พฤติกรรมของผู้ขายบ้านมือสองในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ : กรณีศึกษา เขตบางเขน

นางสาว ธิติมา อุณวิไล

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาเคหการ ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ปีการศึกษา 2544

ISBN 974-03-0369-2

ลิขสิทธิ์ของ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

I20556184

THE BEHAVIOR OF HOME OWNERS SELLING DURING ECONOMIC CRISIS : BANGKHEN DISTRICT CASE STUDY

MISS THITIMA AUNVILAI

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of Master of Housing Development in Housing

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2001

ISBN 974-03-0369-2

หัวข้อวิทยานิพนธ์	พฤติกรรมของผู้ขายบ้านมือสองในภาวะวกฤตเศรษฐกิจ : กรณีศึกษา เขตบางเขน
โดย	นางสาว ธิติมา อุณวิไล
สาขาวิชา	เคหการ
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ ดร.เสาวลักษณ์ เลิศบุศย์ สุรพลชัย

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้นับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิต

..... คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์

(รองศาสตราจารย์ ดร.วีระ สัจกุล)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.บัณฑิต จุลาสัย)

..... อาจารย์ที่ปรึกษา

(อาจารย์ ดร.เสาวลักษณ์ เลิศบุศย์ สุรพลชัย)

.....กรรมการ

(รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต)

.....กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ฐานิศวร์ เจริญพงศ์)

.....กรรมการ

(นาย โกสินทร์ โกเมน)

ธิติมา อุณวิไล : พฤติกรรมของผู้ขายบ้านมือสองในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ : กรณีศึกษา เขตบางเขน (THE BEHAVIOR OF HOME OWNERS SELLING DURING ECONOMIC CRISIS : BANGKHEN DISTRICT CASE STUDY) อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ ดร.เสาวลักษณ์ เลิศบุศย์ สุรพลชัย. 103 หน้า ISBN 974-03-0369 -2

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมของเจ้าของบ้านซึ่งขายบ้านในภาวะวิกฤต เกี่ยวกับการขายบ้าน และการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยหลังการขายบ้าน ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมข้อมูลโดยการส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ให้กลุ่มประชากรที่ทำสัญญาขายบ้านมือสองที่สำนักงานเขตบางเขน ซึ่งได้จากการคัดลอกชื่อและที่อยู่จำนวน 700 ชุด แต่สามารถส่งจริงได้เพียง 600 ชุด และได้แบบสอบถามที่สามารถนำมาวิเคราะห์ 279 ชุด ซึ่งได้นำมาทำการวิเคราะห์ร่วมกับข้อมูลทุติยภูมิด้วย

ผลการวิจัยมีสาระสำคัญดังนี้ ประเภทของที่อยู่อาศัยจากกลุ่มตัวอย่างที่ทำการขาย เป็นทาวน์เฮาส์มากที่สุดรองลงมาคือ บ้านเดี่ยว โดยมีทำเลที่ตั้งอยู่บนถนนต่างๆ อันดับที่ 1 ถนนพหลโยธิน อันดับที่ 2 ถนนรามอินทรา และอันดับที่ 3 ถนนสายไหม โดยบ้านที่ขายนี้กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะซื้อมาในช่วงปี 2534 – 2538 มากที่สุด รองลงมาจะซื้อมาในช่วงปี 2530-2533 และบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขายนี้ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างจะใช้อยู่อาศัยเอง ร้อยละ 48.4 รองลงมา คือ ให้เช่า และ ปล่อยว่าง ร้อยละ 22.9 และ 20.1 ตามลำดับ ดังนั้นจากสมมติฐานที่ตั้งไว้ว่า "บ้านที่ขายได้จะเป็นบ้านมือสองที่ยังไม่มีการเข้าอยู่อาศัย มากว่าบ้านมือสองที่มีการเข้าอยู่อาศัยแล้ว" นั้น ผลการศึกษาไม่เป็นไปตามสมมติฐาน

โดยสาเหตุในการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่าง อันดับแรกคือ มีภาระค่าใช้จ่ายมากต้องขายนำเงินมาใช้จ่าย ร้อยละ 31.2 อันดับที่สองคือ ต้องการเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ร้อยละ 29.0 อันดับที่ 3 คือเป็นภาระไม่อยากเก็บไว้ ร้อยละ 14.3 ซึ่งผลการศึกษาสามารถตอบสมมติฐานที่ว่า "ผู้ขายบ้านส่วนใหญ่มีปัญหาในภาวะวิกฤตทำให้ต้องขายบ้าน" ซึ่งผลการศึกษาเป็นไปตามสมมติฐาน และในการขายกลุ่มตัวอย่างจะขายด้วยตนเองมากที่สุด รองลงมาคือฝากขายกับเพื่อน หรือญาติ ซึ่งผลกำไรขาดทุนจากการขายพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะขายขาดทุน คือขายได้ในราคาที่ต่ำกว่าราคาซื้อ ร้อยละ 55.4

ในเรื่องของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยหลังการขายมีกลุ่มตัวอย่างที่ต้องย้ายบ้าน ร้อยละ 48.4 โดยมีการเปลี่ยนแปลงแหล่งที่อยู่อาศัย อยู่ในเขตเดิมคือเขตบางเขน และสายไหมมากที่สุด รองลงมาคือ เขตพื้นที่ใกล้เคียงเขตเดิม หรือในภาพรวมคือมีการเปลี่ยนแปลงที่อยู่ในเขตกรุงเทพฯตอนบนมากที่สุด รองลงมาคือ เขตกรุงเทพฯตะวันออกเฉียงเหนือ การเปลี่ยนแปลงลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัย จากการที่เคยเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยเองทั้งหมดเปลี่ยนเป็น เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยใหม่เอง ร้อยละ 28.0 อาศัยบ้านญาติ ร้อยละ 15.0 อยู่บ้านพักสวัสดิการ ร้อยละ 3.2 และเช่าร้อยละ 2.2 สำหรับกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 23.3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ส่วนใหญ่จะซื้อที่อยู่ใหม่ที่เป็นบ้านเดี่ยว

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

สาขาวิชา.....เคหการ..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

ปีการศึกษา.....2544..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม.....

##4274125325: MAJOR HOUSING DEVELOPMENT

KEY WORD: BEHAVIOR / HOMEOWNERS / HOME SELLING DURING ECONOMIC CRISIS

THITIMA AUNVILAI: THE BEHAVIOR OF HOMEOWNERS SELLING DURING ECONOMIC CRISIS: BANGKHEN DISTRICT CASE STUDY. THESIS ADVISOR: SAOWALUCK LERTBUT SURAPOLCHAI, DBA., 103 pp. ISBN 974-03-0369-2.

This research studies the behavior of homeowners selling their domiciles during the economic crisis and their adjustments in a new home after the sale. The research was conducted by the researcher sending questionnaires to all homeowners who had filed their home sale contracts with the district office. From a total of 700 names, the researcher sent out 600 questionnaires of which 279 were answered and returned. The data was then used in conjunction with secondary data already collected.

The results of this study showed that the most homes sold were townhouses followed by single, detached homes. The most number of these homes was located on property adjacent to Phaholyothin Road, followed by Rama Intra Road and Sai Mai Road, respectively. The largest number of these homes were bought between 1991 – 1995 followed by 1987 – 1990. The predominant number of these homes were used as domiciles by the owners at 48.4% of the total. These were followed by rentals and left empty at 22.9% and 20.1%, respectively. Thus, the hypothesis, "There were more homes sold that had never been occupied more than homes that had been occupied." was proven incorrect by the research results.

The first reason owners sold their homes was they needed the money for other expenses. They accounted for 31.2%. The second reason was the owners needed to move, accounting for 29%. Third, at 14.3%, were owners who did not want to continue to hold, or own, the property. "The predominant number of home owners faced problems because of the economic crisis, which caused them to want to sell their homes." These results were in agreement with the research hypothesis. The largest percentage of homeowners also sold their homes themselves. The next largest group had friends or relatives sell their homes. Furthermore, the largest percentage of sellers took a loss, selling their homes at a 55.4% reduction when compared to purchases prices.

When studying the change of homes after sales, 48.4% had to move to new domiciles. Of these, the largest number remained in the district, Bang Khaen, moving to the New Route. Next, they moved to a nearby district. but most of all, the home sellers remained in northern Bangkok, followed by northeastern area. Of those that sold their homes and moved to a different residence, 28.0% were the owners of their new homes. They were followed by 15% who moved into the homes of relatives, 3.2% who moved into provided (company/government welfare) housing and 2.2% rental properties. Finally, 23.3% of the total number of home owners who sold their homes purchased new homes of which the largest percentage were single, detached homes.

Department Housing Development Student's signature .....

Field of study Housing Development Advisor's signature .....

Academic year 2001 Co-advisor's signature .....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ จากการช่วยเหลือให้คำชี้แนะ และข้อคิดเห็นต่างๆ จาก อาจารย์ ดร. เสาวลักษณ์ เลิศบุศย์ สุรพลชัย อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์มานพ พงศทัต รองศาสตราจารย์สุปรีชา หิรัญโร ซึ่งช่วยเปิดมุมมองความคิดที่เป็นประโยชน์ต่อการทำวิทยานิพนธ์ และดร.พนิชา สังข์เพ็ชร ซึ่งได้ให้คำแนะนำด้านการวิจัยเชิงสถิติ

ขอขอบพระคุณผู้ที่ให้ความสะดวกในการให้ข้อมูล และคำแนะนำ ได้แก่ คุณโกสินทร์ โกเมน กรรมการผู้จัดการ บริษัท อีอาร์เอ (ประเทศไทย)ที่ให้ความรู้เกี่ยวกับตลาดบ้านมือสอง พนักงานสำนักงานที่ดินเขตบางเขนทุกท่านที่อำนวยความสะดวกให้ข้อมูลของผู้ขายบ้าน และผู้ขายบ้านทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

นอกจากนี้แล้วขอขอบคุณ ผู้ที่ให้กำลังใจในการทำงาน อันได้แก่ บิดา มารดา พี่น้อง เพื่อนชาวเคหการ รุ่น 12 โดยเฉพาะ คุณศักดิ์สิน ทองสุขมาก ที่คอยช่วยเหลือและให้กำลังใจเสมอมา

สุดท้ายนี้ขอกราบขอบพระคุณ บิดา มารดา ครูบาอาจารย์ ผู้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้กับข้าพเจ้า ที่ทำให้ข้าพเจ้าสามารถศึกษาเล่าเรียนจนประสบความสำเร็จได้

ธิติมา อุณวิไล

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....ง

บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....จ

กิตติกรรมประกาศ.....ฉ

สารบัญ.....ช

สารบัญตาราง.....ฌ

สารบัญแผนภูมิ.....ฎ

สารบัญแผนที่.....ฐ

สารบัญแผนผัง.....ฑ

บทที่1 บทนำ.....1

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....1

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....3

1.3 ขอบเขตของการศึกษา.....3

1.4 สมมติฐานการศึกษา.....3

1.5 วิธีดำเนินงานวิจัย.....3

1.6 ข้อจำกัดในการศึกษา.....4

1.7 คำจำกัดความ.....4

1.8 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....6

บทที่2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....7

2.1 แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย.....7

2.2 กระบวนการเปลี่ยนแปลงเขตที่อยู่อาศัย.....9

2.3 พฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย.....12

2.4 แนวความคิดเรื่องขั้นบันไดของการเพิ่มคุณภาพที่อยู่อาศัย.....14

2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....15

2.6 บทสรุปผลการศึกษา.....16

บทที่3 สถานการณ์บ้านมือสอง.....18

3.1วงจรธุรกิจที่อยู่อาศัยในประเทศไทย.....18

3.2 สาเหตุการเกิดบ้านมือสอง.....20

3.3 ลักษณะของตลาดบ้านมือสอง.....21

3.4 ช่องทางการจำหน่ายบ้านมือสองในปัจจุบัน.....22

3.5 วิเคราะห์ตลาดบ้านมือสองในเขตกรุงเทพฯและ 5จังหวัดปริมณฑล.....22

3.6 ประมาณการขายบ้านมือสอง.....24

สารบัญ(ต่อ)

หน้า

3.7 สถานการณ์ที่อยู่อาศัยในเขตบางเขนและสายไหม.....24
3.7.1 ประวัติความเป็นมาของเขตบางเขนและสายไหม.....24
3.7.2 สภาพปัจจุบันของเขตบางเขนและสายไหม.....25
3.7.3 ที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ในเขตบางเขนและสายไหม.....29
บทที่4 วิธีการดำเนินการวิจัย.....31
4.1 การสำรวจข้อมูลเบื้องต้น.....31
4.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....31
4.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....32
4.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....33
4.5 การวิเคราะห์ข้อมูล.....34
4.6 แหล่งที่มาของข้อมูล.....35
บทที่5 การวิเคราะห์ข้อมูล.....38
5.1 ปริมาณการขายบ้านมือสองในเขตบางเขนและสายไหม.....38
5.2 การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม.....39
5.2.1 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง.....39
5.2.2 ข้อมูลบ้านหลังที่ขาย.....53
5.2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการขายบ้าน.....62
5.2.4 การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยหลังการขายบ้าน.....72
5.2.5 ความต้องการบ้านในอนาคต.....82
5.3 สรุปการวิเคราะห์.....83
บทที่6 สรุปอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....89
6.1 สรุปอภิปรายผล.....89
6.1.1 พฤติกรรมการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่าง.....89
6.1.2 การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยหลังการขายบ้าน.....92
6.2 ข้อเสนอแนะ.....94
6.2.1 ข้อเสนอแนะของการวิจัย.....94
6.2.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป.....95
รายการอ้างอิง.....96
ภาคผนวก.....98
ประวัติผู้เขียน.....103

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1.1 ประมาณการขายบ้านมือสองในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล.....2
ตารางที่ 1.2 สถิติปริมาณการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์.....2
ตารางที่ 3.1ประมาณการจำนวนบ้านมือสองในกรุงเทพฯ และปริมณฑล.....23
ตารางที่ 3.2 ประมาณการขายบ้านมือสองในกรุงเทพฯ และปริมณฑล.....24
ตารางที่ 3.3 ที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ในเขตบางเขน และสายไหม.....29
ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนตัวอย่างที่ใช้ทำการศึกษา.....32
ตารางที่ 4.2 ตารางแสดงการส่งและรับแบบสอบถาม.....34
ตารางที่ 5.1 ปริมาณการขายบ้านมือสองในเขตบางเขน และเขตสายไหม.....38
ตารางที่ 5.2.1.1 จำแนกเพศของกลุ่มตัวอย่าง.....39
ตารางที่ 5.2.1.2 อายุของกลุ่มตัวอย่าง.....40
ตารางที่ 5.2.1.3 สถานภาพสมรสของกลุ่มตัวอย่าง.....41
ตารางที่ 5.2.1.4 จำนวนสมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง.....42
ตารางที่ 5.2.1.5 จำนวนบุตรของกลุ่มตัวอย่าง.....43
ตารางที่ 5.2.1.6 อายุบุตรคนโตของกลุ่มตัวอย่าง.....44
ตารางที่ 5.2.1.7 ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง.....45
ตารางที่ 5.2.1.8 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง.....46
ตารางที่ 5.2.1.9 ตำแหน่งหน้าที่การงานของกลุ่มตัวอย่าง.....47
ตารางที่ 5.2.1.10 สถานที่ทำงานของกลุ่มตัวอย่าง.....48
ตารางที่ 5.2.1.11 ภูมิลำเนาเดิมของกลุ่มตัวอย่าง.....49
ตารางที่ 5.2.1.12 ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯของกลุ่มตัวอย่าง.....50
ตารางที่ 5.2.1.13 ระดับรายได้ปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง.....51
ตารางที่ 5.2.1.14 ระดับรายได้ในช่วงก่อนภาวะวิกฤตของกลุ่มตัวอย่าง.....52
ตารางที่ 5.2.2.1 ประเภทของบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย.....53
ตารางที่ 5.2.2.2 ทำเลที่ตั้งของบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย.....54
ตารางที่ 5.2.2.3 วิธีการได้มาของบ้านที่ขาย.....55
ตารางที่ 5.2.2.4 วัตถุประสงค์ครั้งแรกของกลุ่มตัวอย่างในการซื้อบ้านหลังที่ขาย.....56
ตารางที่ 5.2.2.5 ปีที่กลุ่มตัวอย่างซื้อ และวัตถุประสงค์ที่กลุ่มตัวอย่างซื้อบ้านหลังที่ขาย.....57
ตารางที่ 5.2.2.6 ประเภทของเงินที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการซื้อบ้านหลังที่ขาย.....59
ตารางที่ 5.2.2.7 การใช้ประโยชน์บ้านหลังที่ขาย ก่อนขายได้.....60

สารบัญตาราง(ต่อ)

หน้า

ตารางที่ 5.2.2.8 ระยะเวลาการใช้ประโยชน์บ้านหลังที่ขาย ก่อนขายได้.....61
ตารางที่ 5.2.3.1 การได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่าง.....62
ตารางที่ 5.2.3.2 ประเภทของผลกระทบที่ได้รับจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่าง....63
ตารางที่ 5.2..3.3 สาเหตุการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่าง.....64
ตารางที่ 5.2.3.4 วิธีการขายบ้านที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการขาย.....65
ตารางที่ 5.2.3.5(ก) ราคาสูงสุด ต่ำสุดและราคาเฉลี่ยของบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย.....66
ตารางที่ 5.2.3.5(ข) ระดับราคาบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย.....66
ตารางที่ 5.2.3.6 การเปรียบเทียบราคาที่กลุ่มตัวอย่างขายบ้านได้กับราคาที่ซื้อมา.....67
ตารางที่ 5.2.3.7 ความสัมพันธ์ระหว่างปีที่ซื้อบ้านกับสัดส่วนผู้ที่กำไรขาดทุนในการขาย.....68
ตารางที่ 5.2.3.8 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงปีที่ซื้อบ้านกับอัตรากำไรขาดทุน.....70
ตารางที่ 5.2.3.9 ผู้ที่กำไรขาดทุนจำแนกตามการใช้ประโยชน์ของบ้านที่ขาย.....71
ตารางที่ 5.2.4.1 การย้ายบ้านหลังจากการขาย กับเหตุผลในการขายบ้าน.....72
ตารางที่ 5.2.4.2 ลักษณะการถือครองทีอยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มตัวอย่าง.....74
ตารางที่ 5.2.4.3 ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยใหม่กับสาเหตุการขาย.....75
ตารางที่ 5.2.4.4 แหล่งที่อยู่อาศัยใหม่ของผู้ที่ย้ายที่อยู่ใหม่.....76
ตารางที่ 5.2.4.5 การเปลี่ยนแปลงลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่.....78
ตารางที่ 5.2.4.6 การเปลี่ยนแปลงคุณภาพที่อยู่อาศัยใหม่กับสาเหตุการขาย.....79
ตารางที่ 5.2.4.7 ระดับรายได้และลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่.....80
ตารางที่ 5.2.5 ความต้องการบ้านในอนาคตของกลุ่มที่ยังไม่ได้มีบ้านเป็นของตนเอง.....82

สารบัญแผนภูมิ

หน้า

แผนภูมิที่ 5.1 ปริมาณการขายบ้านมือสองในเขตบางเขน และเขตสายไหม.....38
แผนภูมิที่ 5.2.1.1 จำแนกเพศของกลุ่มตัวอย่าง.....40
แผนภูมิที่ 5.2.1.2 อายุของกลุ่มตัวอย่าง.....41
แผนภูมิที่ 5.2.1.3 สถานภาพสมรสของกลุ่มตัวอย่าง.....41
แผนภูมิที่ 5.2.1.4 จำนวนสมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง.....42
แผนภูมิที่ 5.2.1.5 จำนวนบุตรของกลุ่มตัวอย่าง.....43
แผนภูมิที่ 5.2.1.6 อายุบุตรคนโตของกลุ่มตัวอย่าง.....44
แผนภูมิที่ 5.2.1.7 ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง.....45
แผนภูมิที่ 5.2.1.8 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง.....46
แผนภูมิที่ 5.2.1.9 ตำแหน่งหน้าที่การงานของกลุ่มตัวอย่าง.....47
แผนภูมิที่ 5.2.1.10 สถานที่ทำงานของกลุ่มตัวอย่าง.....49
แผนภูมิที่ 5.2.1.11 ภูมิลำเนาเดิมของกลุ่มตัวอย่าง.....49
แผนภูมิที่ 5.2.1.12 ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯของกลุ่มตัวอย่าง.....50
แผนภูมิที่ 5.2.1.13เปรียบเทียบระดับรายได้ปัจจุบันกับรายได้ก่อนภาวะวิกฤต.....52
แผนภูมิที่ 5.2.2.1 ประเภทของบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย.....53
แผนภูมิที่ 5.2.2.2 ทำเลที่ตั้งของบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย.....54
แผนภูมิที่ 5.2.2.3 วิธีการได้มาของบ้านที่ขาย.....55
แผนภูมิที่ 5.2.2.4 วัตถุประสงค์ครั้งแรกของกลุ่มตัวอย่างในการซื้อบ้านหลังที่ขาย.....56
แผนภูมิที่ 5.2.2.5 ปีที่กลุ่มตัวอย่างซื้อ และวัตถุประสงค์ที่กลุ่มตัวอย่างซื้อบ้านหลังที่ขาย.....58
แผนภูมิที่ 5.2.2.6 ประเภทของเงินที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการซื้อบ้านหลังที่ขาย.....59
แผนภูมิที่ 5.2.2.7 การใช้ประโยชน์บ้านหลังที่ขาย ก่อนขายได้.....60
แผนภูมิที่ 5.2.2.8 ระยะเวลาการใช้ประโยชน์บ้านหลังที่ขาย ก่อนขายได้.....61
แผนภูมิที่ 5.2.3.1 การได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่าง.....62
แผนภูมิที่ 5.2.3.2 ประเภทของผลกระทบที่ได้รับจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่าง...63
แผนภูมิที่ 5.2..3.3 สาเหตุการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่าง.....64
แผนภูมิที่ 5.2.3.4 วิธีการขายบ้านที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการขาย.....65
แผนภูมิที่ 5.2.3.5 ระดับราคาบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย.....67
แผนภูมิที่ 5.2.3.6 การเปรียบเทียบราคาที่กลุ่มตัวอย่างขายบ้านได้กับราคาที่ซื้อมา.....68
แผนภูมิที่ 5.2.3.7 ความสัมพันธ์ระหว่างปีที่ซื้อบ้านกับสัดส่วนผู้ที่กำไรขาดทุนในการขาย.....69
แผนภูมิที่ 5.2.3.8 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงปีที่ซื้อบ้านกับอัตรากำไรขาดทุน.....70

สารบัญแผนภูมิ (ต่อ)

หน้า

แผนภูมิที่ 5.2.3.9 ผู้ที่กำไรขาดทุนจำแนกตามการใช้ประโยชน์ของบ้านที่ขาย……..…….71
แผนภูมิที่ 5.2.4.1(ก) การย้ายบ้านหลังจากการขาย ……..73
แผนภูมิที่ 5.2.4.1(ข) การย้ายบ้านหลังจากการขาย กับเหตุผลในการขายบ้าน……..…73
แผนภูมิที่ 5.2.4.2 ลักษณะการถือครองทีอยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มตัวอย่าง……...74
แผนภูมิที่ 5.2.4.3 ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยใหม่กับสาเหตุการขาย……75
แผนภูมิที่ 5.2.4.4 แหล่งที่อยู่อาศัยใหม่ของผู้ที่ย้ายที่อยู่ใหม่……77
แผนภูมิที่ 5.2.4.5 การเปลี่ยนแปลงลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่…….....78
แผนภูมิที่ 5.2.4.6 การเปลี่ยนแปลงคุณภาพที่อยู่อาศัยใหม่กับสาเหตุการขาย……..79
แผนภูมิที่ 5.2.4.7 ระดับรายได้และลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่……..…81
แผนภูมิที่ 5.2.5ความต้องการบ้านในอนาคตของกลุ่มที่ยังไม่ได้มีบ้านเป็นของตนเอง……...82

สารบัญแผนที่

หน้า

แผนที่ 3.1 เขตต่างๆในกรุงเทพฯมหานคร และพื้นที่การศึกษา.....26
แผนที่ 3.2 พื้นที่ และการใช้ที่ดิน เขตบางเขน และสายไหม.....27
แผนที่ 3.3 พื้นที่ศึกษา และโครงข่ายคมนาคม.....28

สารบัญแผนผังการศึกษา

หน้า

แผนผังที่ 4.1 วิธีดำเนินงานวิจัย.....36
แผนผังที่ 4.2 โครงสร้างแบบสอบถาม.....37
แผนผังที่ 5.1 สรุปผลการวิเคราะห์.....88