่านคือ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) **\*ไม่มีอาชีพเสริม ข้ามไปตอบหน้า 2\***  
 ธุรกิจออนไลน์  ธุรกิจขายตรง  ลงทุนหุ้น/กองทุน  ทำงานวิชาชีพออกจากงานประจำ  
 ลงทุนในธุรกิจ  ขายของ/งานอีเว้นท์  อื่นๆ (โปรดระบุ).....
11. รายได้ของอาชีพเสริมของท่าน/เดือน  
 ต่ำกว่า 5,000 บาท  5,000-10,000 บาท  10,001-20,000 บาท  20,001-30,000 บาท  30,000 บาทขึ้นไป

2

**ส่วนที่ 2 : แนวคิดเกี่ยวกับการซื้อที่อยู่อาศัย**

1. ท่านมีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่

มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย

1.1 ท่านจะซื้อภายในเวลา.....ปี นับจากปัจจุบัน

1.2 เหตุใดท่านจึงยังไม่ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

มีภาระทางการเงินด้านอื่น  ยังไม่มีโครงการที่ถูกต้อง  ยังไม่มีความจำเป็นต้องซื้อที่อยู่อาศัยใหม่

ต้องย้ายที่อยู่อาศัยบ่อย  อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัย เพราะ..... (ข้ามไปตอบส่วนที่ 3)

2. วัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัยของท่าน (เลือกตอบ 1 ข้อ)

เพื่ออยู่อาศัย (หมายถึง ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง) เหตุผลที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเพราะ

แต่งงาน  มีลูก  ใกล้ที่ทำงาน  แยกครอบครัวจากบิดามารดา

มีบ้านอยู่ต่างจังหวัด  เดิมเช่าอยู่/พักอาศัยกับผู้อื่น  อื่นๆ (ระบุ).....

เพื่อการลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ (หมายถึง ซื้อเพื่อลงทุน ยอมโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง โดยอาจปล่อยเช่าต่อ หรือรวมมูลค่าเพิ่มในอนาคต) เหตุผลที่ซื้อเพื่อการลงทุน/สินทรัพย์เพราะ

เพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง  เป็นการออมแทนการเก็บเงิน

เพื่อปล่อยเช่า  เพื่อให้เป็นที่พักอาศัยลูกหลาน

จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ/นโยบายต่างๆ และ อัตราดอกเบี้ยต่ำ

อื่นๆ (ระบุ).....

เพื่อเก็งกำไร (หมายถึง ต้องการขายต่อและไม่ยอมโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง โดยถือไว้ในระยะเวลาสั้นๆ เช่น การขายใบจอง) เหตุผลที่ซื้อเพื่อเก็งกำไรเพราะ

ทำเลเหมาะแก่การลงทุน การเดินทางสะดวก/ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก

เป็นที่ต้องการของตลาด  เห็นช่องทางการลงทุน (คิดว่าเป็นช่องทางที่น่าสนใจ)

เจ้าของโครงการน่าเชื่อถือ  อื่นๆ (ระบุ).....

## 3

## 3. ประเภทที่อยู่อาศัยที่ท่านต้องการ

- บ้านเดี่ยว       ทาวน์เฮาส์       บ้านแฝด       คอนโดมิเนียม  
 อาคารพาณิชย์       บ้านปลูกเอง       อื่นๆ (โปรดระบุ).....

4. งบประมาณที่ตั้งไว้       ต่ำกว่า 2 ล้านบาท       2-5 ล้านบาท       5-7 ล้านบาท       7 ล้านบาทขึ้นไป

## 5. ท่านมีแบรนด์ที่ท่านสนใจหรือไม่

- มี คือ.....       ยังไม่ตัดสินใจ

## 6.ทำเลที่ตั้งที่ท่านซื้อ เขต/อำเภอ..... จังหวัด.....

## 7. เหตุใดที่ท่านเลือกทำเลดังกล่าว (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- มี BTS/MRT/AIRPORT LINK ผ่าน       เดินทางสะดวก/มีทางด่วน/รถไม่ติด  
 อยู่ใกล้บิฑามารดา/ญาติพี่น้อง       ใกล้ที่ทำงาน  
 ราคาไม่แพง ไม่เกินกำลังซื้อ       เหมาะแก่การลงทุน/ปล่อยเช่า  
 ใกล้แหล่งอำนวยความสะดวก/ห้างสรรพสินค้า       อื่นๆ (ระบุ).....

## ส่วนที่ 3 : พฤติกรรมการออม

1. ท่านมีการออมหรือไม่       มี       ไม่มี (ข้ามไปตอบข้อที่ 5)

## 2. ท่านมีเงินออมประมาณ.....บาท/เดือน คิดเป็น.....% ของรายได้/เดือน

## 3. ท่านมีการออมด้วยวิธีใดบ้าง (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ฝากธนาคาร (ออมทรัพย์)       ฝากธนาคาร (ฝากประจำ)  
 ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์       ซื้อสลากออมสิน  
 ลงทุนหุ้น/พันธบัตร/ทองคำ       ลงทุนในธุรกิจ  
 กรมธรรม์ประกันชีวิต       อื่นๆ (ระบุ).....

## 4. วัตถุประสงค์ในการออมของท่าน (เลือกตอบอันดับที่มีความสำคัญที่สุด 3 อันดับ)

- .....เพื่อใช้จ่ายยามจำเป็น/รักษาตัว      .....เพื่อที่อยู่อาศัย      .....เพื่อการท่องเที่ยว      .....เพื่อการศึกษา  
 .....เพื่อใช้จ่ายในครอบครัว      .....เพื่อซื้อของในฝัน      .....อื่นๆ (ระบุ).....



4

5. หากท่านซื้อที่อยู่อาศัยแหล่งที่มาของเงินซื้อที่อยู่อาศัยของท่านคือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เงินกู้จากสถาบันการเงิน .....% สถาบันการเงินที่ท่านสนใจคือ.....
- เงินออมส่วนตัว .....%
- เงินมรดก .....%
- เงินสมทบจากบุคคลในครอบครัว .....%
- ผลประกอบการธุรกิจ .....%
- เงินโบนัส .....%
- อื่นๆ (ระบุ).....

6.ท่านมีแผนจะขอผู้ร่วมกับใคร

- ท่านผู้เพียงคนเดียว  แฟน/คู่สมรส ญาติ/พี่น้อง  บิดามารดา/บุตร

7. ระยะเวลาที่คาดว่าจะผ่อนชำระเงินกู้

- ภายใน 10 ปี  10-15 ปี  15-20 ปี  20-30 ปี

8. ท่านคิดว่าการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นการออมหรือไม่

เป็นการออม เหตุผลเพราะ

- ที่อยู่อาศัยเป็นสินค้าที่มีราคาสูงขึ้นทุกวัน  เป็นหลักประกันของชีวิตและครอบครัว
- เป็นการออมเพราะได้กำไรสูงกว่าการออมเงิน  อื่นๆ (ระบุ).....

ไม่เป็นการออม เหตุผลเพราะ

- เป็นการสร้างภาระหนี้สินในระยะยาว  เป็นการสิ้นเปลืองค่าดูแลรักษาในอนาคต
- อื่นๆ (ระบุ).....

----- ขอขอบคุณที่ท่านกรุณาใช้เวลาเพื่อตอบแบบสอบถาม -----

## ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นายคุณากร ทัดตินาพานิช เกิดวันที่ 25 ธันวาคม พ.ศ. 2535 ที่จังหวัดอุดรธานี สำเร็จการศึกษาปริญญาสถาปัตยกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาสถาปัตยกรรม จากคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ในปีการศึกษา 2558 และเข้าศึกษาต่อในหลักสูตรเคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปีการศึกษา 2559

