

การวางแผนของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ในการเลือกเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์  
: กรณีศึกษา พื้นที่เขตห้วยขวาง

นางสาวภัทราณิชฐ์ แสงรัฐกาญจนสิน

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหะพัฒนาศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหะการ  
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
ปีการศึกษา 2555  
ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทคัดย่อและแฟ้มข้อมูลฉบับเต็มของวิทยานิพนธ์ตั้งแต่ปีการศึกษา 2554 ที่ให้บริการในคลังปัญญาจุฬาฯ (CUIR)

เป็นแฟ้มข้อมูลของนิสิตเจ้าของวิทยานิพนธ์ที่ส่งผ่านทางบัณฑิตวิทยาลัย

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 Graduate School.

TENANTS' STRATEGY IN THE CHOICE TO PURCHASE REAL ESTATE :  
A CASE STUDY OF HUAI KHWANG DISTRICT AREA

Miss Pattanit Sangratkanjanasin

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

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2012

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์

การวางแผนของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ในการเลือกเป็นเจ้าของ  
อสังหาริมทรัพย์ กรณีศึกษา: พื้นที่เขตห้วยขวาง

โดย

นางสาวภัทรานิษฐ์ แสงรัฐกาญจนสิน

สาขาวิชา

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

รองศาสตราจารย์ยุวดี ศิริ

---

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้รับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้  
เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทมหาบัณฑิต

..... คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พงศ์ศักดิ์ วัฒนสินธุ์)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ  
(รองศาสตราจารย์สุปรีชา หิรัญโร)

..... อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก  
(รองศาสตราจารย์ยุวดี ศิริ)

..... กรรมการ  
(ศาสตราจารย์ ดร. บัณฑิต จุลาสัย)

..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย  
(รองศาสตราจารย์มานพ พงศทัต)

..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย  
(นายบริสุทธิ กาสินพิลา)

ภัทรานิษฐ์ แสงรัฐกาญจนสิน : การวางแผนของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ในการเลือกเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ กรณีศึกษา : พื้นที่เขตห้วยขวาง (STRATEGY TO CHOOSE REAL ESTATE FOR TENANTS: A CASE STUDY OF HUAI KHUANG DISTRICT AREA)  
 อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก : รศ. ยุวดี ศิริ, 153 หน้า.

ในปัจจุบันอพาร์ทเมนต์เป็นหนึ่งในประเภทที่พักอาศัยที่คนในเมืองหลวงเลือกพักอาศัย ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในทำเลที่เดินทางสะดวก ใกล้แหล่งงาน ผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนที่เพิ่งเริ่มทำงานและยังไม่ได้ซื้ออสังหาริมทรัพย์เป็นของตนเอง ผู้เช่าเหล่านี้จึงเป็นอีกหนึ่งกลุ่มเป้าหมายของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไป การศึกษาในครั้งนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม ปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย และระยะเวลาในการวางแผนเพื่อเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคตของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ย่านห้วยขวาง โดยทำการศึกษาเฉพาะอพาร์ทเมนต์ที่มีห้องเช่าแบบปกติและห้องเช่ารวมเซอร์วิส เพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่มีความหลากหลายในเรื่องของรายได้

จากการศึกษาการวางแผนของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ระดับราคาปานกลางใน เขตห้วยขวาง พบว่า มีผู้เช่าที่วางแผนที่จะซื้ออสังหาริมทรัพย์ในอนาคตมากถึงร้อยละ 69.1 โดยแบ่งเป็นการวางแผนเป็น 3 กลุ่มคือ วางแผนจะซื้อทันที คือน้อยกว่า 6 เดือน ร้อยละ 4.4 วางแผนระยะสั้น คือ 6 เดือน- 2 ปี ร้อยละ 37.7 และวางแผนระยะยาว คือ 2 ปีขึ้นไป ร้อยละ 26.7 โดยปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกที่อยู่ใหม่ พบว่า 1.ผู้เช่าต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง 2. เรื่องของความสะดวกในการเดินทาง โดยผู้เช่าส่วนใหญ่เดินทางโดยรถยนต์ส่วนบุคคลและ 3.ใกล้ที่ทำงาน โดยทำเลที่ได้รับความนิยมมากที่สุดคือ กรุงเทพฯ เขตอเนกกลางและกรุงเทพฯ เขตอเนกเหนือ ผู้เช่าจะมองทำเลที่ใกล้สถานที่ทำงานเป็นปัจจัยหลัก ในส่วนของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ในอนาคต ผู้เช่าให้ความสำคัญอันดับ 1.การเดินทางสะดวก 2.สิ่งอำนวยความสะดวก และ 3.ราคา

ข้อค้นพบในงานวิจัยชิ้นนี้พบว่า มีผู้เช่าอีกร้อยละ 30.9 ไม่วางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต ด้วย 3 เหตุผลดังนี้ คือ 1.คิดที่จะกลับภูมิลำเนา 2.ไม่มีความแน่นอนในอาชีพการงาน และ 3.คิดจะวางแผนภายหลังจากมีครอบครัวแล้ว นอกจากนี้ผู้วิจัยยังพบว่าเหตุผลดังกล่าวเป็นเพราะผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มที่ไม่วางแผนเป็นผู้เช่าที่มีรายได้ค่อนข้างน้อยและอาชีพที่ไม่มั่นคง

ข้อเสนอแนะแนวทางในการเข้าถึงกลุ่มผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ คือ ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์สามารถนำข้อมูลที่ได้จากงานวิจัยในครั้งนี้ไปใช้ในการวางแผนงานของโครงการ ในเรื่องประเภทของสินค้า ราคา ทำเล และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้เช่าที่วางแผนทั้ง ระยะสั้นและระยะยาว ทำให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในอนาคต โดยสามารถผลิตสินค้าได้ตรงกับความต้องการ รวมถึงสามารถเพิ่มช่องทางทางการตลาดที่สามารถติดต่อกลุ่มผู้เช่าที่วางแผนจะซื้ออสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

ภาควิชา.....เคหการ..... ฉายมือชื่อนิสิต.....

สาขาวิชา....การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์... ฉายมือชื่อ อ. ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก.....

ปีการศึกษา.....2555.....

# # 5473556425 : MAJOR REAL ESTATE DEVELOPMENT

KEYWORDS : APARTMENT / HUAIKHWANG / TENANTS.

TENANTS' STRATEGY IN THE CHOICE TO PURCHASE REAL ESTATE : A  
CASE STUDY OF HUAI KHWANG DISTRICT AREA. ADVISOR : ASSOC. PROF.  
YUWADEE SIRI, 153 pp.

At present, one of the main types of accommodation available to the residents of any major city is the apartment. Furthermore, most apartments tend to be located in places which are either easily accessible by public transportation or near the work place. Most of the tenants of these apartments consist of people that have newly entered the work force or those with no prior real estate holdings, which makes them an appropriate target market for real estate developers. The purpose of this research is to study the economic characteristics, societal factors, and other factors that influence the housing selection and planning periods of apartment' tenants in their selection of apartments and how it will affect future residents in the Huai Khwang area.

The study included both non-serviced and serviced apartment so as to obtain the diversity of the sample space in terms of income. According to the study, over 69.10% of the tenants in moderately priced apartments in Huai Khwang district revealed that they are planning to purchase future real estate. Of this group, their plans to purchase future real estate can be divided into three stages of planning; 4.4% plan to buy immediately (less than 6 months), 37.7% plan to buy in the short-term (more than 6 months to 2 years), and 26.7% plan to buy over the long-term (over two years). The several factors that were shown to affect the choice of new real estate purchases were; 1) the desire for personal freedom in their living space, 2) convenient access to road and transportation (most of the tenants possessed their own form of transportation), and 3) proximity to the workplace. These results are in contrast to those given by tenants in the center and north of Bangkok, where proximity to the workplace was seen to be the main factor, while other essential factors affecting the purchase decision were observed in the following order of importance; 1) convenient access to transportation, 2) facilities, and 3) price.

On the other end of the results, of the 30.9 % of other tenants that do not plan to buy real estate in the future, the following reasons were given; 1)the tenant planned to return to their hometown, 2) their career was uncertain, and 3) they planned to purchase after marriage. Moreover, the researcher found that the main factor in the decision not to buy of the respondents was lack of sufficient income and career certainty.

From these results, ways that developers could use this data to reach potential tenants to plan the type of products, pricing, location, and other factors which affecting the decision making of potential tenants who plan to buy immediately, in the short term, and in the long term

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

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

Academic Year : .....2012.....

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยความกรุณาจาก รองศาสตราจารย์ ยุกดี ศิริ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่ดูแลเอาใจใส่อย่างใกล้ชิด รวมทั้งยังสละเวลาอันมีค่าให้คำแนะนำและข้อคิดเห็นเป็นอย่างดี อันก่อให้เกิดประโยชน์อย่างยิ่งต่อการวิจัยมาโดยตลอด

ขอขอบคุณผู้เช่าที่อาคารมีสโตร์เพลส และ ผู้เช่าอาคารฟอร์ยู ทุกท่านที่กรุณาให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีในการตอบแบบสอบถาม และขอขอบคุณเจ้าหน้าที่อพาร์ ทเมนต์ทุกท่านที่กรุณาช่วยประสานงานทุกอย่างให้จนกระทั่งผู้วิจัยสามารถเก็บรวบรวมข้อมูลที่จำเป็นได้ทั้งหมด

ขอขอบพระคุณคณาจารย์ผู้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ ทำให้ผู้วิจัยได้รับความรู้สำหรับใช้ในการวิจัย รวมถึงสามารถใช้เป็นแนวทางในการประกอบอาชีพ ตลอดจนขอขอบคุณท่านอื่นๆ ที่ไม่สามารถระบุนามได้ทั้งหมด ที่ให้ความช่วยเหลือและร่วมมือด้วยดีมาโดยตลอด

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณบิดา มารดา ญาติพี่น้อง ครอบครัว และเพื่อนๆ ทุกคนที่เป็นกำลังใจ และ สนับสนุนในทุกๆด้าน จนสามารถสำเร็จการศึกษาตามความมุ่งหวังและตั้งใจทุกประการ

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ญ
สารบัญภาพ.....	ท
สารบัญแผนที่.....	ณ
สารบัญแผนภูมิ.....	ด
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	8
1.3 ขอบเขตของการวิจัย.....	8
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย.....	9
1.5 สมมุติฐานงานวิจัย.....	9
1.6 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย.....	9
บทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	11
2.1 แนวความคิดเกี่ยวกับวงจรกิจวิต.....	11
2.2 แนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย.....	14
2.3 แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย.....	16
2.4 แนวความคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงาน.....	19
2.5 แนวความคิดเกี่ยวกับต้นทุนการเช่าเปรียบเทียบกับการซื้อบ้าน.....	21
2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	23
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	28
3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	28
3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	29
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	31

	หน้า
3.4	วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล..... 32
3.5	การวิเคราะห์ข้อมูล..... 33
3.6	ผังกระบวนการวิจัย..... 34
<b>บทที่ 4</b>	<b>ข้อมูลทั่วไปของอพาร์ทเมนต์ที่ศึกษา..... 35</b>
4.1	อาคารพอร์ชู 1..... 36
4.2	อาคารพอร์ชู 2..... 45
4.3	อาคารพอร์ชู 3..... 53
4.4	อาคารมีสไตล์ เพลส..... 61
<b>บทที่ 5</b>	<b>ผลการศึกษาข้อมูล..... 68</b>
5.1	ข้อมูลทั่วไป..... 69
5.2	ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจ..... 73
5.3	ข้อมูลของการพักอาศัยและการเดินทาง..... 75
5.4	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการวางแผน..... 79
<b>บทที่ 6</b>	<b>การวิเคราะห์ความสัมพันธ์..... 90</b>
6.1	ข้อมูลทั่วไป สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์..... 91
6.2	ลักษณะโดยทั่วไปของผู้เช่าที่วางแผนจะซื้อในอนาคต..... 92
6.3	เหตุผลของการต้องการที่อยู่ใหม่..... 97
6.4	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ..... 107
6.5	ปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้เช่าไม่วางแผน..... 111
<b>บทที่ 7</b>	<b>สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ..... 117</b>
7.1	ข้อมูลทั่วไป สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์..... 117
7.2	ลักษณะโดยทั่วไปของผู้เช่าที่วางแผนจะซื้อในอนาคต..... 118
7.3	เหตุผลของการต้องการที่อยู่ใหม่..... 120



	หน้า
7.4 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ.....	125
7.5 ปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้เช่าไม่วางแผน.....	128
7.6 ข้อเสนอแนะจากการศึกษา.....	132
รายการอ้างอิง.....	140
ภาคผนวก.....	143
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	153

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1.1	รายชื่ออพาร์ทเมนท์ระดับกลางและราคาเช่า	5
4.1	รายชื่ออาคารที่ทำการศึกษา.....	35
4.2	ระดับราคาเช่าของอาคารพอร์ยู 1.....	37
4.3	สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องของอาคารพอร์ยู 1.....	37
4.4	สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องเพิ่มเติมในกรณีห้องรวมเซอร์วิส.....	38
4.5	สิ่งอำนวยความสะดวกของอาคารพอร์ยู 1.....	39
4.6	ระบบรักษาความปลอดภัยของอาคารพอร์ยู 1.....	42
4.7	ระดับราคาเช่าของอาคารพอร์ยู 2.....	46
4.8	สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องของอาคารพอร์ยู 2.....	47
4.9	สิ่งอำนวยความสะดวกของอาคารพอร์ยู 2.....	49
4.10	ระบบรักษาความปลอดภัยของอาคารพอร์ยู 2.....	50
4.11	ระดับราคาเช่าของอาคารพอร์ยู 3.....	54
4.12	สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องของอาคารพอร์ยู 3.....	55
4.13	สิ่งอำนวยความสะดวกของอาคารพอร์ยู 3.....	57
4.14	ระบบรักษาความปลอดภัยของอาคารพอร์ยู 3.....	59
4.15	ระดับราคาเช่าของอาคารมีส്ടไต้ลด์ เฟลส.....	62
4.16	สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องของอาคารมีส്ടไต้ลด์ เฟลส.....	64
4.17	สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องเพิ่มเติมในกรณีห้องรวมเซอร์วิส.....	64
4.18	สิ่งอำนวยความสะดวกของอาคารมีส്ടไต้ลด์ เฟลส.....	65
4.19	ระบบรักษาความปลอดภัยของอาคารมีส്ടไต้ลด์ เฟลส.....	66
5.1	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามเพศ.....	69
5.2	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามช่วงอายุ.....	70
5.3	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามระดับการศึกษา.....	70
5.4	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามอาชีพ.....	71

ตารางที่	หน้า	
5.5	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามสถานที่ทำงานหรือสถานที่ ศึกษา.....	72
5.6	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามรายได้ต่อเดือน.....	73
5.7	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามค่าใช้จ่ายในการเช่าอพาร์ท เมนต์ (รวมค่าน้ำ-ไฟ).....	74
5.8	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามรูปแบบอพาร์ทเมนต์ที่อยู่ ปัจจุบัน.....	75
5.9	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามขนาดของห้องที่พักอาศัย.....	76
5.10	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกจำนวนผู้อยู่อาศัยในอพาร์ทเมนต์.....	76
5.11	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามผู้ร่วมพักอาศัย.....	77
5.12	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามการเดินทาง.....	78
5.13	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามการวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัย เป็นของตัวเอง.....	79
6.1	ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างระยะเวลาที่วางแผนจะซื้อในอนาคตกับอายุ.	92
6.2	ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างระยะเวลา ที่วางแผนจะซื้อในอนาคตกับ อาชีพ.....	93
6.3	ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างระยะเวลา ที่วางแผนจะซื้อในอนาคตกับ รายได้ต่อเดือน.....	94
6.4	ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างระยะเวลา ที่วางแผนจะซื้อในอนาคตกับ รูปแบบที่อยู่อาศัยที่วางแผนจะซื้อ.....	95
6.5	ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างระยะ เวลาที่ วางแผนจะซื้อในอนาคตกับ ขนาดของพื้นที่ต้องการจะซื้อ.....	96
6.6	ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองกับ อายุ.....	97
6.7	ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองกับ รายได้ต่อเดือน.....	98
6.8	ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองกับ ทำเลที่สนใจ.....	99

ตารางที่	หน้า
6.9 ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองกับ คนร่วมผ่อนชำระ.....	100
6.10 ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองกับ สถานะของผู้ที่ร่วมผ่อนชำระในอนาคต.....	100
6.11 ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างความสะดวกในการเดินทางกับประเภทการ เดินทาง.....	101
6.12 ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยใกล้ที่ทำงานกับสถานที่ทำงาน.....	102
6.13 แสดงจำนวนและร้อยละสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯตอนเหนือของผู้เช่าจำแนก ตามทำเลที่สนใจ.....	103
6.14 แสดงจำนวนและร้อยละสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯตอนใต้ของผู้เช่าจำแนกตาม ทำเลที่สนใจ.....	103
6.15 แสดงจำนวนและร้อยละสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯตะวันออกของผู้เช่าจำแนก ตามทำเลที่สนใจ.....	104
6.16 แสดงจำนวนและร้อยละสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯกลางของผู้เช่าจำแนกตาม ทำเลที่สนใจ.....	104
6.17 แสดงจำนวนและร้อยละสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯตอนเหนือของผู้เช่าจำแนก ตามทำเลที่สนใจ.....	105
6.18 แสดงจำนวนและร้อยละสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯตอนใต้ของผู้เช่าจำแนกตาม ทำเลที่สนใจ.....	105
6.19 แสดงจำนวนและร้อยละสถานที่ทำงานในต่างจังหวัดของผู้เช่าจำแนกตามทำเล ที่สนใจ.....	106
6.20 ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยใกล้ที่ทำงานกับรายได้ต่อเดือน.....	106
6.21 ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเกี่ยวกับอายุ.....	107
6.22 ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเกี่ยวกับรายได้ต่อ เดือน.....	108
6.23 ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเกี่ยวกับอาชีพ.....	109
6.24 ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเกี่ยวกับสถานที่ ทำงาน.....	110

ตารางที่	หน้า
6.25 ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับอายุ.....	111
6.26 ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับรายได้ต่อเดือน.....	112
6.27 ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับอาชีพ.....	113
6.28 ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับระดับรายได้.....	114
6.29 ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับผู้ร่วมพักอาศัย.....	115
6.30 ตารางสรุปผลในการวิจัย.....	116
7.1 ตารางสรุปแบบร้อยละของความสัมพันธ์ระหว่างสถานที่ทำงานกับทำเลที่ผู้เช่าวางแผนจะซื้อในอนาคต.....	123
7.2 ตารางคำนวณเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยจากฐานเงินเดือน.....	135

## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1.1	แสดงภาพอพาร์ทเมนท์ระดับต่ำและระดับกลางในเขตห้วยขวาง	4
1.2	ภาพอพาร์ทเมนท์ที่จะศึกษาคือ อาคารมีสไตล์ เฟลส	7
1.3	ภาพอพาร์ทเมนท์ที่จะศึกษาคือ อาคารฟอร์จูน	7
4.1	ภาพถ่ายอาคารฟอร์จูน 1.....	36
4.2	ภาพห้องพักแบบ 1 ห้องนอน 40 ตารางเมตร อาคารฟอร์จูน 1.....	38
4.3	ภาพห้องพักแบบ 2 ห้องนอน ขนาด 58 ตารางเมตร ของอาคารฟอร์จูน 1.....	38
4.4	ภาพถ่ายทางเข้า ร้านกาแฟ และร้านสะดวกซื้อ อาคารฟอร์จูน 1.....	40
4.5	ภาพโถงทางเข้าและลิฟท์โดยสารอาคารฟอร์จูน 1.....	40
4.6	ภาพสวนหย่อมบนดาดฟ้าของอาคารฟอร์จูน 1.....	41
4.7	ภาพที่จอดรถ และบรรยากาศด้านหน้าอาคารฟอร์จูน 1.....	41
4.8	ภาพที่จอดรถ และ บรรยากาศด้านหน้าอาคารฟอร์จูน 1.....	43
4.9	ภาพถ่ายอาคารฟอร์จูน 2.....	45
4.10	ภาพทางร้านค้า และทางเข้าด้านหน้าของอาคารฟอร์จูน 2.....	46
4.11	ภาพทางเดินกลางของอาคารฟอร์จูน 2.....	47
4.12	ภาพห้องพักแบบสตูดิโอ ขนาด 33 ตารางเมตร ของอาคารฟอร์จูน 2.....	48
4.13	ภาพห้องพักแบบสตูดิโอ ขนาด 34 ตารางเมตร ของอาคารฟอร์จูน 2.....	48
4.14	ภาพห้องพักแบบสตูดิโอ ขนาด 45 ตารางเมตร (ห้องมุม) ของอาคารฟอร์จูน 2..	48
4.15	ภาพที่จอดรถของอาคารฟอร์จูน 2.....	50
4.16	ภาพที่ตั้งของเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญและตู้กดน้ำดื่มของอาคารฟอร์จูน 2.....	50
4.17	ภาพถ่ายอาคารฟอร์จูน 3.....	53
4.18	ภาพด้านหน้าอาคาร และ Lobby ของอาคารฟอร์จูน 3.....	54
4.19	ภาพทางขึ้นที่จอดรถบนอาคาร และ สวนหย่อมด้านหน้าอาคารฟอร์จูน 3.....	54
4.20	ภาพทางเดินภายในอาคารฟอร์จูน 3.....	56
4.21	ภาพห้องสตูดิโอ ขนาด 27 ตารางเมตร ของอาคารฟอร์จูน 3.....	56
4.22	ภาพห้องสตูดิโอ ขนาด 34 ตารางเมตร ของอาคารฟอร์จูน 3.....	56

ภาพที่	หน้า
4.23 ภาพสระว่ายน้ำและฟิตเนส ของอาคารฟอร์ยู 3.....	57
4.24 ภาพที่จอดรถ 4 ชั้น ของอาคารฟอร์ยู 3.....	58
4.25 ภาพลิฟท์ 2 ตัว และตู้จดหมาย ของอาคารฟอร์ยู 3.....	58
4.26 ภาพถ่ายอาคารมีสไตล์ เฟลส .....	61
4.27 ภาพลิอบบี้และส่วนพักผ่อนของอาคารมีสไตล์ เฟลส.....	62
4.28 ภาพบรรยากาศและการตกแต่งของอาคารมีสไตล์ เฟลส.....	62
4.29 ภาพห้องสตูดิโอ ขนาด 32 ตารางเมตร ของอาคารมีสไตล์ เฟลส.....	63
4.30 ภาพห้อง 1ห้องนอน ขนาด 54 ตารางเมตร ของอาคารมีสไตล์ เฟลส.....	63
4.31 ภาพห้องเซอริวิส ขนาด 28 ตารางเมตร ของอาคารมีสไตล์ เฟลส.....	64
4.32 ภาพสระว่ายน้ำขนาดมาตรฐานและฟิตเนสของอาคารมีสไตล์ เฟลส.....	65

## สารบัญแนบที่

แผนที่		หน้า
4.1	ระบุที่ตั้งอาคารกรณีศึกษา อาคารฟอร์จูน 1 อาคารฟอร์จูน 2 อาคารฟอร์จูน 3 และอาคารมีสไตล์ เฟลส.....	35
4.2	แสดงเส้นทางเดินรถจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินห้วยขวางถึงอาคารฟอร์จูน 1.....	42
4.3	แสดงเส้นทางเข้าออกถนนสายหลักของอาคารฟอร์จูน 1.....	43
4.4	แสดงเส้นทางเดินรถจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินห้วยขวางถึงอาคารฟอร์จูน 2.....	51
4.5	แสดงเส้นทางเข้าออกถนนสายหลักอาคารฟอร์จูน 2.....	52
4.6	แสดงเส้นทางเดินรถจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินห้วยขวางถึงอาคารฟอร์จูน 3.....	59
4.7	แสดงเส้นทางเข้าออกถนนสายหลักของอาคารฟอร์จูน 3.....	60
4.8	แสดงเส้นทางเดินรถจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินห้วยขวางถึงอาคารมีสไตล์ เฟลส	66
4.9	แสดงเส้นทางเข้าออกถนนสายหลักของอาคารมีสไตล์ เฟลส.....	67



## สารบัญแผนภูมิ

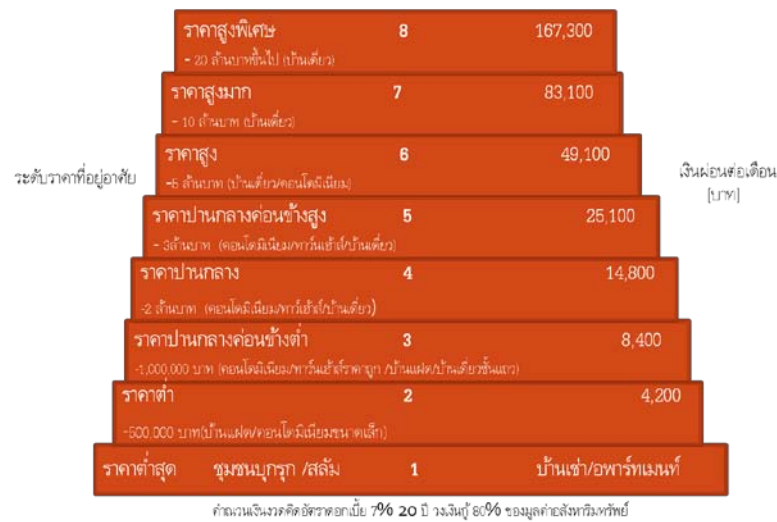
แผนภูมิที่		หน้า
1.1	การเลื่อนชั้นที่อยู่อาศัย.....	1
5.1	ปัจจัยต่อการตัดสินใจไม่วางแผน.....	80
5.2	ระยะเวลาที่วางแผนจะซื้อในอนาคต.....	81
5.3	รูปแบบที่อยู่อาศัยที่วางแผนจะซื้อ.....	82
5.4	ขนาดของพื้นที่ที่ต้องการจะซื้อ.....	83
5.5	ระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ต้องการเป็นเจ้าของ.....	84
5.6	คนร่วมผ่อนชำระ.....	85
5.7	สถานะของผู้ที่ร่วมผ่อนชำระในอนาคต.....	86
5.8	ทำเลที่สนใจ.....	87
5.9	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ.....	88
5.10	สาเหตุที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่.....	89
7.1	จำนวนผู้ย้ายถิ่นและอัตราการย้ายถิ่น พ.ศ. 2549-2552 และ พ.ศ.2554.....	129
7.2	ร้อยละของผู้ย้ายถิ่น จำแนกตามเหตุผลของการย้ายถิ่น พ.ศ. 2554.....	130

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในปัจจัยที่มีความสำคัญกับทุกกลุ่มคน ทุกเพศ ทุกวัย ทุกช่วงอายุ คนในทุกๆช่วงอายุคนจะมีการเปลี่ยนแปลงและขยายขยายที่อยู่อาศัยไปตามการเปลี่ยนโครงสร้างของครอบครัวและลักษณะการใช้สอยของพื้นที่ที่อยู่อาศัย เพื่อตอบสนองกับความต้องการของคนในครอบครัวในแต่ละช่วงอายุ หรือโครงสร้างครอบครัวที่เปลี่ยนไป การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยจะมีระดับที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทั้งด้านราคา และขนาดของพื้นที่ใช้สอย



แผนภูมิที่ 1 การเลื่อนขั้นที่อยู่อาศัย (ธนาคารอาคารสงเคราะห์)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์, การเลื่อนขั้นที่อยู่อาศัย[ออนไลน์], 1 กันยายน 2548. แหล่งที่มา [www.ghbhomecenter.com/journal/index.php](http://www.ghbhomecenter.com/journal/index.php)

จากแผนภูมิที่ 1 แสดงให้เห็นว่าอพาร์ทเมนต์หรือบ้านเช่าเป็นรูปแบบที่อยู่อาศัยขั้นแรก เพราะเป็นที่อยู่อาศัยที่ราคาต่ำที่สุด อพาร์ทเมนต์จึงเป็นที่อยู่อาศัยที่คนเมืองในปัจจุบันเลือกพักอาศัย ส่วนใหญ่จะอยู่ในทำเลที่เดินทางสะดวก ใกล้แหล่งงาน โรงเรียน หรือใกล้สถานที่ท่องเที่ยว โดยเฉพาะ คนที่มีบ้านอยู่ชานเมืองหรือต่างจังหวัด แล้วต้องเข้าทำงานในย่านใจกลางเมือง กลุ่มนักศึกษาที่จะเช่าอพาร์ทเมนต์อยู่กับเพื่อนในช่วงเรียนมหาวิทยาลัย หรือช่วงที่เริ่มทำงานและยังมีรายได้ไม่มาก คนกลุ่มนี้มักจะเลือกที่จะเช่า อพาร์ทเมนต์ที่ใกล้แหล่งงาน ใกล้มหาวิทยาลัย เป็นต้น

แต่ด้วย ปัจจัยในเรื่องของราคาที่ดินใจกลางเมืองที่สูงมาก เช่น ย่านสุขุมวิท มีราคาประเมินอยู่ที่ตารางวาละ 150,000-500,000 บาท เพิ่มขึ้น 30% ย่านถนนสีลมปรับตัวขึ้นมาอยู่ที่ 850,000 บาทต่อ ตร.ว. จากเดิมที่มีราคาประเมินที่ 650,000 บาทต่อ ตร.ว. ส่วนย่านราชดำริปรับตัวขึ้นมาอยู่ที่ 800,000 บาทต่อตารางวา จากเดิม 350,000-430,000 บาทต่อตารางวา<sup>2</sup>

ด้วยราคาของที่ดินดังกล่าวทำเลในใจกลางเมืองเลยเป็นทำเลที่ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ระดับต่ำและระดับกลางไม่สามารถแทรกตัวเข้าไปได้ โดยอพาร์ทเมนต์ระดับกลาง คืออพาร์ทเมนต์ที่มีราคาเช่าประมาณ 5,000 – 30,000 บาทต่อเดือน และอพาร์ทเมนต์ระดับต่ำ คือค่าเช่าต่อเดือนประมาณ 1,800 บาท – 5,000 บาทต่อห้อง ไม่สามารถ เข้าไปตั้งอยู่ในทำเลใจกลางเมืองได้ เนื่องจากอพาร์ทเมนต์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงและใช้ระยะเวลาในการคืนทุนประมาณ 15 ปี ทำให้ผู้ประกอบการ อพาร์ทเมนต์ระดับปานกลางถึงระดับต่ำ จึงจำเป็นต้องเลือกทำเลที่ราคาที่ดินเหมาะสมกับการลงทุน<sup>3</sup>

ห้วยขวางเป็นทำเลหนึ่งที่มีอพาร์ทเมนต์จำนวนมาก เนื่องจากราคาที่ดินที่เหมาะสมกับการทำอพาร์ทเมนต์ สาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่พร้อม รวมถึงรถไฟฟ้าใต้ดินที่ทำให้การเดินทางในทำเลย่านห้วยขวางสะดวกมากขึ้น ผู้เช่าสามารถเดินทางจากห้วยขวางเข้าไปทำงานในใจกลางเมือง เช่น สาทร สีลม สุขุมวิท ออกได้โดยใช้เวลาไม่เกิน 15 นาที

<sup>2</sup> ผู้จัดการออนไลน์, เจาะทำเลพระราม9-รัชดาภิเษก อนาคตแหล่งธุรกิจ-สีลม2 [ออนไลน์], 27 สิงหาคม 2555. แหล่งที่มา [www.manager.co.th/iBizchannel/ViewNews.aspx?NewsID=9550000105285](http://www.manager.co.th/iBizchannel/ViewNews.aspx?NewsID=9550000105285)

<sup>3</sup> พัลลภ กฤตยานวัช, “แนวทางการลงทุนและบริหารกิจการอพาร์ทเมนต์สำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง,” วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 69 (มิถุนายน 2555): 27-28.

นอกจากนี้ ห้วยขวางยังเป็นทำเลที่นักลงทุนมองว่าจะเป็นสีลม 2 เนื่องจากเป็นทำเลที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตและมีความต้องการที่อยู่อาศัยจำนวนมาก เนื่องด้วยปัจจัยที่ส่งเสริมทำเลนี้ เช่น อาคารสำนักงานขนาดใหญ่ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาคารสำนักงานใหญ่ของบริษัท เอไอเอ ประเทศไทย และสำนักงานให้เช่าขนาดใหญ่ นอกจากนี้ยังมีห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลพระราม 9 เอสพลานาด โรบินสันรัชดา บิ๊กซีและโฮมโปร รัชดา และโรงพยาบาลพระราม 9 ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นที่ทำให้เป็นปัจจัยบวกสำหรับย่าน ห้วยขวางนี้ รวมทั้งราคาที่ดินที่สูงขึ้นของที่ดินในย่าน CBD ก็ยังเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องขยายการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ออกมาในทำเลที่ราคาที่ดินเหมาะสม สามารถนำไปพัฒนาได้ ในย่าน รัชดา-พระราม 9 ที่มีราคาประเมินที่ดินอยู่ที่ 150,000 บาท – 220,000 บาท จึงเป็นส่วนผสมของผู้ประกอบการที่สามารถซื้อที่ดินในย่านนี้มาพัฒนาเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลางคือ ห้องชุดระดับราคา 1-3 ล้านบาท เพื่อตอบสนองความต้องการของคนรุ่นใหม่ได้<sup>4</sup>

ผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ถือเป็นกลุ่มคนที่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เมื่อถึงช่วงเวลาที่เหมาะสม เช่น มีรายได้เพิ่มขึ้น มีความมั่นคงมากขึ้น มีครอบครัว หรือครอบครัวขยายโดยการมีบุตร ผู้เช่าเหล่านี้ก็จะมองหาที่พักอาศัยใหม่โดยการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่มีขนาดใหญ่ขึ้น เนื้อที่ในบริเวณบ้านมากขึ้น เพื่อรองรับรูปแบบของที่อยู่อาศัยที่ปรับเปลี่ยนไป แสดงให้เห็น ได้จากการเลื่อนขั้นของคุณภาพที่อยู่อาศัยของคนในระดับต่างๆทั้งในประเทศที่พัฒนาแล้วและประเทศกำลังพัฒนา คนในประเทศอเมริกาจะมีการย้ายที่อยู่อาศัยจำนวน 5 ครั้งในชีวิต คือ อยู่กับพ่อแม่ ย้ายไปเรียนต่างรัฐ เริ่มหาที่อยู่อาศัยใหม่หลังจากเริ่มทำงาน ย้ายบ้านเมื่อเริ่มมีครอบครัว ย้ายอีกครั้งเมื่อครอบครัวมีสมาชิกเพิ่มขึ้นและรายได้เพิ่มขึ้น และจะขายบ้านทั้งหมดเพื่อซื้อบ้านตอนเกษียณ ต่างกับคนไทยที่เริ่มย้ายบ้านเมื่อ “แต่งงาน” ในการเปลี่ยนแปลงแต่ละขั้นบันไดนั้นก็ขึ้นอยู่กับรายได้ที่เพิ่มมากขึ้น คนก็จะต้องการย้ายที่อยู่อาศัยโดยปริยาย<sup>5</sup>

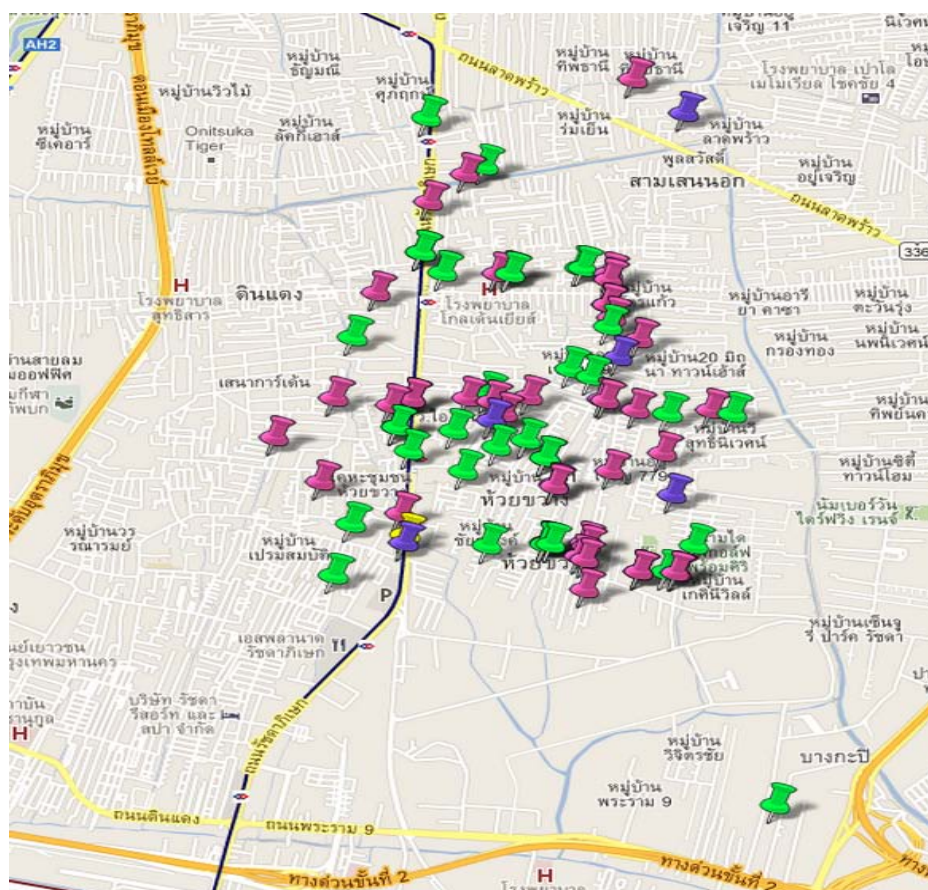
<sup>4</sup> ผู้จัดการออนไลน์, เจาะทำเลพระราม9-รัชดาภิเษก อนาคตแหล่งธุรกิจ-สีลม2 [ออนไลน์], 27 สิงหาคม 2555. แหล่งที่มา [www.manager.co.th/iBizchannel/ViewNews.aspx?NewsID=9550000105285](http://www.manager.co.th/iBizchannel/ViewNews.aspx?NewsID=9550000105285)

<sup>5</sup> มานพ พงศทัต, “แนวโน้มนโยบายที่อยู่อาศัยแห่งชาติ,” (หลักสูตรป้องกันราชอาณาจักรรัฐร่วมเอกชนรุ่นที่8 สถาบันพัฒนบริหารศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539), หน้า 12.

ผู้เช่าจะวางแผนและเตรียมการในการขยายที่อยู่อาศัยในอนาคต เช่นเตรียมการเรื่องการเงิน การเลือกทำเลที่อยู่อาศัย ประเภทของอสังหาริมทรัพย์ ขนาดพื้นที่ผู้เช่าต้องการเพื่อให้เหมาะสมกับครอบครัวของผู้เช่าและระยะเวลาที่เหมาะสม ดังนั้น ผู้เช่าเหล่านี้จึงเป็นกลุ่มลูกค้าในอนาคตของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ หากผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ความต้องการ และการวางแผนของผู้เช่าเหล่านี้ เท่ากับจะสามารถวางแผนทั้งเรื่องของระยะเวลาที่เหมาะสมกับโครงการ การก่อสร้าง สินค้า การตลาดและบริการ เพื่อนำมาตอบสนองให้กับกลุ่มผู้เช่าที่จะกลายมาเป็นลูกค้าในอนาคตของผู้ประกอบการทั้งหลายได้

โดยการศึกษาครั้งนี้จะทำการศึกษาอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่ในเขตห้วยขวางเท่านั้น โดยในขั้นต้นจะทำการค้นหาข้อมูลของอพาร์ทเมนต์ในเขตห้วยขวาง เพื่อดูระดับราคาเช่าต่อเดือน เพื่อเป็นข้อมูลในการคัดเลือกต่อไป

ภาพที่ 1.1 : แสดงอพาร์ทเมนต์ระดับต่ำและระดับกลางในเขตห้วยขวาง



โดยตั้งเงื่อนไขสำหรับอพาร์ทเมนท์ที่จะศึกษา ดังนี้

1. ศึกษาอพาร์ทเมนท์ระดับกลาง ที่มีราคาเช่า 5,000 – 30,000 บาทต่อเดือน ตามเกณฑ์การแบ่งระดับอพาร์ทเมนท์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์
2. ศึกษาอพาร์ทเมนท์ระดับกลางที่มีทั้งห้องเช่าปกติและห้องเช่าที่รวมเซอร์วิสในอาคารเดียวกัน
3. เป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน คือ สระว่ายน้ำ ฟิตเนสและที่จอดรถ

จากการสำรวจเบื้องต้นดังภาพที่ 1.1 ของอพาร์ทเมนท์ทั้งหมด 69 อาคาร พบว่ามีอพาร์ทเมนท์ระดับกลางจำนวน 40 อาคาร ดังนี้

ตารางที่ 1.1 : รายชื่ออพาร์ทเมนท์ระดับกลางและราคาเช่า

ลำดับ	ชื่ออพาร์ทเมนท์	ราคา(บาท)/เดือน	ลำดับ	ชื่ออพาร์ทเมนท์	ราคา(บาท)/เดือน
1	ภูพินญา เฟลส	7,000 - 9,000	21	ราฟเฟิลคอร์ท	5,500 - 12,000
2	M House	6,500	22	ไนซ์แมนชั้น 2	4,200 - 5,500
3	MeStyle Place	7,500-14,000	23	บ้านใหม่ข้าว	5,000 - 9,500
4	ดีเฮาส์	4,200 - 8,000	24	สมประสงค์ แมนชั้น	2,600 - 7,500
5	ศิริแมนชั้น	4,400 - 5,600	25	For You Service Apartment	8,000 - 22,000
6	196 Apartmetn	4,900 - 6,500	26	พร้อมศิริ แมนชั้น	4,600 - 5,200
7	พี.เอส. แมนชั้น	3,500 - 5,000	27	Ratchada 17 place	4,900 - 7,000
8	สลิน เรสซิเดนซ์	5,000 - 7,100	28	Grand living Place	3,500 - 7,000
9	เอเทนน่าสวีท	9,000 - 19,000	29	Prima House	7,000 - 9,000
10	เดอะแกลเลอรี	6,700 - 18,000	30	รัชดาซิตี คอนโด	6,700
11	อันดามัน สวีท	4,470 - 7,570	31	ซิติโฮม รัชดา10 คุณเพ็ญ	8,000 - 9,000
12	แอล.เอ ทาวน์เวอร์	5,500 - 6,000	32	โชคกมล อพาร์ทเมนต์	6,000
13	แกลเลอรี@รถไฟฟ้าใต้ดิน	10,000	33	Subkaeo tower	6,000
14	ศิวารา เฟลส	10,400 - 16,000	34	Chariyasilpa Apartment	5,000
15	พริมาเฮาส์	7,000 - 9,000	35	ธนาวิ แมนชั้น	5,000
16	ทิวลิป อพาร์ทเมนท์	7,000 - 18,000	36	กลางกรุงริสอร์ท	12,000
17	โอเรียนทอล สวีท	9,000 - 24,000	37	ศุภาลัย รัชดา	8,000
18	The Atrium Ratchada 13	7,900 - 11,400	38	โดมอนต์ เรสซิเดนซ์	7,500 - 9,000
19	Athenee Suite Apartment	14,000 - 22,000	39	JMD House	6,500
20	K-Home Apartment	4,300 - 5,500	40	บ้านแก้วสิบสอง	5,000 - 5,800

เมื่อพิจารณาต่อไปพบว่าอพาร์ทเมนท์ระดับกลาง ที่เป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีห้องเช่าแบบปกติ และห้องเช่ารวมเซอร์วิสด้วยในอาคารเดียวกัน ซึ่งมีจำนวนทั้งหมด 5 อาคาร ดังนี้

1. แอทินี สวีท อพาร์ทเมนท์ (ค่าเช่า 14,000 – 22,000 บาทต่อเดือน)
2. มีสไตล์ เพลส (ค่าเช่า 7,500 – 14,000 บาทต่อเดือน)
3. โอเรียนทอล สวีท (ค่าเช่า 9,000 – 24,000 บาทต่อเดือน)
4. ฟอรัญ เซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ (ค่าเช่า 7,000 – 22,000 บาทต่อเดือน)
5. ดี เอเทรียม รัชดา 13 (ค่าเช่า 7,900 – 11,400 บาทต่อเดือน)

ในการวิจัยในครั้งนี้ได้ทำการวิจัยเรื่องการวางแผนของผู้เช่าอพาร์ทเมนท์ในเขตห้วยขวาง เท่านั้น เพื่อให้กลุ่มประชากรที่มีระดับรายได้ที่หลากหลาย จึงเลือกอพาร์ทเมนท์ที่มีการเช่าทั้งแบบปกติและห้องเช่าที่รวมเซอร์วิสในอาคารเดียวกัน เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์มากที่สุดสำหรับงานวิจัย

จากการคัดกลุ่มตัวอย่างที่จะทำการศึกษานั้น ได้คัดเลือกอพาร์ทเมนท์ 3 อาคาร จาก 5 อาคาร โดยเลือกอพาร์ทเมนท์ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน โดยจะเลือกเฉพาะโครงการที่มีสระว่ายน้ำ ฟิตเนสและที่จอดรถไว้สำหรับบริการผู้เช่า ทำให้เลือกเพียง 3 อาคาร คือ

1. ฟอรัญ อพาร์ทเมนท์ (ใกล้ MRT ห้วยขวาง)
2. มีสไตล์ เพลส (ใกล้ MRT สุทธิสาร)
3. แอทินี สวีท อพาร์ทเมนท์ (ใกล้ MRT สุทธิสาร)

งานวิจัยในครั้งนี้เลือกเพียง 2 อาคาร จากทั้งหมด 3 อาคาร คือ มีสไตล์ เพลส และ ฟอรัญ อพาร์ทเมนท์ โดยทั้งสองอาคารเป็นอพาร์ทเมนท์ระดับกลางที่มีห้องเช่าธรรมดาและเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ ตั้งอยู่ที่แตกต่างกัน และเป็นทำเลที่ผู้เช่าสามารถเดินทางเข้าออกถนนสายหลักได้หลายเส้นทาง รวมถึงไม่ไกลจากรถไฟฟ้าใต้ดิน มีที่จอดรถที่เพียงพอ รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคารที่ครบครัน คือมีทั้งสระว่ายน้ำและฟิตเนสไว้คอยให้บริการผู้เช่า จึงกล่าวได้ว่าเป็นอพาร์ทเมนท์ 2 อาคารที่เหมาะสมที่จะนำมาทำการวิจัยในครั้งนี้

ภาพที่ 1.2 ภาพอพาร์ทเมนต์ที่จะศึกษาคือ อาคารมีสไตล์ เฟลส



ภาพที่ 1.3 ภาพอพาร์ทเมนต์ที่จะทำการศึกษา คือ อาคารฟอร์ยู





## 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม ของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ กรณีศึกษา พื้นที่เขตห้วยขวาง
2. เพื่อศึกษาปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยในอนาคตของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ กรณีศึกษา พื้นที่เขตห้วยขวาง
3. เพื่อศึกษาเหตุผลในการวางแผน และระยะเวลาของการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ กรณีศึกษาพื้นที่เขตห้วยขวาง

## 1.3 ขอบเขตของการวิจัย

### 1.3.1 ขอบเขตด้านพื้นที่

อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่มักตั้งอยู่ในทำเลที่ใกล้แหล่งงาน เดินทางเข้าออกได้สะดวก เช่น รถไฟฟ้าและรถไฟใต้ดิน ห้วยขวางเป็นหนึ่งในทำเลที่มีอพาร์ทเมนต์ในหลายระดับราคาจำนวนมาก เนื่องจากเป็นเขตที่มีรถไฟฟ้าใต้ดินมากถึง 4 สถานี ทำให้การเดินทางเข้าสู่แหล่งงานใน CBD ใช้เวลาเพียง 15 นาที นอกจากนั้นห้วยขวางยังเป็นแหล่งงานขนาดใหญ่เนื่องจากมีอาคารสำนักงานขนาดใหญ่จำนวนมาก และยังเป็นทำเลที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เช่น ห้างสรรพสินค้า ชั้นนำหลายแห่ง โรงแรม โรงพยาบาล ฯลฯ

### 1.3.2 ขอบเขตด้านเนื้อหา

ศึกษาการวางแผนของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ในการเลือกเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ โดยเลือกศึกษาเฉพาะอพาร์ทเมนต์ระดับกลาง คือ มีค่าเช่า 5,000 – 30,000 บาทต่อเดือน และต้องเป็นอพาร์ทเมนต์ที่มีห้องเช่าแบบปกติและห้องเช่ารวมเซอร์วิส เนื่องจากเป็นอพาร์ทเมนต์ที่มีระดับราคาเช่าที่มีความหลากหลาย ทำให้ผู้เช่าจึงเป็นกลุ่มคนที่มีรายได้แตกต่างกันออกไป โดยศึกษาระยะเวลาการวางแผนและเหตุผลที่จะซื้ออสังหาริมทรัพย์ในอนาคต รวมถึงปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจซื้อ แล้วนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และสรุปผล

#### 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อใช้เป็นแนวทางในการวางแผนทางด้านการตลาดของผู้ประกอบการ เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่จะวางแผนในการซื้อสังหาริมทรัพย์ในอนาคต
2. เพื่อใช้เป็นแนวทางในการวางแผนของผู้ประกอบการ ในการผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มที่จะขยายจากการเช่าเป็นซื้อ นอกจากนั้นผู้ประกอบการยังสามารถวางแผนเรื่องการลงทุน และระยะเวลาใน พัฒนาโครงการ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้เช่าได้อย่างแม่นยำมากยิ่งขึ้น

#### 1.5 สมมุติฐาน งานวิจัย

โดยทั่วไปเมื่อคนมีรายได้เพิ่มมากขึ้น มีความมั่นคงทางหน้าที่การงาน ครอบครัวขยาย เปลี่ยนแหล่งงาน จะส่งผลต่อการปรับเปลี่ยนที่อยู่อาศัยไปในทางที่ดีขึ้น พื้นที่ที่เพิ่มมากขึ้น การเปลี่ยนแปลงนี้จะเกิดได้ในสองทาง คือ ปรับเปลี่ยนทันที หรือ วางแผนที่จะปรับเปลี่ยนในอนาคต

#### 1.6 คำจำกัดความที่ใช้ในงานวิจัย

**อพาร์ทเมนท์** หมายถึง อาคารที่อยู่อาศัย (Residential Building) ที่มีการแบ่งห้องพักเป็นหน่วยอยู่อาศัยหลายหน่วย (Individual dwelling) โดยปกติมักจะมากกว่า 4 หน่วยขึ้นไป เพื่อให้เช่า (Rental) แต่ละหน่วยอาจจะมีการแบ่งเป็นห้อง (room) ตั้งแต่เป็นห้องเดี่ยวจนกระทั่ง (studio apartments) หรือมี 1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 20-45 ตารางเมตร หรือมีหลายห้องนอน (multi - bedroom apartments) ได้แก่ 2-3-4 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ตั้งแต่ 30 ตารางเมตรถึงมากกว่า 100 ตารางเมตร ทั้งนี้ ขึ้นกับระดับคุณภาพ (grade) หรือระดับของราคาเช่า (rent level) อย่างไรก็ตาม แต่ละหน่วยอยู่อาศัยจะมีห้องน้ำและพื้นที่ของการทำครัวเป็นพื้นฐาน<sup>6</sup>

<sup>6</sup> พัลลภ กฤตยานวิธ, “แนวทางการลงทุนและบริหารกิจการอพาร์ทเมนท์สำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง,” วิชาการอาคารสงเคราะห์ 69 ,(มิถุนายน 2555): หน้า 26.

**อพาร์ทเมนท์ระดับต่ำ** คือ อพาร์ทเมนท์ที่มีค่าเช่าประมาณหน่วยละ 1,800 – 5,000 บาท ต่อเดือน ขนาดของพื้นที่หน่วยละประมาณ 20 – 40 ตารางเมตร

**อพาร์ทเมนท์ระดับกลาง** คือ อพาร์ทเมนท์ที่มีค่าเช่าประมาณหน่วยละ 5,000 – 30,000 บาทต่อเดือน ขนาดพื้นที่หน่วยละประมาณ 30 – 60 ตารางเมตร

**เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์** หมายถึง อพาร์ทเมนท์ที่มุ่งเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง หรือชาวต่างชาติที่เข้ามาอาศัยหรือทำงานในเมืองไทยเป็นหลัก มีราคาเช่าต่อเดือนหลักหมื่นบาทขึ้นไป โดยมักจะเป็นโครงการที่มีความหรูหรา มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่ค่อนข้างครบ และที่สำคัญคือรูปแบบการให้บริการที่เหมือนโรงแรม โดยจะมีแม่บ้านที่ทำหน้าที่ในการทำความสะอาด ดูแลห้อง การเปลี่ยนผ้าปูที่นอน เป็นต้น<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> ทีมธุรกิจ Busy-day, “ทำอพาร์ทเมนต์ให้รวย,” (กรุงเทพมหานคร: Phisit Thai Offset Ltd, Part,2548), หน้า82.

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยนี้ เป็นงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับการวางแผนเรื่องที่อยู่อาศัยของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ ผู้วิจัยได้นำแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการเลือก ทำเลที่อยู่อาศัย การย้ายที่อยู่อาศัย และ ปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค รวมถึงพื้นฐานเรื่องของวงจรชีวิตของคน เข้ามา ประกอบในการวิเคราะห์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งหมวดหมู่ดังนี้

2.1 แนวความคิดเกี่ยวกับวงจรชีวิต

2.2 แนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย

2.3 แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย

2.4 แนวความคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงาน

2.5 แนวความคิดเกี่ยวกับต้นทุนการเช่าเปรียบเทียบกับการซื้อบ้าน

2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวความคิดเกี่ยวกับวงจรชีวิต

วงจรชีวิตของคน หรือวงจรของครอบครัวนั้น มีความสัมพันธ์กับเรื่องของที่อยู่อาศัย ซึ่งคน ในแต่ละช่วงอายุจะมีความต้องการที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านที่อยู่อาศัย หรืออีกนัยหนึ่งคือ วงจรชีวิตเป็นตัวขับเคลื่อนวงจรของที่อยู่อาศัย ทำให้วงจรชีวิตของคนมีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่ อยู่อาศัยที่จะเปลี่ยนแปลงไปตามชีวิตในแต่ละช่วง และสุดท้ายก็จะเปลี่ยนมาเป็นแบบที่ตนเอง เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Carter B, McGoldrick M, Eds, *The Expanded Family Life Cycle* (3rd ed. Boston: Allyn and Bacon, 2005).

แนวความคิดด้านการเลื่อนขั้น Filtering หรือ Threshold แสดงถึงการเลื่อนขั้นของคุณภาพที่อยู่อาศัยของคนในระดับต่างๆทั้งในประเทศที่พัฒนาแล้วและประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งในประเทศที่พัฒนาแล้วเช่น คนในประเทศอเมริกาจะมีการย้ายที่อยู่อาศัยจำนวน 5 ครั้งในชีวิต คืออยู่กับพ่อแม่ ย้ายไปเรียนต่างรัฐ เริ่มหาที่อยู่อาศัยใหม่หลังจากเริ่มทำงาน ย้ายบ้านเมื่อเริ่มมีครอบครัว ย้ายอีกครั้งเมื่อครอบครัวมีสมาชิกเพิ่มขึ้นและรายได้เพิ่มขึ้น และจะขายบ้านทั้งหมดเพื่อซื้อบ้านตอนเกษียณ ต่างกับคนไทยที่เริ่มย้ายบ้านเมื่อ “แต่งงาน” ในการเปลี่ยนแปลงแต่ละขั้นบันไดนั้นก้อนก้อนอยู่กับรายได้ที่เพิ่มมากขึ้น คนก็จะต้องการย้ายที่อยู่อาศัยโดยปริยาย ในคนที่มีรายได้สูงก็อยากจะมีบ้านหลังที่ 2 หลังที่ 3 เช่นอยู่บ้านในเมืองเพื่อให้เดินทางไปทำงานสะดวก แต่ก็มีบ้านพักต่างอากาศในจังหวัดใกล้เคียง เพื่อพักผ่อน และท้ายสุดคือบ้านเมื่อเกษียณอายุ<sup>2</sup>

แนวความคิดด้านวัฏจักรชีวิตครอบครัว 5 ช่วง

1. ช่วงหนุ่มสาวโสด เป็นช่วงที่มีข้อจำกัดเรื่องของการใช้เงินน้อย เงินที่ได้มาจากผู้ปกครองมักนำไปใช้ในเรื่อง การท่องเที่ยว แฟชั่น เสื้อผ้า งานสังคมต่างๆ ถ้าแยกออกมาอยู่เองอาจจะมีค่าใช้จ่ายเรื่องของการใช้ในบ้าน หรือค่าใช้จ่ายเรื่องการเดินทางเพิ่มขึ้น
2. ช่วงแต่งงานมีครอบครัวแต่ยังไม่มีบุตร เป็นระยะของการสร้างครอบครัวและฐานะ คนมักต้องการซื้อของใช้ภายในบ้านประเภทที่ใช้งานได้นานและคงทน เช่น โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น เฟอร์นิเจอร์ การท่องเที่ยวบางคู่อาจต้องการซื้อบ้าน รถยนต์ คอนโดมิเนียม เป็นต้น
3. ช่วงมีลูกและเลี้ยงดูลูก ผู้บริโภคในระยะนี้จะมีฐานะทางการเงินที่ดีขึ้น อาจมีความต้องการในการขยายที่อยู่อาศัย อาจต้องการซื้อรถคันใหม่ที่ใหญ่ขึ้นเพื่อให้เหมาะสมกับขนาดของครอบครัวขยาย แต่คนกลุ่มนี้ต้องการจัดสรรค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงดูบุตรเพิ่มขึ้น เช่น ค่าอาหาร ค่าเล่าเรียน ค่าของใช้

<sup>2</sup> มานพ พงศทัต, "แนวนโยบายที่อยู่อาศัยแห่งชาติ," (หลักสูตรป้องกันราชอาณาจักรภาครัฐร่วมเอกชน คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539), หน้า 12.

4. ช่วงบุตรแยกออกไปตั้งครอบครัวใหม่ บุตรอาจแต่งงานและย้ายบ้านออกไปอยู่เอง ครอบครัวจะเหลือแค่สามีภรรยา ถ้ายังไม่เกษียณและมีงานทำ จะเป็นช่วงที่มีฐานะการเงินที่มั่นคง มีความสามารถในการจับจ่ายใช้สอยเพิ่มขึ้น แต่อาจจะมีค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลเพิ่มขึ้น เนื่องจากสภาพร่างกายที่แยลงอายุที่เพิ่มขึ้น คนในช่วงนี้อาจจะมีกิจกรรมเพิ่มเติม เช่น เล่นกีฬา ท่องเที่ยว แต่จะค่อนข้างระวังเรื่องค่าใช้จ่าย และจะตัดสินใจช้าลงรวมถึงรอบคอบมากขึ้นและคำนึงถึงการลงทุนเพื่ออนาคต
5. ช่วงสิ้นสุดชีวิตครอบครัว เป็นระยะที่ต้องกลับมาใช้ชีวิตคนเดียว อาจเกิดจากการหย่าร้างหรือการตายของคู่สมรส หากยังทำงานอยู่จะเป็นช่วงที่มีอำนาจการเงินสูงมาก เงินที่ใช้ไปจะเป็นการใช้จ่ายกับสินค้าฟุ่มเฟือย การท่องเที่ยว และกิจกรรมสันทนาการมากขึ้น แต่ถ้าไม่ได้ทำงานก็จะระวังเรื่องค่าใช้จ่ายมากขึ้น หากลูกหลานไม่ได้กลับมาดูแล ก็อาจจะมีความคิดในการลดขนาดบ้านลงเพราะว่าอยู่คนเดียว ในบางรายอาจจะกลับไปอยู่กับลูกหลานที่มีครอบครัวแล้ว<sup>3</sup>

สรุปได้ว่า ในช่วงชีวิตของคนทุกคน อายุที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงปัจจัยที่เปลี่ยนแปลงไปในช่วงวัยต่างๆ ทำให้คนมีมุมมองในการเลือกซื้อหรือเลือกอยู่อาศัยในลักษณะที่แตกต่างกันออกไปในแต่ละช่วงอายุ ในช่วงที่ยังเป็นหนุ่มสาวก็จะเลือกที่อยู่อาศัยที่อยู่ในทำเลที่ใกล้กับสถานศึกษาหรือแหล่งงาน หรือเลือกที่จะเช่าที่อยู่อาศัยแทนการซื้อเพื่อลดค่าใช้จ่ายและเวลาในการเดินทางเนื่องจากยังมีรายได้ไม่สูงมากนัก แต่พอเริ่มแต่งงานมีครอบครัวและมีบุตร ก็จะมีการวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่ตอบรับกับความต้องการของคนในครอบครัว รวมถึงปัจจัยอื่นๆที่มีผลต่อบุคคลในครอบครัว เช่น ใกล้โรงเรียนของบุตรหลาน หรือใกล้ที่ทำงานของสามีภรรยา พออายุได้เพิ่มขึ้นก็ทำให้อยากมีที่อยู่อาศัยที่ขนาดใหญ่ขึ้น สะดวกสบายมากขึ้น และมีความสามารถในการจับจ่ายใช้สอยที่เพิ่มขึ้น จากตำแหน่งหน้าที่ทางกรงานหรือรายได้ที่มากขึ้น ในช่วงบั้นปลายของชีวิตก็จะมี การเปลี่ยนแปลงเพราะว่าลูกย้ายออกไปมีครอบครัว ความต้องการของพื้นที่ใช้สอยที่น้อยลง ใช้

<sup>3</sup> สุปัญญา ไชยชาญ, "วัฏจักรชีวิตครอบครัว 5 ช่วง," อ้างถึงใน คนธ์พงษ์ เลิศชัยทัศน์, "การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการถือครองที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลาง: กรณีศึกษาอาคารพักอาศัยรวมในเขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร," (วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2550), หน้า 21-22.

เงินที่มีไปกับการดูแลตัวเองและกิจกรรมยามว่างมากขึ้น บางคนอาจจะขายที่อยู่อาศัยเดิมแล้วกลับไปอยู่ที่บ้านของลูกเมื่อต้องการการดูแล

## 2.2 แนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย

การย้ายที่อยู่อาศัยเป็นกระบวนการที่มีความสำคัญ เนื่องจากการย้ายที่อยู่อาศัย จะส่งผลกระทบต่อวิถีชีวิตประจำวัน สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ย้าย โดยเฉพาะการก่อให้เกิดภาระค่าใช้จ่ายจำนวนมากทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ได้มีนักวิชาการหลายท่าน ได้กล่าวถึงความหมายและเหตุผลของการย้ายหรือไม่ย้ายที่อยู่อาศัยไว้ เช่น

Rossi ได้ให้ความหมายของความต้องการย้ายถิ่นว่าเป็นความต้องการของบุคคลที่อยากย้ายที่อยู่ โดยไม่คำนึงถึงความคาดหวังหรือความสามารถในการย้าย กล่าวคือ ความต้องการย้ายถิ่นเป็นความรู้สึกที่อยากย้ายที่อยู่ไปอยู่ที่อื่น เนื่องจากไม่พอใจในสถานภาพทางเศรษฐกิจ สังคม และสถานภาพแวดล้อมปัจจุบัน เช่น ที่อยู่อาศัยคับแคบ ไม่พอใจเพื่อนบ้าน ไม่พอใจงานที่ทำ ฯลฯ แต่ความต้องการที่จะได้ย้ายที่อยู่อาศัยนั้น ขึ้นอยู่กับความสามารถของแต่ละบุคคล ว่ามีความสามารถในประเด็นต่างๆเหล่านี้ได้หรือไม่ เช่น ค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้าย การหางานในแหล่งที่อยู่ใหม่ ตลอดจนลักษณะส่วนตัวของผู้ต้องการย้ายถิ่นด้วย โดยทั่วไปแล้วคนทั่วไปจะมีความผูกพันกับที่อยู่อาศัยของตนเอง งานที่ทำ เพื่อนบ้าน ญาติพี่น้องและสังคมรอบตัว ความผูกพันกับสิ่งเหล่านี้จะแสดงออกในรูปความพอใจในระดับมากน้อยต่างกันในแต่ละบุคคล ส่วนใหญ่แล้ว ผู้ที่มีความพอใจในสภาพที่อยู่ปัจจุบัน จะไม่คิดย้ายที่อยู่ แม้ว่าเขาจะได้รับผลประโยชน์จากการได้ย้ายไปอยู่ที่อื่นก็ตาม<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Rossi, P.H., "Why Families Move: A Study in the social psychology of Urban Residential Mobility," (New York:1955), อ้างถึงใน ชยวีร์ ศีตวรรณานุก, "การจัดเตรียมที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงานบริษัท ท่านอภากาศยานไทย จำกัด(มหาชน) : กรณีศึกษาท่านอภากาศยานสุวรรณภูมิ," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545), หน้า 7.

Speare, Goldstein และ Frey (n.d.) เห็นว่าการย้ายถิ่นเป็นผลจากกระบวนการตัดสินใจที่พิจารณาอย่างต่อเนื่อง (Ongoing decision making process) โดยแบ่งกระบวนการนี้ออกเป็น 3 ขั้นตอน ได้แก่

1. ความต้องการที่จะย้ายถิ่นที่อยู่ (desire to consider moving) เป็นผลมาจากความไม่พอใจต่อสถานการณ์ต่างๆในที่อยู่เดิม เช่น ลักษณะที่อยู่อาศัย งานที่ทำ เพื่อนบ้าน ตลอดจนสภาพแวดล้อมอื่นๆ และความไม่พอใจต่อสิ่งต่างๆเหล่านี้ เกินขีดระดับที่แต่ละคนจะทนได้ จึงมีความต้องการพิจารณาย้ายถิ่น

2. การเลือกทำเลที่อยู่ใหม่ (selection of an alternative location) เมื่อเกิดความไม่พอใจในที่อยู่อาศัยเดิม โดยทั่วไปผู้ที่ต้องการย้ายที่อยู่มักจะพิจารณาถึงที่อยู่ใหม่ บางคนอาจจะเลือกพิจารณาถึงที่อยู่ใหม่มากกว่าหนึ่งแห่ง โดยประเมินถึงผลประโยชน์ต่างๆในท้องที่ที่ให้ผลประโยชน์มากที่สุด ซึ่งเป็นการประเมินแบบอัตวิสัย (subjective) ที่อาจแตกต่างกันไปตามประสบการณ์ ความรู้และการรับรู้ข่าวสารในท้องที่ใหม่ของแต่ละบุคคล

3. การตัดสินใจย้ายที่อยู่เดิม (decision to move or to stay) ผู้ย้ายถิ่นจะประเมินผลประโยชน์ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินเปรียบเทียบระหว่างแหล่งที่อยู่ใหม่และแหล่งที่อยู่เดิม ประกอบกับมีการคาดหวังในกับประโยชน์ที่จะได้รับในอนาคตจากการย้ายที่อยู่อาศัย และสามารถเสียค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายได้ กรณีไม่สามารถเสียค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายได้ บุคคลนั้นมักตัดสินใจอยู่ในท้องที่เดิมต่อไป หรือพิจารณาเลือกทำเลที่อยู่ใหม่<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Speare, A., Goldstein, S., and Frey, W. (n.d.), *Residential Mobility, Migration and Metropolitan Change* (Cambridge: Ballinger), อ้างถึงใน ชยวีร์ ศีตวรรณภฎ, "การจัดเตรียมที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงานบริษัท ท่านอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) : กรณีศึกษาท่านอากาศยานสุวรรณภูมิ," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545), หน้า 8.



สรุปได้ว่า การที่คนเราจะมีความคิดที่จะย้ายที่อยู่อาศัยนั้นเกิดได้ทั้งจากปัจจัยภายนอก และปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอก เช่น เรื่องของสภาพแวดล้อม เรื่องแหล่งงานที่เปลี่ยนไป รวมเข้ากับปัจจัยภายในคือเรื่องของความพร้อมในการย้ายที่อยู่อาศัย ทั้งเรื่องของเงิน เรื่องของค่าใช้จ่ายในการย้ายที่อยู่อาศัยและอื่น ทุกคนจะนำทั้งสองปัจจัยนี้เข้ามาประมวลว่าควรย้ายที่อยู่อาศัยหรือไม่ พร้อมในการย้ายที่อยู่อาศัยแล้วหรือยัง หลังจากนั้นจะเกิดการตัดสินใจซึ่งเป็นไปได้ทั้งสองทางคือ ย้าย กับไม่ย้าย

### 2.3 แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย

การเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยนั้นเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญของการเลือกที่อยู่อาศัย โดยคนจะเลือกทำเลที่ตั้งโดยมีปัจจัยที่แตกต่างกันออกไป โดยมีนักวิชาการหลายท่านได้ทำการศึกษากการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยเอาไว้ดังนี้

Park, Burgess และ Mc Kenzie ได้ศึกษาเรื่องการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยภายในเมือง โดยเฉพาะ ผลของการศึกษาได้พบความสัมพันธ์ของระดับรายได้กับการเลือกที่อยู่อาศัย กล่าวคือ ผู้ที่มีรายได้สูงจะเลือกอาศัยอยู่บริเวณชานเมืองที่ห่างไกลออกไป เนื่องจากผู้มีรายได้สูงต้องการบ้านที่มีบริเวณมากและราคาที่ดินบริเวณชานเมืองมีราคาถูกกว่า นอกจากนี้ยังมีอากาศดีกว่า<sup>6</sup>

Button ได้เสนอแนวความคิดในการเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยที่สำคัญไว้ 2 ประการคือ

1. รายได้ของครอบครัวเป็นส่วนสำคัญในการตัดสินใจ คนที่มีรายได้สูงจะมีโอกาสเลือกที่อยู่อาศัยได้มากกว่า โดยจะพยายามเลือกบริเวณที่มีค่าเช่าที่ดินต่ำ ใกล้เคียงทางคมนาคมขนส่ง และการเข้าถึงได้โดยสะดวก

<sup>6</sup> Hirsch, W.Z., Urban Economic Analysis (New York: McGraw - Hill, 1973), หน้า 53-54.

2. ผู้อยู่อาศัยบางกลุ่ม จะให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมของการอยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มเพื่อนบ้าน โดยมองในแง่สังคมและการอยู่ร่วมกัน (มีรายได้และรสนิยมอยู่ในระดับเดียวกัน)<sup>7</sup>

William H. Claire อธิบายถึงการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่าควรจะเป็นทำเลที่มีสิ่งแวดล้อมที่ดี ปลอดภัยจากภัยธรรมชาติและต้องเป็นทำเลที่สะดวกต่อการเดินทาง เพื่อให้ง่ายแก่การเข้าถึงแหล่งงาน แหล่งธุรกิจและบ้าน<sup>8</sup>

Alonso กล่าวว่า การเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยในเมืองมีความสัมพันธ์กับราคาที่ดิน กล่าวคือ บริเวณใจกลางเมืองราคาที่ดินจะสูงกว่าบริเวณอื่นๆ ดังนั้น การสร้างที่อยู่อาศัยในเมืองจึงจำเป็นต้องลงทุนสูง ในขณะที่เดียวกัน ราคาที่ดินจะค่อยๆ ลดลงตามระยะทางที่ห่างออกไปจากตัวเมือง ทำให้การลงทุนด้านที่อยู่อาศัยลดลงด้วย แต่ราคาที่ดินยังผันแปรกับค่าขนส่ง คือ ระยะทางไกลราคาที่ดินถูกลง แต่จะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางสูงขึ้น ดังนั้นผู้ที่มีรายได้สูงย่อมมีโอกาสเลือกที่อยู่นอกเมือง ขณะที่ผู้ที่มีรายได้ต่ำต้องอาศัยอย่างแออัดในเมือง Alonso ได้กล่าวสรุปว่า การเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยควรพิจารณาปัจจัย 3 ประการ<sup>9</sup>คือ

1. ราคาของที่พักอาศัย ซึ่งสัมพันธ์กับรายได้และความสามารถในการจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัยนั้น
2. รูปแบบของที่อยู่อาศัย ที่ก่อให้เกิดความพอใจแก่ผู้อยู่อาศัย ซึ่งจะสัมพันธ์กับขนาดครอบครัวและสถานภาพสมรสด้วย
3. ที่ตั้งของที่อยู่อาศัย สัมพันธ์กับสภาพแวดล้อม และระยะห่างจากที่ทำงาน

แต่ในทางปฏิบัติ ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย ได้แก่

<sup>7</sup> Button, K.J., *Urban Economics : theory and policy* (London: Macmillan Press, 1976). ชยวีร์ ศีตวรรณานุก, "การจัดเตรียมที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงานบริษัท ทานอากาศยานไทย จำกัด(มหาชน) : กรณีศึกษาที่ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545), 4.

<sup>8</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 4.

<sup>9</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 5.

1. รายได้ ความพอใจ และการเลือกที่อยู่อาศัยจะมีความสัมพันธ์กันยิ่งขึ้น เมื่อรายได้ของผู้อยู่อาศัยมากขึ้นเท่าใด โอกาสของการเลือกชนิดของบ้าน ทำเลที่ตั้ง และความพอใจในสิ่งที่ชอบ ก็จะได้รับผลตอบแทนมากขึ้นเท่านั้น

2. การเข้าถึงแหล่งงาน อาจจะมีอิทธิพลต่อการกระจายตัวของประชากรมากกว่าปัจจัยอื่นๆ ครอบครัวจะต้องพิจารณาระหว่างระหว่างความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งงานของหัวหน้าครอบครัว กับความเป็นไปได้หลายๆด้านที่เกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการเดินทางจากบ้านไปที่ทำงาน ราคาที่ดินที่เหมาะสม ความต้องการด้านอื่นๆในการติดต่อกับเมืองและสิ่งพอใจต่างๆ

3. สถานภาพครอบครัว การที่มีเด็กในครอบครัวมีผลสะท้อนต่อการใช้พื้นที่ของครอบครัว ยิ่งมีเด็กมากเท่าไร ก็ยิ่งเป็นเครื่องมือกระตุ้นให้ต้องการบ้านที่มีพื้นที่ขนาดใหญ่ นอกจากนี้ บริเวณที่มีโรงเรียนที่มีมาตรฐานด้านการศึกษาดีตั้งอยู่ จะเป็นบริเวณที่ได้รับความสนใจในการแยกเป็นที่ตั้งของผู้อยู่อาศัยมากยิ่งขึ้น

ส่วนครอบครัวที่ไม่มีเด็ก มักชอบความสะดวกสบาย ซึ่งน่าจะพอใจเขตเมืองและพอใจที่จะมีบ้านที่มีพื้นที่เล็กกว่าที่ตั้งอยู่บริเวณใจกลางเมือง

4. ปัจจัยอื่นๆ รายได้และการเข้าถึงแหล่งงานไม่ใช่ปัจจัยเดียวเท่านั้น ที่จำกัดขอบเขตแน่นอนว่าผู้อาศัยจะอยู่ในบริเวณใด การแบ่งแยกสีผิว เชื้อชาติ และชนชั้น ก็มีผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยเช่นกัน

สรุปได้ว่าการเลือกที่อยู่อาศัยขึ้นอยู่กับระดับรายได้ สภาพแวดล้อม ทำเลที่ตั้ง โดย ผู้ที่มีรายได้สูง การเดินทางไกลไม่ใช่อุปสรรค แต่ต้องการพื้นที่ใช้สอยมาก เดินทางสะดวก เข้าถึงแหล่งงานได้ ส่วนผู้ที่มีรายได้ต่ำเลือกจะอยู่ใกล้แหล่งงาน เพื่อลดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง นอกจากนี้ จำนวนคนในครอบครัวก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการของพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัย นอกจากนั้นทำเลที่อยู่ใกล้สถานศึกษาหรือสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆจะได้รับความสนใจเพิ่มขึ้น

## 2.4 แนวความคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงาน

มานพ พงศทัต ได้ให้ความคิดเห็นที่ บัจจัยสำคัญที่ควบคู่กับที่อยู่อาศัยคือที่ทำงาน ทำให้ทำเลที่ตั้งและการเดินทางเป็นปัจจัยที่สำคัญในการเลือกที่เช่าอาศัยและ ชื่อ ที่อยู่อาศัย “Live where you work or Work where you live)<sup>10</sup>

Brain and Frank E. Horton ได้ทำการศึกษาการเดินทางไปทำงานของประชากรในเมือง โดยศึกษาเรื่องตำแหน่งของแหล่งงานกับการเดินทางของประชากรมายังแหล่งงาน<sup>11</sup> พบว่าปัจจัยที่กำหนดรูปแบบการเดินทางมีลักษณะดังนี้ คือ

1. เส้นทางคมนาคม และระยะทางของที่อยู่อาศัยที่ใกล้เส้นทางคมนาคมนั้น จะทำให้ประชากรเดินทางได้สะดวกรวดเร็วและสามารถลดระยะเวลาในการเดินทางลง
2. อาชีพ การงานและรายได้ พบว่า ประชากรที่มีรายได้ดีจะมีระยะการเดินทางไปทำงานที่ไกลกว่าประชากรที่มีรายได้น้อย โดยจะเลือกทำเลที่อยู่อาศัยในชานเมืองที่ใกล้ทางด่วนหรือถนนสายหลัก เพื่อความสะดวกสบายในการเดินทาง ส่วนผู้มีรายได้น้อยจะเลือกที่พักอาศัยใกล้แหล่งงาน เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางและเวลาในการเดินทางให้เหลือน้อยที่สุด โดยจะเดินทางโดยบริการขนส่งสาธารณะ
3. ลักษณะทางเชื้อชาติของประชากร ทำให้เกิดการรวมกลุ่มทางเชื้อชาติและวัฒนธรรมไปตั้งที่อยู่อาศัยเป็นกลุ่มหนึ่งของเมือง ทำให้ปริมาณการเดินทางไปทำงานในย่านนั้นมีปริมาณสูงตามไปด้วย

<sup>10</sup> มานพ พงศทัต, *รวมเรื่องอาคารชุดของประเทศไทย*. (จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527.).

<sup>11</sup> Berry, B.J., and Horton, F.E., *Geographic Perspectives on Urban Systems* (New Jersey : Prentice Hall International, Inc., 1970), อ้างถึงใน เกียรติศักดิ์ สมัครสมาน, "แนวทางการปรับตัวของอพาร์ทเมนท์ต่อการให้เช่าห้องชุดพักอาศัยของโครงการคอนโดมิเนียม : กรณีศึกษาพื้นที่เขตบางพลัดบางกอกน้อย," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาเคหกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2553), หน้า 13.

Wingo ให้ความสำคัญกับเรื่องการเดินทางไปที่ทำงานมากที่สุด และสรุปผลการศึกษาไว้ว่า การย้ายที่อยู่อาศัยเข้าไปใกล้แหล่งงานมากเท่าไรนั้นก็มีผลต่อราคาที่ดินที่สูงขึ้น แต่จะช่วยลดเรื่องของค่าใช้จ่ายในการเดินทาง แต่ละครั้วเรือนจะย้ายที่อยู่อาศัยเข้าไปใกล้แหล่งงานขึ้นเรื่อยๆ จนกระทั่งพบทำเลที่เหมาะสมที่สุด คือทำเลที่เงินที่ประหยัดการเดินทาง เท่ากับขนาดที่ดินที่เล็กลง

12

---

<sup>12</sup>Wingo, L. JR, *Transportation and Urban Land*. (New York: Praeger, 1969), อ้างถึงใน ชยวีร์ ศีตวรรณภฏ, "การจัดเตรียมที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงานบริษัท ท่านอากาศยานไทย จำกัด(มหาชน) : กรณีศึกษาท่านอากาศยานสุวรรณภูมิ," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเคหกรรม คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545), หน้า 6.

## 2.5 แนวความคิดเกี่ยวกับต้นทุนการเช่าเปรียบเทียบกับการซื้อบ้าน<sup>13</sup>

Ernest M. and Robert M. Fisher กล่าวว่า "หากที่ผลกำไรที่เด่นชัด การเป็นเจ้าของบ้านโดยทั่วไปแล้วจะถูกกว่าการเช่าบ้าน แต่ถ้ามีการขาดทุน การเช่าบ้านจะถูกกว่าการเป็นเจ้าของบ้าน 'ไม่ว่าจะการเช่าหรือซื้อจะถูกกว่าหรือแพงกว่านั้น ต้องขึ้นอยู่กับแนวโน้มของราคาค่าเช่าในช่วงมราให้พิจารณาสำหรับระยะเวลาในอนาคต ไม่มีใครสามารถรู้ล่วงหน้าได้ว่าทางเลือกใดจะเป็นประโยชน์มากที่สุด"<sup>14</sup>

Howard F. Bigelow กล่าวว่า "ความเชื่อที่ผิดๆที่แพร่หลายอย่างหนึ่งคือ ความเชื่อที่ว่า การเป็นเจ้าของบ้านประหยัดกว่าการเช่าบ้าน หากเจ้าของบ้านรวมค่าลดหย่อนสำหรับการลงทุนและค่าเสื่อมแล้ว จะพบว่าต้นทุนของการเป็นเจ้าของบ้านไม่ต่างกับต้นทุนรวมของการเช่าบ้านประเภทเดียวกัน"<sup>15</sup>

George W. Dowrie<sup>16</sup> กล่าวว่า " การเป็นเจ้าของบ้านจะสามารถป้องกันความเสี่ยงด้านอำนาจการซื้อ และเป็นการเพิ่มมูลค่าอาจเกิดขึ้นจากสภาพเศรษฐกิจ ทำเลของที่ดินที่มีราคาเพิ่มขึ้นและการก่อสร้าง ผู้ซื้อก็ควรหลีกเลี่ยงการสร้างหนี้เกินตัวในการซื้อบ้านก็ต้องรู้จักเก็บกำไรด้วย โดยปกติแล้วค่าของบ้านมันขึ้นอยู่กับความเสื่อมจากปัจจัยภายนอกหลายปัจจัยความพอใจของเจ้าของบ้านต่างหากที่สำคัญที่สุด และบ่อยครั้งที่ไม่ได้เกี่ยวกับเงินเสมอไป"

---

<sup>13</sup> ประกิจ ชัยนตรีระศิลป์, "การตัดสินใจซื้ออาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร ของคนต่างด้าวระหว่างปี พ.ศ.2535-2539," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541), หน้า 8-9

<sup>14</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 9.

<sup>15</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 9.

<sup>16</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 9.

การเป็นเจ้าของบ้านเองเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดสำหรับการอยู่อาศัยในระยะยาว และเป็นหนทางที่สร้างความมั่นคงและความมั่นคงในชีวิตได้ดีกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับเช่า<sup>17</sup> ด้วยเหตุผลหลายข้อดังนี้

1. ความเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยจะมีค่าใช้จ่ายในระยะยาวน้อยกว่าการเช่าอยู่ เช่น การเช่าระยะยาว 30 ปี คิดค่าเช่าเดือนละ 5,000 บาท คิดเป็น 60,000 บาทต่อเดือน หากคิดค่าเช่าติดต่อกัน 30 ปี โดยที่ระดับค่าเช่าคงที่จะรวมเป็นเงิน 1.8 ล้านบาท แต่ในหลักความเป็นจริงค่าเช่าต้องมีการเพิ่มขึ้นเนื่องจากอัตราเงินเฟ้อและค่าครองชีพที่สูงขึ้นเรื่อยๆ หากมีการย้ายที่เช่าก็จะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการขนย้ายและค่าใช้จ่ายอื่นๆ เพิ่มขึ้นอีก แต่หากเปรียบกับการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้นทุกปี ดังเห็นได้จากราคาที่อยู่อาศัยในปัจจุบันเปรียบเทียบกับราคาที่อยู่อาศัยเมื่อ 30 ปีก่อน
2. ความเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ถือว่าเป็นการใช้ประโยชน์จากเงินของคนอื่น (other people money – OPM) ซึ่งก็คือการใช้เงินซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งทำให้ผู้ที่ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใช้เงินสตนน้อยหรือแทบไม่ต้องควักเงินสดของตนเอง หากในอนาคตราคาที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นและสามารถขายได้ เท่ากับเป็นการสร้างผลกำไรโดยแทบไม่ต้องลงทุน
3. ความเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี กล่าวคือผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยจะได้รับสิทธิในการหักลดหย่อนภาษี แต่หากเป็นการเช่าที่อยู่อาศัยผู้เช่าจะไม่ได้รับสิทธิเรื่องการหักลดหย่อนเลย
4. ความเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยก่อให้เกิดการออม เพราะทุกครั้งที่มีผู้บริจาคทรัพย์สินเพื่อที่อยู่อาศัย คือการลดภาระหนี้ลงไปเรื่อยๆ เหมือนเป็นการออมเพื่อสร้างส่วนทุน (Equity) ให้กับตนเอง  
หากซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่จริงในระยะยาว ไม่ใช่ในลักษณะของการเก็งกำไร การซื้อบ้านจึงเป็นทางเลือกที่ดีกว่าการเช่าแน่นอน

<sup>17</sup> สัมมา คีตติณ, “ซื้อบ้านอยู่ยาวดีกว่าเช่าบ้าน.” สยามรัฐ (25 มกราคม 2551) : หน้า 16.

## 2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### 2.6.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับอพาร์ทเมนต์

จากงานวิจัยที่ศึกษาเรื่องอพาร์ทเมนต์ที่ให้เช่าในเขตห้วยขวาง โดยทวิเกียรติ พิตรปรีชา ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาทำเลที่ตั้ง การกระจายตัวและสภาพแวดล้อม ลักษณะทางกายภาพ รูปแบบและสิ่งอำนวยความสะดวกของอพาร์ทเมนต์ในเขตห้วยขวาง รวมถึงศึกษาลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ ความพึงพอใจและเหตุผลการเลือกพักอาศัยของผู้เช่าในเขตห้วยขวาง พบว่าห้วยขวางเป็นเขตที่มีศักยภาพในการรองรับการขยายตัวของที่พักอาศัยประเภทอพาร์ทเมนต์ โดยผู้เช่าส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ย 5,000 - 8,000 บาทต่อเดือน ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับที่พักและบริการอื่น 3,000 - 5,000 บาทต่อเดือน มักจะเช่ากัน 2 -3 คนต่อห้อง ทำให้มีสภาพแวดล้อมที่ค่อนข้างแออัด ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่ให้ความสำคัญเรื่องของความเหมาะสมของค่าเช่าเป็นอันดับแรก รองลงมา ได้แก่ ความสะดวกในการเข้าออก ใกล้แหล่งชุมชน ความพร้อมของสิ่งอำนวยความสะดวกและมีสภาพแวดล้อมที่ดี ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่พอใจระดับปานกลาง แต่พึงพอใจกับระบบอาคารมากที่สุด<sup>18</sup>

จากงานวิจัยที่ศึกษาเรื่องความต้องการของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์เกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในบริเวณเพชรบุรี 5 และ 7 โดยศิริชัย ไชยชนะ ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความต้องการของผู้เช่าเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนต์ ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ และสภาพปัญหาของอพาร์ทเมนต์ในปัจจุบัน พบว่า ผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นนักเรียนนักศึกษาและกลุ่มคนทำงานที่มีความต้องการแตกต่างกันไปตามระดับรายได้ ผู้เช่าที่มีรายได้สูงต้องการห้องพักที่ดีและกว้างขวางกว่าผู้เช่าที่มีรายได้ต่ำ ในย่านเพชรบุรีเป็นบริเวณที่มีการแข่งขันของที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนต์สูงมาก เพราะทำเลใกล้สถานศึกษาและที่ทำงาน รวมถึงการคมนาคมที่สะดวก ผู้เช่าสามารถเดินทางโดยรถประจำทางและรถไฟฟ้า มีผลทำให้ห้องพักมีราคาสูงแต่ขนาดห้องเล็กถึงปานกลาง แต่ผู้เช่ายินดีจ่ายเพื่อการเดินทางที่สะดวกรวดเร็วมากกว่า อย่างไรก็ตามค่าเช่าเป็น

<sup>18</sup> ทวิเกียรติ พิตรปรีชา, "การศึกษาอพาร์ทเมนต์ให้เช่า," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2538), หน้า 106-110.



ปัญหาสำคัญของผู้เช่า เพราะผู้เช่าต้องการย้ายไปเช่าในที่ๆมีราคาเช่าถูกกว่า ข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการคือ ปรับอัตราค่าเช่าที่ผู้เช่ายอมรับได้ ประกอบกับราคาเช่าของอพาร์ทเมนต์คู่แข่งใน<sup>19</sup>

จากงานวิจัยที่ศึกษาเรื่องแนวทางการปรับตัวของอพาร์ทเมนต์ต่อการให้เช่าห้องชุดพักอาศัยของโครงการคอนโดมิเนียม ในเขตบางพลัดบางกอกน้อย โดยเกียรติศักดิ์ สมัครสมาน ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพปัญหาในระหว่างการเช่าพักอาศัยของผู้เช่าพัก และแนวทางการปรับตัวของ อพาร์ทเมนต์ ในพื้นที่เขตบางพลัดบางกอกน้อย พบว่าอพาร์ทเมนต์จำเป็นต้องปรับตัวเนื่องจากราคาเช่ามีความใกล้เคียงกับอพาร์ทเมนต์ราคาระดับปานกลางขึ้นไป โดยแบ่งการปรับตัวเรื่องของการทำเลที่ตั้ง เพื่อลดมลภาวะทางเสียง แสง และการถ่ายเทอากาศ ขาดความสะดวกในการเดินทางและสภาพแวดล้อมที่สุ่มเสี่ยง เรื่องผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ความสะดวกสบายภายในห้องพัก ที่จอดรถ พื้นที่นั่งพักผ่อน เรื่องการส่งเสริมการตลาดให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย เรื่องราคา และเรื่องกระบวนการบริหาร ข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการคือ การลดเสียงและป้องกันแสง ด้วยวัสดุที่เหมาะสม ปลูกต้นไม้และเพิ่มระบบระบายอากาศ เพิ่มการส่งเสริมด้านการตลาด ทำโฆษณาประชาสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและฝึกอบรมพนักงานให้มีทักษะในการปฏิบัติงานมากขึ้น<sup>20</sup>

<sup>19</sup> ศิริชัย ไชยชนะ, "การศึกษาวิจัยความต้องการของผู้เช่า อพาร์ทเมนต์เกี่ยวกับที่อยู่อาศัยบริเวณย่านเพชรบุรีซอย 5 และ 7," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545), หน้า 105-114.

<sup>20</sup> เกียรติศักดิ์ สมัครสมาน, "แนวทางการปรับตัวของอพาร์ทเมนต์ต่อการให้เช่าห้องชุดพักอาศัยของโครงการคอนโดมิเนียม : กรณีศึกษาพื้นที่เขตบางพลัดบางกอกน้อย," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2553), หน้า 115-131.

## 2.6.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อ ความต้องการที่อยู่อาศัยและการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการถือครองที่อยู่อาศัย มาเป็นส่วนประกอบในการทำวิจัยในครั้งนี้ ดังนี้

จากงานวิจัยที่ศึกษาเรื่องปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ที่มีรายได้ปานกลางในเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร โดย จวีวรรณ เคนไพบูลย์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพเศรษฐกิจและสังคมที่แตกต่างกันของผู้ซื้อว่ามีผลแตกต่างกันหรือไม่ รวมถึงพฤติกรรมในการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้ที่มีรายได้ปานกลางว่ามีกระบวนการตัดสินใจอย่างไร พบว่า ผู้ที่มีรายได้ปานกลางต้องการที่อยู่อาศัยใหม่เป็นของตนเอง โดยปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคือ 1. ความสามารถในการจ่าย 2. ต้องการออกเงินในอสังหาริมทรัพย์แทนเงินสด 3. ทำเลที่ใกล้กับที่ทำงาน โดยปัจจัยที่สำคัญคือ ทำเลที่ตั้ง ใกล้แหล่งงาน การคมนาคมสะดวก มีสาธารณูปโภคสาธารณูปการ รูปแบบบ้านและพื้นที่ใช้สอย ราคา และเงื่อนไขการผ่อนชำระตามลำดับ โดยจะตัดสินใจซื้อไม่เกิน 1 เดือนและไม่ค่อยเปรียบเทียบกับโครงการอื่นๆ เพราะมีคนรอบข้าง ญาติ หรือเพื่อนแนะนำให้ซื้อโครงการ และปรึกษากับครอบครัวแล้วก่อนตัดสินใจซื้อ และส่วนใหญ่พอใจกับที่อยู่อาศัยที่ตนเลือก<sup>21</sup>

<sup>21</sup> จวีวรรณ เคนไพบูลย์, "ปัจจัยทางสังคมเศรษฐกิจ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ที่มีรายได้ปานกลาง ในเขตชั้นกลาง ของกรุงเทพมหานคร," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536), หน้า 115-131.

จากงานวิจัยที่ศึกษาเรื่องความต้องการที่ อยู่อาศัยของคนชั้นกลางที่ทำงานอยู่ใน สำนักงานย่านอโศก-รัชดาภิเษก โดยมีมรดก อรรถวิวัฒน์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความต้องการ ที่อยู่ของคนชั้นกลาง ความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน การดำเนินชีวิต รวมถึง แนวทางการจัดการที่อยู่อาศัยเพื่อรองรับความต้องการที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลางในย่านอโศก- รัชดาภิเษก พบว่าคนชั้นกลางส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 21-30 ปี โดยมีอายุเฉลี่ย 29 ปี โสัด การศึกษาระดับปริญญาตรี และมีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานคร รายได้เฉลี่ย 15 ,560 บาทต่อ เดือน โดยผู้มีตำแหน่งระดับพนักงานส่วนใหญ่เดินทางโดยรถประจำทาง ส่วนตำแหน่งบริหาร เดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัวใช้เวลาเดินทาง 31-60 นาที คนชั้นกลางที่ทำงานในย่านอโศก- รัชดาภิเษก ต้องการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ โดยมีปัจจัยในการเลือกที่อยู่ใหม่ คือ เรื่องการเงิน และทำเลที่ตั้ง โดยจะเลือกทำเลที่ตั้งโดยไม่คำนึงถึงระยะทางแต่จะคำนึงถึงทำเลและราคา ส่วน ใหญ่ต้องการที่อยู่อาศัยชานเมือง ด้านเหนือและด้านตะวันออกของกรุงเทพฯ ระดับราคาประมาณ 750,000 – 1,500,000 บาท และต้องการรูปแบบที่ทันสมัย<sup>22</sup>

จากงานวิจัยที่ศึกษาเรื่องการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการถือครองที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลาง กรณีศึกษาอาคารพักอาศัยรวมในเขตบางกะปิ โดยคนธ์พงษ์ เลิศชัยทัศน์ พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อ การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลางนั้น คือ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านกายภาพ และ ปัจจัยด้านสังคมตามลำดับ และรูปแบบการเปลี่ยนแปลงการถือครองที่อยู่อาศัยมี 4 แบบ คือ รูปแบบแรกคือ จากการเช่าไปเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย รูปแบบที่ 2 คือ จากการเช่าไปเช่าสถานที่ที่ ใกล้เคียงที่ทำงาน รูปแบบที่ 3 และ 4 คือจากเช่าไปเช่าใกล้สถานที่ทำงานและเมื่อมีครอบครัวก็จะซื้อที่ อยู่อาศัยหรือเลือกกลับไปตั้งรกรากที่ต่างจังหวัด หรือเลือกที่จะเช่าต่อไป โดยสถานภาพทาง ครอบครัวก็มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง

<sup>22</sup> มรดก อรรถวิวัฒน์, "การศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลางที่ทำงานอยู่ในสำนักงานย่านอโศก-รัชดาภิเษก", (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2538), หน้า 144-158.

ที่อยู่อาศัย โดยคนที่เป็นหนุ่มสาวหรือช่วงสมรสแต่ไม่มีบุตร จะมีที่อยู่อาศัยแบบห้องเช่า อาคารพักอาศัยรวม ส่วนช่วงสมรสแล้วมีบุตรที่อยู่ในวัยเรียน จะมีที่อยู่อาศัยแบบห้องเช่า อาคารพักอาศัยรวมหรือบ้าน และสุดท้ายช่วงสมรสแต่บุตรอยู่ในวัยทำงาน จะมีที่อยู่อาศัยแบบอาคารพักอาศัยรวมและบ้าน<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> คณิศพงษ์ เลิศชัยทัศนีย์, "การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการถือครองที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลาง: กรณีศึกษาอาคารพักอาศัยรวมในเขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2550), หน้า 82-92.

## บทที่ 3

### การดำเนินการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยในการวางแผนของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ใน เขตห้วยขวาง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเกี่ยวกับ สภาพเศรษฐกิจ สังคมของ ผู้เช่า รวมถึงการวางแผนใน อนาคตของผู้เช่า โดยทำให้การศึกษาข้อมูลของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ทั้งสองโครงการตาม ความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ โดยประชากรกลุ่มตัวอย่าง เครื่องมือและสถิติที่ใช้ในการศึกษา ดังต่อไปนี้

#### 3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

##### 3.1.1 ข้อมูลด้านทุติยภูมิ

จากเอกสาร/ข้อมูล – ของผู้อยู่อาศัยภายในอาคาร , กฎระเบียบ รวมถึงการเก็บ รวบรวมข้อมูลจาก เอกสาร หนังสือ วารสาร และสิ่งพิมพ์ ที่เกี่ยวข้อง

จากงานวิจัย/ทฤษฎี – ศึกษางานวิจัยและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ที่มีเนื้อหาของงานวิจัย ใกล้เคียงกับหัวข้อที่ทำการศึกษาวิจัย เพื่อที่จะขยายองค์ความรู้ให้เพิ่มขึ้นโดยไม่ซ้ำซ้อนกับ งานวิจัยที่ผ่านมา

##### 3.1.2 ข้อมูลปฐมภูมิ

การสำรวจ – โดยการลงสำรวจภาคสนาม เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลทั่วไป เช่น การเข้าถึง การเชื่อมต่อทางคมนาคม ระบบสาธารณูปโภค อื่นๆ

การสังเกต – โดยการถ่ายรูปเก็บลักษณะทางกายภาพ ในส่วนต่างๆ ของอาคาร และ พฤติกรรมการใช้สอยของผู้พักอาศัย

การสอบถาม – โดยการใช้แบบสอบถามผู้อยู่อาศัย ซึ่งประกอบด้วยข้อมูลด้านเศรษฐกิจ สังคม การวางแผนในการเลือกเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ของผู้เช่าในอนาคต

## 3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

### 3.2.1 ประชากร

ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้เช่าของอาคารฟอร์ยู และผู้เช่าของอาคารมีสไตล์ เพลส ทั้งหมดรวม 4 อาคาร เนื่องจาก อพาร์ทเมนท์ทั้งสองโครงการตั้งอยู่ใน เขตห้วยขวาง มีระดับราคา ค่าเช่าที่หลากหลาย สามารถเดินทางจากรถไฟฟ้าได้ดินได้ทั้งสองโครงการ โดยทั้งสองโครงการนี้ เป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน มีสภาพแวดล้อมที่ดี และระดับราคาเช่า อยู่ใน ระดับ กลางทั้งสองโครงการ และเป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีห้องเช่าแบบปกติและห้องเช่ารวม เซอร์วิสในอาคารเดียวกัน เหตุที่ผู้ศึกษาเลือกศึกษากลุ่มผู้เช่าข้างต้น เนื่องจากเป็นกลุ่มที่เป็นผู้เช่า ที่มีรายได้เพียงพอที่สามารถใช้ในการผ่อนชำระหากผู้เช่าดังกล่าววางแผนที่จะซื้อสังหาใน อนาคต รวมถึงทั้ง 2 โครงการนั้น เป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีห้องเช่าปกติและห้องเช่ารวมเซอร์วิสทำให้ มี ผู้เช่าในระดับราคาที่แตกต่างกัน จึงทำให้กลุ่มของประชากรมีความหลากหลายข้อมูลในการทำ วิจัยจะมีความแตกต่างของลักษณะระดับรายได้ การวางแผน และวิถีชีวิต

### 3.2.2 กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาในครั้งนี้ ได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างดังนี้ ขนาดของกลุ่ม ตัวอย่างที่เหมาะสมในการศึกษาครั้งนี้กำหนด ตามสูตรของการคำนวณขนาดของ Yamane ในการประมาณค่าพารามิเตอร์ด้วยความเชื่อมั่นที่ระดับ 95% โดยที่ค่าประมาณจะคลาดเคลื่อนจาก ค่าที่เป็นจริงไม่เกิน  $\pm 5\%$

โดยทั้งสองโครงการมีผู้เช่ารวม 328 ห้อง แบ่งเป็นผู้เช่าอาคารฟอร์ยู 1 รวม 20 ห้อง ผู้เช่า อาคารฟอร์ยู 2 รวม 54 ห้อง ผู้เช่าอาคารฟอร์ยู 3 รวม 121 ห้อง และผู้เช่าของอาคารมีสไตล์ เพลส รวม 133 ห้อง รวมประชากรทั้งสิ้น 328 ห้อง โดยคิดจำนวนกลุ่มตัวอย่าง 1 ห้องเช่า เท่ากับ 1 คน จึงเท่ากับกลุ่มตัวอย่างของทั้ง 4 อาคาร รวม 328 คน จึงคำนวณได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ เหมาะสมเท่ากับ

$$N_{op} = \frac{N}{1 + NE^2}$$

โดยที่  $N_{op}$  คือขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม สำหรับประชากร  $N$  คน

$N$  คือ จำนวนผู้เข้า ซึ่งในที่นี้คือ = 328 คน

$E$  คือ ขนาดความคลาดเคลื่อนสูงสุดที่ผู้วิจัยยอมรับได้ ในที่นี้คือ  $\pm 5\%$

เมื่อแทนค่าลงในสูตรจะได้

$$\begin{aligned} N_{op} &= \frac{328}{1 + [(328) \times (0.05)^2]} \\ &= 180 \text{ คน} \end{aligned}$$

ในการเก็บข้อมูลจริงทางผู้ศึกษาเลือกที่จะเก็บทั้งหมด แต่เนื่องจาก มี 10 ห้อง จาก 4 อาคารที่เป็นห้องว่าง ดังนั้นจึงเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 318 ราย จาก 328 ราย ทำให้การวิจัยในครั้งนี้มีระดับความเชื่อมั่นที่ 99%

ข้อจำกัดในงานวิจัย เนื่องจากผู้เข้าบางส่วนเป็นนักศึกษาซึ่งกลุ่มตัวอย่างนี้ยังเป็นกลุ่มที่ยังไม่ได้ทำงานและยังมีรายได้ จึงตัดกลุ่มนักศึกษาออกเฉพาะในส่วนของผลที่นำมาวิเคราะห์เรื่องการวางแผนในการเลือกเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมีจำนวนทำให้ต้องตัดกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักศึกษาจำนวน 11 คน ทำให้เหลือจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่นำมาวิเคราะห์เฉพาะเรื่องของการวางแผนทั้งหมดจำนวน 307 คนเท่านั้น

### 3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการทำงานวิจัยครั้งนี้คือ แบบสอบถาม สมุดบันทึก เทปบันทึกเสียง และ กล้องถ่ายภาพ

1. แบบสอบถาม (Questionnaire) ซึ่งประกอบด้วยคำถามปลายเปิดจำนวน 22 ข้อ เพื่อให้ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถแสดงความคิดเห็นในกรอบที่กำหนด โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้ คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลในการวางแผนของผู้ตอบแบบสอบถาม

3.1 การกำหนดตัวแปรในประเด็นหลักเพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของงานวิจัย ยังรวมถึงการเลือกและการวิเคราะห์จากแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

3.1.1 ประเด็นแรกเป็นการสอบถามเกี่ยวกับสภาพความเป็นอยู่ ข้อมูลพื้นฐานของผู้เช่า มีตัวแปรได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ จำนวนผู้พักอาศัย สถานะของผู้ที่พักอาศัยร่วมกับผู้เช่า ค่าใช้จ่ายในการเช่าต่อเดือน รูปแบบห้องเช่า ขนาดห้องเช่า การเดินทาง และสถานที่ทำงาน

3.1.2 ประเด็นที่เกี่ยวกับการวางแผนในอนาคตของผู้เช่า ที่จะนำไปวิเคราะห์และหาความสัมพันธ์กับตัวแปรชุดแรก โดยข้อมูลที่ต้องการคือ ระยะเวลาในการวางแผนที่จะซื้อในอนาคต รูปแบบของที่อยู่อาศัย ขนาดพื้นที่ที่ต้องการ ระดับราคาที่สามารถเป็นเจ้าของได้ ลักษณะการผ่อนชำระ ทำเลที่สนใจ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ สาเหตุที่ต้องการที่อยู่ใหม่ และในกรณีที่ผู้เช่าไม่วางแผนว่าเป็นเพราะเหตุผลใด

3.2 เริ่มทำการ Pre - Test แบบสอบถาม โดยออกแบบสอบถามเพื่อนำไปทดลองกับกลุ่มประชากรครั้งละ 40 ชุด จำนวน 1 ครั้ง โดยนำข้อมูลและข้อซักถามที่มีการกลุ่มประชากรไปปรับเปลี่ยนหรือแก้ไขให้ถูกต้อง หรือเพื่อให้เข้าใจง่ายและกระชับ เพื่อนำไปปรับปรุงให้แบบสอบถามชุดจริงมีความสมบูรณ์และครบถ้วนมากยิ่งขึ้น



2. สมุดจดบันทึกและเทปบันทึกเสียง เพื่อใช้ในการเก็บข้อมูลเบื้องต้นจากผู้จัดอาคารที่ได้ให้รายละเอียดเกี่ยวกับจำนวน ผู้เช่า ราคาเช่า เงื่อนไขการเช่า และระบบการดูแลเรื่องความปลอดภัยของอาคาร และจดรายละเอียดเกี่ยวกับสภาพอาคาร สิ่งอำนวยความสะดวกที่สามารถบันทึกรายละเอียดได้จากการขอเข้าสำรวจอาคารทั้ง 4 หลัง

3. กล้องถ่ายภาพ เพื่อบันทึกภาพอาคารทั้ง 4 หลัง รูปภาพอาคาร ห้องพัก ทางเดิน ที่จอดรถ สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ส่วนต้อนรับ และการเดินทางเข้าออกจากโครงการ

### 3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้ โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

3.4.1 เก็บรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นของผู้เช่าทั้ง 4 อาคาร โดยขอข้อมูลประวัติลูกค้าจากผู้จัดการอาคาร เช่น ชื่อ ราคาเช่า เลขห้องที่ลูกค้าเช่า และขนาดของห้องเช่าเพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นในการเก็บแบบสอบถามรวมถึงรายละเอียดของอาคาร เรื่องของสิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคาร ที่สามารถเก็บรวบรวมข้อมูลได้ เพื่อเป็นประโยชน์ในการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

3.4.2 ติดต่อเจ้าของอาคารและขอความร่วมมือในการเก็บแบบสอบถามจากผู้เช่าของทั้ง 4 อาคาร โดยขอแบบสอบถามพร้อมจดหมายที่ทางอาคารใช้เรียกเก็บค่าเช่า ห้องของผู้เช่าในทั้ง 4 อาคาร

3.4.3 ทำหนังสือปะหน้าอีกฉบับ ขอความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถาม พร้อมกำหนดช่วงเวลาในการส่งแบบสอบถามกลับที่พนักงานต้อนรับของทั้ง 2 โครงการ ภายในเวลาที่กำหนด

#### 3.4.4 วิธีเก็บแบบสอบถามดังนี้

สำหรับอาคารฟอริยู ทั้ง 3 อาคาร นำแบบสอบถามพร้อมจดหมายปะหน้าหน้าที่ระบุวันเวลาที่กำหนดส่งแบบสอบถาม และสถานที่ส่งแบบสอบถามคืนคือที่จุดต้อนรับของอาคารฟอริยู 3 โดยนำแบบสอบถามที่เตรียมไว้ใส่ตู้จดหมายที่แนบพร้อมเอกสารเรียกเก็บค่าเช่าของผู้เช่าทุกห้อง

สำหรับอาคารมีสไตล์ เพลส นำแบบสอบถามพร้อมจดหมายปะหน้าที่ระบุวันเวลาที่กำหนดส่งแบบสอบถามและสถานที่ส่งแบบสอบถามคืนที่จุดต้อนรับของอาคารมีสไตล์เพลส โดยนำแบบสอบถามแนบใส่ตู้จดหมายพร้อมเอกสารเรียกเก็บค่าเช่าของผู้เช่าอาคารมีสไตล์ เพลส ทุกห้อง

โดยเวลาที่ใช้รวบรวมข้อมูลภาคสนามประมาณ 2 เดือน (ธันวาคม พ.ศ. 2555 – มกราคม พ.ศ. 2556)

### 3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

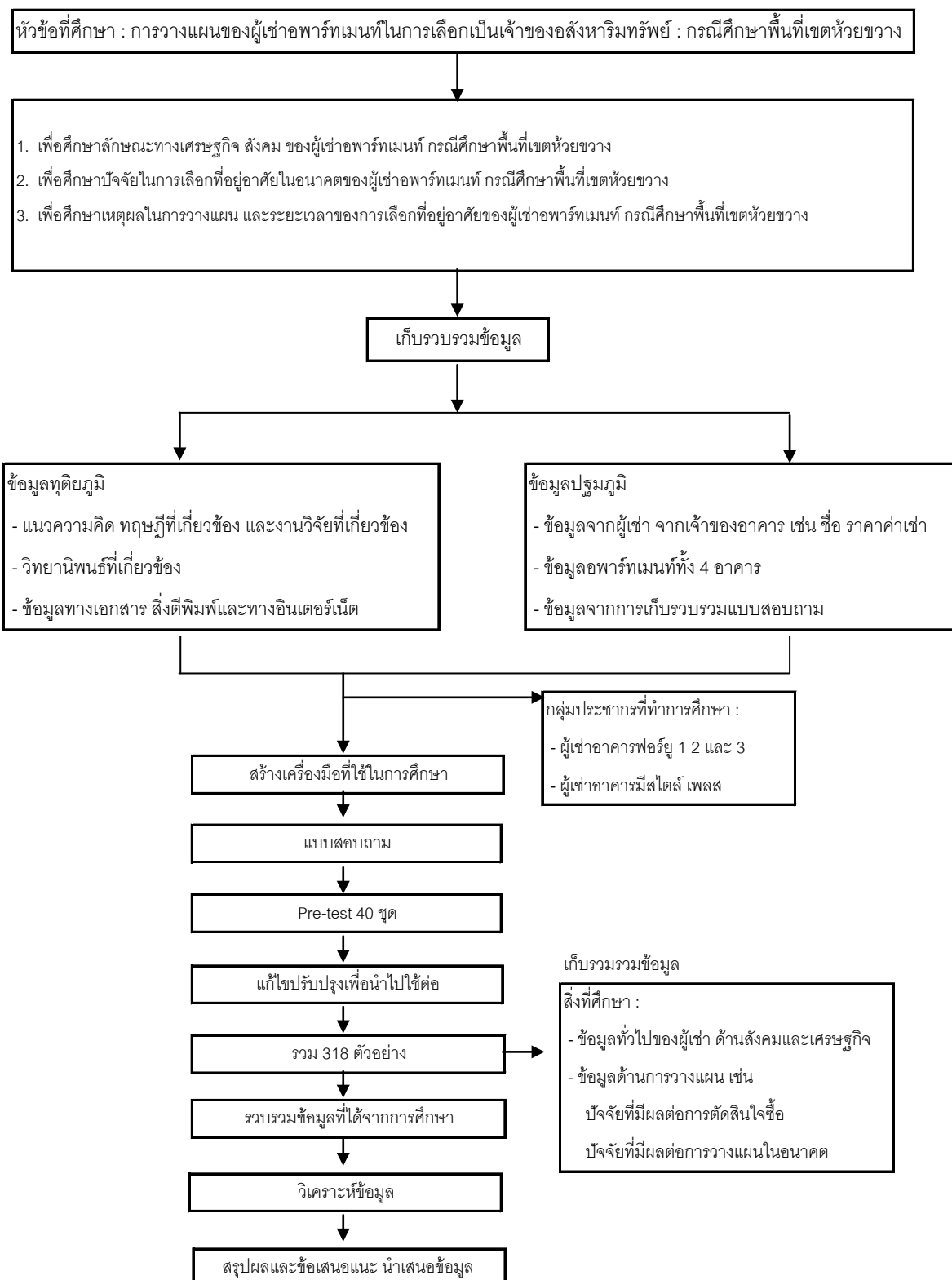
การเตรียมข้อมูลหลังจากที่รวบรวมแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างที่ได้มาตรวจสอบความสมบูรณ์ของการตอบของผู้เช่าว่าถูกต้องและครบถ้วนก่อนการวิเคราะห์ และทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้มาจากการคำนวณด้วยโปรแกรม SPSS มาช่วยในการวิเคราะห์คำตอบสำหรับรายละเอียดที่ใช้วิเคราะห์มีดังนี้

3.5.1 ค่าสถิติทั่วไป เป็นการวิเคราะห์เพื่อนำเสนอข้อเท็จจริงทั่วไป โดยใช้ค่าร้อยละ (Percentage) ความถี่ (Frequency) และค่าเฉลี่ย (Mean)

3.5.2 วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสำคัญ ในรูปของตารางความสัมพันธ์ (Cross tabs)

3.5.3 อภิปรายผลการวิเคราะห์ที่ได้รับ ร่วมกับทฤษฎี แนวคิด และผลการวิจัยที่ผ่านมา

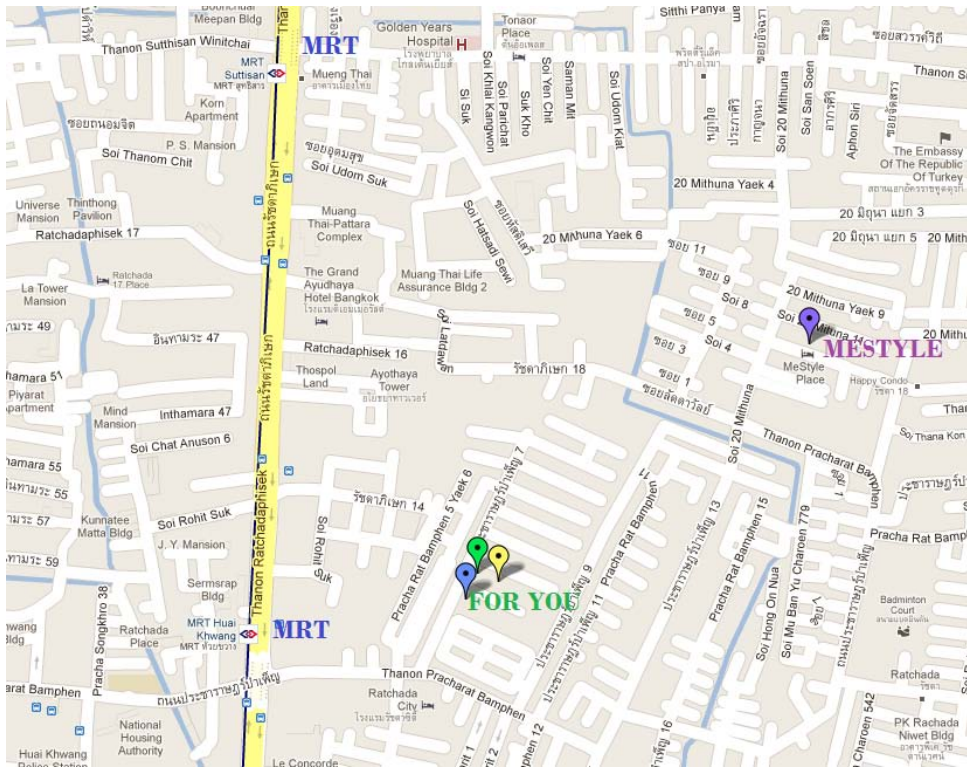
### 3.6 ผังกระบวนการวิจัย



## บทที่ 4

### ข้อมูลทั่วไปของอพาร์ทเมนต์ที่ศึกษา

แผนที่ที่ 4.1 ระบุที่ตั้งอาคารกรณีศึกษา (อาคารฟอร์ยู 1 อาคารฟอร์ยู 2 อาคารฟอร์ยู 3 และ อาคารมีสไตล์ เฟลส)



ตารางที่ 4.1 รายชื่ออาคารที่ทำการศึกษา

ประเภทโครงการ	ทำเล	ชื่ออพาร์ทเมนต์	จำนวนห้อง
อพาร์ทเมนต์	เขตห้วยขวาง ซอยประชาราษฎร์บำเพ็ญ 7	ฟอร์ยู 1	20
		ฟอร์ยู 2	54
		ฟอร์ยู 3	121
อพาร์ทเมนต์	เขตห้วยขวาง ซอย 20 มิถุณา 11 แยก 13	มีสไตล์ เฟลส	133
		รวม	328

อาคารทั้งสองทำเล มีห้องเช่ารวมทั้งหมดจำนวน 328 ห้อง

## 4.1 อาคารพอร์ชู 1

### 4.1.1 ลักษณะอาคาร

อาคารพอร์ชู 1 เป็นอาคาร สูง 5 ชั้น จำนวน 1 อาคาร โดยในชั้นที่ 1 เปิดเป็นพื้นที่ให้เช่า โดยปัจจุบันมีร้านสะดวกซื้อ Family Mart และร้านกาแฟ Salotto เช่าพื้นที่อยู่ อีกส่วนด้านหนึ่งเป็นที่จอดรถสำหรับผู้เช่า จอดได้ประมาณ 10 คัน ชั้นที่ 2 เป็นพื้นที่ของบริษัทเอกชนบริษัทหนึ่ง ที่เข้ามาเช่าพื้นที่เพื่อทำสำนักงานใหญ่ ในชั้นที่ 3 ถึงชั้นที่ 5 เป็นห้องเช่าจำนวน 20 ห้อง ขนาด 32 ถึง 50 ตารางเมตร อัตราค่าเช่ารายเดือน เริ่มต้นที่ 12,000 บาท ถึง 22,000 บาท ทางอาคารมีการให้บริการฟรี สำหรับอินเทอร์เน็ตไร้สาย กระจกฝ้า ฟิลตเนส เคเบิลทีวี นอกจากนี้อาคารพอร์ชู 1 ยังมีลิฟท์โดยสาร 1 ตัวและสวนหย่อมในชั้นดาดฟ้าของอาคาร เพื่อให้ลูกค้าใช้ในการพักผ่อนหย่อนใจสำหรับผู้เช่าอีกด้วย

ภาพที่ 4.1 ภาพถ่ายอาคารพอร์ชู 1



#### 4.1.2 ราคา รายละเอียดห้องพัก และเงื่อนไขการเช่า

ตารางที่ 4.2 ระดับราคาค่าเช่าของอาคารพอร์ชี่ 1

ลำดับที่	จำนวนห้อง	ขนาด (ตร.ม.)	ประเภทห้องพัก	ค่าเช่า (สัญญา 3 เดือน)	ค่าเช่า (สัญญา 6 เดือน)
1	3	32	สตูดิโอ	13,500	12,000
2	3	35	สตูดิโอ	14,500	13,000
3	3	40	1 ห้องนอน	16,500	15,000
4	4	42	1 ห้องนอน	17,500	16,000
5	4	50	1 ห้องนอน	18,500	17,000
6	3	50	2 ห้องนอน	23,500	22,000
รวม	20				

ตารางในด้านบนแสดงรายละเอียดเรื่องของค่าเช่า ขนาดของห้องพัก และประเภทของห้องพัก ซึ่งในอาคารพอร์ชี่ 1 มีห้องพักจำนวน 20 ห้อง โดยแบ่งเป็นห้องเช่าแบบสตูดิโอจำนวน 9 ห้อง ห้องหนึ่งห้องนอนจำนวน 11 ห้อง และห้องแบบสองห้องนอนจำนวน 3 ห้อง ผู้เช่าสามารถเลือกเช่าห้องพัก ได้ใน 2 กรณีคือ 1 เช่าระยะสั้นสัญญา 3 เดือน หรือการเช่าในระยะยาวคือ 6 เดือน ถึง 1 ปี

ตารางที่ 4.3 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องเช่าของอาคารพอร์ชี่ 1

เตียงและที่นอน	/
ตู้เสื้อผ้า	/
โต๊ะ เก้าอี้	/
โต๊ะเครื่องแป้ง	/
โต๊ะตั้งทีวี	/
ห้องน้ำ	/
เครื่องทำน้ำอุ่น	/
อ่างอาบน้ำ	/
เครื่องปรับอากาศ	/

ครัว	/
โทรศัพท์	/
อินเทอร์เน็ตไร้สาย	/
สัญญาณเคเบิลทีวี	/
ตู้เก็บของ	/
ชุดโซฟา	/
ระเบียง	/
ชั้นวางของ	/

ค่าเช่าข้างต้นรวมสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก ตามตารางด้านบน รวมถึงยังมีบริการอินเทอร์เน็ตไร้สายฟรี เคเบิลทีวี 100 ช่อง ผู้เช่าสามารถเล่นฟิตเนสและใช้สระว่ายน้ำฟรีแบบไม่จำกัดจำนวน รวมถึงที่จอดรถใต้อาคารสำหรับผู้ที่มีรถยนต์ หรือจักรยานยนต์

ภาพที่ 4.2 ภาพห้องพักแบบ 1 ห้องนอน 40 ตารางเมตร อาคารพอร์ชู 1



ภาพที่ 4.3 ภาพห้องพักแบบ 2 ห้องนอน ขนาด 58 ตารางเมตร ของอาคารพอร์ชู 1



ตารางที่ 4.4 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องเพิ่มเติมในกรณีห้องรวมเซอร์วิส

ผ้าปูที่นอน	/
จาน ชาม	/
ช้อน ช้อม	/
ตู้เย็น	/
ทีวี	/
ไมโครเวฟ	/
แม่บ้านทำความสะอาดอาทิตย์ละ 2 ครั้ง	/

นอกจากห้องเช่าปกติ ลูกค้าสามารถเลือกเช่าเป็นแบบรวมเซอร์วิส โดยห้องที่รวมเซอร์วิสจะมีการทำความสะอาดอาทิตย์ละ 2 ครั้งจากแม่บ้านของทางอาคาร รวมถึงมีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องเพิ่มเติม เช่น ตู้เย็น ทีวี ไมโครเวฟ จานชาม และช้อนช้อม แม่บ้านจะทำการเปลี่ยนผ้าปูที่นอนและผ้าเช็ดตัวที่ทางอาคารจะจัดเตรียมไว้ให้อีกด้วย

ในส่วนของเงื่อนไขการเข้าพัก ผู้เช่าจะต้องเช่าห้องพักไม่ต่ำกว่า 3 เดือน โดยต้องวางเงินประกัน 2 เดือน และค่าเช่า 1 เดือนล่วงหน้าในวันที่ย้ายเข้า ทางอาคารจะเรียกเก็บค่าน้ำ และค่าไฟตามมิเตอร์ โดยคิดค่าน้ำ 18 บาทต่อยูนิต และคิดค่าไฟ 6 บาทต่อยูนิต

#### 4.1.3 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคาร และระบบการรักษาความปลอดภัย

ตารางที่ 4.5 สิ่งอำนวยความสะดวกของอาคารฟอร์จูน 1

ที่จอดรถ	/
สวนหย่อมบนดาดฟ้าอาคาร	/
สวนหย่อมด้านล่างอาคาร	
ลิฟท์	/
ฟิตเนส	
สระว่ายน้ำ	
ร้านอาหาร	
ร้านเสริมสวย	
เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ	
เครื่องก่น้ำดื่ม	

\*\*หมายเหตุ สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ลูกค้าสามารถใช้บริการได้ที่อาคารฟอร์จูน 3 เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ และเครื่องก่น้ำดื่ม สามารถใช้บริการได้ที่อาคารฟอร์จูน 2 และอาคารฟอร์จูน 3



ภาพที่ 4.4 ภาพถ่ายทางเข้า ร้านกาแฟ และร้านสะดวกซื้อ อาคารฟอร์ยู 1



ด้านหน้าที่ติดกับถนนประชาราษฎร์บำเพ็ญ 7 มีร้านสะดวกซื้อ Family Mart ที่เปิดให้บริการ 24 ชั่วโมง ทำให้ผู้เช่ามีความสะดวกสบายในเรื่องของการซื้อของใช้ หรืออาหารการกิน ในช่วงเวลาค่ำคืน ในอีกด้านติดถนนโครงการมีร้านกาแฟ Salotto ที่เปิดบริการตั้งแต่ 7 โมงเช้า ถึง 2 ทุ่ม เพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้าที่ต้องการนั่งคุยกับเพื่อนหรือญาติที่เข้ามา พบที่อาคาร

ภาพที่ 4.5 ภาพโถงทางเข้าและลิฟท์โดยสารอาคารฟอร์ยู 1



อาคารฟอร์ยู 1 มีลิฟท์บริการตั้งแต่ชั้น 1 – ชั้นดาดฟ้า ผู้เช่าสามารถใช้ลิฟท์โดยสารเพื่อขึ้นไปยังชั้นสวนชั้นดาดฟ้าหรือผู้เช่าที่ต้องการใช้บันไดก็สามารถเดินขึ้นบันไดกลางอาคาร เพื่อเข้าถึงห้องพักได้

ภาพที่ 4.6 ภาพสวนหย่อมบนดาดฟ้าของอาคารฟอร์จูนี 1



ผู้เช่าสามารถขึ้นไปนั่งพักผ่อนในชั้นดาดฟ้าของอาคาร ทางอาคารมีการจัดเตรียมโต๊ะสำหรับนั่งพักผ่อน รวมถึงมีการดูแลต้นไม้และจัดต้นไม้ทั้งเล็กใหญ่ รวมถึงไม้ดอกเพื่อเพิ่มสีสันให้กับตัวอาคารด้วย สวนหย่อมบนดาดฟ้านี้ช่วยลดเรื่องของความร้อนของอาคาร และเพิ่มบรรยากาศของตัวอาคารได้เป็นอย่างดี

ภาพที่ 4.7 ภาพที่จอดรถ และบรรยากาศด้านหน้าอาคารฟอร์จูนี 1



อาคารฟอร์จูนี 1 มีที่จอดรถรองรับสำหรับผู้เช่าที่มีรถยนต์ หรือรถจักรยานยนต์ ที่จอดรถใต้อาคารนี้สามารถจอดรถยนต์ได้ประมาณ 10 คัน และสามารถจอดจักรยานยนต์ได้ประมาณ 5 คัน

ตารางที่ 4.6 ระบบรักษาความปลอดภัยของอาคารฟอร์ยู 1

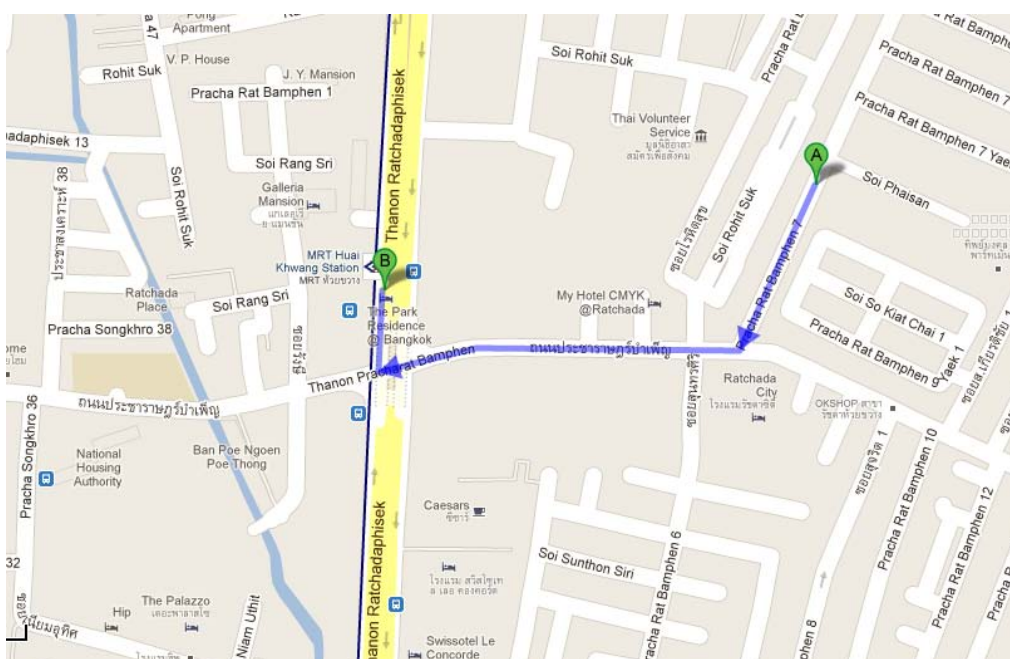
รปภ. บริการ 24 ชั่วโมง	/
เจ้าหน้าที่ในอาคาร 24 ชั่วโมง	
ควบคุมการเข้าออกด้วยระบบคีย์การ์ดแยกชั้น	
ควบคุมการเข้าออกในชั้นล่างด้วยระบบคีย์การ์ด	/
กล้องวงจรปิด	/

อาคารฟอร์ยู 1 ได้จัดจ้างเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยโดยแบ่งการดูแลออกเป็น 2 ช่วง คือช่วง 7.00 นาฬิกา – 19.00 นาฬิกา และอีกหนึ่งช่วงคือ ช่วง 19.00 นาฬิกา – 7.00 นาฬิกา โดยเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยจะนั่งประจำอยู่ที่โถงทางเข้าซึ่งใกล้กับที่จอดรถใต้อาคาร และมีหน้าที่เดินตรวจตราความเรียบร้อยภายในอาคารทุกวัน

นอกจากนั้น ทางอาคารฟอร์ยู 1 ยังได้ติดตั้งกล้องวงจรปิดในทุกชั้น ติดตั้ง 3 ตัวต่อ 1 ชั้น และในจุดจอดรถและทางเข้าอาคาร อาคารยังมีประตูคีย์การ์ดที่บันไดชั้น 2 เป็นต้นไป เพื่อป้องกันบุคคลภายนอกเข้าออกอาคารโดยไม่ได้รับอนุญาต

#### 4.1.4 การเดินทาง

แผนที่ที่ 4.2 แสดงเส้นทางเดินรถจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินห้วยขวางถึงอาคารฟอร์ยู 1





ระยะทางจากรถไฟฟ้าดินสถานีห้วยขวางถึงอาคารฟอร์ยู 1 ระยะทาง 600 เมตร ผู้เช่าสามารถเดินจากอาคารไปถึงรถไฟฟ้าใช้เวลาไม่เกิน 10 นาที หรือสามารถเรียกวินมอเตอร์ไซด์ที่ให้บริการอยู่ในซอยประชาราษฎร์บำเพ็ญ 7 นั้น ค่าใช้จ่ายประมาณ 15 บาทต่อเที่ยว

ภาพที่ 4.8 ภาพที่จอดรถ และ บรรยากาศด้านหน้าอาคารฟอร์ยู 1



แผนที่ที่ 4.3 แสดงเส้นทางเข้าออกถนนสายหลักของอาคารฟอร์ยู 1



นอกจากนี้ที่ตั้งของอาคารฟอร์จูน 1 สามารถเข้าออกสู่ถนนหลักได้หลายสายคือ ถนนรัชดาภิเษก มุ่งหน้าเข้าถนนอโศก หรือ เส้นรัชดาภิเษกมุ่งหน้าถนนลาดพร้าว รัชโยธิน , ถนนประดิษฐ์มนูธรรม (เลียบทางด่วนรามอินทรา) หรือซอยลาดพร้าว 48 ลาดพร้าว 64 และลาดพร้าว 80 ได้อย่างง่ายดาย ทำให้ทำเลที่ตั้งของอาคารฟอร์จูน 1 นี้เป็นทำเลที่สะดวกสำหรับผู้เช่าที่ไม่มีรถยนต์และผู้เช่าที่มีรถยนต์

จากแผนที่ด้านบนจะเห็นได้ว่านอกจากจะเดินทางสะดวกแล้ว อาคารฟอร์จูน 1 ยังอยู่ในทำเลที่ใกล้กับห้างสรรพสินค้ามากมาย เช่น เอสพลานาด โรบินสัน เทสโก้โลตัส ฯลฯ

## 4.2 อาคารฟอร์จูน 2

### 4.2.1 ลักษณะอาคาร

อาคารฟอร์จูน 2 เป็นอาคารสูง 8 ชั้น ชั้นล่างเป็นที่จอดรถจำนวน 15 คัน ห้องด้านหน้าอาคารแบ่งให้เช่าทำธุรกิจ 3 ห้อง โดยแบ่งออกเป็นร้านเสริมสวย ร้าย ขายยา และร้านคอมพิวเตอร์ ในด้านหน้าของอาคาร สิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคารมีลิฟท์โดยสาร 1 ตัว สวนหย่อมด้านบนอาคาร ห้องเช่าจะอยู่ในชั้นที่ 2 – ชั้นที่ 7 จำนวน 54 ห้อง ขนาดเริ่มต้นตั้งแต่ 32 – 50 ตารางเมตร ราคาเช่าเริ่มต้นที่ 8,500 บาท – 10,000 บาทต่อเดือน

ภาพที่ 4.9 ภาพถ่ายอาคารฟอร์จูน 2



ภาพที่ 4.10 ภาพทางร้านค้า และทางเข้าด้านหน้าของอาคารฟอร์จูน 2



#### 4.1.2 ราคา รายละเอียดห้องพัก และเงื่อนไขการเช่า

ตารางที่ 4.7 ระดับราคาเช่าของอาคารฟอร์จูน 2

ลำดับที่	จำนวนห้อง	ขนาด(ตร.ม.)	ค่าเช่า(สัญญา 6 เดือน)
1	26	32 - 33	8,500
2	24	34	9,000
3	2	45	10,000
4	2	50	10,000
รวม	54		

ตารางในด้านบนแสดงรายละเอียดเรื่องของค่าเช่า ขนาดของห้องพักและประเภทของห้องพัก ของในอาคารฟอร์จูน 2

อาคารฟอร์จูน 2 มีห้องพักจำนวน 54 ห้อง โดยเป็นห้องเช่าแบบสตูดิโอทั้งหมด แต่แตกต่างกันด้วยขนาดห้อง โดยห้องขนาด 32 -33 ตารางเมตร ค่าเช่าอยู่ที่ 8,500 บาทต่อเดือน ห้องขนาด 34 ตารางเมตร ค่าเช่าอยู่ที่ 9,000 บาทต่อเดือน ห้องขนาด 45 และ 50 ตารางเมตร ค่าเช่าอยู่ที่ 10,000 บาทต่อเดือน

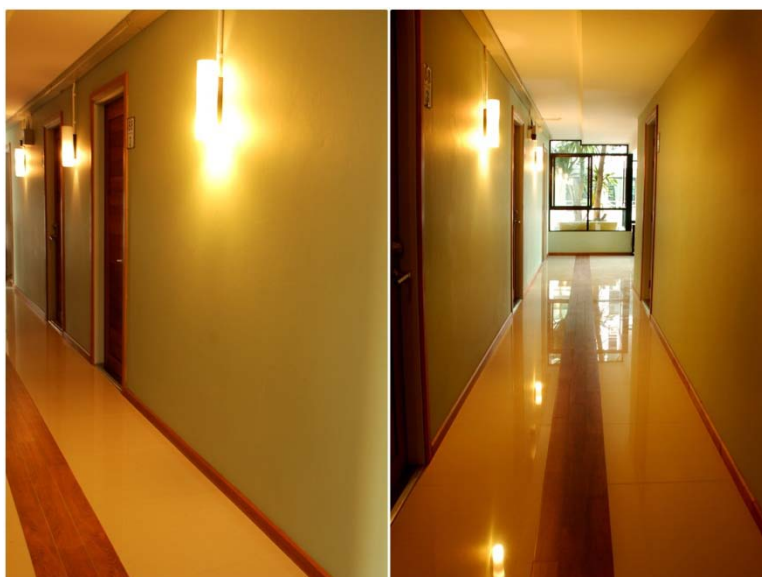
ตารางที่ 4.8 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องของอาคารฟอร์ยู 2

เตียงและที่นอน	/
ตู้เสื้อผ้า	/
โต๊ะ เก้าอี้	/
โต๊ะเครื่องแป้ง	/
โต๊ะตั้งทีวี	/
ห้องน้ำ	/
เครื่องทำน้ำอุ่น	/
อ่างอาบน้ำ	
เครื่องปรับอากาศ	/

ครัว	/
โทรศัพท์	/
อินเตอร์เน็ตไร้สาย	/
สัญญาณเคเบิลทีวี	/
ตู้เก็บของ	/
ชุดโซฟา	/
ระเบียง	/
ชั้นวางของ	/

ค่าเช่าข้างต้นรวมเฟอร์นิเจอร์และสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก ตามตารางด้านบน รวมถึงยังมีบริการ เคเบิลทีวี 100 ช่องฟรี ผู้เช่าสามารถเล่นฟิตเนสและใช้สระว่ายน้ำฟรี จำนวน 5 ครั้งต่อเดือน ในส่วนของค่าอินเตอร์เน็ตไร้สายฟรี และที่จอดรถใต้อาคาร ผู้เช่าต้องจ่ายเงินเพิ่มสำหรับค่าบริการในสองส่วนนี้ ค่าอินเตอร์เน็ตคิดค่าบริการเดือนละ 350 บาทต่อเดือน และค่าจอดรถคันละ 1,000 บาทต่อเดือน

ภาพที่ 4.11 ภาพทางเดินกลางของอาคารฟอร์ยู 2





ภาพที่ 4.12 ภาพห้องพักแบบสตูดิโอ ขนาด 33 ตารางเมตร ของอาคารฟอร์ยู 2



ภาพที่ 4.13 ภาพห้องพักแบบสตูดิโอ ขนาด 34 ตารางเมตร ของอาคารฟอร์ยู 2



ภาพที่ 4.14 ภาพห้องพักแบบสตูดิโอ ขนาด 45 ตารางเมตร (ห้องมุม) ของอาคารฟอร์ยู 2



เงื่อนไขในการเช่า ผู้เช่าจะต้องเช่าที่ระยะเวลาขั้นต่ำ 6 เดือนขึ้นไป ผู้เช่าต้องวางเงินประกัน 2 เดือนและเงินค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือน ค่าน้ำและค่าไฟทางอาคารจะคิดตามมิเตอร์ที่ผู้เช่าใช้จริง โดยคิดค่าน้ำ 18 บาทต่อยูนิต และคิดค่าไฟ 6 บาทต่อยูนิต

#### 4.2.3 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคาร และระบบการรักษาความปลอดภัย

ตารางที่ 4.9 สิ่งอำนวยความสะดวกของอาคารพอร์ชู 2

ที่จอดรถ	/
สวนหย่อมบนดาดฟ้าอาคาร	/
สวนหย่อมด้านล่างอาคาร	
ลิฟท์	/
ฟิตเนส	
สระว่ายน้ำ	
ร้านอาหาร	
ร้านเสริมสวย	
เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ	/
เครื่องก่น้ำดื่ม	/

อาคารพอร์ชู 1 มีลิฟท์โดยสารให้บริการจำนวน 1 ตัว ที่จอดรถสำหรับผู้เช่าประมาณ 20 คัน โดยอาคารคิดค่าเช่าจอดเป็นรายเดือน นอกจากนั้นได้อาคารพอร์ชู 2 ยังมีตำแหน่งที่ตั้งเครื่องซักผ้าแบบหยอดเหรียญจำนวน 3 เครื่อง เครื่องอบผ้าจำนวน 1 เครื่อง และตู้ก่น้ำดื่มจำนวน 1 ตู้ ไว้บริการผู้เช่าของอาคารพอร์ชู 2 และผู้เช่าจากอาคารพอร์ชู 1 และ 3

ภาพที่ 4.15 ภาพที่จอดรถของอาคารพอร์ชู 2



ภาพที่ 4.16 ภาพที่ตั้งของเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญและตู้กดน้ำดื่มของอาคารพอร์ชู 2



ตารางที่ 4.10 ระบบรักษาความปลอดภัยของอาคารพอร์ชู 2

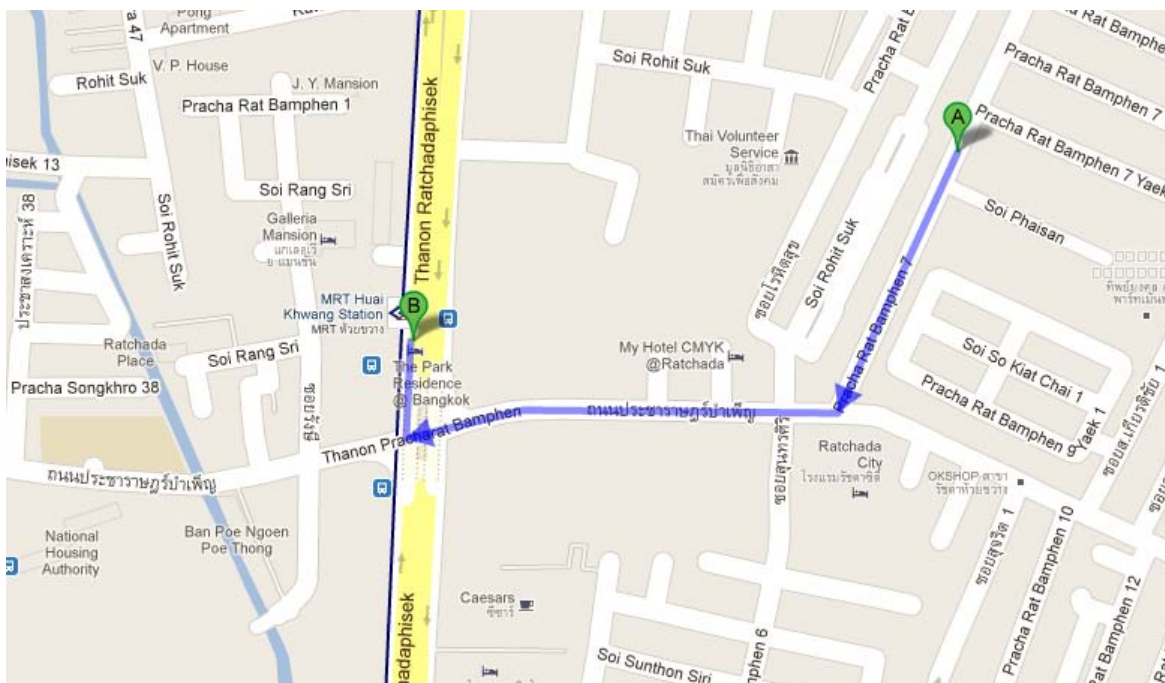
รปภ. บริการ 24 ชั่วโมง	/
เจ้าหน้าที่ในอาคาร 24 ชั่วโมง	
ควบคุมการเข้าออกด้วยระบบคีย์การ์ดแยกชั้น	
ควบคุมการเข้าออกในชั้นล่างด้วยระบบคีย์การ์ด	/
กล้องวงจรปิด	/

อาคารพอร์ชู 2 มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยโดยแบ่งการดูแลออกเป็น 2 ช่วง คือช่วง 7.00 นาฬิกา – 19.00 นาฬิกา และอีกหนึ่งช่วงคือ ช่วง 19.00 นาฬิกา 7.00 นาฬิกา โดยเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยจะนั่งประจำใต้อาคารซึ่งใกล้กับที่จอดรถใต้อาคาร และมีหน้าที่เดินตรวจตราความเรียบร้อยภายในอาคารทุกวัน

นอกจากนั้น ทางอาคารฟอร์จูน 2 ยังได้ติดตั้งกล้องวงจรปิดในทุกชั้น ติดตั้ง 4 ตัวต่อ 1 ชั้น และในจุดจอดรถและทางเข้าอาคาร อาคารยังมีประตูศีก์การ์ดที่บัน ไดชั้น 1 เป็นต้นไป เพื่อป้องกันบุคคลภายนอกเข้าออกอาคารโดยไม่ได้รับอนุญาต

#### 4. 2.4 การเดินทาง

แผนที่ที่ 4.4 แสดงเส้นทางเดินรถจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินห้วยขวางถึงอาคารฟอร์จูน 2



ระยะทางจากรถไฟฟ้าใต้ดินสถานีห้วยขวางถึงอาคารฟอร์จูน 1 ระยะทาง 625 เมตร ผู้เช่าสามารถเดินจากอาคารไปถึงรถไฟฟ้าใช้เวลาไม่เกิน 10 นาที หรือสามารถเรียกวินมอเตอร์ไซด์ที่ให้บริการอยู่ในซอยประชาราษฎร์บำเพ็ญ 7 นั้น ค่าใช้จ่ายประมาณ 15 บาทต่อเที่ยว

แผนที่ที่ 4.5 แสดงเส้นทางเข้าออกถนนสายหลักอาคารพอรีย์ 2





## 4.3 อาคารพอร์ชู 3

### 4.1.1 ลักษณะอาคาร

อาคารพอร์ชู 3 เป็นอาคาร สูง 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร โดยในชั้นที่ 1 เป็นลิโอบบี้และส่วนนั่งคอย ภายในอาคารชั้นล่างเป็นที่จอดรถยนต์และจักรยานยนต์สำหรับผู้เช่า จอดได้ประมาณ 120 คัน ชั้นที่ 2-4 ก็ยังเป็นส่วนของที่จอดรถ ในชั้นที่ 4 ถึงชั้นที่ 8 เป็นห้องเช่าจำนวน 121 ห้อง ขนาด 25 ถึง 73 ตารางเมตร อัตราค่าเช่ารายเดือน เริ่มต้นที่ 6,500 บาท ถึง 13,000 บาท ทางอาคารมีการให้บริการเคเบิลทีวีฟรี สระว่ายน้ำฟิตเนสจำนวน 5 ครั้งต่อเดือน สำหรับอินเทอร์เน็ตไร้สายและที่จอดรถ ทางอาคารพอร์ชู 3 คิดค่าใช้จ่ายสำหรับผู้เช่าอินเทอร์เน็ต 350 ต่อเดือน และค่าจอดรถ 1,000 บาทต่อเดือน นอกจากนั้นอาคารพอร์ชู 3 ยังมีลิฟท์โดยสาร 2 ตัว และสระว่ายน้ำและฟิตเนสในชั้นที่ 5 ของอาคาร เพื่อให้ผู้เช่าใช้ในการออกกำลังกาย และยังมีสวนหย่อมในด้านหน้าของอาคาร

ภาพที่ 4.17 ภาพถ่ายอาคารพอร์ชู 3



ภาพที่ 4.18 ภาพด้านหน้าอาคาร และ Lobby ของอาคารพอร์ชิว 3



ภาพที่ 4.19 ภาพทางขึ้นที่จอดรถบนอาคาร และ สวนหย่อมด้านหน้าอาคารพอร์ชิว 3



#### 4.3.2 ราคา รายละเอียดห้องพัก และเงื่อนไขการเช่า

ตารางที่ 4.11 ระดับราคาเช่าของอาคารพอร์ชิว 3

ลำดับที่	จำนวนห้อง	ขนาด(ตร.ม.)	ประเภทห้องพัก	ค่าเช่า (สัญญา 6 เดือน)
1	75	25 - 27	สตูดิโอ	6,500
2	11	34	สตูดิโอ	7,000
3	6	36	1 ห้องนอน	8,500
4	5	37	สตูดิโอ	7,500
5	11	43	1 ห้องนอน	9,500
6	5	53	2 ห้องนอน	12,500
7	6	54	1 ห้องนอน	10,500
8	2	73	2 ห้องนอน	13,000
รวม	121			

ตารางในด้านบนแสดงรายละเอียดเรื่องของค่าเช่า ขนาดของห้องพักและประเภทของห้องพัก ของในอาคารฟอร์ยู 3 อาคารฟอร์ยู 3 มีห้องพักจำนวน 121 ห้อง โดยเป็นห้องเช่าแบบสตูดิโอขนาด 25 – 37 ตารางเมตร ราคาเช่าเริ่มต้นที่ 6,500 บาท – 7,500 บาทต่อเดือน ห้องแบบหนึ่งห้องนอน ขนาด 43 – 54 ตารางเมตร ราคาเช่าเริ่มต้นที่ 9,500 บาท – 10,500 บาท ถ้วน และห้องขนาด 2 ห้องนอน ขนาด 53 ตารางเมตร หรือ 73 ตารางเมตร ค่าเช่าเริ่มต้นที่ 12,500 บาท 13,000 บาท

ตารางที่ 4.12 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องของอาคารฟอร์ยู 3

เตียงและที่นอน	/
ตู้เสื้อผ้า	/
โต๊ะ เก้าอี้	/
โต๊ะเครื่องแป้ง	/
โต๊ะตั้งทีวี	/
ห้องน้ำ	/
เครื่องทำน้ำอุ่น	/
อ่างอาบน้ำ	
เครื่องปรับอากาศ	/

ครัว	/
โทรศัพท์	/
อินเตอร์เน็ตไร้สาย	/
สัญญาณเคเบิลทีวี	/
ตู้เก็บของ	/
ชุดโซฟา	/
ระเบียง	/
ชั้นวางของ	/

ค่าเช่าข้างต้นรวมเฟอร์นิเจอร์และสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก ตามตารางด้านบน รวมถึงยังมีบริการ เคเบิลทีวี 100 ช่องฟรี ผู้เช่าสามารถเล่นฟิตเนสและใช้สระว่ายน้ำฟรี จำนวน 5 ครั้งต่อเดือน ในส่วนของค่าอินเตอร์เน็ตไร้สายฟรี และที่จอดรถใต้อาคาร ผู้เช่าต้องจ่ายเงินเพิ่มสำหรับค่าบริการในสองส่วนนี้ ค่าอินเตอร์เน็ตคิดค่าบริการเดือนละ 350 บาทต่อเดือน และค่าจอดรถคันละ 1,000 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 4.20 ภาพทางเดินภายในอาคารพอร์ชู 3



ภาพที่ 4.21 ภาพห้องสตูดิโอ ขนาด 27 ตารางเมตร ของอาคารพอร์ชู 3



ภาพที่ 4.22 ภาพห้องสตูดิโอ ขนาด 34 ตารางเมตร ของอาคารพอร์ชู 3



เงื่อนไขในการเช่า ผู้เช่าจะต้องเช่าที่ระยะเวลาขั้นต่ำ 6 เดือนขึ้นไป ผู้เช่าต้องวางเงินประกัน 2 เดือนและเงินค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือน ค่าน้ำและค่าไฟทางอาคารจะคิดตามมิเตอร์ที่ผู้เช่าใช้จริง โดยคิดค่าน้ำ 18 บาทต่อยูนิต และคิดค่าไฟ 6 บาทต่อยูนิต

#### 4.3.3 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคาร และระบบการรักษาความปลอดภัย

ตารางที่ 4.13 สิ่งอำนวยความสะดวกของอาคารพอร์ชู 3

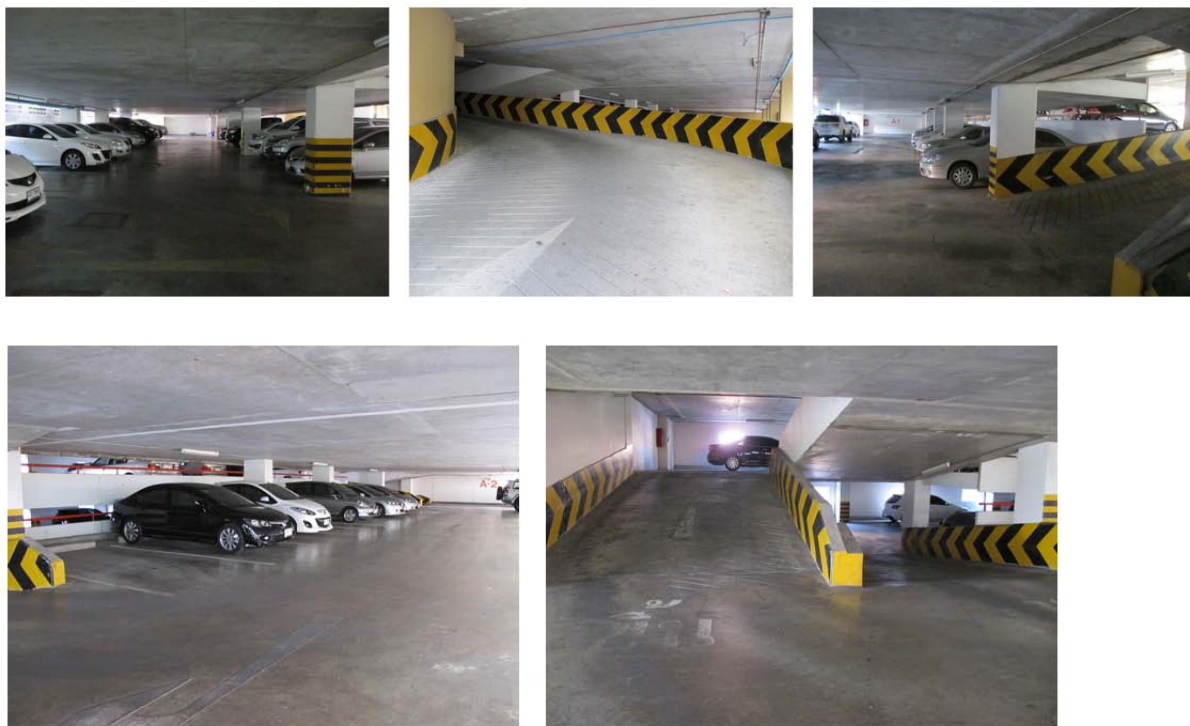
ที่จอดรถ	/
สวนหย่อมบนดาดฟ้าอาคาร	
สวนหย่อมด้านล่างอาคาร	/
ลิฟท์	/
ฟิตเนส	/
สระว่ายน้ำ	/
ร้านอาหาร	
ร้านเสริมสวย	
เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ	/
เครื่องก่น้ำดื่ม	/

เนื่องจากอาคารพอร์ชู 3 เป็นอาคารที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในอาคารพอร์ชูทั้งหมด ทำให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครันกว่าอาคารอื่น เช่น สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ที่มีทั้งสระเด็กและสระผู้ใหญ่ ห้องฟิตเนส สวนหย่อมด้านล่างอาคาร ตู้ก่น้ำดื่ม และเครื่องซักผ้าแบบหยอดเหรียญที่จอดรถที่สามารถจอดได้ถึง 120 คัน และลิฟท์โดยสาร 2 ตัว

ภาพที่ 4.23 ภาพสระว่ายน้ำและฟิตเนส ของอาคารพอร์ชู 3



ภาพที่ 4.24 ภาพที่จอดรถ 4 ชั้น ของอาคารพอร์ชู 3



ภาพที่ 4.25 ภาพลิฟท์ 2 ตัว และตู้จดหมาย ของอาคารพอร์ชู 3



ตารางที่ 4.14 ระบบรักษาความปลอดภัยของอาคารพอร์ยู 3

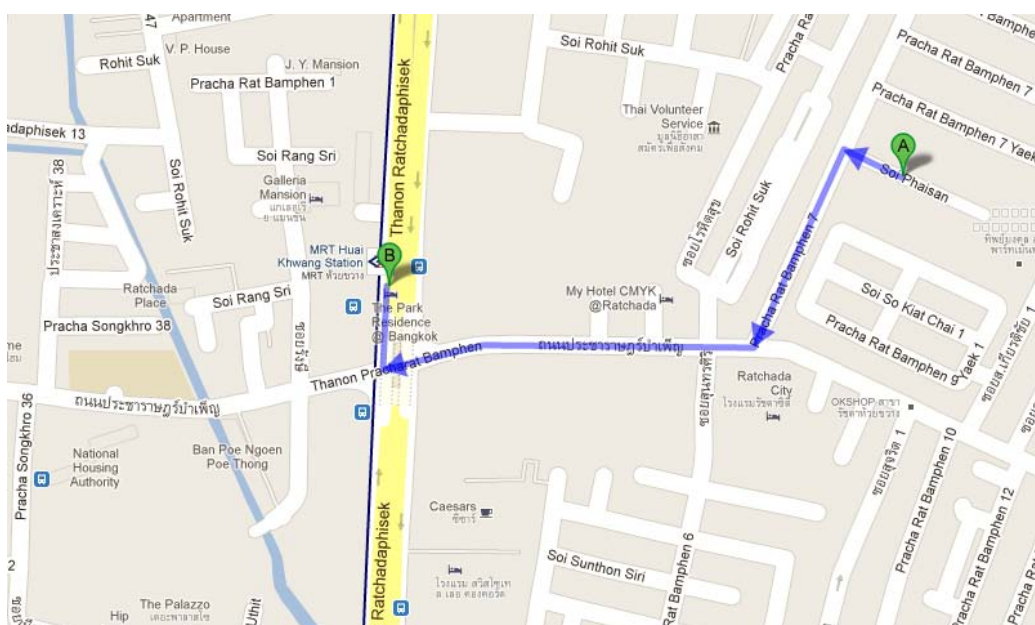
รปภ. บริการ 24 ชั่วโมง	/
เจ้าหน้าที่ในอาคาร 24 ชั่วโมง	
ควบคุมการเข้าออกด้วยระบบคีย์การ์ดแยกชั้น	
ควบคุมการเข้าออกในชั้นล่างด้วยระบบคีย์การ์ด	/
กล้องวงจรปิด	/

อาคารพอร์ยู 3 มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยโดยแบ่งการดูแลออกเป็น 2 ช่วง คือช่วง 7.00 นาฬิกา ถึง 19.00 นาฬิกา และอีกหนึ่งช่วงคือ ช่วง 19.00 นาฬิกา ถึง 7.00 นาฬิกา โดยเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยจะนั่งประจำอยู่ที่โถงทางเข้าหน้าลิฟท์ และมีหน้าที่เดินตรวจตราความเรียบร้อยภายในอาคารทุกวัน

นอกจากนั้น ทางอาคารพอร์ยู 2 ยังได้ติดตั้งกล้องวงจรปิดในทุกชั้น ติดตั้ง 5 ตัวต่อชั้น และในจุดจอดรถและทางเข้าอาคาร อาคารยังมีประตูคีย์การ์ดแยกในทางเดินหน้าลิฟท์ทุกชั้น เพื่อป้องกันบุคคลภายนอกเข้าออกอาคารโดยไม่ได้รับอนุญาต

#### 4.3.4 การเดินทาง

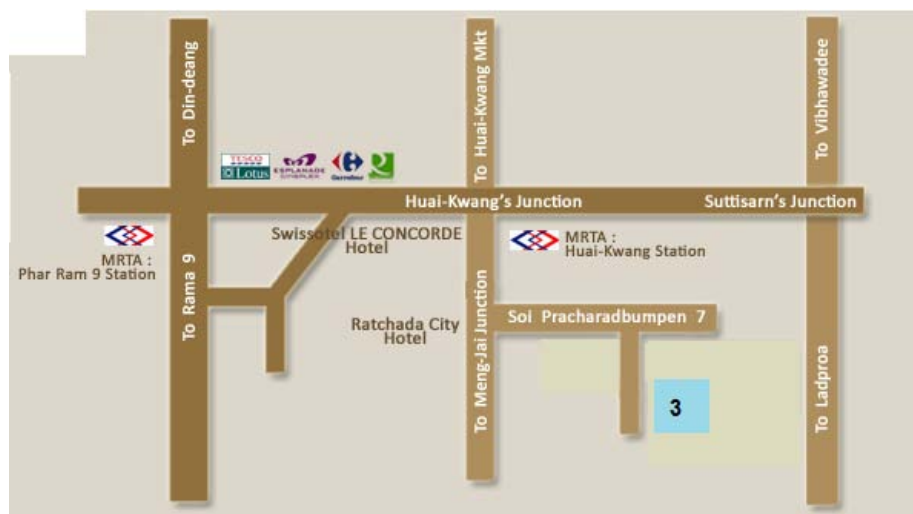
แผนที่ที่ 4.6 แสดงเส้นทางเดินรถจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินห้วยขวางถึงอาคารพอร์ยู 3





ระยะทางจากรถไฟฟ้าดินสถานีห้วยขวางถึงอาคารฟอร์ยู 1 ระยะทาง 650 เมตร ผู้เช่าสามารถเดินจากอาคารไปถึงรถไฟฟ้าใช้เวลาไม่เกิน 10 นาที หรือสามารถเรียกวินมอเตอร์ไซด์ที่ให้บริการอยู่ในซอยประชาราษฎร์บำเพ็ญ 7 นั้น ค่าใช้จ่ายประมาณ 15 บาทต่อเที่ยว

แผนที่ที่ 4.7 แสดงเส้นทางเข้าออกถนนสายหลักของอาคารฟอร์ยู 3



## 4.4 อาคาร มีสไตล์ เฟลส

### 4.4.1 ลักษณะอาคาร

อาคารมีสไตล์ เฟลส เป็นอาคารที่มีจุดเด่นอยู่ที่การตกแต่งที่แตกต่างจากอพาร์ทเมนท์ทั่วไป โดยตกแต่งจากวัสดุที่ไม่ใช้แล้วและของสะสมของเจ้าของอาคารมาใช้ เช่น นำอะไหล่ของโรงงานแข็ง ไม้เก่า ไม้เรือเก่า บานประตูเก่า อุปกรณ์ก่อสร้างและ รถเก่ามาเป็นของเล่นในการตกแต่ง ทำเลของอาคารมีสไตล์อยู่ในซอย 20 มิถุนา 11 แยก 13 สามารถเข้าออกได้หลายเส้นทางเช่น ถนนสุทธิสาร ซอยรัชดาภิเษก 18 ซอยลาดพร้าว 80 ซอยลาดพร้าว 64 พระรามเก้า และสี่แยกหม่งจ่าย

นอกจากนั้นอาคารยังตั้งอยู่ในระหว่างของทั้งสถานีรถไฟฟ้าสุทธิสารและห้วยขวาง ลูกค้าที่เข้าพักที่อาคารสามารถเดินทางได้หลายเส้นทาง เป็นอพาร์ทเมนท์ที่ค่อนข้างมีความเป็นส่วนตัวสูง เนื่องจากอาคารไม่อยู่ติดถนนใหญ่ แต่ต้องเข้ามาในซอย 20 มิถุนา แยก 13 ประมาณ 200 เมตร

ภาพที่ 4.26 ภาพถ่ายอาคารมีสไตล์ เฟลส



ภาพที่ 4.27 ภาพลิโอบบี้และส่วนพักคอยของอาคารมีสไตล์ เฟลส



ภาพที่ 4.28 ภาพบรรยากาศและการตกแต่งของอาคารมีสไตล์ เฟลส



#### 4.4.2 ราคา รายละเอียดห้องพัก และเงื่อนไขการเช่า

ตารางที่ 4.15 ระดับราคาเช่าของอาคารมีสไตล์ เฟลส

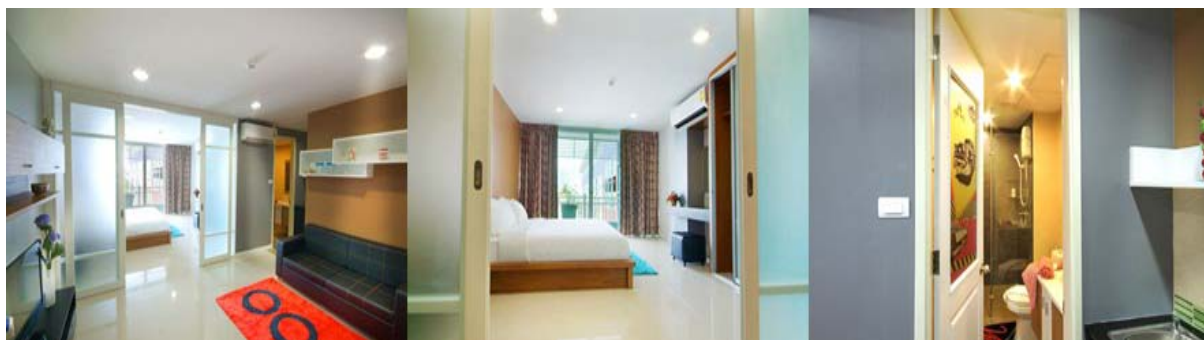
ลำดับที่	จำนวนห้อง	ขนาด (ตร.ม.)	ประเภทห้องพัก	ค่าเช่า (สัญญา 3 เดือน)	ค่าเช่า (สัญญา 6 เดือน)
1	66	28	สตูดิโอ A	8,500	7,500
2	35	32	สตูดิโอ B	9,000	8,000
3	11	38	สตูดิโอ C	10,500	9,900
4	4	55	1 ห้องนอน A	13,500	12,000
5	17	45	1 ห้องนอน B	11,500	11,000
รวม	133				

ตารางในด้านบนแสดงรายละเอียดเรื่องของค่าเช่า ขนาดของห้องพักและประเภทของห้องพัก ซึ่งในอาคารมีสไตล์ เฟลส มีห้องพักจำนวน 133 ห้อง โดยแบ่งเป็นห้องเช่าแบบสตูดิโอ A จำนวน 66 ห้อง แบบสตูดิโอ B 35 ห้อง แบบสตูดิโอ C 11 ห้อง ส่วนห้องแบบหนึ่งห้องนอน A มีจำนวน 5 ห้อง และห้องแบบหนึ่งห้องนอน B 17 ห้อง รวมทั้งหมดจำนวน 133 ห้อง โดยผู้เช่าสามารถเลือกเช่าห้องพักได้ใน 2 กรณีคือ 1 เช่าระยะสั้นสัญญา 3 เดือน หรือการเช่าในระยะยาวคือ 6 เดือน ถึง 1 ปี ส่วนห้องรวมเซอร์วิสของมีสไตล์ เฟลส ราคาเช่าอยู่ที่ 14,000 บาทต่อเดือน

ภาพที่ 4.29 ภาพห้องสตูดิโอ ขนาด 32 ตารางเมตร ของอาคารมีสไตล์ เฟลส



ภาพที่ 4.30 ภาพห้อง 1ห้องนอน ขนาด 54 ตารางเมตร ของอาคารมีสไตล์ เฟลส





ภาพที่ 4.31 ภาพห้องเซอร์วิส ขนาด 28 ตารางเมตร ของอาคารมีสไตล์ เพลส



ตารางที่ 4.16 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องของอาคารมีสไตล์ เพลส

เตียงและที่นอน	/
ตู้เสื้อผ้า	/
โต๊ะ เก้าอี้	/
โต๊ะเครื่องแป้ง	/
โต๊ะตั้งทีวี	/
ห้องน้ำ	/
เครื่องทำน้ำอุ่น	/
อ่างอาบน้ำ	
เครื่องปรับอากาศ	/

ครัว	/
โทรศัพท์	/
อินเทอร์เน็ตไร้สาย	/
สัญญาณเคเบิลทีวี	/
ตู้เก็บของ	/
ชุดโซฟา	/
ระเบียง	/
ชั้นวางของ	/

ตารางที่ 4.17 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องเพิ่มเติมในกรณีห้องรวมเซอร์วิส

ผ้าปูที่นอน	/
จาน ชาม	/
ช้อน ช้อน	/
ตู้เย็น	/
ทีวี	/
ไมโครเวฟ	/
แม่บ้านทำความสะอาดอาทิตย์ละ 2 ครั้ง	/

### 4.3.3 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคาร และระบบการรักษาความปลอดภัย

ตารางที่ 4.18 สิ่งอำนวยความสะดวกของอาคารมีสไตล์ เฟลส

ที่จอดรถ	/
สวนหย่อมบนดาดฟ้าอาคาร	
สวนหย่อมด้านล่างอาคาร	/
ลิฟท์	/
ฟิตเนส	/
สระว่ายน้ำ	/
ร้านอาหาร	/
ร้านเสริมสวย	
เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ	/
เครื่องก่น้ำดื่ม	/

นอกจากความสวยงามแล้ว อาคารมีสไตล์ เฟลส ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เช่น สระว่ายน้ำ และฟิตเนส พร้อมห้องอาบน้ำแยกชายหญิง ที่จอดรถจำนวน 80 คัน เครื่องซักผ้า และเครื่องอบผ้าแบบหยอดเหรียญ และตู้ก่น้ำดื่มที่ตั้งอยู่ในชั้นล่างของอาคาร

ภาพที่ 4.32 ภาพสระว่ายน้ำขนาดมาตรฐานและฟิตเนสของอาคารมีสไตล์ เฟลส



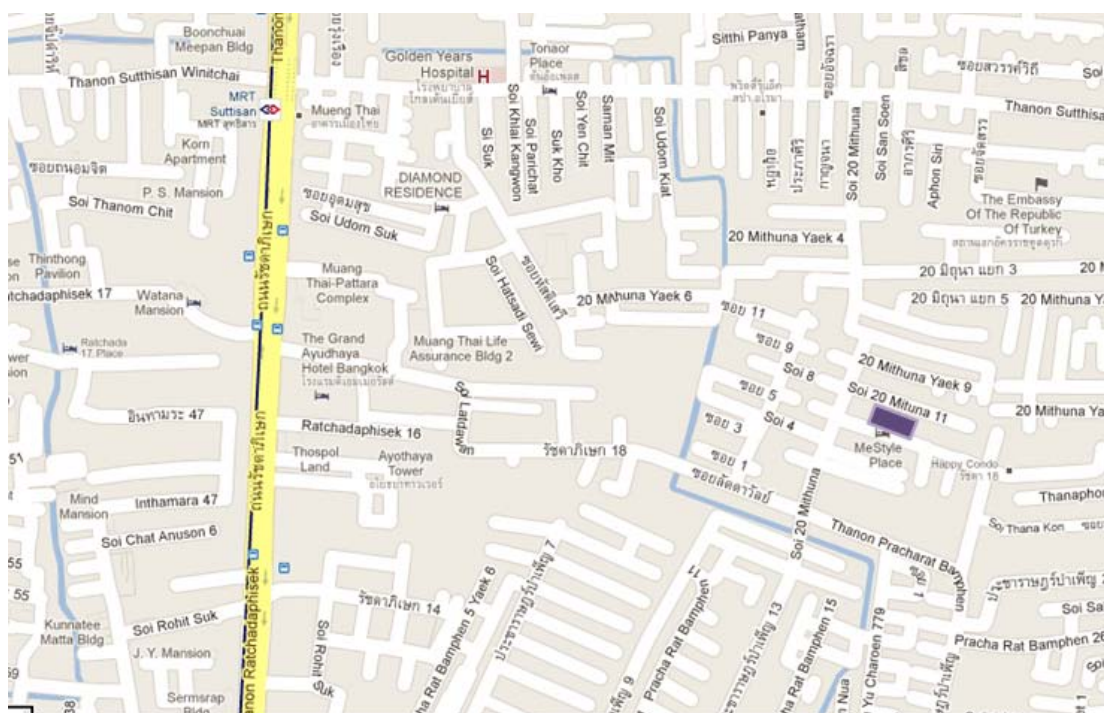
ตารางที่ 4.19 ระบบรักษาความปลอดภัยของอาคารมีสไตล์ เพลส

รปภ. บริการ 24 ชั่วโมง	/
เจ้าหน้าที่ในอาคาร 24 ชั่วโมง	/
ควบคุมการเข้าออกด้วยระบบคีย์การ์ดแยกชั้น	/
ควบคุมการเข้าออกในชั้นล่างด้วยระบบคีย์การ์ด	/
กล้องวงจรปิด	/

อาคารมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยจำนวน 4 คน แบ่งเป็นกะละ 2 คน ในรอบเช้าเริ่มตั้งแต่เวลา 8.00 นาฬิกา ถึง 18.00 นาฬิกา และในรอบค่ำตั้งแต่ 18.00 นาฬิกา ถึง 8.00 นาฬิกา นอกจากนั้นทางอาคารยังใช้ระบบกล้องวงจรปิดในทุกชั้น ชั้นละ 6 ตัว และในส่วนกลาง และยังเพิ่มความปลอดภัยโดยการใช้ระบบคีย์การ์ดแยกชั้น เพื่อให้บุคคลภายนอกไม่สามารถเข้ามาภายในอาคารโดยไม่ได้รับอนุญาต

#### 4.4.4 การเดินทาง

แผนที่ที่ 4.8 แสดงเส้นทางเดินรถจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินห้วยขวางถึงอาคารมีสไตล์ เพลส





## บทที่ 5

### ผลการศึกษาข้อมูล

การศึกษาค้างนี้เป็นการศึกษาการวางแผนของผู้เช่าอพาร์ทเมนท์ในการเลือกเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ กรณีศึกษา พื้นที่ เขตห้วยขวาง มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้เช่าอพาร์ทเมนท์ เขตห้วยขวาง เพื่อศึกษาปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยในอนาคตของผู้เช่าอพาร์ทเมนท์ เขตห้วยขวาง และเพื่อศึกษาเหตุผลในการวางแผน และระยะเวลาของการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้เช่าอพาร์ทเมนท์ ในเขต ห้วยขวาง โดยผู้ศึกษาได้ทำการแบ่งการศึกษาออกเป็น 2 ส่วนดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไป ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ สถานที่ทำงาน รูปแบบที่พักอาศัย ขนาดห้องพัก การเดินทาง และข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจและสังคม ประกอบด้วย ระดับรายได้ ค่าใช้จ่ายในการเช่า รูปแบบของที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ขนาดของห้องที่พักอาศัย จำนวนผู้พักอาศัย ผู้ร่วมพักอาศัย การเดินทาง

2. การวางแผนของผู้เช่า ประกอบด้วยข้อมูลเกี่ยวกับ ระยะเวลา รูปแบบที่อยู่อาศัย ขนาดของพื้นที่ ระดับราคา คนร่วมผ่อนชำระ สถานะของผู้ร่วมผ่อน ชำระ ทำเล ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ สาเหตุของการต้องการที่อยู่ใหม่และปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้เช่าไม่วางแผน

จากศึกษาข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม ทั้ง 2 ส่วนหลักดังที่กล่าวมาแล้ว ข้างต้น จากกลุ่มประชากรจำนวน 328 ชุด ได้รับแบบสอบถามคืนมา 318 ชุด ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 96.95 และสามารถคำนวณหาค่าความเชื่อมั่นได้ที่ 99%

## 5.1 ข้อมูลทั่วไป

### 5.1.1 เพศ

จากการสำรวจ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดยเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 55.7 จำนวน 177 คนและเพศชายคิดเป็นร้อยละ 44.3 จำนวน 141 คน

ตารางที่ 5.1: แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เข้าจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	141	44.3
หญิง	177	55.7
รวม	318	100.0

### 5.1.2 อายุ

จากการสำรวจ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 25-30 ปี จำนวน 114 คน คิดเป็นร้อยละ 35.8 รองลงมาได้แก่ อายุ 31-35 ปี จำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 28.3 อายุ 36-40 ปี จำนวน 46 คิดเป็นร้อยละ 14.5 อายุต่ำกว่า 25 ปี จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 10.4 อายุ 41-45 ปี จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 6.3 อายุ 46-50 ปี จำนวน 10 คนคิดเป็นร้อยละ 3.1 และอายุ 51-55 ปี จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.6

ตารางที่ 5.2 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามช่วงอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 25 ปี	33	10.4
25-30 ปี	114	35.8
31-35 ปี	90	28.3
36-40 ปี	46	14.5
41-45 ปี	20	6.3
46-50 ปี	10	3.1
51-55 ปี	5	1.6
รวม	318	100.0

### 5.1.3 ระดับการศึกษา

จากการสำรวจ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 209 คน คิดเป็นร้อยละ 65.7 รองลงมาได้แก่ อนุปริญญา /ปวส. จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 18.9 ระดับต่ำกว่ามัธยมปลาย จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5 ระดับปริญญาโท จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 5.7 และระดับสูงกว่าปริญญาโท จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.3

ตารางที่ 5.3 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมปลาย	27	8.5
อนุปริญญา/ปวส.	60	18.9
ปริญญาตรี	209	65.7
ปริญญาโท	18	5.7
สูงกว่าปริญญาโท	4	1.3
รวม	318	100.0

#### 5.1.4 อาชีพ

จากการสำรวจ พบว่าจาก 318 คนของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 32.1 รองลงมาได้แก่ มีอาชีพอาชีพอิสระ จำนวน 101 คน คิดเป็นร้อยละ 31.8 อาชีพธุรกิจของตัวเอง จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 15.7 อาชีพค้าขาย จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 10.7 อาชีพอื่นๆ จำนวน 11 คนคิดเป็นร้อยละ 3.5 อาชีพรับจ้าง จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.8 อาชีพรัฐวิสาหกิจ จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5 และอาชีพข้าราชการ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 0.9

ตารางที่ 5.4 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เข้าจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ธุรกิจของตัวเอง	50	15.7
รัฐวิสาหกิจ	8	2.5
ค้าขาย	34	10.7
ข้าราชการ	3	0.9
พนักงานบริษัทเอกชน	102	32.1
อาชีพอิสระ	101	31.8
รับจ้าง	9	2.8
อื่นๆ	11	3.5
รวม	318	100.0



### 5.1.5 สถานที่ทำงานหรือสถานที่ศึกษา

จากการสำรวจ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานที่ทำงานหรือสถานที่ศึกษาอยู่ในกรุงเทพฯ ตอนเหนือ จำนวน 121 คน คิดเป็นร้อยละ 38.1 รองลงมาได้แก่ กรุงเทพฯ กลาง จำนวน 113 คน คิดเป็นร้อยละ 35.5 กรุงเทพฯ ตะวันออก จำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 16.4 กรุงเทพฯ ตอนใต้ จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 4.7 กรุงเทพฯ ตอนเหนือ และกรุงเทพฯ ได้ จำนวน 6 คนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 1.9 และ ต่างจังหวัด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.6

ตารางที่ 5.5 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เข้าถามจำแนกตามสถานที่ทำงานหรือสถานที่ศึกษา

สถานที่ทำงานหรือสถานศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพฯตอนเหนือ	121	38.1
กรุงเทพฯตอนใต้	15	4.7
กรุงเทพฯตะวันออก	52	16.4
กรุงเทพฯกลาง	113	35.5
กรุงเทพฯตอนเหนือ	6	1.9
กรุงเทพฯใต้	6	1.9
ต่างจังหวัด	5	1.6
รวม	318	100.0

โดยทำเลต่างๆมีรายละเอียดแบ่งย่อยดังนี้

กรุงเทพฯตอนเหนือ ได้แก่ จตุจักร, บางซื่อ, ลาดพร้าว, บางเขน, ดอนเมือง, หลักสี่, สายไหม

กรุงเทพฯตอนใต้ ได้แก่ ปทุมวัน, บางรัก, สาทร, บางคอแหลม, ยานนาวา, คลองเตย, วัฒนา, พระโขนง, สวนหลวง, บางนา, ประเวศ

กรุงเทพฯตะวันออก ได้แก่ บางกะปิ, สะพานสูง, บึงกุ่ม, คันนายาว, ลาดกระบัง, มีนบุรี, หนองจอก, คลองสามวา

กรุงเทพฯกลาง ได้แก่ พระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบศัตรูพ่าย, ดุสิต, ดินแดง, ห้วยขวาง, พญาไท, ราชเทวี, วังทองหลาง

กรุงเทพฯตอนเหนือ ได้แก่ ธนบุรี, คลองสาน, จองทอง, บางกอกใหญ่, บางกอกน้อย, บางพลัด, ตลิ่งชัน, ทวีวัฒนา

กรุงเทพฯใต้ ได้แก่ ภาษีเจริญ, บางแค, หนองแขม, บางขุนเทียน, บางบอน, ราษฎร์บูรณะ, ทุ่งครุ

## 5.2 ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจ

### 5.2.1 รายได้ต่อเดือน

จากการสำรวจ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 20,001-30,000 บาท จำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 29.6 รองลงมาได้แก่ผู้ที่มีรายได้ 10,001-20,000 บาท จำนวน 69 คน คิดเป็นร้อยละ 21.7 ผู้ที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท จำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 17.6 ผู้ที่มีรายได้ 50,001-75,000 บาท จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 9.1 ผู้ที่มีรายได้ 40,001-50,000 บาท จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 7.9 ผู้ที่มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท 75,001-100,000 บาท และมากกว่า 100,000 บาท จำนวน 15 คนเท่ากัน คิดเป็นอย่างละร้อยละ 4.7

ตารางที่ 5.6 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เข้าจำแนกตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000 บาท	15	4.7
10,001 - 20,000 บาท	69	21.7
20,001 - 30,000 บาท	94	29.6
30,001 - 40,000 บาท	56	17.6
40,001 - 50,000 บาท	25	7.9
50,001 - 75,000 บาท	29	9.1
75,001 - 100,000 บาท	15	4.7
มากกว่า 100,000 บาท	15	4.7
รวม	318	100.0

## 5.2.2 ค่าใช้จ่ายต่อเดือน รวมค่าน้ำค่าไฟ

จากการสำรวจ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการเช่าอพาร์ทเมนท์ 6,001-9,000 บาทต่อเดือน จำนวน 137 คน คิดเป็นร้อยละ 43.1 รองลงมาได้แก่ค่าใช้จ่าย 9,001-12,000 บาทต่อเดือน จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 35.2 ค่าใช้จ่าย 12,001-15,000 บาทต่อเดือน จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 10.4 ค่าใช้จ่ายต่อเดือนที่ 15,001-17,000 บาทต่อเดือน จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 4.4 ค่าใช้จ่ายต่อเดือนต่ำกว่า 6,000 บาท จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 4.1 และ ค่าใช้จ่ายต่อเดือน 17,001 บาทขึ้นไป จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.8

ตารางที่ 5.7 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามค่าใช้จ่ายในการเช่าอพาร์ทเมนท์ (รวมค่าน้ำ-ไฟ)

ค่าใช้จ่ายในการเช่าอพาร์ทเมนท์	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 6,000 บาท	13	4.1
6,001 - 9,000 บาท	137	43.1
9,001 - 12,000 บาท	112	35.2
12,001 - 15,000 บาท	33	10.4
15,001 - 17,000 บาท	14	4.4
17,001 บาทขึ้นไป	9	2.8
รวม	318	100.0

### 5.3 ข้อมูลของการพักอาศัยและการเดินทาง

#### 5.3.1 รูปแบบห้องเช่า

จากการสำรวจ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พักอยู่ในห้องห้องสตูดิโอ จำนวน 224 คน คิดเป็นร้อยละ 70.4 รองลงมาได้แก่ ห้อง 1 ห้องนอน จำนวน 85 คน คิดเป็นร้อยละ 26.7 และ ห้อง 2 ห้องนอน จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.8

ตารางที่ 5.8 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามรูปแบบอพาร์ทเมนต์ที่อยู่ปัจจุบัน

รูปแบบอพาร์ทเมนต์ ที่อยู่ปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ
สตูดิโอ	224	70.4
1 ห้องนอน	85	26.7
2 ห้องนอน	9	2.8
รวม	318	100.0

#### 5.3.2 ขนาดห้องที่พักเช่า

จากการสำรวจ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พักอาศัยอยู่ในห้องขนาด 25-30 ตารางเมตร มากที่สุด จำนวน 151 คน คิดเป็นร้อยละ 47.5 รองลงมาได้แก่ ห้องขนาด 31-35 ตารางเมตร จำนวน 92 คน คิดเป็นร้อยละ 28.9 ห้องขนาด 36-40 ตารางเมตร จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 11.3 ห้องขนาด 41-50 ตารางเมตร จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 7.9 และ ห้องขนาด 51 ตารางเมตรขึ้นไป จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 4.4

ตารางที่ 5.9 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามขนาดของห้องที่พักอาศัย

ขนาดของห้องที่พักอาศัย	จำนวน	ร้อยละ
25 -30 ตารางเมตร	151	47.5
31 - 35 ตารางเมตร	92	28.9
36 - 40 ตารางเมตร	36	11.3
41 - 50 ตารางเมตร	25	7.9
51 ตารางเมตรขึ้นไป	14	4.4
รวม	318	100.0

### 5.3.3 จำนวนผู้พักอาศัย

จากการสำรวจ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีจำนวนผู้อยู่อาศัยในอพาร์ทเมนท์จำนวน 2 คนต่อห้อง จำนวน 165 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 51.9 รองลงมาได้แก่ พักอาศัยอยู่คนเดียวจำนวน 110 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 34.6 พักอาศัยจำนวน 3 คน จำนวน 31 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 9.7 และพักอาศัยจำนวน 4 คนขึ้นไป จำนวน 12 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 3.8

ตารางที่ 5.10 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกจำนวนผู้อยู่อาศัยในอพาร์ทเมนท์

จำนวนผู้อยู่อาศัยในอพาร์ทเมนท์	จำนวน	ร้อยละ
1 คน	110	34.6
2 คน	165	51.9
3 คน	31	9.7
4 คนขึ้นไป	12	3.8
รวม	318	100.0

### 5.3.4 ผู้ร่วมพักอาศัย

จากการสำรวจ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พักอยู่อาศัยคนเดียว จำนวน 113 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 35.5 รองลงมาพักอยู่กับแฟน จำนวน 92 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 28.9 พักอาศัยกับเพื่อน จำนวน 41 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 12.9 พักอาศัยอยู่กับญาติพี่น้อง จำนวน 33 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 10.4 พักอาศัยกับคู่สมรส จำนวน 30 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 9.4 พักอาศัยกับบุตรธิดา จำนวน 6 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 1.9 และพักอาศัยกับบิดา-มารดา จำนวน 3 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 0.9

ตารางที่ 5.11 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามผู้ร่วมพักอาศัย

ผู้ร่วมพักอาศัย	จำนวน	ร้อยละ
บิดา - มารดา	3	0.9
คู่สมรส	30	9.4
ญาติพี่น้อง	33	10.4
เพื่อน	41	12.9
อยู่คนเดียว	113	35.5
แฟน	92	28.9
บุตรธิดา	6	1.9
รวม	318	100.0

### 5.3.5 การเดินทาง

จากการสำรวจ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เดินทางโดยรถยนต์ส่วนบุคคล จำนวน 125 คน คิดเป็นร้อยละ 39.3 รองลงมาได้แก่ การเดินทางด้วยรถไฟฟ้าใต้ดินหรือรถไฟฟ้า จำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 25.2 เดินทางโดยมอเตอร์ไซด์รับจ้าง จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 11.6 เดินทางโดยใช้มอเตอร์ไซด์ส่วนบุคคล จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 11.0 เดินทางโดยใช้แท็กซี่ จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 6.3 เดินทางโดยรถเมล์หรือปอ.และใช้การเดินทางเท่ากันจำนวนอย่างละ 10 คน คิดเป็นร้อยละ 3.1 และ การเดินทางโดยสองแถว จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3

ตารางที่ 5.12 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เช่าจำแนกตามการเดินทาง

การเดินทาง	จำนวน	ร้อยละ
รถยนต์ส่วนบุคคล	125	39.3
มอเตอร์ไซด์ส่วนบุคคล	35	11.0
รถเมล์/ปอ.	10	3.1
รถไฟฟ้าใต้ดิน/รถไฟฟ้า	80	25.2
มอเตอร์ไซด์รับจ้าง	37	11.6
แท็กซี่	20	6.3
สองแถว	1	0.3
เดิน	10	3.1
รวม	318	100.0

## 5.4 ผลวิเคราะห์ข้อมูลการวางแผน

ข้อมูลที่น่ามาวิเคราะห์เรื่องการวางแผน ผู้ทำการวิจัยได้ตัดข้อมูลของผู้เข้าที่เป็นนักศึกษาออก เพราะเป็นกลุ่มที่ยังไม่มีรายได้และไม่สามารถทำการขอสินเชื่อเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์ในอนาคตได้ ดังนั้นจากผู้เข้าที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 318 คน จะเหลือเพียง 307 คนในการวิเคราะห์ผลเรื่องการวางแผนเท่านั้น

### 5.4.1 ข้อมูลการวางแผน

จากการสำรวจ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยจำนวน 212 คน คิดเป็นร้อยละ 69.1 และไม่วางแผน จำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 30.9

ตารางที่ 5.13 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เข้าจำแนกตามการวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตัวเอง

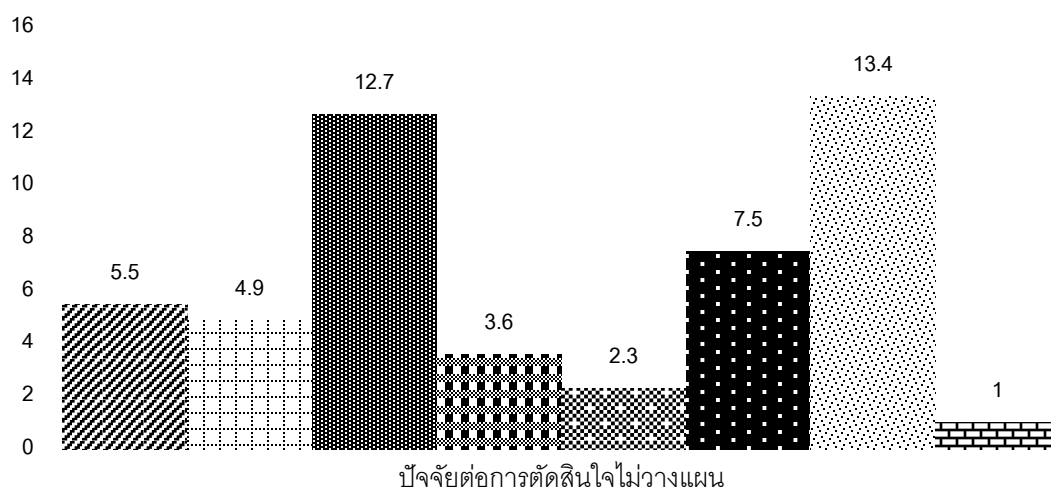
การวางแผนที่จะซื้อ ที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
ไม่วางแผน	95	30.9
วางแผน	212	69.1
รวม	307	100.0



#### 5.4.2 ปัจจัยต่อการตัดสินใจไม่วางแผน

จากแผนภูมิที่ 5.1 พบว่าปัจจัยต่อการตัดสินใจไม่วางแผน อันดับ 1 วางแผนจะกลับ  
 ภูมิลำเนา ร้อยละ 13.4 อันดับ 2 คือ ความไม่แน่นอนในอาชีพการงาน ร้อยละ 12.7 อันดับ 3 จะ  
 วางแผนหลังจากที่มีครอบครัว ร้อยละ 7.5 อันดับ 4 ไม่สามารถผ่อนชำระ ร้อยละ 5.5 อันดับ 5  
 ราคาที่เช่าอยู่เหมาะสม ร้อยละ 4.9 อันดับ 6 ทำเลที่อยู่ปัจจุบันสะดวก ร้อยละ 3.6 อันดับ 7 การ  
 บริการของอพาร์ทเมนต์เป็นที่พึงพอใจ ร้อยละ 2.3 และ อันดับ 8 ปัจจัยอื่นๆ ร้อยละ 1

แผนภูมิที่ 5.1 : ปัจจัยต่อการตัดสินใจไม่วางแผน

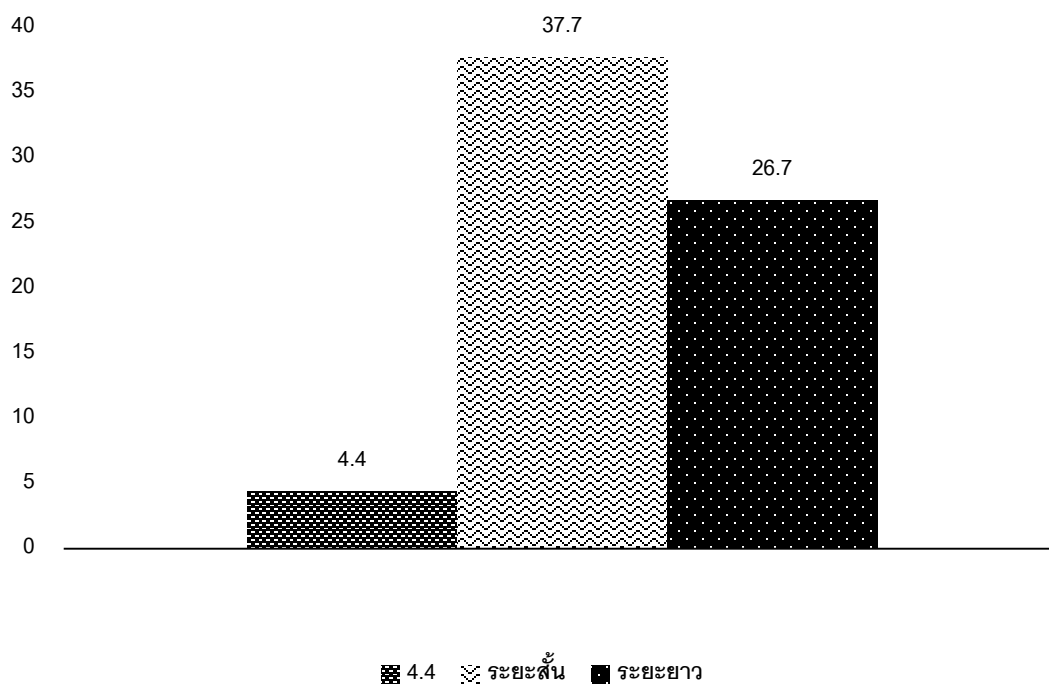


- |   |                            |
|---|----------------------------|
| ▨ ไม่สามารถผ่อนชำระ                     | ▤ ราคาที่เช่าอยู่เหมาะสม   |
| ▩ ความไม่แน่นอนในอาชีพการงาน            | ▧ ทำเลที่อยู่ปัจจุบันสะดวก |
| ▪ การบริการของอพาร์ทเมนต์เป็นที่พึงพอใจ | ■ วางแผนหลังมีครอบครัว     |
| ▧ วางแผนจะกลับภูมิลำเนา                 | ▬ อื่นๆ                    |

### 5.4.3 ระยะเวลาที่วางแผนจะซื้อในอนาคต

จากแผนภูมิที่ 5.2 พบว่า ส่วนใหญ่ผู้ที่วางแผนจะซื้อในอนาคตจะวางแผนระยะสั้นร้อยละ 37.7 รองลงมาวางแผนระยะยาวร้อยละ 26.7 และวางแผนทันที ร้อยละ 4.4

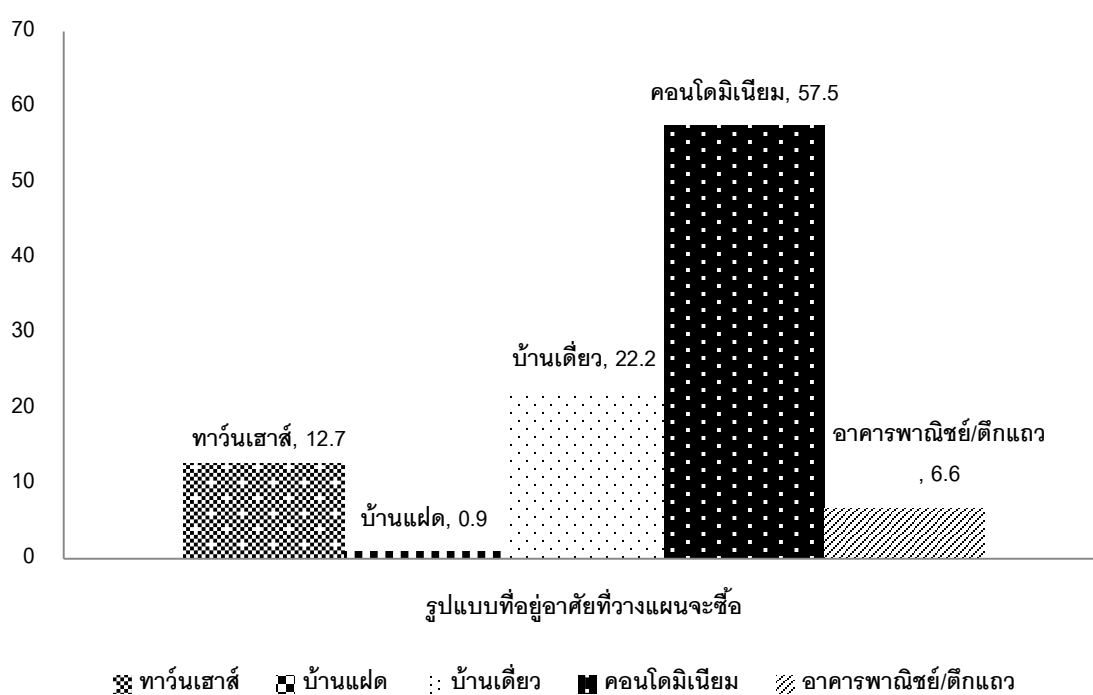
แผนภูมิที่ 5.2 : ระยะเวลาที่วางแผนจะซื้อในอนาคต



#### 5.4.4 รูปแบบที่อยู่อาศัยที่วางแผนจะซื้อ

จากแผนภูมิที่ 5.3 พบว่า รูปแบบที่อยู่อาศัยที่ผู้เช่าวางแผนจะซื้อ อันดับ 1 ได้แก่ คอนโดมิเนียม ร้อยละ 57.5 อันดับ 2 บ้านเดี่ยว ร้อยละ 22.2 อันดับ 3 ทาวน์เฮาส์ ร้อยละ 12.7 อันดับ 4 อาคารพาณิชย์/ตึกแถว ร้อยละ 6.6 และอันดับ 5 บ้านแฝด ร้อยละ 0.9

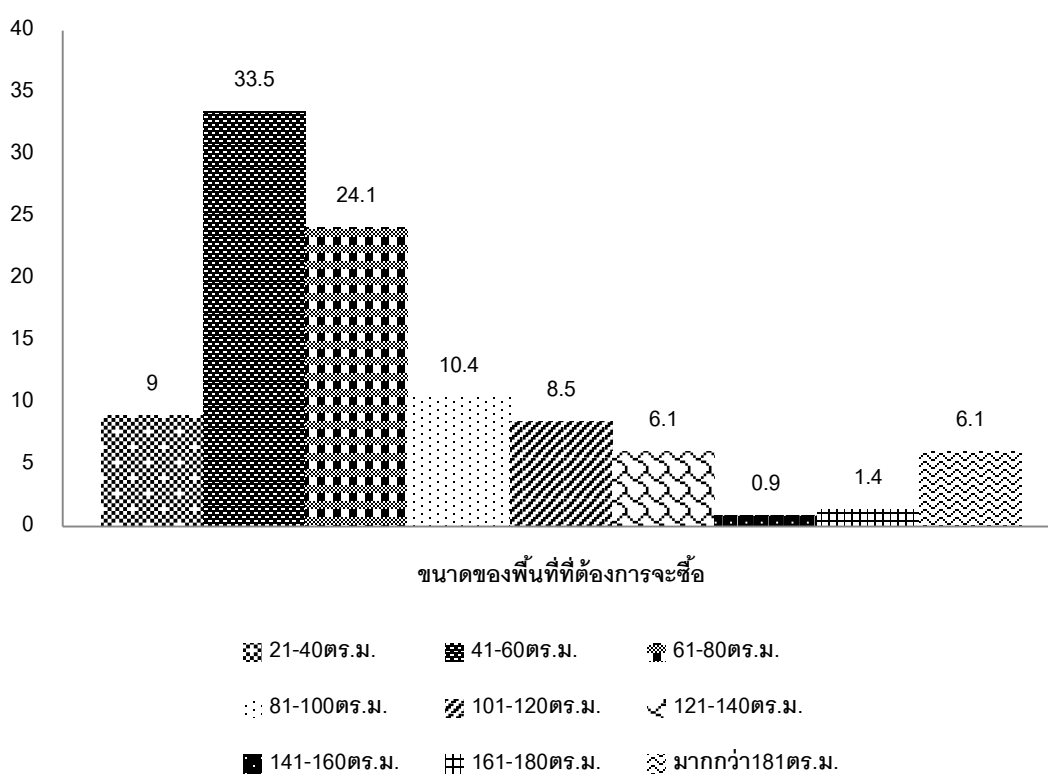
แผนภูมิที่ 5.3 : รูปแบบที่อยู่อาศัยที่วางแผนจะซื้อ



#### 5.4.5 ขนาดของพื้นที่ที่ต้องการจะซื้อ

จากแผนภูมิที่ 5.4 พบว่า ขนาดพื้นที่ที่ผู้เช่าต้องการจะซื้อ อันดับ 1 ได้แก่ขนาด 41-60 ตารางเมตร ร้อยละ 33.5 อันดับ 2 ขนาด 61-80 ตารางเมตร ร้อยละ 24.1 อันดับ 3 ขนาด 81-100 ตารางเมตร ร้อยละ 10.4 อันดับ 4 ขนาด 21-40 ตารางเมตร ร้อยละ 9 อันดับ 5 101-120 ตารางเมตร ร้อยละ 8.5 อันดับ 6 ขนาด 121-140 ตารางเมตร และขนาดมากกว่า 181 ตารางเมตร เท่ากันที่ร้อยละ 6.1 อันดับ 7 ขนาด 161-180 ตารางเมตร ร้อยละ 1.4 และอันดับ 7 ขนาด 141-160 ตารางเมตร ร้อยละ 0.9

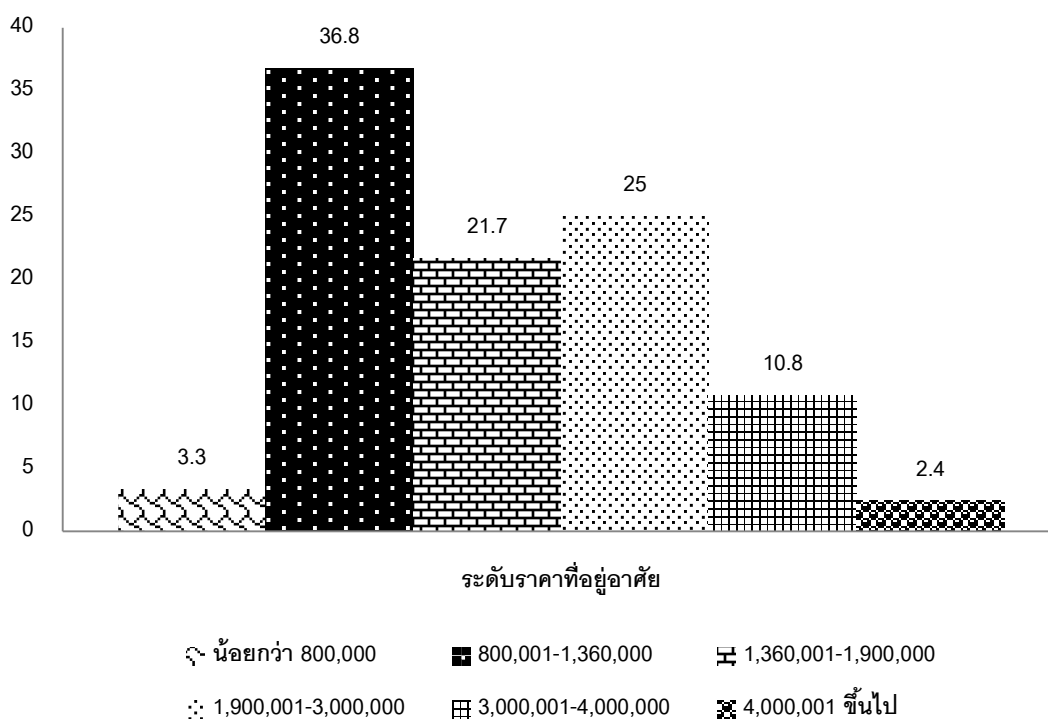
แผนภูมิที่ 5.4 : ขนาดของพื้นที่ที่ต้องการจะซื้อ



#### 5.4.6 ระดับราคาที่อยู่อาศัย

จากแผนภูมิที่ 5.5 พบว่า ระดับราคาของผู้เช่าอยากเป็นเจ้าของอยู่ที่ระดับราคา 800 ,001-1,360,000 บาท เป็นอันดับ 1 ร้อยละ 36.8 รองลงมาเป็นที่อยู่อาศัยราคา 1 ,900,001-3,000,000 บาท ร้อยละ 25 ส่วนอันดับที่ 3 อยู่ที่ระดับราคา 1,360,001-1,900,000 บาท ร้อยละ 21.7 อันดับ 4 ระดับราคา 3,000,001-4,000,000 บาท ร้อยละ 10.8 อันดับ 5 ที่ระดับราคาน้อยกว่า 800 ,000 บาท ร้อยละ 3.3 และสุดท้ายอันดับ 6 ที่ระดับราคา 4,000,001 บาทขึ้นไป ร้อยละ 2.4

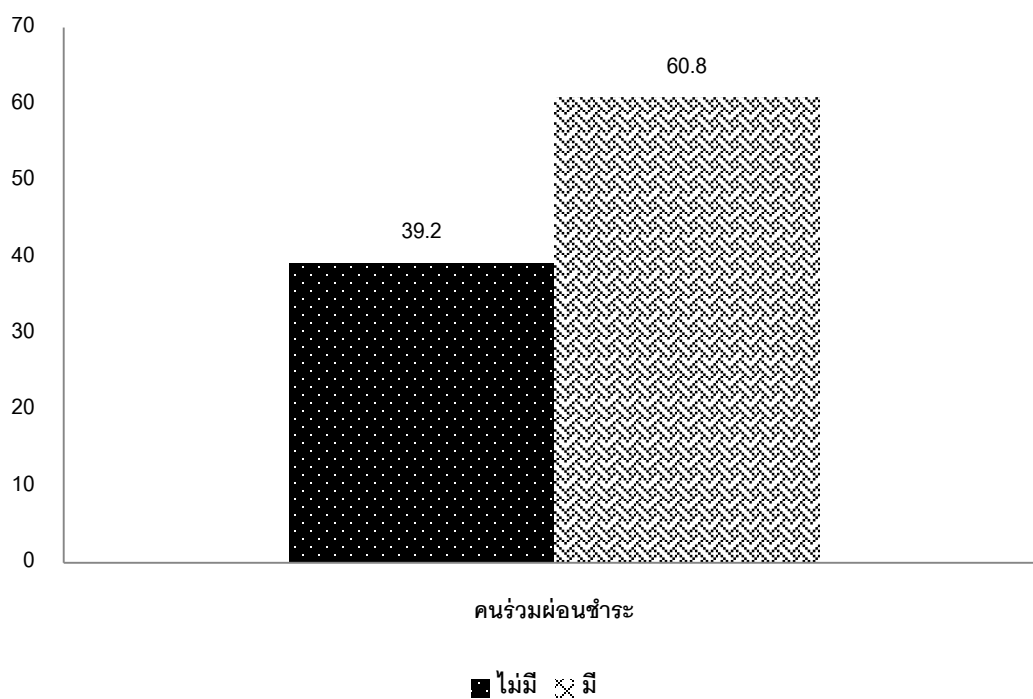
แผนภูมิที่ 5.5 : ระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ต้องการเป็นเจ้าของ



#### 5.4.7 คนร่วมผ่อนชำระ

จากแผนภูมิที่ 5.6 พบว่า ผู้เข้าส่วนใหญ่คิดว่าจะมีคนร่วมผ่อนชำระ ร้อยละ 60.8 และคิดว่า จะไม่มีคนร่วมผ่อนชำระ ร้อยละ 39.2

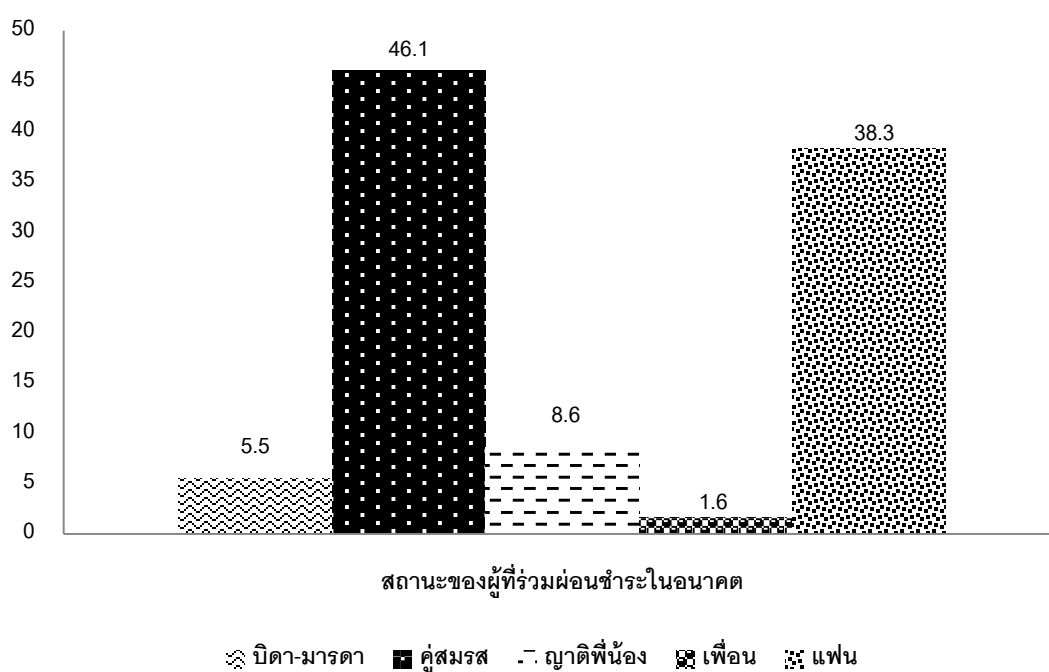
แผนภูมิที่ 5.6 : คนร่วมผ่อนชำระ



#### 5.4.8 สถานะของผู้ที่ร่วมผ่นชำระในอนาคต

จากแผนภูมิที่ 5.7 แสดงให้เห็นว่า สถานะของผู้ที่ร่วมผ่นชำระในอนาคต อันดับ 1 คู่สมรส ร้อยละ 46.1 อันดับ 2 แฟน ร้อยละ 38.3 อันดับ 3ญาติพี่น้อง ร้อยละ 8.6 อันดับ 4 บิดา-มารดา ร้อยละ 5.5 และอันดับ 5 เพื่อน ร้อยละ 1.6

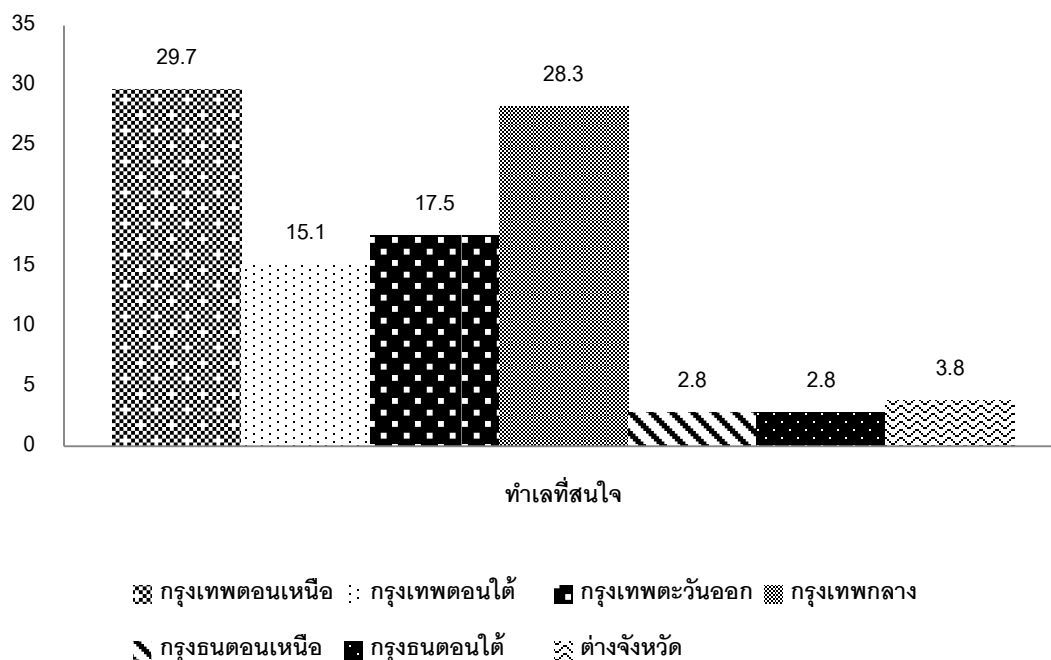
แผนภูมิที่ 5.7 : สถานะของผู้ที่ร่วมผ่นชำระในอนาคต



#### 5.4.9 ทำเลที่สนใจ

จากแผนภูมิที่ 5.8 แสดงให้เห็นว่า ทำเลที่ผู้เช่าสนใจอันดับ 1 กรุงเทพฯตอนเหนือ (จตุจักร, บางซื่อ, ลาดพร้าว, บางเขน, ดอนเมือง, หลักสี่, สายไหม) ร้อยละ 29.7 ส่วนอันดับ 2 คือกรุงเทพฯกลาง (พระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบศัตรูพ่าย, ดุสิต, ดินแดง, ห้วยขวาง, พญาไท, ราชเทวี) ร้อยละ 28.3 อันดับ 3 กรุงเทพฯตะวันออก (บางกะปิ, สะพานสูง, บึงกุ่ม, คันนายาว, ลาดกระบัง, มีนบุรี, หนองจอก, คลองสามวา) ร้อยละ 17.5 อันดับ 4 กรุงเทพฯตอนใต้ (ปทุมวัน, บางรัก, สาทร, บางคอแหลม, ยาวนา, คลองเตย, วัฒนา, พระขนิษฐา, สวนหลวง, บางนา, ประเวศ) ร้อยละ 15.1 อันดับ 5 ต่างจังหวัด ร้อยละ 3.8 และอันดับ 6 และ 7 กรุงเทพฯตอนเหนือ (ธนบุรี, คลองสาน, จอมทอง, บางกอกใหญ่, บางกอกน้อย, บางพลัด, ตลิ่งชัน, ทวีวัฒนา) และกรุงเทพฯตอนใต้ (ภาษีเจริญ, บางแค, หนองแขม, บางขุนเทียน, บางบอน, ราษฎร์บูรณะ, ทุ่งครุ) อย่างละร้อยละ 2.8

แผนภูมิที่ 5.8 : ทำเลที่สนใจ

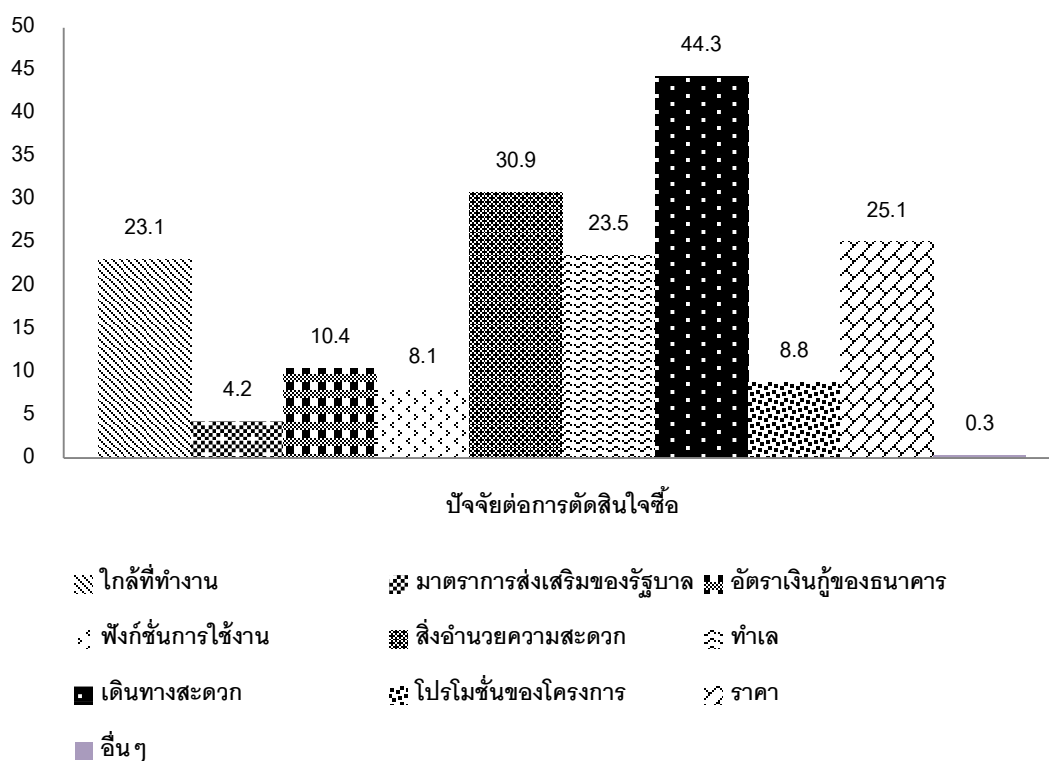




#### 5.4.10 ปัจจัยต่อการตัดสินใจซื้อ

จากแผนภูมิที่ 5.9 พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ อันดับ 1 คือ เดินทางสะดวก มากถึงร้อยละ 44.3 อันดับ 2 สิ่งอำนวยความสะดวก ร้อยละ 30.9 อันดับ 3 ราคา ร้อยละ 25.1 อันดับ 4 ทำเล ร้อยละ 23.5 อันดับ 5 ใกล้ที่ทำงาน ร้อยละ 23.1 อันดับ 6 อัตราเงินกู้ของธนาคาร ร้อยละ 10.4 อันดับ 7 โปรโมชั่นของโครงการ ร้อยละ 8.8 อันดับ 8 ฟังก์ชันการใช้งาน ร้อยละ 8.1 อันดับ 9 มาตรการส่งเสริมของรัฐบาล ร้อยละ 4.2 และอันดับ 10 ปัจจัยอื่นๆ ร้อยละ 0.3

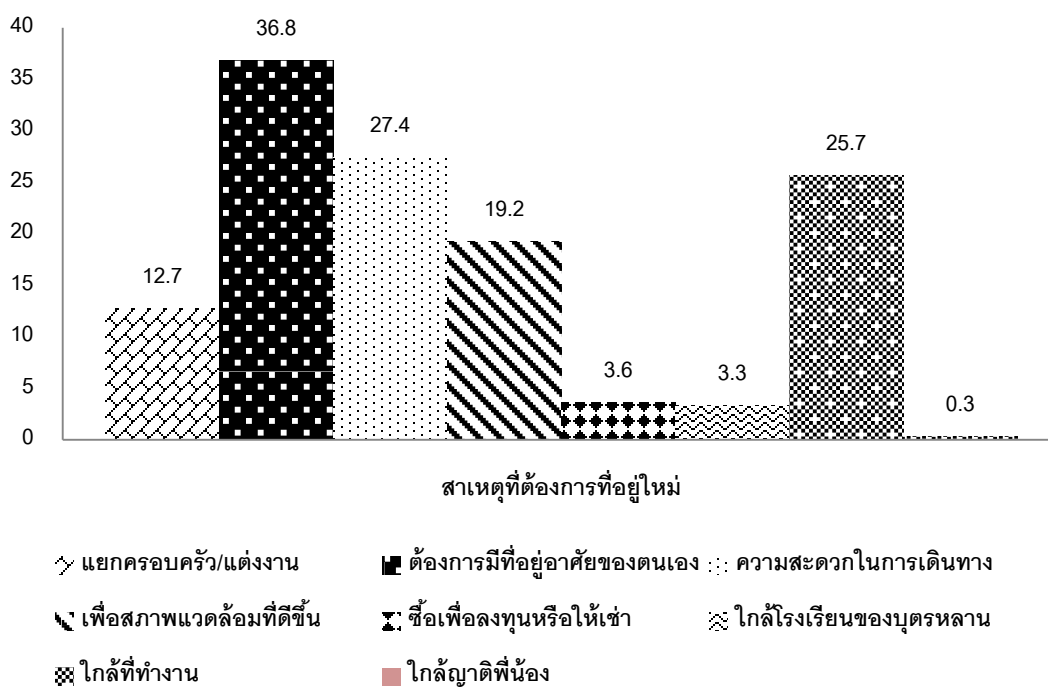
แผนภูมิที่ 5.9 : ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ



#### 5.4.11 สาเหตุที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่

จากแผนภูมิที่ 5.10 พบว่า สาเหตุที่ผู้เช่าต้องการที่อยู่ใหม่ อันดับ 1 คือต้องการมีที่อยู่อาศัยของตนเอง ร้อยละ 36.8 อันดับที่ 2 คือความสะดวกในการเดินทาง ร้อยละ 27.4 อันดับ 3 ใกล้ที่ทำงาน ร้อยละ 25.7 อันดับ 4 เพื่อสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น ร้อยละ 19.2 อันดับ 5 แยกครอบครัว/แต่งงาน ร้อยละ 12.7 อันดับ 6 ชื้อเพื่อลงทุนหรือให้เช่า ร้อยละ 3.6 อันดับ 7 ใกล้โรงเรียนของบุตรหลาน ร้อยละ 3.3 และอันดับ 8 ใกล้ญาติพี่น้อง ร้อยละ 0.3

แผนภูมิที่ 5.10 : สาเหตุที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่



## บทที่ 6

### การวิเคราะห์ความสัมพันธ์

ในการสรุปผลการวิจัย จะทำการวิเคราะห์ข้อมูลในประเด็นหลักๆดังต่อไปนี้

#### 6.1 ลักษณะความเป็นอยู่ในปัจจุบัน ในประเด็นต่อไปนี้

- ข้อมูลทั่วไป สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคม ของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์
- ข้อมูลของการพักอาศัยและการเดินทาง ของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์

#### 6.2 ระยะเวลาการวางแผนของผู้เช่าในอนาคต

- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือ การวางแผน ทันทึ วางแผนระยะสั้นและการวางแผนระยะยาว กับอายุ อาชีพ รายได้ต่อเดือน รูปแบบที่อยู่อาศัย และขนาดของพื้นที่ที่ต้องการจะซื้อ

#### 6.3 เหตุผลของการต้องการที่อยู่ใหม่

- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง กับ อายุ รายได้ ทำเล คนที่ร่วมผ่อนชำระ และสถานะของผู้ที่ร่วมผ่อนชำระ
- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยความสะดวกในการเดินทาง กับ ประเภทการเดินทาง
- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือ ปัจจัยใกล้ที่ทำงาน กับ สถานที่ทำงาน และ รายได้ต่อเดือน

#### 6.4 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเกี่ยวกับอายุ
- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเกี่ยวกับรายได้
- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเกี่ยวกับอาชีพ
- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเกี่ยวกับสถานที่ทำงาน

## 6.5 ปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้เช่าไม่วางแผน

- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับอายุ
- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับรายได้
- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับอาชีพ
- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับระดับการศึกษา
- ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับผู้ร่วมพักอาศัย

## 6.1 ข้อมูลทั่วไป สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคม ของผู้เช่าอพาร์ทเมนท์

จากการวิเคราะห์ผลจากแบบสอบถามเรื่องข้อมูลทั่วไปของผู้เช่า จากตารางที่ 5.1 – 5.5 แสดงให้เห็นว่าผู้เช่า อพาร์ทเมนท์ของทั้งสองโครงการ มีเพศหญิง ร้อยละ 55.7 และเพศชายร้อยละ 44.3 มีอายุอยู่ในช่วง 25 -30 ปี ร้อยละ 35.8 อายุ 31 – 35 ปี ร้อยละ 28.3 และอายุ 36 – 40 ปี ร้อยละ 14.5 ตามลำดับ ผู้เช่าส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มาก ที่สุดร้อยละ 65.7 ของผู้เช่าทั้งหมด และมีอาชีพ 3 อันดับแรกคือ พนักงานบริษัทเอกชน อาชีพอิสระ และธุรกิจของตัวเอง ตามลำดับ เรื่องของสถานที่ทำงานหรือสถานที่ศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในกรุงเทพฯตอนเหนือ ซึ่งได้แก่ จตุจักร, บางซื่อ, ลาดพร้าว, บางเขน, ดอนเมือง, หลักสี่, สายไหม และกรุงเทพฯตอน กลาง พระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบศัตรูพ่าย, ดุสิต, ดินแดง, ห้วยขวาง, พญาไท, ราชเทวี, วังทองหลาง แสดงให้เห็นว่าผู้เช่าเลือกที่จะเช่าที่พักอาศัยใกล้ที่ทำงานหรือที่ที่เข้าถึงสถานที่ทำงานหรือสถานที่ศึกษาได้สะดวก

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทางเศรษฐกิจ จากตารางที่ 5.6 และ 5.7 แสดงให้เห็นว่าผู้เช่ามีรายได้ที่ประมาณ 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือนเป็นอันดับแรก คิดเป็นร้อยละ 29.6 รองลงมา มีรายได้อยู่ที่ 10,001 – 20,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 21.7 และมีรายได้ 30,001 – 40,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 17.6 เรื่องของค่าใช้จ่ายต่อเดือน คือ ค่าเช่ารวมค่าน้ำ ค่าไฟ ของผู้เช่าในแต่ละเดือน ซึ่งผู้เช่ามีค่าใช้จ่ายประมาณ 6,001 – 9,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 43.1 และค่าใช้จ่าย 9,001 – 12,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 35.2

## 6.2 ลักษณะโดยทั่วไปของผู้เช่าที่วางแผนจะซื้อในอนาคต

### อายุของผู้เช่าที่วางแผนจะซื้อในอนาคต

จากตาราง 6.1 ระยะเวลาที่วางแผนของผู้เช่ากับอายุ เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่าผู้เช่าที่วางแผนทันทีและผู้เช่าที่วางแผนระยะสั้นส่วนใหญ่มีอายุ 25-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 2.8 และร้อยละ 18.4 ตามลำดับ ส่วนผู้เช่าที่วางแผนระยะยาว คือผู้เช่าที่มีอายุ 31-35 ปี คิดเป็นร้อยละ 13.2

ตารางที่ 6.1 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างระยะเวลาที่วางแผนจะซื้อในอนาคตกับอายุ

ระยะเวลาที่วางแผนจะซื้อในอนาคต	อายุ							รวม
	ต่ำกว่า 25	25-30	31-35	36-40	41-45	46-50	51-55	
ทันที	2 (0.9)	6 (2.8)	3 (1.4)	1 (0.5)	2 (0.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	14 (6.6)
ระยะสั้น	5 (2.4)	39 (18.4)	36 (17.0)	20 (9.4)	10 (4.7)	5 (2.4)	2 (0.9)	117 (55.2)
ระยะยาว	7 (3.3)	27 (12.7)	28 (13.2)	15 (7.1)	3 (1.4)	0 (0.0)	1 (0.5)	81 (38.2)
รวม	14 (6.6)	72 (34.0)	67 (31.6)	36 (17.0)	15 (7.1)	5 (2.4)	3 (1.4)	212 (100)

### อาชีพของผู้เข้าที่วางแผนจะซื้อในอนาคต

จากตาราง 6.2 ระยะเวลาการวางแผนของผู้เข้าที่อาชีพ เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่า ผู้เข้าที่วางแผนทันทีส่วนใหญ่ประกอบอาชีพธุรกิจของตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 3.3 รองลงมาคือพนักงานบริษัทเอกชนและอาชีพอิสระเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 1.4 ส่วนผู้เข้าที่วางแผนระยะสั้นส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 21.2 รองลงมาคือประกอบธุรกิจเป็นของตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 13.7 ซึ่งต่างจากผู้เข้าที่วางแผนระยะยาวส่วนใหญ่ที่ประกอบอาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 15.11 รองลงมาคือพนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 10.4

ตารางที่ 6.2 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างระยะเวลาที่วางแผนจะซื้อในอนาคตกับอาชีพ

ระยะเวลาที่วางแผนจะซื้อในอนาคต	อาชีพ							รวม
	ธุรกิจของตัวเอง	รัฐวิสาหกิจ	ค้าขาย	ข้าราชการ	พนักงานบริษัทเอกชน	อาชีพอิสระ	รับจ้าง	
ทันที	7 (3.3)	0 (0.0)	1 (0.5)	0 (0.0)	3 (1.4)	3 (1.4)	0 (0.0)	14 (6.6)
ระยะสั้น	29 (13.7)	0 (0.0)	15 (7.1)	1 (0.5)	45 (21.2)	26 (12.3)	1 (0.5)	117 (55.2)
ระยะยาว	6 (2.8)	5 (2.4)	11 (5.2)	1 (0.5)	22 (10.4)	32 (15.11)	4 (1.9)	81 (38.2)
รวม	42 (19.8)	5 (2.4)	27 (12.7)	2 (0.9)	70 (33.0)	61 (28.8)	5 (2.4)	212 (100)

### รายได้ของผู้เช่าที่วางแผนจะซื้อในอนาคต

จากตาราง 6.3 ระยะเวลาการวางแผนของผู้เช่ากับรายได้ต่อเดือน เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่า ผู้เช่าที่วางแผนพื้นที่ส่วนใหญ่มีรายได้ 75,001-100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.9 รองลงมาคือ 30,001-40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.4 ส่วนผู้เช่าที่วางแผนระยะสั้นส่วนใหญ่จะมีรายได้ 20,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 16 รองลงมาคือ 30,001-40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 14.2 สุดท้ายสำหรับผู้เช่าที่วางแผนระยะยาวส่วนใหญ่จะมีรายได้ 20,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 17 รองลงมาคือ 10,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.7

ตารางที่ 6.3 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างระยะเวลาที่วางแผนจะซื้อในอนาคตกับรายได้ต่อเดือน

ระยะเวลาที่วางแผนจะซื้อในอนาคต	รายได้ต่อเดือน								รวม
	ต่ำกว่า 10,000	10,001-20,000	20,001-30,000	30,001-40,000	40,001-50,000	50,001-75,000	75,001-100,000	มากกว่า 100,000	
พื้นที่	0 (0.0)	1 (0.5)	1 (0.5)	3 (1.4)	2 (0.9)	1 (0.5)	4 (1.9)	2 (0.9)	14 (6.6)
ระยะสั้น	0 (0.0)	6 (2.8)	34 (16.0)	30 (14.2)	14 (6.6)	17 (8.0)	7 (3.3)	9 (4.2)	117 (55.2)
ระยะยาว	3 (1.4)	27 (12.7)	36 (17.0)	9 (4.2)	1 (0.5)	3 (1.4)	1 (0.5)	1 (0.5)	81 (38.2)
รวม	3 (1.4)	34 (16.0)	71 (33.5)	42 (19.8)	17 (8.0)	21 (9.9)	12 (5.7)	12 (5.7)	212 (100)

### รูปแบบที่อยู่อาศัยที่ผู้เช่าวางแผนจะซื้อในอนาคต

จากตาราง 6.4 ระยะเวลาการวางแผนของผู้ตอบแบบสอบถามกับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่วางแผนจะซื้อ เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละพบว่า ผู้เช่าที่วางแผนทันที ระยะสั้น และระยะยาววางแผนจะซื้อ คอนโดมิเนียมมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 3.3 ร้อยละ 33.5 และร้อยละ 20.8 ตามลำดับ รองลงมาคือ บ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 1.9 ร้อยละ 11.8 และร้อยละ 8.5 และอันดับที่สามคือทาวน์เฮาส์ คิดเป็นร้อยละ 1.4 ร้อยละ 7.1 และร้อยละ 4.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 6.4 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างระยะเวลาที่วางแผนจะซื้อในอนาคตกับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่วางแผนจะซื้อ

ระยะเวลาที่วางแผนจะซื้อในอนาคต	รูปแบบที่อยู่อาศัยที่วางแผนจะซื้อ					รวม
	ทาวน์เฮาส์	บ้านแฝด	บ้านเดี่ยว	คอนโดมิเนียม	อาคารพาณิชย์/ตึกแถว	
ทันที	3 (1.4)	0 (0.0)	4 (1.9)	7 (3.3)	0 (0.0)	14 (6.6)
ระยะสั้น	15 (7.1)	2 (0.9)	25 (11.8)	71 (33.5)	4 (1.9)	117 (55.2)
ระยะยาว	9 (4.3)	0 (0.0)	18 (8.5)	44 (20.8)	10 (4.7)	81 (38.2)
รวม	27 (12.7)	2 (0.9)	47 (22.2)	122 (57.5)	14 (6.6)	212 (100)



### ขนาดของพื้นที่ที่ผู้เช่าวางแผนจะซื้อในอนาคต

จากตาราง 6.5 ระยะเวลาการวางแผนของผู้ตอบแบบสอบถามกับขนาดพื้นที่ที่ต้องการจะซื้อ เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่า ผู้ที่วางแผนพื้นที่ส่วนใหญ่ต้องการพื้นที่ 41-60 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 2.8 รองลงมา 81-100 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 1.4 และ 61-80 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 0.9 ส่วนผู้เช่าที่วางแผนระยะสั้นต้องการมีพื้นที่ขนาด 41-60 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 18.9 รองลงมาคือ 61-80 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 12.7 และขนาด 21-40 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 6.1 ซึ่งต่างจากผู้เช่าที่วางแผนระยะยาว ที่ต้องการพื้นที่ ขนาด 41-60 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 11.8 รองลงมาคือ 61-80 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 10.4 และ 81-100 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 5.2

ตารางที่ 6.5 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างระยะเวลาที่วางแผนจะซื้อในอนาคตกับขนาดของพื้นที่ที่ต้องการจะซื้อ

ระยะเวลา ที่วางแผนจะซื้อ ในอนาคต	ขนาดของพื้นที่ที่ต้องการจะซื้อ									รวม
	21-40 ตร.ม.	41-60 ตร.ม.	61-80 ตร.ม.	81-100 ตร.ม.	101-120 ตร.ม.	121-140 ตร.ม.	141- 160 ตร.ม.	161-180 ตร.ม.	มากกว่า 181 ตร.ม.	
ทันที	0 (0.0)	6 (2.8)	2 (0.9)	3 (1.4)	0 (0.0)	1 (0.5)	1 (0.5)	0 (0.0)	1 (0.5)	14 (6.6)
ระยะสั้น	13 (6.1)	40 (18.9)	27 (12.7)	8 (3.8)	11 (5.2)	11 (5.2)	0 (0.0)	2 (0.9)	5 (2.4)	117 (55.2)
ระยะยาว	6 (2.8)	25 (11.8)	22 (10.4)	11 (5.2)	7 (3.3)	1 (0.5)	1 (0.5)	1 (0.5)	7 (3.3)	81 (38.2)
รวม	19 (9.0)	71 (33.5)	51 (24.1)	22 (10.4)	18 (8.5)	13 (6.1)	2 (0.9)	3 (1.4)	13 (6.1)	212 (100)

### 6.3 เหตุผลของการต้องการที่อยู่ใหม่

6.3.1 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง กับ อายุ รายได้ ทำเล คนที่ร่วมผ่อนชำระ และสถานะของผู้ที่ร่วมผ่อนชำระ อายุของผู้เช่าที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

จากตารางที่ 6.6 เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่า ผู้เช่าที่มีความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมากที่สุด คือผู้เช่าที่มีช่วงอายุ 25-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 20.4 รองลงมาคืออายุ 31-35 ปี คิดเป็นร้อยละ 13.7 และอันดับที่สามคือ อายุ 36 - 40 ปี ร้อยละ 8.1

ตารางที่ 6.6 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองกับอายุ

ปัจจัยต้องการมี ที่อยู่อาศัยเป็น ของตนเอง	อายุ							รวม
	ต่ำกว่า 25	25-30	31-35	36-40	41-45	46-50	51-55	
เลือก	10 (4.7)	43 (20.4)	29 (13.7)	17 (8.1)	9 (4.3)	3 (1.4)	2 (0.9)	113 (53.6)
รวม	14 (6.6)	72 (34.1)	67 (31.8)	36 (17.1)	15 (7.1)	5 (2.4)	2 (0.9)	211 (100)

### รายได้ต่อเดือนของผู้เช่าที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

จากตาราง 6.7 ผู้เช่าที่วางแผนเพราะต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองของ เมื่อพิจารณาจากค่าตามตารางความสัมพันธ์ พบว่าอันดับแรก ได้แก่ผู้เช่าที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 12.8 อันดับที่สอง คือผู้เช่าที่มีรายได้ 20,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.3

ตารางที่ 6.7 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองกับรายได้ต่อเดือน

ปัจจัย ต้องการมีที่ อยู่อาศัย เป็นของ ตนเอง	รายได้ต่อเดือน								รวม
	ต่ำกว่า 10,000	10,001- 20,000	20,001- 30,000	30,001- 40,000	40,001- 50,000	50,001- 75,000	75,001- 100,000	มากกว่า 100,000	
เลือก	3 (1.4)	20 (9.5)	26 (12.3)	27 (12.8)	13 (6.2)	11 (5.2)	9 (4.3)	4 (1.9)	113 (53.6)
รวม	3 (1.4)	34 (16.1)	71 (33.6)	42 (19.9)	17 (8.1)	21 (10.0)	12 (5.7)	11 (5.2)	211 (100)

### ทำเลที่ผู้เช่าที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

จากตาราง 6.8 ความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองของผู้เช่ากับทำเลที่สนใจ เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่า ผู้เช่าที่มีความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง สนใจทำเลกรุงเทพฯกลางมากที่สุดถึง คิดเป็นร้อยละ 17.1 รองลงมาคือกรุงเทพฯเหนือ คิดเป็นร้อยละ 15.2 ตามด้วยกรุงเทพฯตอนใต้ คิดเป็นร้อยละ 9

ตารางที่ 6.8 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองกับทำเลที่สนใจ

ปัจจัย ต้องการมีที่ อยู่อาศัยเป็น ของตนเอง	ทำเลที่สนใจ							รวม
	กรุงเทพฯ ตอนเหนือ	กรุงเทพฯ ตอนใต้	กรุงเทพฯ ตะวันออก	กรุงเทพฯ กลาง	กรุงเทพฯ เหนือ	กรุงเทพฯ ใต้	ต่างจังหวัด	
เลือก	32 (15.2)	19 (9.0)	14 (6.6)	36 (17.1)	2 (0.9)	2 (0.9)	8 (3.8)	113 (53.6)
รวม	32 (15.2)	37 (17.5)	59 (28.0)	6 (2.8)	6 (2.8)	6 (2.8)	8 (3.8)	211 (100)

### คนร่วมผ่อนชำระของผู้เช่าที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

จากตาราง 6.9 เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่า ผู้เช่าที่มีความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง คิดว่าจะมีคนร่วมผ่อนชำระในการซื้อสังหาริมทรัพย์ในอนาคต ร้อยละ 34.1

ตารางที่ 6.9 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองกับคนร่วมผ่อนชำระ

ปัจจัยต้องการมีที่อยู่อาศัย เป็นของตนเอง	คนร่วมผ่อนชำระ		รวม
	ไม่มี	มี	
เลือก	41 (19.4)	72 (34.1)	113 (53.6)
รวม	83 (39.3)	128 (60.7)	211 (100)

### สถานะของผู้ที่ร่วมผ่อนชำระของผู้เช่าที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

จากตาราง 6.10 เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่าผู้เช่าที่เลือกปัจจัยต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองส่วนใหญ่คิดว่าแฟนเป็นจะผู้ที่ร่วมผ่อนชำระ คิดเป็นร้อยละ 24.4 รองลงมาคือ คู่สมรส คิดเป็นร้อยละ 21.3

ตารางที่ 6.10 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองกับสถานะของผู้ที่ร่วมผ่อนชำระในอนาคต

ปัจจัยต้องการมี ที่อยู่อาศัยเป็นของ ตนเอง	สถานะของผู้ที่ร่วมผ่อนชำระในอนาคต					รวม
	บิดา-มารดา	คู่สมรส	ญาติพี่น้อง	เพื่อน	แฟน	
เลือก	4 (3.1)	27 (21.3)	7 (5.5)	2 (1.6)	31 (24.4)	71 (55.9)
รวม	7 (5.5)	59 (46.5)	11 (8.7)	2 (1.6)	48 (37.8)	127 (100)

### 6.3.2 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยหลักคือความสะดวกในการเดินทาง กับประเภทการเดินทาง

#### การเดินทางของผู้เช่าที่เลือกความสะดวกในการเดินทาง

จากตาราง 6.11 ความสะดวกในการเดินทางของผู้เช่าที่เกี่ยวกับประเภทการเดินทาง เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่า ผู้เช่าที่เลือกปัจจัยความสะดวกในการเดินทาง โดยผู้เช่าเดินทางด้วยรถยนต์ส่วนบุคคลมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 19.4 รองลงมาเดินทางโดยรถไฟฟ้าใต้ดิน/รถไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 7.6 และมอเตอร์ไซด์ส่วนบุคคล คิดเป็นร้อยละ 4.3

ตารางที่ 6.11 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างความสะดวกในการเดินทางกับประเภทการเดินทาง

ปัจจัยความสะดวกในการเดินทาง	การเดินทาง							รวม
	รถยนต์ส่วนบุคคล	มอเตอร์ไซด์ส่วนบุคคล	รถเมล์/ปอ.	รถไฟฟ้าใต้ดิน/รถไฟฟ้า	มอเตอร์ไซด์รับจ้าง	แท็กซี่	เดิน	
เลือก	41 (19.4)	9 (4.3)	3 (1.4)	16 (7.6)	6 (2.8)	7 (3.3)	2 (0.9)	84 (39.8)
รวม	96 (45.5)	23 (10.9)	8 (3.8)	42 (19.9)	22 (10.4)	14 (6.6)	6 (2.8)	211 (100)

### 6.3.3 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยใกล้ที่ทำงาน กับ สถานที่ทำงาน และรายได้ต่อเดือน

#### สถานที่ทำงานของผู้เช่าที่เลือกปัจจัยใกล้ที่ทำงาน

จากตาราง 6.12 ปัจจัยใกล้ที่ทำงานของผู้เช่ากับสถานที่ทำงาน เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่าผู้เช่าส่วนใหญ่มีสถานที่ทำงานอยู่ในกรุงเทพฯ ตอนเหนือ ร้อยละ 18.5 รองลงมาคือ กรุงเทพฯกลาง คิดเป็นร้อยละ 8.5 และกรุงเทพฯตะวันออก คิดเป็นร้อยละ 7.1

ตารางที่ 6.12 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยใกล้ที่ทำงานกับสถานที่ทำงาน

ปัจจัยใกล้ที่ทำงาน	สถานที่ทำงาน							รวม
	กรุงเทพฯตอนเหนือ	กรุงเทพฯตอนใต้	กรุงเทพฯตะวันออก	กรุงเทพฯกลาง	กรุงเทพฯเหนือ	กรุงเทพฯใต้	ต่างจังหวัด	
เลือก	39 (18.5)	2 (0.9)	15 (7.1)	18 (8.5)	2 (0.9)	3 (1.4)	0 (0.0)	79 (37.4)
รวม	80 (37.9)	11 (5.2)	37 (17.5)	74 (35.1)	4 (1.9)	3 (1.4)	2 (0.9)	211 (100)

### ทำเลที่สนใจของผู้เช่าที่มีสถานที่ทำงานอยู่กรุงเทพฯตอนเหนือ

จากตาราง 6.13 ผู้เช่าที่มีสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯ ตอนเหนือ และเลือกทำเลเดียวกัน คือ กรุงเทพฯตอนเหนือเป็นทำเลที่สนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต มากที่สุดถึงร้อยละ 59

ตารางที่ 6.13 : แสดงจำนวนและร้อยละสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯตอนเหนือของผู้เช่าจำแนกตามทำเลที่สนใจ

สถานที่ทำงาน กรุงเทพฯ ตอนเหนือ	ทำเลที่สนใจ							รวม
	กรุงเทพฯ ตอนเหนือ	กรุงเทพฯ ตอนใต้	กรุงเทพฯ ตะวันออก	กรุงเทพฯ กลาง	กรุงเทพฯ เหนือ	กรุงเทพฯ ใต้	ต่างจังหวัด	
เลือก	49 (59.0)	14 (16.9)	4 (4.8)	10 (12.0)	2 (2.4)	1 (1.2)	3 (3.6)	83 (100.0)
รวม	49 (59.0)	14 (16.9)	4 (4.8)	10 (12.0)	2 (2.4)	1 (1.2)	3 (3.6)	83 (100.0)

### ทำเลที่สนใจของผู้เช่าที่มีสถานที่ทำงานอยู่กรุงเทพฯตอนใต้

จากตาราง 6.14 ผู้เช่าที่มีสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯ ตอนใต้ แต่เลือกทำเลกรุงเทพฯ ตอนกลาง เป็นทำเลที่สนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต คิดเป็นร้อยละ 33.3

ตารางที่ 6.14 : แสดงจำนวนและร้อยละสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯตอนใต้ของผู้เช่าจำแนกตามทำเลที่สนใจ

สถานที่ทำงาน กรุงเทพฯ ตอนใต้	ทำเลที่สนใจ						รวม
	กรุงเทพฯ ตอนเหนือ	กรุงเทพฯ ตอนใต้	กรุงเทพฯ ตะวันออก	กรุงเทพฯ กลาง	กรุงเทพฯ เหนือ	ต่างจังหวัด	
เลือก	2 (16.7)	3 (25.0)	1 (8.3)	4 (33.3)	1 (8.3)	1 (8.3)	12 (100.0)
รวม	2 (16.7)	3 (25.0)	1 (8.3)	4 (33.3)	1 (8.3)	1 (8.3)	12 (100.0)



### ทำเลที่สนใจของผู้เช่าที่มีสถานที่ทำงานอยู่กรุงเทพฯตะวันออก

จากตาราง 6.15 ผู้เช่าที่มีสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯตะวันออก และเลือกทำเลเดียวกัน คือ กรุงเทพฯตะวันออก เป็นทำเลที่สนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต มากที่สุดถึงร้อยละ 64.9

ตารางที่ 6.15 : แสดงจำนวนและร้อยละสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯตะวันออกของผู้เช่าจำแนกตามทำเลที่สนใจ

สถานที่ทำงาน กรุงเทพฯ ตะวันออก	ทำเลที่สนใจ				รวม
	กรุงเทพฯ ตอนเหนือ	กรุงเทพฯ ตอนใต้	กรุงเทพฯ ตะวันออก	กรุงเทพฯ กลาง	
เลือก	3 (8.1)	6 (16.2)	24 (64.9)	4 (10.8)	37 (100.0)
รวม	3 (8.1)	6 (16.2)	24 (64.9)	4 (10.8)	37 (100.0)

### ทำเลที่สนใจของผู้เช่าที่มีสถานที่ทำงานอยู่กรุงเทพฯกลาง

จากตาราง 6.16 ผู้เช่าที่มีสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯกลาง และเลือกทำเลเดียวกัน คือ กรุงเทพฯกลาง เป็นทำเลที่สนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต มากที่สุดถึงร้อยละ 53.9

ตารางที่ 6.16 : แสดงจำนวนและร้อยละสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯกลางของผู้เช่าจำแนกตามทำเลที่สนใจ

สถานที่ทำงาน กรุงเทพฯกลาง	ทำเลที่สนใจ							รวม
	กรุงเทพฯ ตอนเหนือ	กรุงเทพฯ ตอนใต้	กรุงเทพฯ ตะวันออก	กรุงเทพฯ กลาง	กรุงเทพฯ เหนือ	กรุงเทพฯ ใต้	ต่างจังหวัด	
เลือก	10 (13.2)	9 (11.8)	8 (10.5)	41 (53.9)	1 (1.3)	1 (1.3)	6 (7.9)	76 (100.0)
รวม	10 (13.2)	9 (11.8)	8 (10.5)	41 (53.9)	1 (1.3)	1 (1.3)	6 (7.9)	76 (100.0)

### ทำเลที่สนใจของผู้เช่าที่มีสถานที่ทำงานอยู่กรุงเทพฯตอนเหนือ

จากตาราง 6.17 ผู้เช่าที่มีสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯตอนเหนือ แต่เลือกทำเลต่างกัน คือ กรุงเทพฯตอนใต้ เป็นทำเลที่สนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต มากที่สุดถึงร้อยละ 50

ตารางที่ 6.17 : แสดงจำนวนและร้อยละสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯตอนเหนือของผู้เช่าจำแนกตามทำเลที่สนใจ

สถานที่ทำงาน กรุงเทพฯตอนเหนือ	ทำเลที่สนใจ			รวม
	กรุงเทพฯตอนใต้	กรุงเทพฯตอนเหนือ	กรุงเทพฯใต้	
เลือก	1 (25.0)	1 (25.0)	2 (50.0)	4 (100.0)
รวม	1 (25.0)	1 (25.0)	2 (50.0)	4 (100.0)

### ทำเลที่สนใจของผู้เช่าที่มีสถานที่ทำงานอยู่กรุงเทพฯตอนใต้

จากตาราง 6.18 ผู้เช่าที่มีสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯตอนใต้ และเลือกทำเลเดียวกัน คือ กรุงเทพฯตอนใต้ เป็นทำเลที่สนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต คิดเป็นร้อยละ 66.7

ตารางที่ 6.18 : แสดงจำนวนและร้อยละสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯตอนใต้ของผู้เช่าจำแนกตามทำเลที่สนใจ

สถานที่ทำงาน กรุงเทพฯตอนใต้	ทำเลที่สนใจ		รวม
	กรุงเทพฯตอนเหนือ	กรุงเทพฯใต้	
เลือก	1 (33.3)	2 (66.7)	3 (100.0)
รวม	1 (33.3)	2 (66.7)	3 (100.0)

### ทำเลที่สนใจของผู้เช่าที่มีสถานที่ทำงานอยู่ต่างจังหวัด

จากตาราง 6.19 ผู้เช่าที่มีสถานที่ทำงานที่ต่างจังหวัด แต่เลือกทำเลกรุงเทพ ขกกลาง เป็นทำเลที่สนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต มากที่สุดถึงร้อยละ 75

ตารางที่ 6.19 : แสดงจำนวนและร้อยละสถานที่ทำงานในต่างจังหวัดของผู้เช่าจำแนกตามทำเลที่สนใจ

สถานที่ทำงาน ต่างจังหวัด	ทำเลที่สนใจ		รวม
	กรุงเทพฯตอนเหนือ	กรุงเทพฯกลาง	
เลือก	1 (25.0)	3 (75.0)	4 (100.0)
รวม	1 (25.0)	3 (75.0)	4 (100.0)

### รายได้ต่อเดือนของผู้เช่าที่เลือกปัจจัยใกล้ที่ทำงาน

จากตาราง 6.20 ปัจจัยใกล้ที่ทำงานของผู้เช่ากับรายได้ต่อเดือน เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่าผู้เช่าที่เลือกปัจจัยใกล้ที่ทำงาน อันดับแรกมีรายได้ 20,001 - 30,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 18 อันดับที่สองมีรายได้ 30,001 - 40,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 7.1 และอันดับที่สาม รายได้ 10,001 - 20,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 4.3

ตารางที่ 6.20 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยใกล้ที่ทำงานกับรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยใกล้ ที่ทำงาน	รายได้ต่อเดือน								รวม
	ต่ำกว่า 10,000	10,001- 20,000	20,001- 30,000	30,001- 40,000	40,001- 50,000	50,001- 75,000	75,001- 100,000	มากกว่า 100,000	
เลือก	1 (0.5)	9 (4.3)	38 (18.0)	15 (7.1)	4 (1.9)	7 (3.3)	2 (0.9)	3 (1.4)	79 (37.4)
รวม	3 (0.4)	34 (16.1)	71 (33.6)	42 (19.9)	17 (8.1)	21 (10.0)	12 (5.7)	11 (5.2)	212 (100)

## 6.4 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

### 6.4.1 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกับอายุ อายุของผู้เช่าที่เลือกปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

จากตาราง 6.21 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเกี่ยวกับอายุ เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่า ผู้เช่าที่เลือกปัจจัยเดินทางสะดวก เป็นผู้เช่าที่มีอายุ 25-30 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 22.6 รองลงมาคือผู้เช่าที่มีอายุ 31-35 ปี คิดเป็นร้อยละ 19.8 ส่วนผู้เช่าที่เลือกปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวก เป็นผู้เช่าที่มีอายุ 31-35 ปี คิดเป็นร้อยละ 15.1 ปี รองลงมาคือผู้เช่าที่มีอายุ 25-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 13.7 สุดท้ายผู้เช่าที่เลือกปัจจัยด้านราคา เป็นผู้เช่าที่มีอายุ 25-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 13.7 รองลงมาคืออายุ 31-35 ปี คิดเป็นร้อยละ 9.9

ตารางที่ 6.21 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเกี่ยวกับอายุ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	อายุ							รวม
	ต่ำกว่า 25	25-30	31-35	36-40	41-45	46-50	51-55	
ปัจจัยเดินทางสะดวก	9 (4.2)	48 (22.6)	42 (19.8)	18 (8.5)	12 (5.7)	5 (2.4)	2 (0.9)	136 (64.2)
ปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวก	11 (5.2)	29 (13.7)	32 (15.1)	10 (4.7)	5 (2.4)	5 (2.4)	3 (1.4)	95 (44.8)
ปัจจัยด้านราคา	7 (3.3)	29 (13.7)	21 (9.9)	13 (6.1)	6 (2.8)	0 (0.0)	1 (0.5)	77 (36.3)

### รายได้ต่อเดือนของผู้เช่าที่เลือกปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

จากตาราง 6.22 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเกี่ยวกับรายได้ต่อเดือน เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่าผู้เช่าที่เลือกปัจจัยเดินทางสะดวก ส่วนใหญ่มีรายได้ 20,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.2 รองลงมาคือ 30,001-40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.3 ส่วนปัจจัยเรื่องสิ่งอำนวยความสะดวก ส่วนใหญ่คือกลุ่มผู้เช่าที่มีรายได้ 20,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.4 รองลงมาคือ 30,001-40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 8.5 สุดท้ายกลุ่มผู้เช่าที่เลือกปัจจัยด้านราคา ส่วนใหญ่มีรายได้ 20,001 – 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 11.8 รองลงมาเป็นกลุ่มที่มีรายได้ 10,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 7.1

ตารางที่ 6.22 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัย ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ กับรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	รายได้ต่อเดือน								รวม
	ต่ำกว่า 10,000	10,001-20,000	20,001-30,000	30,001-40,000	40,001-50,000	50,001-75,000	75,001-100,000	มากกว่า 100,000	
ปัจจัยเดินทางสะดวก	2 (0.9)	23 (10.8)	47 (22.2)	26 (12.3)	11 (5.2)	13 (6.1)	9 (4.2)	5 (2.4)	136 (64.2)
ปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวก	2 (0.9)	16 (7.5)	22 (10.4)	18 (8.5)	10 (4.7)	13 (6.1)	10 (4.7)	4 (1.9)	95 (44.8)
ปัจจัยด้านราคา	2 (0.9)	15 (7.1)	25 (11.8)	12 (5.7)	9 (4.2)	4 (1.9)	4 (1.9)	6 (2.8)	77 (36.3)

### อาชีพของผู้เช่าที่เลือกปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

จากตาราง 6.23 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเกี่ยวกับอาชีพ เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่า ผู้เช่าที่เลือกปัจจัยเดินทางสะดวกส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 20.8 รองลงมาคืออาชีพอิสระและประกอบธุรกิจของตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 18.9 และ 14.2 ตามลำดับ ส่วนปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวก คือพนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 17.9 รองลงมาคือ อาชีพอิสระและประกอบธุรกิจของตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 12.7 และ 9 ตามลำดับ ส่วนปัจจัยด้านราคา เช่นกัน ส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 14.2 รองลงมาคือผู้เช่าที่ประกอบอาชีพธุรกิจของตัวเองและอาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 8 และ 7.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 6.23 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเกี่ยวกับอาชีพ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	อาชีพ							รวม
	ธุรกิจของตัวเอง	รัฐวิสาหกิจ	ค้าขาย	ข้าราชการ	พนักงานบริษัท	อาชีพอิสระ	รับจ้าง	
ปัจจัยเดินทางสะดวก	30 (14.2)	4 (1.9)	16 (7.5)	0 (0.0)	44 (20.8)	40 (18.9)	2 (0.9)	136 (64.9)
ปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวก	19 (9.0)	2 (0.9)	7 (3.3)	0 (0.0)	38 (17.9)	27 (12.7)	2 (0.9)	95 (44.8)
ปัจจัยด้านราคา	17 (8.0)	3 (1.4)	7 (3.3)	1 (0.5)	30 (14.2)	15 (7.1)	4 (1.9)	77 (36.3)

### สถานที่ทำงานหรือสถานที่ศึกษาของผู้เช่าที่เลือกปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

จากตาราง 6.24 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเกี่ยวกับสถานที่ทำงาน เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่าผู้เช่าที่เลือกปัจจัยเดินทางสะดวก มีสถานที่ทำงานอยู่ในกรุงเทพฯตอนเหนือมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 23.1 รองลงมาได้แก่กรุงเทพฯกลาง คิดเป็นร้อยละ 22.6 และกรุงเทพฯตะวันออก คิดเป็นร้อยละ 11.3 ส่วนผู้เช่าที่เลือกปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวกนั้น ส่วนใหญ่มีสถานที่ทำงานในกรุงเทพฯตอนเหนือ กรุงเทพฯกลาง และ กรุงเทพฯตะวันออก คิดเป็นร้อยละ 17.5, 16.5 และ 7.1 ตามลำดับ สุดท้ายคือผู้เช่าที่เลือกปัจจัยด้านราคาส่วนใหญ่มีสถานที่ทำงานอยู่ในกรุงเทพฯตอนกลาง คิดเป็นร้อยละ 15.6 รองลงมาคือ กรุงเทพฯตอนเหนือ คิดเป็นร้อยละ 14.6

ตารางที่ 6.24 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัย ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ กับสถานที่ทำงาน

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	สถานที่ทำงาน							รวม
	กรุงเทพฯตอนเหนือ	กรุงเทพฯตอนใต้	กรุงเทพฯตะวันออก	กรุงเทพฯกลาง	กรุงเทพฯเหนือ	กรุงเทพฯใต้	ต่างจังหวัด	
ปัจจัยเดินทางสะดวก	49 (23.1)	8 (3.8)	24 (11.3)	48 (22.6)	3 (1.4)	2 (0.9)	2 (0.9)	136 (64.2)
ปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวก	37 (17.5)	4 (1.9)	15 (7.1)	35 (16.5)	2 (0.9)	0 (0.0)	2 (0.9)	95 (44.8)
ปัจจัยด้านราคา	31 (14.6)	3 (1.4)	8 (3.8)	33 (15.6)	1 (0.5)	0 (0.0)	1 (0.5)	77 (36.3)

## 6.5 ปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้เช่าไม่วางแผน

### 6.5.1 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับอายุ

จากตาราง 6.25 ปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับอายุ เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่า ผู้เช่าที่วางแผนจะกลับภูมิลำเนาส่วนใหญ่มีอายุ 25-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 15.8 รองลงมาคืออายุ 31-35 ปี คิดเป็นร้อยละ 10.5 เช่นเดียวกับผู้เช่าที่เลือกความไม่แน่นอนในอาชีพการงานและผู้เช่าที่วางแผนหลังจากที่มีครอบครัว ที่ส่วนใหญ่มีอายุ 23-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 15.8 และ 12.6 ตามลำดับ และรองลงมาคือกลุ่ม 31-35 ปี คิดเป็นร้อยละ 12.6 และ 4.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 6.25 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับอายุ

ปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่า ไม่วางแผน	อายุ							รวม
	ต่ำกว่า 25	25-30	31-35	36-40	41-45	46-50	51-55	
การวางแผนจะกลับ ภูมิลำเนา	5 (5.3)	15 (15.8)	10 (10.5)	4 (4.2)	3 (3.2)	3 (3.2)	1 (1.1)	41 (43.2)
ความไม่แน่นอนใน อาชีพการงาน	8 (8.4)	15 (15.8)	12 (12.6)	2 (2.1)	2 (2.1)	0 (0)	0 (0)	39 (41.1)
วางแผนหลังจากที่มี ครอบครัว	3 (3.2)	12 (12.6)	4 (4.2)	3 (3.2)	0 (0)	1 (1.1)	0 (0)	23 (24.2)



### 6.5.2 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับรายได้

จากตาราง 6.26 ปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับรายได้ เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่า ผู้เช่าที่วางแผนจะกลับภูมิลำเนาส่วนใหญ่มีรายได้ 10,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 13.7 รองลงมาคือรายได้ 20,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 7.4 ส่วนผู้เช่าที่เลือกความไม่แน่นอนในอาชีพการงาน ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 20,001-30,000 บาท คิดเป็น 13.7 รองลงมาคือ 10,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 9.5 ส่วนผู้เช่าที่เลือกวางแผนหลังจากมีครอบครัว ส่วนใหญ่มีรายได้ 10,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 8.4 รองลงมาคือ 20,001-30,000 บาทและ 30,001- 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 4.2

ตารางที่ 6.26 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผน	รายได้ต่อเดือน								รวม
	ต่ำกว่า 10,000	10,001-20,000	20,001-30,000	30,001-40,000	40,001-50,000	50,001-75,000	75,001-100,000	มากกว่า 100,000	
การวางแผนจะกลับภูมิลำเนา	6 (6.3)	13 (13.7)	7 (7.4)	6 (6.3)	3 (3.2)	4 (4.2)	1 (1.1)	1 (1.1)	41 (43.2)
ความไม่แน่นอนในอาชีพการงาน	7 (7.4)	9 (9.5)	13 (13.7)	6 (6.3)	3 (3.2)	1 (1.1)	0 (0)	0 (0)	39 (41.1)
วางแผนหลังจากที่มีครอบครัว	2 (2.1)	8 (8.4)	4 (4.2)	4 (4.2)	1 (1.1)	3 (3.2)	0 (0)	1 (1.1)	23 (24.2)

### 6.5.3 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับอาชีพ

จากตาราง 6.27 ปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับอาชีพ เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละ พบว่า ผู้เช่าที่วางแผนจะกลับภูมิลำเนาส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทและอาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 16.8 ส่วนผู้เช่าที่เลือกความไม่แน่นอนในอาชีพการงานส่วนใหญ่ประกอบอาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 17.9 รองลงมาคือพนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 16.8 สุดท้ายผู้เช่าที่วางแผนหลังจากมีครอบครัวส่วนใหญ่คือพนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 12.6

ตารางที่ 6.27 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับอาชีพ

ปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผน	อาชีพ							รวม
	ธุรกิจของตัวเอง	รัฐวิสาหกิจ	ค้าขาย	ข้าราชการ	พนักงานบริษัท	อาชีพอิสระ	รับจ้าง	
การวางแผนจะกลับภูมิลำเนา	2 (2.1)	2 (2.1)	3 (3.2)	0 (0)	16 (16.8)	16 (16.8)	2 (2.1)	41 (43.2)
ความไม่แน่นอนในอาชีพการงาน	1 (1.1)	1 (1.1)	2 (2.1)	0 (0)	16 (16.8)	17 (17.9)	2 (2.1)	39 (41.1)
วางแผนหลังจากที่มีครอบครัว	3 (3.2)	0 (0)	2 (2.1)	1 (1.1)	12 (12.6)	5 (5.3)	0 (0)	23 (24.2)

#### 6.5.4 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับระดับการศึกษา

จากตาราง 6.28 ปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับระดับการศึกษา เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละพบว่า ผู้เช่าที่วางแผนจะกลับภูมิลำเนาและผู้เช่าที่เลือกความไม่แน่นอนในอาชีพการงาน ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 23.2 รองลงมาคืออนุปริญญา/ปวส. คิดเป็นร้อยละ 10.5 ส่วนผู้เช่าที่เลือกวางแผนหลังจากมีครอบครัว ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมาคืออนุปริญญา/ปวส. คิดเป็นร้อยละ 18.9 และ 4.2 ตามลำดับ

ตาราง 6.28 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับระดับการศึกษา

ปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผน	ระดับการศึกษา					รวม
	ต่ำกว่ามัธยมตอนปลาย	อนุปริญญา/ปวส.	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	สูงกว่าปริญญาโท	
การวางแผนจะกลับภูมิลำเนา	3 (3.2)	10 (10.5)	22 (23.2)	0 (0.0)	1 (1.1)	41 (43.2)
ความไม่แน่นอนในอาชีพการงาน	6 (6.3)	10 (10.5)	22 (23.2)	0 (0.0)	1 (1.1)	39 (41.1)
วางแผนหลังจากที่มีครอบครัว	1 (1.1)	4 (4.2)	18 (18.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	23 (24.2)

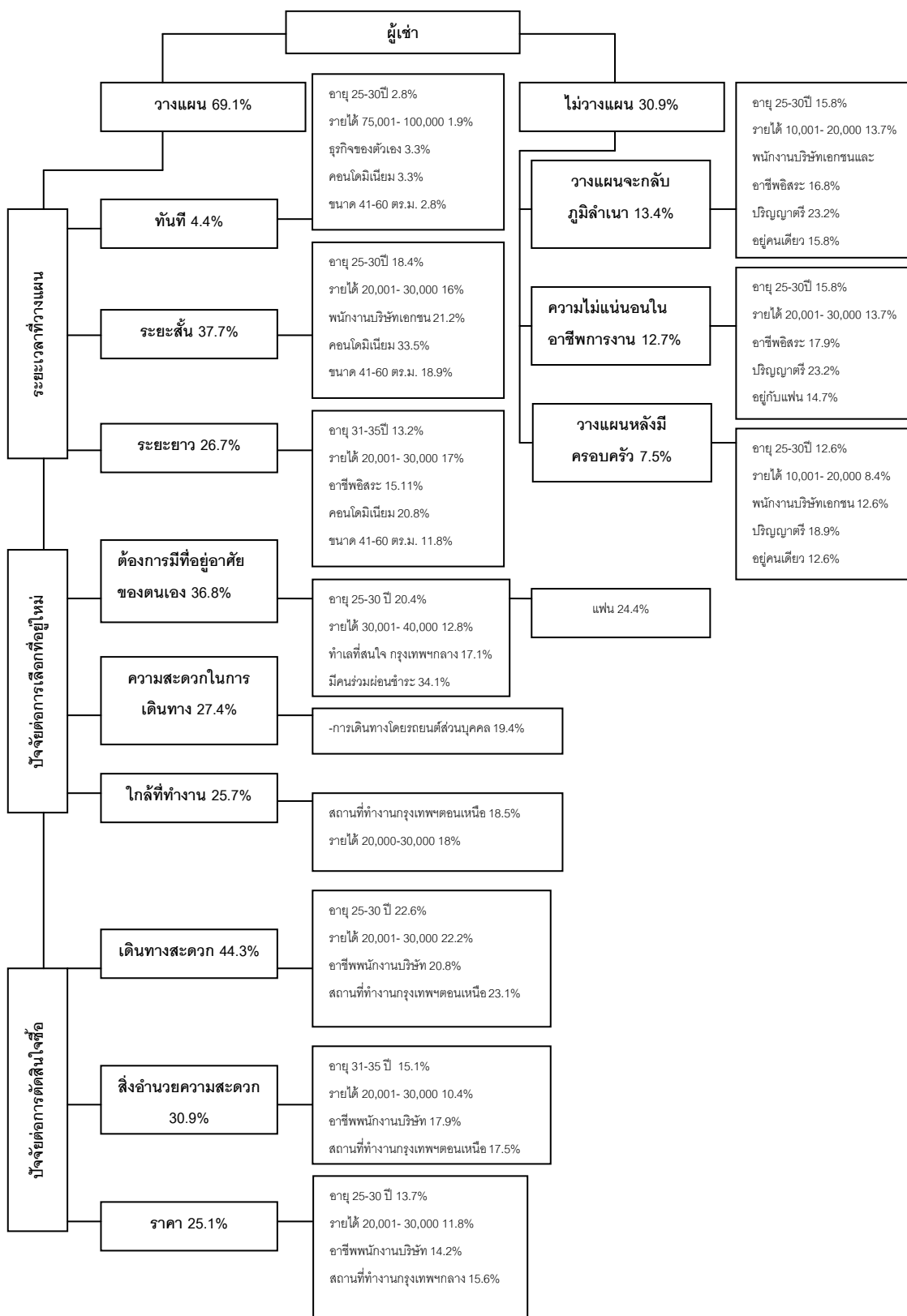
### 6.5.5 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับผู้ร่วมพักอาศัย

จากตาราง 6.29 ปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับผู้ร่วมพักอาศัย เมื่อพิจารณาจากค่าร้อยละพบว่าผู้เช่าที่เลือกวางแผนจะกลับภูมิลำเนาส่วนใหญ่อยู่คนเดียว คิดเป็นร้อยละ 15.8 รองลงมาคืออยู่กับแฟน คิดเป็นร้อยละ 12.6 ส่วนผู้เช่าที่เลือกความไม่แน่นอนในอาชีพการงาน ส่วนใหญ่อยู่กับแฟน คิดเป็นร้อยละ 14.7 รองลงมาคืออยู่คนเดียว คิดเป็นร้อยละ 12.6 สุดท้ายผู้เช่าที่วางแผนหลังจากที่มีครอบครัวส่วนใหญ่อยู่คนเดียว คิดเป็นร้อยละ 12.6 รองลงมาคืออยู่กับแฟน คิดเป็นร้อยละ 6.3

ตาราง 6.29 : ความสัมพันธ์แบบร้อยละระหว่างปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผนกับผู้ร่วมพักอาศัย

ปัจจัยที่ทำให้ผู้เช่าไม่วางแผน	ผู้ร่วมพักอาศัย							รวม
	บิดา-มารดา	คู่สมรส	ญาติพี่น้อง	เพื่อน	อยู่คนเดียว	แฟน	บุตร - ธิดา	
การวางแผนจะกลับภูมิลำเนา	0 (0.0)	3 (3.2)	4 (4.2)	5 (5.3)	15 (15.8)	12 (12.6)	2 (2.1)	41 (43.2)
ความไม่แน่นอนในอาชีพการงาน	0 (0.0)	5 (5.3)	2 (2.1)	6 (6.3)	12 (12.6)	14 (14.7)	0 (0.0)	39 (41.1)
วางแผนหลังจากที่มีครอบครัว	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	5 (5.3)	12 (12.6)	6 (6.3)	0 (0.0)	23 (24.2)

ตารางที่ 6.30 : ตารางสรุปผลในการวิจัย



## บทที่ 7

### สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

ในการสรุปผลการวิจัย จะทำการวิเคราะห์ที่ข้อมูลในประเด็นหลักๆดังต่อไปนี้

- 7.1 ข้อมูลทั่วไป สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้เช่าอพาร์ทเมนท์
- 7.2 ลักษณะโดยทั่วไปของผู้เช่าที่วางแผนจะซื้อในอนาคต
- 7.3 เหตุผลของการต้องการที่อยู่ใหม่
- 7.4 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ
- 7.5 ปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้เช่าไม่วางแผน
- 7.6 ข้อเสนอแนะจากผลการศึกษา

#### 7.1 ข้อมูลทั่วไป สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคม ของผู้เช่าอพาร์ทเมนท์

จากการวิเคราะห์ผลจากแบบสอบถามเรื่องข้อมูลทั่วไปของผู้เช่า พบว่าผู้เช่าอพาร์ทเมนท์ของทั้งสองโครงการเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีอายุอยู่ในช่วง 25 - 30 ปี อายุ 31 - 35 และอายุ 36 - 40 ปี ตามลำดับ โดยผู้เช่าส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี และมีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน อาชีพอิสระ และธุรกิจของตัวเอง ตามลำดับ ในเรื่องของสถานที่ทำงานหรือสถานที่ศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในกรุงเทพฯตอนเหนือ ซึ่งได้แก่ จตุจักร, บางซื่อ, ลาดพร้าว, บางเขน, ดอนเมือง, หลักสี่, สายไหม และกรุงเทพฯตอนกลาง พระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบศัตรูพ่าย, ดุสิต, ดินแดง, ห้วยขวาง, พญาไท, ราชเทวี, วังทองหลาง แสดงให้เห็นว่าผู้เช่าเลือกที่จะเช่าที่พักอาศัยใกล้ที่ทำงานหรือที่ที่เข้าถึงสถานที่ทำงานหรือสถานที่ศึกษาได้สะดวก

ผลการวิเคราะห์ พบว่า ผู้เช่ามีรายได้ที่ประมาณ 20,001 - 30,000 บาทต่อเดือนเป็นอันดับแรก รองลงมา มีรายได้อยู่ที่ 10,001 - 20,000 บาทต่อเดือน และอันดับที่สามมีรายได้ 30,001 - 40,000 บาทต่อเดือน หากนำมาวิเคราะห์ร่วมกับตารางผลจากตารางที่ 5.7 กับเรื่องของ

ค่าใช้จ่ายต่อเดือน คือ ค่าเช่า รวมค่าน้ำ ค่าไฟ ของผู้เช่าในแต่ละเดือน ซึ่งผู้เช่ามีค่าใช้จ่าย ประมาณ 6,001 – 9,000 บาท ร้อยละ 43.1 และค่าใช้จ่าย 9,001 – 12,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 35.2 ข้อมูลในส่วนของการรายได้และค่าใช้จ่ายต่อเดือนของผู้เช่า แสดงให้เห็นว่า ผู้เช่ามีค่าใช้จ่ายที่ใช้ สำหรับที่อยู่อาศัยในแต่ละเดือนประมาณ 30% ของรายได้ต่อเดือน หากนำข้อมูลของเรื่อง ค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือนของผู้เช่าสำหรับเรื่องของการอยู่อาศัยมาเป็นประมาณการพื้นฐาน แสดงให้เห็นว่าผู้เช่ามีความสามารถในการผ่อนชำระขั้นต่ำที่ ร้อยละ 30% ของรายได้เช่นเดียวกัน

## 7.2 ลักษณะโดยทั่วไปของผู้เช่าที่วางแผนจะซื้อในอนาคต

จากแผนภูมิที่ 5.2 พบว่า เมื่อผู้เช่ามีการวางแผนที่จะซื้ออสังหาริมทรัพย์ในอนาคต ผู้เช่าวางแผนแตกต่างกันออกไปเป็น 3 กลุ่มดังนี้ คือ กลุ่มแรกวางแผนจะซื้อทันทีคือน้อยกว่า 6 เดือน คิดเป็นร้อยละ 4.4 กลุ่มที่สองวางแผนระยะสั้น คือ 6 เดือน - 2 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.8 และกลุ่มสุดท้ายวางแผนระยะยาว คือ 2 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 26.7

ข้อมูลจากตารางที่ 6.1 - 6.3 แสดงให้เห็น เรื่องการวางแผนของผู้เช่าชัดเจนว่า ผู้เช่าที่วางแผนจะซื้อทันที คือผู้เช่าที่มีอายุ 25-30ปี มากที่สุดตามด้วยผู้เช่าที่มีอายุ 31-35 ปี โดยเป็นผู้เช่าที่มีรายได้สูง คือ 75,001-100,000 บาทต่อเดือน และผู้เช่าที่มีรายได้ 30,001-50,000 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพธุรกิจของตนเอง แสดงให้เห็นได้ว่า ผู้เช่าที่วางแผนที่จะซื้อทันทีนั้น คือกลุ่มผู้เช่าที่มีความพร้อมในเรื่องของรายได้และมีอาชีพที่มั่นคง ทำให้ผู้เช่ากลุ่มนี้วางแผนที่จะซื้ออสังหาริมทรัพย์ในทันที

ผู้เช่าที่วางแผนระยะสั้น คือผู้เช่าที่มีอายุ 25-30 ปี ตามด้วยผู้เช่าที่มีอายุ 31-35 ปี และผู้เช่าที่มีอายุ 36-40 ปี ตามลำดับ โดยเป็นกลุ่มผู้เช่าที่มีรายได้ตั้งแต่ 20,001 - 30,000 บาท และ 30,000 - 40,000 บาทต่อเดือน ตามลำดับ ส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทเอกชน และธุรกิจของตนเอง ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเป็นกลุ่มของผู้เช่าที่วางแผนระยะสั้นเป็นผู้เช่าที่มีความ มั่นคงในเรื่องของรายได้และหน้าที่การงานที่สอดคล้องกับการวางแผนที่จะซื้ออสังหาริมทรัพย์ในระยะสั้น เนื่องจากเป็นผู้เช่าที่มีรายได้ตั้งแต่ 20,001 บาทขึ้นไป แสดงให้เห็นว่าหากผู้เช่ามีรายได้ ที่แน่นอนและหน้าที่การงานที่มั่นคงนั้น จะมีการวางแผนและความต้องการที่จะซื้ออสังหาริมทรัพย์ในระยะเวลานั้น

ในทางกลับกันผู้เช่าที่วางแผนระยะยาว คือ 2 ปีขึ้นไป สองอันดับแรกคือคนที่มียาได้ ตั้งแต่ 20,001 - 30,000 บาท และ 10,001 - 20,000 บาทต่อเดือน อายุ 25 - 35 ปี ที่ประกอบอาชีพอิสระมากที่สุด ตามด้วยผู้เช่าที่เป็นพนักงานบริษัทเอกชน และค้าขาย ตามลำดับ เห็นได้ชัดเจนว่าผู้เช่าที่วางแผนระยะยาวคือผู้เช่ามียาได้น้อยกว่ากลุ่มที่วางแผนจะซื้อทันทีและวางแผนจะซื้อระยะสั้น แสดงให้เห็นว่าระดับรายได้และความมั่นคงในอาชีพการงานมีผลต่อการวางแผนในการเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์อย่างชัดเจน โดยผู้เช่ากลุ่มที่ประกอบอาชีพอิสระนี้ไม่ค่อยมีความมั่นคงในเรื่องของอาชีพและรายได้ที่ไม่แน่นอนในแต่ละเดือน ทำให้การวางแผนที่จะซื้ออสังหาริมทรัพย์ใช้เวลานานกว่ากลุ่มอื่นๆ

ข้อมูลจากตารางที่ 6.4 - 6.5 พบว่า ในส่วนของรูปแบบที่อยู่อาศัยที่ผู้เช่าวางแผนจะซื้อในทันที ระยะสั้นและระยะยาวนั้นสอดคล้องกัน คือ ผู้เช่าที่วางแผน ทั้งสามระยะเวลานั้น วางแผนที่จะซื้อคอนโดมิเนียมมากที่สุด โดยผู้เช่าที่วางแผนจะซื้อทันทีนั้นวางแผนจะซื้อที่ขนาด 41-60 ตารางเมตรมากที่สุด รองลงมาคือขนาด 81 - 100 ตารางเมตร

ส่วนผู้เช่าที่วางแผนระยะสั้นและระยะยาววางแผนจะซื้อที่ขนาด 41 - 60 ตารางเมตร มากที่สุด รองลงมาคือขนาด 61 - 80 ตารางเมตร ทำให้เห็นว่าผู้เช่าที่วางแผนทันทีมีการวางแผนที่จะซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่มีขนาดใหญ่กว่าเพราะมีความพร้อมในเรื่องของรายได้ที่มากกว่าผู้เช่าที่วางแผนระยะสั้นและผู้เช่าที่วางแผนระยะยาว

เมื่อนำขนาดของห้องที่ผู้เช่าพักอาศัยอยู่จากตารางที่ 5.9 พบว่า จากเดิมที่ผู้เช่าอยู่ห้องเช่าที่มีขนาด 25 -30 ตารางเมตรมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 47.5 รองลงมาคือห้องเช่าขนาด 31 - 35 ตารางเมตร ร้อยละ 28.9 หากนำขนาดห้องเช่าในปัจจุบันเปรียบเทียบกับขนาดของคอนโดมิเนียมที่ผู้เช่าวางแผนที่จะซื้อในอนาคต ทำให้เห็นชัดเจนว่าผู้เช่ามีความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีขนาดใหญ่ขึ้น จากเดิมเช่าห้องอยู่ที่ขนาด 25 - 30 ตารางเมตร จะวางแผนที่จะซื้อห้องชุดพักอาศัยขนาด 41 - 60 ตารางเมตร และ 61 - 80 ตารางเมตร แสดงให้เห็นว่าเมื่อผู้เช่าวางแผน ก็จะเลือกห้องที่มีขนาดใหญ่ขึ้น และจะซื้อเมื่อมีความพร้อมในเรื่องของรายได้



สรุปประเด็นของการวางแผน ทั้งสามระยะของผู้เช่า ในการเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ใน อนาคต พบว่า ระดับ รายได้และความมั่นคงในอาชีพการงานมีผลต่อการวางแผน ที่จะซื้อ อสังหาริมทรัพย์ไม่ว่าในช่วงระยะเวลาใด ประกอบกับ ประเภทของที่อยู่อาศัยที่ผู้เช่าสนใจคือ คอนโดมีเนียม ที่มีขนาดใหญ่กว่าที่เช่าอยู่ในปัจจุบัน แสดงให้เห็นว่านอกจากผู้เช่าจะวางแผนใน เรื่องของระยะเวลาแล้วนั้น ผู้เช่ายังต้องการที่อยู่อาศัยที่มีขนาดใหญ่ขึ้น ในอนาคตในทุกระยะการ วางแผน

### 7.3 เหตุผลของการต้องการที่อยู่ใหม่

จากแผนภูมิที่ 5.10 พบว่าในปัจจุบันที่ผู้เช่าเลือกเป็นเหตุผลของการต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ 3 อันดับแรก โดยสามารถแบ่งเป็นปัจจัยหลักๆ ดังนี้ คือ ปัจจัยที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของ ตนเอง ปัจจัยเรื่องความสะดวกในการเดินทาง และปัจจัยใกล้ที่ทำงาน

#### 7.3.1 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของ ตนเอง กับ อายุ รายได้ ทำเล คนที่ร่วมผ่อนชำระ และสถานะของผู้ที่ร่วมผ่อนชำระ

สรุปผลจากการศึกษาความสัมพันธ์ของผู้เช่าที่เลือกว่าต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง จากตารางความสัมพันธ์ที่ 6. 6 - 6.10 แสดงให้เห็นว่าผู้เช่าที่มีวางแผนในการเลือกที่อยู่ใหม่ใน อนาคตเพราะอยากมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนั้น เป็นกลุ่มผู้เช่าที่มีอายุอยู่ในช่วง 25 - 35 ปี มี รายได้ต่อเดือนอยู่ที่ 20,001 - 40,000 บาทต่อเดือน โดยทำเลที่สนใจอยู่ในโซนกรุงเทพฯกลาง ซึ่ง ได้แก่ เขตพระนคร สัมพันธวงศ์ ป้อมปราบศัตรูพ่าย ดุสิต ดินแดง ห้วยขวาง พญาไท ราชเทวี มาก ที่สุดถึงร้อยละ 17.1 รองลงมาได้แก่กรุงเทพฯ เขตอื่นเหลือซึ่งได้แก่ จตุจักร, บางซื่อ, ลาดพร้าว, บางเขน, ดอนเมือง, หลักสี่, สายไหม คิดเป็นร้อยละ 15.2 นอกจากนี้ผู้เช่ากลุ่มนี้ยังคาดว่าจะมี คนร่วมผ่อนชำระมากถึงร้อยละ 34.1 โดยคาดว่าคนที่จจะร่วมผ่อนด้วยคือแฟนมากที่สุดถึงร้อยละ 24.4 รองลงมาคือคู่สมรส คิดเป็นร้อยละ 21.3

จากข้อมูลเบื้องต้นทำให้เห็นว่า ผู้ที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองคือกลุ่มคนที่เป็นช่วงอายุที่เพิ่งจบการศึกษา เริ่มทำงาน และกำลังเลื่อนขั้นจากการเข้าไปสู่การเป็นเจ้าของ ซึ่งหมายถึงการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง รวมถึงการวางแผนที่จะมีครอบครัว วิเคราะห์ได้จากการวางแผนที่ผู้เช่าคาดว่าจะมีผู้ร่วมผ่อนชำระ และสถานะที่เลือกมากที่สุดคือ แพน ซึ่งแสดงให้เห็นชัดเจนว่าคนกลุ่มนี้ยังไม่ได้แต่งงาน และคาดว่าจะแต่งงานในอนาคต จึงเลือกสถานะของแพนเป็นคนที่คิดว่าจะร่วมผ่อนชำระหากซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต ส่วนอีกกลุ่มคือกลุ่มที่คาดว่าผู้สมรสจะเป็นผู้ร่วมผ่อนชำระ แสดงให้เห็นว่าเป็นกลุ่มผู้เช่าที่แต่งงานแล้ว ผู้เช่าที่แต่งงานแล้วอาจจะมองเรื่องของการขยายที่อยู่อาศัย แสดงให้เห็นว่าสถานะทางครอบครัวมีผลกับปัจจัยที่ผู้เช่าต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองอย่างชัดเจน

ผลในการวิจัยสอดคล้องกับแนวคิดที่ว่าด้วยเรื่องการย้ายที่อยู่อาศัย 5 ครั้งในชีวิต โดยคนจะเปลี่ยนที่อยู่อาศัยหลังจากเริ่มทำงานและจะย้ายอีกครั้งเมื่อมีครอบครัวหรือเมื่อมีสมาชิกภายในครอบครัวเพิ่มขึ้น และรายได้ที่เพิ่มขึ้น<sup>1</sup> รวมถึงแนวคิดวัฏจักรชีวิตครอบครัว 5 ช่วง ที่ว่าคนช่วงแต่งงานมีครอบครัวแต่ยังไม่มีบุตรนั้น จะมีความต้องการที่จะซื้อบ้าน หรือคอนโดมิเนียม และเมื่อมีลูกก็จะขยายหาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมกับขนาดของครอบครัว<sup>2</sup>

<sup>1</sup> มานพ พงศทัต , "แนวนโยบายที่อยู่อาศัยแห่งชาติ , " (หลักสูตรป้องกันราชอาณาจักรรัฐร่วมเอกชน คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539), หน้า 12.

<sup>2</sup> รศ. สุบัญญัติ ไชยชาญ, "วัฏจักรชีวิตครอบครัว 5 ช่วง , " อ้างถึงใน คนธ์พงษ์ เลิศชัยทัศน์ , "การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการถือครองที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลาง : กรณีศึกษาอาคารพักอาศัยรวมในเขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร , " (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2550), หน้า 21.

### 7.3.2 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยหลักคือความสะดวกในการเดินทาง กับ ประเภทการเดินทาง

สรุปได้จากข้อมูลจากตารางความสัมพันธ์ที่ 6.11 พบว่าผู้ที่วางแผนเรื่องความสะดวกในการเดินทาง เป็นผู้เช่าส่วนใหญ่ที่ใช้รถยนต์ส่วนบุคคลในการเดินทางในชีวิตประจำวัน และผู้เช่าที่เดินทางด้วยรถไฟฟ้าใต้ดินและรถไฟฟ้า เป็นกลุ่มคนที่เลือกเรื่องความสะดวกสบายในการเดินทางเป็นปัจจัยที่สำคัญเป็นอันดับสอง รองจากต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

แสดงให้เห็นว่าผู้เช่าที่วางแผนเรื่องความสะดวกสบายในการเดินทางเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญสำหรับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต หากเปรียบเทียบกับข้อมูลพื้นฐานของอาคารที่ผู้เช่าเช่าอยู่จะพบได้ว่า ทั้ง อาคารมีสไตล์ เพลส และอาคารพอร์ทัลล้วนแต่ ตั้งอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าใต้ดินสถานีห้วยขวางและสถานีสุทธิสารและมีที่จอดรถที่เพียงพอสำหรับผู้เช่า ทำให้ผู้เช่าสามารถเดินทางด้วยรถไฟฟ้าใต้ดิน และสามารถเดินทางโดยใช้รถยนต์ส่วนบุคคลในชีวิตประจำวันได้ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ ที่ว่าคนจะเลือกทำเลของที่อยู่อาศัยโดยจะเลือกซื้อทำเลที่สะดวกต่อการเดินทาง เพื่อให้ง่ายแก่การเข้าถึงแหล่งงาน แหล่งธุรกิจและบ้าน<sup>3</sup>

### 7.3.3 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยใกล้ที่ทำงาน กับ สถานที่ทำงาน รายได้ต่อเดือน

ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยเรื่องความสัมพันธ์ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกปัจจัยใกล้ที่ทำงาน จากตารางความสัมพันธ์ ที่ 6.12 และ 6.20 นั้น พบว่า ผู้เช่าที่มีระดับรายได้ 20,001 - 30,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 18 และมีสถานที่ทำงานอยู่ในกรุงเทพ เขตอเนกประสงค์ คือ จตุจักร, บางซื่อ, ลาดพร้าว, บางเขน, ดอนเมือง, หลักสี่, สายไหม มากที่สุดให้ความสำคัญกับปัจจัยเรื่องใกล้ที่ทำงานในการวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต

<sup>3</sup> Wingo, L. JR, *Transportation and Urban Land*. (New York: Praeger, 1969), อ้างถึงใน ชยวีร์ คีตวรรณานู, "การจัดเตรียมที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงานบริษัท ท่านอากาศยานไทย จำกัด(มหาชน) : กรณีศึกษาท่านอากาศยานสุวรรณภูมิ" (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545), หน้า 6.

ตารางที่ 7.1 ตารางรูปแบบร้อยละของความสัมพันธ์ระหว่างสถานที่ทำงานกับทำเลที่ผู้เช่าวางแผนจะซื้อในอนาคต

สถานที่ทำงาน	กรุงเทพมหานคร (ร้อยละ)	กรุงเทพมหานคร (ร้อยละ)	กรุงเทพมหานคร (ร้อยละ)	กรุงเทพมหานคร (ร้อยละ)	กรุงเทพมหานคร (ร้อยละ)	กรุงเทพมหานคร (ร้อยละ)	ต่างจังหวัด (ร้อยละ)
กรุงเทพมหานคร	59	16.9	4.8	12	2.4	1.2	3.6
กรุงเทพมหานคร	16.7	25	8.3	33.3	8.3	0	8.3
กรุงเทพมหานคร	8.1	16.2	64.9	10.8	0	0	0
กรุงเทพมหานคร	13.2	11.8	10.5	53.9	1.3	1.3	7.9
กรุงเทพมหานคร	0	25	0	0	25	50	0
กรุงเทพมหานคร	0	0	0	0	33.3	66.7	0
ต่างจังหวัด	25	0	0	75	0	0	0

จากตารางที่ 7.1 แสดงให้เห็นเพิ่มเติมในเรื่องของความสัมพันธ์เรื่องสถานที่ทำงานกับทำเลที่ผู้เช่าวางแผนที่จะซื้อในอนาคต

ผลจากการศึกษาวิจัย พบว่า ผู้เช่าจะเลือกทำเลที่อยู่อาศัยในอนาคตโดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ ผู้เช่าที่วางแผนที่จะซื้อสังหาริมทรัพย์ในทำเลที่อยู่ในทำเลเดียวกับที่ทำงาน กับผู้เช่าที่วางแผนที่จะซื้อสังหาริมทรัพย์ในทำเลที่อยู่ในต่างทำเลกับที่ทำงาน

โดยผู้เช่าที่เลือกทำงานอยู่ในกรุงเทพฯ เขตตอนเหนือ กรุงเทพฯตะวันออก กรุงเทพฯกลาง และกรุงเทพฯตอนใต้ เป็นกลุ่มที่วางแผนที่จะซื้อสังหาริมทรัพย์ในทำเลเดียวกับที่ทำงาน แสดงให้เห็นว่าปัจจัยเรื่องสถานที่ทำงานมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้เช่าอย่างชัดเจน ซึ่งตรงกับ แนวความคิดของความสัมพันธระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงาน ที่ว่า คนจะเลือกทำเลที่ตั้งและการเดินทางเป็นปัจจัยที่สำคัญในการเลือกเช่าหรือซื้อที่อยู่อาศัย “Live where you work or Work where you live”<sup>4</sup>

<sup>4</sup> มานพ พงศทัต, รวมเรื่องอาคารชุดของประเทศไทย. (จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527.).

ในทางกลับกันผู้เช่าที่วางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในทำเลที่ต่างจากทำเลที่ทำงาน คือ ผู้เช่าที่อยู่กรุงเทพ เขตธนบุรี และผู้เช่าที่ทำงานอยู่ในต่างจังหวัด ที่เลือกทำเลกรุงเทพ เขตตอนกลาง คือ พระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบศัตรูพ่าย, ดุสิต, ดินแดง, ห้วยขวาง, พญาไท, ราชเทวี เป็นทำเลที่วางแผนจะซื้อในอนาคต ตรงกับแนวคิดที่ว่า การเดินทางของประชากรมายังแหล่งงานนั้น ประชากรจะเลือกเส้นทางคมนาคมและระยะทางของที่อยู่อาศัยที่ใกล้เส้นทางคมนาคมนั้น รวมถึงผู้ที่มีรายได้น้อยจะเลือกพักอาศัยใกล้แหล่งงาน เพื่อการเดินทางจะได้สะดวกรวดเร็วและสามารถลดระยะเวลาในการเดินทางและค่าใช้จ่ายในการเดินทางลง<sup>5</sup>

ในเรื่องของทำเลที่ตั้ง จะเห็นได้ชัดว่าผู้เช่าโครงการทำทำการศึกษาทั้งอาคารพอร์ชและอาคารมีสโตร์ เฟลส ข้อมูลจากตารางที่ 5.5 พบว่าผู้เช่ามีสถานที่ทำงานอยู่ในกรุงเทพเขตตอนเหนือเป็นอันดับแรก คิดเป็นร้อยละ 38.1 และกรุงเทพ เขตตอนกลาง คิดเป็นร้อยละ 35.5 ซึ่งถือว่าเกินกึ่งหนึ่งของผู้เช่าทั้งหมด ประกอบกับข้อมูลจากตารางที่ 6.13 และ 6.16 พบว่าผู้เช่าทำงานอยู่ในกรุงเทพเขตตอนเหนือและกรุงเทพกลาง เป็นผู้เช่าที่ให้ความสำคัญในการเลือกที่อยู่อาศัยในอนาคต โดยจะเลือกที่อยู่อาศัยในอนาคตในทำเลเดียวกับสถานที่ทำงาน ดังนั้นทำเลกรุงเทพ เขตตอนเหนือ คือ จตุจักร, บางซื่อ, ลาดพร้าว, บางเขน, ดอนเมือง, หลักสี่, สายไหม และกรุงเทพ เขตตอนกลาง คือ พระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบศัตรูพ่าย, ดุสิต, ดินแดง, ห้วยขวาง, พญาไท, ราชเทวี ถือเป็นสองทำเลที่ผู้เช่าให้วางแผนจะซื้อมากที่สุด หากผู้ประกอบการพัฒนาโครงการในสองทำเลดังกล่าว จะสามารถตอบสนองความต้องการเรื่องทำเลที่อยู่อาศัยในอนาคตของผู้เช่าได้อย่างตรงจุด

<sup>5</sup> Berry, B.J., and Horton, F.E., *Geographic Perspectives on Urban Systems* (New Jersey : Prentice Hall International, Inc., 1970), อ้างถึงใน เกียรติศักดิ์ สมัครสมาน, "แนวทางการปรับตัวของอพาร์ทเมนท์ต่อการให้เช่าห้องชุดพักอาศัยของโครงการคอนโดมิเนียม : กรณีศึกษาพื้นที่เขตบางพลัดบางกอกน้อย," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2553), หน้า 13.

## 7.4 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

จากแผนภูมิที่ 5.9 พบว่าในปัจจัยที่ผู้เช่าเลือกปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ 3 อันดับแรก คือ ปัจจัยที่การเดินทางสะดวก ร้อยละ 44.3 ปัจจัยเรื่องสิ่งอำนวยความสะดวก ร้อยละ 30.9 และ ปัจจัยด้านราคา ร้อยละ 25.1 ตามลำดับ

### 7.4.1 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยการเดินทางที่สะดวก กับ อายุ รายได้ต่อเดือน อาชีพ สถานที่ทำงานหรือสถานที่ศึกษา

ผลจากการศึกษาตารางที่ 6.21 - 6.24 พบว่า ผู้เช่าที่เลือกปัจจัยเดินทางสะดวก อยู่ในช่วง อายุ 25 - 30 ปี ร้อยละ 22.6 และอายุ 31 - 35 ปี ร้อยละ 19.8 เป็นผู้เช่าที่มีระดับรายได้ตั้งแต่ 20,001 - 30,000 บาท ร้อยละ 22.2 ตามด้วยผู้เช่าที่มีรายได้ 30,001 - 40,000 บาท และ 10,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.3 และ 10.8 ตามลำดับ มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชนมากที่สุด ถึงร้อยละ 20.8 รองลงมาคืออาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 18.9 และทำงานอยู่ในกรุงเทพฯ ดอนเหนือ ร้อยละ 23.1 ซึ่งได้แก่ จตุจักร บางซื่อลาดพร้าว บางเขน ดอนเมือง หลักสี่ สายไหม รองลงมาได้แก่กรุงเทพฯกลาง ซึ่งได้แก่ พระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบศัตรูพ่าย, ดุสิต, ดินแดง, ห้วยขวาง, พญาไท, ราชเทวี คิดเป็นร้อยละ 22.6

จากทฤษฎีเรื่องของที่อยู่อาศัยกับแหล่งงานที่ให้ความสำคัญกับการเดินทางไปทำงานมากที่สุด เพื่อที่จะลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางถึงแม้ว่าการย้ายที่อยู่อาศัยไปใกล้แหล่งงานนั้น จะทำให้ราคาของที่ดินสูงขึ้นแต่ก็จะสามารถลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางได้ จะเห็นได้ว่าข้อมูลที่ได้มีผลไปในทิศทางเดียวกันที่ว่า ผู้ที่มีรายได้น้อยจะเลือกที่อยู่ที่สามารถเข้าถึงแหล่งงานได้ง่าย เพื่อลดค่าใช้จ่าย และเวลาในการเดินทางไปยังที่ทำงาน<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Wingo, L. JR, *Transportation and Urban Land*. (New York: Praeger, 1969), อ้างถึงใน ชยวีร์ คีตวรรณานุก, "การจัดเตรียมที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงานบริษัท ท่านอากาศยานไทย จำกัด(มหาชน) : กรณีศึกษาท่านอากาศยานสุวรรณภูมิ" (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเคหกรรม คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545), หน้า 6.

#### 7.4.2 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวก กับ อายุ รายได้ต่อเดือน อาชีพ สถานที่ทำงานหรือสถานที่ศึกษา

ข้อมูลจากตารางที่ 6.21 - 6.24 พบว่า ผู้เช่าที่ให้ความสำคัญกับสิ่งอำนวยความสะดวก เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ คือกลุ่มของผู้เช่า ที่มีอายุ 31- 35 ปี คิดเป็นร้อยละ 15.1 รองลงมาคือผู้เช่าที่มีอายุ 25 - 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 13.7 ผู้เช่ามีรายได้ 20,001 - 30,000 และ 30,001 - 40,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 10.4 และ 8.5 ตามลำดับ โดยผู้เช่าส่วนใหญ่มี อาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน และ อาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 17.9 และ 12.7 ตามลำดับ ผู้เช่า ส่วนใหญ่ทำงานในกรุงเทพฯ เขตอเนกประสงค์ คิดเป็นร้อยละ 17.5 และกรุงเทพฯ เขตกลาง คิดเป็นร้อยละ 16.5

สรุปผลจากการวิจัยพบว่าผู้เช่าที่มีอายุ 31 - 35 ปี ที่มีรายได้ตั้งแต่ 20,001 บาทขึ้นไปให้ความสำคัญเรื่องสิ่งอำนวยความสะดวกมากกว่ากลุ่มที่มีอายุน้อยกว่าคือ 25 - 30 ปี ที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยเรื่องของการเดินทางสะดวกและปัจจัยด้านราคา

#### 7.4.3 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือปัจจัยราคา กับ อายุ รายได้ต่อเดือน อาชีพ สถานที่ทำงาน

ข้อมูลจากตารางที่ 6.21-6.24 พบว่า ผู้เช่าที่ให้เลือกปัจจัยด้านราคาเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ในอนาคตนั้น เป็นผู้เช่าที่มีอายุ 25-30 ปีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 13.7 มีรายได้ 20,001 – 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 11.8 รองลงมาคือรายได้ 10,001-20,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 7.1 และมีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 14.2 รองลงมาคือธุรกิจของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 8 โดยทำงานอยู่ในกรุงเทพฯ เขตกลางมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 15.6 และกรุงเทพฯเขตอเนกประสงค์ คิดเป็นร้อยละ 14.6

สรุปผลจากการวิจัยพบว่าผู้เช่าที่วางแผนจะซื้ออสังหาริมทรัพย์ในอนาคตนั้น จะเป็นกลุ่มที่มองเรื่องของราคาเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อในอนาคตนั้น เป็นกลุ่มผู้เช่าที่มีรายได้ ไม่มากนัก คือ 10,001- 30,000 บาทต่อเดือน อายุ 25-30ปี มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน โดยที่ปัจจัยในเรื่องราคานี้เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญในการเลือกที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ที่ยังมีรายได้ไม่มากนัก

โดยที่ปัจจัย เรื่องของ การเดินทางที่สะดวก สิ่งอำนวยความสะดวกและราคานี้ ล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อของผู้เช่าในอนาคตทั้งสิ้น ผู้เช่าต้องการซื้อที่พักอาศัยที่อยู่ในทำเลที่สามารถเดินทางได้สะดวกรวดเร็ว มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่เพียบพร้อมเพราะประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้เช่าสนใจ คือ คอนโดมิเนียม ดังนั้น เรื่องของพื้นที่ส่วนกลางของโครงการหรือสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ ที่โครงการจัดเตรียมให้ นั้น ถือเป็นปัจจัยที่ผู้เช่าคำนึงถึง รวมถึงเรื่องของปัจจัยด้านราคาที่คุณเช่าสามารถเป็นเจ้าของได้ เนื่องจากผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทเอกชน ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้แน่นอน และมีแหล่งที่มาทางการเงิน ซึ่งเป็นกลุ่มที่สามารถทำเรื่องกู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยได้ไม่ยาก หากโครงการที่ตอบสนองความต้องการ ในสามปัจจัยหลักๆนี้ของผู้เช่าได้ จะสามารถทำให้ผู้เช่าตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น



## ข้อค้นพบในงานวิจัย

จากสมมุติฐานงานวิจัย คือ โดยทั่วไปเมื่อคนมีรายได้เพิ่มมากขึ้น มีความมั่นคงทางหน้าที การงาน ครอบครัวขยาย เปลี่ยนแหล่งงาน จะส่งผลกระทบต่อการปรับเปลี่ยนที่อยู่อาศัยไปในทางที่ดีขึ้น พื้นที่ที่เพิ่มมากขึ้น การเปลี่ยนแปลงนี้จะเกิดได้ในสองทาง คือ ปรับเปลี่ยนทันที หรือ วางแผนที่จะปรับเปลี่ยนในอนาคต แต่ผลจากงานวิจัย กลับพบว่า มีกลุ่มผู้เช่ามากถึงร้อยละ 30.9 ที่ไม่วางแผนที่จะซื้ออสังหาริมทรัพย์ ด้วยปัจจัยหลัก คือ ผู้เช่าวางแผนที่จะกลับภูมิลำเนา เรื่องความไม่แน่นอนในอาชีพการงาน และจะวางแผนหลังจากมีครอบครัว ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 7.5 ปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้เช่าไม่วางแผน

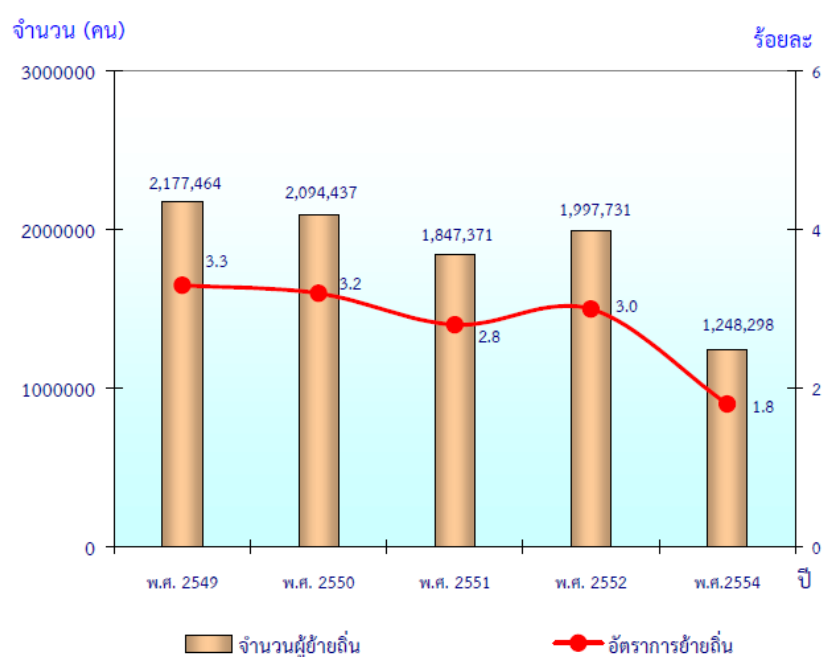
#### 7.5.1 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือการวางแผนจะกลับภูมิลำเนา กับ อายุ รายได้ต่อเดือน อาชีพ ระดับการศึกษา และผู้ร่วมพักอาศัย

สรุปผลจากการวิจัยปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกปัจจัยการวางแผนที่จะกลับภูมิลำเนาเป็นอันดับแรกตามรายละเอียดจากตารางแผนภูมิที่ 5.1 มากที่สุดถึงร้อยละ 13.4 ข้อมูลจากตารางที่ 6. 25 - 6.29 พบว่า เป็นกลุ่ม ผู้เช่าที่มีอายุ 25 - 30 ปี ส่วนใหญ่ เป็นพนักงานบริษัทเอกชนและอาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 16.8 ผู้เช่ากลุ่มนี้มีรายได้ 10,000 - 20,000 บาทต่อเดือน จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 23.2 และพักอาศัยอยู่คนเดียว คิดเป็นร้อยละ 15.8

ในเรื่องของการวางแผนที่จะกลับภูมิลำเนานั้น เป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นว่า ผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ส่วนหนึ่งเป็นคนที่มิภูมิลำเนาอยู่ที่จังหวัดอื่นๆ แต่ย้ายเข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ โดยคนกลุ่มนี้เลือกที่จะเช่าอพาร์ทเมนต์ระหว่างที่ทำงานในกรุงเทพฯและอาจลงหลักปักฐานที่กรุงเทพฯหรือกลับไปยังภูมิลำเนาของตน แสดงให้เห็นว่าผู้เช่าที่มีภูมิลำเนาอยู่ในต่างจังหวัดแล้วเข้ามาทำงานในกรุงเทพฯนั้น มีโอกาสที่จะกลับไปยังภูมิลำเนาหากมีรายได้น้อย ถึงแม้ว่าจะเป็นพนักงานบริษัทซึ่งมีความมั่นคงในเรื่องของรายได้ก็ตาม ในส่วนของเรื่องสถานะครอบครัวจะเห็นได้ชัดเจนว่าผู้เช่าส่วนใหญ่ยังเป็นกลุ่มคนที่พักอาศัยอยู่คนเดียว ยังไม่ได้มีครอบครัว ซึ่งเป็นปัจจัยเอื้อเรื่องการกลับภูมิลำเนาซึ่งทำได้ง่าย รวมถึงอีกหนึ่งปัจจัยที่ส่งผลต่อการกลับภูมิลำเนาคือเรื่องของค่าแรง

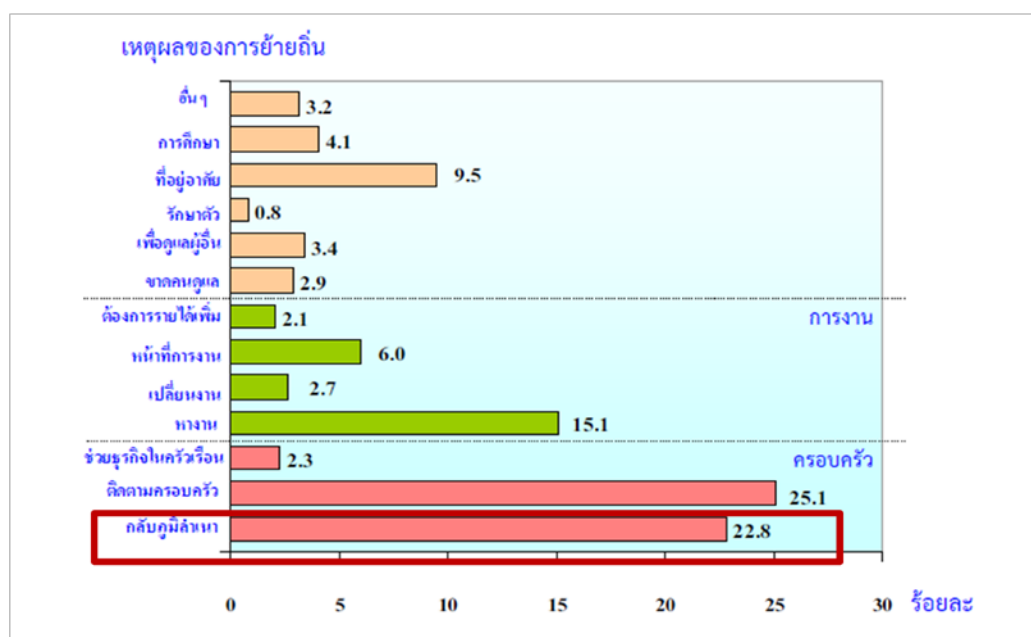
ขั้นต่ำที่รัฐบาลปรับให้เป็น 300 บาทต่อวัน ที่ทำให้เกิดปัญหาเรื่องของแรงงาน ในอดีตที่แรงงาน ต้องอพยพเข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ เพื่อให้ได้รายได้ที่มากกว่าทำงานในภูมิภาคอื่นๆ กลายเป็นไม่จำเป็นต้องอพยพเข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ เพราะค่าแรงขั้นต่ำที่เท่ากันทั่วประเทศ ส่งผลให้แรงงาน บางส่วนกลับไปยังภูมิภาคอื่นๆ ซึ่งอาจทำให้เกิดผลกระทบเรื่องของแรงงานในระยะเวลานี้<sup>7</sup>

แผนภูมิที่ 7.1 : จำนวนผู้ย้ายถิ่นและอัตราการย้ายถิ่น พ.ศ. 2549-2552 และ พ.ศ. 2554



<sup>7</sup> ดร. โชติชัย สุวรรณภรณ์, "คู่มือวิเคราะห์เศรษฐกิจและพลังงาน," คมชัดลึก (20 เมษายน 2555): 9.

แผนภูมิที่ 7.2 : ร้อยละของผู้ย้ายถิ่น จำแนกตามเหตุผลของการย้ายถิ่น พ.ศ. 2554



ข้อมูลจากแผนภูมิที่ 7.1 และ 7.2<sup>8</sup> พบว่าข้อมูลเรื่องของจำนวนผู้ย้ายถิ่นและอัตราการย้ายถิ่นของคนไทยมีแนวโน้มที่จะมีจำนวนลดลงเรื่อยๆ โดยเฉพาะปี พ.ศ. 2554 ที่อัตราการอพยพและการย้ายถิ่นลดลงอย่างชัดเจน รวมถึงปัจจัยเรื่องของการกลับภูมิลำเนา ที่เป็นเหตุผลของการย้ายถิ่นมากเป็นอันดับสอง คิดเป็นร้อยละ 22.8 ซึ่งตรงกับเหตุผลที่ผู้เช่าเลือกไม่วางแผนเพราะวางแผนจะกลับภูมิลำเนาเช่นเดียวกัน

นอกจากนั้นผลจากงานวิจัยยังตรงกับผลของงานวิจัยในเรื่องของรูปแบบการถือครองที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลาง ซึ่งพบว่ารูปแบบที่ 3 และ 4 คือจากเช่าไปเช่าใกล้สถานที่ทำงานและเมื่อมีครอบครัวก็จะซื้อที่อยู่อาศัยหรือเลือกกลับไปตั้งรกรากที่ต่างจังหวัด หรือเลือกที่จะเช่าต่อไป<sup>9</sup>

<sup>8</sup> สำนักงานสถิติแห่งชาติ, **สรุปผลที่สำคัญ การสำรวจการย้ายถิ่นของประชากร พ.ศ. 2554** [ออนไลน์], 19 มีนาคม 2555, แหล่งที่มา [www.service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/theme\\_2-1-5.html](http://www.service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/theme_2-1-5.html)

<sup>9</sup> คนธ์พงษ์ เลิศชัยทัศน์, "การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของชนชั้นกลาง :กรณีศึกษา อาคารพักอาศัยรวมในเขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ,2550), หน้า 86.

## 7.5.2 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือความไม่แน่นอนในอาชีพการงาน กับ อายุ รายได้ต่อเดือน อาชีพ ระดับการศึกษา และผู้ร่วมพักอาศัย

ผลจากตารางความสัมพันธ์ที่ 6.25-6.29 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือก ปัจจัยในความไม่แน่นอนในอาชีพการงาน ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ ตามด้วยพนักงาน บริษัทเอกชน ที่มีอายุ 25 – 35 ปี ระดับรายได้อยู่ที่ 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือน ผู้เข้าส่วนใหญ่ เป็นคนที่มีการศึกษาคือ จบการศึกษาระดับปริญญาตรีและส่วนใหญ่เข้าพักอยู่กับแฟน ทำให้เห็นว่าเรื่องของอาชีพ และความไม่มั่นคงในเรื่องของงาน มีผลอย่างเห็นได้ชัดกับการวางแผนที่จะซื้อ ในอสังหาริมทรัพย์ ผู้เข้าที่ประกอบอาชีพอิสระนั้น ถือว่าเป็นอาชีพที่ไม่มีความมั่นคง เนื่องจาก ไม่ได้บรรจุเป็นพนักงานในรูปแบบของบริษัทและรายได้ที่ไม่แน่นอน ในแต่ละเดือน ซึ่งจะทำให้ไม่มี เรื่องของหลักฐานทางการเงิน ที่มีผลต่อการกู้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในอนาคต หากมองลึกลงไปถึง หลักความจริงที่ว่า อาชีพที่ไม่แน่นอนนั้น ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามไม่มั่นใจและไม่มีความมั่นคง เรื่องของระดับรายได้ที่จะได้ในแต่ละเดือน แต่ข้อสังเกตเพิ่มเติมคือพนักงานบริษัทเอกชนที่มี รายได้ที่แน่นอนในแต่ละเดือนก็เป็นอีกกลุ่มคนที่เลือกความไม่แน่นอนในอาชีพการงานรองลงมา จากอาชีพอิสระเช่นกัน ประกอบการการสังเกตเรื่องการเปลี่ยนงานของคนในปัจจุบัน จะเห็นได้ ชัดเจนว่า กลุ่มของพนักงานบริษัทเอกชนต่างๆมีการเปลี่ยนงานบ่อยมากยิ่งขึ้น เนื่องจากแหล่งงาน ที่สามารถเข้าถึงได้ง่ายจากทางอินเทอร์เน็ตที่มีเว็บไซต์ที่ประกาศรับสมัครพนักงานจากการลง โฆษณาของบริษัทต่างๆ รวมถึงคนในปัจจุบันที่มองเรื่องรายได้เป็นหลัก หากงานที่ใหม่มีรายได้ที่ ดีกว่าก็พร้อมที่จะเปลี่ยนงานเสมอ

### 7.5.3 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหลักคือการวางแผนหลังจากมีครอบครัว กับ อายุ รายได้ต่อเดือน อาชีพ ระดับการศึกษา และผู้ร่วมพักอาศัย

ผลจากตารางความสัมพันธ์ทั้ง 3 ตารางข้างต้น ได้แก่ ตารางที่ 6. 25 - 6.29 แสดงให้เห็นว่า ผู้ที่ตอบแบบสอบถามไม่มีการวางแผนที่จะซื้อสังหาริมทรัพย์ในอนาคต เพราะปัจจัยที่จะวางแผนหลังจากมีครอบครัวแล้วนั้น เป็น กลุ่มของผู้เช่า อายุ 25 - 30 ปี มากที่สุด และมีรายได้ 10,001 - 20,000 บาทต่อเดือน จบการศึกษาระดับปริญญาตรี และส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชนนั้นแสดงให้เห็นว่า ผู้เช่าที่มีรายได้น้อย ที่ยังอยู่ใน วัยทำงาน และมีการศึกษา จะมีการวางแผนเพื่อซื้อสังหาริมทรัพย์เป็นของตนเองเมื่อมีครอบครัว แล้วเท่านั้น ซึ่งผู้เช่าส่วนใหญ่ก็เช่าห้องพักอยู่คนเดียว ยิ่งทำให้เห็นชัดเจนว่าผู้เช่ากลุ่มที่เลือกวางแผนหลังจากมีครอบครัวนั้น ยังเป็นกลุ่มที่ยังไม่มีครอบครัวและมีรายได้ไม่มากนัก

ซึ่งตรงสอดคล้องกับแนวความคิดที่ว่าคนไทยจะเริ่มย้ายบ้านเมื่อแต่งงาน ในการเปลี่ยนแปลงแต่ละครั้งก็ขึ้นอยู่กับรายได้ที่เพิ่มขึ้น คนจะต้องการย้ายที่อยู่อาศัยโดยปริยาย<sup>10</sup>

### 7.6 ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

จากผลของการวิจัยพบว่าผู้เช่า มากถึงร้อยละ 69.1 มีการวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์สามารถนำข้อมูลที่ได้จากงานวิจัย ทำให้ทราบถึงข้อมูลและความต้องการของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ในย่านเขตห้วยขวาง โดยผู้ประกอบการสามารถวางแผนเรื่องของระยะเวลาของการพัฒนาโครงการ ประเภท ทำเล ราคา การก่อสร้างและการตลาด เพื่อดึงดูดและทำให้ผู้เช่าตัดสินใจซื้อโครงการที่จะพัฒนาในอนาคตได้ดังนี้

<sup>10</sup> มานพ พงศทัต, "แนวนโยบายที่อยู่อาศัยแห่งชาติ," (หลักสูตรป้องกันราชอาณาจักรภาครัฐร่วมเอกชน คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539), หน้า 12.

### ข้อเสนอแนะเรื่องของการทำเล

ทำเลที่ผู้เช่าสนใจ ผลจากงานวิจัย พบว่า ผู้เช่าส่วนใหญ่วางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในทำเลที่ใกล้ที่ทำงาน โดยโซนที่ผู้เช่าให้ความสนใจคือ กรุงเทพฯ เขตอเนกประสงค์ บางซื่อ ลาดพร้าว บางเขน ดอนเมือง หลักสี่ สายไหม และกรุงเทพฯ เขตอเนกประสงค์, พระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบศัตรูพ่าย, ดุสิต, ดินแดง, ห้วยขวาง, พญาไท, ราชเทวี แต่อีกกลุ่มคือผู้ที่อยากจะขยับเข้าใกล้เมืองมากขึ้น ในทำเลเดียวกันคือกรุงเทพฯ เขตอเนกประสงค์ หากผู้ประกอบการสามารถหาทำเลในโซนกรุงเทพฯ เขตอเนกประสงค์ นอกจากนั้นเรื่องของการทำเลที่ตั้งที่สามารถเดินทางด้วยรถไฟฟ้าหรือรถไฟฟ้าใต้ดิน เพราะกลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่คือผู้เช่าที่เดินทางด้วยรถไฟฟ้าหรือรถไฟฟ้าใต้ดินเป็นประจำอยู่แล้ว โดยผู้ที่เดินทางด้วยรถไฟฟ้าหรือรถไฟฟ้าใต้ดินนั้น จะสามารถควบคุมเรื่องของเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางในแต่ละวันได้ และเกิดความเคยชินในเรื่องของการกำหนดนัดหมายที่สามารถกำหนดเวลาได้ หากผู้ประกอบการเลือกทำเลที่อยู่ไม่ห่างจากรถไฟฟ้าหรือรถไฟฟ้าใต้ดินมากนัก คิดว่าเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่จะทำให้โครงการที่จะพัฒนานั้นตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้เช่าได้เป็นอย่างดี

### ข้อเสนอแนะเรื่องประเภทอสังหาริมทรัพย์

คอนโดมิเนียมเป็นประเภทที่อยู่อาศัยที่ผู้เช่ามีความต้องการจะซื้อในอนาคต และเรื่องของขนาดห้องที่ 41 - 60 ตารางเมตรเป็นขนาดที่ได้รับความนิยมมากที่สุด หากผู้ประกอบการออกแบบขนาดของห้องพักได้ตรงกับความต้องการ รวมถึงฟังก์ชันการใช้งานที่เหมาะสมและลงตัวแล้วนั้น ผู้เช่าที่ปัจจุบันเช่าอยู่ในห้องที่ขนาดเล็กกว่ามานั้น ย่อมมีความสนใจและช่วยให้ตัดสินใจซื้อได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

## ข้อเสนอแนะเรื่องราคา

ระดับราคา หากเปรียบเทียบจากราคาค่าเช่ารวมค่าใช้จ่ายในปัจจุบัน ผู้เช่ามีค่าใช้จ่ายสำหรับที่พักอาศัย คิดเป็นร้อยละ 30 ของเงินเดือน หากมองจากเรื่องของการใช้จ่ายขั้นต่ำที่ผู้เช่าสามารถจ่ายได้ในแต่ละเดือนแล้วนั้น เท่ากับผู้เช่าก็จะมีขีดความสามารถขั้นต่ำในการผ่อนชำระเงินค่างวดในแต่ละเดือนคิดเป็นร้อยละ 30 ของเงินเดือนเช่นเดียวกัน โดยผู้เช่าที่วางแผนที่จะซื้อทันที คือน้อยกว่า 6 เดือนนั้น มีรายได้ 75,001 - 100,000 บาท ผู้เช่าที่วางแผนระยะสั้น คือ 6 เดือน - 2 ปี มีรายได้ 20,001 - 40,000 บาทต่อเดือน ส่วนผู้เช่าที่วางแผนระยะยาว คือมากกว่า 2 ปีขึ้นไป มีรายได้ประมาณ 10,001 - 30,000 บาทต่อเดือน ผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลจากงานวิจัยชิ้นนี้ไป คำนวณ เรื่องระดับราคาที่เหมาะสม รวมถึงเงินที่ลูกค้าต้องผ่อนชำระในแต่ละเดือนให้เหมาะสมควบคู่กันไป ก็จะช่วยให้ราคาที่ตั้งขึ้นมานั้นเป็นราคาที่คุณเช่าอพาร์ทเมนท์สามารถเป็นเจ้าของได้

ข้อมูลจากตารางที่ 7.2 แสดงให้เห็นประมาณการว่าผู้เช่าที่มีรายได้ในแต่ละเดือนที่แตกต่างกัน สามารถกู้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยได้ในวงเงินเท่าใด ซึ่งแต่ละธนาคารจะมีนโยบายในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่แตกต่างกันออกไป และขึ้นอยู่กับความสามารถในการผ่อนชำระของผู้กู้เองด้วย ว่ามีการผ่อนชำระสินเชื่ออย่างอื่นที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัยในช่วงเวลาที่จะขอกู้สินเชื่อที่อยู่อาศัย หากมีการผ่อนชำระสินเชื่ออย่างอื่นด้วยจะทำให้วงเงินที่สามารถกู้เพื่อที่อยู่อาศัยได้น้อยลง ผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลที่ได้จากงานวิจัยชิ้นนี้ มาเปรียบเทียบเรื่องราคาที่คุณเช่าสามารถซื้อได้หากคำนวณจากเงินเดือนในแต่ละเดือนของกลุ่มผู้เช่าที่วางแผนจะซื้อ

อสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

ตารางที่ 7.2 ตารางการคำนวณเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยจากฐานเงินเดือน

ลำดับ	รายได้ (ต่อเดือน)	อัตราดอกเบี้ย (ต่อปี)	ระยะเวลากู้ (ปี)	วงเงินที่จะได้รับ	อัตราการผ่อนชำระ (ต่อเดือน)
1	10,000	7.25%	30	513,064	3,500
2	15,000	7.25%	30	769,596	5,250
3	20,000	7.25%	30	1,026,128	7,000
4	25,000	7.25%	30	1,282,660	8,750
5	30,000	7.25%	30	1,539,192	10,500
6	35,000	7.25%	30	1,795,724	12,250
7	40,000	7.25%	30	2,052,256	14,000
8	45,000	7.25%	30	2,308,788	15,750
9	50,000	7.25%	30	2,565,320	17,500
10	55,000	7.25%	30	2,821,852	19,250
11	60,000	7.25%	30	3,078,384	21,000
12	65,000	7.25%	30	3,334,916	22,750
13	70,000	7.25%	30	3,591,448	24,500
14	75,000	7.25%	30	3,847,980	26,250
15	80,000	7.25%	30	4,104,511	28,000

\*\*หมายเหตุ ดอกเบี้ยที่ใช้ในการคำนวณอัตราดอกเบี้ย นำมาจาก ดอกเบี้ยสินเชื่อเพื่อการเคหะ หรือ  
สินเชื่อที่อยู่อาศัย(Minimum Housing Loan Rate) MHR 7.25% ต่อปี<sup>11</sup>

<sup>11</sup> ธนาคารธนชาติ, ตารางอัตราดอกเบี้ยครั้งที่ 3/2555[ออนไลน์], 1 พฤศจิกายน 2555. แหล่งที่มา  
[www.thanachartbank.co.th/TbankCMSFrontend/RateTH.aspx?rateid=1](http://www.thanachartbank.co.th/TbankCMSFrontend/RateTH.aspx?rateid=1)



## ข้อเสนอแนะเรื่องสิ่งอำนวยความสะดวก

ผู้เช่าที่ทำการศึกษา นั้นเป็นผู้เช่ากลุ่มที่เลือกอพาร์ทเมนท์ที่มีสระว่ายน้ำ ฟิตเนส ที่จอดรถ ที่สะดวกสบาย หากผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับเรื่องของที่จอดรถ คือโครงการสามารถตอบสนองให้เพียงพอกับความต้องการหรือว่ามากกว่าโครงการอื่นๆ จะทำให้ดึงดูดความสนใจของผู้เช่ากลุ่มนี้ได้เป็นอย่างดี เนื่องจากผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นคนที่เดินทางด้วยรถยนต์ส่วนตัว เรื่องของที่จอดรถจึงเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ขาดไม่ได้สำหรับการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ในอนาคตของผู้เช่า ประกอบกับมาตรการรถยนต์คันแรกที่รัฐบาลออกมาเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ ทำให้มีรถยนต์ส่วนบุคคลในกรุงเทพฯจดทะเบียนเพิ่มขึ้น จำนวน 441,266 คัน ในปี 2555<sup>12</sup> ทำให้ปัจจัยเรื่องี่จอดรถยิ่งเพิ่มความสำคัญในอนาคต หากผู้ประกอบการออกแบบโครงการโดยจัดให้มีที่สิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน มีที่จอดรถที่มากกว่าอพาร์ทเมนท์ที่ผู้เช่าเช่าอยู่หรือคอนโดมิเนียมโครงการอื่นนั้น ยิ่งสนับสนุนให้โครงการน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

## ข้อเสนอแนะเรื่องของการระยะเวลาของการวางแผนโครงการ

ผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลจากการวิจัยไปใช้ในการวางแผนโครงการ ในทั้ง 3ระยะ คือทันที ระยะสั้นและระยะยาว เพื่อให้โครงการที่จะทำการพัฒนานั้นสอดคล้องกับความต้องการของตลาด รวมถึงผู้เช่าที่ไม่วางแผนที่จะซื้ออสังหาริมทรัพย์ในอนาคตก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยในเรื่องของการผลิตสินค้าที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึง เพื่อไม่ให้ผลิตสินค้าโดยคาดว่าจะสามารถขายให้กับกลุ่มผู้เช่าทั้งหมดได้ ควรมองถึงผู้เช่าที่ไม่วางแผนแล้วผลิตสินค้าให้พอดีกับความต้องการ

ผู้เช่าที่วางแผนจะซื้อทันที คือน้อยกว่า 6 เดือนนั้น คือ ผู้เช่าที่มีความพร้อมในเรื่องการเงินที่สามารถตัดสินใจได้เลย หากผู้ประกอบการมีสินค้าที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มผู้เช่าที่วางแผนทันที และสามารถส่งรายละเอียดหรือข้อมูลโครงการได้ถึงกลุ่มผู้เช่าเหล่านี้แล้วนั้น ผู้ประกอบการอาจจะได้ยอดจากกลุ่มที่พร้อมที่จะซื้อทันที ซึ่งอาจรวมถึงสินค้าที่ผู้ประกอบการ

<sup>12</sup> ประชาชาติธุรกิจออนไลน์, 3.4ล้านคัน รถจดทะเบียนใหม่[ออนไลน์], 31 ธันวาคม 2555. แหล่งที่มา

สร้างเสร็จพร้อมโอน กลุ่มลูกค้าที่วางแผนทันที จะเป็นกลุ่มที่สามารถตัดสินใจซื้อและโอนกรรมสิทธิ์ได้ในระยะเวลาอันสั้นหากสินค้าตรงกับความต้องการ

ผู้เช่าที่วางแผนระยะสั้น คือ 6 เดือน ถึง 2 ปีนั้น ผู้ประกอบการอาจจะใช้การตลาดที่สามารถเข้าถึงคนกลุ่มนี้เป็นอันดับแรกในช่วงที่เปิดขายโครงการเพราะผู้เช่ากลุ่มนี้มีความพร้อมเรื่องของรายได้ และมีความต้องการที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในระยะเวลาสั้นอยู่แล้ว หากตัวสินค้า ทำเล และราคา ตรงกับความต้องการ ผู้เช่าน่าจะตัดสินใจซื้อได้ไม่ยาก

ผู้เช่าที่วางแผนระยะยาว คือ 2 ปีขึ้นไป ผู้ประกอบการอาจจะดึงดูดผู้เช่ากลุ่มนี้ได้ในกรณีที่เปิดโครงการไปแล้วหรือการก่อสร้างใกล้ แล้วเสร็จ กลุ่มผู้เช่าเหล่านี้อาจจะสนใจในช่วงหลังของโครงการ หรือผู้ประกอบการที่พัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง กลุ่มผู้เช่าที่วางแผนระยะยาว ก็จะเป็นกลุ่มเป้าหมายในโครงการที่จะเปิดในอนาคต เมื่อผู้เช่ากลุ่มนี้มีรายได้ความพร้อมและความมั่นคงเพิ่มขึ้น ก็จะเป็นกลุ่มที่อยากเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์แน่นอน

## ข้อเสนอแนะสำหรับผู้เช่าที่ไม่วางแผน

กลุ่มผู้เช่าที่ไม่วางแผนที่จะซื้อสังหาริมทรัพย์ในอนาคต คิดเป็นร้อยละ 30.9 ของกลุ่มตัวอย่างนั้น ถือเป็นกลุ่มที่ใหญ่กว่าสมมุติฐานในงานวิจัยมาก โดยปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้เช่าที่ไม่วางแผนนั้น คือเรื่องของการวางแผนจะกลับภูมิลำเนา ความไม่แน่นอนในการทำงาน และจะวางแผนหลังจากมีครอบครัว ตามลำดับ ผู้ประกอบที่จะพัฒนาสังหาริมทรัพย์และคาดว่ากลุ่มผู้เช่าที่อยู่ในทำเลที่จะพัฒนานั้น จะเป็นกลุ่มที่จะกลายเป็นผู้ซื้อของโครงการนั้น ผู้ประกอบการจะทราบได้ถึงจำนวนความต้องการที่แท้จริง โดยหักกลุ่มที่ไม่วางแผน ร้อยละ 30.9 นี้ ออก เพื่อให้ผู้ประกอบการผลิตตัวสินค้าได้พอดีกับความต้องการของผู้เช่าในทำเลนั้นๆ

แต่หากมองในอีกมุมหนึ่ง กลุ่มผู้เช่าที่ไม่วางแผนที่จะซื้อสังหาริมทรัพย์ด้วยเหตุผลดังที่กล่าวไปแล้วนั้น ก็ยังเป็นกลุ่มที่ทางผู้ประกอบการสามารถใช้การตลาด เพื่อจูงใจให้ผู้เช่าเหล่านี้กลายเป็นผู้ซื้อในอนาคตได้เช่นเดียวกัน โดยปัจจัยพื้นฐานของผู้เช่ากลุ่มนี้ จะเป็นผู้เช่าที่มีรายได้น้อย และมีความไม่แน่นอนในอาชีพการงาน เช่นอาชีพอิสระ ซึ่งโดยรายได้และเรื่องของอาชีพแล้ว ทำให้ผู้เช่าไม่มีความมั่นใจในการที่จะซื้อ อสังหาริมทรัพย์ ผู้ประกอบการ ควรจะให้ความรู้ในเรื่องของการเงิน การออม การกู้เงิน จัดโปรโมชั่นเรื่องของการเช่าซื้อ หรือ ร่วมมือกับทางธนาคารพาณิชย์ เพื่อจัดโปรโมชั่นเรื่องอัตราดอกเบี้ยพิเศษ หรือระยะเวลาการผ่อนชำระที่นานกว่ากลุ่มผู้ซื้อทั่วไป รวมถึงการสร้างเชื่อมั่นในเรื่องของการขายต่อ ในกรณีที่ผู้เช่าจะกลับภูมิลำเนา โดยโครงการอาจจะจัดตั้งแผนกขึ้นมารับในเรื่องของการที่ลูกค้าจะฝากขายในอนาคต ซึ่งนั่นก็จะสามารถดึงดูดความสนใจของผู้เช่ากลุ่มที่ไม่วางแผนได้ รวมถึงสร้างความน่าเชื่อถือให้กับโครงการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายเล็กหรือรายกลาง ที่ยังไม่ได้มีแผนกที่ดูแล ลูกค้าหลังการขายอย่างบริษัทมหาชนต่างๆในปัจจุบัน

### ข้อเสนอแนะในงานวิจัยครั้งต่อไป

งานวิจัยในครั้งนี้ได้ทำการศึกษาการวางแผนของกลุ่มผู้เช่าอพาร์ทเมนท์เฉพาะในเขต  
ห้วยขวางเท่านั้น หากผู้ที่สนใจจะทำกรวิจัยเพิ่มเติมเรื่องการวางแผนของกลุ่มผู้เช่าอพาร์ทเมนท์  
ควรศึกษาในทำเลที่แตกต่างกันออกไป เพื่อให้ทราบถึงการวางแผนของผู้เช่าในทำเลต่างว่ามีความ  
คล้ายคลึงหรือแตกต่างกันอย่างไร

นอกจากนั้นปัจจัยในเรื่องของการไม่วางแผนของผู้เช่าในทั้ง 3 ปัจจัย คือ เรื่องการการ  
วางแผนที่จะกลับภูมิลำเนา ความไม่แน่นอนในอาชีพการงาน และจะวางแผนเมื่อมีครอบครัวแล้ว  
แล้วแต่เป็นปัจจัยที่น่าสนใจทั้งสิ้น หากสามารถทำการศึกษาถึงเหตุผลเบื้องลึกของปัจจัยเหล่านี้ได้  
ก็จะยังสามารถทำให้เห็นช่องทางที่จะนำคนกลุ่มนี้มาเป็นผู้ซื้อในอนาคตของผู้ประกอบการได้

## รายการอ้างอิง

### ภาษาไทย

เกียรติศักดิ์ สมัครสมาน. แนวทางการปรับตัวของอพาร์ทเมนต์ต่อการให้เช่าห้องชุดพักอาศัยของ

โครงการคอนโดมิเนียม : กรณีศึกษาพื้นที่เขตบางพลัดเขตบางกอกน้อย. วิทยานิพนธ์

ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์

มหาวิทยาลัย, 2553

คุณพงษ์ เลิศชัยทัศน. การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการถือครองที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลาง:

กรณีศึกษาอาคารพักอาศัยรวมในเขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร. \_\_\_\_\_ วิทยานิพนธ์ปริญญา

มหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,

2550.

ฉวีวรรณ เค้นไพบูลย์. ปัจจัยทางเศรษฐกิจ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปาน

กลาง ในเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชา

เคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536.

ชยวีร์ คีตวรรณภู. การจัดเตรียมที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงานบริษัท ท่านอากาศยานไทย จำกัด \_\_\_\_\_

(มหาชน) : กรณีศึกษาท่านอากาศยานสุวรรณภูมิ. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชา

เคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545.

ทีมธุรกิจ Busy-Day. ทำอพาร์ทเมนต์ให้รวย. กรุงเทพมหานคร: Phisit Thai Offset Ltd. Part,

2548.

ทวีเกียรติ พิตรปรีชา. การศึกษาอพาร์ทเมนต์ให้เช่าในเขตห้วยขวาง. วิทยานิพนธ์ปริญญา

มหาบัณฑิต. ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,

2538.

ประกิจ ชยันตธีระศิลป์. การตัดสินใจซื้ออาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครของคนต่างด้าว ระหว่าง

ปี พ.ศ. 2535-2539. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเคหการ คณะ

สถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.

ผู้จัดการออนไลน์. เจาะทำเลพระราม9-รัชดาภิเษก อนาคตแหล่งธุรกิจ-สีลม2. [ออนไลน์]. 2555.

<http://www.manager.co.th/iBizchannel/ViewNews.aspx?NewsID=955000010528>

5 [27 สิงหาคม 2555]

พีระพงษ์ มูรพันธ์. สภาพปัจจุบันและการคาดหวังด้านที่อยู่อาศัยของพนักงานต้อนรับ สายการบิน  
ไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต ภาควิชาเค หการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2540.

พัลลภ กฤตยานวัช, แนวทางการลงทุนและบริหารกิจการอพาร์ทเมนต์สำหรับผู้มีรายได้น้อยและ  
ปานกลาง. วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 69 (มิถุนายน 2555) : 27-28.

มรกต อรรถวิวัฒน์. การศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลางที่ทำงานอยู่ในสำนักงาน  
ย่านอโศก-รัชดาภิเษก. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะ  
สถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2538.

มานพ พงศทัต. รวมเรื่องอาคารชุดของประเทศไทย. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527

มานพ พงศทัต. แนวนโยบายที่อยู่อาศัยแห่งชาติ. หลักสูตรป้องกันราชอาณาจักรภาครัฐร่วม  
เอกชน.คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์.จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.

ล้มมา คีตลิน. ซื้อบ้านอยู่ยาวดีกว่าเช่าบ้าน. สยามรัฐ (25 มกราคม 2551) : 16.

## ภาษาอังกฤษ

- Alonso William (Murphy). 1975. Regional policy : readings in theory and applications / John Friendmann. Cambridge: MIT Press. อ้างถึงใน ชยวีร์ คีตวรรณานู. 2545.
- Berry, B.J., and Horton, F.E.. Geographic Perspectives on Urban Systems. New Jersey : Prentice Hall International , Inc. 1970. อ้างถึงในเกียรติศักดิ์ สมัครสมาน. 2553.
- Button, K.J. 1976. Urban Economics : theory and policy. London: Macmillan Press. อ้างถึงใน พีระพงษ์ มูรพันธ์. 2540.
- Carter B, McGoldrick M, Eds. The Expanded Family Life Cycle. 3rd ed. Boston: Allyn and Bacon, 2005.
- Ernest M. and Robert M.Fisher . Urban real estate. New York : Holt and Co. 1954. อ้างถึงใน ประกิจ ชัยนตธีระศิลป์. 2541.
- George W. Dowrie, Dougals , Dougals R.Fuller and Francis J.Calkins . Investments . New York : willey & Sons Inc. 1961. อ้างถึงใน ประกิจ ชัยนตธีระศิลป์. 2541.
- Hirsch, W.Z. 1973. Urban Economic Analysis. New York: McGraw - Hill.
- Howard F.Bigelow . Family finance . Chicago , Illions ,JB. Lippincott Co. 1953. อ้างถึงใน ประกิจ ชัยนตธีระศิลป์. 2541 .
- Rossi, P.H. 1955. Why Families Move: A Study in the social psychology of Urban Residential Mobility. New York. อ้างถึงใน ชยวีร์ คีตวรรณานู. 2545.
- Speare, A., Goldstein, S., and Frey, W. (n.d.). Residential Mobility, Migration and Metropolitan Change. Cambridge: Ballinger. อ้างถึงใน ชยวีร์ คีตวรรณานู. 2545.
- William H. Claire,. 1973 Handbook on Urban Planning. Canada : Van Nortrand Reinhold. อ้างถึงในทวีเกียรติ พิตรปรีชา. 2538.
- Wingo, L. JR. Transportation and Urban Land. New York: Practer, 1969. อ้างถึงใน ชยวีร์ คีตวรรณานู. 2545.

ภาคผนวก





## แบบสอบถาม

เนื่องด้วย นางสาวภัทราณีษฐ์ แสงรัฐกาญจนสิน นิสิตปริญญาโท ภาควิชาเคหะการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีความจำเป็นต้องใช้ข้อมูลจากแบบสอบถาม เพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์เรื่อง การวางแผนของผู้เช่าอพาร์ทเมนท์ย่านห้วยขวาง ในการเลือกเป็นเจ้าของ อสังหาริมทรัพย์ : กรณีศึกษา อาคารมีสไตล์ เฟลส และอาคารฟอร์ยู เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร ขอให้ท่านตอบคำถามตามความจริง ข้อมูลที่ได้รับจากท่านทั้งหมด จะเก็บเป็นความลับเพื่อการศึกษาวิจัยเท่านั้น

### คำอธิบายแบบสอบถาม

กรุณาเติมเครื่องหมาย / ลงในช่อง

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

- อายุ                      ต่ำกว่า  25 ปี                      25 -  ปี                      31 -  ปี                      36 -  ปี  
41 - 45 ปี                       46 - 50 ปี                      5  55 ปี                      55  ขึ้นไป
- ระดับการศึกษา                       ต่ำกว่ามัธยมปลาย                       นุปริญญา / ปวส.                      ปริญญา   
ปริญญาโท                        ว่าปริญญาโท
- อาชีพ ธุรกิจส่วนตัว                       รัฐวิสาหกิจ                        ค้าขาย  
 ข้าราชการ พนักงานบริษัท  เอกชน อาชีพอิสระ                        
รับจ้าง อื่นๆ (โปรดระบุ) ..... .....
- ท่านมีรายได้ต่อเดือนประมาณเท่าใด?  
 ต่ำกว่า 10,000 บาท    10,001 - 2  00 บาท                       20,001 - 30,000 บาท  
30,  1 - 40,000 บาท                       40,001 - 50,000 บาท    50,001  5,000 บาท  
 75,001 - 100,000 บาท    มากกว่า  0,000                      บาท
- จำนวนผู้พักอาศัยในอพาร์ทเมนท์ของท่านมีสมาชิกอยู่ที่คน?  
 1 คน                      2 คน                      3                                              4 คนขึ้นไป

6. ปัจจุบันท่านพักอาศัยอยู่กับผู้ใดในอพาร์ทเมนต์?

บิดา  มารดา  คู่สมรส  บาดิพี่น้อง เพื่อน    
 อยู่คนเดียว  แฟน บุตร  -ธิดา

7. ท่านมีค่าใช้จ่ายในการเช่าอพาร์ทเมนต์ต่อเดือนเท่าใด? (ค่าเช่า+ค่าน้ำค่าไฟ)

ต่ำกว่า 6,000 บาท  6,000 - 9,000 บาท  9,001 - 12,000 บาท  
 12,001 - 15,000 บาท  15,001-17,000 บาท  17,001 บาทขึ้นไป

8. รูปแบบอพาร์ทเมนต์ที่อยู่ในปัจจุบันของท่านเป็นแบบใด?

สตูดิโอ  1 ห้องนอน  2 ห้องนอน

9. ขนาดของห้องที่ท่านพักอาศัย?

25 -  ตารางเมตร  31 - 35 ตารางเมตร  36 - 40 ตารางเมตร   
 41 -  ตารางเมตร  51 ตารางเมตรขึ้นไป

10. ส่วนใหญ่ท่านเดินทางโดยวิธีใด?

รถยนต์ส่วนบุคคล  มอเตอร์ไซด์ส่วนบุคคล  รถเมล์ / ปอ.   
 รถไฟฟ้าใต้ดิน / รถไฟฟ้า  มอเตอร์ไซด์รับจ้าง  แท็กซี่   
 สองแถว  เดิน

11. สถานที่ทำงานหรือสถานที่ศึกษาของในปัจจุบันของท่านอยู่ในทำเลใด?

กรุงเทพฯ ตอนเหนือ (จตุจักร, บางซื่อ, ลาดพร้าว, บางเขน, ดอนเมือง, หลักสี่, สายไหม)  
 กรุงเทพฯ ตอนใต้ (ปทุมวัน, บางรัก, สาทร, บางคอแหลม, ยานนาวา, คลองเตย, วัฒนา, พระโขนง,  
 สวนหลวง, บางนา, ประเวศ)  
 กรุงเทพฯ ตะวันออก (บางกะปิ, สะพานสูง, บึงกุ่ม, คันนายาว, ลาดกระบัง, มีนบุรี, หนองจอก, คลอง  
 สามวา)  
 กรุงเทพฯ กลาง (พระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบศัตรูพ่าย, ดุสิต, ดินแดง, ห้วยขวาง, พญาไท,  
 ราชเทวี, วังทองหลาง)  
 กรุงเทพฯ ตอนเหนือ (ธนบุรี, คลองสาน, จองทอง, บางกอกใหญ่, บางกอกน้อย, บางพลัด, ตลิ่งชัน,  
 ทวีวัฒนา)  
 กรุงเทพฯ ใต้ (ภาษีเจริญ, บางแค, หนองแขม, บางขุนเทียน, บางบอน, ราษฎร์บูรณะ, ทุ่งครุ )  
 ต่างจังหวัด (ระบุ) .....

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านการวางแผน

12. ท่านมีการวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองหรือไม่?

วา  ฝน (ข้ามไปตอบข้อ 14) ไม่วา  ฝน (ตอบข้อที่ 13 เพียงข้อเดียวและขอแบบสอบถาม)

13. หากท่านไม่วางแผน ท่านมีเหตุผลใดเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจ? (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ไม่  มารถผ่อนชำระ ราคาที่เช่าอยู่เหมาะสม

คว  ไม่แน่นอนในอาชีพการงาน ทำเลที่อยู่ปัจจุบันสะดวก

กา  บริการของอพาร์ทเมนท์เป็นที่พึงพอใจ ท่านจะวางแผนหา  จากที่มีครอบครัว

ท่านวางแผนจะกลับภูมิลำเนา อื่นๆ(โปรดระบุ).....

14. ระยะเวลาที่ท่านวางแผนว่าจะซื้อในอนาคต?

≤ 6 เดือน  > 6 เดือน แต่ไม่เกิน 1 ปี 1 ปี - 2ปี  3 ปีขึ้นไป

15. รูปแบบที่อยู่อาศัยที่ท่านวางแผนจะซื้อ?

ทา  เฮาส์ บ้านแฝด บ้านเดี่ยว

คอนโดมิเนียม อาคารพาณิชย์/ตึกแถว  อื่นๆ(โปรดระบุ).....

16. ขนาดของพื้นที่ที่ท่านต้องการจะซื้อ?

21  0 ตารางเมตร 41 - 60  ตารางเมตร 61 - 80  ตารางเมตร

81  00 ตารางเมตร 101 - 120  ตารางเมตร 121 - 140  ตารางเมตร

141  160 ตารางเมตร  161 - 180 ตารางเมตร  มากกว่า 181 ตารางเมตร

17. ระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ท่านต้องการเป็นเจ้าของ?

น้อยกว่า 800,000 800,001 - 1,360,000 1,360,001 - 1,900,000

1,900,001 - 3,000,000 3,000,001 - 4,000,000 4,000,001 ขึ้นไป

18. ท่านคิดว่าจะมีคนร่วมผ่อนชำระกับท่านด้วยหรือไม่?

มี  ไม่มี (ข้ามไปตอบข้อ 20)

19. สถานะของผู้ที่ร่วมผ่อนชำระในอนาคตกับท่าน?

บิด  มารดา คู่สมรส ญาติ  หนึ่ง

เพื่อ  แฟน บุตร   - ญาติ

20. ทำเลที่ท่านสนใจ?

- กรุงเทพฯ ตอนเหนือ (จตุจักร, บางซื่อ, ลาดพร้าว, บางเขน, สายไหม, ดอนเมือง, หลักสี่, สายไหม)
- กรุงเทพฯ ตอนใต้ (ปทุมวัน, บางรัก, สาทร, บางคอแหลม, ยานนาวา, คลองเตย, วัฒนา, พระโขนง,

สวนหลวง, บางนา, ประเวศ)

กรุงเทพฯ ตะวันออก ( บางกะปิ, สะพานสูง, บึงกุ่ม, คันนายาว, ลาดกระบัง, มีนบุรี, หนองจอก, คลองสามวา)

กรุงเทพฯ กลาง (พระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบศัตรูพ่าย, ดุสิต, ดินแดง, ห้วยขวาง, พญาไท, ราชเทวี, วังทองหลาง)

กรุงเทพฯ ตอนเหนือ (ธนบุรี, คลองสาน, จองทอง, บางกอกใหญ่, บางกอกน้อย, บางพลัด, ตลิ่งชัน, ทวีวัฒนา)

กรุงเทพฯ ใต้ (ภาษีเจริญ, บางแค, หนองแขม, บางขุนเทียน, บางบอน, ราษฎร์บูรณะ, ทุ่งครุ )

ต่างจังหวัด (ระบุ) .....

21. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของท่าน? (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ใกล้ที่ทำงาน / สถานศึกษา  การส่งเสริมของรัฐบาล  อัตราเงินกู้ของธนาคาร
- ฟังก์ชันการใช้งาน  สิ่งอำนวยความสะดวก  ทำเล
- เติบโตทางสะดวก โปรโมชันของโครงการ  ราคา
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

22. สาเหตุที่ท่านต้องการที่อยู่ใหม่? (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- แยกครอบครัว / แต่งงาน  ต้องการมีที่อยู่อาศัยของตนเอง
- ความสะดวกในการเดินทาง เพื่อสภาพแวดล้อมที่
- ซื้อ  ปลอดภัย หรือ ให้เช่า  ใกล้โรงเรียนของบุตรหลาน
- ใกล้ที่ทำงาน  ใกล้ญาติพี่น้อง
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....



## Questionnaire

Due to Miss Pattanit Sangratkanjanasin, postgraduate student in faculty of housing in University of Chulalongkorn, have to collect the information in order to research and analyze about accommodation planning of tenant in Huaykwang area: case study Mestyle Place and For U in Huaykwang, Bangkok. All information you answer would be only for this research and kept as secret, so please inform the truth.

---

### Description

Please write / in the box you choose

---

### Part I : Personal information

#### 1. Age

- younger than 25     25-30     31-35     36-40  
 41-45     46-50     51-55     more than 55

#### 2. Education

- lower than high school     Associate Degree     Bachelor Degree  
 Master Degree     Higher than Master Degree

#### 3. Occupation

- Business owner     State Enterprise     Trading  
 Government servant     Private company employee     Freelance  
 Work as employee     Other (please specific.....)

#### 4. Salary you have per month (Baht)

- Lower than 10,000     10,001-20,000     20,001-30,000  
 30,001- 40,000     40,001-50,000     50,001-75,000  
 75,001-100,000     more than 100,000

5. How many people live in your apartment  
 1 person     2 people     3 people     more than 4 people
6. Who do you currently stay with in apartment?  
 Parents     Your couple     Relative     Friends  
 Stay alone     Girlfriend/ boyfriend     children
7. How much do you pay for rental plus electricity and water per month? (Baht)  
 Lower than 6,000     6,001-9,000     9,001-12,000  
 12,001-15,000     15,001-17,000     more than 17,001
8. What kind of apartment you stay?  
 Studio     1 bedroom     2 bedrooms
9. What size of room you stay?  
 25-30 sq.m.     31-35 sq.m.     36-40 sq.m.  
 41-50 sq.m.     More than 51 sq.m.
10. How do you usually transport?  
 Personal car     Personal motorbike     Public transportation  
 MRT/ BTS     Motorbike taxi     Taxi  
 Song Teaw     Walk

11. Where do your currently work place/ study place?

- North Bangkok (Chatuchak, Bang Sue, Lat Phrao, Bang Khen, Don Mueang, Lak Si, Sai Mai)
- South Bangkok (Pathum Wan, Bang Rak, Sathon, Bang Kho Laem, Yannawa, Khlong Toei, Vadhana, Phra Khanong, Suan Luang, Bang Na, Prawet)
- East Bangkok (Bang kapi, Saphan Sung, Bueng Kum, Khan Na Yao, Lat Krabang, Min Buri, Nong Chok, Khlong Sam Wa)
- Middle Bangkok (Phra Nakhon, Samphanthawong, Pom Phap Sattru Phai, Dusit, Din Daeng, Huay Kwang, Phaya Thai, Ratchathewi, Wang Thonglang)
- North Krung Thon Buri (Thon buri, Khlong San, Chom Thong, Bangkok Yai, Bangkok Noi, Bang Phat, Taling Chan, Thawi Watthana)
- South Krung Thon Buri (Phasi Charoen, Bang Khae, Nong Khaem, Bang Khun Thian, Bang Bon, Rat Burana, Thung Khru)
- Outside Bangkok (please specific.....)

Part II : Planning information

12. Do you have plan to own accommodation?

- Yes (skip question 14)  No (answer question 13 and return the questionnaire)

13. Unless you have no plan to purchase accommodation, what do factors influence you?

(Can choose more than 1)

- Cannot afford  Pleased with rental price
- Unstable occupation  Good location for rental stay
- Good service for rental apartment  Plan after married
- Planning back to hometown  Other (please specific.....)

14. When would you like to purchase accommodation?

- Less than 6 months  more than 6 months but less than 1 year
- 1-2 year(s)  more than 3 years





21. Which factors that influence you to make the decision to purchase? (Can choose more than

1)

- |  |   |   |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> Close to your work place/ children school | <input type="checkbox"/> Government support | <input type="checkbox"/> Bank loan rate |
| <input type="checkbox"/> Room function                             | <input type="checkbox"/> Facilities         | <input type="checkbox"/> Location       |
| <input type="checkbox"/> Easy to transport                         | <input type="checkbox"/> Sale promotion     | <input type="checkbox"/> Price          |
| <input type="checkbox"/> Other (please specific.....)              |   |   |

22. Why would you like to purchase new accommodation?

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Separate family/ married     | <input type="checkbox"/> Need to own the accommodation |
| <input type="checkbox"/> Easy to transport            | <input type="checkbox"/> Better environment            |
| <input type="checkbox"/> Investment                   | <input type="checkbox"/> Near children's school        |
| <input type="checkbox"/> Near work place              | <input type="checkbox"/> Near your relative's place    |
| <input type="checkbox"/> Other (please specific.....) |  |

## ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาวภัทรานิษฐ์ แสงรัฐกาญจนสิน เกิดเมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2528 ที่ กรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ สาขาอสังหาริมทรัพย์ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ในปีการศึกษา 2551 ปัจจุบันทำงานในบริษัท มีสไตล์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และ บริษัท มีสไตล์ แลนด์ จำกัด ดำรงตำแหน่งผู้จัดการทั่วไปของทั้งสองบริษัท และเข้าศึกษาต่อในระดับบัณฑิตศึกษา สาขาวิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2555