



บทที่ 2

แนวความคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การซื้อขายบ้านมือสองมิใช่เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นในระยะเวลา 3-4 ปี นี้ แต่ได้เกิดขึ้นมานาน เพียงแต่จะมีปริมาณการซื้อขายค่อนข้างน้อย ส่วนมากจะเป็นตึกแถวย่านพาณิชย์กรรม บ้านพักอาศัยจะมีค่อนข้างน้อย แต่เริ่มมานิยมซื้อขายกันมากในช่วง ปี 2533-ปัจจุบัน เพราะปริมาณบ้านมือสองที่เกิดจากการเก็งกำไรมีมาก งานวิจัยที่เกี่ยวข้องโดยตรงจึงไม่มี แต่จะมีงานวิจัยและทฤษฎีแนวความคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยทั่วไป หรืองานวิจัยบ้านว่างที่เป็นลักษณะหนึ่งของบ้านมือสอง ที่สามารถประกอบการศึกษาได้

พฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย

ในการพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยในลักษณะที่เป็นเหตุผลและผลนั้น ต้องใช้ความพยายามในการหาเหตุที่เกี่ยวข้องกับตัวบุคคลเฉพาะตัว และสภาพแวดล้อม โดยทั่วไปที่ทำให้คนเลือกที่อยู่อาศัย Rossi (1955) ได้ทำการศึกษาทางด้านจิตวิทยาสังคมเรื่องการย้ายถิ่นพบว่า มีสาเหตุต่าง ๆ ที่ผลักดันให้ครอบครัวเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ได้แก่

1. ความรู้สึกอึดอัดในครัวเรือน (ความหนาแน่นของจำนวนผู้อยู่อาศัยร่วมกัน)
2. ปัญหากับผู้ให้เช่า ในกรณีที่เป็นบ้านเช่า
3. สภาพของชุมชนที่อาศัย

ซึ่งข้อสรุปทางด้านจิตวิทยาสังคมนับว่าเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะสามารถจำแนกชนิดสาเหตุอันเป็นตัวกระตุ้นทำให้เกิดความคิดที่จะย้ายได้

Walpert (1955) ได้นำเอาทฤษฎีที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ในลักษณะที่เห็นว่าการกระทำทุกอย่างที่เกิดขึ้นเป็นผลของการคิดแบบเป็นขั้นตอนและเป็นเหตุผลมาอธิบายพฤติกรรมการย้ายถิ่นว่า การย้ายถิ่นของมนุษย์ไม่ว่าจะเป็นการย้ายไปยังบริเวณใกล้เคียง หรือบริเวณที่อยู่ระยะทางไกล เป็นการตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสังคม โดยมีกลไกอย่างหนึ่งที่บุคคลจำเป็นต้องใช้ในการตัดสินใจ ซึ่งถือการประเมินผลของสภาพชุมชน ที่คนอาศัยอยู่ว่าสามารถ

ตอบสนองต่อความคาดหวังของตน และทำให้ตนเองพอใจได้หรือไม่เพียงใด ถ้าผลการประเมินเป็นลบ มนุษย์ก็จะหาวิธีการที่จะทำให้ตนเองพอใจขึ้นมา โดยอาจจะพยายามปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อม ที่ไม่ดั้นด้วยวิธีการต่าง ๆ กัน

Galant (1971) ได้ศึกษาเรื่องการปรับตัวของมนุษย์กับการย้ายถิ่น ลักษณะที่เป็นแบบจำลองของพฤติกรรมการย้ายถิ่นฐาน โดยใช้ตัวแปร 3 ชุดของ Wolpert คือ ตัวแปรที่เกี่ยวกับสภาพแวดล้อม ตัวแปรที่เกี่ยวกับตัวบุคคลและตัวแปรที่เป็นความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร 2 ชุดแรก ซึ่งสรุปได้ว่า ความคาดหวังและโอกาสที่จะมีได้ของแต่ละคนในสังคมสัมพันธ์กันในลักษณะที่ขัดแย้งกัน ถ้าสังคมและชุมชนที่อยู่อาศัยแต่ละแห่งไม่สามารถให้โอกาสตามที่แต่ละคนคาดหวังได้ คนในชุมชนนั้น ๆ ก็จะแสวงหาทางออกโดยการย้ายไปอยู่ที่แห่งใหม่

Lee (1969) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการย้ายถิ่นว่ามีปัจจัยเหลือคณานับที่กระทำการยึดเหนี่ยวหรือดึงดูดประชากรเอาไว้ในพื้นที่นั้น และมีปัจจัยอย่างอื่นที่มีแนวโน้มจะผลักดันให้ประชากรออกไปตัวอย่าง เช่น ภูมิอากาศที่ดี จึงเป็นแรงดึงดูดในขณะที่ภูมิอากาศเลวเป็นแรงขับไล่ที่เกิดกับทุกคน ผู้ย้ายถิ่นทุกคนจะนิยมปัจจัยต่าง ๆ ที่เป็นแง่บวกและลบทั้งในถิ่นต้นทางและปลายทางแตกต่างกันไป แต่เราอาจจำแนกประชากรที่ตอบได้ในแบบที่คล้ายคลึงกันต่อกลุ่มของปัจจัยที่เหมือนกันที่ถิ่นต้นทางและถิ่นปลายทางได้

ประเด็นที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่มีผลต่อความต้องการเลือกที่อยู่ของมนุษย์ก็คือ ในเรื่องของรายได้ Golany (อ้างใน ยงยุทธ ดิศระการกิจ, 2527:35) กล่าวว่า การเพิ่มขึ้นของผู้มีรายได้ปานกลางมีอิทธิพลต่อประเทศที่พัฒนาอย่างสูงสุด เช่น สหรัฐอเมริกา และประเทศทางยุโรปตะวันออก (ผู้มีรายได้ปานกลาง เป็นผู้ที่ทำกรพัฒนาประเทศมากขึ้น จนมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานความเป็นอยู่ โดยการเพิ่มรายได้และการศึกษา ซึ่งกรุงเทพมหานครเองก็มีกลุ่มประชากรที่มีรายได้ปานกลาง จัดอยู่ในกลุ่มคนที่มากที่สุดคือ ประมาณร้อยละ 52 ของประชากรทั้งหมด ซึ่งการที่ครอบครัวหนึ่งจะซื้อบ้านพร้อมที่ดินจะต้องมีรายได้ประมาณ 15,000 ถึง 20,000 บาทต่อเดือน ซึ่งก็แสดงว่า สามิภรรยาจะต้องช่วยกันทำงาน เพื่อรวบรวมรายได้ทั้ง 2 คน ให้ได้ถึง 15,000 ถึง 20,000 บาท ดังกล่าว และจะต้องมีการสะสมเงินมาไม่ต่ำกว่า 5 ปี จึงสามารถจ่ายเงินค่านีได้ แสดงว่าเป็นช่วงรายได้ที่พอเป็นไปได้ ด้วยเหตุที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลาง จึงมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

นอกจากนี้แล้ว ผู้มีรายได้ปานกลางจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยสองประการคือ ประการแรกความต้องการที่อยู่อาศัยสองประการคือ ประการแรก ความต้องการที่เป็นจริง (Housing need) ซึ่งเป็นความต้องการที่ขาดไม่ได้ และประการที่สอง ความต้องการฉาบฉวย (Housing want) ซึ่ง

เป็นความต้องการที่แม้จะไม่ได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยใหม่ก็สามารถอยู่อย่างเหมาะสมตามอัตภาพได้ (มานพ พงศทัต, 2524:14)

ในการศึกษาทัศนคติความต้องการของผู้ใช้สอย ในการเลือกที่อยู่อาศัย จึงเป็นแนวทางที่ดีในการที่จะมองเป็นปัญหาของสภาพแวดล้อม และการแก้ไขให้สอดคล้องกับความต้องการแล้ว ยังจะเป็นแนวทางที่ดี สำหรับโครงการต่อไป ซึ่งจะเป็นการช่วยลดความสูญเสียทางเศรษฐกิจ อันเนื่องมาจากความล้มเหลวของ โครงการที่ขาดการคำนึงถึงพฤติกรรมและความต้องการของผู้ใช้สอย อีกด้วย

Becker (1977) ได้อธิบายว่า ผู้อยู่อาศัยมีความพอใจที่อยู่ในปัจจุบันได้แม้ว่า จะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติ ผู้อยู่อาศัยจะประเมินที่อยู่อาศัยด้วยปัจจัย 3 ประการ คือ

1. ภาพพจน์บ้านในอุดมคติ
2. เงื่อนไขตามสภาพการณ์
3. กลไกการแก้ไขปัญหาตัวบุคคล

นอกจากนี้ Becker ได้ชี้แจงว่ามนุษย์มีเหตุผลหลายอย่างเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย การที่บุคคลจะประเมินที่อยู่อาศัยในแบบปัจจุบันของตน จะคำนึงถึงปัจจัยอื่น ๆ เช่น ลักษณะครอบครัวของตน ตลอดจนข้อจำกัด เรื่องรายได้ของครอบครัวและราคาบ้าน ดังนั้นบ้านในอุดมคติจึงเป็นเพียงเป้าหมายเรื่องที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน เพื่อเป็นบันไดก้าวไปสู่เป้าหมายนั้น ดังนั้นเงื่อนไขตามสถานการณ์และกลไกแก้ปัญหาในตัวบุคคลในขณะหนึ่งอาจทำให้ผู้อยู่อาศัยเกิดความพอใจต่อที่อยู่อาศัยในขณะนั้นได้ แม้ที่อยู่อาศัยนั้นจะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติ และเมื่อเงื่อนไขตามสถานการณ์และปัจจัยอื่น แปรเปลี่ยนไป ก็อาจทำให้ผู้อยู่อาศัยเปลี่ยนแปลงจากความพอใจเป็นความไม่พอใจในที่อยู่อาศัยเดียวกันนั้นในเวลาต่อมาได้

ในประเด็นเกี่ยวกับที่พักอาศัยในอุดมคตินี้ Richard Muth (1974) ได้กล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงหน่วยอาศัยว่า เมื่อประชากรมีรายได้เพิ่มขึ้น จะมีแนวโน้มที่ความต้องการขนาดที่พักอาศัยใหญ่กว่า และอยู่ในแหล่งที่พักอาศัยที่ดีกว่า เช่น ในแหล่งที่คั้งที่มีทางเดินเข้า-ออกสะดวก และมีสภาพแวดล้อมดีขึ้น

ทฤษฎีและแนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัย

ผู้เสนอความคิดด้านนี้มีจุดเน้นความสำคัญ ที่การเข้าถึงการรับบริการสาธารณสุขปโภค สาธารณูปการ และมีสภาพแวดล้อมที่จะเหมาะสมต่อการอยู่อาศัย ทั้งนี้เพื่อให้ครอบครัวได้รับ ประโยชน์สูงสุดจากการเลือกที่อยู่อาศัย ซึ่งนี่ก็คิดในแต่ละช่วงเวลาจะให้ความสำคัญต่อบังคับจายการ เลือกที่อยู่อาศัยแตกต่างกันกล่าวคือ

William Alonso (1960) กล่าวถึงการเลือกบริเวณที่พักอาศัยว่า ควรพิจารณาปัจจัยเกี่ยวกับที่ ตั้งของที่พักอาศัย ซึ่งมีความสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมและความใกล้เคียงกับสภาพที่ทำงาน

JeZy Siegel (1970) ให้ความเห็นเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัยว่า ต้องพิจารณาความสะดวก สบายของการเข้าถึง และคุณภาพของสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะด้านสังคมของชุมชน สภาพธรรมชาติ การบริการสาธารณะและความพึงพอใจในที่ตั้งนั้น

Brain Goodall (1972) กล่าวถึง ความสะดวกในการเข้าถึงว่า ที่ตั้งซึ่งอยู่ติดถนนสายสำคัญ หรือ สถานีรถไฟมีความได้เปรียบในด้านทางเข้ามากกว่าที่ตั้งที่อยู่ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวกเหล่านี้ นอกจากนี้ ความไม่เท่าเทียมกันในการให้บริการใด ๆ ก็ตามที่จัดให้ อาจมีอิทธิพลต่อการเลือกที่ตั้ง ของที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อย นอกจากนั้น บริการสาธารณะ เช่น การประปา หรือการ ระบายน้ำ อาจทำให้เกิดแรงกระตุ้นในการพัฒนาขึ้นได้ โดยเฉพาะในบริเวณชานเมือง แม้ว่าโดยตัว ของมันเองแล้ว บริการเหล่านี้ จะไม่นำมาซึ่งความสำคัญมากพอที่จะกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาขึ้นก็ตาม

Herbert (1972) อธิบายหลักการเลือกบริเวณที่พักอาศัยที่ขึ้นอยู่กับอิทธิพลภายนอก ซึ่งได้แก่ ลักษณะทางกายภาพและสิ่งแวดล้อมของพื้นที่นั้น

Button (1976) เสนอองค์ประกอบในการเลือกบริเวณที่พักอาศัยว่า องค์ประกอบหนึ่งคือ ขึ้น อยู่กับคุณภาพของสิ่งแวดล้อม ซึ่งนอกจากจำเป็นต้องมีสิ่งแวดล้อมที่ดีแล้ว ความรู้สึกสนิทสนมกับ เพื่อนบ้านก็เป็นสิ่งสำคัญประการหนึ่งด้วย

Barrie Needham (1977) ให้เหตุผลในการรวมตัวของบริเวณที่พักอาศัยว่า

1. ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) ผู้อยู่อาศัยต้องการเดินทางไปทำงาน ศึกษา จับจ่าย ซื้อของ และติดต่อธุรกิจ ผู้อยู่อาศัยจึงพอใจที่จะจับกลุ่มอยู่ 2 บริเวณข้างทางเส้นทางคมนาคมและ กระจายอยู่รอบ ๆ ศูนย์กลางธุรกิจ ร้านค้า สถานที่ทำงานและสถานที่ศึกษานั้น ๆ

2. การประหยัดจากภายนอก (External Economies) การจับกลุ่มของอาคารที่พักอาศัยจะทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในเรื่องการใช้บริการสาธารณูปโภคในเมือง

ในปัจจุบันนี้การเลือกที่ตั้งสำหรับที่อยู่อาศัยนั้น ผู้อยู่อาศัยมักจะคำนึงถึงความใกล้ไกลของที่ตั้งกับศูนย์ธุรกิจการค้าและแหล่งงาน เพราะต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงานหรือติดต่อธุรกิจ ดังนั้น โดยส่วนใหญ่แล้วที่อยู่อาศัยที่นิยมมากจะอยู่ใกล้กับศูนย์กลางธุรกิจของเมืองเพื่อความสะดวกและเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางและการติดต่อธุรกิจ

กระบวนการเปลี่ยนแปลงภายในเขตที่อยู่อาศัย (ฉัตรชัย พงศ์ประยูร ,2527:97-100)

การย้ายที่อยู่อาศัยภายในเมืองไม่ว่าขนาดเล็กหรือใหญ่เกิดขึ้นไม่เว้นแต่ละวัน การย้ายที่อยู่อาศัยจากบ้านหนึ่งไปอีกบ้านหนึ่ง มีผลกระทบต่อกิจวัตรประจำวัน และบริเวณที่อยู่อาศัยทั้งเก่าและใหม่ เขตที่อยู่อาศัย จึงไม่หยุดนิ่งอยู่กับที่ จะต้องเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลาทางด้านกายภาพ ถนนหนทาง สังคม ประชากร ความหนาแน่น และอื่น ๆ อีกมาก

1. สาเหตุของการย้ายที่อยู่อาศัย

การย้ายที่อยู่อาศัยประกอบด้วย การตัดสินใจหาที่อยู่ใหม่ และการค้นหาเลือกที่อยู่ใหม่ การตัดสินใจเลือกที่อยู่ใหม่อาจขึ้นกับค่านิยมของเราเอง หรือเกี่ยวกับวิถีชีวิต สภาพบ้านที่ต้องการหรือละแวกที่ต้องการอาศัย แม้ว่า ค่านิยมเหล่านี้จะเป็นเรื่องวัดยาก คือ เป็นเรื่องของแต่ละคน แต่ก็มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของแต่ละคนนอกจากนี้อาจเกี่ยวกับตัวบ้านที่จะค้นหาจะใหญ่เล็กเพียงใด มีกี่ห้องและราคาเป็นอย่างไร เป็นต้น การเลือกที่อยู่อาศัยใหม่มีมูลเหตุมาจาก

1.1 ความจำเป็นต้องย้ายออกจากที่อยู่เก่าด้วยเหตุผลนานาประการ เช่น ถูกไล่ที่ ถูกไล่ออก ตลอดจนไม่สามารถเสียดำเช่าได้

1.2 เกิดความจำเป็นในการปรับฐานะทางสังคม เช่น แต่งงาน ดาย หรือหย่าร้างเกิดขึ้นในครอบครัวหรือเกิดเปลี่ยนงานใหม่ หรือรายได้ของครอบครัวเปลี่ยนไป

1.3 ความต้องการในเรื่องที่อยู่อาศัยเปลี่ยนไป อันอาจเนื่องมาจากสภาพแวดล้อมบางอย่างภายในบ้านเปลี่ยนไป เช่น ขนาดของครอบครัวใหญ่ขึ้น

1.4 เกิดจากแรงดึงดูดของการย้ายที่อยู่อาศัยอันเกิดขึ้นในแถบชานเมืองเป็นตัวดึงดูด

เหตุผลต่าง ๆ ใน 2 ข้อแรก อาจเรียกว่า เป็นการย้ายที่แบบถูกบังคับ (Forced moves) ส่วนสองประการหลังเป็นแบบสมัครใจ (Voluntary moves)

2. แรงกระตุ้นอันช่วยให้เกิดการย้ายที่อยู่อาศัย

แทนที่จะพิจารณาสาเหตุเป็นแบบรวม ๆ อาจแบ่งสาเหตุออกเป็นข้อย่อย ๆ อีกรักก็ได้ ซึ่งทั้งหมดนี้จัดเป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการย้ายเคสสถาน ซึ่งประกอบด้วยแรงกระตุ้นไม่พึงปรารถนา และแรงกระตุ้นอันพึงปรารถนา

2.1 แรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนาประกอบด้วย

ก. ขนาดของเคสสถาน แรงกระตุ้นที่สำคัญอันทำให้คนเรา ต้องย้ายที่อยู่ใหม่ คือ ความไม่พอใจที่อยู่อาศัยเก่า ซึ่งเกิดได้ทั้งในวัยเริ่มต้นครอบครัวและวัยชรา โดยวัยเริ่มต้นครอบครัว สมาชิกจะเพิ่มขึ้น ส่วนวัยชราสมาชิกจะลดลง ซึ่งจะต้องปรับให้เพียงพอกับสมาชิกครอบครัว

ข. ราคาบ้าน ปัญหาราคาทรัพย์สินคือ ตัวบ้านรวมทั้งที่ดิน อาจเป็นสาเหตุให้เกิดการโยกย้ายที่อยู่อาศัย เช่น ถ้าฐานะดีขึ้นก็อาจย้ายไปอยู่ในเคสสถานที่มีราคาสูงขึ้นก็ได้

ค. สภาพตัวบ้านและละแวกที่อยู่อาศัย สภาพทั่วไปของตัวบ้านและละแวกที่อยู่อาศัย ซึ่งเกี่ยวกับการดูแลรักษาความสะอาดและปราศจากสิ่งรบกวน ถ้าหากสิ่งแวดล้อมไม่ดีก็อาจหาที่อยู่ใหม่ที่ดีกว่า

ง. ความสะดวกในการเข้าถึง ความสะดวกในเรื่องการเดินทางไปทำงานตลอดจนการรับบริการต่าง ๆ เป็นมูลเหตุที่สำคัญที่ทำให้คนย้ายที่อยู่ใหม่ แต่ในขณะเดียวกันถ้าหากที่อยู่อาศัยอยู่ไกลใจกลางเมืองเกินไป ใกล้ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล หรือสถานพักผ่อน และใกล้ที่ทำงานมากก็อาจไม่เหมาะอีก เพราะเป็นแหล่งมีเสียงรบกวน ดังนั้นความสะดวกในการเข้าถึงจึงเป็นปัญหาสองแง่ นับเป็นเรื่องต่างจิตต่างใจหรือพฤติกรรมของแต่ละคนมากกว่า

จ. ลักษณะสภาพแวดล้อมของละแวกที่อยู่โดยทั่วไปหมายถึงองค์ประกอบทางสังคมของการย้ายที่อยู่อาศัย ซึ่งเปลี่ยนไปในทางดี เช่น อาจมีพวกที่ย้ายเข้ามามีฐานะที่ลำบาก หรือสาธารณูปโภคสภาพไม่ดี ทำให้ผู้อยู่อาศัยก่อนพิจารณาย้ายออกไป

2.2 แรงกระตุ้นอันพึงปรารถนา

ประกอบด้วยสาเหตุต่าง ๆ กันนั้น แรงดึงดูดจากเขตที่อยู่อาศัยอื่น ซึ่งมีวิถีชีวิตตามที่ผู้นั้นต้องการ หรือไม่มีสภาพแวดล้อมเหมือนดังที่คาดหวัง สมมุติว่า พบว่าที่ต้องการก็อาจย้ายเข้าไปอยู่ก็ได้ สาเหตุในการดึงดูดอื่น ๆ อาจมีดังนี้

ก. ความหวังในเรื่องการอยู่ดีกินดี แรงด้านทางด้านนี้เกิดจากความสะดวกสบายทางวัตถุของสังคมสมัยใหม่ ในแง่ทำเลที่ต้นที่อยู่อาศัยซึ่งสนองความต้องการดังกล่าวได้ดี คือ อพาร์ทเมนต์อันตั้งอยู่ในเมืองใกล้กับความสะดวกทุกอย่าง ซึ่งอาจถูกใจคนโสด หรือคู่แต่งงานที่อยู่ในวัยหนุ่มสาว ซึ่งยังไม่มียุติ และการขาดความสะดวกเป็นปัญหาของคนในวัยเหล่านี้

ข. ความหวังชื่อเสียงทางสังคม ส่วนมากเกิดจากวิถีชีวิตในอาชีพที่ประกอบและชุมชนที่อาศัยอยู่ โดยทั่วไปในสังคมตะวันตก ก็คือ การมีเคสสถานอยู่ตามชานเมือง เพราะเป็นละแวก

ของชุมชนชั้นกลางขึ้นไป บ้านช่องก็มีราคาแพงและมักจะได้รับการดึงดูดโฆษณาจากผู้จัดสรรที่ดินว่าเป็นละแวกที่อยู่อาศัยของชุมชนที่มีฐานะดีเหมือน ๆ กัน

ค. ความหวังเกี่ยวกับครอบครัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการเติบโตของเด็ก ๆ ตัวบ้าน สนามหญ้าและอุปกรณ์อื่น ๆ ซึ่งได้รับการตกแต่งอย่างดี และเป็นปัจจัยดึงดูดให้ครอบครัวของชนชั้นกลางขึ้นไปอาศัยอยู่ในย่านเดียวกัน

ง. ความหวังเกี่ยวกับชุมชน เรื่องนี้จัดเป็นวิถีชีวิตซึ่งประสบผลสำเร็จถ้ามีการพบปะติดต่อกับผู้ที่มีฐานะทางสังคมเหมือนกัน ในสังคมตะวันตกจะเห็นได้ชัดจากกลุ่มชนที่มีชีวิตคล้ายกันจะอยู่ในละแวกเดียวกัน เช่น กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มฮิปปีหรือโบฮีเมียน และกลุ่มข้าราชการบำนาญ เป็นต้น

2.3 แรงด้านทางการย้ายที่อยู่อาศัย

แม้ว่าแรงกระตุ้นภายนอกเป็นแรงดึงดูดให้มีการย้ายที่อยู่อาศัยผนวกเข้ากับแรงผลักดันภายในให้คนเราคิดที่จะย้ายที่อยู่อาศัยผนวกเข้ากับแรงผลักดันภายในให้คนเราคิดที่จะย้ายที่อยู่อาศัยมีมากก็ตาม ในบางครั้งคนเราก็มองย้ายที่อยู่อาศัยได้ เพราะยังมีแรงด้านทานการย้ายที่อยู่อาศัยเกิดขึ้นได้เช่นกัน แรงดังกล่าวอาจระงับการคิดหาที่อยู่อาศัยใหม่เสียเลยก็ได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทุนรอนในการย้ายสูง เมื่อคิดเปรียบเทียบกับผลประโยชน์ที่พึงได้จากการย้ายที่อยู่ใหม่ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้องกับทุนรอนในการย้ายอีกด้วย

2.3.1 ลักษณะการถือครอง ไม่ว่าจะพิจารณาในด้านเศรษฐกิจ จิตวิทยา หรือทางกายภาพก็ตามที โดยทั่วไปผู้เป็นเจ้าของบ้านไม่ค่อยคิดที่จะย้ายบ่อยเหมือนผู้ที่เช่าอยู่ ถ้าไม่ต้องคำนึงถึงอายุหรือรายได้ ผู้เช่าบ้านอยู่มีแนวโน้มที่จะย้ายที่อยู่มากกว่าผู้เป็นเจ้าของบ้านเอง

2.3.2 ระยะเวลาอาศัย การอาศัยอยู่ในที่หนึ่งนาน ๆ จะช่วยลดความเป็นไปได้ในการย้ายให้น้อยลง ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากเกิดนิสัยความเคยชินกับที่อยู่เก่าไม่อยากจะไปปรับตัวเข้ากับที่ใหม่

2.3.3 พลังทางสังคม ครั้งหนึ่งเคยเข้าใจกันว่าการอยู่ใกล้เพื่อนฝูงและญาติสนิทเป็นปัจจัยสำคัญ จึงทำให้คนเราต้องย้ายบ้านไปอยู่ใกล้บุคคลเหล่านั้น แต่ในปัจจุบันความเชื่อดังกล่าวอยู่ในขั้นสงสัยเสียแล้ว ทั้งนี้ยกเว้นกลุ่มผู้สูงอายุอื่น ต้องพิจารณาในเรื่องคุณภาพของการติดต่อซึ่งกันและกัน แทนที่จะมองเฉพาะระยะทาง ถ้าบุคคลผู้นั้นเห็นว่าเขามีบทบาทสำคัญทางสังคมที่จะย้ายไปอยู่ใหม่ อาจทำให้เขาตัดสินใจย้ายมากขึ้นก็ได้

2.4 วิถีชีวิต ฐานะทางเศรษฐกิจสังคมและเชื้อชาติ

จากสาเหตุต่าง ๆ อันเชื่อว่าทำให้คนเราย้ายที่อยู่หรือคิดจะย้ายที่อยู่ตลอดจนอุปสรรคต่าง ๆ ในการจัดขวางมิให้คนเราคิดย้ายที่อยู่ใหม่ จริง ๆ แล้วอาจสรุปลงได้เพียง 3 สาเหตุด้วยกัน คือ

2.4.1 วัฏจักรชีวิต ในการศึกษาเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่นั้น รายงานส่วนมากเห็นความสัมพันธ์ระหว่างจังหวัดหรือวัยแห่งชีวิตกับการย้ายที่อยู่เป็นอย่างดี ตั้งแต่เริ่มมีครอบครัวขยายครอบครัวเจริญจนถึงขั้นอยู่ตัวและแยกย้ายกันมีครอบครัว ล้วนแล้วแต่มีการย้ายที่อยู่กันด้วย ในช่วงแรกของชีวิตครอบครัว คือ ตอนแต่งงานจะมีแนวโน้มในการแยกครอบครัวมากที่สุด ในจังหวัดที่เล็ก ๆ กำลังอยู่ในวัยเรียน และหัวหน้าครอบครัวกำลังมีความก้าวหน้าในอาชีพ จะเป็นช่วงที่มั่นคงที่สุด คือ ไม่มีการย้ายที่อยู่ ขั้นสุดท้ายก็คือ ช่วงที่เด็กเติบโตแยกย้ายออกไปจากครอบครัว อาจมีการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยอีกครั้งหนึ่ง ดังนั้น วัยที่มีแนวโน้มในการย้ายที่อยู่สูงคือ ช่วงอายุ 20 -30 หลังจากวัยนั้นจะไม่ค่อยมี จนกว่าจะถึงวัยที่เด็กเติบโตแยกย้ายออกไปจนกลับบ้าน จึงจะมีการปรับตัวในเรื่องที่อยู่อาศัยอีกครั้งหนึ่ง

Short ได้จำแนกชั้นของวัยของชีวิตซึ่งมีผลกับลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการเฉพาะในช่วงที่บุคคลนั้น ๆ มีความรับผิดชอบ ตัดสินใจเกี่ยวกับที่พักของตน ได้ดังต่อไปนี้

ชั้นของวัยของชีวิต	ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการ
1. ก่อนมีบุตร (Pre-child Stage)	ห้องชุด ห้องเช่าราคาถูก อยู่คอนโดในเมือง
2. เริ่มมีบุตร (Child-bearing)	บ้าน เช่น หลังเดี่ยวอยู่ใกล้โซนที่มีห้องชุดให้เช่า
3. เลี้ยงดูบุตร (Child-rearing)	บ้านของตนเอง คอนข้างใหม่อยู่แถบชานเมือง
4. ปลูกฝังบุตร (Post-child)	เช่นเดียวกับชั้น 3 แต่อาจย้ายไปอยู่ในละแวกที่มีสภาพแวดล้อมที่ดีกว่า
6. ชีวิตบั้นปลาย	ห้องชุด บ้านพักคนชรา หรืออยู่กับบุตรหลาน

2.4.2 ฐานะทางเศรษฐกิจ-สังคม เท่าที่ผลงานการวิจัยได้เปิดเผยในเรื่องนี้ ผลยังมีได้ยืนยันว่าการย้ายที่อยู่มีความสัมพันธ์กันโดยตรงกับฐานะทางเศรษฐกิจ รายงานกระทรวงเกษตรของ

สหรัฐอเมริกาแสดงให้เห็นว่า ผู้มีรายได้สูงโดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มวิชาชีพชอบย้ายที่อยู่ ผู้ที่มีฐานะดีก็มักจะนิยมย้ายที่อยู่ระหว่างเมือง ในระยะทางไกลมากกว่าที่จะย้ายแหล่งที่อยู่ภายในเมืองนั่นเอง ผิดกับกลุ่มสังคมที่มีฐานะค่อนข้างยากจนจะนิยมย้ายที่อยู่ภายในเมืองเดียวกันนั่นเอง อย่างไรก็ตาม ภัยพิบัติทางด้านเศรษฐกิจ-สังคม เป็นตัวร่วมผสมผสานกันด้วย เช่น อายุของหัวหน้าครอบครัว สภาพของตัวบ้าน ลักษณะการ

ถือครอง การเข้าถึงและอื่น ๆ เป็นตัวสัมพันธ์ร่วมด้วย ในอันที่จะก่อให้เกิดการย้ายถิ่น

2.4.3 เชื้อชาติ สำหรับ สังคมในสหรัฐอเมริกาหรือยุโรปนั้นมีชนกลุ่มน้อยอาศัยปะปนอยู่กับชาวผิวขาว ชนกลุ่มน้อยเหล่านี้มักเช่าบ้านอาศัย มีครอบครัวขนาดใหญ่และสมาชิกอยู่ในวัยหนุ่มสาวมาก และมักจะเช่าบ้านอาศัย มีครอบครัวขนาดใหญ่และสมาชิกอยู่ในวัยหนุ่มสาวมาก และมักจะเพิ่งอพยพเข้ามาอยู่ในเขตชุมชน องค์ประกอบต่าง ๆ เหล่านี้มีส่วนทำให้เขาเหล่านั้นต้องย้ายที่อยู่บ่อย

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากวิทยานิพนธ์ของ ฉวีวรรณ เคนไพบูลย์ (2536) เรื่อง ปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง ในเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร สรุปปัจจัยที่ใช้ในการเลือกตัดสินใจซื้อได้ดังนี้

1. ความสามารถจ่ายของผู้ซื้อ
2. ที่ตั้งโครงการ
 - 2.1 ใกล้ที่ทำงาน
 - 2.2 ใกล้ถนนใหญ่
 - 2.3 ใกล้บ้านพ่อแม่-ญาติ
3. ต้องการออมในรูปอสังหาริมทรัพย์

บ้านว่าง

เป็นบ้านที่พร้อมจะเป็นบ้านมือสองหากมีการขายออกไป เพราะส่วนใหญ่เกิดจากการซื้อเพื่อเก็งกำไรเป็นส่วนใหญ่ สำหรับบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ส่วนหนึ่งก็เป็นบ้านว่าง ด้วย ดังนั้นงานวิจัยบ้านว่างจึงเป็นส่วนหนึ่งของการวิจัยเกี่ยวกับบ้านมือสองประเภทหนึ่งเช่นกัน

จากรายงานการสำรวจวิจัยบ้านว่างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พ.ศ. 2538 ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (Agency for Real Estate Affairs, 2538) มีดังนี้

สาเหตุของบ้านว่าง

ในระหว่างการสำรวจภาคสนาม จากการวิจัยได้ให้ข้อสังเกตถึงการที่แต่ละโครงการยังมีหน่วยขายเหลืออยู่โดยไม่มีผู้เช่าอยู่อาศัยนั้นน่ามีสาเหตุมาจากอะไรบ้าง โดยในที่นี้ใช้การสังเกตจากการสำรวจประการหนึ่ง นอกจากนี้ยังได้จากการสอบถามผู้อยู่อาศัยบางส่วนมาประกอบด้วยอีกประการหนึ่ง

ในแต่ละทำเลมีเหตุผลที่ได้จากการสำรวจประมาณ 1-5 ข้อแล้วแต่โครงการ และนำเหตุผลเหล่านี้ มา วิเคราะห์รวม ในการแจกแจงเหตุผลนี้ คัดเลือกเฉพาะที่ก่อสร้างเสร็จเกิน 6 เดือน เป็นสำคัญ (เสร็จก่อน พ.ย 2537) ข้อสรุปสำคัญเป็นดังนี้ (โปรดดูแผนภูมิที่ 33 และตารางที่ 3.4 ประกอบ)

โดยหลักแล้ว การที่มีบ้านว่างอยู่เป็นจำนวนมาก ก็ด้วยเหตุผลของการเก็งกำไรเป็นสำคัญ โดยเชื่อว่าการเก็งกำไรประกอบด้วยเหตุผลทางด้านการเก็งกำไรโดยตรง การมุ่งซื้อเพื่อการลงทุน เพื่อการให้เช่าหรือซื้อไว้มากกว่า 1 หลัง และจะย้ายไปในที่ ๆ ดีกว่าในที่เคยซื้อไว้ เป็นต้น เหตุผลประการนี้คาดว่ามีส่วนประมาณ 79% ของทั้งหมด

นอกจากนี้ยังมีอีกส่วนหนึ่งที่มีเหตุผลจากการที่กำลังจะย้ายเข้าแต่ก็เป็นเพียงส่วนน้อยคือ 9.2% ซึ่งประกอบด้วย อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์ ประมาณ 3.4% (บางแห่งแม้จะก่อสร้างเสร็จไปนานพอสมควรแล้วแต่การโอนยังไม่เสร็จสิ้น) หรือเพิ่งจะตกแต่งเสร็จสมบูรณ์-พอที่จะย้ายเข้าไปอยู่อาศัยได้แล้ว หรือตัวโครงการยังไม่เสร็จทั้งหมด ซึ่งทำให้การย้ายเข้าอยู่อาศัยไม่สะดวกเท่าที่ควร (จึงน่าจะเป็นเหตุผลที่ยังไม่ได้ย้าย)

บทสรุปผลการศึกษา

1. ตลาดที่อยู่อาศัยในช่วง 4-5 ปี ที่ผ่านมานั้น มีการสร้างที่อยู่อาศัยทุกประเภทจำนวนมากเกินกว่าความต้องการที่อยู่อาศัยที่แท้จริง แต่ที่ยังขายได้ในตลาด เนื่องจากถูกอุปสงค์เทียมคูดซับไว้ กล่าวคือ การซื้อที่อยู่อาศัยมิได้ต้องการจะใช้เป็นที่อยู่อาศัยเอง แต่ต้องการมุ่งค้าหากำไรอีกต่อหนึ่ง จึงทำให้เกิดปัญหาบ้านว่างเป็นอย่างมาก

2. ที่อยู่อาศัยที่สร้างขึ้นทุกประเภท จะมีสัดส่วนของบ้านว่างประมาณร้อยละ 30-40 โดยอาคารชุดและอาคารพาณิชย์ มีสัดส่วนมากกว่าเล็กน้อย คือ ประมาณ ร้อยละ 43 และ 48 แต่เมื่อคิดเป็นจำนวนบ้านว่าง พบว่า อาคารชุดและทาวน์เฮ้าส์ มีหน่วยว่างมากที่สุด เนื่องจากมีปริมาณการก่อสร้างรวมจำนวนมาก

3. ที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จในปี 2535 และก่อนปี 2535 จะมีหน่วยบ้านว่างน้อย ประมาณ ร้อยละ 28.36 ของช่วงนี้ แต่บ้านที่สร้างเสร็จในปี 2536 และ 2537 มีสัดส่วนบ้านว่างถึง ร้อยละ 31.68 และ 30.65 ตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า บ้านที่มีการซื้อไว้นานกว่าจะมีการเช่าอยู่มากขึ้น ซึ่งอาจจะเป็นผลมาจากความต้องการของผู้ซื้อและการที่กลุ่มนักเก็งกำไรสามารถขายให้กับผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยอย่างแท้จริงได้เช่าอยู่แล้ว นอกจากนี้ยังมีการให้เช่าอยู่อีกประการหนึ่ง