

## บรรณานุกรม

### ภาษาไทย

- การเคหะแห่งชาติ. ศูนย์วิชาการที่อยู่อาศัย. ศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 7 (ปี 2535-2537) กรุงเทพมหานคร: การเคหะแห่งชาติ, 2534.
- กมลทกสินธ์ มาลากุล ณ อยุธยา. การศึกษาเปรียบเทียบความพอใจระหว่างผู้อยู่อาศัยในแฟลตกับเรือนแถว : กรณีโครงการตัวอย่างเคหะชุมชนบางบัว 2 (วิทยานิพนธ์ปริญญาโท) มหาวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2526).
- กองบรรณาธิการบ้านและสวน. "การเลือกทำเลบ้านจัดสรร" บ้านจัดสรร '31 กรุงเทพมหานคร: ปีที่ 13 (กันยายน 2531)
- ฉัตรชัย วงศ์ประยูร. ภูมิศาสตร์เมือง กรุงเทพมหานคร: บริษัทสำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด, 2531.
- เดชะ บุญยะชัย. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับปานกลางของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโท) มหาวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2530).
- ถนอม อังคนะวัฒนา. ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดพักอาศัยของผู้มีรายได้สูงในเขตชั้นกลางถึงเขตชั้นในของกรุงเทพมหานคร (วิทยานิพนธ์ปริญญาโท) มหาวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2533).
- ธงชัย สันติวงษ์. พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด พิมพ์ครั้งที่ 6 กรุงเทพมหานคร: บริษัทสำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด, 2535.
- ธุรกิจที่ดิน. "Prime Location ของตลาดที่อยู่อาศัยระดับล่าง-กลาง" กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์สยามเจนเนล จำกัด. ฉบับที่ 87 ปีที่ 9 (ต.ค.2535).
- นราศรี ไวนิชกุล และ ชูศักดิ์ อุดมศรี. ระเบียบวิธีการวิจัยธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2533.
- ยงยุทธ ดิลกตระการกิจ. แนวโน้มและทิศทางการขยายตัวที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางในเขตกรุงเทพมหานคร (2525-2528). (วิทยานิพนธ์ปริญญาโท) มหาวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2526)

ภาษาอังกฤษ

- Barrie Needham. How Cities Work. (London: Pergamon Press) 1977.
- Beck, J. Robert; Rowan, Robert; and Teasdale, Picree. The Evaluation of Family Satisfaction with the Design of the Stacked Maisonette. Man Environment Interactions: Evaluations and Application Part II. pp.27-319. Stroudsburg, Pennsylvania: Dowdew, Hutchinson & Ross, Inc., 1974.
- Berru B.J. & Horton F.E. Geographic Perspective on Urban Systems. (New Jersey: Prentice Hall). 1970.
- Brian Goodall. The Economic of Urban Areas. (Oxford: pergomon Press). 1977.
- Bruner J.S. On Perceptual Readiness. Psychological Review. Vol. 64. 1954.
- Engel, Jame F., Kollat, David T., and Backwell, Roger D., Consumer Behavior. New York: Holt Rinehart and Winston. Inc., 1968.
- Herbert E. Krugman. International Encyclopedia of Social Sciences. (U.S.A.: Crowell Collier and Macmillan, Inc., 1968. p. 350.
- John B. Mathews. Jr., et. al. Marketing and Introductory Analysis. New York: McGraw-Hill Book Company.
- K.J. Button. Urban Economics. London: MacmillanPress. 1967.
- Lowdow Wingo. Jr. Transportation and Urban Land. Washington D.C.: Resource for the fulfillment.
- Martineau, P.D. Social Calss and Spending Behavior. Journal of Marketing, Vol. 23 (October, 1958).
- Ray burn D. Tousley, Engenne Clark, Fred E. Clark. Principles of Marketing. New York: The Macmillan Co., 1962.

Simmon, J.M. Changing Residential in the City. A Review of Infra-  
Urban Aphical Review, Vol. 58, 621-651. 1964.

Wallace F. Smith. Housing : The Social and Economic Elements.  
University of California Press. Berkeley and Los Angeles,  
California. 1971.

William G. Grigsby. Housing Markerts and Public Policy. The  
Trustee of the University of Pennsylvania Press. 1963.

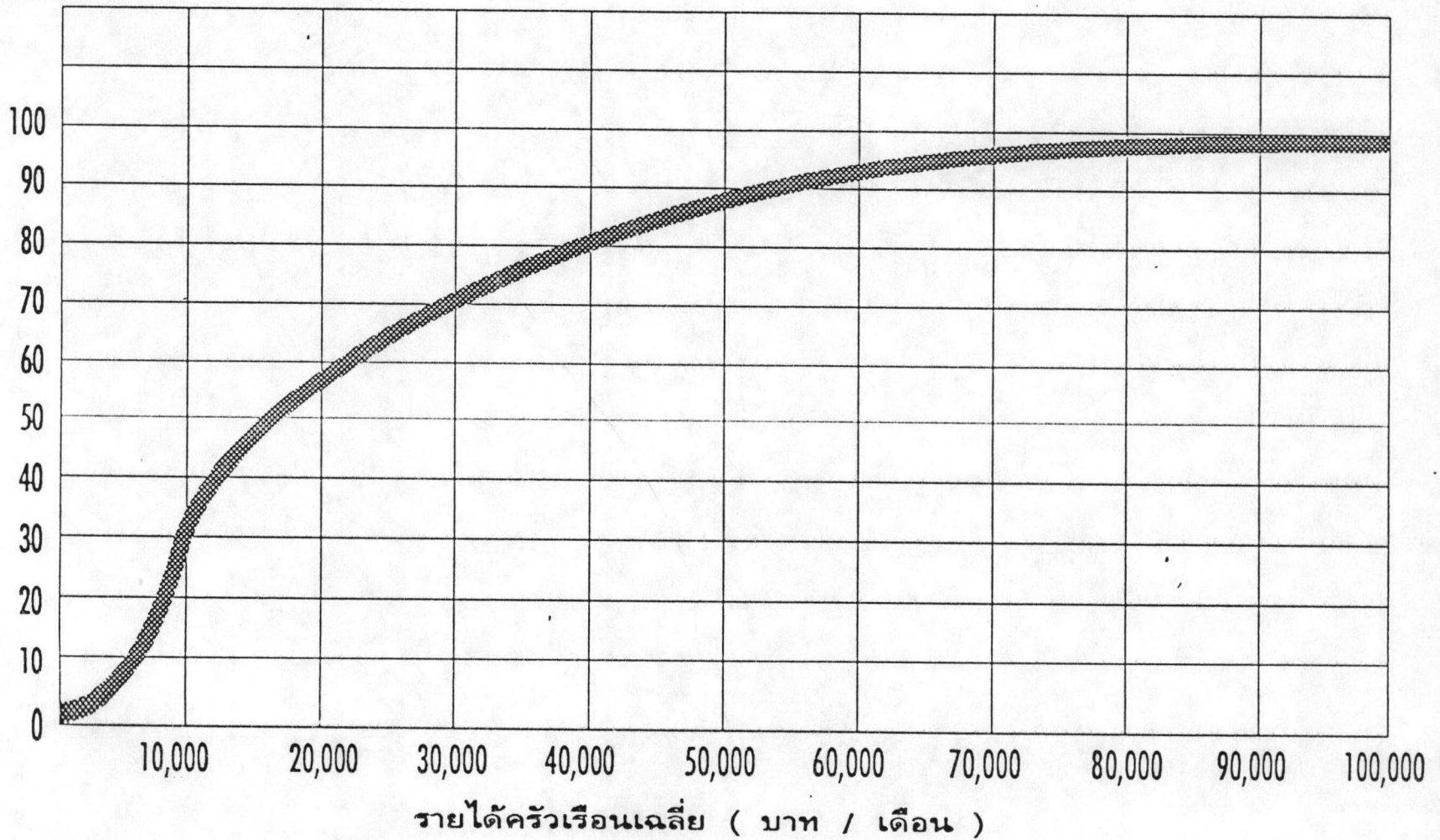
William H. Claire, Handbook on Urban Planning. Canada: Van  
Nortrand Reinhold. 1973.

Yeh, Stephen H.K., and Lee Tan Soo. Satisfaction with Living  
Conditions. Public Housing in Singapore ; A Multi  
Disciplinary Study. pp. 214-239. Edited by Stephen H.K.  
Yeh. Singapore: Singapore University Press. 1975.

ကဏ္ဍ

# การกระจายรายได้ของครัวเรือนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี พ.ศ. 2535

เปอร์เซ็นต์ไหล่

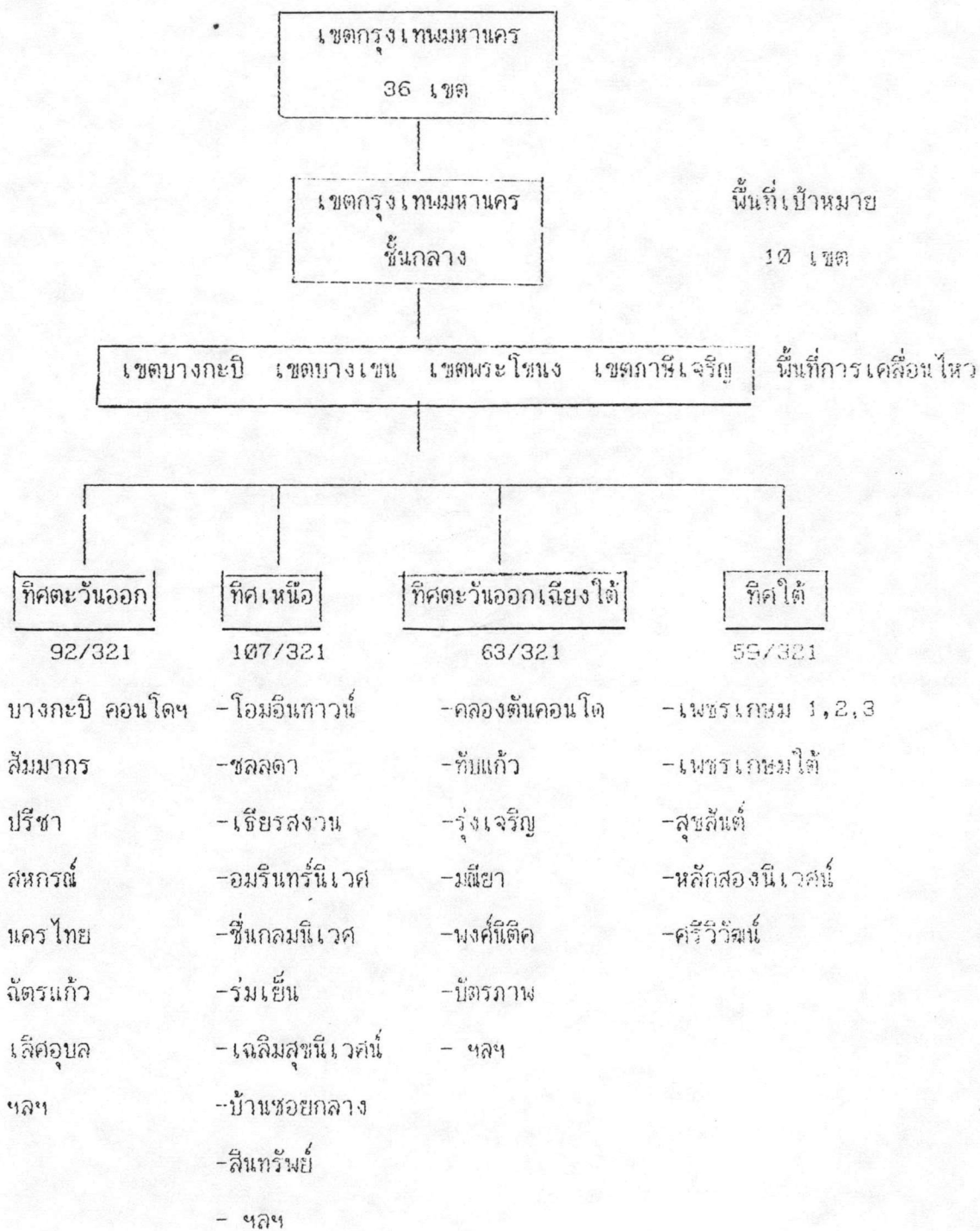


การกำหนดกลุ่มรายได้ของครัวเรือนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ในช่วงแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 7

2535 - 2539

	กลุ่มรายได้ (เปอร์เซ็นต์ไทล์)	2535	2536	2537	2538	2539
กลุ่มรายได้น้อย	ต่ำกว่า ก. (0-10)	ต่ำกว่า 5,500	ต่ำกว่า 6,000	ต่ำกว่า 6,500	ต่ำกว่า 7,000	ต่ำกว่า 7,500
	ก-เช้า (10-20)	5,501-7,500	6,001-8,500	6,501-9,500	7,001-10,000	7,501-11,000
	ก-เช้าซื้อ (20-30)	7,501-9,500	8,501-12,000	9,501-13,000	10,001-14,500	11,001-16,000
	ข. (30-40)	9,501-12,000	12,001-16,000	13,001-18,000	14,501-20,000	16,001-22,500
	ค. (40-50)	12,001-17,500	16,001-25,000	18,001-27,500	20,001-31,000	22,501-35,000
กลุ่มรายได้ ปานกลาง	จ. (50-60)	17,501-29,000	25,001-39,500	27,501-45,000	31,001-49,500	35,001-55,500
	ฉ. (60-70)	29,001-40,000	39,500-55,000	45,001-60,000	49,501-68,000	55,501-75,000



ภาพที่ ๑ วิธีการคัดเลือกตัวอย่างในการสำรวจแบบหลายขั้นตอน Multi Stages

เขตชั้นกลาง	จำนวนที่อยู่อาศัย นับถึงปี 2529 <sup>1</sup>	จำนวนที่อยู่อาศัย 2530-2534 <sup>2</sup>	รวมทั้งหมด จนถึงปัจจุบัน	จำนวนที่อยู่อาศัย ราคาปานกลาง <sup>3</sup>	จำนวนตัวอย่าง ระดับความแม่นยำ 95%
1. พระโขนง	17,041	29,282	46,869*	18,747	
2. ประเวศ	-	9,450	9,450		
3. บางเขน	19,186	36,757	55,943*	22,377	
4. ดอนเมือง	-	9,949	9,749		
5. บางกะปิ	32,784	46,431	79,215*	31,686	321
6. ลาดพร้าว	-	6,370	6,370		
7. บึงกุ่ม	-	16,324	16,324		
8. ภาษีเจริญ	3,000	23,924	26,924*	10,769	
9. จอมทอง	-	5,920	5,920		
10. ราชบุรีบูรณะ	-	11,860	11,860		
			268,624	83,579	321

ที่มา : 1. จากการสำรวจ "บ้านจัดสรรในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล"

โดย นายนิพนธ์ รอดภัย การเคหะแห่งชาติ : กรุงเทพมหานคร  
ปี 2529

2. จากสถิติการขอลดทะเบียนที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร และ  
ปริมณฑล แยกตามเขต รวบรวมโดยธนาคารอาคารสงเคราะห์  
ปี 2534

3. จำนวนที่อยู่อาศัยที่มีราคาระดับปานกลาง โดยประมาณการว่าจะมี  
จำนวนไม่เกินร้อยละ 40 ของจำนวนที่อยู่อาศัยทั้งหมดที่เพิ่มขึ้น

4. จำนวนขนาดหน่วยตัวอย่าง 321 ตัวอย่าง จากขนาดประชากรอยู่  
ระหว่าง 50,000-100,000 หน่วย ณ ระดับนัยสำคัญ +, - 5%  
ที่มีความแม่นยำร้อยละ 95 โดย อาร์สกิน (Askin & Colton,  
1963 : pp 151-152) ซึ่ง นราศรี ได้อ้างอิงไว้ (2533)



## โครงการบ้านล้มมาร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : นางพวงแพร พรหมสาขา ณ สกลนคร  
พนักงานขายโครงการบ้านล้มมาร

ผู้สัมภาษณ์ : น.ส. จวีวรรณ เต๋นไพบูลย์

ลักษณะโครงการ : เป็นโครงการขนาดใหญ่ แบ่งเป็น 3-5 ระยะ มีจำนวน 3,000 หน่วย  
ตั้งอยู่บนถนนสุขาภิบาล 3 บางกะปิ กรุงเทพมหานคร

แนวความคิดในการพัฒนาโครงการ :

บริษัทมีแนวความคิดในการจัดทำโครงการให้แก่ 2 กลุ่มเป้าหมาย คือ  
กลุ่มรายได้สูง และกลุ่มรายได้ปานกลาง (ค่อนข้างสูง และค่อนข้างต่ำ)  
ลักษณะของสินค้า เน้นนโยบายสำหรับกลุ่มรายได้ปานกลาง ส่วนใหญ่เป็น  
ประเภทบ้านเดี่ยวชั้นเดียว และบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ส่วนลักษณะของ  
โครงการจะเน้นสาธารณูปการของโครงการ จัดให้มีสวนและทะเลสาบ  
เพื่อสร้างบรรยากาศและสิ่งแวดล้อมที่น่าอยู่อาศัยให้เกิดขึ้นในโครงการ

ลักษณะของผู้ซื้อ : ส่วนใหญ่เป็นครอบครัวใหม่ที่กำลังจะแต่งงาน หรือแต่งงานแล้ว และ  
ต้องการแยกครอบครัวออกมา มีการศึกษาส่วนใหญ่ระดับปริญญาตรี และ  
มีอาชีพเป็นลูกจ้างบริษัทเอกชน เช่น ตำแหน่งผู้จัดการ หรือ  
รองผู้จัดการ เป็นส่วนใหญ่ สำหรับรายได้อยู่ในเกณฑ์ไม่ต่ำกว่า 50,000  
บาทต่อครอบครัว

ปัจจัยสำคัญที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อ :

เนื่องจากทำเลที่ตั้งใกล้บ้านญาติเป็นลำดับแรก รองลงมาเป็น โครงการ  
ที่น่าอยู่อาศัย เพราะบรรยากาศและสิ่งแวดล้อมทางโครงการดี มีพื้นที่  
สีเขียวและทะเลสาบ

ลูกค้าพึงพอใจโครงการนี้เพราะ :

สภาพแวดล้อมในหมู่บ้าน และบรรยากาศที่น่าอยู่อาศัย

จุดเด่นของโครงการ :

เน้นสาธารณูปการของโครงการ สภาพแวดล้อมและบรรยากาศของ  
โครงการที่น่าอยู่อาศัย

## โครงการธารารมย์

ผู้ให้สัมภาษณ์ : นายสหัส ตันติคุณ  
ผู้จัดการฝ่ายพัฒนา

ผู้สัมภาษณ์ : น.ส. จวีวรรณ เด่นไพบูลย์

ลักษณะโครงการ : เป็นโครงการขนาดกลาง ประมาณ 200 หน่วย มีแบบบ้าน 8 แบบ ราคาตั้งแต่ 2,000,000-3,000,000 บาท เป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น สโตร์สมัยใหม่ ตั้งอยู่บนถนนสุขาภิบาล เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ

แนวความคิดในการพัฒนาโครงการ :

บริษัทมีแนวความคิดจัดทำโครงการให้กลุ่มรายได้ปานกลาง โดยเน้นแนวความคิดเป็นบ้านทรงสมัยใหม่ มีประโยชน์ใช้สอยมาก ไม่ต่อเติม และที่สำคัญที่สุดคือ การสร้างสิ่งแวดล้อมที่ดีและน่าอยู่อาศัยในโครงการ และผู้อยู่อาศัยจะ ไม่ได้รับการรบกวนและความเดือดร้อนต่อการอยู่อาศัย

ลักษณะของผู้ซื้อ : เป็นครอบครัวใหม่ที่แต่งงานแล้ว และกำลังจะแต่งงานมีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป มีอาชีพเป็นลูกจ้างเจ้าของบริษัท ผู้จัดการ และเจ้าของบริษัทเป็นส่วนใหญ่ มีระดับรายได้ 30,000-40,000 และมากกว่า 50,000 บาทขึ้นไป

ปัจจัยสำคัญที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อ :

ทำเลที่ตั้งโครงการอยู่ใกล้ที่ทำงานของคนในละแวกนั้น ๆ เป็นลำดับแรก ลำดับต่อมาคือ ราคา และรูปแบบบ้าน

ลูกค้าพึงพอใจโครงการนี้เพราะ :

การบริการดูแลหมู่บ้านดี สร้างสภาพแวดล้อมที่ดีให้เกิดขึ้นในโครงการ

จุดเด่นของโครงการ :

สภาพแวดล้อมน่าอยู่อาศัย และชื่อเสียงของบริษัท

## โครงการโฮมอินทาวน์

- ผู้ให้สัมภาษณ์ : นายประทีป สิมะนิชัยเชษฐร์  
กรรมการผู้จัดการใหญ่เจ้าของโครงการ HOME IN TOWN
- ผู้สัมภาษณ์ : น.ส. จวีวรรณ เคนไพบูลย์
- ลักษณะโครงการ : เป็นโครงการทาวน์เฮาส์ มีจำนวน 80 หน่วย อยู่ในบริเวณ  
สามแยกเกษตร ถนนงามวงศ์วาน บางเขน กรุงเทพฯ

### แนวความคิดในการพัฒนาโครงการ :

เจ้าของโครงการมีแนวความคิดว่าในช่วงปี 2533 เป็นยุคที่มีการพัฒนาที่ดินในรูปแบบอาคารสูง หรือคอนโดมิเนียม ดังนั้นเจ้าของโครงการต้องการให้ผู้อยู่อาศัยมีโอกาสอยู่ตามแนวราบ และราคาระดับเดียวกับราคาห้องชุดคอนโดมิเนียม คือ ราคา 600,000-900,000 บาท และเน้นการพัฒนาให้ผู้อยู่อาศัยได้ร่วมกันช่วยเหลือชุมชน และจัดตั้งเป็นคณะกรรมการหมู่บ้าน หรือสหกรณ์เคหบาลภายหลังการขายโครงการ

- ลักษณะของผู้ซื้อ : ส่วนใหญ่เป็นผู้มีอาชีพทำธุรกิจส่วนตัว และลูกจ้างบริษัทเอกชน ส่วนระดับการศึกษามีหลายระดับ และมีระดับรายได้ 30,000-50,000 บาทต่อครอบครัว ผู้ซื้อส่วนใหญ่จะซื้อไว้เป็นสำนักงานและทำการค้า

### ปัจจัยสำคัญที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อ :

ราคาถูก เมื่อเปรียบเทียบกับทำเลที่ตั้ง และโครงการอื่น ๆ ข้างเคียง เป็นลำดับแรก และรองลงมาเป็นทำเลที่ตั้ง

### ลูกค้าพึงพอใจโครงการนี้เพราะ :

ทางโครงการพยายามให้เงื่อนไขการผ่อนชำระนาน และให้บริการหลังการขายให้แก่สมาชิก เช่น การดูแลเรื่องยามรักษาความปลอดภัย และการดูแลชุมชน โดยจัดตั้งสมาชิกในรูปของคณะกรรมการเข้ามาดูแลชุมชน

### จุดเด่นของโครงการ :

เน้นราคาถูก เพื่อให้โอกาสกับผู้ซื้อได้อยู่อาศัยในทำเลที่ดี

## โครงการรัตนาวลัย

- ผู้ให้สัมภาษณ์ : นายวิชิต ภูวิชานนท์  
 ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการโครงการ
- ผู้สัมภาษณ์ : น.ส. นวิวรรณ เต่นไพบูลย์
- ลักษณะโครงการ : เป็นโครงการขนาดกลาง มีจำนวน 497 หน่วย บนเนื้อที่ 50 ไร่  
 ตั้งอยู่บนถนนพหลโยธิน บางเขน กรุงเทพฯ
- ราคาขาย : ราคาตั้งแต่ 745,000-2,500,000 บาท

### แนวความคิดในการพัฒนาโครงการ :

ทางบริษัทมีนโยบายที่จะพิจารณาโครงการในการเน้นคุณภาพของโครงการ คือ คุณภาพการก่อสร้างและบรรยากาศและสิ่งแวดล้อมภายในโครงการ เพื่อตอบสนองให้กับกลุ่มรายได้ปานกลาง และปานกลาง-ค่อนข้างสูง ลักษณะของสินค้าเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น และบ้านทาวน์เฮาส์

- ลักษณะของผู้ซื้อ : กว่าร้อยละ 60 เป็นครอบครัวใหม่ที่กำลังจะแต่งงานหรือแต่งงานแล้ว และต้องการแยกครอบครัว ซึ่งมีระดับการศึกษาตั้งแต่ ปวช. ที่ระดับปริญญาขึ้นไป โดยมีอาชีพเป็นลูกจ้างบริษัทเอกชนกว่าร้อยละ 60 ร้อยละ เป็นเจ้าของบริษัท ส่วนที่เหลือเป็นอาชีพข้าราชการ และรับจ้างทำงานรัฐวิสาหกิจ มีระดับรายได้ครัวเรือนตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไป

### ปัจจัยที่สำคัญที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อ :

เนื่องจากเป็นทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้บ้านญาติ และรองลงมาเป็นโครงการที่เน้นทางด้านคุณภาพการก่อสร้างของตัวบ้าน

### ลูกค้ามีความพึงพอใจโครงการนี้เพราะ :

คุณภาพการก่อสร้าง และบรรยากาศในโครงการน่าอยู่อาศัย และใกล้บ้านญาติพี่น้อง

## โครงการวิวัฒนาการทาวน์เฮาส์

- ผู้ให้สัมภาษณ์ : นายเทพศักดิ์ อุ่นปิติพงศ์  
กรรมการผู้จัดโครงการ
- ผู้สัมภาษณ์ : น.ส. ฉวีวรรณ เต๋นไพบุลย์
- ลักษณะโครงการ : เป็นโครงการทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น ขนาดหน้ากว้าง 4-5 เมตร และ 5 เมตร มีระดับราคาขาย 400,000-1,500,000 บาทต่อหน่วย ตั้งอยู่บนเพชรเกษม ภาษีเจริญ
- แนวความคิดในการพัฒนาโครงการ :
- เพื่อตอบสนองผู้มีรายได้อันกลางลงมา ได้มีที่อยู่อาศัยใกล้ถนนใหญ่
- ลักษณะของผู้ซื้อ : เป็นครอบครัวใหม่ที่เพิ่งจะแยกออกมา และเพิ่งแต่งงาน มีลูกแล้ว ประมาณ 2 คน ส่วนใหญ่มีอาชีพลูกจ้างเอกชน ข้าราชการ พนักงาน-รัฐวิสาหกิจ และพ่อค้า มีระดับรายได้ในขณะนั้น 15,000-20,000 บาท (เมื่อ 4-5 ปีที่แล้ว) และมีระดับการศึกษาตั้งแต่มัธยมปลายจนกระทั่งถึงปริญญาตรี
- ปัจจัยสำคัญที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อ :
- เลือกทำเลติดถนนใหญ่ และราคาถูก
- ลูกค้าพึงพอใจโครงการนี้เพราะ :
- การบริการของทางบริษัท ทำตามสัญญา และมีความเชื่อมั่นในผู้จัดทำโครงการ ตลอดจนมีของแถมแจกลูกค้าในโครงการ

### โครงการคลองตันคอนโด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณเจตลดา ชานูนรา

ผู้จัดการคลองตันคอนโดมิเนียม

ผู้สัมภาษณ์ : น.ส. ฉวีวรรณ เด่นไพบูลย์

ลักษณะโครงการ : เป็นโครงการคอนโดมิเนียม ราคาปานกลาง ตั้งอยู่ที่สุขุมวิท 71

คลองตัน พระโขนง

ขนาดห้องชุด 42 ตารางเมตร ราคาขาย = 920,000 บาท

ค่าเช่า = 6,300 บาท/เดือน

ขนาดห้องชุด 64 ตารางเมตร ราคาขาย = 1,480,000 บาท

ค่าเช่า = 9,600 บาท/เดือน

ขนาดห้องชุด 85 ตารางเมตร ราคาขาย = 1,870,000 บาท

ค่าเช่า = 12,750 บาท/เดือน

ลักษณะของผู้ซื้อ : เป็นครอบครัวรุ่นใหม่ มีทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ประมาณ 5-6 คน และเป็นครอบครัวที่แต่งงานแล้ว มีระดับการศึกษาดี มีอาชีพเป็นลูกจ้างเอกชน เจ้าของบริษัท อาชีพข้าราชการ ไม่มี มีระดับรายได้ 40,000 บาทขึ้นไป

ปัจจัยในการเลือกซื้อ :

เลือกที่ตั้งโครงการเป็นลำดับแรก เนื่องจากที่ตั้งโครงการอยู่ในเส้นทางที่เดินทางสะดวก และใกล้ที่ทำงาน และโรงเรียนบุตรหลาน ปัจจัยต่อมา ราคาไม่แพงและอยู่ใกล้ถนนใหญ่

ลูกค้าพึงพอใจโครงการ :

พอใจทำเลที่ตั้งโครงการ สามารถเดินทางได้สะดวก

ที่ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์

15 มกราคม 2536

เรื่อง ขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

เรียน ท่านเจ้าของบ้าน

แบบสอบถามที่ท่านถืออยู่นี้ เป็นส่วนหนึ่งของการวิจัยเพื่อใช้ประกอบการทำวิทยานิพนธ์เรื่อง "ปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางในเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร" ตามหลักสูตรเคหะพัฒนาสถาปัตยกรรมศาสตรมหาบัณฑิตภาควิชาสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ทั้งนี้เพื่อขอทราบความคิดเห็นของผู้ที่มีรายได้ระดับปานกลางในโครงการต่าง ๆ ที่มีต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยและความพึงพอใจต่อการตัดสินใจซื้อ

ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามจะมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการศึกษาของท่านเจ้าครั้งนี้เป็นอย่างยิ่ง สำหรับข้อมูลที่ได้รับมานั้นจะรวบรวมในลักษณะข้อมูลรวม จะไม่มีการเปิดเผยผู้ตอบแต่อย่างใด จึงหวังอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่าน ในการให้ข้อมูลที่ถูกต้องตรงกับความจริงมากที่สุด และขอขอบคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

ศิวกรรณ เต็มไพบูลย์

(นางสาวจิวรรณ เต็มไพบูลย์)

นิสิตบัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## แบบสอบถาม

กรุณาขีดเครื่องหมาย X ในช่อง ( ) หน้าหัวข้อที่ตรงกับความเห็นของท่านหรือใกล้เคียงมากที่สุด

ชื่อเจ้าของบ้าน.....	ชื่อหมู่บ้าน.....	เขต.....	[ ] [ ] [ ]
-----			[ ] [ ] [ ]
<b>1. ข้อมูลเกี่ยวกับบ้านหลังเดิม</b>			
<b>1.1 สถานภาพการครอบครอง</b>			
( ) 1. เป็นเจ้าของเอง	( ) 4. ช่วยเหลือค่าใช้จ่ายบางส่วน		[ ] [ ] [ ]
( ) 2. เช่า	( ) 5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....		
( ) 3. อาศัยอยู่ฟรี			
<b>1.2 ลักษณะบ้านที่เคยอยู่เดิม</b>			
( ) 1. บ้านเดี่ยว	( ) 4. คอนโดมิเนียม / แพลต		[ ] [ ] [ ]
( ) 2. บ้านแถว/ทาวน์เฮ้าส์	( ) 5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....		
( ) 3. ตึกแถว			
<b>1.3 ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในบ้านหลังเดิม</b>			
( ) 1. 1-3 ปี	( ) 3. 8-11 ปี		[ ] [ ] [ ]
( ) 2. 4-7 ปี	( ) 4. 11 ปีขึ้นไป		
<b>1.4 สาเหตุที่ย้ายออกจากบ้านหลังเดิม (เลือกตอบได้ 3 ข้อและโปรดลำดับความสำคัญ)</b>			
( ) 1. แต่งงาน แยกครอบครัว	( ) 5. เจ้าของบ้านเดิมต้องการบ้านคืน		[ ] [ ] [ ]
( ) 2. ต้องการมีที่อยู่อาศัยใหม่เป็นของตนเอง	( ) 6. การเดินทางไม่สะดวก		
( ) 3. มีรายได้เพิ่มขึ้น ต้องการมีที่อยู่อาศัยที่ดีขึ้น	( ) 7. สิ่งแวดล้อมไม่ดี		
( ) 4. สาธารณูปโภคและสาธารณูปการไม่เพียงพอ	( ) 8. อื่น ๆ โปรดระบุ .....		



## 2. ข้อมูลเกี่ยวกับบ้านหลังปัจจุบัน

2.1 ลักษณะของที่อยู่อาศัยของท่านปัจจุบันนี้

( ) 1. บ้านเดี่ยว \_\_\_\_ ชั้น

( ) 4. คอนโดมิเนียม

[ ] 7

( ) 2. บ้านแถว/ทาวน์เฮ้าส์ \_\_\_\_ ชั้น

( ) 5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

( ) 3. ตึกแถว

2.2 ขนาดเนื้อที่บ้านทั้งหมด \_\_\_\_ (ตร.ว.) ขนาดเนื้อที่ตัวบ้าน \_\_\_\_ ตร.ม. (รวมทุกชั้น)

8 9 10

จำนวนห้องนอน \_\_\_\_ ห้อง

[ ] ] ]

2.3 ระยะเวลาที่อยู่อาศัยในบ้านหลังนี้

( ) 1. 1-3 ปี

( ) 3. 8-11 ปี

[ ] 11

( ) 2. 4-7 ปี

( ) 4. 11 ปีขึ้นไป

2.4 ท่านซื้อบ้านหลังนี้ในปี พ.ศ. \_\_\_\_ ขณะนั้นมีมูลค่าราคาซื้อ \_\_\_\_ บาท

[ ] ] 12-

2.5 ขณะนี้ท่านคิดว่าบ้านหลังนี้ควรมีมูลค่าราคา \_\_\_\_ บาท

[ ] 14

## 3. ข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อบ้านที่ท่านอาศัยอยู่ปัจจุบัน

3.1 ถ้าท่านนึกถึงที่อยู่อาศัยหรือบ้าน ท่านนึกถึงอะไรเป็นอันดับแรก (เลือกตอบได้เพียงข้อเดียว)

( ) 1. สิ่งที่ทำให้ความมั่นคง

( ) 5. สิ่งที่ทำให้ความอบอุ่น

[ ] 15

( ) 2. สิ่งที่ทำให้ความเป็นส่วนตัว

( ) 6. เป็นสิ่งแสดงฐานะ

( ) 3. สิ่งที่ทำให้ความสวยงาม

( ) 7. อื่นๆ โปรดระบุ.....

( ) 4. สิ่งที่ทำให้รสนิยม

3.2 ท่านรู้จักโครงการนี้จาก

( ) 1. โฆษณาจากหนังสือพิมพ์

( ) 5. มีคนมาแจกใบปลิว

[ ] 16

( ) 2. โฆษณาจากวิทยุ

( ) 6. มีผู้แนะนำ

( ) 3. โฆษณาจากทีวี

( ) 7. พนักงานมาติดต่อโดยตรง

( ) 4. บ้ายโฆษณาทั่วไป

( ) 8. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

- 3.3 ก่อนที่ท่านตัดสินใจซื้อ ท่านได้พิจารณาเปรียบเทียบกับโครงการอื่นๆ จำนวนกี่โครงการ (รวมโครงการนี้ด้วย)
- ( ) 1. ไม่ได้เปรียบเทียบหมู่บ้านอื่นเลย ( ) 4. 4 โครงการ [ ] 17
- ( ) 2. 2 โครงการ ( ) 5. 5 โครงการ
- ( ) 3. 3 โครงการ ( ) 6. มากกว่า 5 โครงการ
- 3.4 ก่อนที่ท่านตัดสินใจซื้อบ้านหลังนี้ ท่านได้ชมบ้านตัวอย่างหรือมาสอบถามที่สำนักงานขายของหมู่บ้านนี้ กี่ครั้ง
- ( ) 1. 1 ครั้ง ( ) 4. 4 ครั้ง [ ] 18
- ( ) 2. 2 ครั้ง ( ) 5. 5 ครั้ง
- ( ) 3. 3 ครั้ง ( ) 6. มากกว่า 6 ครั้ง
- 3.5 ก่อนตัดสินใจซื้อบ้านหลังนี้ ท่านปรึกษาผู้ใดบ้าง (เลือกตอบได้ 3 ข้อและโปรดลำดับความสำคัญ) 19 20 21
- ( ) 1. บิดา/มารดา ( ) 5. สถาปนิก/วิศวกร [ ] [ ] [ ]
- ( ) 2. คู่สมรส ( ) 6. เพื่อนฝูง
- ( ) 3. บุตร ( ) 7. ไม่ได้ปรึกษาใคร
- ( ) 4. ทุกคนในบ้าน ( ) 8. อื่น ๆ โปรดระบุ.....
- 3.6 เหตุผลที่ท่านเลือกปรึกษาบุคคลตาม ข้อ 3.5 เพราะ (โปรดจัดเหตุผลให้ตรงกับบุคคลในข้อ 3.5) 22 23 24
- ( ) 1. เป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน ( ) 4. เคยอยู่ที่นี้และมีประสบการณ์มาก่อน [ ] [ ] [ ]
- ( ) 2. มั่นใจว่าเป็นผู้มีความรู้ ( ) 5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....
- ( ) 3. ขอความเห็นชอบเพราะเกรงใจ
- 3.7 ท่านเสียเวลาในการพิจารณาเลือกและตัดสินใจซื้อ
- ( ) 1. ซ้ำกันที่เมื่อชมครั้งแรก ( ) 3. ใช้เวลาพิจารณาประมาณ 2-3 เดือน [ ] 25
- ( ) 2. ใช้เวลาพิจารณาประมาณ 1 เดือน ( ) 4. ใช้เวลาพิจารณาเกินกว่า 3 เดือนขึ้นไป
- 3.8 บ้านหลังนี้ใคร เป็นผู้ตัดสินใจซื้อที่สำคัญมากที่สุด (กรุณาตอบเพียงข้อเดียวว่าจะมีใช้ตัวท่าน)
- ( ) 1. ตัวท่านเอง ( ) 4. บุตร [ ] 26
- ( ) 2. คู่สมรส ( ) 5. สถาปนิก/วิศวกร
- ( ) 3. บิดา/มารดา ( ) 6. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

- 3.9 กรุณาให้เหตุผลสำคัญ 3 ประการที่ทำให้ท่านเลือกตัดสินใจซื้อบ้านหลังนี้ (เฉพาะข้อนี้เลือกตอบได้ 27 28 29  
3 ข้อและโปรดเรียงลำดับความสำคัญ 1, 2, และ 3 โดยให้ 1 แทนข้อที่มีความสำคัญมากที่สุด) [ ] ] ]
- ( ) 1. ต้องการออมในรูปแบบสิ่งหาริมทรัพย์ มากกว่าการออมด้วยเงิน ( ) 6. ตั้งอยู่ในสิ่งแวดล้อมที่ดี  
( ) 2. มีสถานภาพทางสังคมที่ดีขึ้น ( ) 7. สาธารณูปโภคและสาธารณูปการพร้อม  
( ) 3. ความสามารถในการจ่าย ( ) 8. รูปแบบบ้านและการก่อสร้าง  
( ) 4. ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน ( ) 9. อื่น ๆ โปรดระบุ.....
- ( ) 5. ที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน/โรงเรียนบุตร
- 3.10 เกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง ท่านคำนึงถึงข้อใดในการตัดสินใจซื้อมากที่สุด (กรุณาตอบเพียงข้อเดียว) [ ] 30
- ( ) 1. อยู่ใกล้ที่ทำงาน ( ) 6. บ้านเดิมอยู่บริเวณนี้  
( ) 2. อยู่ใกล้โรงเรียนบุตร ( ) 7. ใกล้บ้านพ่อแม่หรือญาติ  
( ) 3. ใกล้ศูนย์การค้า/ตลาด ( ) 8. ที่ดินมีแนวโน้มราคาสูงขึ้น  
( ) 4. ใกล้ถนนใหญ่ ( ) 9. อื่น ๆ โปรดระบุ.....
- ( ) 5. มีรถประจำทางผ่าน
- 3.11 เกี่ยวกับสาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่จัดให้ในโครงการ ท่านคำนึงถึงข้อใดในการตัดสินใจซื้อ  
มากที่สุด (กรุณาตอบเพียงข้อเดียว) [ ] 31
- ( ) 1. มีขนาดถนน ซอยกว้าง ( ) 4. มีสวนสาธารณะ ทะเลสาบ สระว่ายน้ำ  
( ) 2. มีประปาใช้ สนามเทนนิส  
( ) 3. มีโทรศัพท์ ( ) 5. มีโรงเรียนอนุบาล  
( ) 6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....
- 3.12 เกี่ยวกับเรื่องรูปแบบและการก่อสร้าง ท่านคำนึงถึงข้อใดในการตัดสินใจซื้อมากที่สุด (กรุณาตอบ  
เพียงข้อเดียว) [ ] 32
- ( ) 1. การออกแบบบ้าน ( ) 5. คุณภาพ/ฝีมือการก่อสร้าง  
( ) 2. ประโยชน์ใช้สอย ( ) 6. วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง  
( ) 3. จำนวนห้อง ( ) 7. ชื่อเสียงของบริษัท  
( ) 4. พื้นที่ขนาดของตัวบ้าน ( ) 8. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

- 3.13 เกี่ยวกับราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน ท่านคำนึงถึงข้อใดในการตัดสินใจมากที่สุด (กรุณาตอบ  
เพียงข้อเดียว)
- |                                   |   |        |
|-----------------------------------|---|--------|
| ( ) 1. ราคาขายกับคุณภาพของตัวบ้าน | ( ) 4. การบริการของสถาบันการเงิน/ธนาคารดี | [ ] 33 |
| ( ) 2. จำนวนเงินดาวน์น้อย         | ( ) 5. เงื่อนไขการบริการไม่ยุ่งยาก        |        |
| ( ) 3. ระยะเวลาในการผ่อนชำระนาน   | ( ) 6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....               |        |
- 3.14 เกี่ยวกับบริการและสิ่งอำนวยความสะดวก ท่านคำนึงถึงข้อใดในการตัดสินใจมากที่สุด (กรุณาตอบ  
เพียงข้อเดียว)
- |                                 |                                       |        |
|---------------------------------|---------------------------------------|--------|
| ( ) 1. มีบ้านตัวอย่างให้ชม      | ( ) 4. มีบริการเขียนแบบและต่อเติมบ้าน | [ ] 34 |
| ( ) 2. มีรถบริการรับส่งถึงชุมชน | ( ) 5. มียามรักษาความปลอดภัย          |        |
| ( ) 3. บริการซ่อมบ้าน           | ( ) 6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....           |        |
- 3.15 เกี่ยวกับการส่งเสริมการจำหน่าย ท่านคำนึงถึงข้อใดในการตัดสินใจมากที่สุด (กรุณาตอบเพียง  
ข้อเดียว)
- |                      |                             |        |
|----------------------|-----------------------------|--------|
| ( ) 1. มีส่วนลด      | ( ) 4. การต้อนรับดี         | [ ] 35 |
| ( ) 2. มีของแถม      | ( ) 5. มีบ้านตัวอย่างให้ชม  |        |
| ( ) 3. โฆษณาชวนเชื่อ | ( ) 6. อื่น ๆ โปรดระบุ..... |        |
- 3.16 ในขณะนี้ท่านคิดจะย้ายออกจากบ้านหลังนี้หรือไม่
- |                  |                     |        |
|------------------|---------------------|--------|
| ( ) 1. คิดจะย้าย | ( ) 2. ไม่คิดจะย้าย | [ ] 36 |
|------------------|---------------------|--------|
- 3.17 หากท่านคิดจะย้ายออกจากบ้านหลังนี้เพราะสาเหตุอะไร (เลือกตอบได้ 3 ข้อ และโปรด  
เรียงลำดับความสำคัญ 1, 2, และ 3 โดยให้ 1 แทนข้อที่มีความสำคัญมากที่สุด)
- |   |                             |             |
|---|-----------------------------|-------------|
| ( ) 1. แยกครอบครัว                                      | ( ) 5. เดินทางไม่สะดวก      | [ ] [ ] [ ] |
| ( ) 2. ต้องย้ายที่ทำงานใหม่                             | ( ) 6. ไม่มีความปลอดภัย     |             |
| ( ) 3. มีรายได้มากขึ้น ต้องการที่อยู่อาศัย<br>ที่ดีขึ้น | ( ) 7. ไม่ชอบสิ่งแวดล้อม    |             |
| ( ) 4. ยังไม่พอใจในบ้านหลังนี้                          | ( ) 8. อื่น ๆ โปรดระบุ..... |             |

3.18 เมื่อท่านได้เข้ามาอาศัยในบ้านนี้ ท่านมีความพอใจต่อสิ่งเหล่านี้หรือไม่

	พอใจ อย่างยิ่ง	พอใจ	เฉยๆ	ไม่พอใจ	ไม่พอใจ อย่างยิ่ง	
	05	04	03	02	01	
1. รูปแบบภายนอกของตัวบ้าน	( )	( )	( )	( )	( )	[ ] 40
2. ประโยชน์ใช้สอยภายในบ้าน	( )	( )	( )	( )	( )	[ ] 41
3. คุณภาพการก่อสร้าง	( )	( )	( )	( )	( )	[ ] 42
4. ทำเลที่ตั้ง	( )	( )	( )	( )	( )	[ ] 43
5. สภาพแวดล้อมภายในหมู่บ้าน	( )	( )	( )	( )	( )	[ ] 44
6. สิ่งอำนวยความสะดวกและ บริการของหมู่บ้าน	( )	( )	( )	( )	( )	[ ] 45
7. การรักษาความปลอดภัย	( )	( )	( )	( )	( )	[ ] 46
8. เพื่อนบ้าน	( )	( )	( )	( )	( )	[ ] 47
9. ความสงบน่าอยู่อาศัย	( )	( )	( )	( )	( )	[ ] 48
10. การดูแลบำรุงรักษาหมู่บ้าน	( )	( )	( )	( )	( )	[ ] 49

3.19 ท่านคิดว่าบ้านหลังปัจจุบันที่ท่านอาศัยอยู่นี้เป็นบ้านในอุดมคติของท่านหรือไม่

- ( ) 1. เป็น ( ) 2. ไม่เป็น [ ] 50

3.20 ท่านคิดว่าบ้านในอุดมคติของท่านควรจะเป็นอย่างไร (เลือกตอบได้ 3 ข้อ โปรดเรียงลำดับ  
ความสำคัญ)

- |                     |                      |                            |             |
|---------------------|----------------------|----------------------------|-------------|
| ( ) 1. สะอาด        | ( ) 4. ทันสมัย       | ( ) 7. สบายน่าอยู่         | 51 52 53    |
| ( ) 2. สะดวก        | ( ) 5. ต่อเติมได้    | ( ) 8. ประโยชน์ใช้สอยมาก   | [ ] [ ] [ ] |
| ( ) 3. รูปแบบสวยงาม | ( ) 6. มีความสง่างาม | ( ) 9. อื่นๆ โปรดระบุ..... |             |

3.21 ถ้าท่านต้องการซื้อบ้านหลังใหม่ สิ่งที่ท่านจะพิจารณา 3 ลำดับแรกคืออะไร (โปรดเรียงลำดับ  
ความสำคัญ 1, 2 และ 3 โดยให้ 1 แทนข้อที่สำคัญมากที่สุด)

- |                          |                             |             |
|--------------------------|-----------------------------|-------------|
| ( ) 1. ราคา              | ( ) 5. การออกแบบตัวบ้านสวย  | 54 55 56    |
| ( ) 2. ที่ตั้ง           | ( ) 6. มีประโยชน์ใช้สอยมาก  | [ ] [ ] [ ] |
| ( ) 3. เพื่อนบ้านดี      | ( ) 7. สิ่งแวดล้อมดี        |             |
| ( ) 4. ความมั่นคงแข็งแรง | ( ) 8. อื่น ๆ โปรดระบุ..... |             |

#### 4. ข้อมูลทั่วไปของผู้ถูกสัมภาษณ์

##### 4.1 เพศ

- ( ) 1. ชาย ( ) 2. หญิง [ ] 57

##### 4.2 ทำานมีสถานภาพในบ้าน

- ( ) 1. หัวหน้าครอบครัว ( ) 3. สามเษภรรยา [ ] 58  
( ) 2. ผู้อาศัย ( ) 4. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

##### 4.3 ทำานมีสถานภาพการสมรส

- ( ) 1. โสด ( ) 3. หม้าย [ ] 59  
( ) 2. แต่งงานแล้ว ( ) 4. อื่น ๆ

##### 4.4 การศึกษาของท่าน

- ( ) 1. ระดับมัธยมศึกษา  
( ) 2. ระดับมัธยมศึกษาปลาย [ ] 60  
( ) 3. ระดับ ปวช. โปรดระบุสาขา.....  
( ) 4. ระดับอนุปริญญา โปรดระบุสาขา.....  
( ) 5. ระดับปริญญาตรี โปรดระบุสาขา.....  
( ) 6. ระดับปริญญาโท โปรดระบุสาขา.....  
( ) 7. ระดับปริญญาเอก โปรดระบุสาขา.....

##### 4.5 อาชีพของท่าน

- ( ) 1. รับราชการ ( ) 4. เจ้าของบริษัทเอกชน [ ] 61  
( ) 2. รับจ้างรัฐวิสาหกิจ ( ) 5. รับจ้างทั่วไป  
( ) 3. ลูกจ้างบริษัทเอกชน ( ) 6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

##### 4.6 รายได้รวมของสมาชิกครอบครัวต่อเดือน

- ( ) 1. ต่ำกว่า 20,000 บาท ( ) 4. 40,001-50,000 บาท [ ] 62  
( ) 2. 20,001-30,000 บาท ( ) 5. 50,000 บาทขึ้นไป  
( ) 3. 30,001-40,000 บาท

##### 4.7 จำนวนสมาชิกในบ้านของท่านทั้งหมด (รวมหัวหน้าครอบครัว)

- ( ) 1. 1-2 คน ( ) 3. 6-8 คน [ ] 63  
( ) 2. 3-5 คน ( ) 4. 8 คนขึ้นไป

## คู่มือลงรหัส

วิทยานิพนธ์ เรื่องปัจจัยสังคมและเศรษฐกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย  
ของผู้มีรายได้ปานกลางในเขตกรุงเทพมหานครชั้นกลาง

ตัวแปร	คอลัมภ์	รายการ	รหัสที่เป็นไปได้
No	1-2	เลขที่แบบสอบถาม : No	01 - 99
	3	ชื่อหมู่บ้าน : NAME	1 - 9
	4	เขต : DISTRICT	1 - 4
V1	5-5	สถานภาพการครองครองเดิม : OSTATUS	1 - 5, 0 1) เป็นเจ้าของเอง 2) เช่า 3) อาศัยอยู่ฟรี 4) ช่วยเหลือค่าใช้จ่าย บางส่วน 5) อื่น ๆ โปรดระบุ..... 0) ไม่ตอบ
		ลักษณะที่เคยอาศัยอยู่เดิม : O.HOUSE	1 - 6, 0 1) บ้านเดี่ยว 2) บ้านแถว/ทาวน์เฮ้าส์ 3) ตึกแถว 4) คอนโดมิเนียม/แฟลต 5) อื่น ๆ โปรดระบุ..... 0) ไม่ตอบ
V2	6-6	ลักษณะที่เคยอาศัยอยู่เดิม : O.HOUSE	1 - 6, 0 1) บ้านเดี่ยว 2) บ้านแถว/ทาวน์เฮ้าส์ 3) ตึกแถว 4) คอนโดมิเนียม/แฟลต 5) อื่น ๆ โปรดระบุ..... 0) ไม่ตอบ

ตัวแปร	คอลัมภ์	รายการ	รหัสที่เป็นไปได้
V3	7-7	ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในบ้าน หลังเดิม : 0YEARS	1 - 4, 0 1) 1-3 ปี 2) 4-7 ปี 3) 8-11 ปี 4) 11 ปีขึ้นไป 0) ไม่ตอบ
V4, V5, V6	8-10	สาเหตุที่ย้ายออกจากบ้าน หลังเดิม : 0REASON	1 - 8, 0 1) แต่งงานแยกครอบครัว 2) ต้องการมีที่อยู่อาศัยใหม่ 3) มีรายได้เพิ่มขึ้น 4) สาธารณูปโภคและ สาธารณูปการไม่เพียงพอ 5) เจ้าของบ้านเดิมต้องการ บ้านคืน 6) การเดินทางไม่สะดวก 7) สิ่งแวดล้อมไม่ดี 8) อื่น ๆ โปรดระบุ..... 0) ไม่ตอบ
V7	11-11	ลักษณะของที่อยู่อาศัยของท่าน ปัจจุบัน : PHOUSE	1 - 5, 0 1) บ้านเดี่ยว 2) บ้านแถว/ทาวน์เฮ้าส์ 3) ตึกแถว 4) คอนโด/แฟลต 5) อื่น ๆ โปรดระบุ.....



ตัวแปร	คอลัมภ์	รายการ	รหัสที่เป็นไปได้
V8	12-12	ขนาดเนื้อที่บ้านทั้งหมด : PLOT	๐) ไม่ตอบ 1 - 4, ๐ 1) ต่ำกว่า 2๐ ตรว. 2) 21 - 6๐ ตรว. 3) 61 - 10๐ ตรว. 4) 10๐ ตรว. ขึ้นไป
V9	13-13	ขนาดเนื้อที่ตัวบ้าน : HSIZE	๐) ไม่ตอบ 1 - 4, ๐ 1) ต่ำกว่า 9๐ ตรม. 2) 91 - 13๐ ตรม. 3) 131 - 2๐๐ ตรม. 4) 2๐๐ ตรม. ขึ้นไป
V10	14-14	จำนวนห้องนอน : BEDROOM	๐) ไม่ตอบ 1 - 4, ๐ 1) 1 ห้องนอน 2) 2 ห้องนอน 3) 3 ห้องนอน 4) 4 ห้องนอน ขึ้นไป
V11	15-15	ระยะเวลาที่อยู่อาศัยในบ้าน หลังนี้ : PTIME	๐) ไม่ตอบ 1 - 4, ๐ 1) 1 - 3 ปี 2) 4 - 7 ปี 3) 8 - 11 ปี 4) 11 ปี ขึ้นไป ๐) ไม่ตอบ

ตัวแปร	คอลัมภ์	รายการ	รหัสที่เป็นไปได้
V12	16-16	ชื่อในปี พ.ศ. : YEAR	1 - 4, ๐ 1) ต่ำกว่าปี 252๐ 2) 2521-2525 3) 2526-2530 4) 2531-2535 ๐) ไม่ตอบ
V13	17-17	มูลค่าราคาบ้านในขณะที่ซื้อ : HVALUE	1 - 4, ๐ 1) ต่ำกว่า 200,000 บาท 2) 200,001-400,000บาท 3) 400,001-600,000บาท 4) 600,000 บาทขึ้นไป ๐) ไม่ตอบ
V14	18-18	ปัจจุบันนี้มีมูลค่า : PVALUE	1 - 4, ๐ 1) ต่ำกว่า 1 ล้านบาท 2) 1.1-2 ล้านบาท 3) 2.1-3 ล้านบาท 4) 3.1 ล้านบาทขึ้นไป ๐) ไม่ตอบ
V15	19-19	ถ้านึกถึงบ้าน : SLOGAN	1 - 7, ๐ 1) สิ่งที่ทำให้ความมั่นคง 2) สิ่งให้ความเป็นส่วนตัว 3) สิ่งให้ความสวยงาม 4) สิ่งให้รสนิยม 5) สิ่งให้ความอบอุ่น 6) เป็นสิ่งแสดงฐานะ

ตัวแปร	คอลัมน์	รายการ	รหัสที่เป็นไปได้
V16	20-20	<p>ท่านรู้จักโครงการนี้จาก :</p> <p>MEDIA</p>	<p>7) อื่น ๆ โปรดระบุ.....</p> <p>๘) ไม่ตอบ</p> <p>1 - 8, ๘</p> <p>1) โฆษณาจากหนังสือพิมพ์</p> <p>2. โฆษณาจากวิทยุ</p> <p>3) โฆษณาจากทีวี</p> <p>4) ป้ายโฆษณา</p> <p>5) มีคนมาแจกใบปลิว</p> <p>6) มีผู้แนะนำ</p> <p>7) พนักงานติดต่อโครงการ</p> <p>8) อื่น ๆ โปรดระบุ.....</p> <p>๘) ไม่ตอบ</p>
V17	21-21	<p>ก่อนตัดสินใจซื้อได้เปรียบ- เทียบกับโครงการอื่น ๆ :</p> <p>COMPARE</p>	<p>1 - 6, ๘</p> <p>1) ไม่ได้เปรียบเทียบ</p> <p>2) 2 โครงการ</p> <p>3) 3 โครงการ</p> <p>4) 4 โครงการ</p> <p>5) 5 โครงการ</p> <p>6) 6 โครงการ</p> <p>๘) ไม่ตอบ</p>
V18	22-22	<p>ก่อนตัดสินใจซื้อได้ชมบ้าน ตัวอย่างกี่ครั้ง : MODELHOU</p>	<p>1 - 6, ๘</p> <p>1) 1 ครั้ง</p> <p>2) 2 ครั้ง</p> <p>3) 3 ครั้ง</p> <p>4) 4 ครั้ง</p>

ตัวแปร	คอลัมน์	รายการ	รหัสที่เป็นไปได้
V19, V20, V21	23-25	ก่อนตัดสินใจซื้อบ้านหลังนี้ ท่านปรึกษาใคร : CONSULT	5) 5 ครั้ง 6) 6 ครั้ง ๗) ไม่ตอบ 1 - 8, ๗ 1) บิดา/มารดา 2) คู่สมรส 3) บุตร 4) ทุกคนในบ้าน 5) สถาปนิก/วิศวกร 6) เพื่อนฝูง 7) ไม่ได้ปรึกษาใคร 8) อื่น ๆ โปรดระบุ..... ๗) ไม่ตอบ
V22, V23 V24	26-28	เหตุผลใน V19-21 : REASON	1 - 5, ๗ 1) เป็นผู้สนับสนุนการเงิน 2) มั่นใจว่าเป็นผู้มีความรู้ 3) ขอความเห็นชอบเพราะ เกรงใจ 4) เคยอยู่ที่นั่นและมี ประสบการณ์ 5) อื่น ๆ โปรดระบุ..... ๗) ไม่ตอบ

ตัวแปร	คอลัมภ์	รายการ	รหัสที่เป็นไปได้
V25	29-29	ท่านเสียเวลาในการพิจารณา เลือกและตัดสินใจชื่อ : DECITIME	1 - 4, ๐ 1) ชื่อทันทีเมื่อชมครั้งแรก 2) ใช้เวลาในการพิจารณา 1 เดือน 3) ใช้เวลาในการพิจารณา 2-3 เดือน 4) ใช้เวลาในการพิจารณา 3 เดือนขึ้นไป ๐) ไม่ตอบ
V26	3๐-3๐	บ้านหลังนี้ใครเป็นผู้ตัดสินใจ ชื่อที่สำคัญมากที่สุด : FINALDEC	1 - 6, ๐ 1) ตัวท่านเอง 2) คู่สมรส 3) บิดา/มารดา 4) บุตร 5) สถาปนิก/วิศวกร 6) อื่น ๆ โปรดระบุ..... ๐) ไม่ตอบ
V27, V28 V29	31-33	เหตุผลสำคัญ 3 ประการ ที่ ทำให้ท่านเลือกตัดสินใจชื่อ บ้านหลังนี้ : DEREASON	1 - 12, ๐ 1) ต้องการออมในรูปอสังหา ริมทรัพย์ 2) มีสถานภาพทางสังคมที่ดีขึ้น 3) ความสามารถในการจ่าย 4) ราคาและเงื่อนไขในการ ชำระเงิน

ตัวแปร	คอลัมภ์	รายการ	รหัสที่เป็นไปได้
V30	34-34	เกี่ยวกับที่ตั้ง คำนิ้งถึงข้อใด ในการตัดสินใจ : DELOCATE	5) ที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน/ โรงเรียน 6) ที่ตั้งอยู่ในสิ่งแวดล้อมที่ดี 7) สาธารณูปโภค-การพร้อม 8) รูปแบบและการก่อสร้าง 9) อื่น ๆ โปรดระบุ..... 0) ไม่ตอบ 1 - 9, 0 1) อยู่ใกล้ที่ทำงาน 2) อยู่ใกล้โรงเรียน 3) ใกล้ศูนย์การค้า/ตลาด 4) ใกล้ถนนใหญ่ 5) มีรถประจำทางผ่าน 6) บ้านเดิมอยู่บริเวณนี้ 7) ใกล้บ้านพ่อแม่หรือญาติ 8) ที่ดินมีแนวโน้มราคาสูงขึ้น 9) อื่น ๆ โปรดระบุ..... 0) ไม่ตอบ
V13	35-35	เกี่ยวกับสาธารณูปโภค-การ คำนิ้งถึงข้อใดในการตัดสินใจ : DEINFRA	1 - 6, 0 1) มีขนาดถนนกว้าง 2) มีประปาใช้ 3) มีโทรศัพท์ 4) มีสวนสาธารณะ ทะเลสาบ 5) มีโรงเรียนอนุบาล 6) อื่น ๆ โปรดระบุ 0) ไม่ตอบ

ตัวแปร	คอลัมภ์	รายการ	รหัสที่เป็นไปได้
V32	36-36	<p>เกี่ยวกับรูปแบบและก่อสร้าง</p> <p>คำนึงถึงข้อใดในการตัดสินใจ</p> <p>ชื่อ : DEHMODEL</p>	<p>1 - 8, ๑</p> <p>1) การออกแบบบ้าน</p> <p>2) วัสดุที่ใช้ก่อสร้าง</p> <p>3) จำนวนห้อง</p> <p>4) พื้นที่ขนาดของตัวบ้าน</p> <p>5) คุณภาพ/ฝีมือการก่อสร้าง</p> <p>6) วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง</p> <p>7) ชื่อเสียงของบริษัท</p> <p>8) อื่น ๆ โปรดระบุ.....</p> <p>๑) ไม่ตอบ</p>
V33	37-37	<p>เกี่ยวกับราคาและเงื่อนไข</p> <p>การชำระเงิน คำนึงถึงข้อใด</p> <p>ในการตัดสินใจ : DEPAY</p>	<p>1 - 6, ๑</p> <p>1) ราคาขายกับคุณภาพของตัวบ้าน</p> <p>2) จำนวนเงินดาวน์น้อย</p> <p>3) ระยะเวลาในการผ่อนชำระ</p> <p>4) การบริการทางสถาบันการเงิน</p> <p>5) เงื่อนไขการบริการไม่ยุ่งยาก</p> <p>6) อื่น ๆ โปรดระบุ.....</p> <p>๑) ไม่ตอบ</p>

ตัวแปร	คอลัมภ์	รายการ	รหัสที่เป็นไปได้
V34	38-38	เกี่ยวกับบริการและสิ่งอำนวยความสะดวก ค่าเนิ่งถึงข้อใดในการตัดสินใจ : FACILITY	1 - 6, 0 1) มีบ้านตัวอย่างให้ชม 2) มีรถบริการรับส่งถึงชุมชน 3) บริการซ่อมบ้าน 4) มีบริการเขียนแบบและต่อเติมบ้าน 5) มียามรักษาความปลอดภัย 6) อื่น ๆ โปรดระบุ..... 0) ไม่ตอบ
V35	39-39	เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย ค่าเนิ่งถึงข้อใดในการตัดสินใจ : PROMOTE	1 - 6, 0 1) มีส่วนลด 2) มีของแถม 3) โฆษณาชวนเชื่อ 4) มีการต้อนรับดี 5) มีบ้านตัวอย่างให้ชม 6) อื่น ๆ โปรดระบุ..... 0) ไม่ตอบ
V36	40-40	ในขณะนี้ท่านคิดจะย้ายออกจากบ้านหลังนี้หรือไม่ : MOVE	1 - 9, 0 1) คิดจะย้าย 2) ไม่คิดจะย้าย 0) ไม่ตอบ
V37, V38 V39	41-43	หากคิดจะย้าย เพราะสาเหตุอะไร : WHYMOVE	1 - 9, 0 1) แยกครอบครัว 2) ต้องย้ายที่ทำงานใหม่



ตัวแปร	คอลัมภ์	รายการ	รหัสที่เป็นไปได้
			3) มีรายได้มากขึ้นต้องการ บ้านดีขึ้น
			4) ยังไม่พอใจในบ้านหลังนี้
			5) เดินทางไม่สะดวก
			6) ไม่มีความปลอดภัย
			7) ไม่ชอบสิ่งแวดล้อม
			8) อื่น ๆ โปรดระบุ.....
			0) ไม่ตอบ
V40-V49	44-53	ท่านพอใจในสิ่งเหล่านี้หรือไม่	1 - 5, 0
V40	44-44	: SATISFY	1 - 5, 0
V41	45-45		1 - 5, 0
V42	46-46		1 - 5, 0
V43	47-47		1 - 5, 0
V44	48-48		1 - 5, 0
V45	49-49		1 - 5, 0
V46	50-50		1 - 5, 0
V47	51-51		1 - 5, 0
V48	52-52		1 - 5, 0
V49	53-53		1 - 5, 0
V50	54-54	บ้านหลังปัจจุบันนี้เป็นบ้านใน อุดมคติหรือไม่ : IDEAL	1 - 2, 0
			1) เป็น
			2) ไม่เป็น
			0) ไม่ตอบ

ตัวแปร	คอลัมน์	รายการ	รหัสที่เป็นไปได้
V51, V52 V53	55-57	บ้านอุดมคติของท่านเป็น อย่างไร : IDEALH	1 - 9, 0 1) สะอาด 2) สะดวก 3) รูปแบบสวยงาม 4) ทันสมัย 5) ต่อเติมได้ 6) มีความสง่างาม 7) สบายน่าอยู่ 8) ประโยชน์ให้สอยมาก 9) อื่น ๆ โปรดระบุ..... 0) ไม่ตอบ
V54, V55 V56	58-60	ปัจจัย 3 ลำดับแรกในการ ตัดสินใจซื้อบ้านหลังใหม่ : NEWHOUSE	1 - 8, 0 1) ราคา 2) ที่ตั้ง 3) เพื่อนบ้านดี 4) ความมั่นคงแข็งแรง 5) การออกแบบตัวบ้านสวย 6) มีประโยชน์ให้สอยมาก 7) สิ่งแวดล้อมดี 8) อื่น ๆ โปรดระบุ..... 0) ไม่ตอบ
V57	61-61	เพศ : SEX	1 - 2, 0 1) ชาย 2) หญิง 0) ไม่ตอบ

ตัวแปร	คอลัมภ์	รายการ	รหัสที่เป็นไปได้
V58	62-62	สถานภาพในบ้าน : STATUS	1 - 4, 0 1) หัวหน้าครอบครัว 2) ผู้อาศัย 3) สามี/ภรรยา 4) อื่น ๆ โปรดระบุ..... 0) ไม่ตอบ
V59	63-63	สถานภาพการสมรส : MSTATUS	1 - 4, 0 1) โสด 2) แต่งงานแล้ว 3) หม้าย 4) อื่น ๆ โปรดระบุ..... 0) ไม่ตอบ
V60	64-64	การศึกษา : EDUCATE	1 - 7, 0 1) ระดับมัธยมต้น 2) ระดับมัธยมปลาย 3) ระดับ ปวช. 4) ระดับอนุปริญญา 5) ระดับปริญญาตรี 6) ระดับปริญญาโท 7) ระดับปริญญาเอก 0) ไม่ตอบ
V61	65-65	อาชีพ : OCUPATION	1 - 6, 0 1) รับราชการ 2) รับจ้างรัฐวิสาหกิจ 3) ลูกจ้างบริษัทเอกชน

ตัวแปร	คอลัมน์	รายการ	รหัสที่เป็นไปได้
V62	66-66	รายได้รวมของครอบครัว : INCOME	4) เจ้าของบริษัทเอกชน 5) รับจ้างทั่วไป 6) อื่น ๆ โปรดระบุ..... ๗) ไม่ตอบ 1 - 5, ๗ 1) ต่ำกว่า 20,000 บาท 2) 20,001-30,000 บาท 3) 30,001-40,000 บาท 4) 40,001-50,000 บาท 5) 50,000 บาทขึ้นไป ๗) ไม่ตอบ
V63	67-67	จำนวนสมาชิกในบ้านของท่าน : MEMBER	1 - 4, ๗ 1) 1-2 คน 2) 3-5 คน 3) 6-8 คน 4) 8 คนขึ้นไป ๗) ไม่ตอบ

ที่ ทม 0307/



คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์  
ถนนพญาไท กรุงเทพฯ 10330

กรกฎาคม 2536

เรื่อง ขออนุญาตให้นิสิตทำการศึกษาค้นคว้ารายละเอียดต่าง

เรียน ผู้จัดการโครงการ

ด้วย นางสาวฉวีวรรณ เค้นไพบูลย์ นิสิตปริญญาโท ชั้นปีที่ 3 ของสาขาวิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ได้รับมอบหมายให้จัดทำโครงการวิทยานิพนธ์ "เรื่อง ปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาปานกลางในเขต กรุงเทพมหานคร ชั้นกลาง" ซึ่งในการนี้จำเป็นต้องทำการศึกษาค้นคว้ารายละเอียดต่าง ๆ เพื่อไปประกอบการศึกษา

จึงเรียนมาเพื่อขอได้โปรดให้ความอนุเคราะห์แก่ นางสาวฉวีวรรณ เค้นไพบูลย์ ผู้ถือหนังสือ ได้ทำการศึกษาค้นคว้ารายละเอียดเกี่ยวกับการศึกษาจากหน่วยงานของท่านเท่าที่จะพิจารณาเห็นสมควร :

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือเพื่อการศึกษา ของนิสิตและขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์เลอสม สถาปิตานนท์)

รองคณบดีฝ่ายวิชาการ

บัณฑิตศึกษาคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์

โทร. 2520040

โทรสาร. 2520040

ประเด็นในการสอบถาม

ผู้ประกอบการ/ผู้ลงทุน โครงการที่อยู่อาศัยที่มีราคาปานกลางในเขตชั้นกลาง

ชื่อโครงการ.....ผู้ให้สัมภาษณ์.....วันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

1. ลักษณะของผู้ซื้อในโครงการของท่าน ขณะนี้จ้อง (โปรดจัดลำดับ)

- 1.1 อาชีพ :
- ( ) รับราชการ
  - ( ) รับจ้างรัฐวิสาหกิจ
  - ( ) ลูกจ้างบริษัทเอกชน
  - ( ) รับจ้างทั่วไป
  - ( ) อื่น ๆ

1.2 รายได้รวมของครอบครัว

- ( ) ต่ำกว่า - 20,000 บาท
- ( ) 20,000 - 30,000 บาท
- ( ) 30,000 - 40,000 บาท
- ( ) 40,000 - 50,000 บาท
- ( ) 50,000 ขึ้นไป

1.3 การศึกษา

- ( ) ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น
- ( ) ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย
- ( ) ระดับ ปวช.
- ( ) ระดับอนุปริญญา
- ( ) ระดับปริญญาตรี
- ( ) ระดับปริญญาโท
- ( ) ระดับปริญญาเอก

## 1.4 สถานภาพ

- ( ) โสด
- ( ) แต่งงานแล้ว
- ( ) หม้าย
- ( ) อื่น ๆ

## 2. ลักษณะของการซื้อเพื่อ (โปรดจัดลำดับ)

- ( ) อยู่อาศัยเอง
- ( ) ให้เช่า
- ( ) ไร่ขาย
- ( ) อื่น ๆ

## 3. ลักษณะของแบบบ้าน ที่โครงการขายได้ดีมากที่สุดในขณะนั้น (โปรดจัดลำดับ)

- ( ) บ้านเดี่ยว
- ( ) บ้านแถว ทาวน์เฮ้าส์
- ( ) บ้านแฝด
- ( ) คอนโดมิเนียม
- ( ) อื่น ๆ

## 4. ที่ตั้งโครงการ.....

## 5. ปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อบ้านของลูกค้า (โปรดจัดลำดับ)

- ( ) ทำเลที่ตั้งโครงการ ใกล้ที่ทำงาน
- ( ) ทำเลที่ตั้งโครงการ ใกล้โรงเรียนบุตรหลาน
- ( ) ทำเลที่ตั้งโครงการ ใกล้บ้านญาติ
- ( ) สิ่งแวดล้อมของโครงการ และบรรยากาศ
- ( ) ราคาขาย
- ( ) รูปแบบบ้าน

- ( ) การลด แลก แจก แถม
- ( ) ชื่อเสียงบริษัท
- ( ) เงินโฆษณาของราคาขาย และผ่อนชำระ
6. ลูกค้าได้รับข่าวสารจากแหล่งใด ในการตัดสินใจซื้อโครงการของท่าน (โปรดจัดลำดับ)
- ( ) หนังสือพิมพ์
- ( ) โฆษณาทางวิทยุ
- ( ) ป้ายโฆษณา
- ( ) ผู้นำเสนอ
- ( ) พนักงานมาติดต่อโดยตรง
- ( ) อื่น ๆ
7. ลูกค้าได้ใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อโครงการของท่านนานเพียงใด (โปรดจัดลำดับ)
- ( ) ตัดสินใจทันทีที่ชมโครงการ
- ( ) ใช้ระยะเวลาประมาณ 1 เดือน
- ( ) ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน
- ( ) ใช้ระยะเวลาประมาณ 3 เดือน
8. ใครเป็นคนชักถามและให้ความสนใจเกี่ยวกับโครงการของท่าน (โปรดจัดลำดับ)
- ( ) สามี
- ( ) ภรรยา
- ( ) บุตร
- ( ) เพื่อน
- ( ) อื่น ๆ
9. ผู้ที่ตัดสินใจซื้อที่สำคัญในโครงการของท่าน คือ ใคร (โปรดจัดลำดับ)
- ( ) สามี
- ( ) ภรรยา



- ( ) บิดา/มารดา
- ( ) บุตร
- ( ) สถาปนิก/วิศวกร
- ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

10. ในการจัดทำส่งเสริมการขายโครงการของท่าน ท่านเน้นตัวนำในการส่งเสริมการขายโครงการ (โปรดจัดลำดับ) เช่น

- ( ) การออกแบบบ้านเน้นสำหรับเป้าหมายใดเป้าหมายหนึ่งเป็นหลัก
- ( ) ท่านเน้นทางด้านราคา เช่น ความสามารถในการจ่ายเป็นหลัก
- ( ) ท่านคำนึงถึงทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นหลัก
- ( ) ท่านเน้นการทำโครงการที่มีสิ่งแวดล้อมและบรรยากาศภายในโครงการเป็นหลัก
- ( ) ทางด้านการตลาด ลด แลก แจก แถม
- ( ) การดูแลชุมชน
- ( ) ปัจจัยอื่น ๆ โปรดระบุ

11. ลูกค้านของท่านมีความพึงพอใจในโครงการของท่าน (โปรดจัดลำดับ)

- ( ) ราคาถูก
- ( ) รูปแบบความสวยงามภายนอก
- ( ) ประโยชน์ใช้สอยภายใน
- ( ) ระบบรักษาความปลอดภัย
- ( ) คุณภาพการก่อสร้าง
- ( ) สภาพแวดล้อมในหมู่บ้าน หรือบรรยากาศ
- ( ) ทำเลที่ตั้ง
- ( ) การดูแลชุมชน

## ประวัติผู้เขียน

นางสาว จวีวรรณ เต๋นไพบูลย์ เกิดเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2497 ที่อำเภอปากพนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช สำเร็จการศึกษาศาสตรบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ จาก คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ในปีการศึกษา 2520 ได้รับทุนแลกเปลี่ยนนักวิจัยของมหาวิทยาลัยเกียวโต ประเทศญี่ปุ่น 2 ครั้ง คือ ครั้งแรกในปี 2529 เพื่อทำการศึกษาวิจัยเรื่อง "การจัดการที่ดินในเขตเมือง : การจัดรูปที่ดิน" และครั้งที่ 2 ในปี 2533 เพื่อทำการศึกษาวิจัยเรื่อง "การศึกษาการคาดประมาณการความต้องการที่อยู่อาศัย" จากนั้นจึงเข้าศึกษาต่อระดับปริญญาโท สาขาเคหการ ภาควิชาสถาปัตยกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยในปี 2533 ในด้านการปฏิบัติงาน เคยทำงานในตำแหน่งพนักงานวิเคราะห์นโยบายและแผนฯ 6 สำนักนโยบายและแผนการเคหะแห่งชาติ และปัจจุบันนี้ดำรงตำแหน่งเป็น รองผู้อำนวยการกอง สำนักงานโครงการเงินกู้ การเคหะแห่งชาติ ทางด้านสังคม ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานชมรมวิชาการที่อยู่อาศัยของการเคหะแห่งชาติ ทางด้านวิชาการ เคยเป็นคณะกรรมการของคณะอนุกรรมการนโยบายที่อยู่อาศัยของชาติ

