ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ
(กรณีศึกษา : ผู้กู้สินเชื่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์)

พิชัย สันติวงศ์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชา เคหการ ภาควิชา เคหการ
บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ปีการศึกษา 2541

ISBN 974-332-282-5

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

I19336457

THE DECISION MAKING FACTORS OF PURCHASINGMEDIUM-PRICED HOUSING DURING THE RECESSION A CASE STUDY OF THOSE WITH HOUSING LOANS FROM THE GOVERNMENT HOUSING BANK

Mr. Pichai Suntiwong

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of Master of Housing Development in Housing

Department of Housing

Graduated School

Chulalongkorn University

Academic Year 1998

ISBN 974-332-282-5

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ (กรณีศึกษา ผู้กู้สินเชื่อธนาคารอาคารสงเคราะห์)
โดย	นายพิชัย สันติวงศ์
ภาควิชา	เคหการ
อาจารย์ที่ปรึกษา	รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้นับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิต

.....คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(ศาสตราจารย์ นายแพทย์ ศุภวัฒน์ ชุติวงศ์)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร. บัณฑิต จุลาสัย)

.....อาจารย์ที่ปรึกษา
(รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต)

.....กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ฐานิศร์ เจริญพงศ์)

.....กรรมการ
(อาจารย์ ปรีดี บุรณศิริ)

.....กรรมการ
(คุณ โสภณ พร โชคชัย)

พหลัญ C

พิชัย สันติวงศ์ : ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง ในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ (กรณีศึกษา ผู้กู้สินเชื่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์) THE DECISION MAKING FACTORS OF PURCHASING MEDIUM-PRICED HOUSING DURING THE RECESSION A CASE STUDY OF THOSE WITH HOUSING LOANS FROM THE GOVERNMENT HOUSING BANK
อ. ที่ปรึกษา : รศ. มานพ พงศทัต ; 129 หน้า. ISBN 974-332-282-5

วัตถุประสงค์ของการวิจัย เพื่อศึกษากระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง ในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำโดยศึกษาลักษณะสถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ ผลกระทบจากสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำต่อผู้ซื้อ จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยแตกต่างจากภาวะปกติหรือไม่และศึกษาปัจจัยการตัดสินใจและพฤติกรรมในการเลือกตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำเปรียบเทียบกับสภาวะปกติ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มผู้ซื้อบ้านในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำเป็นกลุ่มที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยอย่างแท้จริง เป็นกลุ่มผู้ซื้อบ้านหลังแรกเพื่ออยู่อาศัยเอง โดยเป็นความจำเป็นทางสังคม จากความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่เป็นของตนเองและการแต่งงานแยกครอบครัว โดยเลือกซื้อทาวน์เฮาส์ระดับราคา 1.2 –1.4 ล้านบาทมากที่สุด ส่วนบ้านเดี่ยวเป็นระดับราคา 2.5-3.0 ล้านบาทมากที่สุด จากปัญหาทางเศรษฐกิจทำให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยลดลงอย่างมาก โดยอัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับสูง การลดสัดส่วนเงินกู้ของผู้ประกอบการเพื่อเพิ่มกำลังซื้อกลับทำให้ค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระที่อยู่อาศัยต่อเดือนเพิ่มสูงขึ้นจากปกติที่ร้อยละ 30-35 ต่อเดือนเป็นร้อยละ 56.9 ผู้ซื้อจำเป็นต้องลดค่าใช้จ่ายในส่วนอื่นๆลงอย่างมาก ผู้ซื้อส่วนใหญ่ยังไม่มีการวางแผนการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยแม้ในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำก็ตาม การวางแผนการเงินเป็นการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าโดยนำเอาเงินออมที่เก็บไว้ใช้จ่ายยามฉุกเฉินมาซื้อที่อยู่อาศัย โดยแหล่งเงินที่ใช้ผ่อนชำระเงินกู้รายเดือนจำเป็นต้องพึ่งรายได้หลักรายเดือนของหัวหน้าครอบครัวเป็นหลัก เมื่อเกิดปัญหาทางเศรษฐกิจกับประเทศ ทำให้มีปัญหาในการผ่อนชำระในสัดส่วนที่สูง แม้ในกลุ่มที่มีการออมเงินเป็นประจำก็ตาม

กระบวนการตัดสินใจซื้อนั้นผู้ซื้อจะเลือกปรึกษาคู่สมรสเป็นอันดับแรก เพราะเป็นผู้สนับสนุนการเงินและต้องอาศัยอยู่ร่วมกัน โดยรู้จักโครงการจากการมีผู้แนะนำและไปสำรวจพบเองตามลำดับ มีการเปรียบเทียบโครงการกับที่อื่นมากกว่า 5 โครงการ โดยเข้าชมโครงการ 2 ครั้งก่อนตัดสินใจซื้อ และใช้เวลาในการตัดสินใจประมาณ 1 เดือน โดยผู้ตัดสินใจซื้อสำคัญเป็นผู้ชาย

เมื่อเปรียบเทียบกับสภาวะปกติพบว่าปัจจัยการตัดสินใจซื้อนั้นแตกต่างกันจากสภาวะปกติ จากงานวิจัยที่ผ่านมานั้นจะให้ความสำคัญพิจารณาด้านทำเลที่ตั้ง รูปแบบบ้านและการก่อสร้าง ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน ความสามารถในการจ่าย แต่จากการศึกษาพบว่าปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่สำคัญอันดับแรกได้แก่ความต้องการออมเงินในรูปของอสังหาริมทรัพย์ รองลงมาเป็นราคาและเงื่อนไขการจ่ายเงิน และที่ตั้งโครงการรวมทั้งตั้งอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดีเป็นอันดับสาม

ภาควิชา เคหการ ..... ลายมือชื่อนิสิต .....
สาขาวิชา เคหการ ..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา .....
ปีการศึกษา 2541 ..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม .....

C835659 : MAJOR HOUSING DEVELOPMENT
KEY WORD: DECISION MAKING FACTORS / MEDIUM PRICED HOUSING / DURING THE RECESSION

PICHAI SUNTIWONG : THE DECISION MAKING OF PURCHASING MEDIUM-PRICED HOUSING DURING THE RECESSION : A CASE STUDY OF THOSE WITH HOUSING LOANS FROM THE GOVERNMENT HOUSING BANK. THESIS ADVISOR: ASSOC. PROF. MANOP BONGSADADT. 129 pp. ISBN 974-332-282-5

The purpose of the research is to study the middle income homebuyers' decision making process during the Recession through the examination of the socio-economic status, to study whether the effects of the Recession on the homebuyers will affect the buying decision, compared to that in normal situation, and to study the factors in decision making process and behavior in the choice of middle income homebuying during the Recession compared to in a normal situation.

The findings show that the group of homebuyers during the Recession are those who have a real need for housing and they buy their home for the first time because of social necessity; that is a need after marriage to have their own housing accommodation for their family. They choose to buy those townhouses whose value ranges from 1.2 to 1.4 million Baht the most. In case of separate houses, they choose those ranging from 2.5 to 3.0 million Baht the most. As a result of the economic crisis, the purchasing power for housing has been greatly reduced with the high rate of interest. The real estate agent's discount for down payment to increase the purchasing power has increased the monthly installments expenses from 30-35% per month to 56.9 %. It is necessary for the buyers to reduce expenses greatly in other areas of consumption. The majority of the buyers have not had a financial plan to buy accommodation even during the Recession. A financial plan is an immediate solution for the problem by using the savings for emergency to buy housing. The source used for monthly installments lies on the head of the family's breadwinner. This has led to an economic problem for the country causing problems in the high ratio of monthly installments even within the group with constant savings.

The buyer's decision-making process to buy starts with consultation with the spouse first, because of being a financial supporter and having to live together, on the project recommended and a visit to the project site afterwards. A comparison is made among at least five other projects and two visits to the project site are made before making the decision to buy and a period of one month is used for thinking it over with the male as the one who makes decision in the end.

Compared to a normal situation, it is found that the factors affecting the decision-making to buy are different from those in normal situation. From past research, importance has been given to the location, the style of the house and the construction, the price and the conditions for payment, and ability to pay. However, the study has shown that the first factor affecting the decision making to buy is a need for saving in the form of immovable properties, the price and the conditions for payment as the second. the location and good environment as the third.

ภาควิชา เคหการ ลายมือชื่อนิสิต .....

สาขาวิชา เคหการ ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา .....

ปีการศึกษา 2541 ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม .....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลง ด้วยการแนะนำช่วยเหลืออย่างดียิ่งจาก รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ซึ่งท่านได้ให้คำแนะนำและข้อคิดเห็นต่างๆ ของการวิจัยมาด้วยดีตลอด และเนื่องจากทุนการวิจัยครั้งนี้บางส่วนได้รับจากทุนอุดหนุนการวิจัยของบัณฑิตวิทยาลัย จึงขอขอบพระคุณบัณฑิตวิทยาลัยมา ณ ที่นี้ด้วย

ขอขอบคุณ คุณเจษฎา พิทักษ์ติกุล ผู้ช่วยหัวหน้างานงบประมาณ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ที่ได้ช่วยจัดเตรียมข้อมูลต่างๆของทางธนาคารฯให้ด้วยดี

และสุดท้ายนี้ ผู้วิจัยใคร่ขอกราบขอบพระคุณบิดา-มารดา ผู้ให้กำเนิด ญาติพี่น้องที่คอยให้กำลังใจตลอดจนคณาจารย์ผู้ประสิทธิ์ประสาทวิชา ความรู้ และให้ความแนะนำสั่งสอนแก่ผู้วิจัยจนสำเร็จการศึกษา

พิชัย สันติวงศ์

เมษายน 2542

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย..... ง

บทคัดย่อภาษาอังกฤษ..... จ

กิตติกรรมประกาศ..... ฉ

สารบัญตาราง..... ฎ

สารบัญแผนภูมิ..... ฒ

บทที่ 1 บทนำ..... 1

1.1 ความเป็นมาและสาระสำคัญ..... 1

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา..... 2

1.3 ขอบเขตของการศึกษา..... 3

1.4 สมมติฐานของการศึกษา..... 3

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ..... 4

1.6 คำจำกัดความ..... 4

บทที่ 2 ทฤษฎี แนวความคิด และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง..... 5

แนวความคิด "ความต้องการที่อยู่อาศัยของมนุษย์"..... 5

การศึกษาพฤติกรรมผู้ซื้อ..... 6

กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค..... 6

กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย..... 9

ปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อ..... 11

ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการของผู้ซื้อ..... 11

แนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย..... 13

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง..... 16

บทที่ 3 สภาวะเศรษฐกิจ..... 20

วงจรรุ่งเรืองและตกต่ำของธุรกิจที่อยู่อาศัยในประเทศไทย..... 22

วงจรรุ่งเรืองและตกต่ำของธุรกิจจัดสรรที่ดินช่วงที่หนึ่ง (ปี 2500-2510)..... 22

วงจรรุ่งเรืองและตกต่ำของธุรกิจจัดสรรที่ดินช่วงที่สอง (ปี 2511-2517)..... 23

วงจรรุ่งเรืองและตกต่ำของธุรกิจจัดสรรที่ดินช่วงที่สาม (ปี 2518-2525)..... 23

วงจรรุ่งเรืองและตกต่ำของธุรกิจจัดสรรที่ดินช่วงที่สี่ (ปี 2526-2529)..... 24

หน้า

วงจรรุ่งเรืองและตกต่ำของธุรกิจจัดสรรที่ดินช่วงที่ห้า (ปี 2530-2535)..... 24
วงจรรุ่งเรืองและตกต่ำของธุรกิจจัดสรรที่ดินช่วงที่หก (ปี 2536-2540)..... 24
สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์..... 25
ดัชนีราคาที่อยู่อาศัย..... 27
อัตราส่วนการผ่อนชำระเงินงวดต่อรายได้ของผู้ซื้อบ้าน..... 27
ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย..... 28
อัตราส่วนราคาที่อยู่อาศัยต่อรายได้ของประชากร..... 28
สินเชื่อที่อยู่อาศัย..... 29
ปัญหาการว่างงาน..... 31

บทที่ 4 วิธีดำเนินการวิจัย..... 32
การศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น..... 32
การกำหนดตัวแปรในงานวิจัย..... 32
การเลือกกลุ่มตัวอย่าง..... 35

บทที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูล..... 37
สถานภาพทางสังคมของผู้ตอบแบบสอบถาม..... 38
สถานภาพทางเศรษฐกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม..... 41
สัดส่วนค่าใช่จ่าย..... 42
ความสามารถในการจ่ายเรื่องที่อยู่อาศัยของครัวเรือน..... 44
การวางแผนการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ..... 46
- การออมเงินและวิธีการออม..... 46
- วัตถุประสงค์หลักในการออม..... 47
การออมกับปัจจัยสถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ..... 48
การวางแผนการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย..... 51
ประเภทที่อยู่อาศัยเดิม..... 55
สถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิมและระยะเวลาที่พักอาศัยอยู่..... 55
ลักษณะทั่วไปของที่อยู่อาศัยที่ซื้อใหม่..... 56
- ลักษณะของที่อยู่อาศัยที่ซื้อใหม่..... 56
- เปรียบเทียบประเภทแบบบ้านเดิมกับบ้านหลังปัจจุบัน..... 56

หน้า

เปรียบเทียบประเภทของบ้านและราคาที่ซื้อ..... 57
สาเหตุที่ทำให้ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย..... 58
วัตถุประสงค์หลักของการซื้อบ้าน..... 59
ปัญหาในการซื้อที่อยู่อาศัยในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ..... 60
ผลกระทบที่ได้รับจากสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ..... 61
- การมีปัญหาในการผ่อนชำระกับอายุ..... 62
- การมีปัญหาในการผ่อนชำระกับอาชีพ..... 62
กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ..... 63
บทบาทของผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ..... 63
กลุ่มอ้างอิงหรือกลุ่มผู้มีอิทธิพลและเหตุผลที่เลือกปรึกษา..... 63
ผู้ตัดสินใจซื้อที่สำคัญมากที่สุด..... 65
กระบวนการในการตัดสินใจ..... 66
- การศึกษาเปรียบเทียบ..... 66
- การศึกษารายละเอียดของสินค้า..... 67
- การใช้เวลาในการพิจารณาเลือกซื้อ..... 67
การย้ายเข้าอยู่และสาเหตุที่ไม่คิดจะย้ายเข้าอยู่..... 67
บ้านหลังปัจจุบันที่อาศัยอยู่เป็นบ้านในอุดมคติหรือไม่..... 68
ความรู้สึกเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย..... 69
ปัจจัยที่สำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อ..... 70
ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อด้านทำเลที่ตั้ง 71
ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อด้านสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ..... 72
ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อด้านรูปแบบและการก่อสร้าง..... 73
ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อด้านราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน..... 74
ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อด้านบริการและสิ่งอำนวยความสะดวก..... 75
ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อด้านส่งเสริมการขาย..... 76
สิ่งที่จะพิจารณาหากต้องการซื้อบ้านหลังใหม่อีกหลัง..... 77
การเปรียบเทียบลักษณะกับปัจจัยอื่นๆ..... 78
การเปรียบเทียบการซื้อบ้านกับช่วงอายุ..... 78
เพศกับความเข้าใจเกี่ยวกับคำว่า"บ้าน"..... 78
เพศกับผู้ตัดสินใจซื้อที่สำคัญ 79
สถานภาพสมรสกับสาเหตุย้ายออกจากบ้านหลังเดิม..... 80

หน้า

สถานภาพสมรสกับปัจจัยการตัดสินใจซื้อบ้าน..... 81
จำนวนสมาชิกกับสาเหตุย้ายออกจากบ้านหลังเดิม..... 81
จำนวนสมาชิกกับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ..... 82
จำนวนสมาชิกกับการพิจารณาด้านทำเลที่ตั้ง..... 83
การศึกษากับการเลือกปรึกษาบุคคลก่อนตัดสินใจ..... 84
การศึกษากับการใช้เวลาในการตัดสินใจ..... 85
การศึกษากับปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย..... 86
การศึกษากับปัจจัยการพิจารณาด้านที่ตั้ง..... 87
การศึกษากับสาเหตุย้ายออกจากบ้านหลังเดิม..... 87
อาชีพกับผู้ตัดสินใจซื้อที่สำคัญ..... 88
อาชีพกับการปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ..... 89
อาชีพกับการพิจารณาด้านราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน..... 90
อาชีพกับการพิจารณาด้านทำเลที่ตั้ง..... 91
อาชีพกับสาเหตุย้ายออกจากบ้านหลังเดิม..... 91
อาชีพกับสิ่งที่พิจารณาในการตัดสินใจซื้อครั้งใหม่..... 92
รายได้กับการเลือกปรึกษาบุคคลก่อนตัดสินใจ..... 93
รายได้กับผู้ตัดสินใจซื้อที่สำคัญ..... 94
รายได้กับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ..... 94
รายได้กับการพิจารณาด้านราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน..... 95
รายได้กับการพิจารณาด้านทำเลที่ตั้ง..... 96
รายได้กับสาเหตุย้ายออกจากบ้านหลังเดิม..... 96
รายได้กับสิ่งที่พิจารณาในการตัดสินใจซื้อครั้งใหม่..... 97
เปรียบเทียบปีที่ซื้อกับปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย..... 98
สาเหตุที่ทำให้ตัดสินใจซื้อบ้านเปรียบเทียบกับวัตถุประสงค์ในการซื้อ..... 99
การเปรียบเทียบข้อมูลทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ซื้อกับการศึกษาที่ผ่านมา..... 100
การเปรียบเทียบปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำกับสภาวะปกติ... 101

บทที่ 6 สรุปอภิปรายผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ..... 104
ปัจจัยทางด้านสถานภาพทางสังคมเศรษฐกิจของผู้ซื้อและความสามารถ
ในการซื้อที่อยู่อาศัย..... 104
ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ..... 107

หน้า

ข้อเสนอแนะ..... 112
1. ด้านตลาดที่อยู่อาศัย..... 112
2. ด้านนโยบายที่อยู่อาศัย..... 112
ข้อเสนอแนะของการวิจัยในอนาคต..... 113

รายการอ้างอิง..... 114
ภาคผนวก..... 117
หนังสือนำแบบสอบถาม..... 118
แบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัย..... 119
หนังสือตามแบบสอบถาม..... 128
ประวัติผู้เขียน..... 129

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1.1 การกระจายรายได้ของครัวเรือนในกรุงเทพมหานครและกลุ่มรายได้..... 4

ตารางที่ 3.1 เปรียบเทียบสัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อเดือนของครอบครัว จำแนกตามหมวดค่าใช้จ่าย..... 17

ตารางที่ 4.1 จำนวนขนาดของตัวอย่างที่ทำการศึกษาตามจำนวนของประชากรที่ขอบเขต ความเชื่อมั่น 95 %..... 35

ตารางที่ 5.1 สถานภาพทางสังคมของผู้ตอบแบบสอบถาม..... 37

ตารางที่ 5.2 สัดส่วนสถานภาพทางเศรษฐกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม..... 40

ตารางที่ 5.3 เปรียบเทียบสัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อเดือนของครอบครัว..... 42

ตารางที่ 5.4 การจ่ายเงินดาวน์และสัดส่วนเงินดาวน์บ้าน..... 44

ตารางที่ 5.5 แสดงอัตราดอกเบี้ยร้อยละ ต่อปี ของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย..... 45

ตารางที่ 5.6 ระยะเวลาในการผ่อนชำระ..... 45

ตารางที่ 5.7 เปรียบเทียบความพึงพอใจในการจ่ายเรื่องที่อยู่อาศัย..... 46

ตารางที่ 5.8 วิธีการออมเงิน..... 47

ตารางที่ 5.9 วัตถุประสงค์หลักในการออมเงิน..... 47

ตารางที่ 5.10 เปรียบเทียบปัจจัยทางสังคมและการออม..... 50

ตารางที่ 5.11 การวางแผนการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย..... 51

ตารางที่ 5.12 เปรียบเทียบการวางแผนการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยกับปัจจัยด้านอาชีพและ ระดับรายได้ครอบครัว..... 53

ตารางที่ 5.13 แหล่งเงินที่นำมาชำระเงินดาวน์และผ่อนชำระเงินกู้รายเดือน..... 54

ตารางที่ 5.14 สัดส่วนสถานภาพการครอบครองบ้านเดิมกับระยะเวลาที่อยู่อาศัย..... 56

ตารางที่ 5.15 เปรียบเทียบประเภทบ้านหลังเดิมกับบ้านหลังใหม่..... 57

ตารางที่ 5.16 การเปรียบเทียบประเภทของบ้านและราคาที่ซื้อ..... 57

ตารางที่ 5.17 สาเหตุที่ทำให้ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย..... 58

ตารางที่ 5.18 วัตถุประสงค์หลักของการซื้อบ้าน..... 60

ตารางที่ 5.19 ลักษณะการซื้อบ้าน..... 60

ตารางที่ 5.20 แสดงปัญหาในการซื้อที่อยู่อาศัยในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ..... 61

ตารางที่ 5.21 ผลกระทบที่ได้รับจากสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำกับการออม..... 62

ตารางที่ 5.22 เปรียบเทียบการมีปัญหาในการผ่อนชำระกับอายุ..... 62

ตารางที่ 5.23 เปรียบเทียบการมีปัญหาในการผ่อนชำระกับอาชีพ..... 63

หน้า

ตารางที่ 5.24 บุคคลที่ให้คำปรึกษาก่อนตัดสินใจซื้อ..... 64
ตารางที่ 5.25 เหตุผลที่เลือกปรึกษาบุคคลในตารางที่ 5.18..... 64
ตารางที่ 5.26 แหล่งที่รู้จักโครงการ..... 65
ตารางที่ 5.27 ผู้ตัดสินใจซื้อที่สำคัญ..... 65
ตารางที่ 5.28 จำนวนโครงการอื่นๆ ที่นำมาเปรียบเทียบก่อนตัดสินใจซื้อ..... 66
ตารางที่ 5.29 การสอบถามและชมบ้านตัวอย่าง..... 66
ตารางที่ 5.30 การใช้เวลาในการพิจารณาเลือกซื้อ..... 67
ตารางที่ 5.31 การย้ายเข้าอยู่..... 67
ตารางที่ 5.32 สาเหตุที่ไม่คิดจะย้ายเข้ามาอยู่..... 68
ตารางที่ 5.33 บ้านหลังปัจจุบันที่อาศัยอยู่เป็นบ้านในอุดมคติหรือไม่..... 68
ตารางที่ 5.34 ปัจจัยที่ให้ความรู้สึกเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย..... 69
ตารางที่ 5.35 ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อ..... 70
ตารางที่ 5.36 ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อในด้านทำเลที่ตั้ง..... 71
ตารางที่ 5.37 ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อในด้านสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ..... 72
ตารางที่ 5.38 ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อในด้านรูปแบบและการก่อสร้าง..... 73
ตารางที่ 5.39 ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อในด้านราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน..... 74
ตารางที่ 5.40 ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อในด้านบริการและสิ่งอำนวยความสะดวก..... 75
ตารางที่ 5.41 ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อในด้านการส่งเสริมการขาย..... 76
ตารางที่ 5.42 สิ่งที่จะพิจารณาหากต้องการซื้อบ้านใหม่อีกหลัง..... 77
ตารางที่ 5.43 การเปรียบเทียบการซื้อบ้านกับช่วงอายุ..... 78
ตารางที่ 5.44 การเปรียบเทียบเพศกับความเข้าใจเกี่ยวกับคำว่า "บ้าน"..... 79
ตารางที่ 5.45 เพศกับผู้ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย..... 79
ตารางที่ 5.46 สถานภาพการสมรสกับเหตุที่ทำให้ตัดสินใจซื้อบ้าน..... 80
ตารางที่ 5.47 สถานภาพการสมรสกับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ..... 81
ตารางที่ 5.48 จำนวนสมาชิกกับการพิจารณาสาเหตุที่ย้ายออกจากบ้านหลังเดิม..... 82
ตารางที่ 5.48 (ต่อ)จำนวนสมาชิกกับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ..... 83
ตารางที่ 5.49 จำนวนสมาชิกกับการพิจารณาปัจจัยการตัดสินใจด้านที่ตั้ง..... 84
ตารางที่ 5.50 เปรียบเทียบการศึกษากับการเลือกปรึกษาบุคคลก่อนตัดสินใจ..... 85
ตารางที่ 5.51 เปรียบเทียบการศึกษากับการใช้เวลาตัดสินใจซื้อ..... 85
ตารางที่ 5.52 เปรียบเทียบการศึกษากับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย..... 86
ตารางที่ 5.53 เปรียบเทียบการศึกษากับการพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้ง..... 87

หน้า

ตารางที่ 5.54 เปรียบเทียบการศึกษากับการย้ายออก..... 88
ตารางที่ 5.55 เปรียบเทียบอาชีพกับผู้ตัดสินใจซื้อที่สำคัญ..... 89
ตารางที่ 5.56 เปรียบเทียบอาชีพกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย..... 90
ตารางที่ 5.57 เปรียบเทียบอาชีพกับการพิจารณาเกี่ยวกับราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน..... 90
ตารางที่ 5.58 เปรียบเทียบอาชีพกับการพิจารณาด้านทำเลที่ตั้ง..... 91
ตารางที่ 5.59 เปรียบเทียบอาชีพกับสาเหตุที่ย้ายออกจากบ้านหลังเดิม..... 92
ตารางที่ 5.60 เปรียบเทียบอาชีพกับสิ่งที่พิจารณาในการตัดสินใจซื้อครั้งใหม่..... 93
ตารางที่ 5.61 เปรียบเทียบรายได้กับการเลือกปรึกษาบุคคลก่อนตัดสินใจ..... 93
ตารางที่ 5.62 เปรียบเทียบรายได้กับผู้ตัดสินใจซื้อที่สำคัญ..... 94
ตารางที่ 5.63 เปรียบเทียบรายได้กับปัจจัยการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย..... 95
ตารางที่ 5.64 เปรียบเทียบรายได้กับการพิจารณาในด้านราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน..... 95
ตารางที่ 5.65 เปรียบเทียบรายได้กับการพิจารณาด้านทำเลที่ตั้ง..... 96
ตารางที่ 5.66 เปรียบเทียบรายได้กับสาเหตุที่ย้ายออกจากบ้านหลังเดิม..... 97
ตารางที่ 5.67 เปรียบเทียบรายได้กับสิ่งที่พิจารณาในการตัดสินใจซื้อครั้งใหม่..... 97
ตารางที่ 5.68 เปรียบเทียบปีที่ซื้อกับปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย..... 98
ตารางที่ 5.69 เปรียบเทียบกลุ่มที่ซื้อบ้านหลังแรก และสาเหตุที่ทำให้ตัดสินใจซื้อบ้านกับ
วัตถุประสงค์ในการซื้อ..... 99
ตารางที่ 5.70 เปรียบเทียบข้อมูลทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ซื้อเปรียบเทียบกับการศึกษาที่ผ่านมา... 100
ตารางที่ 5.71 เปรียบเทียบปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย..... 102
ตารางที่ 5.72 เปรียบเทียบกระบวนการเลือกตัดสินใจซื้อ..... 103
ตารางที่ 6.1 เปรียบเทียบสัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อเดือนของครอบครัว..... 105
ตารางที่ 6.2 เปรียบเทียบปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยกับการศึกษาที่ผ่านมา..... 100

สารบัญแผนภูมิ

หน้า

แผนภูมิที่ 2.1 กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค..... 7
แผนภูมิที่ 2.2 กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย..... 10
แผนภูมิที่ 3.1 อัตราขยายตัวของ GDP. เทียบกับเครื่องชี้ภาวะเศรษฐกิจอื่น..... 21
แผนภูมิที่ 3.2 โครงการที่อยู่อาศัยที่เปิดขายในปี 2541..... 25
แผนภูมิที่ 3.3 จำนวนหน่วยและมูลค่าที่เปิดขายใหม่ในปี 2537-2541..... 26
แผนภูมิที่ 3.4 การเปลี่ยนแปลงราคาที่อยู่อาศัยปี 2536-2540..... 27
แผนภูมิที่ 3.5 อัตราส่วนระดับราคาที่อยู่อาศัยต่อรายได้ประชากรต่อคนต่อปี ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล..... 28
แผนภูมิที่ 3.6 การปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไป..... 30
แผนภูมิที่ 4.1 แสดงกลุ่มของปัจจัยที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้..... 36
แผนภูมิที่ 5.1 แสดงลักษณะทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม..... 39
แผนภูมิที่ 5.2 แสดงสถานะภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ..... 41
แผนภูมิที่ 5.3 สัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อเดือนของครอบครัวปี 2541..... 43
แผนภูมิที่ 5.4 เปรียบเทียบสัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อเดือนของปี 2527, 2537 และ 2541..... 43
แผนภูมิที่ 5.5 สัดส่วนเงินดาวน์และอัตราดอกเบี้ย 45
แผนภูมิที่ 5.6 วัตถุประสงค์หลักและวิธีการออม... 46
แผนภูมิที่ 5.7 อายุกับการออมเงิน 49
แผนภูมิที่ 5.8 เปรียบเทียบอาชีพและรายได้กับการวางแผนการเงิน..... 52
แผนภูมิที่ 5.9 แหล่งเงินที่ชำระเงินดาวน์และผ่อนชำระค่าบ้านรายเดือน..... 53
แผนภูมิที่ 5.10 การครอบครองบ้านหลังเดิมกับเวลาที่อยู่อาศัย..... 55
แผนภูมิที่ 5.11 เปรียบเทียบประเภทบ้านหลังเดิมกับบ้านหลังใหม่..... 56
แผนภูมิที่ 5.12 ประเภทที่อยู่อาศัยกับราคา..... 58
แผนภูมิที่ 5.13 สาเหตุที่ทำให้ตัดสินใจซื้อและวัตถุประสงค์ของการซื้อบ้าน..... 59
แผนภูมิที่ 5.14 สิ่งที่นึกถึงอันดับแรกเมื่อนึกถึงเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย..... 69
แผนภูมิที่ 5.15 ปัจจัยการตัดสินใจซื้อ..... 70
แผนภูมิที่ 5.16 ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจด้านทำเล..... 71
แผนภูมิที่ 5.17 ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจด้านสาธารณูปโภคสาธารณูปการ..... 72

หน้า

แผนภูมิที่ 5.18 ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจด้านรูปแบบ/การก่อสร้าง..... 73
แผนภูมิที่ 5.19 ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจด้านราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน..... 74
แผนภูมิที่ 5.20 ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจด้านบริการและสิ่งอำนวยความสะดวก..... 75
แผนภูมิที่ 5.21 ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจด้านส่งเสริมการขาย..... 76
แผนภูมิที่ 5.22 ปัจจัยในการพิจารณาซื้อครั้งใหม่..... 77