

การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัย ระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์
ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร



นายธัญญพงศ์ พลขำนิ

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาเคหการ ภาควิชาเคหการ

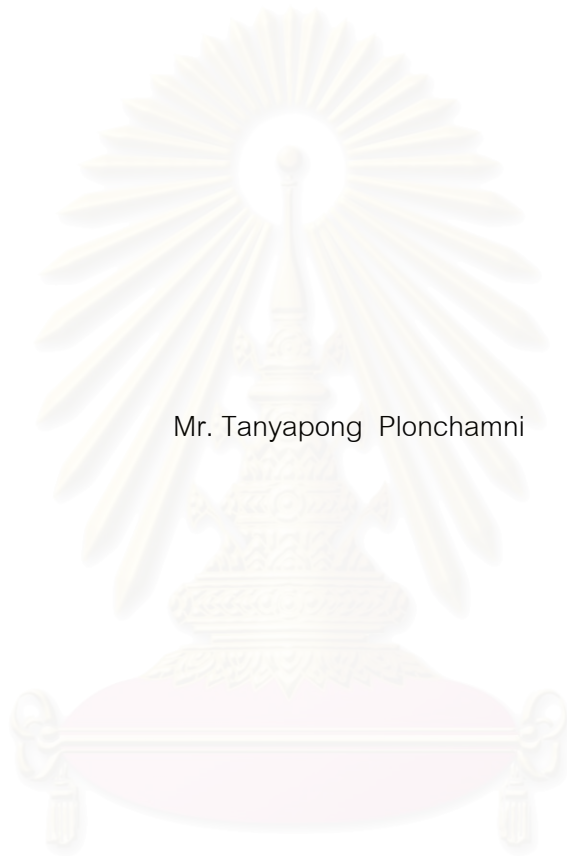
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2547

ISBN 974-17-5999-1

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A COMPARING DISCIPLINE OF HOUSING LOAN REPAY TO
THE GOVERNMENT HOUSING BANK BETWEEN THE NATIONAL HOUSING
AUTHORITY HOUSING PROJECT CLIENT AND PRIVATE HOUSING PROJECT CLIENT
IN BANGKOK METROPOLITAN



Mr. Tanyapong Plonchamni

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Housing Development in Housing

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2004

ISBN 974-17-5999-1

หัวข้อวิทยานิพนธ์ การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้ำธนาคาร
อาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขต
กรุงเทพมหานคร
โดย นายธัญญพงศ์ พลธานี
สาขาวิชา เศรษฐศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ ปรีดี บุรณศิริ
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม อาจารย์ ดร.กฤษณัทพิพ พานิชภักดิ์

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัย
ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโท

.....คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
(รองศาสตราจารย์ เลอสม สถาปิตานนท์)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต)

.....อาจารย์ที่ปรึกษา
(อาจารย์ ปรีดี บุรณศิริ)

.....อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม
(อาจารย์ ดร.กฤษณัทพิพ พานิชภักดิ์)

.....กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ สุปรียา หิรัญโร)

.....กรรมการ
(อาจารย์ ไซติช่วง ภิรมย์)

ัญญพศ์ พลขำนิ : การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่
 ชื่อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร. (A COMPARING DISCIPLINE OF
 HOUSING LOAN REPAY TO THE GOVERNMENT HOUSING BANK BETWEEN THE NATIONAL
 HOUSING AUTHORITY HOUSING PROJECT CLIENT AND PRIVATE HOUSING PROJECT CLIENT
 IN BANGKOK METROPOLITAN) อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ ปรีดี บุรณศิริ, อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม :
 อาจารย์ ดร.กฤษณทิพย์ พานิชภัคดี 141 หน้า. ISBN 974-17-5999-1.

ธนาคารอาคารสงเคราะห์มีเป้าหมายหลักในการให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ดังนั้นจึงมีการติดตาม
 ผลการให้สินเชื่อว่ามีการค้างชำระมากน้อยเพียงใด จากการศึกษาเบื้องต้นพบว่ารายงานหนี้ค้างชำระลูกค้า
 สินเชื่อประจำเดือน พบว่าลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ชื่อบ้านของการเคหะแห่งชาติมีหนี้ค้างชำระน้อยกว่า
 ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ชื่อบ้านของเอกชน วิทยานิพนธ์นี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเปรียบเทียบวินัย
 ในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัย ระหว่างลูกค้าการเคหะแห่งชาติกับลูกค้าโครงการจัดสรรของเอกชน และ
 ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการมีวินัยในการผ่อนชำระหนี้ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์

ผู้วิจัยได้เลือกโครงการจัดสรรของการเคหะแห่งชาติที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์ให้การสนับสนุนสินเชื่อ
 ที่อยู่อาศัยที่มีทำเลที่ตั้งในเขตกรุงเทพมหานคร โดยแบ่งประเภทโครงการเป็นประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว
 อาคารชุด ระดับราคาปานกลางและอาคารชุดระดับราคาประหยัด และเลือกโครงการของเอกชนที่ควบคุมตัว
 แปรในเรื่องทำเลที่ตั้งโครงการและราคาขายใกล้เคียงกับโครงการของการเคหะชาติมาเป็นตัวแทนในการ
 ศึกษาเปรียบเทียบ แบ่งได้เป็น 4 กลุ่มคือ (1) โครงการประเภททาวน์เฮ้าส์ ศึกษาโครงการบ้านนนทบุรี 4 กับ
 โครงการสรานนท์ปากเกร็ด (2) โครงการประเภทบ้านเดี่ยว ศึกษาโครงการสุวินทวงศ์ กับ
 โครงการชื้อตรงสุวินทวงศ์ (3) โครงการอาคารชุดราคาประหยัด ศึกษาโครงการเคหะชุมชนออกเงินระยะ1,2,3,4
 กับ โครงการวัชรคอนโดวิลล์ (4) โครงการอาคารชุดราคาปานกลาง ศึกษาโครงการเคหะชุมชนธนบุรี 2 ระยะ1
 และเคหะชุมชนธนบุรี 2 ระยะ 2 กับ โครงการรุ่งเพชรคอนโดมิเนียม มีประชากรทั้งหมด 2,791 คน คัดเลือกกลุ่ม
 ตัวอย่างได้ 291 ตัวอย่าง และทำการสุ่มตัวอย่างแบบอิงทฤษฎีความน่าจะเป็น หลังจากนั้นเก็บข้อมูลโดยการ
 แจกแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่าง ได้กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อและเช่าอยู่อาศัยเพียง 182 ตัวอย่าง ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่
 ซื้อแล้วไม่อยู่อาศัยจำนวน 109 ตัวอย่างใช้ข้อมูลทฤษฎีของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่รวบรวมไว้มาวิเคราะห์
 เปรียบเทียบข้อมูลโดยวิธีการทางสถิติหาค่าเฉลี่ย และร้อยละ

ผลการศึกษา พบว่า ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ชื่อบ้านของการเคหะชาติมีวินัยในการผ่อน
 ชำระมากกว่าลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ชื่อโครงการของเอกชน เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ส่วนปัจจัย
 สำคัญที่มีผลต่อการไม่มีวินัย คือ การซื้อบ้านไว้เก็งกำไร ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการมีวินัยที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 มี
 9 ปัจจัย โดยปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุด 3 ลำดับแรกคือ คือ 1.การมีการเก็บออม 2.การมีอาชีพที่มีความมั่นคง
 เช่น รับราชการ และ 3.วิธีการผ่อนชำระโดยการหักเงินเดือน

ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งนี้คือ การพิจารณาสินเชื่อต้องมีความรัดกุมเพื่อป้องกันการเก็งกำไร
 และควรมีนโยบายส่งเสริมการออม

ภาควิชา.....เคหการ.....

ลายมือชื่อนิสิต.....

สาขาวิชา.....เคหการ.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

ปีการศึกษา.....2547.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม.....

4574137125 : MAJOR HOUSING

KEY WORD : HOUSING LOAN / THE GOVERNMENT HOUSING BANK / THE NATION HOUSING AUTHORITY

TANYAPONG PLONCHAMNI : A COMPARING DISCIPLINE OF HOUSING LOAN REPAY TO THE GOVERNMENT HOUSING BANK BETWEEN THE NATIONAL HOUSING AUTHORITY HOUSING PROJECT CLIENT AND PRIVATE HOUSING PROJECT CLIENT IN BANGKOK METROPOLITAN. THESIS ADVISOR : PREE BURANASIRI, THESIS CO-ADVISOR : KUNDOLDIBYA PANITCHPAKDI, Ph. d., 141 pp. ISBN 974-17-5999-1.

The main objective of the Government Housing Bank is to provide housing loans. Consequently, there is a follow-up to calculate the amount of the unpaid balance. A report concerning the monthly unpaid credits revealed that the GHB customers who bought a house from the National Housing Authority had less amount of the unpaid balance than those who bought a house from a private housing projects. This research, as a result, aims to compare the repay discipline of the National Housing clients and that of the private housing project clients. The study also explores the factors affecting the payment of the GHB customers.

The housing units of the National Housing Authority located in Bangkok Metropolitan area and supported housing loans by the GHB were chosen and grouped as townhouses, single houses and moderate-priced as well as economical-priced condominiums. The private housing projects which had similar locations and prices to the National Housing Authority's housing projects were selected for comparison. Accordingly, these projects were divided into 4 groups : (1) townhouses in Baan Nonthaburi 4 and Saranon Pak-kret, (2) single House in Suwinthawong and Sue-trong Suwinthawong, (3) economical-priced flats in Oo-ngueng community housing project 1,2,3,4 and Watchara Condo-ville, (4) moderate-priced flats in Thonburi community housing project 2, phrase 1 and 2 and Rung Phret condominium.

Out of 2,791 people, 291 subjects were selected, using the probability sampling method. These samples were then given questionnaires. Out of these 291 samples, 182 subjects lived in a house they bought, while 109 subjects did not. The secondary data from the GHB database were analyzed and compared through means and percentages.

It was found that the GHB customers buying the National Housing Authority housing units had stronger housing loan repay discipline than those buying housing units from private sectors, as stated in the research hypothesis. The significant factor that had an influence on the lack of repay discipline was the profit buying. In addition, the factor influencing the repay discipline were saving, stable career like civil servants, and payment method through salary deduction. It was recommended that there be a strict measure in considering credit loans to prevent the profit-making prospect.

Department ofHousing..... Student's signature.....
 Field of studyHousing..... Advisor's signature.....
 Academic year.....2004..... Co-advisor's signature.....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาของอาจารย์ปรีดี บุรณศิริ อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ ดร. กุณทลทิพย์ พานิชภัคดี อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม ที่ได้สละเวลาให้ข้อคิดเห็น คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ในการทำวิจัยด้วยดีเสมอมาทำให้วิทยานิพนธ์เล่มนี้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังขอขอบพระคุณผู้ที่เอื้อเพื่อข้อมูลอันนำมาสู่ความสำเร็จในการทำงานในครั้งนี้ อันประกอบด้วย หนาคารอาคารสงเคราะห์ และลูกค้ำหนาคารอาคารสงเคราะห์ที่พักอาศัยในโครงการพื้นที่ทำการศึกษาที่ได้สละเวลาอันมีค่าในการกรอกแบบสอบถาม

ทำยนี้ ผู้วิจัยใคร่ขอขอบพระคุณบิดา มารดา ครูบาอาจารย์ที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ต่างๆ ญาติพี่น้อง เพื่อนๆ ที่คอยให้ความช่วยเหลือ และเป็นกำลังใจให้แก่ผู้วิจัยเสมอมาจนกระทั่งสำเร็จการศึกษา และการที่ผู้วิจัยได้มีโอกาสเข้ามาศึกษาในสถาบันอันทรงเกียรตินี้ เนื่องจากได้รับทุนการศึกษาจากหนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งผู้ที่ใคร่ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงคือ ท่านรองกรรมการผู้จัดการอาวุโส คุณนันทรัตน์ กุลละวณิชย์ คุณโชติช่วง ภิรมย์ ผู้อำนวยการฝ่ายบริหารนี้ และคุณสุดารัตน์ พันธุมจินดา ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี ผู้วิจัยจึงขอขอบพระคุณมา ณ ที่นี้ด้วย

คุณค่าของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ขอมอบแต่บิดา-มารดา ญาติพี่น้อง ตลอดจนครูบาอาจารย์ทุกท่าน

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญแผนภูมิ.....	ฎ
สารบัญรูปภาพ.....	ฐ

บทที่ 1 บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์.....	5
1.3 สมมุติฐานการวิจัย.....	5
1.4 ขอบเขตการวิจัย.....	5
1.5 นิยามศัพท์.....	7
1.6 ข้อจำกัดการวิจัย.....	7
1.7 วิธีดำเนินการวิจัย.....	7
1.8 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	8

บทที่ 2 แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย.....	9
2.1.1 แนวคิดเรื่องความต้องการที่อยู่อาศัยของ Maslow.....	10
2.1.2 แนวความคิดเกี่ยวกับความต้องการและกำลังซื้อที่อยู่อาศัย.....	10
2.1.3 แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย.....	12
2.1.4 แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัย.....	14
2.1.5 แนวความคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน.....	17
2.1.6 แนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย.....	18
2.1.7 แนวคิดเกี่ยวกับจิตวิทยาในแต่ละช่วงชีวิต.....	22
2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการสินเชื่อ.....	23
2.2.1 การพิจารณาสินเชื่อโดยวิธี C'S Policy.....	23
2.2.2 การพิจารณาสินเชื่อโดยวิธี 4 P'S.....	26

2.2.3 แนวคิดเกี่ยวกับหนี้ที่มีปัญหา.....	27
2.2.4 ลักษณะการดำเนินงานด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยของไทย.....	31
2.3 การพิจารณาสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	34
2.3.1 กระบวนการให้สินเชื่อประเภทที่ดินพร้อมอาคารและอาคารชุดสำหรับ โครงการจัดสรร.....	34
2.3.2 การให้สินเชื่อสำหรับลูกค้ารายย่อยในโครงการ.....	36
2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	39
บทที่ 3 โครงการที่นำมาศึกษาเปรียบเทียบ	
3.1 โครงการประเภททาวน์เฮ้าส์.....	47
3.2 โครงการประเภทบ้านเดี่ยว.....	49
3.3 โครงการประเภทอาคารชุดระดับราคาประหยัด.....	50
3.4 โครงการประเภทอาคารชุดระดับราคาปานกลาง.....	51
บทที่ 4 วิธีดำเนินการวิจัย	
4.1 เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย.....	67
4.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	68
4.3 เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย.....	71
4.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	73
4.5 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	74
บทที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูล	
5.1 เปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัย ระหว่างลูกค้าธนาคาร อาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชน.....	78
5.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	83
บทที่ 6 สรุปอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	
6.1 สรุปและอภิปรายผลการศึกษา.....	126
6.2 ข้อเสนอแนะ.....	129
รายการอ้างอิง.....	132
ภาคผนวก.....	136
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	142

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1	3
1.2	4
2.1	12
4.1	67
4.2	68
4.3	68
4.4	69
4.5	70
4.6	71
5.1	79
5.2	80
5.3	81
5.4	82
5.5	83
5.6	84
5.7	85
5.8	86
5.9	87
5.10	88
5.11	89
5.12	90
5.13	91
5.14	93
5.15	94
5.16	95
5.17	96
5.18	97

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
5.19 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับรายได้ครัวเรือน.....	99
5.20 ระดับรายจ่ายครัวเรือน.....	101
5.21 การออม.....	102
5.22 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการออม.....	103
5.23 วงเงินกู้ที่ธนาคารอนุมัติ.....	104
5.24 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับวงเงินกู้.....	105
5.25 การชำระเงินดาวน์.....	106
5.26 ระยะเวลาการกู้.....	107
5.27 ผู้กู้ร่วม.....	108
5.28 การมีส่วนร่วมช่วยผ่อนชำระเงินกู้ของผู้กู้ร่วม.....	109
5.29 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการช่วยผ่อนชำระเงินของผู้กู้ร่วม.....	110
5.30 การเข้าพักอาศัยของผู้กู้ร่วม.....	111
5.31 วิธีการผ่อนชำระเงินกู้.....	112
5.32 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับวิธีการชำระเงิน.....	113
5.33 การแก้ปัญหาเมื่อวงเงินกู้ไม่เพียงพอ.....	114
5.34 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการกู้ยืม.....	115
5.35 วิธีการผ่อนชำระเงินกู้ยืมจากแหล่งอื่น.....	116
5.36 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการผ่อนชำระเงินจากแหล่งเงินกู้อื่น.....	117
5.37 สัดส่วนวงเงินกู้.....	118
5.38 เปรียบเทียบสาเหตุการค้างชำระเรียงลำดับจากมากไปน้อย.....	119
5.39 เปรียบเทียบวิธีแก้ปัญหาการค้างชำระเรียงลำดับจากมากไปน้อย.....	120
5.40 การประนอมหนี้.....	121
5.41 ความคิดเห็นต่อมาตรการเร่งรัดหนี้สินของธนาคาร.....	122
5.42 ความสัมพันธ์ระหว่างการเข้ามาประนอมหนี้กับความเข้มงวดผ่อนปรนของธนาคาร.....	122
5.43 สาเหตุที่ผ่อนชำระสม่ำเสมอเรียงลำดับจากมากไปน้อย.....	123
6.1 โครงการของการเคหะแห่งชาติและโครงการเอกชน.....	125

สารบัญแผนภูมิ

แผนภูมิที่	หน้า
2.1	35
2.2	37
4.1	76
5.1	80
5.2	82
5.3	84
5.4	85
5.5	86
5.6	89
5.7	91
5.8	92
5.9	93
5.10	94
5.11	95
5.12	96
5.13	98
5.14	100
5.15	101
5.16	102
5.17	103
5.18	104
5.19	105
5.20	106
5.21	107
5.22	108
5.23	109

สารบัญแผนภูมิ (ต่อ)

แผนภูมิที่	หน้า
5.24 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการช่วยผ่อนชำระเงินของผู้กู้ร่วม.....	110
5.25 การเข้าพักอาศัยของผู้กู้ร่วม.....	111
5.26 วิธีการผ่อนชำระเงินกู้.....	112
5.27 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับวิธีการชำระเงิน.....	113
5.28 การแก้ปัญหาเมื่อวงเงินกู้ไม่เพียงพอ.....	114
5.29 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการกู้ยืม.....	115
5.30 วิธีการผ่อนชำระเงินกู้ยืมจากแหล่งอื่น.....	116
5.31 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการผ่อนชำระเงินจากแหล่งเงินกู้อื่น.....	117
5.32 สัดส่วนวงเงินกู้.....	118
5.33 เปรียบเทียบสาเหตุการค้างชำระระหว่างลูกค้า กคช. และลูกค้าเอกชน.....	120
5.34 เปรียบเทียบวิธีแก้ปัญหาการค้างชำระระหว่างลูกค้าการเคหะแห่งชาติและลูกค้าเอกชน.....	121
5.35 การประนอมหนี้ระหว่างลูกค้าการเคหะแห่งชาติและลูกค้าเอกชน.....	121
5.36 ความคิดเห็นต่อมาตรการเร่งรัดหนี้สินของธนาคารระหว่างลูกค้ากคช. และลูกค้าเอกชน.....	122
5.37 สาเหตุที่ผ่อนชำระสม่ำเสมอ.....	123

สารบัญรูปภาพ

รูปภาพที่	หน้า
3.1	แผนที่แสดงที่ตั้งโครงการบ้านนนทบุรี 4 .สราณนทีปากเกร็ด..... 54
3.2	โครงการบ้านนนทบุรี 4..... 55
3.3	โครงการสราณนทีปากเกร็ด..... 56
3.4	แผนที่แสดงที่ตั้งโครงการเคหะชนบุรี 2 ระยะ 1 และ 2 กับโครงการรุ่งเพชรคอนโดมิเนียม.. 57
3.5	โครงการเคหะชุมชนบุรี 2 ระยะ 1..... 58
3.6	โครงการเคหะชุมชนบุรี 2 ระยะ 2..... 59
3.7	โครงการรุ่งเพชรคอนโดมิเนียม..... 60
3.8	แผนที่แสดงที่ตั้งโครงการเคหะชุมชนออกเงิน 1,2,3,4 ,วีชระคอนโดวิลล์..... 61
3.9	โครงการเคหะชุมชนออกเงิน 1,2,3,4..... 62
3.10	โครงการวีชระคอนโดวิลล์..... 63
3.11	แผนที่แสดงที่ตั้งโครงการเคหะสุวินทวงศ์ ,ซื้อตรงสุวินทวงศ์..... 64
3.12	โครงการบ้านสุวินทวงศ์..... 65
3.13	โครงการซื้อตรงสุวินทวงศ์..... 66

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง (Homeownership) นับเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญของประชาชน เพราะนอกจากจะช่วยให้ครอบครัวมีความมั่นคงในการอยู่อาศัย ยกระดับคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ให้สูงขึ้น และยังเป็นการช่วยส่งเสริมการออมหรือการลงทุนระยะยาวของประชาชนอีกทางหนึ่ง การมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนอกจากเป็นการก่อสร้างที่อยู่อาศัยแล้ว ยังเป็นกลไกในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ เนื่องจากก่อให้เกิดการจ้างงาน การขยายตัวของอุตสาหกรรมต่อเนื่องอย่างกว้างขวาง ทำให้เกิดการขยายตัวของเศรษฐกิจในประเทศ ทั้งยังก่อให้เกิดการพัฒนาเมือง เนื่องจากมีการขยายโครงการขายสาธารณูปโภค สาธารณูปการและการพัฒนาที่ดินให้เกิดประโยชน์สูงสุด ดังนั้นไม่ว่าจะเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว หรือประเทศที่กำลังพัฒนาต่างก็ให้ความสำคัญกับเรื่องการพัฒนาที่อยู่อาศัย

การพัฒนาที่อยู่อาศัยของประเทศไทยในรูปแบบอุตสาหกรรมการจัดสรรที่ดินและที่อยู่อาศัย เริ่มต้นอย่างจริงจังในสมัยหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 โดยรัฐบาลได้จัดตั้ง กองเคหะสถาน ในสังกัดกรมประชาสงเคราะห์ขึ้นในปี 2483 และจัดตั้งสำนักงานอาคารสงเคราะห์ สังกัดกรมประชาสงเคราะห์ ขึ้นในปี 2493 เพื่อให้มีหน้าที่ในการจัดสร้าง “อาคารสงเคราะห์” ซึ่งเป็นอาคารที่พักอาศัยให้เช่าในราคาถูกลงให้กับประชาชนเริ่มจากเขตพระนครและธนบุรี และขยายออกไปยังจังหวัดต่างๆทั่วประเทศ

ต่อมาในปี 2496 รัฐบาลได้ออกพระราชบัญญัติจัดตั้ง “ธนาคารอาคารสงเคราะห์” ขึ้นเป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจในสังกัดกระทรวงการคลัง เพื่อทำหน้าที่เป็นหน่วยงานจัดหาอาคารสงเคราะห์ประเภท “เช่าซื้อ” ให้กับประชาชนที่มีรายได้น้อยแต่ไม่อาจสะสมเงินก้อนเพื่อปลูกสร้างอาคารที่พักอาศัยได้โดยลำพังจากเงินทุนทั้งหมดที่ตนมี นอกจากนั้นยังมีหน้าที่ให้กู้ยืมเงินเพื่อซื้อที่ดิน-อาคาร และปลูกสร้างซ่อมแซมอาคารพักอาศัยของประชาชน จนกระทั่งในปี 2516 ได้มีประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 316 จัดตั้ง “การเคหะแห่งชาติ” เป็นรัฐวิสาหกิจในสังกัดกระทรวงมหาดไทย โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการแก้ไขปัญหาที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยและรายได้ปานกลางที่ขาดแคลนที่อยู่อาศัย จัดหาที่อยู่อาศัยให้ประชาชนเช่า เช่าซื้อ หรือซื้อ ปรับปรุงแหล่งเสื่อมโทรม และทำหน้าที่ปล่อยสินเชื่อในลักษณะของการ “เช่าซื้อ” ให้ประชาชนผู้ซื้อโครงการของการเคหะแห่งชาติสามารถผ่อนชำระกับการเคหะแห่งชาติด้วย พร้อมกันนั้นได้ออกประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 317 แก้ไขพระราชบัญญัติธนาคารอาคารสงเคราะห์โอนกิจการที่เกี่ยวกับธุรกิจให้เช่าซื้อที่ดินและอาคารของธนาคารอาคารสงเคราะห์ให้การเคหะแห่งชาติดำเนินการทำให้ธนาคาร

อาคารสงเคราะห์เป็นหน่วยงานที่ประกอบธุรกิจเฉพาะการธนาคารที่ระดมเงินไปใช้ประโยชน์ในกิจการที่เกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเท่านั้น (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2546: 18)

ภายหลังจากประเทศไทยได้เปิดเสรีทางการเงินทำให้เงินตราต่างประเทศไหลเข้าสู่ประเทศมากขึ้นและอัตราดอกเบี้ยต่างประเทศอยู่ในระดับต่ำ จึงมีผลให้อัตราดอกเบี้ยในประเทศเริ่มมีการปรับลดลงจึงทำให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่อาศัยลดลงเรื่อยๆ ขณะที่ดอกเบี้ยของการเคหะแห่งชาติเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะยาว ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยในตลาด ประกอบกับความผันผวนในเรื่องอัตราดอกเบี้ยมีผลต่อการดำเนินงานของการเคหะแห่งชาติในการระดมทุนหรือผลต่อการบริหารหนี้จากการเช่าซื้อซึ่งมีระยะเวลาสูงถึง 20 ปี จึงทำให้การเคหะแห่งชาติต้องหาสถาบันการเงินอื่นมารองรับลูกค้าที่ชำระเงินดาวน์กับการเคหะแห่งชาติหมดแล้วให้จดจำนองกับสถาบันการเงินแทนเพื่อการเคหะแห่งชาติ จะได้มีเงินทุนกลับมาพัฒนาโครงการอื่นๆต่อไป

ดังนั้นการเคหะแห่งชาติจึงได้ร่วมมือกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ในฐานะที่เป็นสถาบันการเงินของรัฐที่ให้บริการด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้แก่ประชาชนทั่วไป โดยเฉพาะผู้มีรายได้น้อยและรายได้ปานกลาง ให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้กับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยโครงการเคหะชุมชนของการเคหะแห่งชาติ โดยที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์จะประเมินราคาที่อยู่อาศัยให้ทั้งโครงการ ซึ่งทำให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยประหยัดค่าใช้จ่ายในการประเมินราคา เช่นเดียวกับโครงการจัดสรรของเอกชนที่ขอให้ธนาคารอาคารสงเคราะห์ประเมินราคาที่อยู่อาศัยให้ทั้งโครงการ ทำให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการเอกชนประหยัดค่าใช้จ่ายในการประเมินราคาเช่นเดียวกัน

โครงการเคหะชุมชนของการเคหะแห่งชาติที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์ให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยของการเคหะแห่งชาติในเขตกรุงเทพและปริมณฑล ที่อยู่ในเขตพื้นที่บริการสินเชื่อของฝ่ายสินเชื่อบุคคลโครงการ มีจำนวน 17 โครงการ โดยแบ่งตามประเภทอาคาร คือ

- โครงการเคหะชุมชน ประเภทอาคารชุด

1.โครงการเคหะชุมชนประชานิเวศน์	ที่ตั้ง	กรุงเทพมหานคร
2.โครงการเคหะชุมชนธนบุรี 1	ที่ตั้ง	กรุงเทพมหานคร
3.โครงการเคหะชุมชนธนบุรี 2 ระยะ 1	ที่ตั้ง	กรุงเทพมหานคร
4.โครงการเคหะชุมชนธนบุรี 2 ระยะ 2	ที่ตั้ง	กรุงเทพมหานคร
5.โครงการเคหะชุมชนธนบุรี 3 ระยะ 3	ที่ตั้ง	กรุงเทพมหานคร
6.โครงการเคหะชุมชนร่มเกล้า 1 และ 2	ที่ตั้ง	กรุงเทพมหานคร
7.โครงการเคหะชุมชนร่มเกล้า 3,4,5	ที่ตั้ง	กรุงเทพมหานคร
8.โครงการเคหะชุมชนร่มเกล้าระยะ 3 ส่วนที่ 3	ที่ตั้ง	กรุงเทพมหานคร
9.โครงการเคหะชุมชนหลักสี่ 14	ที่ตั้ง	กรุงเทพมหานคร

10. โครงการเคหะชุมชนออกเงิน 1,2,3,4 ที่ตั้ง กรุงเทพมหานคร
11. โครงการเคหะชุมชนคลองจั่นเพลส ที่ตั้ง กรุงเทพมหานคร
- 12.โครงการเคหะชุมชนเมืองใหม่บางพลีวาระ 2 ที่ตั้ง สมุทรปราการ
13. โครงการเคหะชุมชนเมืองใหม่บางพลีวาระ 2อี2 ที่ตั้ง สมุทรปราการ
14. โครงการเคหะชุมชนเมืองใหม่บางพลี 16-19 ที่ตั้ง สมุทรปราการ
15. โครงการเคหะชุมชนนนทบุรี 4 อาคารชุด 3 ที่ตั้ง นนทบุรี
- โครงการเคหะชุมชน ประเภท ทาวน์เฮ้าส์
16. โครงการเคหะชุมชนนนทบุรี 4 ที่ตั้ง นนทบุรี
- โครงการเคหะชุมชน ประเภท บ้านเดี่ยว
17. โครงการเคหะชุมชนสุวินทวงศ์ ที่ตั้ง กรุงเทพมหานคร

กระบวนการสินเชื่อนั้น จะต้องมีการบริหารหนี้ค้างชำระ คือ การดูแลให้ลูกค้าชำระหนี้ กับธนาคารอย่างสม่ำเสมอ ธนาคารอาคารสงเคราะห์จะมีรายงานติดตามการชำระหนี้โครงการ ประจำทุกเดือน เมื่อพิจารณารายงานหนี้ค้างชำระประจำเดือนธันวาคม 2546 พบว่าโครงการของการเคหะแห่งชาติพบว่ามีหนี้ค้างชำระน้อยมาก ลูกค้าผ่อนชำระเงินงวดสม่ำเสมอ เมื่อเปรียบเทียบกับโครงการอื่นของเอกชน (รายละเอียดตามตารางที่ 1) ที่มีราคาขายใกล้เคียงกัน ทำเลที่ตั้งเดียวกัน และประเภทอาคารชนิดเดียวกัน (รายละเอียดตามตารางที่ 2)

ตาราง 1.1 หนี้ค้างชำระโครงการจัดสรรของการเคหะแห่งชาติและโครงการเอกชน

โครงการจัดสรรของการเคหะแห่งชาติ					โครงการจัดสรรของเอกชน			
ประเภท	ชื่อโครงการ	จน. ลูกค้ำ	หนี้ ค้าง (ราย)	ร้อยละ	ชื่อโครงการ	จน. ลูกค้ำ	หนี้ ค้าง (ราย)	ร้อยละ
ทาวน์เฮ้าส์	นนทบุรี 4	10	0	0	สรานนท์ปากเกร็ด	44	1	2.27
บ้านเดี่ยว	สุวินทวงศ์	87	1	1.15	ชื่อตรงสุวินทวงศ์	29	0	0
อาคารชุด								
ราคาประหยัด	ธนบุรี 1	46	3	6.52	ไม่มีโครงการเปรียบเทียบ	-	-	-
	ธนบุรี 2 ระยะ 3	333	0	0	ไม่มีโครงการเปรียบเทียบ	-	-	-
	ออกเงิน 1,2,3,4	1,257	30	2.39	วัชรคอนควิลล์	204	57	27.94
	เมืองใหม่บางพลี 2อี2	51	9	17.65				
	เมืองใหม่บางพลี 2	399	8	2.01	ซีทีพาร์คบางนา	39	2	5.13
	เมืองใหม่บางพลี 16-19	108	1	0.93				
	ร่มเกล้า 1,2	593	9	1.52	ไม่มีโครงการเปรียบเทียบ	-	-	-
ร่มเกล้า 3,4,5	490	4	0.82	ไม่มีโครงการเปรียบเทียบ	-	-	-	
ร่มเกล้า 3 ส่วนที่ 3	163	0	0	ไม่มีโครงการเปรียบเทียบ	-	-	-	
ราคาปานกลาง	นนทบุรี 4 อาคารชุด 3	105	0	0	ไม่มีโครงการเปรียบเทียบ	-	-	-
	ธนบุรี 2 ระยะ 2	252	2	0.79	รุ่งเพชรคอนโด	138	20	14.49
	ธนบุรี 2 ระยะ 1	770	22	2.86				
	หลักสี่ 14	3	0	0	เอราวิถ์หลักสี่	57	3	5.26
ราคาสูง	ประชาชนิเวศน์	153	0	0	ไม่มีโครงการเปรียบเทียบ	-	-	-
	คลองจั่นเพลส	51	0	0	ไม่มีโครงการเปรียบเทียบ	-	-	-

ตาราง 1.2 โครงการจัดสรรของการเคหะแห่งชาติและโครงการจัดสรรของเอกชน

โครงการจัดสรรของการเคหะแห่งชาติ							โครงการจัดสรรของเอกชน					
ประเภท	โครงการ	ราคา	ราคา/ ตรม.	อำเภอ	จังหวัด	จน. ลูกค้ำ	โครงการ	ราคา	ราคา/ ตรม.	อำเภอ	จังหวัด	จน. ลูกค้ำ
ทาวน์เฮ้าส์	นนทบุรี 4	1,495,000-2,025,000		ปากเกร็ด	นนทบุรี	10	สรวานนท์ปากเกร็ด	1,510,000-2,749,000		ปากเกร็ด	นนทบุรี	44
บ้านเดี่ยว	สุวินทวงศ์	1,810,000-1,930,000		มีนบุรี	กรุงเทพ	87	ซีตรงสุขวินทวงศ์	1,470,000-3,300,000		หนองจอก	กรุงเทพ	29
อาคารชุด												
ราคาต่ำ	ธนบุรี 1		10,774	บางขุนเทียน	กรุงเทพ	46	ไม่มีโครงการเปรียบเทียบ					
	ธนบุรี 2 ระยะ 3		9,667	บางขุนเทียน	กรุงเทพ	333						
	ออกเงิน 1,2,3,4		9,516	บางเขน	กรุงเทพ	1,257	วัชรคอนดิวลิท	8,125	บางเขน	กรุงเทพ	204	
	เมืองใหม่บางพลี 2 อี 2		10,296	บางพลี	สมุทรปราการ	60	ซีดีพาร์คบางนา	12,962	บางพลี	สมุทรปราการ	39	
	เมืองใหม่บางพลี 2		8,543	บางพลี	สมุทรปราการ	102						
	เมืองใหม่บางพลี 16-19		8,618	บางพลี	สมุทรปราการ	43						
	ร่มเกล้า 1,2		9,355	ลาดกระบัง	กรุงเทพ	51	ไม่มีโครงการเปรียบเทียบ					
	ร่มเกล้า 3,4,5		10,527	ลาดกระบัง	กรุงเทพ	399						
	ร่มเกล้า 3 ส่วนที่ 3		9,667	ลาดกระบัง	กรุงเทพ	108						
ราคาปานกลาง	นนทบุรี 4 อาคารชุด 3		15,600	ปากเกร็ด	นนทบุรี	105	ไม่มีโครงการเปรียบเทียบ					
	ธนบุรี 2 ระยะ 2		15,087	บางขุนเทียน	กรุงเทพ	252	รุ่งเพชรคอนโด	14,704	บางขุนเทียน	กรุงเทพ	138	
	ธนบุรี 2 ระยะ 1		13,245	บางขุนเทียน	กรุงเทพ	770						
	หลักสี่ 14		14,265	หลักสี่	กรุงเทพ	3	เอราวัณหลักสี่	15,306	หลักสี่	กรุงเทพ	57	
ราคาสูง	ประชานิเวศน์		32,950	จตุจักร	กรุงเทพ	153	ไม่มีโครงการเปรียบเทียบ					
	คลองจั่นเพลส		22,177	บางกะปิ	กรุงเทพ	51	ไม่มีโครงการเปรียบเทียบ					

จากการศึกษาของวรวิมล สงสังข์ทอง (2536) ที่ดำเนินการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการติดค้างชำระค่าเช่าซื้อที่ดินและอาคารกรณีลูกค้าการเคหะแห่งชาติในเคหะชุมชนธนบุรี พบว่ามีการค้างชำระค่าเช่าซื้อเป็นจำนวนมาก หากนำมาพิจารณาเปรียบเทียบกับรายงานหนี้ค้างชำระของธนาคารอาคารสงเคราะห์พบว่าลูกค้าที่ซื้อโครงการของการเคหะแห่งชาติมีหนี้ค้างชำระน้อยมากและเมื่อนำมาเปรียบเทียบกับโครงการอื่นของเอกชนที่มีราคาขายใกล้เคียงกัน ทำเลที่ตั้งใกล้เคียงกันและประเภทอาคารชนิดเดียวกัน จึงเป็นเหตุให้สนใจศึกษาเปรียบเทียบการผ่อนชำระหนี้เงินกู้ที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยโครงการของการเคหะแห่งชาติกับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยโครงการอื่นของเอกชน

1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย

1. ศึกษาเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัย ระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับลูกค้าโครงการเอกชน
2. ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการมีวินัยในการผ่อนชำระหนี้ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์

1.3 สมมุติฐานการวิจัย

จากการศึกษาข้อมูลทุติยภูมิของธนาคารอาคารสงเคราะห์เกี่ยวกับหนี้ค้างชำระพบว่าลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านในโครงการของการเคหะแห่งชาติไม่ค่อยมีหนี้ค้างชำระต่างจากลูกค้าโครงการเอกชนที่มีหนี้ค้างชำระมากกว่า ดังนั้นจึงตั้งสมมุติฐานการวิจัยว่าลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านในโครงการของการเคหะแห่งชาติ มีวินัยในการผ่อนชำระมากกว่าลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของเอกชน

1.4 ขอบเขตการวิจัย

1. กลุ่มตัวอย่างประชากรที่ศึกษา

กลุ่มตัวอย่างประชากรที่ทำการศึกษาใช้โครงการของการเคหะแห่งชาติเป็นเกณฑ์ในการพิจารณา โดยเลือกโครงการของการเคหะแห่งชาติที่มีที่ตั้งในเขตกรุงเทพมหานครและนนทบุรี ราคาบ้านระดับปานกลาง คือราคา 800,001-1,500,000 บาท และระดับปานกลางค่อนข้างสูง คือราคา 1,500,001-3,000,000 บาท (ธนาคารอาคารสงเคราะห์ , 2541 : 7) สำหรับเป็นเกณฑ์ในการแบ่งราคาที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว ส่วนอาคารชุดใช้เกณฑ์อาคารชุดระดับราคาถูก, ระดับราคาปานกลาง และราคาสูง (สิทธิชัย ตันดีพิพัฒน์ ,2535:38) คือ

1. ระดับชั้นราคาถูก ราคาขายต่อหน่วยต่ำกว่า 13,000 บาท/ตารางเมตร

2. ระดับชั้นราคาปานกลาง ราคาขายต่อหน่วยอยู่ระหว่าง 13,000–20,000 บาท/ตารางเมตร
3. ระดับชั้นราคาสูง ราคาขายต่อหน่วยมากกว่า 20,000 บาท/ตารางเมตร

และเลือกโครงการอื่นของเอกชนที่มีทำเลที่ตั้ง ราคา และประเภทอาคาร ใกล้เคียงกับโครงการของการเคหะแห่งชาติมาเป็นตัวแทนในการศึกษาเปรียบเทียบ ดังนี้

❖ ประเภททาวน์เฮ้าส์

เลือกโครงการเคหะชุมชนนนทบุรี 4 เปรียบเทียบกับ โครงการสรานนท์ปากเกร็ด 2

❖ ประเภทบ้านเดี่ยว

เลือกโครงการเคหะชุมชนสุวินทวงศ์ เปรียบเทียบกับ โครงการซื้อตรงสุวินทวงศ์

❖ ประเภทอาคารชุดระดับราคาสูง

ไม่มีโครงการเอกชนบริเวณใกล้เคียงที่สามารถนำมาเปรียบเทียบได้

❖ ประเภทอาคารชุดระดับราคาปานกลาง

เลือกโครงการเคหะชุมชนธนบุรี 2 ระยะ 1 เปรียบเทียบกับ โครงการรุ่งเพชรคอนโดมิเนียม และ โครงการเคหะชุมชนธนบุรี 2 ระยะ 2

เนื่องจากโครงการเคหะชุมชนนนทบุรี 4 อาคารชุด 3 ไม่มีโครงการเอกชนที่สามารถนำมาเปรียบเทียบได้ และโครงการเคหะชุมชนหลักสี่ 14 มีประชากรเพียง 3 ราย ไม่เพียงพอต่อการเป็นตัวแทนของกลุ่มประชากรทั้งโครงการ

❖ ประเภทอาคารชุดระดับราคาต่ำ

เลือกโครงการเคหะชุมชนออกเงิน 1,2,3,4 เปรียบเทียบกับ โครงการวัชรคอนโดวิลด์ เนื่องจากเป็นโครงการเคหะชุมชนในเขตกรุงเทพมหานคร

ดังนั้นกลุ่มตัวอย่างประชากรผู้ซื้อที่อยู่อาศัยโครงการของการเคหะแห่งชาติที่ทำการศึกษามีจำนวน 5 โครงการ จำนวนประชากร 2,376 ราย และกลุ่มตัวอย่างประชากรผู้ซื้อที่อยู่อาศัยโครงการอื่นของเอกชน มีจำนวน 5 โครงการ จำนวนประชากร 415 ราย รวมจำนวนโครงการที่ทำการทั้งหมด 10 โครงการ รวมจำนวนประชากรที่ทำการศึกษาทั้งหมด 2,791 ราย

1.5 นิยามศัพท์

วินัยในการผ่อนชำระหนี้ หมายถึง การที่ผู้กู้เงินกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้ผ่อนชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยแก่ธนาคารฯ ตามจำนวนเงินที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือน และมีการค้างชำระไม่เกิน 1.5 งวด

งวด	หมายถึง	รอบระยะเวลาในการชำระคืนเงินกู้ที่อยู่อาศัย 30 วันหรือ 1 เดือน
ธนาคารฯ	หมายถึง	ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ
ธอส.	หมายถึง	ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ
การเคหะฯ	หมายถึง	การเคหะแห่งชาติ เป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ
กคช.	หมายถึง	การเคหะแห่งชาติ เป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ
ลูกค้า กคช.	หมายถึง	ประชาชนที่ซื้อบ้านในโครงการจัดสรรของการเคหะแห่งชาติ
ลูกค้าเอกชน	หมายถึง	ประชาชนที่ซื้อบ้านในโครงการจัดสรรของเอกชน

1.6 ข้อจำกัดของการวิจัย

การศึกษานี้มีข้อจำกัดในเรื่องของกลุ่มตัวอย่างโครงการเอกชนมีจำนวนน้อย เพราะมีการควบคุมตัวแปร คือ ตัวแปรด้านที่ตั้งที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกัน ตัวแปรประเภทโครงการเป็นประเภทเดียวกัน และตัวแปรราคาขายที่ใกล้เคียงกัน จึงทำให้ไม่สามารถนำโครงการที่มีตัวแปรด้านขนาดโครงการและราคาขายที่ใกล้เคียงกันในบริเวณที่ตั้งอื่นที่อยู่ห่างออกไปมาเปรียบเทียบได้

1.7 วิธีการดำเนินการวิจัย

1. การรวบรวมข้อมูล

1.1 ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

การวิจัยในครั้งนี้ จึงได้ทำการกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่จะทำการวิจัย โดยอิงตามหลักเกณฑ์การสุ่มตัวอย่างของ Herbert Arkin และ Raymond R. Colton (1963) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% มีความผิดพลาดของความแม่นยำ $\pm 5\%$ จำนวนตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษานี้ คือ 291 ตัวอย่าง จากจำนวนประชากร 2,791 คน

1.2 การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบอิงทฤษฎีความน่าจะเป็น (Probability Sampling) โดยทำการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย (Simple Random Sampling)

1.3 เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

1.3.1 ข้อมูลรายงานลูกค้าเงินกู้ที่อยู่อาศัยในแต่ละโครงการ จะแสดงรายละเอียดของเลขที่บัญชีเงินกู้ วงเงินกู้ ราคาประเมิน สัดส่วนวงเงินกู้ต่อราคาประเมิน วันที่จดจำนอง เลขที่สวัสดิการ เลขที่บ้าน ซอย หรือ เลขที่ห้องชุด ชั้นที่ และตึกที่

1.3.2 แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นแบบสอบถามชนิดปลายปิด (Closed ended)

2. วิธีวิเคราะห์ข้อมูล

2.1 วิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการทางสถิติโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป spss for windows ver. 10.0 โดยวิธี

- สถิติภาคบรรยาย (Descriptive Statistics) ได้แก่ จำนวนความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) โดยใช้สถิติวิเคราะห์ข้อมูลตัวแปรที่ละตัวในรูปตารางทางเดียว
- การหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร 2 ตัว มาพิจารณาพร้อมกันในรูปแบบตาราง 2 ทาง (Crosstab)
- หาลำดับความสำคัญเฉลี่ยโดยใช้ดัชนีความสำคัญในรูปแบบ (Index Value) เป็นตัวอธิบาย

1.8 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลที่ได้จากการวิจัยจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการปรับปรุงนโยบาย กระบวนการและระเบียบในการพิจารณาสินเชื่อ เพื่อให้ได้สินเชื่อที่มีคุณภาพ บรรเทาปัญหาสินเชื่อด้วยคุณภาพ อีกทั้งสนับสนุนส่งเสริมประชาชนให้มีที่อยู่อาศัยที่อบอุ่นและมั่นคง

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนและศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการมีวินัยในการผ่อนชำระหนี้ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ ดังนั้นในบทนี้ผู้วิจัยได้ค้นคว้า รวบรวม เนื้อหาแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดของการศึกษา เพื่อนำมาประมวลเป็นข้อมูลพื้นฐาน แนวทางการศึกษา และเพื่อเป็นข้อมูลในการอภิปรายผลการวิจัยอย่างเป็นระบบ แบ่งรายละเอียด ได้ 4 ส่วน ดังนี้

2.1 แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย

- 2.1.1 แนวคิดเรื่องความต้องการที่อยู่อาศัยของมนุษย์ของ Maslow
- 2.1.2 แนวความคิดเกี่ยวกับความต้องการและกำลังซื้อที่อยู่อาศัย (Housing Demand)
- 2.1.3 แนวคิดการเลือกที่อยู่อาศัย
- 2.1.4 แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัย
- 2.1.5 แนวความคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน
- 2.1.6 แนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย
- 2.1.7 แนวความคิดเกี่ยวกับจิตวิทยาในแต่ละช่วงชีวิต

2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการสินเชื่อ

- 2.2.1 การพิจารณาสินเชื่อโดยวิธี C's policy
- 2.2.2 การพิจารณาสินเชื่อโดยวิธี 4P's
- 2.2.3 แนวความคิดเกี่ยวกับหนี้ที่มีปัญหา
- 2.2.4 ลักษณะการดำเนินงานด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยของไทย

2.3 การพิจารณาสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์

- 2.3.1 กระบวนการให้สินเชื่อประเภทที่ดินพร้อมอาคารและอาคารชุด สำหรับโครงการจัดสรร
- 2.3.2 การให้สินเชื่อสำหรับลูกค้ารายย่อยในโครงการ

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย

2.1.1 แนวคิดเรื่องความต้องการที่อยู่อาศัยของ Maslow

ความต้องการของมนุษย์นั้นมีหลายระดับ เริ่มตั้งแต่ความต้องการเบื้องต้นแห่งชีวิตจนสูงขึ้นไปถึงความต้องการที่สูง ไม่มีตัวตนและไม่มีการสัมผัสได้ โดยเสนอแนะปิรามิด ของความต้องการ คือ คนทุกคนในสังคมจะผลักดันตัวเอง จากความต้องการพื้นฐานด้านร่างกาย ซึ่งเป็นเรื่องของ “ปัจจัย 4” แห่งชีวิต และมี “ที่อยู่อาศัย” เป็นส่วนหนึ่งของความต้องการเบื้องต้นให้สูงขึ้น ทุกขณะไปสู่ความพอใจที่ได้รับความสำเร็จในที่สุด

2.1.2 แนวความคิดเกี่ยวกับความต้องการและกำลังซื้อที่อยู่อาศัย (Housing Demand)

2.1.2.1 ความต้องการที่อยู่อาศัย ที่มีการกล่าวถึงโดยทั่วไป สามารถแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะ ได้แก่ (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2540: 8-11)

- 1) ความจำเป็นที่จะต้องมีที่อยู่อาศัย (Housing Need) มนุษย์ทุกคนมีความจำเป็นที่จะต้องมีที่อยู่อาศัย เนื่องจากที่อยู่อาศัยถือเป็นปัจจัยสี่ของชีวิต มนุษย์ทุกคนเกิดมาแล้วต้องแสวงหาที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะที่อยู่อาศัยนั้นจะมีคุณภาพต่ำเพียงใด หรือตนจะเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยนั้น หรือไม่ก็ตาม
- 2) ความอยากได้หรือความต้องการครอบครอง (Housing Want) เมื่อมนุษย์ทุกคนต่างมีความจำเป็นที่จะต้องมีที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นการตอบสนองด้านปัจจัยสี่ ดังนั้น จึงอยากได้หรือต้องการมีที่อยู่อาศัยไม่มีที่สิ้นสุด แม้บุคคลที่มีที่อยู่อาศัยแล้ว แต่ไม่ได้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง ก็จะดิ้นรนเพื่อให้ได้ที่อยู่อาศัยเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง ส่วนผู้ที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแล้ว ก็ยังมีความใฝ่ฝันที่จะมีที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพดีขึ้นไปอีกตามลำดับ
- 3) ความต้องการซื้อหาที่อยู่อาศัยที่มีอำนาจซื้อ (Housing Demand) ความอยากได้บ้าน หรือความใฝ่ฝันที่จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนั้นจะเป็นจริงได้ก็ต่อเมื่อบุคคลนั้นมีเงินพอที่จะซื้อได้ (affordability) หากไม่มีเงินเพียงพอ ความฝันนั้นก็จะเป็นเพียงความต้องการ ไม่ใช่ความต้องการที่มีอำนาจซื้อ เนื่องจาก

ความต้องการซื้อหาบ้าน	=	ความอยากได้บ้าน และมีกำลังซื้อ
หากประชาชนไม่ต้องการบ้านและไม่มีกำลังซื้อ	⇒	ผู้ประกอบการไม่มีโอกาสในการขาย
หากประชาชนต้องการบ้านแต่ไม่มีกำลังซื้อ	⇒	ผู้ประกอบการมีโอกาสในการขาย โดยการใช้กลยุทธ์ทางการผลิตและการเงินช่วย อาทิ ให้ผู้ซื้อผ่อนดาวน์ น้อยแต่ผ่อนนาน หรือโดยวิธีซื้อแล้ว เข้าอยู่ได้ทันที เพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย ในการเช่าที่พักอาศัย
หากประชาชนมีกำลังซื้อบ้านแต่ไม่มีความต้องการ	⇒	ผู้ประกอบการมีโอกาสในการขายการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด กระตุ้น
หากประชาชนต้องการบ้านมีกำลังซื้อและเต็มใจซื้อ	⇒	การซื้อขายที่อยู่อาศัยจึงเกิดขึ้น

2.1.2.2 เหตุผลที่ประชาชนต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ประชาชนต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยเหตุผลที่ต่างกันไปหลายประการ ซึ่งอาจจำแนกได้ ดังนี้

- 1) ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยความจำเป็นหลัก ได้แก่ การซื้อหาที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง ทั้งนี้ เพื่อการอยู่อาศัยของตนเองและครอบครัว ส่วนใหญ่การซื้อประเภทนี้มักจะเป็นการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นบ้านหลังแรก ตามกำลังเงินที่มีอยู่
- 2) ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยซื้อด้วยเหตุจูงใจพิเศษ ได้แก่ การซื้อเพื่ออยู่อาศัยและพักผ่อนชั่วคราว การซื้อเพื่อการรับรองแขกและญาติมิตร การซื้อเพื่อลงทุนหรือหารายได้ในอนาคต เป็นต้น
- 3) ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเลื่อนขั้นที่อยู่อาศัย (เลื่อนคุณภาพชีวิต) ได้แก่ การเปลี่ยนจากห้องชุด เป็นทาวน์เฮาส์ เป็นบ้านเดี่ยว และเป็นคฤหาสน์ในที่สุด

โฮมบายเออร์ไกด์ ได้สรุปเหตุผลการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านได้ดังนี้ (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2540: 9)

ตารางที่ 2.1 : เหตุผลการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ต้องการซื้อบ้าน (%)

เหตุผล	บ้านเดี่ยว	ทาวน์เฮ้าส์	คอนโดมิเนียม
1. เดินทางสะดวก	31	33	29
2. ใกล้ที่ทำงาน	20	24	23
3. สภาพแวดล้อมดี	20	15	13
4. ใกล้ที่อยู่อาศัยเดิม	13	10	10
5. เป็นย่านที่เจริญแล้ว	7	8	6
6. มีที่อยู่อาศัยให้เลือกมากทั้งแบบและทำเล	3	4	4
7. ทำเลการค้าขาย	3	3	3
8. คู่แข่งทำเล น่าจะขยายตัวได้ในอนาคต	1	1	2

ที่มา : ศูนย์บริการข้อมูลที่อยู่อาศัยโฮมบายเออร์ไกด์

2.1.3 แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย

2.1.3.1 พฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย

ในการพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยในลักษณะที่เป็นเหตุและผลนั้น ต้องใช้ความพยายามในการหาเหตุที่เกี่ยวข้องกับลักษณะเฉพาะตัวของแต่ละบุคคล และสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปที่ทำให้คนเลือกที่อยู่อาศัย (Rossi ,1995(อ้างถึงในศุภวัฒน์ บางชวด ,2546)) ได้ทำการศึกษาด้านจิตวิทยาสังคมเรื่องการย้ายถิ่นพบว่า มีสาเหตุต่าง ๆ ที่ผลักดันให้ครอบครัวเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ได้แก่

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

ซึ่งข้อสรุปทางด้านจิตวิทยาสังคมนับว่าเป็นสิ่งสำคัญ เพราะสามารถจำแนกชนิดสาเหตุที่เป็นตัวกระตุ้นทำให้เกิดความคิดที่จะย้ายที่อยู่อาศัยได้

Walpert (1955) ได้นำเอาทฤษฎีที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ในลักษณะที่เห็นว่าการกระทำทุกอย่างที่เกิดขึ้นเป็นผลของการคิดแบบเป็นขั้นตอนและเป็นเหตุผลมาอธิบายพฤติกรรมการย้ายถิ่นว่าการย้ายถิ่นของมนุษย์ไม่ว่าจะเป็นการย้ายไปยังบริเวณใกล้เคียง หรือบริเวณที่อยู่ในระยะทางไกล เป็นการตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสังคม โดยมีกลไกอย่างหนึ่งที่บุคคลจำเป็นต้องใช้ในการตัดสินใจ ซึ่งถือการประเมินผลของสภาพชุมชน ที่ตนอาศัยอยู่ว่าสามารถตอบสนองต่อความคาดหวังของตน และทำให้ตนพอใจได้หรือเพียงใด ถ้าผล

การประเมินเป็นลบบนมนุษย์ก็จะหาวิธีการที่จะทำให้ตนเองพอใจขึ้นมาโดยอาจจะพยายามปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่ไม่ดีนั้นด้วยวิธีการต่าง ๆ กัน

Golant (1971) ได้ศึกษาเรื่องการปรับตัวของมนุษย์กับการย้ายถิ่น ลักษณะที่เป็นแบบจำลองของพฤติกรรมกรย้ายถิ่น โดยใช้ตัวแปร 3 ชุด ของ Walpert คือ ตัวแปรที่เกี่ยวกับสภาพแวดล้อม ตัวแปรที่เกี่ยวกับตัวบุคคลและตัวแปรที่เป็นความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร 2 ชุดแรก ซึ่งสรุปได้ว่า ความคาดหวังและโอกาสที่จะมีได้ของแต่ละคนในสังคมสัมพันธ์กันในลักษณะที่ขัดแย้งกัน ถ้าสังคมและชุมชนที่อยู่อาศัยแต่ละแห่งไม่สามารถให้โอกาสตามที่แต่ละคนคาดหวังได้ คนในชุมชนนั้น ๆ ก็จะแสวงหาทางออกโดยการย้ายไปอยู่ที่แห่งใหม่

Lee (1969) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการย้ายถิ่นว่ามีปัจจัยเหลือคณานับที่กระทำการยัดเยียดหรือดึงดูดประชากรออกไป เช่น ภูมิอากาศที่ดี จึงเป็นแรงดึงดูดในขณะที่ภูมิอากาศเลวเป็นแรงขับไล่ที่เกิดกับทุกคน ผู้ย้ายถิ่นทุกคนจะนิยมปัจจัยต่าง ๆ ที่เป็นแ่งบวกและลบทั้งในถิ่นต้นทางและปลายทางแตกต่างกันไป แต่เราอาจจำแนกประชากรที่ตอบได้ในแบบที่คล้ายคลึงกันต่อกลุ่มของปัจจัยที่เหมือนกันที่ถิ่นต้นทางและถิ่นปลายทางได้

ประเด็นที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ที่มีผลต่อความต้องการเลือกที่อยู่อาศัยของมนุษย์ก็คือในเรื่องของรายได้ Golant (อ้างใน ยงยุทธ ดิศระการกิจ, 2527: 35) กล่าวว่า การเพิ่มขึ้นของผู้มีรายได้ปานกลางมีอิทธิพลต่อประเทศที่พัฒนาแล้วอย่างสูงสุด เช่น สหรัฐอเมริกา และประเทศทางยุโรปตะวันตก (ผู้มีรายได้ปานกลางเป็นผู้ที่ทำการพัฒนาประเทศมากขึ้น จนมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานความเป็นอยู่ โดยการเพิ่มรายได้และการศึกษา ซึ่งกรุงเทพมหานครเองก็มีกลุ่มประชากรที่มีรายได้ปานกลาง จัดอยู่ในกลุ่มคนที่มากที่สุดคือ ประมาณร้อยละ 52 ของประชากรทั้งหมด ซึ่งการที่ครอบครัวหนึ่งจะซื้อบ้านพร้อมที่ดินจะต้องมีรายได้ประมาณ 15,000 ถึง 20,000 บาทต่อเดือน ซึ่งก็แสดงว่า สามีภรรยาจะต้องช่วยกันทำงาน เพื่อรวบรวมรายได้ทั้ง 2 คน ให้ได้ถึง 15,000 ถึง 20,000 บาท ดังกล่าว และจะต้องมีการสะสมเงินมาไม่ต่ำกว่า 5 ปี จึงสามารถจ่ายเงินดาวน์ได้ แสดงว่าเป็นช่วงรายได้ที่พอเป็นไปได้ ด้วยเหตุที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลาง จึงมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

นอกจากนี้แล้ว ผู้มีรายได้ปานกลางจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยสองประการคือ ประการแรกความจำเป็นที่จะต้องที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นความต้องการที่ขาดไม่ได้ และประการที่สอง ความอยากได้หรือความต้องการฉาบฉวย ซึ่งเป็นความต้องการที่แม้จะไม่ได้มาซึ่งที่อาศัยใหม่ก็สามารถอยู่อย่างเหมาะสมตามอัตภาพได้ (มานพ พงศทัต, 2524:14)

ในการศึกษาทัศนคติความต้องการของผู้ใช้สอย ในการเลือกที่อยู่อาศัย จึงเป็นแนวทางที่ดีในการที่จะมองเป็นปัญหาของสภาพแวดล้อม และการแก้ไขให้สอดคล้องกับความต้องการแล้วยังจะเป็นแนวทางที่ดี สำหรับโครงการต่อไป ซึ่งจะเป็นการช่วยลดความสูญเสียทางเศรษฐกิจ

อันเนื่องมาจากความล้มเหลวของโครงการที่ขาดการคำนึงถึงพฤติกรรมและความต้องการของผู้ใช้สอยอีกด้วย

Becker (1977) ได้อธิบายว่า ผู้อยู่อาศัยมีความพอใจที่อยู่ในปัจจุบันได้แม้ว่า จะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติ ผู้อยู่อาศัยจะประเมินที่อยู่อาศัยด้วยปัจจัย 3 ประการ คือ

1. ภาพพจน์บ้านในอุดมคติ
2. เงื่อนไขตามสภาพกรณี
3. กลไกการแก้ไขปัญหาด้านบุคคล

นอกจากนี้ Becker ได้ชี้แจงว่ามนุษย์มีเหตุผลหลายอย่างเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย การที่บุคคลจะประเมินที่อยู่อาศัยในแบบปัจจุบันของตน จะคำนึงถึงปัจจัยอื่น ๆ เช่น ลักษณะครอบครัวของตน ตลอดจนข้อจำกัด เรื่องรายได้ของครอบครัวและราคาบ้าน ดังนั้นบ้านในอุดมคติจึงเป็นเพียงเป้าหมายเรื่องที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน เพื่อเป็นบันไดก้าวไปสู่เป้าหมายนั้น ดังนั้นเงื่อนไขตามสถานการณ์และกลไกแก้ปัญหาในตัวบุคคลในขณะหนึ่งอาจทำให้ผู้อยู่อาศัยเกิดความพอใจต่อที่อยู่อาศัยในขณะนั้นได้ แม้ที่อยู่อาศัยนั้นจะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติและเมื่อเงื่อนไขตามสถานการณ์และปัจจัยอื่นแปรเปลี่ยนไป ก็อาจทำให้ผู้อยู่อาศัยเปลี่ยนแปลงจากความพอใจเป็นความไม่พอใจที่อยู่อาศัยเดียวกันนั้นในเวลาต่อมาได้

ในประเด็นเกี่ยวกับที่พักอาศัยในอุดมคตินี้ Richard Muth (1974) ได้กล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงหน่วยอาศัยว่า เมื่อประชากรมีรายได้เพิ่มขึ้น จะมีแนวโน้มความต้องการขนาดที่พักอาศัยใหญ่กว่าและอยู่ในแหล่งที่พักอาศัยที่ดีกว่า เช่น ในแหล่งที่ตั้งที่มีทางเดินเข้า-ออกสะดวก และมีสภาพแวดล้อมดีขึ้น

2.1.4 แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัย

นักทฤษฎีหลายท่านได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย ถึงปัจจัยดังต่อไปนี้

นี้ คือ

ปัจจัยด้านการเดินทางไปยังแหล่งบริการต่างๆ

(Wingo, 1969 อ้างถึงในศุภวัฒน์ บางซวด, 2546) ได้ให้ความสำคัญต่อการเดินทางมากที่สุด เนื่องจากได้ศึกษาพบว่า มีครัวเรือนที่ย้ายที่อยู่อาศัยเข้าสู่แหล่งงานเป็นจำนวนมาก เพราะต้องการความสะดวกและลดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง จนกระทั่งพบแหล่งทำเลที่ตั้งใหม่ ซึ่งสอดคล้องกับ (Goodal, 1977 : 199-200) ที่มีความเห็นว่าการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยนั้นจะต้องมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงแหล่งบริการต่างๆ โดยเฉพาะใกล้แหล่งงานและใกล้สถานบันการศึกษา โดยควรจะมีที่ตั้งอยู่ติดถนนสายสำคัญหรือสถานีรถไฟซึ่งจะมีความได้เปรียบในด้าน

ทางเข้ามามากกว่าที่ตั้งที่อยู่ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานเหล่านี้ นอกจากนี้รายได้และสภาพของครอบครัวก็มีอิทธิพลต่อการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยด้วย

(Needham, 1977 : 101-107) มีความเห็นว่า เหตุผลในการรวมตัวของย่านพักอาศัยเกิดขึ้นจาก ประการแรก ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) ทำให้ผู้อยู่อาศัยมีความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน ศึกษา จ้างจ่ายซื้อของ และติดต่อธุรกิจ ทำให้ย่านพักอาศัยจับตัวตามแนวเดินทางคมนาคม และกระจายตัวรอบๆ ศูนย์กลางธุรกิจ ร้านค้า ที่ทำงาน และสถานศึกษา ประการที่สอง การประหยัดด้วยปัจจัยภายนอก (External Economics) การจับตัวดังกล่าวมีผลดีทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายเรื่องการใช้บริการสาธารณูปโภคของเมืองได้

(Kain, 1975 : 265) กล่าวถึงปัจจัยด้านระยะทางไปยังแหล่งงานมีผลต่อที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่า มีความสัมพันธ์กับระดับรายได้ กล่าวคือระยะทางในการเดินทางไปทำงานจะเพิ่มขึ้นตามระดับรายได้ ผู้มีรายได้สูงที่ทำงานอยู่ในบริเวณศูนย์กลางเมืองมีแนวโน้มในการเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ไกลกว่าและจะอยู่อาศัยในเขตชานเมือง ส่วนผู้ที่มีรายได้ต่ำจะเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ใกล้กว่า และอาศัยอยู่ในบริเวณแหล่งงานโดยไม่คำนึงว่าแหล่งงานจะอยู่ที่ใด

ปัจจัยด้านฐานะทางสังคมเศรษฐกิจของครอบครัว

นักทฤษฎีบางท่านได้พิจารณาถึงความสัมพันธ์ของระยะห่างระหว่างที่ตั้งของที่อยู่อาศัยกับที่ทำงาน และฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว โดยให้ความเห็นว่าเพื่อให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง กลุ่มผู้มีรายได้ต่ำจะพยายามเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยให้ใกล้กับแหล่งงานมากกว่ากลุ่มผู้มีรายได้สูง โดยนักทฤษฎีได้ให้แนวความคิดดังกล่าวนี้มีอาทิเช่น

(Muth, 1969 อ้างถึงในศุภวัฒน์ บางชวด, 2546) ได้กล่าวถึงความแตกต่างในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงและรายได้ต่ำว่า ประชากรที่มีรายได้สูงจะมีแหล่งที่พักอาศัยอยู่ในเขตชานเมือง เพราะพอใจที่จะอยู่ในบริเวณที่มีความหนาแน่นต่ำ เนื่องจากต้องการบ้านในบริเวณที่ไม่แออัด แต่ประชากรที่มีรายได้ต่ำจะอยู่ใกล้ศูนย์กลางของเมืองเพื่อให้สะดวกในการเดินทางไปทำงานและกิจการอื่นๆ และให้ความสนใจกับราคาของที่อยู่อาศัยมากกว่าสภาพแวดล้อมทางกายภาพ

(Lean และ Goodal, 1977 : 199-200) ได้กล่าวถึงการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยว่า ผู้มีรายได้แตกต่างกัน จะมีความแตกต่างกันในการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยอีกด้วย โดยผู้มีรายได้ต่ำจะพยายามมีที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งงาน (โดยเฉพาะการมีที่ทำงานในเขตอุตสาหกรรม) เพราะจะประหยัดค่าเดินทาง โดยอาจเสียค่าใช้จ่ายเฉพาะค่าเช่าบ้าน ส่วนผู้มีรายได้สูงจะสามารถเลือกที่อยู่อาศัยได้หลายประเภท โดยไม่ต้องสนใจว่าที่อยู่อาศัยกับที่ทำงานต้องมีความสัมพันธ์ต่อกัน

เพราะผู้มีรายได้สูงจะสามารถเดินทางได้อย่างรวดเร็ว โดยจะใช้เวลาเท่ากับผู้มีรายได้น้อยที่อยู่ใกล้แหล่งงาน

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม

(Siegel, 1977 : 156) ได้กล่าวถึงหลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยว่ามีปัจจัยที่สำคัญ 3 ประการ คือ

1. ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility)
2. คุณภาพของสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะทางสังคมของชุมชน สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ บริการสาธารณะสำหรับชุมชน ความพึงพอใจที่ได้รับจากที่ตั้งนั้น เป็นต้น
3. ลักษณะที่ดินที่ใช้ในการปลูกบ้านและทำเลที่ตั้ง

(Berry and Horton, 1970:45) เสนอปัจจัยพื้นฐานที่กำหนดการเลือกที่อยู่อาศัย 3 ประการ คือ

1. ราคาหรือค่าเช่าที่พักอาศัย
2. ชนิดของที่พักอาศัย
3. ที่ตั้งของที่พักอาศัย ซึ่งรวมถึงสภาพแวดล้อมชุมชนและที่ตั้งของแหล่งงาน

ปัจจัยทั้ง 3 ประการ มีความสัมพันธ์ควบคู่ไปกับเหตุผลส่วนตัวในการเลือกที่พักอาศัยของแต่ละบุคคล เช่น จำนวนเงินที่บุคคลพอใจจะจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย ซึ่งขึ้นอยู่กับระดับรายได้ที่ที่พักอาศัยที่ต้องการขึ้นอยู่กับสถานภาพสมรสและขนาดของครอบครัว หรือวิถีทางในการดำเนินชีวิต ซึ่งจะมีผลต่อชนิดของชุมชนที่ต้องการจะอยู่และสถานที่ทำงาน รวมทั้งระยะทางจากบ้านไปยังแหล่งงาน

(Button, 1976 : 46-47) ได้เสนอแนวความคิดในการเลือกที่อยู่อาศัยที่ดีว่าขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมที่ดี และขึ้นอยู่กับความรู้สึกสนิทสนมกับเพื่อนบ้าน

(Claire, 1976 : 59-62) ได้อธิบายถึงการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่าควรมีสิ่งแวดล้อมที่ดีปลอดภัยจากภัยธรรมชาติ และมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงระหว่างบ้านกับแหล่งงานและแหล่งธุรกิจ

ปัจจัยด้านการบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

(Goodal, 1977 : 151-161) กล่าวว่ากรบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการในเมืองที่ไม่เท่าเทียมกันจะมีผลต่อการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง และการบริการสาธารณะพื้นฐานต่าง ๆ นี้จะเป็นตัวทำให้เกิดการพัฒนาพื้นที่ โดยเฉพาะย่านชานเมือง

(Claire, 1976 : 59-62) มีความเห็นสนับสนุนว่าการเลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยที่ดีควรมีแหล่งสาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่อำนวยความสะดวกแก่ชุมชนนอกเหนือจากมีสภาพแวดล้อมที่ดีและสะดวกในการเดินทางแล้ว

2.1.5 แนวความคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน พบว่ามีการเดินทางระหว่างที่อยู่อาศัยกับที่ทำงานเป็นประจำในปริมาณสูง ทำให้เกิดการใช้ที่ดินที่มีความแตกต่างกันออกไป การเดินทางจากกิจกรรมของประชากรตามความสัมพันธ์ของพื้นที่ มีความไม่สม่ำเสมอต่างกันเป็นวันและเวลา เช่น ภายในเขตศูนย์กลางธุรกิจ (Central Business District) การเคลื่อนที่เกิดขึ้นสูงสุดในเวลากลางวันโดยเฉพาะในช่วงโมงเร่งด่วน 06.00 น. ถึง 09.00 น. และ 17.00 น. ถึง 20.00 น. ส่วนในช่วงเวลากลางคืนการเคลื่อนที่มีน้อยกว่า

การใช้ที่ดินแต่ละประเภทในฐานะที่เป็นตัวการให้เกิดการเคลื่อนที่ได้ มีดังนี้

1. เขตการค้า เขตการค้าก่อให้เกิดการเคลื่อนที่มากที่สุดทั้งยวดยานและคน อัตราจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆตั้งแต่ตอนเช้า สูงสุดในตอนเที่ยง และหลังจากนี้อัตราจะลดลง บางเมืองในตอนค่ำจะมีการเดินทางเพิ่มมากขึ้น เพราะมีการเดินทางไปซื้อของในตอนค่ำ ตามศูนย์การค้ารอบๆชานเมือง

2. เขตอุตสาหกรรม มีส่วนทำให้เกิดการเดินทางน้อยกว่าเขตการค้า โดยในตอนเช้าพนักงานเดินทางไปทำงานจึงเกิดการเคลื่อนที่สูงสุด ส่วนยวดยานขนส่งเข้าออกเขตอุตสาหกรรมตอนกลางวันการเคลื่อนที่จะลดน้อยลง และจะเกิดการเคลื่อนที่มากขึ้นอีกครั้งในตอนบ่าย

3. เขตที่อยู่อาศัย การเดินทางจะผิดกันไปตามขนาดของเมือง และตามส่วนต่างๆของเมืองการเคลื่อนที่ส่วนมากจะไม่ปรากฏยอดสูงสุด ต่ำสุดในวันหนึ่งๆ

(Horton, 1970 : 45) ได้ศึกษาการเดินทางไปทำงานของประชากรในเมืองโดยพยายามศึกษาถึงตำแหน่งของแหล่งงานกับตำแหน่งของประชากรที่เดินทางมายังแหล่งงานนั้นๆ ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่กำหนดรูปแบบของการเดินทางว่ามี 3 ลักษณะ คือ

1. เส้นทางคมนาคมและระยะทางที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้เส้นทางคมนาคมจะสามารถเดินทางได้สะดวกรวดเร็วและลดระยะเวลาในการเดินทางลง

2. อาชีพการงานและรายได้ พบว่าประชากรที่มีรายได้ดีจะมีระยะทางในการเดินทางไปทำงานเป็นระยะทางที่ไกลกว่า และจะยึดที่อยู่อาศัยในเขตชานเมืองที่อยู่ใกล้ถนนหรือ

ทางด่วน ทำให้สามารถเดินทางได้สะดวก ส่วนผู้มีรายได้น้อยจะเลือกที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงาน โดยจะพยายามลดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางให้เหลือน้อยที่สุด มักเดินทางโดยบริการขนส่งสาธารณะ การเดินทางจะใช้ระยะทางสั้นกว่าผู้มีรายได้ดี

3. ลักษณะทางเชื้อชาติของประชากร ทำให้เกิดการรวมกลุ่มทางเชื้อชาติและวัฒนธรรมโดยมักจะไปตั้งที่อยู่อาศัยเป็นกลุ่มก้อนในส่วนหนึ่งของเมือง ทำให้ปริมาณการเดินทางไปทำงานในย่านนั้นของเมืองมีปริมาณสูงตามไปด้วย

ในสภาพปัจจุบัน การเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัย ผู้อยู่อาศัยมักจะคำนึงถึงความใกล้และสะดวกในการติดต่อกับแหล่งงาน และธุรกิจของเมือง เพื่อความสะดวกในการติดต่อ และเดินทาง ทำให้คนส่วนหนึ่งที่มีความพร้อม หรือความสามารถทางการเงินเลือกจะพักอาศัยในย่านธุรกิจของเมือง โดยอาจจะเป็นบ้านที่สอง และมีบ้านพักอาศัยช่วงเสาร์ อาทิตย์ อีกหลังหนึ่งในย่านชานเมือง เพื่อบรรยากาศและคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า

ด้วยเหตุนี้การใช้ที่ดินเพื่อพักอาศัยในเมือง จึงสัมพันธ์กันระหว่างการใช้ที่ดินเพื่อพักอาศัยกับที่ดินในเมืองที่จำนวนน้อยและราคาสูง ทำให้การใช้ที่ดินเพื่อพักอาศัยต้องคำนึงถึงความเหมาะสมกับราคาที่ดิน ก่อให้เกิดรูปแบบของอาคารชุดพักอาศัยขึ้น

2.1.6 แนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย

การย้ายที่อยู่อาศัย เป็นกระบวนการที่มีความสำคัญ เนื่องจากการย้ายที่อยู่อาศัย จะส่งผลกระทบต่อวิถีชีวิตประจำวัน สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ย้าย โดยเฉพาะการก่อให้เกิดการค่าใช้จ่ายจำนวนมากทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ได้มีนักวิชาการหลายท่าน ได้กล่าวถึงความหมายของการย้ายหรือไม่ถูกย้ายที่อยู่อาศัยไว้ เช่น

(Rossi, 1955) ได้ให้ความหมายของความต้องการย้ายถิ่นว่าเป็นความปรารถนาของบุคคลที่อยากจะย้ายที่อยู่ไปอยู่ที่อื่น เนื่องจากความไม่พอใจในสถานภาพทางเศรษฐกิจ สังคม และสภาพแวดล้อมปัจจุบัน เช่น ที่อยู่อาศัยคับแคบ ไม่พอใจเพื่อนบ้าน ไม่พอใจงานที่ทำ ฯลฯ แต่โอกาสที่จะได้ย้ายนั้น ขึ้นอยู่กับวิสัยความสามารถของแต่ละบุคคล ว่ามีความสามารถในประเด็นต่างๆ เหล่านี้หรือไม่ เช่น ค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้าย การมีงานทำ การรับรู้ข่าวสารในที่อยู่ใหม่ ตลอดจนลักษณะส่วนตัวของผู้ต้องการย้ายถิ่นด้วย โดยทั่วไปแล้วบุคคลทั่วไปจะมีความผูกพันกับที่อยู่อาศัยของตัวเอง งานที่ทำ เพื่อนบ้าน ญาติพี่น้อง และสังคมรอบตัว ส่วนใหญ่แล้ว ผู้ที่มีความพอใจในสภาพความเป็นอยู่ปัจจุบัน จะไม่คิดย้ายที่อยู่ แม้ว่าเขาจะได้รับผลประโยชน์จากการย้ายที่อยู่ไปอยู่ที่อื่นก็ตาม

(Speara, Goldstein และ Frey) เห็นว่าการย้ายถิ่นเป็นผลจากกระบวนการตัดสินใจที่พิจารณาอย่างต่อเนื่อง (Ongoing decision making process) โดยแบ่งกระบวนการนี้ออกเป็น 3 ขั้นตอน ได้แก่

1. ความต้องการย้ายถิ่นที่อยู่ (desire to consider moving) เป็นผลจากความไม่พอใจต่อสถานการณ์ต่างๆ ในที่อยู่เดิม เช่น ลักษณะที่อยู่อาศัย งานที่ทำ เพื่อนบ้าน ตลอดจนสภาพแวดล้อมอื่นๆ และความไม่พอใจต่อสิ่งต่างๆ เหล่านี้ เกินขีดระดับที่แต่ละคนจะทนได้ จึงมีความต้องการพิจารณาย้ายถิ่น
2. การเลือกทำเลที่อยู่ใหม่ (selection of an alternative location) เมื่อเกิดความไม่พอใจในที่อยู่อาศัยเดิม โดยทั่วไปผู้ที่ต้องการย้ายที่อยู่มักจะพิจารณาถึงที่อยู่ใหม่ บางคนอาจจะเลือกพิจารณาถึงที่อยู่ใหม่มากกว่าหนึ่งแห่ง โดยประเมินถึงผลประโยชน์ต่างๆ ในท้องที่ที่ให้ผลประโยชน์มากที่สุด ซึ่งเป็นการประเมินแบบอัตวิสัย (subjective) ที่อาจแตกต่างกันไปตามประสบการณ์ ความรู้และการรับรู้ข่าวสารในท้องที่ใหม่ของแต่ละบุคคล
3. การตัดสินใจย้ายที่อยู่เดิม (decision to move or to stay) ผู้ย้ายถิ่นจะประเมินผลประโยชน์ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินเปรียบเทียบระหว่างท้องที่ใหม่และท้องที่เดิม ประกอบกับมีการคาดหวังในผลประโยชน์ในด้านต่างๆ ที่จะได้รับในท้องที่ใหม่ และสามารถเสียค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายได้ บุคคลนั้นมักตัดสินใจอยู่ในท้องที่เดิมต่อไป หรือเลือกพิจารณาเลือกทำเลที่อยู่ใหม่

(ฉัตรชัย พงศ์ประยูร, 2527) ได้กล่าวถึง "กระบวนการเปลี่ยนแปลงภายในเขตที่อยู่อาศัย" ดังต่อไปนี้การย้ายที่อยู่อาศัยภายในเมืองไม่ว่าขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่เกิดขึ้นไม่เว้นแต่ละวัน การย้ายที่อยู่อาศัยจากบ้านหนึ่งย่อมมีผลกระทบต่อกิจวัตรประจำวันและบริเวณที่อยู่อาศัย การศึกษาทำความเข้าใจต่อการเปลี่ยนแปลงย้ายที่อยู่อาศัยจะมีประโยชน์ต่อการประเมินผลการตัดสินใจของบุคคลและของส่วนรวมไปในตัว การศึกษาย้ายที่อยู่ทำให้เข้าใจพฤติกรรมบางอย่างของชุมชนเมือง

1. สาเหตุของการย้ายที่อยู่
 - 1.1 ความจำเป็นต้องย้ายออกจากที่เก่าด้วยเหตุผลนานาประการ เช่น ถูกไล่ออก ตลอดจนไม่สามารถเสียค่าเช่าได้
 - 1.2 เกิดความจำเป็นในการปรับฐานะทางสังคม เช่น แต่งงาน ตาย หรือหย่าร้าง ที่เกิดขึ้นในครอบครัว หรือเกิดการเปลี่ยนงานใหม่ หรือรายได้ของครอบครัวเปลี่ยนไป

- 1.3 ความต้องการในที่อยู่อาศัยเปลี่ยนแปลงไป อันอาจเนื่องจากสภาพแวดล้อม บางอย่างภายในบ้านเปลี่ยนแปลงไป เช่น ขนาดครอบครัวใหญ่ขึ้น
- 1.4 เกิดจากแรงดึงดูดจากบ้านที่อยู่อาศัย อันเกิดขึ้นในแถบชานเมืองเป็นตัว ดึงดูด

สำหรับสาเหตุต่างๆ ใน 2 ข้อแรก เป็นการย้ายที่อยู่อาศัยแบบถูกบังคับ ส่วนสอง ประการหลัง เป็นการย้ายแบบสมัครใจ

2. แรงกระตุ้นอันช่วยให้เกิดการย้ายที่อยู่อาศัย

แทนที่จะพิจารณาสาเหตุเป็นแบบรวมๆ อาจแบ่งสาเหตุออกเป็นข้อย่อยๆ อีกก็ได้ ซึ่ง ทั้งหมดนี้จัดเป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการย้ายเคหสถาน ซึ่งประกอบด้วยแรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนา และแรงกระตุ้นอันพึงปรารถนา

2.1 แรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนาประกอบด้วย

- ขนาดของเคหสถาน แรงกระตุ้นที่สำคัญอันทำให้คนเราต้องย้ายที่อยู่ใหม่ คือ ไม่พอใจที่อยู่อาศัยเก่า ซึ่งอาจเกิดได้ทั้งในวัยเริ่มต้นครอบครัวและวัย ชรา วัยเริ่มต้นสมาชิกครอบครัวเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ส่วนวัยชราจำนวนสมาชิก ลดน้อยลง อาจต้องมีการปรับขนาดของบ้านให้พอดีกับความต้องการ แต่ ทั้งหมดนี้ก็ขึ้นอยู่กับสัณฐานวิทยาของเจ้าของบ้านเป็นใหญ่กว่ามองเนื้อที่ ภายในบ้าน เช่น จำนวนห้องเพียงพอกับจำนวนสมาชิกครอบครัวเพียงใด
- ราคาบ้าน ปัญหาราคาทรัพย์สิน คือ ตัวบ้านรวมทั้งที่ดิน อาจจะเป็นสาเหตุ ให้เกิดการโยกย้ายที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในรายที่เช่าบ้านแพงขึ้นเรื่อยๆ ก็อาจมีการย้ายที่อยู่ใหม่ ในรายที่มีฐานะดีขึ้นก็อาจขยับขยายไปอยู่ ตัวเคหสถานที่มีราคาสูงขึ้นก็ได้
- สภาพทั่วไปของตัวบ้านและละแวกที่อยู่อาศัย ซึ่งเกี่ยวกับการดูแลรักษา ความสะอาดและปราศจากสิ่งรบกวน เป็นองค์ประกอบสำคัญของสภาพ แวดล้อมรอบบ้าน ผู้ที่ตกอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ไม่พึงปรารถนาก็คงอยาก จะหาที่อยู่ใหม่หากเป็นไปได้
- ความสะดวกในการเข้าถึง ความสะดวกในเรื่องการเดินทางไปทำงาน ทำ ธุรกิจ ตลอดจนรับบริการต่างๆ เป็นมูลเหตุสำคัญที่ทำให้คนย้ายที่อยู่ใหม่ แต่ในขณะเดียวกัน ถ้าหากที่อยู่อาศัยใกล้ใจกลางเมืองเกินไป ใกล้ ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล หรือสถานพักผ่อนออกกำลังกาย และ ใกล้ที่ทำงาน ก็อาจไม่เหมาะอีก เพราะเป็นแหล่งที่มีเสียงรบกวนจาก

ยวดยานพาหนะ และกลิ่นเหม็นจากโรงงานอุตสาหกรรม ดังนั้นความ
สะดวกในการเข้าถึงจึงเป็นเรื่องต่างจิตต่างใจ หรือพฤติกรรมของแต่ละคน
มากกว่า

- ลักษณะสภาพแวดล้อมของที่อยู่อาศัยโดยทั่วไป หมายถึงองค์ประกอบทาง
สังคมของย่านที่อยู่อาศัยซึ่งเปลี่ยนไปในทางใด เช่น โครงสร้างของ
ประชากรในละแวกที่เปลี่ยนไป อาจมีการย้ายถิ่นเข้ามามาก พวกที่ย้าย
เข้ามามีฐานะที่ต่ำกว่ากว่าพวกที่อยู่เก่า หรือสาธารณูปโภคในหมู่บ้าน
กำลังอยู่ในสภาพที่แย่งลง สภาพดังกล่าวที่ทำให้ผู้ที่อยู่อาศัยก่อนอาจ
พิจารณาปรับตัว คืออาจย้ายที่อยู่อาศัยได้

2.2 แรงกระตุ้นอันพึงปรารถนา

ประกอบด้วยสาเหตุต่าง ๆ กัน ตั้งแต่แรงดึงดูดจากเขตที่อยู่อาศัยอื่น ซึ่งมีวิถีชีวิตตาม
ที่ผู้นั้นต้องการ หรือไม่ก็มีสภาพแวดล้อมเหมือนดังที่คาดหวัง สมมุติว่าพบสิ่งที่ต้องการก็อาจย้าย
เข้าไปอยู่ได้ สาเหตุในการดึงดูดอื่น ๆ อาจมีดังนี้

- ความหวังในเรื่องอยู่ดีกินดี ซึ่งเกิดจากความสะดวกสบายทางวัตถุของ
สังคมสมัยใหม่ ในแง่ทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยซึ่งสนองตอบความต้องการ
ดังกล่าวได้ดี คือ คอนโดมิเนียม หรืออพาร์ทเมนต์ ที่ตั้งอยู่ใกล้กับความ
สะดวกสบายทุกอย่าง ซึ่งอาจถูกใจคนโสด หรือคู่แต่งงานที่อยู่ในวัยหนุ่ม
สาวที่ยังไม่มีบุตร
- ความคาดหวังชื่อเสียงทางสังคม ส่วนมากเกิดจากวิถีชีวิตในอาชีพที่
ประกอบและชุมชนที่อาศัยอยู่ โดยทั่วไปสังคมตะวันตกก็คือ การมี
เคหสถานอยู่ตามชานเมือง เพราะเป็นละแวกของชุมชนชั้นกลางขึ้นไป
บ้านช่องก็มีราคาแพงและมักได้รับการดึงดูดโฆษณาจากผู้จัดสรรที่ดินว่า
เป็นละแวกที่อาศัยของชุมชนที่มีฐานะดีเหมือน ๆ กัน
- ความหวังเกี่ยวกับครอบครัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม
ต่อการเจริญเติบโตของเด็ก สนามหญ้าเป็นปัจจัยที่ดึงดูดให้ครอบครัวชั้น
กลางขึ้นไปอาศัยในย่านเดียวกัน
- ความหวังเกี่ยวกับชุมชน เรื่องนี้จัดเป็นวิถีชีวิตซึ่งประสบผลสำเร็จ ถ้ามีการ
พบปะติดต่อกับผู้ที่มีฐานะทางสังคมเหมือนกันในสังคมตะวันตก จะเห็นได้
ชัดว่า กลุ่มชนที่มีชีวิตคล้ายกัน จะอยู่ในละแวกเดียวกัน เช่น กลุ่มผู้สูงอายุ
กลุ่มฮิปปีหรือโบฮีเมียน และกลุ่มข้าราชการบำนาญ เป็นต้น

2.3 แรงต้านทานการย้ายที่อยู่อาศัย

แม้ว่าแรงกระตุ้นภายนอกเป็นแรงดึงดูดให้มีการย้ายที่อยู่อาศัย ผนวกเข้ากับแรงผลักดันภายในให้คนเราคิดที่จะย้ายที่อยู่อาศัยมากก็ตาม ในบางครั้งคนเราก็มีอาจย้ายที่อยู่อาศัยได้ เพราะยังมีแรงต้านทานการย้ายที่อยู่อาศัยเกิดขึ้นได้เช่นกัน แรงดังกล่าว อาจจะมีแรงต้านทานการคิดหาที่อยู่อาศัยใหม่เสียเลยก็ได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทุนรอนในการย้ายที่อยู่อาศัยสูง เมื่อคิดเทียบกับผลประโยชน์ที่พึงได้รับจากการย้ายที่อยู่ใหม่ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้องกับทุนรอนในการย้ายอีกด้วย

- ลักษณะการถือครอง ไม่ว่าจะเป็นพิจารณาในด้านเศรษฐกิจ จิตวิทยา หรือกายภาพก็ตามที่โดยทั่วไป ผู้เป็นเจ้าของบ้านไม่ค่อยคิดที่จะย้ายบ่อยเหมือนผู้ที่เช่าอยู่ ถ้าไม่ต้องคำนึงถึงอายุหรือรายได้ ผู้เช่าบ้านมีแนวโน้มที่จะย้ายที่มากกว่าผู้เป็นเจ้าของบ้านเอง
- ระยะเวลาอาศัย การอาศัยอยู่ในที่หนึ่งนานๆ จะช่วยลดความเป็นไปได้ในการย้ายให้น้อยลง ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากนิสัยความเคยชินกับที่อยู่เก่าและไม่อยากที่จะไปปรับตัวเข้ากับที่ใหม่
- พลังทางสังคม ครั้งหนึ่งเคยเข้าใจกันว่า การอยู่ใกล้เพื่อนฝูงและญาติสนิทเป็นปัจจัยสำคัญ จึงทำให้คนเราต้องย้ายบ้านไปอยู่ใกล้บุคคลเหล่านั้น แต่ในปัจจุบันความเชื่อดังกล่าวอยู่ในขั้นสงสัยเสียแล้ว ทั้งนี้ยกเว้นกลุ่มผู้สูงอายุที่เคลื่อนไหวไปไหนมาไหนลำบาก อาจต้องอยู่ใกล้ญาติพี่น้อง แต่ในกลุ่มอายุอื่น ต้องพิจารณาในเรื่องคุณภาพของการติดต่อซึ่งกันและกันแทนที่จะมองเฉพาะระยะทาง ถ้าบุคคลผู้นั้นเห็นว่าเขามีบทบาทสำคัญทางสังคมที่จะย้ายที่อยู่ใหม่ อาจทำให้เขาตัดสินใจย้ายมากขึ้นก็ได้

2.1.7 แนวคิดเกี่ยวกับจิตวิทยาในแต่ละช่วงชีวิต

ในแต่ละช่วงชีวิตของมนุษย์ จะมีแนวคิดและลักษณะการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ ที่แตกต่างกันไป ดังที่โกลด์ (1978 อ้างถึงใน Brodzinsky, Gormly และ Amborn, 1986 : 375-376) ได้ศึกษาชีวิตชายหญิงหลายร้อยคน จากการสังเกตทางคลินิก และจากแบบสอบถาม เขาได้เสนอขั้นตอนพัฒนาการ 7 ขั้นตอน วัยของคนที่เขาอธิบายเริ่มตั้งแต่ 16 ถึง 60 ปี 4 ขั้นตอนแรกอยู่ระหว่างอายุประมาณ 16-34 ปี 3 ขั้นตอนหลังอยู่ระหว่างอายุประมาณ 35-60 ปี ซึ่งล่องเข้าไปในวัยกลางคน

สี่ขั้นตอนแรก เริ่มตั้งแต่อายุ 16-34 ปี มีพฤติกรรมที่กล่าวรวมๆ ได้ดังนี้ ขั้นต้นด้วยอยากออกไปให้พ้นการปกครองของพ่อแม่ เข้ากลุ่มเพื่อนร่วมรุ่นร่วมคิด พัฒนาความเป็นตัวเองเข้าสู่งาน

อาชีพและมีเหย้าเรือน มองหาเป้าหมายของชีวิต ประเมินผลกรรมมีเหย้าเรือนและการประกอบอาชีพ ตั้งแต่วัยรุ่นจนถึงเริ่มเข้าวัยกลางคน

ขั้นที่ 5 อายุราว 35 ถึง 43 ปี เริ่มร้อนในถึงชีวิตที่เริ่มสิ้นเข้ามาทุกที สำรวจตรวจสอบเป้าหมายของชีวิตอีกครั้งหนึ่ง

ขั้นที่ 6 อายุราว 43 ถึง 53 ปี ตั้งหลักปักฐาน ยอมรับสภาพของชีวิตตามความเป็นจริง

ขั้นที่ 7 อายุราว 53 ถึง 60 ปี ยอมรับอดีตของชีวิตทั้งหมด มีขันติธรรมมากขึ้น ประสบการณ์ชีวิตทำให้เฉลียวฉลาด และมีเมตตากรุณาเพิ่มมากขึ้น

2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการสินเชื่อ

2.2.1 การพิจารณาสินเชื่อโดยวิธี C's policy

วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์สินเชื่อ เพื่อกำหนดความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to Repay) และความเต็มใจที่จะจ่าย (Willingness to Repay) ดังนั้นผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะต้องมีการสืบหาข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้ำให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้แล้วจึงนำมาทำการวิเคราะห์โดยใช้เทคนิคและวิธีการต่างๆ เพื่อให้รู้ฐานะทางการเงินของลูกค้ำ และต้องตัดสินใจว่าจะให้สินเชื่อตามที่ลูกค้ำขอมาหรือไม่โดยดูว่าสินเชื่อที่จะให้แก่ลูกค้ำไปนั้นมีอัตราเสี่ยงมากน้อยเพียงใดและอยู่ในข่ายที่ยอมรับได้หรือไม่

เจ้าหน้าที่สินเชื่อผู้มีหน้าที่ต้องพิจารณาดังกล่าวให้สินเชื่อแก่ลูกค้ำจะต้องวิเคราะห์ “ความเสี่ยง” โดยคำนึงถึง

- ขอบเขตอัตราเสี่ยงของสินเชื่อที่ให้แก่ลูกค้ำแต่ละราย
- วงเงินสินเชื่อที่ให้แก่ลูกค้ำในขอบข่ายของอัตราเสี่ยงนั้น ๆ ควรจะเป็นเท่าใด
- ระยะเวลาในการให้สินเชื่อควรจะเป็นนานเพียงใด (ระยะเวลาที่จะได้ชำระคืน)
- เงื่อนไขในการให้สินเชื่อนั้น ๆ ควรเป็นเช่นใด

ดังนั้น เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะต้องพิจารณาความเสี่ยงของลูกค้ำอย่างถี่ถ้วน พร้อมด้วยการหาแนวทางร่วมกันเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตด้วย โดยทั่วไปแล้ว เจ้าหน้าที่สินเชื่อ จะพิจารณาว่าจะให้สินเชื่อแก่ลูกค้ำนั้นๆ จะพิจารณาความตั้งใจ และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้ำ จากปัจจัยต่อไปนี้ (มีชัย คงแสงไชย, 2545: 24-33)

ความเต็มใจในการชำระหนี้ (Willingness to Repay)

สิ่งที่แสดงให้เห็นถึง “ความต้องการ” หรือ “ความเต็มใจ” ของลูกหนี้ที่จะชำระหนี้สินเมื่อถึงกำหนด คือ คุณลักษณะของผู้กู้ ซึ่งเป็นการสะสมคุณภาพทางด้านจิตใจและศีลธรรมที่มีอยู่ในตัวลูกหนี้ แล้วแสดงออกมาในรูปของความซื่อสัตย์ ความเที่ยงตรง ความรับผิดชอบ คงเส้นคงวา ความขยันหมั่นเพียร เชื่อถือได้ เป็นต้น การดูคุณลักษณะของผู้กู้ เป็นเรื่องยากเพราะเป็นคุณลักษณะภายในตัวลูกค้ำ

แต่อย่างไรก็ตามเราอาจจะดูได้จากชื่อเสียงในการชำระหนี้ ประวัติทางการเงินที่มีกับธนาคาร สิ่งเหล่านี้จะแสดงให้เห็นถึงความตั้งใจที่จะชำระหนี้ว่ามีมากน้อยเพียงใดเป็นอย่างไร เช่น จากการศึกษาคุณลักษณะของลูกค้ำ อาจพบว่า ลูกค้ำปล่อยปละละเลยไม่สนใจชำระจนกว่าจะมีการทวงถาม, มีเงินแต่ประวิงเวลาชำระ, ชำระหนี้ไม่ตรงตามกำหนดเสมอ, ชำระตรงตามกำหนดบางครั้งก็ชำระก่อนกำหนด เป็นต้น ดังนั้นรูปแบบการชำระหนี้ของลูกหนี้แต่ละรายที่แตกต่างกันออกไปจะแสดงให้เห็น ถึงคุณลักษณะของลูกหนี้ นั้น ๆ ที่แตกต่างไปจากลูกหนี้รายอื่น ๆ

การค้นหาคุณลักษณะของผู้ขอกู้จะเริ่มจากการสอบถาม สัมภาษณ์ เพื่อให้รู้จักประวัติส่วนตัว และประวัติการทำงาน หรือสอบถามจากบุคคลภายนอกที่เกี่ยวข้อง เช่น ศูนย์ข้อมูลเครดิตกลาง (Credit Bureau) ถ้าผู้ขอกู้มีคุณสมบัติที่ดี อัตราการเสี่ยงในด้านหนี้สูญจะน้อยลง

การชำระเงินดาวน์หรือเงินลงทุน (Capital) ของผู้กู้ เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่เจ้าหน้าที่สินเชื่อใช้พิจารณา กรณีของการขอสินเชื่อสำหรับซื้อที่อยู่อาศัยนั้น จะดูจากสัดส่วนของจำนวนเงินดาวน์ของผู้ขอกู้ เปรียบเทียบกับจำนวนเงินที่ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน หากผู้ขอกู้ชำระเงินดาวน์ในสัดส่วนที่สูงกว่า สถาบันการเงินก็จะรับความเสี่ยงน้อยกว่า เนื่องจากผู้กู้มีความเป็นเจ้าของในที่อยู่อาศัยนั้นสูง ย่อมไม่ประสงค์ที่จะปล่อยให้ทรัพย์สินนั้นสูญเสีย หรือเสียหาย หรือมีปัญหากับธนาคาร

ความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to Repay)

ความสามารถในการชำระหนี้ พิจารณาได้จากความสามารถในการหารายได้ ของผู้กู้ เพื่อนำมาชำระหนี้ ซึ่งได้แก่

- รายได้ ถ้าหากลูกหนี้มีรายได้ดีหรือมีความสามารถในการหารายได้สูง และสม่ำเสมอก็จะทำให้เขาสามารถชำระหนี้ได้ตรงตามกำหนดและเงื่อนไข ในกรณีที่ผู้กู้เป็นผู้ประกอบธุรกิจ การพิจารณาปัจจัยนี้จะดูจากรายได้จากการขายสินค้า คุณภาพสินค้า ฐานะการแข่งขันในตลาด ต้นทุนการผลิตความสัมพันธ์ของผู้กู้กับผู้ซื้อสินค้าและผู้ขายวัตถุดิบ หรือถ้าเป็นสินเชื่อส่วนบุคคลก็จะดูถึงรายได้ของผู้กู้ ซึ่งได้แก่ เงินเดือน และรายได้พิเศษอื่น ๆ

- รายจ่าย ลูกหนี้มีภาระที่ต้องใช้จ่ายมากน้อยเพียงใด ถ้ามีรายได้มากและรายจ่ายมากอย่างดีก็คงชำระหนี้ที่มีอยู่ได้เท่านั้น ถ้าเขาเป็นหนี้เพิ่มอีกอาจมีปัญหาในการจ่ายคืนในกรณีการให้สินเชื่อเพิ่มแก่เขาอีก สินเชื่อส่วนที่เพิ่มนั้นจะมีอัตราเสี่ยงสูงขึ้นไป และจะดึงให้หนี้ก้อนเดิมที่เขาอยู่แล้วมีอัตราเสี่ยงสูงขึ้นไปด้วย ในทางตรงกันข้าม ถ้าลูกหนี้มีรายได้สูงแต่มีภาระจ่ายพอประมาณก็จะมีฐานะทางการเงินดีกว่าลูกหนี้ที่รายได้มากแต่รายจ่ายก็มากด้วย

ตัวอย่างเช่นครอบครัว 2 ครอบครัว มีรายได้เท่ากัน ครอบครัวแรกมีลูก 5 คน ครอบครัวหลังมีลูกคนเดียว ครอบครัวแรกมีภาระต้องจ่ายมากกว่าถ้าหากครอบครัวทั้งสองเป็นหนี้เท่า ๆ กัน ครอบครัวหลังจะมีความสามารถในการชำระหนี้มากกว่า และในกรณีที่เงินธุรกิจการดูรายได้ที่ธุรกิจได้รับมาเปรียบเทียบกับโครงสร้างการใช้จ่ายเงินก็จะทำให้เห็นถึงความสามารถในการชำระหนี้ของธุรกิจนั้นได้เช่นกัน

- ระยะเวลา เป็นปัจจัยอีกอย่างหนึ่งซึ่งช่วยในการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ ลูกหนี้บางรายไม่อาจชำระหนี้ได้ตามเงื่อนไข ถ้าให้เวลาเขาสั้นเกินไป แต่ถ้าหากให้เวลานานขึ้นอาจชำระได้เรียบร้อยไม่มีปัญหาผิดนัด

ปัจจัยทั้ง 3 ที่นำมาใช้ตัดสินความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ตามที่กล่าวมาแล้วที่สำคัญที่สุดได้แก่ “รายได้” เจ้าหน้าที่สินเชื่อส่วนใหญ่มักจะลงไปดูความสามารถในการหารายได้ (Earning Power) ของลูกหนี้เป็นสำคัญ ซึ่งจะดูความสามารถหารายได้ของลูกหนี้ได้ดังนี้

- ถ้าเป็นการให้สินเชื่อแก่บุคคลธรรมดาจะดูความรู้ความสามารถในการประกอบอาชีพ ความมั่นคงและความก้าวหน้าในอาชีพการงาน สุขภาพ อายุ บุคลิกภาพและฐานะทางเศรษฐกิจหรือฐานะความเป็นอยู่ เป็นต้น

ในปัจจุบัน หลายสถาบันการเงินได้นำข้อมูลของลูกค้านักวิเคราะห์ในเชิงสถิติและจัดทำตารางคะแนนสินเชื่อ (Credit Scoring) เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อซึ่งจะทำให้การอนุมัติทำได้รวดเร็วและเป็นมาตรฐานเดียวกัน

- ถ้าเป็นผู้ประกอบธุรกิจ จะดูจากยอดขาย การขายได้มากน้อยย่อมขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของธุรกิจนั้น การจัดทำโฆษณาสินค้าและการวางแผนด้านการตลาด กำลังคนที่มีอยู่พอเพียงและมีประสิทธิภาพดีพอที่จะดำเนินงานด้านการขายอย่างได้ผล การจัดร้านหรือสถานที่ขายและการจัดวางกำลังคน การจัดระดับสต็อกสินค้าที่เหมาะสม มีเครื่องใช้และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เพียงพอ การให้บริการแก่ลูกค้า ความสัมพันธ์กับลูกค้าและเจ้าหน้าที่การค้า สินค้าที่มีไว้ขายนั้นมีคุณภาพดี และอยู่ในความนิยมของตลาดหรือไม่ เป็นต้น เมื่อหาระดับความสามารถในการหารายได้ของลูกค้านัก

ได้แล้ว จะนำมาเปรียบเทียบกับภาระรายจ่ายที่ลูกหนี้มีอยู่ก็จะทราบว่าลูกหนี้รายนั้น ๆ มีความสามารถในการชำระหนี้มากน้อยเพียงใด ถ้าหากมีการขอสินเชื่อ เมื่อดูระยะเวลาที่กำหนดไว้หรือไม่

สถาบันการเงินจะพิจารณาให้สินเชื่อจากความตั้งใจ และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ซึ่งเป็นทางออกทางแรก (First Way Out) ของสถาบันการเงิน และเพื่อเป็นการป้องกันความผิดพลาดในการพิจารณาความเสี่ยง และความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต สถาบันการเงินจะคำนึงถึงการใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันหนี้ (Collateral) ควบคู่กันไปด้วย ทั้งนี้เพราะทรัพย์สินที่ลูกหนี้ค้ำเสนามาเป็นหลักประกันนั้น จะทำให้สถาบันการเงินมีทางออกที่สอง (Second Way Out) ในกรณีที่การให้สินเชื่อแก่ลูกหนี้ล้มเหลว ธนาคารยังมีโอกาสที่จะได้รับการชำระหนี้คืนจากการขายทรัพย์สินของลูกหนี้ที่นำมาจำหน่ายหรือจำหน่าย การให้สินเชื่อโดยมีหลักประกันทำให้ธนาคารลดความเสี่ยงต่อหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้นได้มากกว่าการให้สินเชื่อโดยไม่มีหลักประกัน

หลักประกันที่ลูกหนี้เสนามา เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะพิจารณาถึงคุณภาพของหลักประกัน ดูว่ามีมูลค่า และสภาพคล่องเพียงพอที่จะให้ค้ำประกันหนี้ที่ขอมานั้นได้หรือไม่

ความจริงแล้วธนาคารมิได้มีวัตถุประสงค์ในการที่จะยึดหลักประกันมาขายทอดตลาด แต่ธนาคารต้องการให้ได้รับเงินต้น และดอกเบี้ยคืนธนาคารเท่านั้น ดังนั้น ถ้าธนาคารพิจารณาแล้วเห็นว่าผู้ขอกู้รายใดไม่สามารถชำระหนี้ได้แน่ ๆ ถึงแม้ว่าจะมีหลักประกันเกินกว่าหนี้ที่จะกู้ ธนาคารก็อาจไม่ปล่อยเงินกู้ให้ได้ก็ได้

2.2.2 การพิจารณาสินเชื่อโดยวิธี 4P's

1. People หมายถึง การวิเคราะห์ประวัติและเรื่องราวของผู้กู้ ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญเพราะเป็นเครื่องชี้ให้เห็นถึงความตั้งใจของผู้กู้ในการชำระหนี้คืน (Willingness to Repay) การเข้าถึงตัวผู้ขอกู้เป็นเทคนิคที่สำคัญของผู้วิเคราะห์สินเชื่อ โดยถือหลักว่ายิ่งได้ข้อมูลจากผู้กู้มากเท่าใดก็ยิ่งทำให้รู้จักผู้กู้มากขึ้นเท่านั้น การหาข้อมูลจากผู้ขอกู้จะทำได้โดยการสัมภาษณ์ อาจใช้วิธีถามตรง ๆ การกรอกแบบสอบถาม การรู้เรื่องของผู้ขอกู้โดยละเอียดจะทำให้สามารถวินิจฉัยข้อมูลได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นการปลอดภัยหรือลดความเสี่ยงที่จะมีต่อธนาคารมากขึ้น เรื่องราวของผู้กู้ที่ควรทราบ ได้แก่ ประวัติครอบครัว ประวัติการทำงาน เป็นต้น
2. Purpose หมายถึง วัตถุประสงค์ของการกู้ยืม ธนาคารจำเป็นต้องทราบถึงวัตถุประสงค์ในการกู้ยืมเพื่อตรวจสอบดูว่าจำนวนเงินที่ลูกหนี้ขอกู้นั้นจะเพียงพอต่อการ

เอาไปดำเนินการนั้น ๆ หรือตามวัตถุประสงค์ได้หรือไม่ ธนาคารควรพิจารณาวงเงินให้เหมาะสม นอกเสียจากจะทราบว่าเขามีเงินจากทางอื่นด้วย หรือถ้าพิจารณาเห็นว่าให้กู้แล้วเป็นการเพิ่มภาระหนี้มากเกินไปไม่ควรให้กู้ และเมื่อให้กู้ไปแล้วต้องดูว่าได้นำเงินไปใช้ตามวัตถุประสงค์หรือไม่อย่างไร ถ้าใช้ผิดวัตถุประสงค์ในการกู้เงินนั้น ก็จะต้องเป็นการนำเงินไปใช้ในทางที่ก่อให้เกิดผลผลิตเพิ่มขึ้น จึงจะทำให้ผู้กู้ยืมมีรายได้เพียงพอที่จะนำเงินมาชำระหนี้คืนได้

3. Payment หมายถึง ความสามารถในการหารายได้ของผู้กู้เพื่อนำมาชำระหนี้ (Ability to Repay) ในการพิจารณาสินเชื่อ ผู้วิเคราะห์จำต้องทราบว่าโอกาสในการชำระหนี้คืนของผู้กู้มีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด ผู้กู้มีแผนการชำระหนี้อย่างไร การที่ลูกหนี้จะสามารถชำระหนี้คืนได้นั้นก็ขึ้นอยู่กับรายได้ของลูกหนี้เป็นสำคัญ หากลูกหนี้รายได้ดีและแน่นอนก็ย่อมเป็นที่เชื่อถือได้ และควรได้รับการพิจารณาให้กู้ แหล่งที่มาของรายได้ที่ผู้กู้อาจจะได้เงินมาชำระหนี้ ได้แก่ กำไรของกิจการ รายได้จากการขายทรัพย์สินหรือหลักทรัพย์ และลูกหนี้กู้ยืมจากที่อื่นมาชำระหนี้
4. Protection หมายถึง หลักประกันความเสี่ยงของธนาคาร ในการกู้ยืมนั้นธนาคารผู้ให้กู้ย่อมคาดหวังว่าจะได้รับชำระหนี้คืนจากรายได้หรือผลกำไรในการดำเนินกิจการของลูกหนี้ แต่ก็จำเป็นต้องคำนึงถึงความผิดพลาดล้มเหลวในการดำเนินกิจการของลูกหนี้ที่อาจเกิดขึ้นได้ด้วย ซึ่งอาจเป็นเพราะความสามารถในการบริหารงานของลูกหนี้ที่อาจเกิดขึ้นได้ด้วยตัวลูกหนี้โดยตรง ทำให้รายได้ไม่เพียงพอและมีภาระหนี้สินมากหรืออาจจะมาจากสิ่งที่ไม่คาดหมายก็ได้ เช่น การเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติ หรือการเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจ สภาพทางธุรกิจและอุตสาหกรรม ฉะนั้น ผู้พิจารณาให้กู้ยืมจึงควรพิจารณาถึงหลักประกัน เพราะเป็นการช่วยให้ธนาคารลดอัตราเสี่ยงต่อการที่อาจจะสูญเงินที่ให้กู้ไปในกรณี que ผู้กู้ไม่สามารถชำระหนี้ อย่างไรก็ตาม การพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้เป็นสิ่งสำคัญมากกว่า เพราะธนาคารต้องการได้เงินคืนมากกว่าทรัพย์สินที่เป็นหลักประกัน ธนาคารไม่ประสงค์ให้มีการขายทรัพย์สินของผู้กู้มาชำระหนี้ธนาคาร เว้นแต่จะหลีกเลี่ยงไม่ได้ เพราะการได้ทรัพย์สินมานั้นย่อมทำให้เกิดความยุ่งยากในการจำหน่ายและอาจเกิดการขาดทุนได้ถ้าราคาประเมินของทรัพย์สินนั้นลดลง

2.2.3 แนวคิดเกี่ยวกับหนี้ที่มีปัญหา

ชนินทร์ พิทยาวิจิธ (2533) ได้กล่าวถึงแนวความคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่ก่อให้เกิดการค้างชำระหนี้จากการปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้าของธนาคารส่วนใหญ่แล้วเกิดจาก

2.2.3.1 ปัจจัยภายนอก เป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้หากเกิดการเปลี่ยนแปลง ก็จะมีผลกระทบต่อลูกหนี้เช่น ภาวะเศรษฐกิจ จัดว่าเป็นปัญหาสำคัญในการประกอบธุรกิจ หากภาวะเศรษฐกิจดี และเจริญรุ่งเรืองจะส่งผลให้ธุรกิจมีการขยายตัวและประสบผลสำเร็จไปด้วยดี หากภาวะเศรษฐกิจซบเซาหรือตกต่ำก็จะทำให้เกิดการชะลอตัวด้านการลงทุน ทำให้บางธุรกิจก็จะประสบปัญหาตามไปด้วย หรือส่งผลให้ราคาผลผลิตตกต่ำ การเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล เป็นการกระทำใด ๆ ที่เป็นไปตามกฎหมายและรัฐบาลเห็นว่ามีจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนนโยบายเพื่อให้เหมาะสมกับประเทศในภาวะการณ์ปัจจุบัน โดยจะควบคุมราคาสินค้า ให้เงินอุดหนุน หรือจัดเก็บภาษีอากรเพิ่มขึ้น การเกิดอุบัติเหตุหรือเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นโดยไม่คาดคิด เช่น ไฟไหม้ น้ำท่วม พายุ ฯลฯ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อรายได้ของลูกหนี้และส่งผลกระทบต่อเรื่องถึงความสามารถในการชำระหนี้คืนธนาคาร เป็นต้น

2.2.3.2 ปัจจัยภายใน เป็นปัจจัยที่เกิดขึ้นจากสิ่งต่าง ๆ ภายในของธนาคารเอง เป็นต้นว่าการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย การประมาณราคาหลักประกันที่ไม่เหมาะสม คุณสมบัติของพนักงานอำนวยสินเชื่อ ระบบการติดตาม ควบคุม และเร่งรัดหนี้ของธนาคารไม่ต่อเนื่อง การปล่อยสินเชื่อโดยไม่กลั่นกรองให้ดี โดยเน้นความสัมพันธ์ส่วนตัวระหว่างลูกค้าและผู้จัดการ ตลอดจนพนักงานสินเชื่อ รวมทั้งเงื่อนไขการชำระหนี้ของลูกค้าไม่ชัดเจน

2.2.3.3 ปัจจัยหรือปัญหาที่เกิดจากตัวลูกหนี้เอง เป็นต้นว่า ลูกหนี้ใช้เงินที่ธนาคารให้ กู้ยืมไปผิดวัตถุประสงค์ของการกู้ยืม การใช้จ่ายของลูกหนี้ฟุ่มเฟือย มีหนี้สินกับบุคคลภายนอก มากเกินไป ทำการค้าเกินตัว การเปลี่ยนแปลงผู้บริหารงาน การทุจริต การเจ็บป่วย การได้รับอุบัติเหตุของผู้บริหารและหรือทีมงาน การรวมหนี้เพื่อรอชำระหนี้โดยที่เดียว แม้จะมีการเสียค่าปรับก็ยอม เกิดจากมีเหตุผลปกติในส่วนตัวลูกหนี้ เช่น ตาย ย้ายถิ่นที่อยู่ ติดคุก บวชไม่สึก ทูพพลภาพ ป่วยเรื้อรัง วิกฤลชีวิต ฯลฯ การมีค่าใช้จ่ายที่ฉุกเฉินเกิดขึ้นในครอบครัว ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการศึกษาของบุตร มีเจตนาบิดพลิ้ว ถูกบุคคลภายนอกดำเนินคดี และยึดทรัพย์สินขายทอดตลาด

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2542) ได้สรุปปัญหาของการเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ โดยพิจารณาสถิติลูกค้าเงินกู้ที่มีปัญหาการค้างชำระหนี้กับธนาคารที่ผ่านมา รวมทั้งการประมวลข้อมูลจากผู้บริหารสินเชื่อที่มีประสบการณ์สูงของธนาคาร สามารถสรุปสาเหตุและปัจจัยต่าง ๆ ที่มักนำไปสู่ปัญหาการค้างชำระหนี้ ที่พนักงานสินเชื่อ หรือผู้อนุมัติสินเชื่อต้องระมัดระวังเป็นพิเศษ ดังนี้

- 1) กู้เพื่อการลงทุนหรือเก็งกำไร ผู้กู้ที่กู้เงินเพื่อซื้อบ้านโดยมีวัตถุประสงค์ในการเก็งกำไร หรือเพื่อการลงทุนระยะยาว เช่น ให้เช่า โดยไม่ประสงค์จะอยู่อาศัยด้วยตนเอง หรือผู้ที่ซื้อเป็นหลังที่สองที่สาม จะมีโอกาสค้างชำระหนี้มากกว่าผู้ที่ซื้อบ้าน

- เพื่ออยู่เองเพียงหลังเดียว ดังนั้น ผู้วิเคราะห์ จึงควรจะสัมภาษณ์หรือพิจารณาจากหลักฐานต่าง ๆ ประกอบ เช่น สัญญาซื้อขาย สำเนาทะเบียนบ้าน เป็นต้น
- 2) ผู้ที่มีวัตถุประสงค์อื่นแอบแฝง ผู้กู้ที่ขอกู้เงินโดยมีวัตถุประสงค์แอบแฝงเพื่ออย่างอื่นที่มีใช้การอยู่อาศัย เช่น กู้เพื่อชำระหนี้ทางธุรกิจ การขยายกิจการ หรือการลงทุนอื่น กู้เพื่อซื้อทรัพย์สินจากญาติพี่น้องที่มีปัญหาหนี้ค้ำกับธนาคาร ในลักษณะเป็นการช่วยเหลือชั่วคราวหรือลักษณะการแปลงหนี้ เป็นต้น ดังนั้น ผู้วิเคราะห์ จึงควรตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อผู้ขาย เช่น ดูจากสำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาทะเบียนสมรส สัญญาจะซื้อจะขาย สารบัญจดทะเบียนหลังโฉนด เป็นต้น
 - 3) กู้เพื่อซื้อที่ดินเปล่า การกู้เพื่อซื้อที่ดินเปล่า หากผู้กู้มีหลักฐานการเงินที่ดีมาก หรือกู้เพียงสัดส่วนที่ต่ำมากเทียบกับราคาซื้อขายจริง ก็จะไม่มีความเสี่ยง แต่หากกู้ในสัดส่วนที่สูง และมุ่งเพื่อการเก็งกำไรแล้ว จะมีโอกาสค้างชำระหนี้สูงมาก โดยเฉพาะหากต่อมาภายหลังพบว่าตลาดที่ดินซบเซาและราคาที่ดินลดลง แทนที่จะเพิ่มมากขึ้น
 - 4) กู้โดยมีนายหน้าหรือผู้อื่นช่วยวิ่งเต้น ผู้กู้ที่มีผู้อื่นติดต่อเป็นนายหน้าช่วยวิ่งเต้น หรืออาศัยคนกลางช่วยดำเนินการแทน อาจก่อให้เกิดปัญหาหนี้ค้ำตามมาได้ง่าย เนื่องจากอาจมีการแต่งหรือปลอมแปลงเอกสาร หรือมีการจ้างบุคคลอื่นมาเป็นผู้กู้ (ลูกค้ำผี) ดังนั้น หากผู้วิเคราะห์สงสัย จะต้องทำการสัมภาษณ์ลูกค้ำมากขึ้น และต้องระวังในเรื่องการตรวจสอบรายได้หรือเอกสารประกอบอื่น ๆ มากเป็นพิเศษ
 - 5) ผู้กู้ที่มีหลักฐานการออมไม่สม่ำเสมอ ผู้กู้ที่มีประวัติการออมไม่สม่ำเสมอ หรือมีเงินออมแต่ละเดือนต่ำกว่าเงินงวดที่จะต้องผ่อนชำระหนี้เงินกู้กับธนาคาร ซึ่งอาจตรวจสอบได้จากกระแสเงินสดในบัญชีเงินฝาก จะมีโอกาสค้างชำระหนี้ตามมาได้ง่าย จึงต้องสัมภาษณ์ลูกค้ำเพิ่มเติมในประเด็นเงินออมคงเหลือด้วย
 - 6) ผู้กู้ที่ใช้เอกสารสินเชื่อปลอม ปัจจุบันพบว่าเอกสารสินเชื่อปลอมกำลังระบาดอย่างมาก ดังนั้น พนักงานสินเชื่อ จะต้องตรวจสอบเอกสารทุกอย่างที่เกี่ยวกับการแสดงรายได้ของลูกค้ำ อย่างถี่ถ้วน อาทิเช่น ใบรับรองรายได้ สลิปเงินเดือน หนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล บัญชีธนาคาร หลักฐานการชำระหนี้เงินกู้สถาบันการเงินเดิม ดังนั้น ผู้วิเคราะห์ จะต้องให้ผู้กู้ลงนามรับรองเอกสารเหล่านี้ด้วยและหากสงสัย ควรตรวจสอบจากต้นตอของเอกสาร นอกจากนี้ ควรออกตรวจสอบสถานกิจการของลูกค้ำ ซึ่งแต่เดิมทำเฉพาะลูกค้ำวงเงินกู้สูง แต่ปัจจุบัน ควรตรวจสอบทุกรายที่สงสัย หรือที่หาข้อยุติไม่ได้

- 7) ผู้กู้ที่มีอาชีพอิสระหรืออาชีพไม่มั่นคง ผู้กู้ที่มีอาชีพอิสระและมีรายได้ที่ผันผวน ขึ้นลงตามภาวะเศรษฐกิจหรือเงื่อนไขแวดล้อมอื่น ๆ มาก จะมีโอกาสค้างชำระหนี้ สูงกว่าผู้ที่มีรายได้ที่เป็นเงินเดือนแน่นอน ดังนั้น จึงควรพิจารณาหลักฐานรายได้ เงินสดหมุนเวียน และรายได้สุทธิที่แท้จริงว่าจะสามารถชำระหนี้ได้โดยสม่ำเสมอ ทุกเดือนหรือไม่
- 8) ผู้มีประวัติการค้างชำระหนี้ ผู้ที่มีหลักฐานแสดงประวัติการชำระหนี้ที่ไม่ดีมาก่อน ย่อมมีโอกาสที่จะค้างชำระหนี้ได้มากกว่าผู้ที่ไม่เคยมีประวัติการค้างชำระหนี้ ซึ่ง พนักงานสินเชื่อจะต้องทำการตรวจสอบในกรณีขอกู้เพิ่มหรือขอกู้เพื่อรีไฟแนนซ์ หรือกรณีขอกู้เป็นบัญชีสองหรือสาม และเมื่อมีการจัดตั้งศูนย์ข้อมูลเครดิตกลาง (credit bureau) ขึ้นแล้ว ก็จะเป็นช่องทางหนึ่ง ที่จะช่วยให้การตรวจสอบเครดิตผู้กู้ ทำได้ง่ายขึ้น
- 9) อัตราส่วนเงินงวดต่อรายได้รวมที่สูง สัดส่วนเงินงวดต่อรายได้รวมผู้กู้ โดยปกติ ไม่ควรเกินร้อยละ 33 หากสัดส่วนนี้ยิ่งสูงมากเท่าใด โอกาสค้างชำระหนี้ก็จะมีมาก เท่านั้น ดังนั้น หากคำนวณพบว่าสัดส่วนนี้สูง ควรแนะนำให้ผู้กู้ขยายระยะเวลาผู้ให้ นานออกไป เช่น จาก 15 ปี เป็น 20-25-30 ปี เป็นต้น
- 10) ราคาประเมินไม่ตรงข้อเท็จจริง แม้อัฒนาการจะจ้างบริษัทประเมินภายนอก แต่ บางครั้ง ผู้ประเมินอาจจะทำการประเมินโดยไม่สุจริต โดยมุ่งอามิสสินจ้าง อาจจะ ทำราคาประเมินที่สูงเกินจริงมาก เพื่อช่วยให้ผู้กู้ได้รับเงินกู้ในวงเงินที่สูง หรือบาง ครั้งทำให้ผู้กู้ไม่ต้องชำระเงินดาวน์เลย หรือมีเงินเหลือภายหลังการกู้เงิน ดังนั้น พนักงานวิเคราะห์สินเชื่อจะต้องสังเกตราคาประเมินหลักประกันด้วย หากเห็นว่า ผิดปกติ ควรแจ้งฝ่ายประเมิน เพื่อให้ทำการประเมินใหม่ เพราะหากปล่อยสินเชื่อใน วงเงินที่สูงโดยเทียบกับราคาประเมินที่เป็นเท็จแล้ว ผู้กู้จะมีโอกาสค้างชำระหนี้ ได้มาก และเมื่อมีการบังคับจำนองขายทอดตลาดในภายหลัง จะได้เงินไม่คุ้มกับ หนี้ค้างที่เกิดขึ้น
- 11) การกู้ในวงเงินกู้ที่สูง จากสถิติของธนาคาร พบว่าผู้ขอสินเชื่อในวงเงินที่สูงมาก เช่น เกินกว่า 3 ล้านบาท จะมีสัดส่วนหนี้ค้างมากกว่าผู้กู้วงเงินต่ำ ดังนั้น การวิเคราะห์ สินเชื่อในวงเงินที่สูง จึงต้องวิเคราะห์เครดิตของผู้กู้ที่รอบคอบมากขึ้นเป็นพิเศษ
- 12) สัดส่วนเงินกู้ต่อมูลค่าหลักประกันที่สูง การกู้เงินที่มีสัดส่วนวงเงินกู้ต่อมูลค่า หลักประกัน หรือต่อราคาซื้อขายจริง ยังมีสัดส่วนที่สูงมาก เช่น เกินกว่า 80% อัตรา ความเสี่ยงต่อการค้างชำระหนี้ รวมทั้งการบังคับจำนองที่ได้เงินไม่พอชำระหนี้จะมี มากเพียงนั้น

- 13) จรรยาบรรณของพนักงานสินเชื่อ การวิเคราะห์สินเชื่อหากผู้วิเคราะห์ กระทำการโดยไม่ยึดมั่นในวิชาชีพ โดยมุ่งช่วยเหลือผู้กู้ พรรคพวกพี่น้อง หรือเห็นแก่อามิสสินจ้างแล้ว ย่อมจะเป็นที่มาของปัญหาหนี้ค้ำที่สำคัญประการหนึ่ง ดังนั้นพนักงานสินเชื่อจึงต้องยึดมั่นในจรรยาบรรณอย่างเคร่งครัด และคำนึงถึงผลประโยชน์ของธนาคาร เป็นที่ตั้ง

นอกจากสาเหตุและปัจจัยต่าง ๆ ที่เป็นที่มาของปัญหาหนี้ค้ำดังกล่าวแล้ว พนักงานสินเชื่อจะต้องเรียนรู้จากประสบการณ์ทั้งจากของตนเองและจากผู้อื่น มีการสรุปบทเรียนที่เกิดขึ้น มีการวิเคราะห์ผลการปล่อยสินเชื่อที่ผ่านมาว่าหนี้ค้ำเกิดขึ้น เพราะเหตุใด โดยพิจารณาบทวนทั้งลักษณะของเงินกู้ และลักษณะของผู้กู้ที่ค้างชำระหนี้ที่ปรากฏในแฟ้มผู้กู้ของสาขาหรือของฝ่ายตน

ในกรณีที่พนักงานสินเชื่อเห็นว่าผู้กู้รายใด เข้าข่ายดังกล่าวข้างต้น ก็จะต้องระมัดระวังเป็นพิเศษในการวิเคราะห์และการอนุมัติสินเชื่อเพื่อป้องกันปัญหาความเสี่ยงด้านการค้างชำระที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

หากเห็นว่า การปล่อยผู้รายใดจะเกิดความเสี่ยงขึ้นมา ก็อาจอนุมัติวงเงินกู้ลดลงกว่าที่ขอกู้ หรือต้องลดสัดส่วนวงเงินกู้ต่อมูลค่าหลักประกันลง เพื่อเป็นการป้องกันหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้นจากการบังคับจ่ายทอดตลาดทรัพย์สิน กรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ในอนาคต

2.2.4 ลักษณะการดำเนินงานด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยของไทย

เงื่อนไขการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินต่างๆของไทย มีความแตกต่างกันในแต่ละสถาบัน ขึ้นกับนโยบายและประสบการณ์ด้านสินเชื่อของแต่ละแห่ง อย่างไรก็ตาม โดยทั่วไป จะมีวิธีการดำเนินงาน ดังนี้ (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2542 : 11-22)

1) **วงเงินกู้ (Loan amount)** : สถาบันการเงินส่วนใหญ่ จะปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ลูกค้าทุกกลุ่มรายได้ โดยมักไม่กำหนดเพดานวงเงินสูงสุดไว้ ทั้งนี้ ขึ้นกับความต้องการของผู้กู้ และเครดิตของผู้กู้เป็นสำคัญ อย่างไรก็ตาม ธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนมีแนวโน้มจะเน้นสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางขึ้นไปจนถึงผู้มีรายได้สูง ในขณะที่ธนาคารออมสินและธนาคารอาคารสงเคราะห์ แม้จะปล่อยสินเชื่อแก่ลูกค้าในทุกระดับรายได้ แต่จะมุ่งเน้นในกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางและรายได้น้อยเป็นหลักตามนโยบายของรัฐบาล

อนึ่ง ในการปล่อยสินเชื่อ สถาบันการเงินมักจะกำหนดอำนาจผู้อนุมัติในวงเงินต่างๆสำหรับ พนักงานระดับต่างๆเอาไว้ โดยหากวงเงินกู้ที่สูง ผู้อนุมัติจะมีตำแหน่งสูง หรือหากวงเงินสูงมาก อาจต้องเข้าคณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ ทั้งนี้ เพื่อความรอบคอบในการปล่อยสินเชื่อ

2) วงเงินกู้สูงสุดต่อมูลค่าหลักประกัน (Maximum loan - to - value ratio) : ทุกสถาบันการเงินจะกำหนดสัดส่วนวงเงินกู้สูงสุดต่อมูลค่าหลักประกัน หรือราคาซื้อขายเอาไว้ ทั้งนี้ มักจะขึ้นกับประเภทของทรัพย์สิน (เช่น บ้านพร้อมที่ดิน ห้องชุด ที่ดินเปล่า) และการประเมินความเสี่ยงด้านสินเชื่อของสถาบันการเงินแต่ละแห่ง แต่โดยทั่วไป มักจะกำหนดประมาณ 70-80% ของมูลค่าหลักประกัน หรือราคาซื้อขาย แล้วแต่ค่าใดจะต่ำกว่า สัดส่วนนี้ มักจะปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยและระดับความเสี่ยง กรณีมีหนี้ค้างและมีการบังคับจำนองหลักประกันเกิดขึ้น

ในบางกรณี ธนาคารอาจให้กู้ในสัดส่วนที่สูงถึง 90% สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยบางประเภทที่มีความเสี่ยงด้านการชำระหนี้ต่ำ เช่น สินเชื่อในโครงการสวัสดิการสำหรับข้าราชการ หรือพนักงานของหน่วยงาน ที่มาทำสัญญากับธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในการหักเงินเดือนชำระหนี้เงินกู้ เป็นต้น

3) วงเงินกู้สูงสุดเทียบกับรายได้ (Maximum loan relative to income) : วงเงินกู้สูงสุดที่ธนาคารจะให้ได้ นอกจากจะขึ้นกับมูลค่าหรือราคาซื้อขายของหลักประกันแล้ว ยังขึ้นกับรายได้รวมของครอบครัวด้วย ตัวอย่างเช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ จะกำหนดวงเงินกู้สูงสุดไม่เกิน 30 เท่าของรายได้สำหรับผู้มีรายได้เป็นเงินเดือนประจำและมีอาชีพมั่นคง และไม่เกิน 15-20 เท่าของรายได้ สำหรับผู้มีอาชีพอิสระที่มีรายได้ไม่สม่ำเสมอทุกเดือน บางธนาคารได้พัฒนาระบบให้คะแนน (scoring system) เพื่อการวิเคราะห์เครดิตของผู้กู้ ตามลักษณะของอาชีพ และปัจจัยอื่นๆที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ของผู้กู้ เช่น ลักษณะการออมทรัพย์ การถือครองทรัพย์สินอื่น วัตถุประสงค์หลักของการกู้ เป็นต้น แต่บางธนาคารไม่ใช้ระบบนี้ เพราะเห็นว่า เป็นระบบที่ไม่ยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจและสังคมที่ส่งผลกระทบต่อความเสี่ยงด้านต่างๆ

4) สัดส่วนเงินงวดสูงสุดต่อรายได้รวม (Maximum payment to income ratio) : สถาบันการเงินส่วนใหญ่ จะพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ โดยกำหนดให้สัดส่วนเงินงวดที่จะชำระต่อเดือนต่อรายได้รวมของผู้กู้ที่ชัดเจน เช่น บางแห่งกำหนดให้ไม่เกิน 30% แต่บางแห่งก็กำหนดสูงกว่านี้ โดยพิจารณามูลค่าหลักประกันและเครดิตด้านอื่นของผู้กู้ประกอบด้วย นอกจากนี้ การกำหนดสัดส่วนเงินงวดต่อรายได้รวมว่าจะสูงมากเพียงใด ยังขึ้นกับประสบการณ์และนโยบายสินเชื่อของธนาคารแต่ละแห่งที่จะยอมรับความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกค้ามากเพียงใดในช่วงเวลาต่างๆกันด้วย

5) **การกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้แบบคงที่หรือลอยตัว (Fixed or floating Mortgage rate) :** ในอดีต สถาบันการเงินส่วนใหญ่ในประเทศไทย ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยเสนออัตราดอกเบี้ยลอยตัว โดยอิงกับอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงของธนาคาร เช่น MLR หรือ MRR เป็นต้น มีเพียงบางธนาคารเท่านั้นที่เสนอสินเชื่อที่เปิดโอกาสให้ลูกค้าเลือกกู้ได้ทั้งอัตราดอกเบี้ยลอยตัวและคงที่ เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ให้ลูกค้าเลือกกู้อัตราดอกเบี้ยคงที่ในช่วงเวลา 3 หรือ 5 ปี จากระยะเวลากู้ยาวนาน 25-30 ปี และเมื่อครบกำหนด 3 หรือ 5 ปีแล้ว ก็ให้สามารถเลือกกู้คงที่ต่อไปได้อีกหนึ่งรอบ หรืออาจเปลี่ยนการกู้เป็นแบบอัตราดอกเบี้ยลอยตัวก็ได้ อย่างไรก็ตาม ในปี 2542 ธนาคารพาณิชย์หลายแห่งเริ่มเปิดบริการอัตราดอกเบี้ยคงที่มากขึ้น แต่กำหนดเพียงช่วงระยะเวลาสั้นๆ ประมาณ 2 ปี เป็นส่วนใหญ่ ทั้งนี้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากต้นทุนการเงิน (ส่วนใหญ่คือเงินฝากจากประชาชน) ที่อาจปรับตัวสูงขึ้นในภายหลัง

เป็นที่น่าสังเกตว่า อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่อาศัย จะมีความแตกต่างกันระหว่างสถาบันการเงินต่างๆ ทั้งนี้ ขึ้นกับต้นทุนการเงินและนโยบายสินเชื่อของแต่ละสถาบัน นอกจากนี้ บางแห่งยังขึ้นกับวงเงินที่ปล่อยกู้ด้วย เช่นธนาคารอาคารสงเคราะห์ และธนาคารออมสิน หากกู้ในวงเงินน้อย อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จะต่ำกว่าในวงเงินที่สูง ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสงเคราะห์ผู้มีรายได้น้อยและรายได้ปานกลางตามนโยบายของรัฐ

6) **ระยะเวลากู้ (Loan repayment period) :** โดยทั่วไป ระยะเวลากู้สูงสุดที่สถาบันการเงินต่างๆ ปล่อย จะอยู่ประมาณ 15-20 ปี และธนาคารอาคารสงเคราะห์ จะให้กู้ยาวนาน 25 ปี แต่ในช่วงปี 2541-2542 มีหลายสถาบันการเงินที่เริ่มขยายเวลาให้ลูกค้ากู้ยาวนานถึง 30 ปี เพื่อเพิ่มความสามารถในการชำระหนี้ให้กับลูกค้า แม้กระนั้น ก็พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่ยังคงนิยมกู้ยาวนาน 15-20 ปี เท่านั้น

7) **ระยะเวลากู้กับอายุของผู้กู้ (Maximum repayment period relative to age of borrower) :** โดยทั่วไปสถาบันการเงินมักจะกำหนดเงื่อนไขการขอกู้ว่า ระยะเวลากู้เมื่อรวมกับอายุของผู้กู้แล้ว ต้องไม่เกิน 65 -70 ปี ทั้งนี้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการค้างชำระหนี้ของลูกค้าจากการเสียชีวิต หรือจากรายได้ที่อาจลดลงเนื่องจากวัยชรา

8) **การกำหนดเงินงวดรายเดือน (Monthly installment payments) :** เงินงวดรายเดือนที่ลูกค้าจะต้องชำระ มักจะกำหนดเท่ากันทุกเดือน โดยคำนวณจากสูตรมาตรฐานการชำระคืนหนี้ (constant amortization method) ตามเงินต้น อัตราดอกเบี้ย ณ วันกู้ และระยะเวลากู้ตามสัญญา ซึ่งเมื่อผู้กู้ชำระเงินงวดรายเดือนตามที่กำหนดนี้ เงินงวดนั้นจะตัดชำระดอกเบี้ยทั้งหมดที่เกิดขึ้น ส่วนที่เหลือจึงตัดชำระเงินต้นบางส่วน ทั้งนี้ เงินต้นคงเหลือจะค่อยๆ ลดลงตามลำดับ เมื่อระยะเวลาผ่านไป จนกระทั่งลดลงเป็นศูนย์ เมื่อครบกำหนดสัญญา

อย่างไรก็ตาม สำหรับการกู้แบบอัตราดอกเบี้ยลอยตัว มีบางธนาคารที่คิดคำนวณเงินงวดที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยจริงเสียให้ โดยคำนวณจากอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นจากสัญญา 1-2% ทั้งนี้เพื่อช่วยให้ลูกค้าไม่ต้องประสบกับปัญหาการต้องมาชำระเงินงวดที่เพิ่มขึ้นในภายหลัง (payment shock) กรณีที่อัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้น จนกระทั่งเงินงวดไม่เพียงพอที่จะตัดดอกเบี้ยที่เกิดขึ้น ทำให้เงินต้นไม่ลดลง ในกรณีที่ธนาคารคิดเงินงวดเสียให้วันนี้ หากอัตราดอกเบี้ยภายหลังไม่ปรับตัวสูงขึ้น หรือกลับปรับลดลง ก็จะทำให้หนี้ของลูกค้าหมดเร็วกว่าระยะเวลาที่กำหนดไว้เดิม

อนึ่ง ในแง่ของธนาคาร การกำหนดเงินงวดเสียให้ จะเป็นประโยชน์ในการบริหารสินเชื่อ เพราะทำให้ไม่ต้องแจ้งลูกค้าให้มาชำระเงินงวดสูงขึ้น กรณีที่อัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้น เพราะการแจ้งลูกค้าจำนวนมากเป็นแสนราย ย่อมทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูงขึ้น

9) **วิธีการชำระหนี้เงินกู้ (Monthly repayment)** ผู้กู้สามารถชำระหนี้เงินกู้รายเดือนได้ โดยตรงกับเจ้าหน้าที่รับเงินที่ธนาคาร ไม่ว่าจะชำระด้วยเงินสดหรือเช็ค อย่างไรก็ตาม สำหรับสถาบันการเงินที่มีสาขาน้อย เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ บริษัทเงินทุน หรือบริษัทประกันชีวิต เป็นต้น สถาบันเหล่านี้ มักจะอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถชำระหนี้ผ่านระบบสาขาของธนาคารพาณิชย์ที่ได้ทำสัญญาข้อตกลงกันไว้

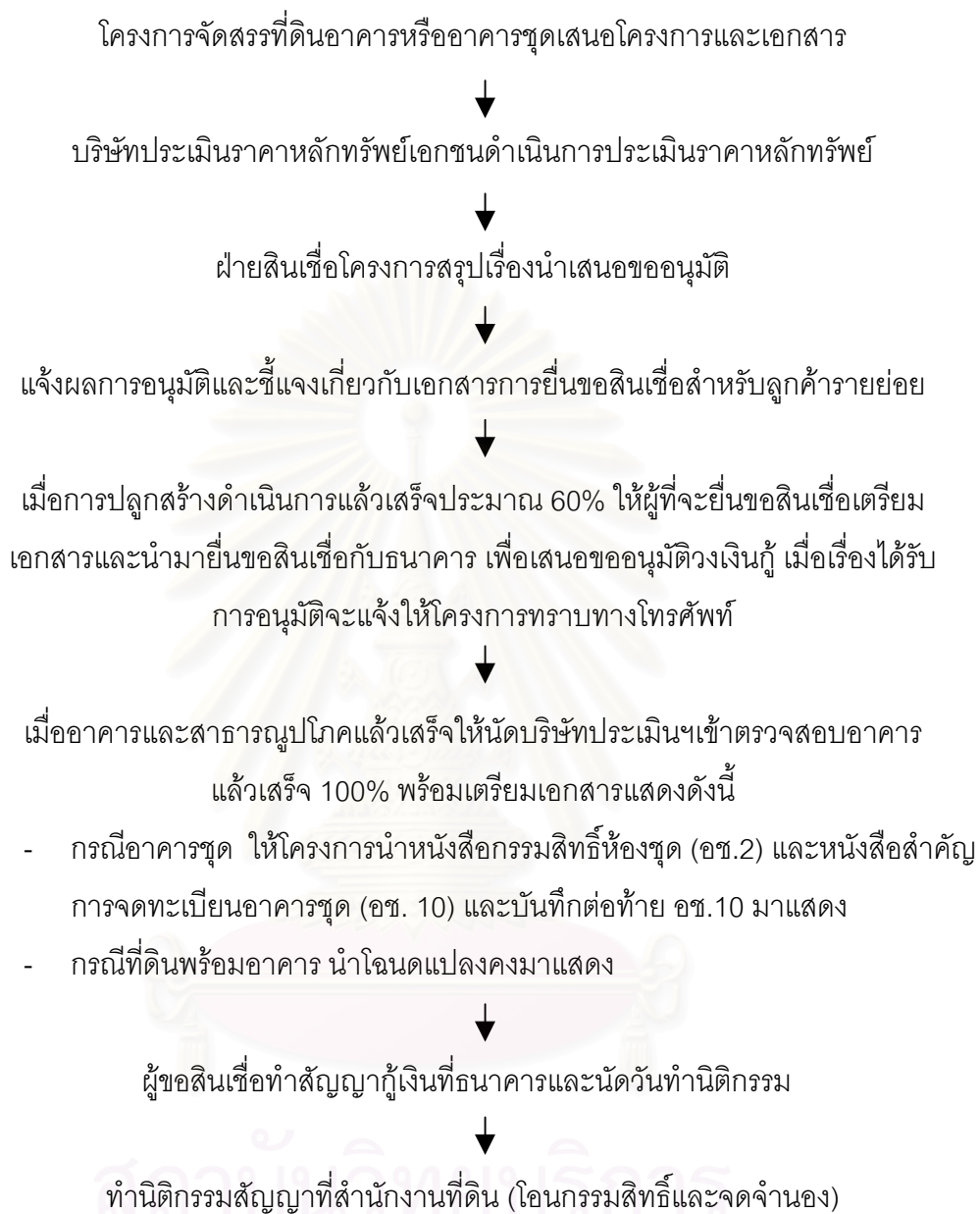
2.3 การพิจารณาสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์

2.3.1 กระบวนการให้สินเชื่อประเภทที่ดินพร้อมอาคาร และอาคารห้องชุด สำหรับโครงการจัดสรร

การเสนอโครงการให้ธนาคารพิจารณารับเป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาวสำหรับผู้ซื้อบ้านในโครงการที่ต้องการขอสินเชื่อเพื่อซื้อบ้าน (Post - finance) กับธนาคารโดยธนาคารจะทำการประเมินราคาที่ดินและอาคาร หรืออาคารชุดทุกแบบ บ้านและราคาที่ดินไว้ทุกแปลงทั้งโครงการ โดยมีขั้นตอนดังนี้

1. โครงการจัดสรรที่ดินและอาคาร, โครงการอาคารชุด เสนอโครงการพร้อมเอกสารประกอบในการดำเนินการให้ธนาคารพิจารณารับเป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาวสำหรับลูกค้ารายย่อยภายในโครงการมาที่ฝ่ายสินเชื่อโครงการ
2. ฝ่ายสินเชื่อโครงการตรวจสอบเอกสารและส่งเรื่องให้บริษัทประเมินราคาหลักทรัพย์ เพื่อตรวจสอบรายละเอียดโครงการและประเมินราคาที่ดินอาคาร หรืออาคารชุด
3. หลังจากได้รับผลการประเมินราคาที่ดินอาคารหรืออาคารชุดแล้ว ฝ่ายสินเชื่อโครงการจะนำเรื่องเสนอขออนุมัติรับเป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาวสำหรับลูกค้าภายในโครงการ พร้อมทั้งกำหนดราคาประเมินที่ดินอาคารหรืออาคารชุดตามวิธีการที่บริษัทประเมินราคาหลักทรัพย์เสนอ (แผนภูมิ 2.1)

แผนภูมิที่ 2.1 ขั้นตอนการรับเป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาวสำหรับลูกค้ารายย่อยภายในโครงการ



2.3.2 การให้สินเชื่อสำหรับลูกค้ารายย่อยในโครงการ

เมื่อธนาคารกำหนดราคาประเมินที่ดินพร้อมอาคาร หรืออาคารชุดเรียบร้อยแล้ว ให้ลูกค้าที่ซื้อบ้านในโครงการและต้องการใช้บริการสินเชื่อจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ เตรียมเอกสารขอสินเชื่อกับธนาคาร และยื่นเอกสาร ณ ที่ทำการของธนาคารได้ทั้งในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล และต่างจังหวัด รายละเอียดของเอกสารที่ต้องเตรียมมีดังนี้

1. การเตรียมเอกสารขอสินเชื่อ

เอกสารแสดงข้อมูลส่วนตัว

- สำเนาบัตรประชาชน/ข้าราชการ (ผู้กู้ทุกคนและคู่สมรส)
- สำเนาทะเบียนบ้านผู้กู้ทุกคนและคู่สมรส (ทุกหน้า)
- สำเนาใบเปลี่ยนชื่อ/สกุล (ถ้ามี)
- สำเนาทะเบียนสมรส/ใบหย่า/ใบมรณบัตร (ถ้ามี)
- แผนที่ตั้งที่พักอาศัยปัจจุบัน/ที่ทำงาน
- สำเนาสัญญากู้/สัญญาจ้าง/statement/ใบเสร็จการผ่อนชำระย้อนหลัง 12 เดือน (กรณีได้ถอนจ้าง)

เอกสารแสดงรายได้

อาชีพประจำ ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ/ลูกจ้างบริษัท

- ใบรับรองเงินเดือนจากหน่วยงาน/สลิปเงินเดือน
- สำเนาบัญชีเงินฝากธนาคาร/ใบเสียภาษีเงินได้
- หลักฐานการแสดงรายได้อื่น ๆ (ถ้ามี)

อาชีพอิสระ

- สำเนาทะเบียนการค้า/หนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล
- ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม
- statement/บัญชีเงินฝากกระแสรายวัน/บัญชีเงินฝากธนาคารย้อนหลัง 6 เดือน

เอกสารหลักประกัน

- โฉนดที่ดิน (สำเนาทุกหน้าจำนวน 2 ชุด)
- สำเนาหนังสือสัญญาจะซื้อจะขาย/สัญญามัดจำ/ใบเสร็จเงินดาวน์
- สำเนาใบอนุญาตปลูกสร้าง/คำขออนุญาต/แบบแปลน (กรณีปลูกสร้าง ต่อเติมซ่อมแซม)
- หลักฐานการเป็นเจ้าของอาคาร (สำเนาหนังสือสัญญาขายที่ดินฉบับสำนักงานที่ดิน หรือใบขอเลขที่บ้าน) (กรณีได้ถอนจ้างและชำระหนี้)

2. การพิจารณาสินเชื่อ

เมื่อพนักงานอำนวยการสินเชื่อรับเอกสารและคำขอกู้แล้ว พนักงานอำนวยการสินเชื่อจะลง ทะเบียนรหัสบัญชีเงินกู้ และวิเคราะห์สินเชื่อ และนำเสนอขออนุมัติเงินกู้ตามเงื่อนไขและ หลักเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด (สามารถพิจารณาสินเชื่อได้ กรณีที่อาคารยังปลูกสร้างไม่แล้วเสร็จ หรือยังไม่มีหนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด)

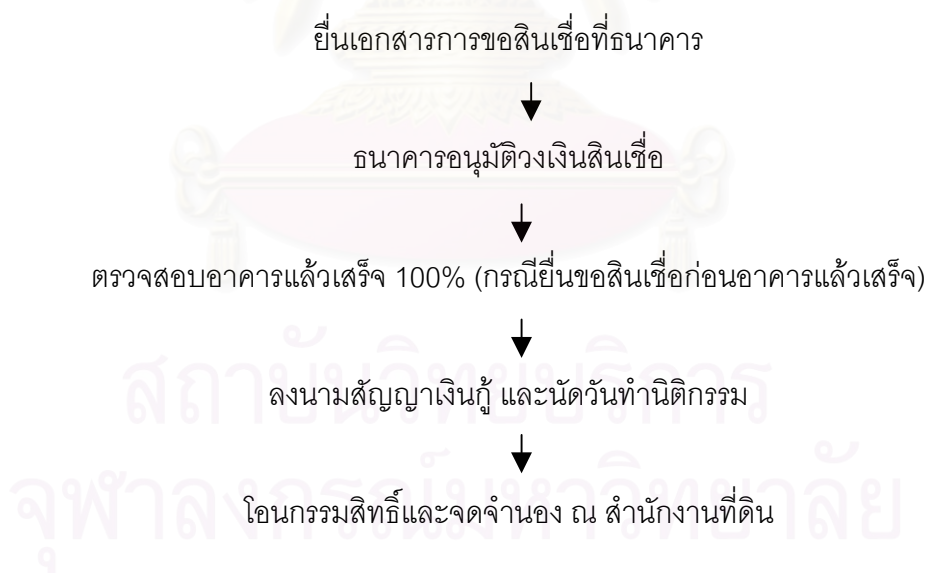
3. การแจ้งผลอนุมัติสินเชื่อ

เมื่อผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อแล้ว ธนาคารจะโทรศัพท์แจ้งผลและส่งโทรสาร รายละเอียดให้โครงการทราบทันที

4. การลงนามในสัญญาเงินกู้และนัดวันทำนิติกรรม

อาคารปลูกสร้างแล้วเสร็จ 100% และได้รับหนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด และธนาคาร ตรวจสอบผลการก่อสร้างแล้ว ผู้กู้สามารถมาลงนามในสัญญาเงินกู้ พร้อมนัดวันไปโอนกรรมสิทธิ์ และจดจำนอง ทำนิติกรรมที่สำนักงานที่ดิน (แผนภูมิที่ 2.2)

แผนภูมิที่ 2.2 ขั้นตอนการให้สินเชื่อสำหรับลูกค้ารายย่อยในโครงการ



2.3.2.1 เงื่อนไขและหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการให้กู้เงินรายย่อยโครงการประเภทซื้อบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด

1. วงเงินให้กู้ไม่เกิน 80% ของราคาประเมินที่ธนาคารกำหนดหรือราคาซื้อขาย
2. ระยะเวลาการให้กู้สูงสุดไม่เกิน 30 ปี
3. อายุของผู้กู้รวมกับจำนวนปีที่ขอกู้ไม่เกิน 70 ปี
4. มีผู้กู้ร่วมได้ไม่เกิน 1 คน ไม่คิดรวมคู่สมรส บุตร บิดา มารดา หรือพี่น้อง
5. เป็นการให้กู้เงินตามโครงการจัดสรรที่ธนาคารรับไว้เป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาว

2.3.2.2 เงื่อนไขและหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการให้กู้เงินรายย่อยโครงการประเภทซื้อห้องชุด

1. วงเงินให้กู้ไม่เกิน 70% ของราคาประเมินที่ธนาคารกำหนดหรือราคาซื้อขาย
2. ระยะเวลาการให้กู้สูงสุดไม่เกิน 30 ปี
3. อายุของผู้กู้รวมกับจำนวนปีที่ขอกู้ไม่เกิน 70 ปี
4. มีผู้กู้ร่วมได้ไม่เกิน 1 คน ไม่คิดรวมคู่สมรส บุตร บิดา มารดา หรือพี่น้อง
5. เป็นการให้กู้เงินตามโครงการจัดสรรที่ธนาคารรับไว้เป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาว

2.3.2.3 เงื่อนไขและหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการให้กู้เงินรายย่อยโครงการของการเคหะแห่งชาติ ประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด

1. วงเงินให้กู้ไม่เกิน 90% ของราคาซื้อขาย
2. ระยะเวลาการให้กู้สูงสุดไม่เกิน 30 ปี
3. อายุของผู้กู้รวมกับจำนวนปีที่ขอกู้ไม่เกิน 70 ปี
4. มีผู้กู้ร่วมได้ไม่เกิน 1 คน ไม่คิดรวมคู่สมรส บุตร บิดา มารดา หรือพี่น้อง
5. เป็นการให้กู้เงินตามโครงการจัดสรรที่ธนาคารรับไว้เป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาว

2.3.2.4 เงื่อนไขและหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการให้กู้เงินรายย่อยโครงการของการเคหะแห่งชาติ ประเภทอาคารชุด

1. วงเงินให้กู้ไม่เกิน 80% ของราคาซื้อขาย
2. ระยะเวลาการให้กู้สูงสุดไม่เกิน 30 ปี
3. อายุของผู้กู้รวมกับจำนวนปีที่ขอกู้ไม่เกิน 70 ปี
4. มีผู้กู้ร่วมได้ไม่เกิน 1 คน ไม่คิดรวมคู่สมรส บุตร บิดา มารดา หรือพี่น้อง
5. เป็นการให้กู้เงินตามโครงการจัดสรรที่ธนาคารรับไว้เป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาว

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

- เรื่อง : สาเหตุของหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงราย
ผู้แต่ง : นิรันดร์ ภีระบรรณ
หน่วยงาน : มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีที่แต่ง 2544
วัตถุประสงค์ : เพื่อศึกษาถึงสาเหตุที่ทำให้ลูกหนี้เป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ในจังหวัดเชียงราย
ผลการศึกษา : พบว่าสาเหตุที่ทำให้ลูกหนี้เป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ นั้นเกิดจากภาวะทางเศรษฐกิจของประเทศตกต่ำจนทำให้การประกอบธุรกิจซบเซาและกำลังซื้อของประชาชนลดลง และสาเหตุหนึ่งเกิดขึ้นจากลูกหนี้ใช้เงินกู้ผิดวัตถุประสงค์ รวมทั้งลูกหนี้มีภาระหนี้สินอื่นมากทั้งในและนอกระบบ อีกสาเหตุหนึ่งคือ ลูกหนี้ขาดประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจในสาขาที่ไม่คุ้นเคยและประกอบธุรกิจหลายประเภทเกินไป และสาเหตุสุดท้ายคือใช้วงเงินกู้ไม่เหมาะสมกับธุรกิจ ซึ่งวิธีการแก้ปัญหานี้ เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะต้องวิเคราะห์สินเชื่อด้วยความระมัดระวังและรอบคอบโดยใช้หลักการตรวจสอบข้อมูลและคุณสมบัติในด้านต่าง ๆ ตลอดจนความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ และต้องคำนึงถึงนโยบายของธนาคารในการไม่สนับสนุนสินเชื่อบางประเภทที่อาจจะก่อให้เกิดความเสียหายต่อธนาคารในภายภาคหน้า
- เรื่อง : ปัจจัยที่ทำให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงราย
ผู้แต่ง : พัฒนา กันยานนท์
หน่วยงาน : มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีที่แต่ง 2543
วัตถุประสงค์ : เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่ทำให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) ของลูกหนี้สินเชื่อธนาคารพาณิชย์หนึ่งในจังหวัดเชียงราย
ผลการศึกษา : จากการศึกษาพบว่า อายุ อาชีพ ประสบการณ์ในการทำงาน ระดับรายได้ วงเงินกู้ ภาระหนี้คงเหลือ ภาระหนี้ในสถาบันการเงินอื่น จำนวนกิจการและวัตถุประสงค์การกู้เงิน มีความสัมพันธ์และมีผลทำให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ โดยทำการทดสอบด้วยสมการถดถอยแบบโลจิก (logistic regression) ผลสรุปได้ตัวแปร 8 ตัว ที่มีผลทำให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ คือ
 - อาชีพ ถ้าลูกหนี้มีอาชีพหน้าที่การงานดีและมั่นคง โอกาสที่จะเป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ ย่อมมีน้อย

2. ประสบการณ์ในการทำงาน ถ้าลูกหนี้รายใด มีประสบการณ์ประกอบธุรกิจมานาน ย่อมมีโอกาสเป็นหนี้ที่ไม่ก่อเกิดรายได้น้อย
 3. วงเงินกู้ ถ้าลูกหนี้รายใดมีวงเงินกู้ต่ำ โอกาสที่เกิดเป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้น้อยมีสูงกว่า เนื่องจากลูกหนี้ที่มีวงเงินกู้สูง โดยมากมักเป็นกิจการขนาดใหญ่และมั่นคงในทางตรงข้ามลูกหนี้ที่มีวงเงินกู้ต่ำ มักจะเป็นลูกหนี้รายย่อยทั่วไป หลักทรัพย์ที่นำมาจดจำนองกับสถาบันการเงินย่อมมีสภาพคล่องปานกลางหรือต่ำเมื่อเกิดปัญหาขึ้น ลูกหนี้มักจะปล่อยให้สถาบันการเงินดำเนินการไปตามกฎหมาย
 4. ภาระหนี้คงเหลือ ถ้าลูกหนี้รายใดมีภาระหนี้คงเหลือสูง เมื่อเทียบกับวงเงินกู้ โอกาสที่จะเป็นหนี้เสียย่อมมีมากตามไปด้วย
 5. รายได้ของลูกหนี้ ถ้าลูกหนี้มีรายได้ที่มั่นคง และมากพอที่จะชำระหนี้คืน ลูกหนี้รายนั้นมีโอกาสที่จะเป็นหนี้เสียน้อย
 6. ภาระหนี้ของลูกหนี้ในสถาบันการเงินอื่น ลูกหนี้ที่มีภาระหนี้ในสถาบันการเงินหลายแห่งเป็นการสร้างเครดิตและความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจของลูกหนี้และส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ปกติ อธิบายได้ว่าโอกาสที่จะเป็นหนี้เสียมีน้อย
 7. จำนวนกิจการของลูกหนี้ ถ้าลูกหนี้ดำเนินกิจการมากกว่าหนึ่งกิจการอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงในการบริหารและการควบคุมย่อมมีโอกาสทำให้เกิดหนี้เสียได้มากขึ้น
 8. วัตถุประสงค์ของการกู้เงิน ถ้าลูกหนี้ใช้เงินกู้ไปตามวัตถุประสงค์และเพื่อทำธุรกิจที่มั่นคง แม้จะถูกผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวลง โอกาสที่จะเป็นหนี้เสียย่อมมีน้อย
3. เรื่อง : การบริหารสินเชื่อเพื่อลดปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) ของธนาคารพาณิชย์ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
- ผู้แต่ง : สายทิพย์ ไหวดี
- หน่วยงาน : มหาวิทยาลัยแม่โจ้ คณะธุรกิจการเกษตร, ภาควิชาบริหารธุรกิจและการตลาดการเกษตร ปีที่แต่ง 2544
- วัตถุประสงค์ :
1. เพื่อศึกษาหาวิธีการบริหารสินเชื่อเพื่อลดปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธนาคารพาณิชย์ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
 2. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธนาคารพาณิชย์ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ผลการศึกษา :พบว่าปัจจัยที่ทำให้เกิดหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้มาจากการที่ผู้กู้ปิดบังข้อมูลหรือให้ข้อมูลเท็จ ทำให้การวิเคราะห์สินเชื่อเชิงคุณภาพตามหลัก 5'C ที่จะวิเคราะห์ความสามารถในการชำระหนี้ และคุณสมบัติส่วนตัวผู้กู้เกิดความผิดพลาด และปัจจัยในเรื่องตัวผู้กู้ ที่ไม่มีระเบียบวินัยในการใช้เงิน เช่น การใช้จ่ายเงินผิดวัตถุประสงค์ การใช้จ่ายฟุ่มเฟือย และปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้คือ สภาพเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไปทำให้สินเชื่อที่ผ่านการวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์เกิดเป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ขึ้น

4. เรื่อง : หนี้ค้างชำระของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัด
เชียงใหม่

ผู้แต่ง : นงนุช กะดีแดง

หน่วยงาน : มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ปีที่แต่ง 2541

วัตถุประสงค์ :

1. เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไป ของลูกค้าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่ค้างชำระหนี้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในจังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการเกิดหนี้ค้างชำระของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดเชียงใหม่

ผลการศึกษา : ลูกค้าที่มีหนี้ค้างชำระส่วนใหญ่มีหนี้ค้างชำระกว่า 600,000 บาท ลักษณะทั่วไปของลูกค้าส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 36-45 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี และมีอาชีพที่มีรายได้ในรูปของค่าจ้าง รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 15,000 – 30,000 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ระบุในวันที่ทำข้อตกลงกู้ยืมส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 11.6-13.00% มีระยะเวลาในการชำระหนี้อยู่ในช่วง 10-15 ปี โดยมูลค่าการชำระหนี้ต่อเงินงวดส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 3,001-6,000 บาท ต่อเดือน

การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเกิดหนี้ค้างชำระของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดเชียงใหม่พบว่า ปัจจัยที่กำหนดในแบบจำลองสามารถอธิบายการเกิดหนี้ค้างชำระร้อยละ 76.97 โดยปัจจัยที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ได้แก่อัตราส่วนระหว่างมูลค่างวดการชำระหนี้เทียบกับรายได้เฉลี่ยของครัวเรือนต่อเดือน รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และมูลค่าสิ่งปลูกสร้างที่เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งสอดคล้องตามหลักความสามารถในการชำระหนี้ตามหลักเกณฑ์ C (C's Policy) หรือหลักเกณฑ์การชำระหนี้ตามหลักเกณฑ์ P (P's Policy) ส่วนปัจจัยอื่น ๆ ที่กำหนดในแบบจำลองอาทิ อาชีพ จำนวนสมาชิกใน

ครัวเรือน และอัตราส่วนระหว่างมูลค่าหนี้ต่อมูลค่าสินทรัพย์หลักประกัน ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติแต่อย่างใด

5. เรื่อง : ปัจจัยมีผลต่อหนี้เสียสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์หนึ่งในจังหวัด
เชียงใหม่

ผู้แต่ง : สถิตย์พงษ์ ดันติเจริญ

หน่วยงาน : มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ปีที่แต่ง 2543

วัตถุประสงค์ :

1. เพื่อศึกษาถึงสาเหตุของการเกิดหนี้เสียของสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์
2. เพื่อศึกษาหาแนวทางป้องกันและลดการเกิด NPLs และหาแนวทางการพัฒนาการอำนวยการสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นและสามารถแข่งขันกับธนาคารต่างประเทศได้

ผลการศึกษา : พบว่าปัจจัยสำคัญที่เป็นสาเหตุของการก่อให้เกิดหนี้เสีย อสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาจากหลัก 5C คือ

1. ด้านคุณสมบัติ (character) มีปัจจัยคือ
 - 1.1 ลูกหนี้ไม่เห็นความสำคัญของภาระหนี้เพราะคิดว่าดอกเบี้ยของธนาคารถูกกว่าจึงมุ่งแต่จะชำระหนี้ภายนอกก่อน
 - 1.2 ลูกหนี้ไม่มีความจริงใจที่จะชำระหนี้เนื่องมาจากการปกปิดข้อมูลของลูกหนี้
2. ด้านความสามารถ (capacity) มีปัจจัย คือ
 - 2.1 ลูกหนี้กู้เงินแทนผู้อื่น หรือถูกว่าจ้างให้มากู้เงิน
 - 2.2 การบริหารงานไม่ดีและไม่มีประสิทธิภาพของพนักงานธนาคารเนื่องจากเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้
 - 2.3 ธุรกิจของลูกหนี้ประสบปัญหาและอุปสรรคเนื่องจากสินค้าขายไม่ได้
3. ด้านทุน (capital) มีปัจจัย คือ
 - 3.1 ธุรกิจขาดสภาพคล่องเนื่องจากมีภาระค่าใช้จ่ายมากกว่ารายรับ
 - 3.2 ลูกหนี้แบกภาระหนี้เกินกำลังเนื่องจากมีหนี้ภายนอกมาก
 - 3.3 ลูกหนี้ประสบปัญหาทางการเงินเนื่องจากใช้เงินผิดวัตถุประสงค์
4. ด้านหลักประกัน (collateral) มีปัจจัยคือ
 - 4.1 หลักประกันมีราคาใกล้เคียงกับภาระหนี้

- 4.2 หลักประกันที่เป็นหลักทรัพย์มีปัญหาเนื่องจากไม่มีสภาพคล่อง
5. ด้านภาวะเศรษฐกิจ (economic condition) มีปัจจัย คือ
- 5.1 ธุรกิจประสบปัญหาไม่คาดฝัน เนื่องจากมีการก่อสร้างระบบ
สาธารณูปโภค ใกล้เคียงที่ตั้งของกิจการ เช่น ถนน
- 5.2 ธุรกิจประสบปัญหาทั่วไป เนื่องจากมีคู่แข่งเพิ่มขึ้น
- 5.3 ภาวะทางเศรษฐกิจซบเซาทั้งภายในและภายนอกประเทศ

6. เรื่อง : ปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณหนี้ค้างชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคาร

สงเคราะห์สาขาเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่

ผู้แต่ง : อุดม คงศรี

หน่วยงาน : มหาวิทยาลัยแม่โจ้ คณะธุรกิจการเกษตร ภาควิชาเศรษฐศาสตร์

และสหกรณ์การเกษตร

ปีที่แต่ง 2542

วัตถุประสงค์ :

1. เพื่อทราบถึงลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของลูกหนี้รายย่อย
2. เพื่อทราบถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อปริมาณหนี้ค้างชำระ
3. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคในการชำระคืนเงินกู้
4. รวบรวมความเห็นของลูกหนี้รายย่อยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขา
เชียงใหม่เกี่ยวกับแนวทางในการแก้ไขปัญหาหนี้ค้างชำระ

ผลการศึกษา : ผลวิจัยลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของลูกหนี้ที่มีหนี้ค้างส่วน
ใหญ่ พบว่าส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 31-50 ปี เป็นเพศชายร้อยละ 55.21 การศึกษา
ระดับปริญญาตรี ร้อยละ 34.33 สถานภาพสมรส ร้อยละ 56.25 อาชีพรับราชการและ
พนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 32.29 ระดับรายได้ขณะยื่นกู้ที่ค้างมากที่สุดอยู่ระหว่าง
10,001-20,000 บาท ร้อยละ 30.21 ขณะที่รายได้เมื่อมีหนี้ค้างชำระส่วนใหญ่มี
รายได้ไม่เกิน 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 44.79 ในเรื่องของรายจ่ายลูกค้ำที่มีหนี้ค้าง
ส่วนใหญ่มีรายจ่ายขณะยื่นกู้เงินไม่เกิน 5,001-10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 41.67
ประเภทของการกู้เงินที่ค้างชำระมากที่สุดคือการกู้เงินประเภทซื้อที่ดินเปล่าคิดเป็น
ร้อยละ 28.13 วงเงินกู้ที่มีหนี้ค้างมากที่สุดคือ วงเงินกู้ไม่เกิน 400,000 บาท คิดเป็น
ร้อยละ 61.46 ส่วนผลการวิจัยปัญหาและอุปสรรคการชำระคืนเงินกู้พบว่าปัญหา
สำคัญคือ เรื่องของรายได้ที่ลดลงคิดเป็นร้อยละ 56.25 ค่าใช้จ่ายในครอบครัวที่สูงขึ้น
ร้อยละ 31.25 และการมีบ้านหลายหลังหรือที่ดินหลายแปลงจึงไม่ประสงค์จะผ่อน
ชำระหนี้ คิดเป็นร้อยละ 18.75

ผลการวิเคราะห์แนวทางในการแก้ไขปัญหาหนี้ค้างชำระพบว่าลูกหนี้ต้องการให้ธนาคารลดดอกเบี้ยลงมากที่สุด ร้อยละ 65.63 รองลงมาคือ ทำข้อตกลงพิเศษเพื่อลดเงินงวดผ่อนชำระร้อยละ 30.21 และโอนทรัพย์สินชำระหนี้กับธนาคาร ร้อยละ 29.17 ตามลำดับ

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อปริมาณหนี้ค้างชำระพบว่า การเปลี่ยนแปลงรายได้ของลูกหนี้ ถ้ารายได้เพิ่มขึ้น 1 บาท มีผลทำให้ปริมาณหนี้ค้างชำระลดลง 0.51 บาท และเมื่อวงเงินกู้เพิ่มขึ้น 1 บาท จะทำให้ปริมาณหนี้ค้างชำระสูงขึ้น 0.04 บาท เมื่อปัจจัยอื่น ๆ มีค่าคงที่

7. เรื่อง : ปัจจัยที่มีผลต่อการลดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขา ลำพูน

ผู้แต่ง : อุทัยวรรณ กาญจนนรินทร์

หน่วยงาน : มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ปีที่แต่ง 2543

วัตถุประสงค์ :

1. เพื่อศึกษาถึงลักษณะทั่วไปของลูกหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขา ลำพูน
2. เพื่อศึกษาถึงมาตรการในการประนอมหนี้เพื่อลดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขา ลำพูน นำมาปฏิบัติ
3. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการลดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขา ลำพูน
4. เพื่อหาแนวทางในการปรับปรุงแผนและนโยบาย ตลอดจนพิจารณาการลดวงเงินสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ให้มีความเสี่ยงต่อการเกิดหนี้เสียให้น้อยที่สุด

ผลการศึกษา : พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการลดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขา ลำพูน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติมีเพียง 4 ปัจจัย คือ อาชีพของลูกหนี้ ภูมิลำเนาของลูกหนี้ ระยะเวลาในการผ่อนชำระหนี้ และอัตราส่วนระหว่างวงเงินกู้ต่อมูลค่าหลักทรัพย์ค้ำประกัน ผลการศึกษายังพบอีกว่า ลูกหนี้ที่หลุดจากการเป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้เป็นผู้มีอาชีพรับราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจเนื่องจากเป็นอาชีพที่มั่นคง และมีรายได้ประจำ มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ เนื่องจากมีความรักในถิ่นฐานที่อยู่เดิม มีกำหนดระยะเวลาผ่อนชำระคืนเงินกู้ในระยะสั้น คือไม่เกิน

15 ปี และมีอัตราส่วนระหว่างวงเงินกู้ต่อมูลค่าหลักทรัพย์ค้ำประกันในอัตราที่ต่ำ คือวงเงินกู้ไม่เกินร้อยละ 60 ของมูลค่าหลักทรัพย์ค้ำประกัน

8. เรื่อง : ปัจจัยที่มีผลต่อการติดค้างชำระค่าเช่าซื้อที่ดินและอาคารกรณีลูกค้าการเคหะแห่งชาติในเคหะชุมชนธนบุรี

ผู้แต่ง : วรวิมล สงสังข์ทอง

หน่วยงาน : สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ ปีที่แต่ง 2536

วัตถุประสงค์ :

1. ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการค้างชำระค่าเช่าซื้อที่ดินและอาคารของลูกค้าการเคหะแห่งชาติในโครงการ เคหะชุมชนธนบุรี
2. เพื่อเสนอแนะมาตรการในการป้องกันการติดค้างชำระค่าเช่าซื้อ
3. เพื่อประโยชน์ในการวางแผนการบริหารสินเชื่อในการเคหะแห่งชาติ

ผลการศึกษา : พบว่าความสามารถในการชำระหนี้ซึ่งใช้เงินออมเป็นตัวชี้วัดไม่มีความสำคัญอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับจำนวนงวดที่ค้างจ่ายแต่เครื่องหมายความสัมพันธ์เป็นลบตามที่คาดการณไว้ และความมั่นคงของรายได้กับการค้างชำระเป็นอิสระต่อกัน ส่วนจำนวนทรัพย์สินที่มีของครัวเรือนตัวอย่าง กลุ่มผู้เช่าซื้อที่ไม่ค้างชำระมีความประหยัดมากกว่ากลุ่มผู้เช่าซื้อที่ค้างชำระค่าเช่าซื้อ ส่วนการจัดการบริหารหนี้ของ กคช. เกี่ยวกับการคัดเลือกลูกค้ากับการค้างชำระหนี้ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับตัวชี้วัดเกี่ยวกับการชี้แจงเกี่ยวกับสัญญาเช่าซื้อ ถึงวิธีการชำระเงินกับการค้างชำระแต่ความสัมพันธ์เป็นไปในทิศทางที่ไม่ตรงกับกรอบแนวคิดทั้งนี้เพราะการชี้แจงเกี่ยวกับสัญญาเช่าซื้อถึงวิธีการชำระเงินและการเร่งรัดติดตามทวงถามหนี้จะเกิดขึ้นจากลูกค้ามีการติดค้างชำระค่าเช่าซื้อแล้ว

9. เรื่อง : การศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อปัญหาหนี้ค้างของสินเชื่อที่อยู่อาศัยกรณีศึกษาลูกค้าที่มีหนี้ค้างชำระของธนาคารอาคารสงเคราะห์

ผู้แต่ง : ธิดารัตน์ มหิวรรณ

หน่วยงาน : สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ ปีที่แต่ง 2542

วัตถุประสงค์ :

1. เพื่อทราบถึงปัจจัยที่ใช้ประกอบในการวิเคราะห์และการอนุมัติสินเชื่อของธนาคาร
2. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลกระทบต่อปัญหาการค้างชำระหนี้ของลูกค้าของธนาคารอาคารสงเคราะห์

3. เพื่อศึกษาวิเคราะห์ถึงสาเหตุที่แท้จริงในการเกิดปัญหาการค้างชำระหนี้ของลูกค้ำที่มีปัญหาหนี้ค้างของธนาคารอาคารสงเคราะห์

4. เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมและทัศนคติในการแก้ปัญหาหนี้ค้างของลูกค้ำธนาคาร

ผลการศึกษา : พบว่าการมีหนี้ค้างชำระเงินกู้ที่อยู่อาศัยของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์นั้น มีสาเหตุมาจากค่าใช้จ่ายในครอบครัวที่สูงขึ้น รองลงมาคือการมีหนี้สินอื่น โดยปัจจัยหลักเรื่อง อายุ สถานภาพของผู้กู้ ระดับการศึกษา อาชีพ และประเภทการกู้ที่แตกต่างกัน ไม่ส่งผลต่อความแตกต่างในเรื่องสาเหตุการค้างชำระ ส่วนปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดความแตกต่างของการค้างชำระหนี้ คือ ปัจจัยระดับรายได้

ส่วนในเรื่องของวิธีการแก้ไขปัญหาหนี้ค้างชำระ ลูกค้ำธนาคารที่มีหนี้ค้างชำระจะเลือกใช้วิธีการขอผ่อนผันชำระหนี้ค้างเป็นหลัก รองลงมาคือ หาเงินจากแหล่งอื่นมาชำระหนี้ให้ธนาคาร แสดงให้เห็นถึงความเต็มใจในการชำระหนี้ของลูกค้ำที่ค้างชำระ (Willingness to repay) ถึงแม้ว่าจะมีปัญหาด้านความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to repay) อันมีผลเนื่องมาจากสภาพเศรษฐกิจที่ตกต่ำทำให้ลูกหนี้เหล่านี้มีรายได้ลดลง หรือ ตกงาน รวมทั้งค่าใช้จ่ายในครอบครัวที่สูงขึ้น และปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดความแตกต่างกันในวิธีการแก้ไขปัญหาหนี้ค้างของลูกหนี้ธนาคาร คือ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และระดับรายได้

บทที่ 3

โครงการที่นำมาใช้ศึกษาเปรียบเทียบ

การศึกษาครั้งนี้ได้เลือกโครงการของการเคหะแห่งชาติที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์รับเป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาวให้กับลูกค้ารายย่อยโครงการ โดยได้ทำการคัดเลือกประเภทโครงการได้ 4 ประเภท คือโครงการที่อยู่อาศัยประเภท ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว อาคารชุดราคาประหยัดและอาคารชุดราคาปานกลาง หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกโครงการของการเคหะแห่งชาตินั้นจะต้องมีการควบคุมตัวแปรเกี่ยวกับที่ตั้งโครงการของการเคหะแห่งชาติจะต้องมีโครงการของเอกชนที่มีราคาขายและประเภทโครงการที่เหมือนกันมาทำการศึกษาวิเคราะห์ จึงได้โครงการที่ใช้ศึกษาเปรียบเทียบ โดยมีรายละเอียดของโครงการที่นำมาศึกษา ดังนี้

3.1 โครงการประเภททาวน์เฮ้าส์

1) ชื่อโครงการของการเคหะแห่งชาติ : โครงการบ้านนนทบุรี 4

ที่ตั้งโครงการ : ตั้งอยู่ที่ถนนติวานนท์ แยกเข้าซอยติวานนท์ 17 ไปประมาณ 1,500 เมตร จะถึงที่ตั้งโครงการ

ขนาดและกรรมสิทธิ์ที่ดิน : ดำเนินการบนโฉนดที่ดินเลขที่ 22517 เลขที่ดิน 108 ตำบลปากเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี เนื้อที่ 21-3-46 ไร่ กรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดินเป็นของการเคหะแห่งชาติ

อาคาร : ดำเนินการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์จำนวน 160 หน่วย จำนวน 2 แบบ คือ

1. ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น หน้ากว้าง 4.00 เมตร
2. ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น หน้ากว้าง 6.00 เมตร

สาธารณูปโภคในโครงการ :

ถนนสายหลัก : ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวจราจรกว้าง 8.00 เมตร รวมเขตทางกว้าง 10.00 เมตร พร้อมบ่อพักและท่อระบายน้ำ

ถนนสายรอง : ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวจราจรกว้าง 6.00 เมตร รวมเขตทางกว้าง 9.00 เมตร พร้อมบ่อพักและท่อระบายน้ำ

ไฟฟ้า : ใช้ไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวง

น้ำใช้ : ใช้น้ำประปาของการประปานครหลวง

ราคาขาย : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น หน้ากว้าง 4.00 เมตร เนื้อที่ 16 ตรว. ราคา 1,280,000 บาท

ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น หน้ากว้าง 6.00 เมตร เนื้อที่ 24 ตรว. ราคา 1,800,000 บาท

2) ชื่อโครงการเอกชน : โครงการบ้านสหกรณ์ – ปากเกร็ด

ที่ตั้งโครงการ : ตั้งอยู่ที่ถนนติวานนท์ แยกเข้าซอยติวานนท์ 19 ไปอีกประมาณ 300 เมตร
จะถึงที่ตั้งโครงการ

ขนาดและกรรมสิทธิ์ที่ดิน : ดำเนินการบนโฉนดที่ดินเลขที่ 11048 เลขที่ดิน 111 ตำบล
บางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี เนื้อที่ 32-3-82 ไร่ กรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดินเป็นของ
บริษัทโลโยลตี้ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

อาคาร : ดำเนินการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์จำนวน 242 หน่วย จำนวน 4 แบบ คือ

1. ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นครึ่ง หน้ากว้าง 4.00 เมตร
2. ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นครึ่ง หน้ากว้าง 4.50 เมตร (ห้องริม)
3. ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้นครึ่ง หน้ากว้าง 4.50 เมตร
4. ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้นครึ่ง หน้ากว้าง 5.00 เมตร (ห้องริม)

สาธารณูปโภคในโครงการ :

ถนนสายหลัก : ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวจราจรกว้าง 8.00 เมตร และ
9.00 เมตร รวมเขตทางกว้าง 10.00 เมตร และ 12.00 เมตร พร้อมบ่อพักและท่อระบายน้ำ

ถนนสายรอง : ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวจราจรกว้าง 6.00 เมตร พร้อม
บ่อพักและท่อระบายน้ำ

ไฟฟ้า : ใช้ไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวง

น้ำใช้ : ใช้ประปาของการประชานนครหลวง

ราคาขาย : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นครึ่ง หน้ากว้าง 4.00 เมตร เนื้อที่ 16 ตารางวา ราคา
1,690,000 บาท

ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นครึ่ง หน้ากว้าง 4.50 เมตร เนื้อที่ 24 ตารางวา ราคา
2,290,000 บาท

ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้นครึ่ง หน้ากว้าง 4.50 เมตร เนื้อที่ 18 ตารางวา ราคา
2,090,000 บาท

ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้นครึ่ง หน้ากว้าง 5.00 เมตร เนื้อที่ 24 ตารางวา ราคา
2,669,000 บาท

3.2 โครงการประเภทบ้านเดี่ยว

1) ชื่อโครงการ การเคหะแห่งชาติ : โครงการบ้านสุวินทวงศ์

ที่ตั้งโครงการ : ตั้งอยู่ที่ถนนสุวินทวงศ์ ห่างจากสี่แยกมีนบุรีไปทางสี่แยกหนองจอก ประมาณ 11,000 เมตร แล้วแยกเข้าซอยไม่มีชื่อไปประมาณ 500 เมตร จะถึงที่ตั้งโครงการ

ขนาดและกรรมสิทธิ์ที่ดิน : ดำเนินการบนโฉนดที่ดินเลขที่ 404 เลขที่ดิน 564 ตำบลสี่ตะคู อำเภอมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร เนื้อที่ 110-2-3 ไร่ กรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดินเป็นของการเคหะแห่งชาติ

อาคาร : ดำเนินการก่อสร้างบ้านเดี่ยวจำนวน 492 หน่วย จำนวน 1 แบบ คือ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น

สาธารณูปโภค :

ถนนสายหลัก : ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวจราจรกว้าง 7.00 เมตร รวมเขตทาง 10.00 เมตร พร้อมบ่อพักและท่อระบายน้ำ

ถนนสายรอง : ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวจราจรกว้าง 6.00 เมตร รวมเขตทาง 8.00 เมตร พร้อมบ่อพักและท่อระบายน้ำ

ไฟฟ้า : ใช้ไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวง

น้ำใช้ : ใช้น้ำบาดาลของโครงการ

ราคาขาย : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น พร้อมที่ดิน 50 ตารางวา ราคา 1,790,000 – 1,910,000 บาท

2) ชื่อโครงการเอกชน : โครงการซื้อตรง สุวินทวงศ์

ที่ตั้งโครงการ : ตั้งอยู่ริมถนนสุวินทวงศ์ ห่างจากแยกมีนบุรีไปทางสี่แยกหนองจอก ประมาณ 15,000 เมตร จะถึงที่ตั้งโครงการ

ขนาดกรรมสิทธิ์ที่ดิน : ดำเนินการบนโฉนดที่ดินจำนวน 3 โฉนด คือ โฉนดที่ดินเลขที่ 129, 130 และ 2456 เลขที่ดิน 13/63, 14/64 และ 79 ตามลำดับ ตำบลลำผักชี อำเภอนองจอก จังหวัดกรุงเทพมหานคร เนื้อที่ 62-1-34 ไร่ กรรมสิทธิ์ของบริษัท ซื้อตรงกรุ๊ป จำกัด

อาคาร : ดำเนินการก่อสร้างบ้านเดี่ยวจำนวน 257 หน่วย จำนวน 3 แบบ คือ

1. บ้านเดี่ยว 2 ชั้น แบบสาริน
2. บ้านเดี่ยว 2 ชั้น แบบสารินี่
3. บ้านเดี่ยว 2 ชั้น แบบสุธาวิ

สาธารณูปโภคในโครงการ :

ถนนสายหลัก : ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวจราจรกว้าง 9.0 เมตร รวมเขตทางกว้าง 12.00 เมตร พร้อมบ่อพักและท่อระบายน้ำ

ถนนสายรอง : ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวจราจรกว้าง 6.00 เมตร รวมเขต
ทางกว้าง 8.00 เมตร พร้อมบ่อพักและท่อระบายน้ำ

ไฟฟ้า : ใช้ไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวง

น้ำใช้ : ใช้น้ำบาดาลของบริษัท

ราคาขาย : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น แบบสาริน พร้อมที่ดิน 50 ตารางวา ราคา 1,950,000 บาท

บ้านเดี่ยว 2 ชั้น แบบสาวิณี พร้อมที่ดิน 50 ตารางวา ราคา 2,730,000 บาท

บ้านเดี่ยว 2 ชั้น แบบสุธาวิ พร้อมที่ดิน 50 ตารางวา ราคา 3,030,000 บาท

3.3 โครงการประเภทอาคารชุด ระดับราคาประหยัด

1) โครงการ การเคหะแห่งชาติ : โครงการเคหะชุมชนออกเงิน ระยะที่ 1, 2, 3 และ 4

ที่ตั้งโครงการ : ตั้งอยู่ที่ถนน กม. 11 ห่างจากห้าแยกวัชรพลไปประมาณ 9,000 เมตร แล้ว
แยกเข้าโครงการไปอีกประมาณ 180 เมตร จะถึงที่ตั้งโครงการ

ขนาดและกรรมสิทธิ์ที่ดิน : ดำเนินการบนโฉนดที่ดินจำนวน 23 โฉนด คือโฉนดที่ดินเลขที่
203090-203095, 203097-203104, 203112-203120 เลขที่ดิน 292-297, 295-802, 807-814
และ 302 ตามลำดับ ตำบลออกเงิน อำเภอบางเขน จังหวัดกรุงเทพมหานคร กรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดิน
เป็นของการเคหะแห่งชาติ

อาคาร : อาคารชุด สูง 5 ชั้น จำนวน 23 อาคาร จำนวน 3,648 ห้อง โดยจดทะเบียน
อาคารชุด รวมเป็นชุด ๆ ดังนี้

คือ อาคาร 1-6 จดทะเบียนอาคารชุดเป็น 1 อาคารชุด, อาคาร 15-20 จด
ทะเบียนอาคารชุดเป็น 1 อาคารชุด และอาคาร 21-23 จดทะเบียนอาคารชุดเป็น 1 อาคารชุด

สาธารณูปโภค :

ถนน : ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวจราจรกว้าง 8.00 เมตร และ 12.00 เมตร
รวมเขตทางกว้าง 12.00 เมตร และ 16.00 เมตร พร้อมบ่อพักและท่อระบายน้ำ

ไฟฟ้า : ใช้ไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวง

น้ำใช้ : ใช้น้ำประปาของการประปานครหลวง

สิ่งอำนวยความสะดวก :

ที่จอดรถ : จำนวน 1,173 คัน

ราคาขาย : ห้องชุด ขนาด 31 ตารางเมตร ราคาขายตารางเมตรละ 9,516-10,290 บาท

ห้องชุด ขนาด 37.60 ตารางเมตร ราคาขายตารางเมตรละ 12,367-13,830 บาท

2) โครงการเอกชน : โครงการวัชรคอนโดวิลด์

ที่ตั้งโครงการ : ตั้งอยู่ที่ถนน กม. 11 ห่างจากห้าแยกวัชรพลไปประมาณ 9,700 เมตร แล้วแยกเข้าซอยไม่มีชื่อเข้าไปประมาณ 400 เมตร จะถึงที่ตั้งโครงการ

ขนาดและกรรมสิทธิ์ที่ดิน : ดำเนินการบนโฉนดที่ดินเลขที่ 192195-192198 เลขที่ดิน 1803-1806 ตำบลออเงิน อำเภอบางเขน จังหวัดกรุงเทพมหานคร กรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดินเป็นของบริษัทอินทราวิเวศน์ (1993) จำกัด

อาคาร : อาคารชุดสูง 5 ชั้น จำนวน 4 อาคาร จำนวน 456 ห้อง โดยจดทะเบียนอาคารชุด 1 อาคารต่อ 1 อาคารชุด

สาธารณูปโภค :

ถนน : ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวจราจรรวมเขตทางกว้าง 12.00 เมตร พร้อมปอพักและท่อระบายน้ำ

ไฟฟ้า : ใช้ไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวง

น้ำใช้ : ใช้น้ำประปาของการประปานครหลวง

สิ่งอำนวยความสะดวก :

ที่จอดรถ : จำนวน 60 คัน

ราคาขาย : ห้องชุดขนาด 25 ตารางเมตร ราคาขายตารางเมตรละ 8,760-13,960 บาท

3.4 โครงการประเภทอาคารชุดระดับราคาปานกลาง

1) โครงการ การเคหะแห่งชาติ : โครงการเคหะชุมชนธนบุรี 2 ระยะ 1

ที่ตั้งโครงการ : ตั้งอยู่ที่ถนนพระรามที่ 2 (ธนบุรี-ปากท่อ) แล้วแยกเข้าซอยภายในโครงการไปอีกประมาณ 900 เมตร จะถึงที่ตั้งโครงการ

ขนาดและกรรมสิทธิ์ที่ดิน : ดำเนินการบนโฉนดที่ดินเลขที่ 1260 เลขที่ดิน 6 ตำบลบางบอน อำเภอบางขุนเทียน จังหวัดกรุงเทพมหานคร เนื้อที่ 123-2-85 ไร่ กรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดินเป็นของการเคหะแห่งชาติ

อาคาร : อาคารชุดสูง 5 ชั้น จำนวน 9 อาคาร จำนวน 1,935 ห้อง โดยจดทะเบียนอาคารชุดรวมเป็น 4 อาคารชุด คือ

อาคารชุดหลังที่ 1 และ 2	จดทะเบียนอาคารชุดเป็น 1 อาคาร
อาคารชุดหลังที่ 3 และ 4	จดทะเบียนอาคารชุดเป็น 1 อาคาร
อาคารชุดหลังที่ 5 และ 6	จดทะเบียนอาคารชุดเป็น 1 อาคาร
อาคารชุดหลังที่ 7, 8 และ 9	จดทะเบียนอาคารชุดเป็น 1 อาคาร

สาธารณูปโภค :

ถนน : ถนนคอนกรีตเสริมเหล็กผิวจราจรกว้าง 8.00 เมตร รวมเขตทาง
11.50 เมตร และ 17.50 เมตร

ไฟฟ้า : ใช้ไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวง

น้ำใช้ : ใช้น้ำประปาของการประปานครหลวง

สิ่งอำนวยความสะดวก :

ที่จอดรถ : จำนวน 357 คัน

ราคาขาย : ห้องชุดขนาด 31 ตารางเมตร ราคาขายตารางเมตรละ 12,903-13,548 บาท

2) โครงการ การเคหะแห่งชาติ : โครงการเคหะชุมชนธนบุรี 2 ระยะ 2

ที่ดินที่ตั้งโครงการ : ตั้งอยู่ที่ถนนพระรามที่ 2 (ธนบุรี – ปากท่อ) แล้วแยกเข้าซอยภายใน
โครงการไปอีกประมาณ 300 เมตร จะถึงที่ตั้งโครงการ

ขนาดและกรรมสิทธิ์ที่ดิน : ดำเนินการบนโฉนดที่ดินเลขที่ 137051, 137054, 137056-7
เลขที่ดิน 12, 92, 15 และ 172 ตามลำดับ ตำบลแสมดำ อำเภอบางขุนเทียน จังหวัด
กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ 22-1-33.9 ไร่ กรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดินเป็นของการเคหะแห่งชาติ

อาคาร : อาคารชุดสูง 8 ชั้น จำนวน 26 อาคาร จำนวน 1,312 หน่วย โดยจัดทะเบียน
อาคารชุดรวมเป็น 2 อาคารชุด คือ

อาคารหลังที่ 1-12 จัดทะเบียนอาคารชุดเป็น 1 อาคาร

อาคารหลังที่ 13-26 จัดทะเบียนอาคารชุดเป็น 1 อาคาร

สาธารณูปโภค :

ถนนเมน : ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวจราจรกว้าง 12.00 เมตร และ 18.00
เมตร รวมเขตทางกว้าง 15.00 เมตร และ 21.00 เมตร พร้อมบ่อพักและท่อระบายน้ำ

ถนนซอย : ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวจราจรกว้าง 6.00 เมตร และ 8.00 เมตร
รวมเขตทางกว้าง 9.00 เมตร และ 10.00 เมตร

ไฟฟ้า : ใช้ไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวง

น้ำใช้ : ใช้น้ำประปาของการประปานครหลวง

สิ่งอำนวยความสะดวก :

- ที่จอดรถ : จำนวน 326 คัน

- ลิฟท์โดยสาร : อาคารละ 1 ชุด

- ระบบคีย์การ์ดเข้า-ออกอาคาร

- ระบบไฟฟ้าฉุกเฉิน

ราคาขาย :

ห้องชุดขนาด 35 ตารางเมตร ราคาขายตารางเมตรละ 15,142-18,857 บาท

ห้องชุดขนาด 64 ตารางเมตร ราคาขายตารางเมตรละ 14,531-15,468 บาท

3) โครงการเอกชน : โครงการรุ่งเพชรคอนโดมิเนียม

ที่ตั้งโครงการ : ตั้งอยู่ที่ถนนพระรามที่ 2 (ถนนบุรี – ปากท่อ) แล้วเลี้ยวขวาเข้าซอยไม่มีชื่อไปประมาณ 100 เมตร จะถึงที่ตั้งโครงการ

ขนาดและกรรมสิทธิ์ที่ดิน : ดำเนินการบนโฉนดที่ดินเลขที่ 99494 และ 76752 กรรมสิทธิ์ของ นายสุเทพ วิจักษณ์โยธิน

โฉนดที่ดินเลขที่ 76747 และ 99496 กรรมสิทธิ์ของ น.ส.สายสมร ไสตธิปริดา วงศ์

โฉนดที่ดินเลขที่ 76745 และ 99496 กรรมสิทธิ์ของ นายทองดี และพวก

โฉนดที่ดินเลขที่ 76744 กรรมสิทธิ์ของ นางเฉลา วิจักษณ์โยธิน

ตำบลแสมดำ อำเภอบางขุนเทียน จังหวัดกรุงเทพมหานคร เนื้อที่รวม 1-2-34.9 ไร่

อาคาร : อาคารชุดสูง 5 ชั้น จำนวน 1 อาคาร และอาคารชุดสูง 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร จำนวนห้อง 273 ห้อง

สาธารณูปโภคในโครงการ ;

ถนน : ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวจราจรกว้าง 9.00 เมตร รวมเขตทางกว้าง 11.00 เมตร พร้อมบ่อพักและท่อระบายน้ำ

ไฟฟ้า : ใช้ไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวง

น้ำใช้ : ใช้น้ำประปาของการประปานครหลวง

สิ่งอำนวยความสะดวก :

- ที่จอดรถจำนวน 20 คัน
- ลิฟท์โดยสาร 1 ชุด เฉพาะอาคารสูง 8 ชั้น
- ระบบคีย์การ์ดเข้าออกอาคาร

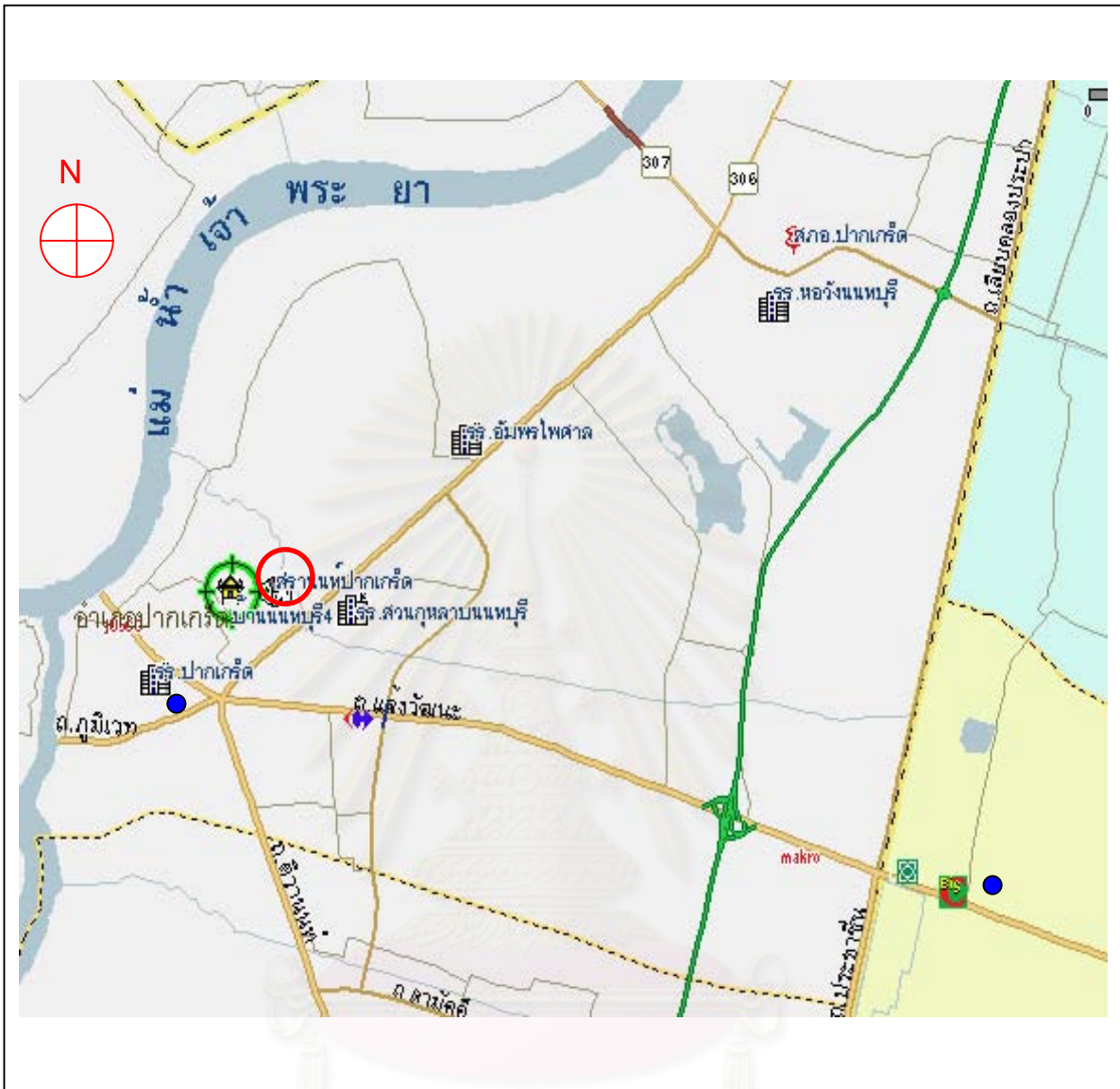
ราคาขาย :



อาคาร 5 ชั้น เนื้อที่ 29 ตารางเมตร ราคาขายตารางเมตรละ 14,103-15,551 บาท

อาคาร 5 ชั้น เนื้อที่ 34 ตารางเมตร ราคาขายตารางเมตรละ 14,558-15,882 บาท

อาคาร 8 ชั้น เนื้อที่ 28 ตารางเมตร ราคาขายตารางเมตรละ 18,178-21,964 บาท

อาคาร 8 ชั้น เนื้อที่ 30 ตารางเมตร ราคาขายตารางเมตรละ 18,000-21,933 บาท



<p>การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่าง ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติ กับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร</p>		<p>รูปที่ 3.1 แผนที่แสดงที่ตั้งโครงการ -บ้านนนทบุรี 4 -สถานนท์ปากเกร็ด</p>
	<p>บ้านนนทบุรี 4</p>	<p>ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์</p>
	<p>สถานนท์ปากเกร็ด</p>	



การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของ
การเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร

รูปที่ 3.2 โครงการบ้านนนทบุรี 4

ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์

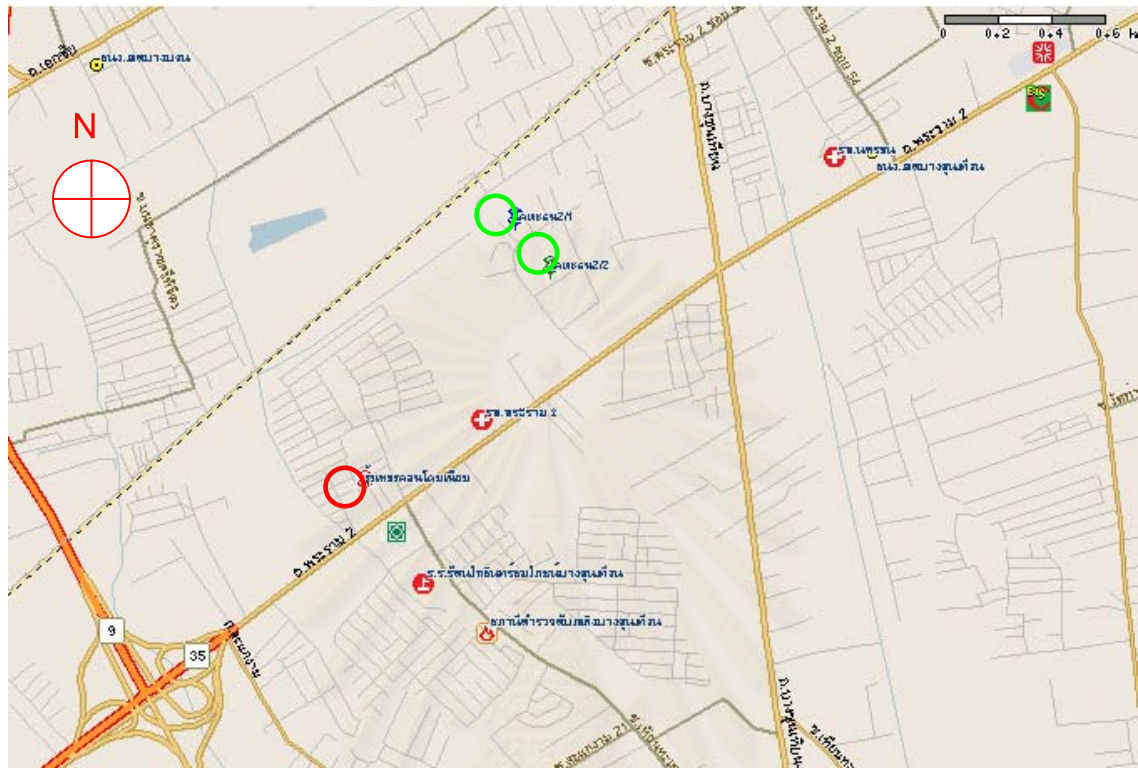




สถาบันวิทยบริการ

การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของ
การเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร

รูปที่ 3.3 โครงการสรานนท์ปากเกร็ด

ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์



<p>การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่าง ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติ กับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร</p>	<p>รูปที่ 3.4 แผนที่แสดงที่ตั้งโครงการ -เคหะธนบุรี 2 ระยะ 1 และ 2 -รังเพชรวงศ์โดมิเนียม</p>
<p> เคหะธนบุรี 2 ระยะ 1 และ 2</p>	<p>ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์</p>
<p> รังเพชรวงศ์โดมิเนียม</p>	

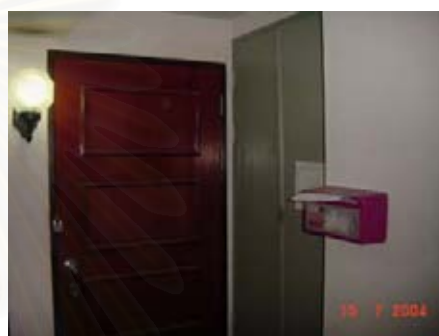


สถาบันวิทยบริการ

การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของ
การเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร

รูปที่ 3.5 โครงการเคหะชุมชนธนบุรี 2
ระยะ 1

ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์



การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของ
การเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร

รูปที่ 3.6 โครงการเคหะชุมชนธนบุรี 2
ระยะ 2

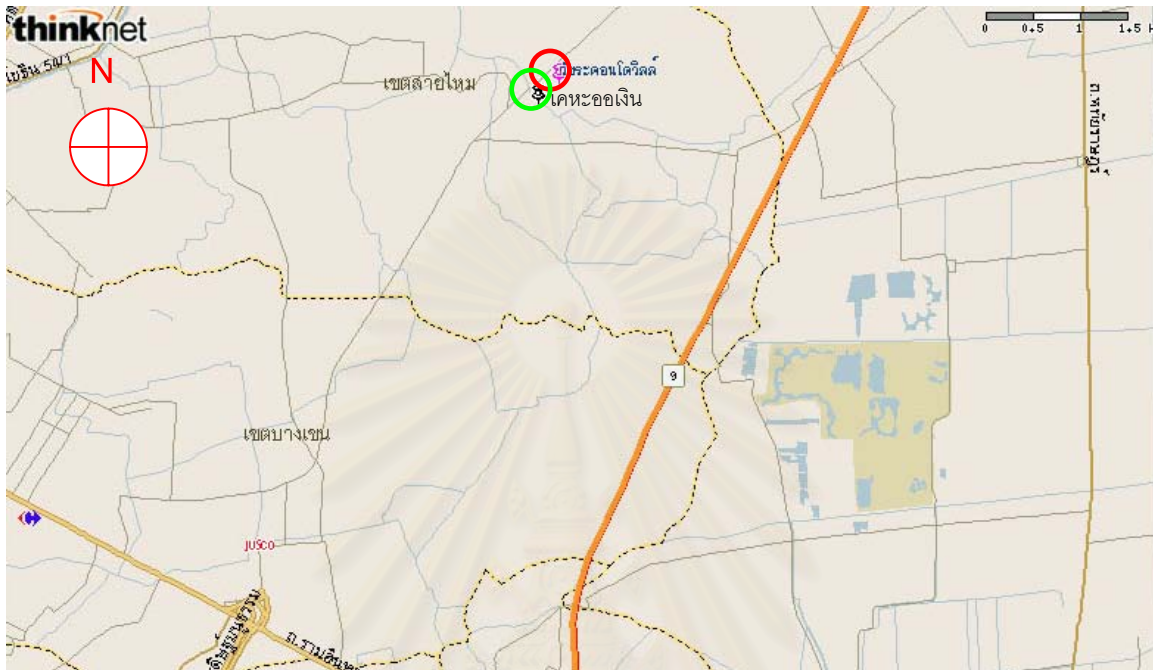
ภาควิชาเคหะการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์





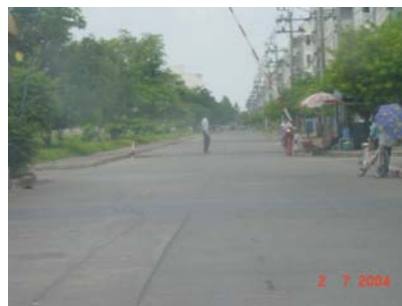
การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของ
การเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร

รูปที่ 3.7 โครงการรุ่งเพชรคอนโดมิเนียม

ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์



<p>การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่าง ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติ กับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร</p>	<p>รูปที่ 3.8 แผนที่แสดงที่ตั้งโครงการ -เคหะออเงิน 1,2,3,4 -วัดพระคอนโดวิลด์</p>
<p> เคหะออเงิน 1,2,3,4</p>	<p>ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์</p>
<p> วัดพระคอนโดวิลด์</p>	



การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของ
การเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร

รูปที่ 3.9 โครงการเคหะชุมชนออกเงิน
ระยะ 1-4

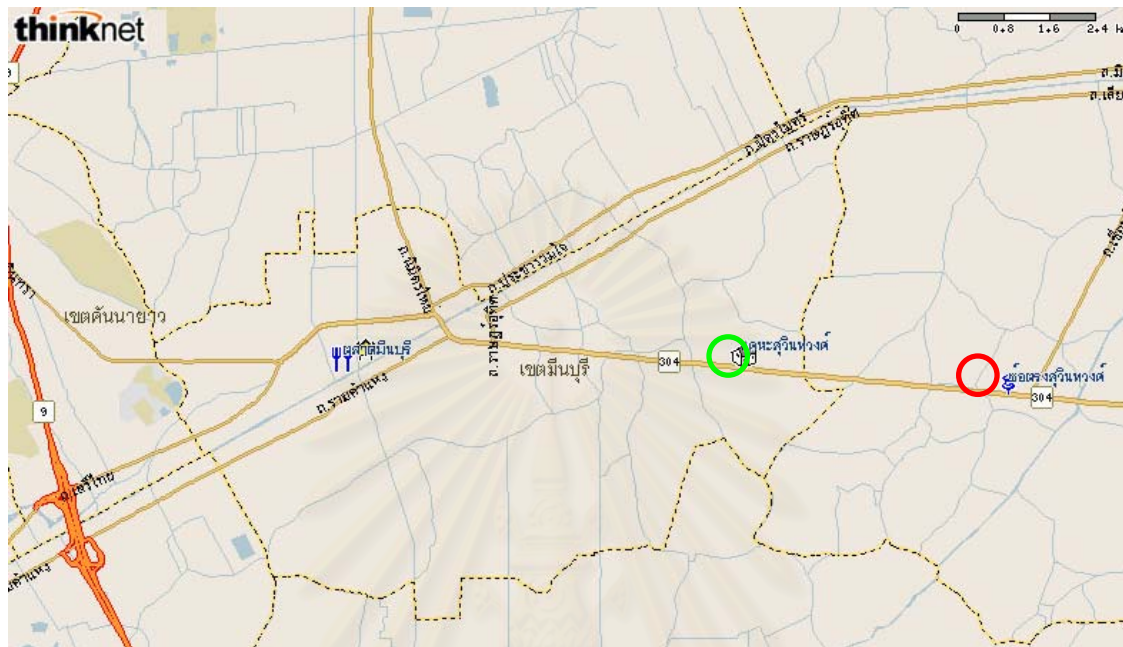
ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์





การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของ
การเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร

รูปที่ 3.10 โครงการวีรคอนโดวิลด์

ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์



<p>การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่าง ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติ กับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร</p>	<p>รูปที่ 3.11 แผนที่แสดงที่ตั้งโครงการ -เคหะสุวินทวงศ์ -ชื่อตรงสุวินทวงศ์</p>
<p> เคหะสุวินทวงศ์</p>	<p>ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์</p>
<p> ชื่อตรงสุวินทวงศ์</p>	



สถาบันวิทยบริการ

การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของ การเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร

รูปที่ 3.12 โครงการบ้านสุวินทวงศ์

ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์



สถาบันวิทยบริการ

การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของ
การเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร

รูปที่ 3.13 โครงการซื้อตรงสุวินทวงศ์

ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์

บทที่ 4 วิธีดำเนินการวิจัย

การดำเนินการศึกษาเรื่อง การศึกษาเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัย ระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขต กรุงเทพมหานคร เป็นการศึกษาเชิงปริมาณ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชน และศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการมีวินัยในการผ่อนชำระหนี้ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยมีรายละเอียดและขั้นตอนวิธีดำเนินการวิจัยดังต่อไปนี้

4.1 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

4.1.1 พื้นที่ทำการศึกษายู่ในเขตกรุงเทพมหานครและนนทบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ธนาคารรับเป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาวให้กับลูกค้าผู้ซื้อบ้านในโครงการของการเคหะแห่งชาติ ในเขตกรุงเทพและนนทบุรี โดยทำการคัดเลือกประเภทของโครงการได้ 4 ประเภท คือ โครงการที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว อาคารชุดราคาประหยัด และอาคารชุดราคาปานกลาง โดยมีเกณฑ์ในการคัดเลือกโครงการของการเคหะแห่งชาตินั้นจะต้องมีโครงการของเอกชนที่มีลักษณะคล้ายกับโครงการของการเคหะแห่งชาติ คือ ประเภทที่อยู่อาศัยที่เหมือนกัน ราคาขายใกล้เคียงกัน และทำเลที่ตั้งต้องใกล้เคียงกัน สาเหตุที่เลือกโครงการในเขตจังหวัดนนทบุรีเนื่องจากที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์รับเป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาวให้กับการเคหะแห่งชาติ ไม่มีในเขตกรุงเทพมหานครจึงได้เลือกโครงการบ้านนนทบุรี 4 ซึ่งเป็นโครงการประเภททาวน์เฮ้าส์ เป็นพื้นที่ที่ใช้ในการศึกษา รายละเอียดตามตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 รายละเอียดโครงการที่ใช้ในการศึกษา

ลำดับ	ประเภท	ชื่อโครงการของ กคช.	ชื่อโครงการเอกชนที่นำมาเปรียบเทียบ
1	ทาวน์เฮ้าส์	บ้านนนทบุรี 4 ถ.ติวานนท์ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	สราภรณ์-ปากเกร็ด ถ.ติวานนท์ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี
2	บ้านเดี่ยว	บ้านสุวินทวงศ์ ถ.สุวินทวงศ์ อ.มีนบุรี จ.กรุงเทพฯ	ซีอตรง-สุวินทวงศ์ ถ.สุวินทวงศ์ อ.หนองจอก จ.กรุงเทพฯ
3	อาคารชุดราคา ประหยัด	เคหะชุมชนออกเงิน 1, 2, 3, 4 ถนน กม. 11 อ.สายไหม จ.กรุงเทพฯ	วัชรคอนโดวิลด์ ถ. กม. 11 อ.สายไหม จ.กรุงเทพฯ
4	อาคารชุดราคา ปานกลาง	เคหะชุมชนนนบุรี 2 ระยะ 1 และ 2 ถ.พระราม 2 บางขุนเทียน กรุงเทพฯ	รุ่งเพชรคอนโดมิเนียม ถ.พระราม 2 บางขุนเทียน กรุงเทพฯ

4.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

4.2.1 ประชากรเป้าหมาย ประชากรเป้าหมายที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ กลุ่มประชาชนที่ซื้อบ้านโครงการของการเคหะแห่งชาติที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์รับเป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาวในเขตกรุงเทพและนนทบุรี กับกลุ่มประชาชนที่ซื้อบ้านโครงการของเอกชนที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์รับเป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาว ที่มีทำเลใกล้เคียงกับโครงการของการเคหะแห่งชาติ โดยเป็นโครงการที่อยู่อาศัยประเภทเดียวกัน และราคาขายใกล้เคียงกัน โดยใช้ข้อมูลหนี้ค้ำชำระโครงการ LT หรือ OD (p17) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 ได้กลุ่มประชากรทั้งหมด 2,791 ราย ซึ่งแยกประชากรออกเป็น 2 กลุ่มได้ดังนี้

กลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มประชากรที่ซื้อบ้านในโครงการของการเคหะแห่งชาติ จำนวน 5 โครงการ มีลูกค้ำเงินกู้ธนาคารฯจำนวน 2,376 ราย รายละเอียดตามตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 จำนวนลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่กู้เงินซื้อบ้านในโครงการของการเคหะแห่งชาติ

ประเภท	ชื่อโครงการ	จำนวนลูกค้ำเงินกู้
ทาวน์เฮ้าส์	บ้านนนทบุรี 4	10
บ้านเดี่ยว	บ้านสุวินทวงศ์	87
อาคารชุดราคาประหยัด	เคหะชุมชนออกเงิน 1, 2, 3, 4	1,257
อาคารชุดราคาปานกลาง	เคหะชุมชนนนทบุรี 2 ระยะ 1	770
	เคหะชุมชนนนทบุรี 2 ระยะ 2	252
รวม		2,376

กลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มประชากรที่ซื้อบ้านในโครงการของเอกชน โดยควบคุมตัวแปรทำเลที่ใกล้เคียงกัน ประเภทของโครงการเป็นประเภทเดียวกัน และราคาขายใกล้เคียงกันกับโครงการของการเคหะแห่งชาติ จำนวน 4 โครงการ ประชากร 415 คน มีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 4.3 จำนวนลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่กู้เงินซื้อบ้านในโครงการของเอกชน

ประเภท	ชื่อโครงการ	จำนวนลูกค้ำเงินกู้
ทาวน์เฮ้าส์	สราณท์ปากเกร็ด	44
บ้านเดี่ยว	ซื้อตรงสุวินทวงศ์	29
อาคารชุดราคาประหยัด	วัชรคอนโดวิลด์	204
อาคารชุดราคาปานกลาง	รุ่งเพชรคอนโดมิเนียม	138
รวม		415

4.2.2 กลุ่มตัวอย่าง

4.2.2.1 ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากจำนวนประชากรที่จะทำการวิจัยครั้งนี้เป็นกลุ่มประชากรขนาดใหญ่ และอยู่ตามพื้นที่ต่าง ๆ ของกรุงเทพมหานคร ประกอบกับข้อจำกัดด้านงบประมาณ เวลา และกำลังคน จึงต้องมีการเลือกศึกษากับประชากรบางส่วน ดังนั้น การทำการวิจัยในครั้งนี้ จึงได้ทำการกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่จะทำการวิจัย โดยอิงตามหลักเกณฑ์การสุ่มตัวอย่างของ Herbert Arkin และ Raymond R. Colton (1963) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% มีความผิดพลาดของความแม่นยำ $\pm 5\%$ ตามตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 ตารางหลักเกณฑ์การสุ่มตัวอย่างของ Herbert Arkin และ Raymond R. Colton ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% มีความผิดพลาดของความแม่นยำ $\pm 5\%$

ขนาดของประชากร	จำนวนตัวอย่าง
1,000	244
2,000	278
3,000	291
4,000	299
5,000	303
10,000	313
20,000	318
50,000	321
100,000	321
500,000 ขึ้นไป	322

ที่มา : Herbert Arkin and Raymond R. Colton. Tables For Statisticians (New York : Barnes & Nobel, Inc, 1963) p.p. 151-152

ดังนั้นจำนวนตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ 291 ตัวอย่าง และแยกตามประชากรกลุ่มที่ 1 และ 2 ได้ดังนี้

ตารางที่ 4.5 แสดงขนาดของกลุ่มตัวอย่างแยกตามประชากรกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2

กลุ่มที่	ประเภท	ชื่อโครงการ	จำนวนลูกค้า	ขนาดกลุ่มตัวอย่าง	สัดส่วน (%)
1	ทาว์นเฮ้าส์	บ้านนนทบุรี 4	10	2	0.69
	บ้านเดี่ยว	บ้านสุวินทวงศ์	87	9	3.09
	อาคารชุดราคาประหยัด	เคหะชุมชนออกเงิน 1, 2, 3, 4	1,257	131	45.02
	อาคารชุดราคาปานกลาง	เคหะชุมชนธนบุรี 2 ระยะ 1	770	80	27.49
		เคหะชุมชนธนบุรี 2 ระยะ 2	252	26	8.93
รวมกลุ่มที่ 1			2,376	248	85.22
2	ทาว์นเฮ้าส์	สราณนท์ปากเกร็ด	44	5	1.72
	บ้านเดี่ยว	ซีอีตรองสุวินทวงศ์	29	3	1.03
	อาคารชุดราคาประหยัด	วัชรคอนโดวิลด์	204	14	4.81
	อาคารชุดราคาปานกลาง	รุ่งเพชรคอนโดมิเนียม	138	21	7.22
	รวมกลุ่มที่ 2			415	43
รวมกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2			2,791	291	100

4.2.2.2 การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบอิงทฤษฎีความน่าจะเป็น (Probability Sampling) โดยทำการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย (Simple Random Sampling) โดยมีขั้นตอนดังนี้

1. กำหนดกรอบการสุ่ม (Sampling Frame) ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ใช้เลขที่บัญชีเงินกู้เป็นหน่วยการสุ่ม (Sampling Unit)
2. นำข้อมูลเลขที่เงินกู้แยกแต่ละโครงการ คัดลอกลงในโปรแกรมสำเร็จรูป Microsoft Excel '97
3. ทำการสุ่มประชากรแต่ละโครงการ ดังนี้
 - 3.1 เรียงลำดับเลขที่บัญชีเงินกู้จากน้อยไปหามาก โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป Microsoft Excel'97จัดเรียงลำดับ
 - 3.2 นำจำนวนประชากรแต่ละโครงการหารด้วยขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการเศษที่ได้ปัดทิ้ง จะได้ช่วงลำดับที่ในการสุ่ม รายละเอียดดังตารางที่.4.6

ตารางที่ 4.6 ตารางแสดงการจัดช่วงลำดับกลุ่มตัวอย่าง

ชื่อโครงการ	จำนวนลูกค้า	ขนาดกลุ่มตัวอย่าง ที่ต้องการ	ช่วงลำดับการ สุ่ม
บ้านนนทบุรี 4	10	2	5
บ้านสุวินทวงศ์	87	9	9
เคหะชุมชนออกเงิน 1, 2, 3, 4	1,257	131	9
เคหะชุมชนธนบุรี 2 ระยะ 1	770	80	9
เคหะชุมชนธนบุรี 2 ระยะ 2	252	26	9
สราณนท์ปากเกร็ด	44	5	8
ชื่อตรงสุวินทวงศ์	29	3	9
วัชรคอนโดวิลล์	204	14	14
รุ่งเพชรคอนโดมิเนียม	138	21	6
รวม	2,791	291	-

3.3 คัดลอกเลขที่บัญชีเงินกู้โดยนับช่วงลำดับการสุ่มในแต่ละโครงการตามช่วงลำดับการสุ่ม ตามตารางที่ 4.6 จนครบจำนวนที่ต้องการในแต่ละโครงการ

4.3 เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

4.3.1 ข้อมูลรายงานลูกค้าเงินกู้ที่อยู่อาศัยในแต่ละโครงการ จะแสดงรายละเอียดของเลขที่บัญชีเงินกู้ วงเงินกู้ ราคาประเมิน สัดส่วนวงเงินกู้ต่อราคาประเมิน วันที่จดจำนอง เลขที่สวัสดิการ เลขที่บ้าน ซอย หรือ เลขที่ห้องชุด ชั้นที่ และตึกที่

4.3.2 แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นแบบสอบถามชนิดปลายปิด (Closed ended)

4.3.3 โครงสร้างของข้อมูลและตัวแปร

4.3.3.1 การกำหนดตัวแปรปัจจัยที่มีผลต่อการมีวินัยในการชำระคืนเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัย โดยการศึกษาข้อมูลจากทฤษฎี แนวความคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง แล้วนำข้อมูลที่ได้มาประมวลเข้าด้วยกัน สามารถจำแนกตัวแปรได้ดังนี้

1. ตัวแปรคุณ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านในโครงการของการเคหะแห่งชาติ จำนวน 5 โครงการ คือ โครงการบ้านนนทบุรี 4 โครงการบ้านสุวินทวงศ์ โครงการเคหะชุมชนออกเงิน 1, 2, 3, 4 โครงการเคหะชุมชนธนบุรี 2 ระยะ 1 โครงการเคหะชุมชนธนบุรี 2 ระยะ 2 และกลุ่มลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านในโครงการของเอกชน

จำนวน 4 โครงการ คือ โครงการสรานนท์ปากเกร็ด โครงการ
ช็อตรงสุวินทวงศ์ โครงการวัชรคอนโดวิลด์ และโครงการ
รุ่งเพชรคอนโดมิเนียม

ที่อยู่อาศัยในโครงการดังกล่าวตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพ มีเพียง
โครงการนนทบุรี 4 เท่านั้น ที่ตั้งอยู่เขตปริมณฑล เพราะที่อยู่
อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์รับเป็น
แหล่งเงินกู้ระยะยาวไม่มีอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร และ
ต้องการให้ข้อมูลที่ได้ครอบคลุมประเภทที่อยู่อาศัยทั้งหมด

2. ตัวแปรตาม ได้แก่ ตัวแปรด้านสภาพสังคมและเศรษฐกิจ เหตุ
ผลของการซื้อบ้าน แหล่งที่มาของเงินซื้อบ้าน การชำระเงิน
ดาวน์ จำนวนผู้กู้ร่วม ปัญหาในเรื่องที่อยู่อาศัย การผ่อนชำระ
หนี้เงินกู้ที่อยู่อาศัย เหตุผลที่ทำให้ผ่อนชำระคืนเงินกู้ที่อยู่
อาศัย หรือเหตุผลที่ไม่ผ่อนชำระคืนเงินกู้ที่อยู่อาศัย

4.3.3.2 การกำหนดโครงสร้างของแบบสอบถาม ได้แบ่งเนื้อหาออกเป็น
5 ส่วน เพื่อหาคำตอบตามที่กำหนดไว้ในวัตถุประสงค์ โดยมี
รายละเอียดดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป เป็นคำถามเกี่ยวกับลักษณะส่วนตัวของผู้ตอบ เช่น เพศ สถานภาพ
สถานที่ทำงาน เป็นผู้กู้หรือไม่ ตำแหน่งหน้าที่การงาน และข้อมูลด้านเศรษฐกิจ เช่น รายได้รวม
ของครอบครัว รายจ่ายของครอบครัว รายจ่ายในแต่ละเดือนเกี่ยวข้องกับเรื่องอะไร การออมเงิน มี
จำนวนคำถามในส่วนที่ 1 จำนวน 11 ข้อ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิม เป็นคำถามเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิมก่อนมากู้เงินซื้อ
บ้านกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ เช่น ลักษณะที่อยู่อาศัยเดิม สถานที่ตั้งของที่อยู่อาศัย สภาพ
การครอบครอง วัตถุประสงค์การซื้อที่อยู่อาศัยเดิม มีจำนวนคำถามในส่วนที่ 2 จำนวน 6 ข้อ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อบ้านหลังปัจจุบัน เป็นคำถามเกี่ยวกับวัตถุประสงค์การซื้อที่
อยู่อาศัย แหล่งที่มาของเงินซื้อบ้าน การผ่อนชำระเงินดาวน์ วงเงินที่ได้รับการอนุมัติเพียงพอหรือ
ไม่ (เป็นการชี้บอกว่าหนี้เสียที่เกิดขึ้นเพราะมีหนี้ต้องชำระ 2 ทาง) จำนวนผู้กู้ร่วม การช่วยผ่อน
ชำระเงินกู้ของผู้กู้ร่วม (ชี้ให้เห็นว่ามีการยืมชื่อมากู้ร่วมเพื่อให้ได้วงเงินตามต้องการหรือไม่ ซึ่งส่งผล
ต่อความสามารถในการชำระหนี้คืน) ความสัมพันธ์ของผู้อยู่อาศัย ระยะเวลาในการอยู่อาศัย มีคำ
ถามในส่วนที่ 3 จำนวน 13 ข้อ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยปัจจุบัน เป็นคำถามเกี่ยวกับการซ่อมแซมต่อเติมที่อยู่อาศัย ปัญหาในเรื่องที่อยู่อาศัย ความต้องการย้ายที่อยู่อาศัย มีคำถามในส่วนที่ 4 จำนวน 3 ข้อใหญ่ และ 21 ข้อย่อย

ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับการผ่อนชำระหนี้เงินกู้ที่อยู่อาศัยกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ เป็นคำถามเกี่ยวกับวิธีการผ่อนชำระหนี้เงินกู้ที่อยู่อาศัย ความสะดวกสบายในด้านสาขาและบริการของธนาคาร สาเหตุการค้างชำระหนี้เงินกู้ที่อยู่อาศัย เหตุผลของการชำระหนี้อย่างสม่ำเสมอ มีคำถามในส่วนที่ 5 จำนวน 9 ข้อ

4.3.4 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้ทำแผนผังโครงสร้างแบบสอบถาม แล้วนำมาสร้างเป็นข้อคำถาม โดยเทียบกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย และนำไปให้อาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบเนื้อหาและการใช้ภาษาในแบบสอบถาม และทำการแก้ไข

การทดสอบแบบสอบถาม (Pre-test) ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่ได้แก้ไขแล้วไปทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างที่มีคุณสมบัติเหมือนกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 11 ราย เพื่อหาข้อบกพร่องที่ควรแก้ไขให้ถูกต้องและเหมาะสม จากการทดสอบ (Pre-test) พบว่าคำถามบางข้อซ้ำกันและมีการใช้คำฟุ่มเฟือยไม่กระชับในบางข้อ จึงได้ทำการแก้ไขและนำกลับไปทดสอบใหม่อีกครั้งกับกลุ่มตัวอย่างใหม่ จำนวน 7 ราย จึงได้แบบสอบถามที่พร้อมใช้งานได้จริง

4.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

4.4.1 ข้อมูลทุติยภูมิ ได้จาก รายงานลูกค้ารายย่อยในโครงการที่ธนาคารรับเป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาว รายงานหนี้ค้างชำระโครงการ LT และ OD (PJ 17) และข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากวารสารราย 3 เดือนของธนาคารอาคารสงเคราะห์ จุลสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ หนังสือที่เกี่ยวกับการวิเคราะห์สินเชื่อ งานวิจัย และวิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยเก็บรวบรวมจาก ห้องสมุดธนาคารอาคารสงเคราะห์ หอสมุดกลาง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หอสมุดปริทัศน์ พนมยงค์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ห้องสมุดการเคหะแห่งชาติ และห้องสมุดสภาวิจัยแห่งชาติ

4.4.2 ข้อมูลปฐมภูมิ ได้จากการแจกแบบสอบถามไปยังกลุ่มประชากรตัวอย่าง โดยมีวิธีการรวบรวมข้อมูลดังนี้

1. ออกหนังสือขอข้อมูลสินเชื่อ จากภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ไปยัง
 - 1.1 ฝ่ายสินเชื่อโครงการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เพื่อขอรายละเอียดโครงการของการเคหะแห่งชาติและโครงการของเอกชน

1.2 ฝ่ายพัฒนาระบบสารสนเทศ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เพื่อขอ
รายละเอียดเลขที่บัญชีเงินกู้ของลูกค้า

2. แจกแบบสอบถามตามโครงการต่าง ๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 โครงการของการเคหะแห่งชาติ ได้เข้าไปติดต่อกับสำนักงานเคหะชุมชน
ออกเงิน 1, 2, 3, 4 และเคหะชุมชนธนบุรี ได้อธิบายถึงความเป็นมาของ
การวิจัย วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล รายละเอียดในแบบสอบถามแต่ละ
ข้อให้เจ้าหน้าที่ของการเคหะ โดยใช้เวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล 2
อาทิตย์ โดยเริ่มเก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 26 มิถุนายน 2547 ถึงวันที่ 9
สิงหาคม 2547 และขยายเวลาการเก็บรวบรวมข้อมูลของโครงการ เคหะ
ชุมชนออกเงิน 1, 2, 3, 4 ออกไปอีก 2 อาทิตย์ เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบ
ถามจะกลับถึงที่พักในวันธรรมดาเวลาประมาณ 19.00 น. เป็นต้นไป
และจะอยู่บ้านเฉพาะวันอาทิตย์ จึงทำให้การเก็บข้อมูลล่าช้าออกไป

2.2 ผู้วิจัยและผู้ช่วยวิจัยอีก 2 คน ซึ่งเป็นพนักงานของธนาคารอาคาร
สงเคราะห์ที่มีประสบการณ์ด้านสินเชื่อ เข้าไปแจกแบบสอบถามกับโครง
การต่าง ๆ อีก 6 โครงการ คือ โครงการบ้านนนทบุรี 4 โครงการบ้านสุวิ
นทวงศ์ โครงการสวนนกที่ปากเกร็ด โครงการซื้อตรงสุวินทวงศ์ โครงการ
วีชะคอนโดวิลล์ และโครงการรุ่งเพชรคอนโดมิเนียม โดยทำการแจกแบบ
สอบถามตั้งแต่วันที่ 3 กรกฎาคม 2547 ถึงวันที่ 18 กรกฎาคม 2547

รวมระยะเวลาที่ใช้ในการเก็บข้อมูลประมาณ 1 เดือน โดยเริ่มเก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่
26 มิถุนายน 2547 ถึงวันที่ 22 กรกฎาคม 2547 โดยสามารถเก็บแบบสอบถามได้ตามจำนวน
ประชากรตัวอย่างที่ต้องการ

4.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อรวบรวมแบบสอบถามเรียบร้อยแล้ว ได้นำมาวิเคราะห์ตามรายละเอียด ดังนี้

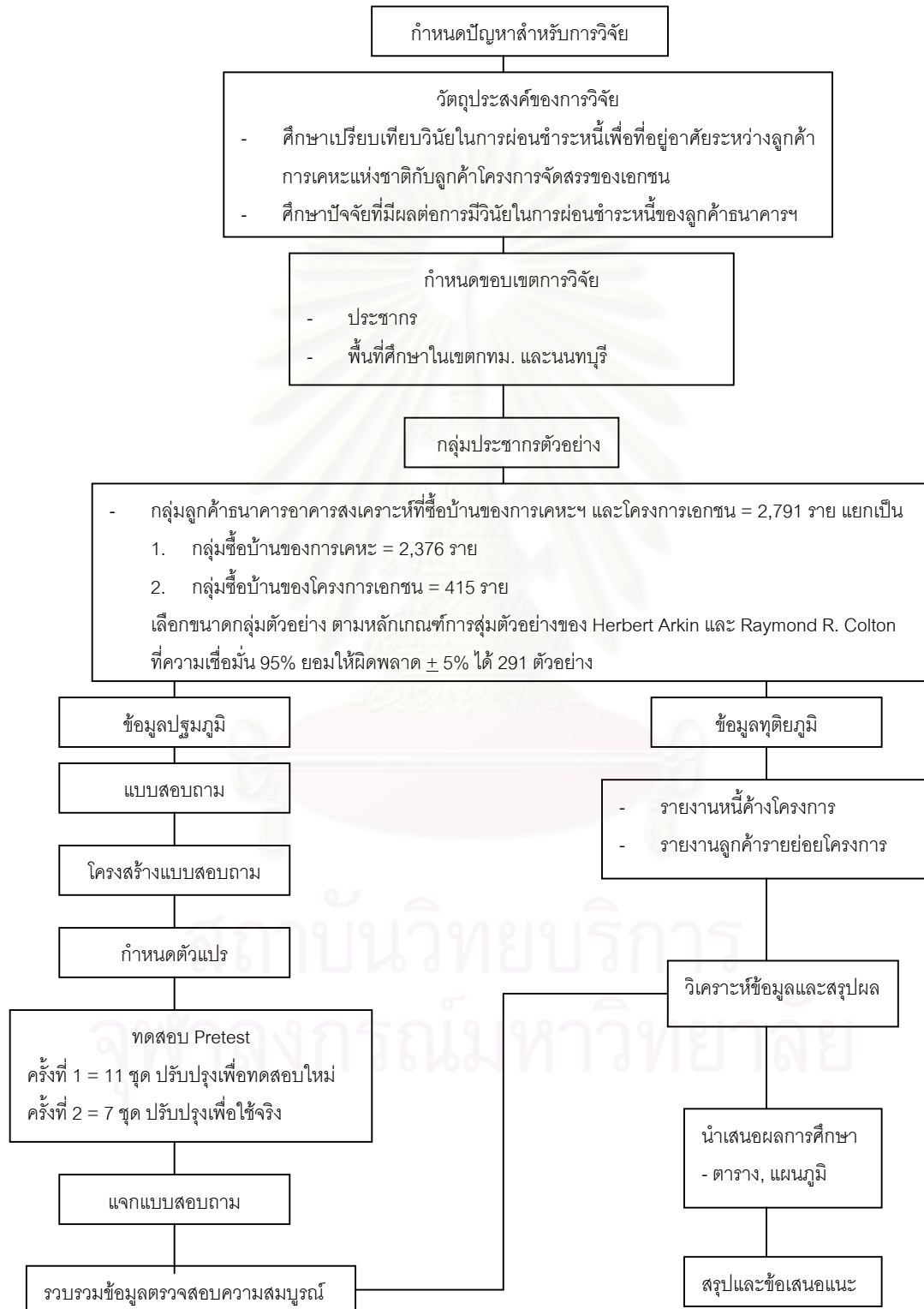
1. ตรวจสอบความถูกต้องข้อมูล หากพบข้อมูลที่ไม่สมบูรณ์จะให้เจ้าหน้าที่รับผิดชอบในแต่
ละโครงการไปดำเนินการสอบถามในข้อคำตอบที่ไม่สมบูรณ์อีกครั้ง ซึ่งดำเนินการใน
ช่วงวันที่ 26 มิถุนายน 2547 ถึงวันที่ 22 กรกฎาคม 2547
2. จัดทำคู่มือลงรหัส (coding) ในการวิเคราะห์ข้อมูล และลงรหัสข้อมูลในแบบลงรหัส
ข้อมูล และตรวจสอบความถูกต้องในการลงรหัสข้อมูล เพื่อเตรียมวิเคราะห์ข้อมูลด้วย
โปรแกรมสำเร็จรูป spss for windows ver.10.0
3. วิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการทางสถิติโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป spss for windows ver.
10.0 โดยวิธี

- สถิติภาคบรรยาย (Descriptive Statistics) ได้แก่ จำนวนความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) โดยใช้สถิติวิเคราะห์ข้อมูลตัวแปรทีละตัวในรูปตารางทางเดียว
 - การหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร 2 ตัว มาพิจารณาพร้อมกันในรูปตาราง 2 ทาง (Crosstabulation)
 - หาลำดับความสำคัญเฉลี่ยโดยใช้ดัชนีความสำคัญในรูป (Index Value) เป็นตัวอธิบาย
4. วิเคราะห์ข้อมูลและประมวลผลสรุปการศึกษา โดยนำเสนอผลการศึกษารูปการบรรยาย ตารางแผนภูมิ



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แผนภูมิ 4.1 วิธีดำเนินการวิจัย เรื่องการเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัย ระหว่างลูกค้ายานาอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขต กรุงเทพมหานคร



บทที่ 5

การวิเคราะห์ข้อมูล

บทนี้จะทำการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามโดยจะพิจารณาลักษณะทางด้านสังคมและเศรษฐกิจของผู้ที่ซื้อบ้านในโครงการของการเคหะแห่งชาติและโครงการของเอกชนโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินการศึกษา

1. ศึกษาเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัย ระหว่างลูกค้าการเคหะแห่งชาติกับลูกค้าโครงการจัดสรรของเอกชน
2. ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการมีวินัยในการผ่อนชำระหนี้ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์

การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการออกสำรวจภาคสนามพบว่ากลุ่มประชากรเป้าหมายบางรายไม่ได้เข้าอยู่อาศัยและอีกกลุ่มจะให้ผู้อื่นเช่า จึงทำให้เก็บข้อมูลลูกค้าที่ซื้อโครงการของการเคหะแห่งชาติและโครงการของเอกชนที่เข้าอยู่อาศัยได้เพียง 182 รายเท่านั้น แยกเป็นลูกค้า กคช. 154 ราย ลูกค้าเอกชน 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 63 ของแบบสอบถามทั้งหมดจำนวน 291 ชุด ส่วนข้อมูลลูกค้าที่ไม่ได้เข้าอยู่อาศัยใช้ข้อมูลทุติยภูมิของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในด้านลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจ คือ หนี้ค้าง เพศ สถานภาพ การศึกษา อาชีพ ตำแหน่ง ระยะเวลาการกู้เงิน สัดส่วนเงินกู้ มาศึกษาวิเคราะห์ จำนวน 109 ราย แยกเป็นลูกค้า กคช. 94 ราย ลูกค้าเอกชน 15 ราย โดยมีประเด็นศึกษาในเรื่อง

5.1 ศึกษาเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระเพื่อที่อยู่อาศัย ระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชน

5.2 ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยศึกษาด้าน

5.2.1 สภาพสังคมและเศรษฐกิจ

5.2.2 สินเชื่อที่อยู่อาศัย

5.2.3 การค้างชำระหนี้

และวิเคราะห์ลำดับความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลต่อวินัยการชำระหนี้โดยใช้ตารางแสดงความสัมพันธ์ 2 ทาง (crosstab)

5.1 เปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัย ระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชน

การดำเนินงานด้านสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์ จะต้องมีการติดตามหนี้ค้ำชำระของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ ซึ่งจะส่งผลเสียต่อการดำเนินงานของธนาคารฯ ดังนั้นธนาคารฯจะมีรายงานประจำเดือนเพื่อตรวจสอบหนี้ค้ำชำระของลูกค้าสินเชื่อระยะยาว ซึ่งเมื่อตรวจสอบจากรายงานดังกล่าวเป็นประจำทุกเดือนตั้งแต่มีลูกค้าสินเชื่อที่ซื้อบ้านของการเคหะชาติ รายแรกจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2546 พบว่าลูกค้าสินเชื่อธนาคารฯ ที่ซื้อบ้านของการเคหะชาติ มีสัดส่วนหนี้ค้ำชำระต่อจำนวนลูกค้าสินเชื่อในแต่ละโครงการเป็นจำนวนน้อย หากพิจารณาเปรียบเทียบกันโครงการจัดสรรเอกชนที่มีระยะเวลาการเข้าอยู่ของลูกค้าที่ใกล้เคียงกันจะพบว่าสัดส่วนหนี้ค้ำชำระของลูกค้าเอกชนจะมีมากกว่าลูกค้าการเคหะแห่งชาติ ดังนั้นการศึกษาคำนี้จึงได้ตั้งสมมติฐานขึ้นมาจากรายงานหนี้ค้ำชำระของธนาคารอาคารสงเคราะห์ว่า ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านการเคหะแห่งชาติมีวินัยในการผ่อนชำระมากกว่าลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของโครงการเอกชน

ข้อจำกัดในการศึกษาครั้งนี้มีข้อจำกัดเรื่องกลุ่มตัวอย่างโครงการเอกชนมีจำนวนน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มตัวอย่างโครงการการเคหะแห่งชาติ เนื่องจากมีการควบคุมตัวแปร คือ ตัวแปรด้านที่ตั้ง ต้องควบคุมทำเลที่ตั้งโครงการเอกชนให้อยู่ไม่ห่างจากโครงการการเคหะแห่งชาติให้มากนัก และควบคุมประเภทของโครงการให้เป็นประเภทเดียวกัน และควบคุมตัวแปรราคาขายให้มีราคาขายต่อหน่วยใกล้เคียงกัน ส่วนโครงการเอกชนที่มีประเภทเดียวกันและมีขนาดโครงการที่ใกล้เคียงกันจะตั้งอยู่ห่างจากที่ตั้งโครงการการเคหะแห่งชาติที่ใช้ศึกษา จึงทำให้ไม่สามารถนำโครงการที่มีตัวแปรด้านขนาดโครงการและราคาขายที่ใกล้เคียงกัน ในบริเวณที่ตั้งอื่นที่อยู่ห่างออกไปมาเปรียบเทียบได้

ข้อจำกัดอีกเรื่องคือ กลุ่มประชากรตัวอย่าง จากการออกสำรวจแจกแบบสอบถามพบว่า กลุ่มประชากรบางส่วนซื้อที่อยู่อาศัยไว้แต่ไม่ได้เข้าอยู่อาศัยหรือบางส่วนก็ให้บุคคลอื่นเช่าอยู่อาศัย มีจำนวนประชากรที่ซื้อแล้วไม่เข้าอยู่อาศัยจำนวน 109 ตัวอย่าง ดังนั้นในการวิเคราะห์ข้อมูลของประชากรกลุ่มที่แล้วไม่เข้าอยู่อาศัยจากฐานข้อมูลสินเชื่อของธนาคารสงเคราะห์ ซึ่งข้อมูลที่ได้จะเป็นข้อมูลลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้กู้เงินที่เป็นกลุ่มประชากรตัวอย่าง ได้แก่ เพศ สถานภาพสมรส การศึกษา อาชีพ ตำแหน่ง ระยะเวลากู้ สัดส่วนเงินกู้ และหนี้ค้ำชำระ

5.1.1 การเข้าอยู่อาศัย

จากการสำรวจพบว่ากลุ่มประชากรตัวอย่างโดยรวมจะซื้อและเข้าอยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 62.5 ส่วนไม่อยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 37.5 แบ่งเป็น ให้เช่า ร้อยละ 23 ปล່อยว่าง ร้อยละ 14 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเป็นการซื้อไว้เป็นหลังที่สองเพื่อขายต่อ หรือเข้าอยู่อาศัยในอนาคต หรือหากำไร โดยการให้เช่า

ลูกค้า กคช.ที่ซื้อและเข้าอยู่อาศัยเองพบว่ามี ร้อยละ 62.1 ซึ่งน้อยกว่าลูกค้าเอกชนที่ซื้อและเข้าอยู่อาศัยเอง ซึ่งมีร้อยละ 65.2 ส่วนลูกค้าที่ให้เช่าพบว่ามีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน แต่ลูกค้า กคช.จะปล່อยให้ว่างมากกว่าลูกค้าเอกชน ในส่วนร้อยละ 14 ต่อ ร้อยละ 12

ตาราง 5.1 กลุ่มตัวอย่างกับการเข้าอยู่อาศัย

กลุ่มตัวอย่าง	รวม		ลูกค้า กคช.		ลูกค้าเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1 ซื้อและอยู่อาศัยเอง	182	62.5	154	62.1	28	65.2
2 ซื้อเพื่อให้เช่า	68	23.4	58	23.4	10	23.3
3 ซื้อแต่ปล່อยว่าง	41	14.1	36	14.5	5	11.6
รวม 2 และ 3	109	37.5	94	37.9	15	34.9
รวมทั้งหมด	291	100	248	100	43	100

ที่มา : จากการสำรวจ

5.1.2 วินัยในการผ่อนชำระหนี้

จากการศึกษาพบว่ากลุ่มประชากรทั้งหมด มีหนี้ค้างชำระเพียงร้อยละ 18. ประชากรส่วนใหญ่จะมีวินัยในการชำระหนี้ โดยพบว่ามีมากถึงร้อยละ 81.4

เมื่อเปรียบเทียบระหว่างลูกค้า กคช.กับลูกค้าเอกชน พบว่าลูกค้า กคช.มีวินัยมากกว่าลูกค้าเอกชน ถึงร้อยละ 16.5 โดยมีสัดส่วน ร้อยละ 83.9 ต่อร้อยละ 67.4

เมื่อพิจารณาอย่างละเอียด โดยแบ่งกลุ่มลูกค้าเป็น 3 กลุ่ม คือ 1) กลุ่มซื้อและอยู่อาศัย 2) กลุ่มซื้อแต่ปล່อยว่าง 3) กลุ่มซื้อเพื่อให้เช่า พบว่ากลุ่มซื้อแต่ปล່อยว่างมีวินัยน้อยที่สุด โดยค้างชำระมากถึงร้อยละ 32 ส่วนวินัยของกลุ่มซื้อและอยู่อาศัยกับกลุ่มซื้อไว้ให้เช่าไม่วินัยใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 16

สังเกตว่ากลุ่มซื้อเพื่อให้เช่าน่าจะมีความวินัยในการผ่อนชำระมากที่สุดเพราะเป็นการลงทุนที่ได้รับผลกำไรมาจากค่าเช่า และนำค่าเช่าที่ได้รับมาชำระหนี้ให้กับธนาคาร แต่ก็มีผู้กู้ส่วนหนึ่งที่ได้

รับผลประโยชน์จากการให้เช่าแต่ไม่ยอมผ่อนชำระหนี้กับธนาคาร อาจมีสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากผู้ให้เช่าบางคนนิยมให้ผู้เช่าส่งค่าเช่าเข้าบัญชีเงินฝากธนาคาร และผู้ให้เช่าไม่ได้ตรวจสอบยอดเงินในบัญชี หรืออีกเหตุผลหนึ่งที่ธนาคารควรพิจารณา คือจากการสอบถามเจ้าหน้าที่ขายของโครงการบางโครงการ ทราบว่าผู้ให้เช่าได้รับค่าเช่าตลอด แต่ไม่ยอมผ่อนชำระเพราะคิดว่ากว่าธนาคารจะฟ้องร้องก็ใช้เวลานานและสามารถประนอมหนี้ได้ และเป็นนิสัยส่วนตัวของผู้ให้เช่าที่ชอบเหนียวหนี้และถือว่ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ธนาคาร ควรตื่นตัวจัดการกับลูกหนี้ฟ้องร้องลูกค้ำกลุ่มนี้ เพราะเป็นการเอาผิดเอาเปรียบธนาคารผู้ให้กู้อย่างมากผู้โดยวิธีการที่เด็ดขาด และเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อควรพิจารณาถึงบุคคลลักษณะส่วนตัวของผู้กู้อย่างละเอียดถี่ถ้วนก่อนอนุมัติสินเชื่อและพิจารณาถึงความจำเป็นในการมีที่อยู่อาศัยตามจริงเป็นหลัก

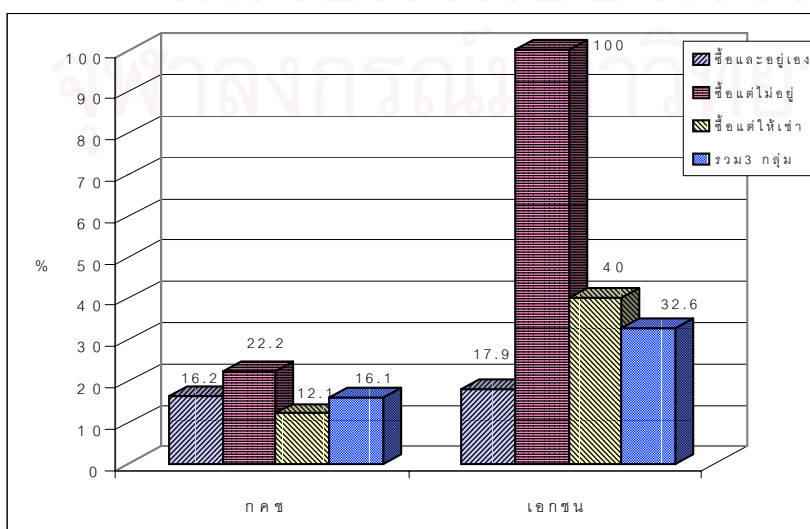
ตาราง 5.2 หนี้ค้ำชำระกลุ่มผู้ซื้อและอยู่อาศัยเอง,ปล่อยว่างหรือให้บุคคลอื่นเช่า

หนี้ค้ำ(เช่า+ว่าง)	รวม				ลูกค้ำ กคช.				ลูกค้ำเอกชน			
	ค้ำ	%	ไม่ค้ำ	%	ค้ำ	%	ไม่ค้ำ	%	ค้ำ	%	ไม่ค้ำ	%
ซื้อและอยู่อาศัยเอง	30	16.5	152	83.5	25	16.2	129	83.8	5	17.9	23	82.1
ซื้อเพื่อให้เช่า	13	31.7	28	68.3	8	22.2	28	77.8	5	100	0	0
ซื้อแต่ปล่อยว่าง	11	16.2	57	38.8	7	12.1	51	87.9	4	40.0	6	60
รวม 3 กลุ่ม	54	18.6	237	81.4	40	16.1	208	83.9	14	32.6	29	67.4
รวมค้ำ+ไม่ค้ำ ทั้ง 3 กลุ่ม	291				248				43			

ที่มา : 1) ข้อมูลจากการสำรวจของผู้วิจัย

2) ข้อมูลทุติยภูมิของธนาคารอาคารสงเคราะห์

แผนภูมิ 5.1 เปรียบเทียบการค้ำชำระกลุ่มซื้ออยู่อาศัย กลุ่มซื้อแต่ปล่อยว่าง กลุ่มซื้อไว้ให้เช่า และรวมทั้ง 3 กลุ่ม



ดังนั้นเมื่อรวมข้อมูลกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 291 ราย พบว่าลูกค้ำ กคช. มีวินัยการชำระหนี้มากกว่าลูกค้ำเอกชน ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ คือ

- 1.กลุ่มซื้อและอยู่อาศัยเอง ลูกค้ำ กคช.มีวินัยมากกว่าลูกค้ำเอกชนเล็กน้อย
- 2.กลุ่มซื้อแล้วปล่อยว่าง เป็นกลุ่มที่มีวินัยน้อยที่สุด แต่เมื่อเปรียบเทียบแล้ว ลูกค้ำ กคช. กลุ่มนี้ก็มีวินัยมากกว่าลูกค้ำเอกชน
- 3.กลุ่มซื้อแล้วให้เช่า พบว่าเป็นกลุ่มที่ไม่มีวินัยเหมือนกัน และเปรียบเทียบแล้วลูกค้ำ กคช.กลุ่มนี้มีวินัยมากกว่าลูกค้ำเอกชน และถือได้ว่าลูกค้ำกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่เอาเปรียบธนาคารมากที่สุดเนื่องจากมีรายได้จากการให้เช่าแต่ก็ยังค้างชำระ

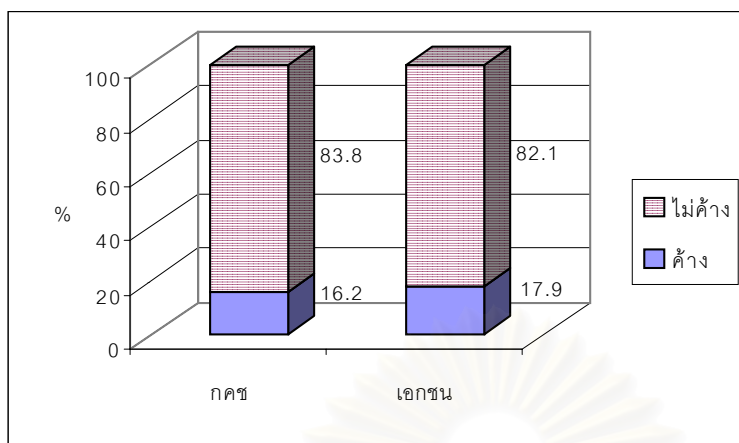
จากข้อมูลทั้งหมดสรุปได้ว่ากลุ่มผู้ที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยจริงมักจะไม่ค่อยมีหนี้ค้างชำระไม่ว่าจะซื้อโครงการการเคหะแห่งชาติหรือเอกชน ขณะที่การซื้อไว้เพื่อการลงทุนให้เช่า หรือขายเก็งกำไร จะทำให้สัดส่วนหนี้ค้างชำระสูงกว่ากลุ่มที่เข้าอยู่อาศัยเอง ซึ่งเป็นผลเสียต่อการได้รับการชำระหนี้คืนของธนาคาร ดังเห็นได้ชัดเจนในตารางที่ 5.2 ดังนั้นข้อมูลทฤษฎีที่ได้จากรายงานหนี้ค้างชำระของธนาคารอาคารสงเคราะห์แสดงให้เห็นว่าหนี้ค้างชำระที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่เป็นเพราะผู้ซื้อไม่มีความจำเป็นในการอยู่อาศัยซึ่งเป็นอุปสงค์เทียมและส่งผลเสียต่อธนาคารผู้ให้สินเชื่อ เพราะฉะนั้นในการวิเคราะห์สินเชื่อจึงต้องระมัดระวังไม่ให้อ้างอิงสำหรับผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยไว้เพื่อทำกำไร ซึ่งถือว่าผิดวัตถุประสงค์ในการให้กู้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ให้อำนาจการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

ตาราง 5.3 เปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้ที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้ำ กคช.กับเอกชน

หนี้ค้าง	ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ค้าง	25	16.2	5	17.9
ไม่ค้าง	129	83.8	23	82.1
รวม	154	100	28	100

ที่มา : จากการสำรวจของผู้วิจัย

แผนภูมิ 5.2 เปรียบเทียบหนี้ค้ำชำระระหว่างลูกค้ำ กคช.และลูกค้ำเอกชนที่เข้าอยู่อาศัย



ข้อค้นพบนี้แสดงให้เห็นว่าลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่เข้าอยู่อาศัยเองจะมีวินัยในการผ่อนชำระไม่ว่าจะเป็นลูกค้ำโครงการการเคหะแห่งชาติหรือโครงการเอกชน แสดงให้เห็นว่าการซื้อที่อยู่อาศัยเพราะมีความจำเป็นในเรื่องการใช้เป็นที่อยู่อาศัยหลักนอน และทำกิจกรรมต่างๆในครอบครัวนั้น เป็นสิ่งสำคัญที่ผลักดันให้ผู้กู้เงินซื้อบ้านต้องมีวินัยในการผ่อนชำระเงิน มิฉะนั้นอาจมีความเดือดร้อนเรื่องที่อยู่อาศัยเพราะถูกสถาบันการเงินผู้ให้กู้ฟ้องร้องบังคับจำนองคืนมา

เป็นที่น่าสังเกตว่าจากการสำรวจลูกค้ำในกลุ่มตัวอย่างที่เข้าอยู่อาศัย ทั้งลูกค้ำของ กคช. และลูกค้ำเอกชน มีหนี้ค้ำไม่แตกต่างกันมากนัก และสัดส่วนหนี้ค้ำของลูกค้ำเอกชนก็มีไม่มากตามข้อมูลสถิติของธนาคารที่แสดงให้เห็นหนี้ค้ำชำระของเอกชนมากกว่า เมื่อนำข้อมูลหนี้ค้ำชำระของลูกค้ำกลุ่มตัวอย่างที่ให้ผู้อื่นเช่าหรือไม่ได้อยู่อาศัยซึ่งเป็นข้อมูลสถิติของธนาคารอาคารสงเคราะห์มาพิจารณา พบว่าหนี้ค้ำชำระของลูกค้ำเอกชนจะมากกว่าลูกค้ำ กคช. อย่างไม่เห็นได้ชัด คือ ลูกค้ำ กคช. ค้ำร้อยละ 16 ลูกค้ำเอกชน ค้ำร้อยละ 60 (ตารางที่ 5.4)

ตาราง 5.4 หนี้ค้ำชำระกลุ่มผู้ซื้อแต่ปล่อยว่างหรือให้เช่า

การค้ำชำระกลุ่มที่	ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ค้ำ	15	16.0	9	60
ไม่ค้ำ	79	84.0	6	40
รวม	94	100	15	100

ที่มา : ข้อมูลสถิติของธนาคารอาคารสงเคราะห์

หากแยกแยะกลุ่มตัวอย่างที่ให้ผู้อื่นเช่าหรือไม่ได้อยู่อาศัยเพื่อให้เห็นภาพชัดเจนมากขึ้นก็ ยังพบว่าหนี้ค้ำชำระของลูกค้ายกเว้นจะมีมากกว่าเช่นเดิมเพียงแต่จะเห็นว่าผู้ที่ซื้อแต่ไม่ได้อยู่อาศัยของเอกชนจะมีหนี้ค้ำมากถึงร้อยละ 100

5.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ของลูกค้ายกเว้นอาคารสงเคราะห์

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ของลูกค้ายกเว้นอาคารสงเคราะห์จะนำข้อมูลกลุ่มลูกค้ายกเว้นอยู่อาศัยที่หาได้จากข้อมูลitudinalของธนาคารอาคารสงเคราะห์มาศึกษาเพิ่มเติมด้วย คือ ข้อมูลเกี่ยวกับเพศ สถานภาพสมรส การศึกษา อาชีพ ตำแหน่ง ระยะเวลากู้ สัดส่วนเงินกู้ เพื่อเห็นวินัยการผ่อนชำระของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 291 ราย

5.2.1 สภาพสังคมและเศรษฐกิจ

5.2.1.1 เพศของกลุ่มประชากรทั้งหมด

จากการศึกษาเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ายกเว้นหญิงจะเป็นผู้กู้มากกว่าเพศชายทั้งในลูกค้ายกเว้นและลูกค้ายกเว้น และสัดส่วนดังกล่าวก็พบในลูกค้ายกเว้นและเอกชนกลุ่มซื้อและอยู่อาศัยกับกลุ่มซื้อแต่ปล่อยว่างหรือให้เช่า โดยสัดส่วนเพศหญิงที่เป็นผู้กู้จะมีมากกว่าร้อยละ 50

ตารางที่ 5.5 เพศของกลุ่มประชากรทั้งหมด

เพศ	รวม				กลุ่มซื้อและอยู่อาศัย				กลุ่มซื้อปล่อยว่างและให้เช่า			
	กคช.		เอกชน		กคช.		เอกชน		กคช.		เอกชน	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ชาย	103	41.5	17	39.5	67	43.5	11	39.3	36	38.3	6	40
หญิง	145	58.5	26	60.5	87	56.5	17	60.7	58	61.7	9	60
รวม	248	100	43	100	154	100	28	100	94	100	15	100
	291				182				109			

วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้ำชำระกับเพศของผู้กู้

จากการศึกษาเพศโดยรวมของลูกค้ายกเว้น พบว่า สัดส่วนการค้ำชำระและไม่ค้ำชำระของเพศชายกับเพศหญิงใกล้เคียงกันโดยเพศชายมีวินัยมากกว่าเพศหญิงเล็กน้อย ส่วนลูกค้ายกเว้นพบว่าเพศหญิงมีวินัยมากกว่าเพศชาย โดยที่เพศชายค้ำชำระมากที่สุดร้อยละ 52.9 มากกว่าเพศหญิงถึงร้อยละ 34 ขณะที่เพศหญิงค้ำชำระน้อยมากเพียงร้อยละ 19.2

ดังนั้นเมื่อรวมกลุ่มประชากรทั้งหมด พบว่าลูกค้ำกคช.ทั้งเพศชายและเพศหญิงมีวินัยมากกว่าลูกค้ำเอกชน โดยที่สัดส่วนของเพศชาย ลูกค้ำกคช.มีวินัยมากกว่าเอกชน ถึงร้อยละ 38

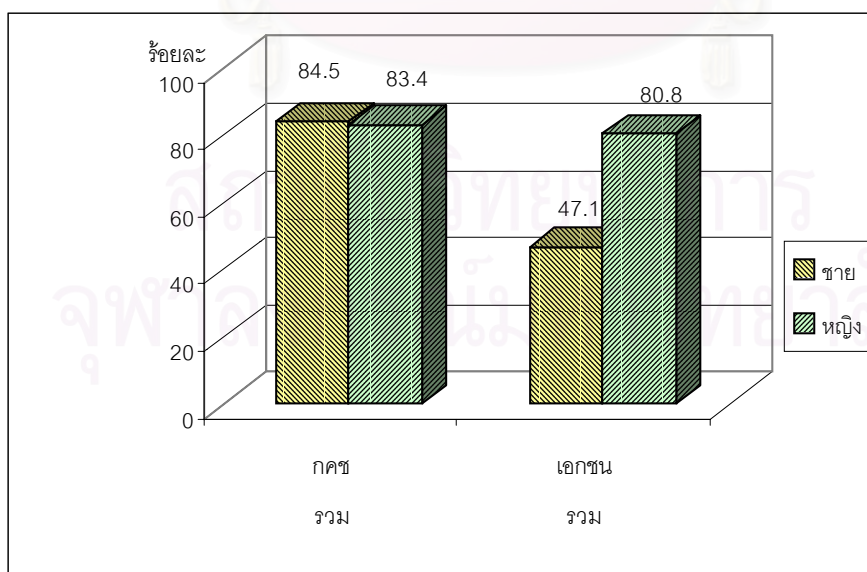
เมื่อพิจารณากลุ่มซื้อและอยู่อาศัยพบว่าลูกค้ำ กคช.เพศชายมีวินัยมากกว่าลูกค้ำเอกชน ถึงร้อยละ 21 แต่เพศหญิงลูกค้ำเอกชนมีวินัยมากกว่าลูกค้ำกคช. ถึงร้อยละ 11

ส่วนกลุ่มซื้อแล้วปล่อยให้ว่างพบว่าลูกค้ำกคช. ทั้งเพศชายและเพศหญิงมีวินัยมากกว่าลูกค้ำเอกชน โดยที่สัดส่วนเพศชายของลูกค้ำ กคช.มีมากกว่าเอกชนถึงร้อยละ 66

ตาราง 5.6 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับเพศของผู้กู้

เพศ	วินัยในการผ่อนชำระ																	
	รวมทั้งหมด						กลุ่มซื้อและอยู่อาศัย						กลุ่มซื้อปล่อยให้ว่างและให้เช่า					
	ลูกค้ำ กคช.			ลูกค้ำเอกชน			ลูกค้ำ กคช.			ลูกค้ำเอกชน			ลูกค้ำ กคช.			ลูกค้ำเอกชน		
	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม
ชาย	16 (15.5)	87 (84.5)	103 (100)	9 (52.9)	8 (47.1)	17 (100)	10 (14.9)	57 (85.1)	67 (100)	4 (36.4)	7 (63.6)	11 (100)	6 (16.7)	30 (83.3)	36 (100)	5 (83.3)	1 (16.7)	6 (100)
หญิง	24 (16.6)	121 (83.4)	145 (100)	5 (19.2)	21 (80.8)	26 (100)	15 (17.2)	72 (82.8)	87 (100)	1 (5.9)	16 (94.1)	17 (100)	9 (15.5)	49 (84.5)	58 (100)	4 (44.4)	5 (55.6)	9 (100)
รวม	40 (16.1)	208 (83.9)	248 (100)	14 (32.6)	29 (67.4)	43 (100)	25 (16.2)	129 (83.8)	154 (100)	5 (17.9)	23 (82.1)	28 (100)	15 (16)	79 (84)	94 (100)	9 (60)	6 (40)	15 (100)

แผนภูมิที่ 5.3 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับเพศ



5.2.1.2 สถานภาพสมรส

จากการศึกษาเปรียบเทียบพบว่าโดยรวมสถานภาพของลูกค้ำกคช.และเอกชน ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรสและโสด โดยที่สถานภาพโสดลูกค้ำเอกชนมีมากกว่าลูกค้ำกคช. สถานภาพสมรสลูกค้ำกคช. มีมากกว่าเอกชน สถานภาพหย่าลูกค้ำ กคช.มีมากกว่าเอกชน

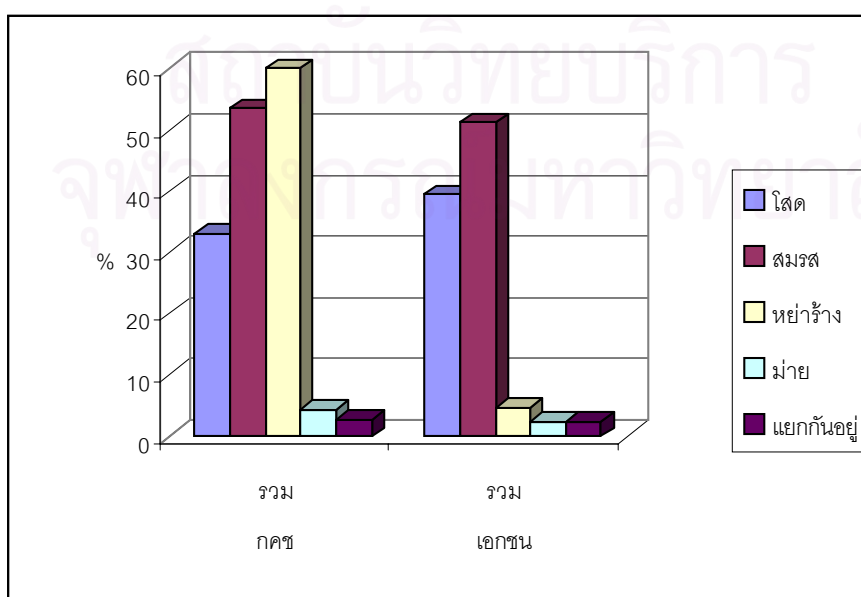
เปรียบเทียบกลุ่มอยู่อาศัยกับกลุ่มปล่อยว่างหรือให้เช่า พบว่า สถานภาพแยกกันอยู่ ทั้งลูกค้ำเอกชนและ กคช.ของกรุ่มซื้อและอยู่อาศัย มีมากกว่าสถานภาพแยกกันอยู่ในกลุ่มซื้อแล้วปล่อยว่างหรือให้เช่า

สรุปได้ว่า สถานภาพหม้าย ลูกค้ำ กคช.มีมากที่สุด รองลงมาคือ สถานภาพสมรส โดยที่ลูกค้ำ กคช มีจำนวนมากกว่าเอกชน ในสัดส่วนร้อยละ 53.6 ต่อร้อยละ 51.2

ตารางที่ 5.7 สถานภาพสมรส

สถานภาพ	รวม 2 กลุ่ม(กลุ่มอยู่กับกลุ่มไม่อยู่)				กลุ่มซื้อและอยู่อาศัย				กลุ่มซื้อปล่อยว่างและให้เช่า			
	ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน		ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน		ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	82	33.1	17	39.5	47	30.5	12	42.9	35	37.2	5	33.3
สมรส	133	53.6	22	51.2	83	53.9	14	50.0	50	53.2	8	53.3
หย่าร้าง	15	60	2	4.7	11	7.1	0	0.0	4	4.3	2	13.3
หม้าย	11	4.4	1	2.3	6	3.9	1	3.6	5	5.3	0	0
แยกกันอยู่	7	2.8	1	2.3	7	4.5	1	3.6	0	0	0	0
รวม	248	100	43	100	154	100	28	100	94	100	15	100
	291				182				109			

แผนภูมิที่ 5.4 สถานภาพสมรส



วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับสถานภาพสมรส

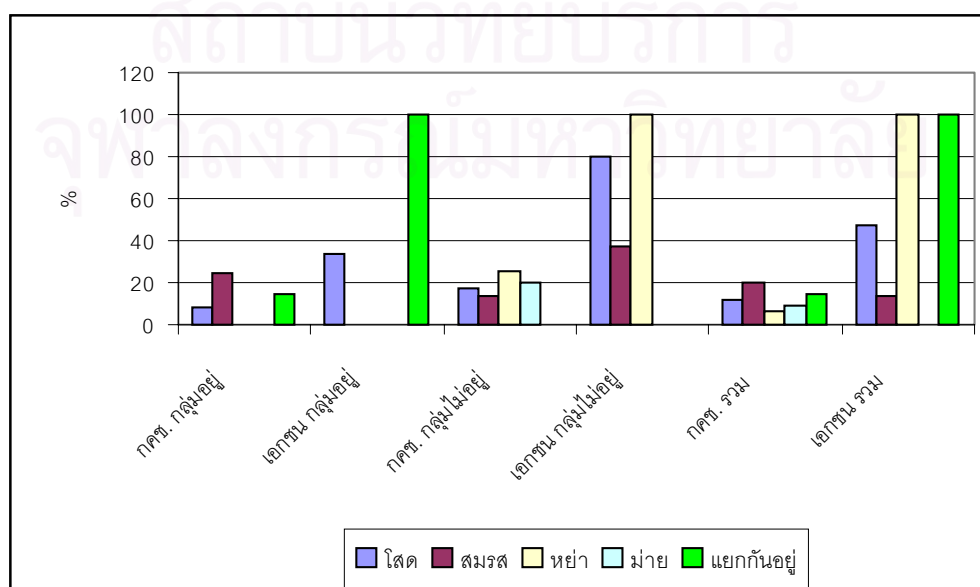
จากการศึกษาพบว่าโดยรวมสถานภาพโสด ลูกค้ายกคช.มีวินัยมากกว่า สถานภาพสมรส ลูกค้ายกคช.มีวินัยมากกว่า สถานภาพหย่า ลูกค้ายกคช.มีวินัยมากกว่า สถานภาพหม้าย ลูกค้ายกคช.มีวินัยมากกว่า ส่วนสถานภาพแยกกันอยู่ลูกค้ายกคช.มีวินัยมากกว่า

สรุป พบว่าลูกค้ายกคช. มีวินัยมากกว่ายกคช. โดยที่ลูกค้ายกคช. สถานภาพหย่าและแยกกันอยู่ไม่มีวินัยเลย และสถานภาพหม้ายมีวินัยมากที่สุด ส่วนลูกค้ายกคช. สถานภาพหย่ามีวินัยมากที่สุด รองลงมาคือสถานภาพหม้าย

ตารางที่ 5.8 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับสถานภาพสมรส

สถานภาพ	วินัยในการผ่อนชำระ																	
	รวมทั้งหมด						กลุ่มซื้อและอยู่อาศัย						กลุ่มซื้อปล่อยว่างและให้เช่า					
	ลูกค้ายกคช.			ลูกค้ายกคช.			ลูกค้ายกคช.			ลูกค้ายกคช.			ลูกค้ายกคช.			ลูกค้ายกคช.		
	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม
โสด	10 (12.2)	72 (87.8)	82 (100)	8 (47.1)	9 (52.9)	17 (100)	4 (8.5)	43 (91.5)	47 (100)	4 (33.3)	8 (66.7)	12 (100)	6 (17.1)	29 (82.9)	35 (100)	4 (80)	1 (20)	5 (100)
สมรส	27 (20.3)	106 (79.7)	133 (100)	3 (13.6)	19 (86.4)	22 (100)	20 (24.1)	63 (75.9)	83 (100)	0 (0)	14 (100)	14 (100)	7 (14)	43 (86)	50 (100)	3 (37.5)	5 (62.5)	8 (100)
หย่า	1 (6.7)	14 (93.3)	15 (100)	2 (100)	0 (0)	2 (100)	0 (0)	11 (100)	11 (100)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (25)	3 (75)	4 (100)	2 (100)	0 (0)	2 (100)
หม้าย	1 (9.1)	10 (90.9)	11 (100)	0 (0)	1 (100)	1 (100)	0 (0)	6 (100)	6 (100)	0 (0)	1 (100)	1 (100)	1 (20)	4 (80)	5 (100)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
แยกกันอยู่	1 (14.3)	6 (85.7)	7 (100)	1 (100)	0 (0)	1 (100)	1 (14.3)	6 (85.7)	7 (100)	1 (100)	0 (0)	1 (100)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
รวม	40 (16.1)	208 (83.9)	248 (100)	14 (32.6)	29 (67.4)	43 (100)	25 (16.2)	129 (83.8)	154 (100)	5 (17.9)	23 (82.1)	28 (100)	15 (16)	79 (84)	94 (100)	9 (60)	6 (40)	15 (100)

แผนภูมิ 5.5 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับสถานภาพสมรส



5.2.1.3 ระดับการศึกษา

จากการศึกษาเปรียบเทียบพบว่าโดยรวมแล้วลูกค้า กคช. และเอกชน ส่วนใหญ่ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมาคือระดับอนุปริญญา พบว่าระดับการศึกษาระดับปริญญาโทลูกค้าเอกชนจะสูงกว่าลูกค้า กคช.

เมื่อเปรียบเทียบกลุ่มที่ซื้อและอยู่อาศัยกับกลุ่มซื้อแล้วปล่อยว่างหรือให้เช่าพบว่า คนที่มีการศึกษาตั้งแต่ปริญญาโทขึ้นไปต้องการซื้อบ้านเพื่ออยู่อาศัยมากกว่าการซื้อเพื่อเก็งกำไร

หากเปรียบเทียบในพบว่าระดับการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไปลูกค้าเอกชนมีระดับการศึกษาที่สูงกว่าลูก โดยที่

กลุ่มซื้อและอยู่อาศัยที่เป็นลูกค้า กคช. จบการศึกษาระดับปริญญาตรีเป็นส่วนใหญ่ ร้อยละ 32.5 รองลงมาจบการศึกษาในระดับอนุปริญญาและมัธยมศึกษาในระดับที่ใกล้เคียงกัน คือ ระดับอนุปริญญา ร้อยละ 24 ระดับมัธยมศึกษา ร้อยละ 23.4 ซึ่งสัดส่วนดังกล่าวจะห่างกันมากในลูกค้าเอกชน

กลุ่มซื้อและอยู่อาศัยที่เป็นลูกค้าเอกชน ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีมากที่สุด ร้อยละ 35.7 รองลงมาคือ ระดับ อนุปริญญาและมัธยมศึกษาในระดับที่ใกล้เคียงกันร้อยละ 17.9 ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า ร้อยละ 10.7

กลุ่มซื้อแต่ปล่อยว่างหรือให้เช่าที่เป็นลูกค้า กคช. จบการศึกษาระดับปริญญาตรีเป็นส่วนใหญ่ร้อยละ 36.2 รองลงมาคือ ระดับอนุปริญญาและมัธยมศึกษา ร้อยละ 23.4 ระดับประถมศึกษา ร้อยละ 16

กลุ่มซื้อแต่ปล่อยว่างหรือให้เช่าที่เป็นลูกค้าเอกชน จบการศึกษาระดับปริญญาตรีเป็นส่วนใหญ่ร้อยละ 40 รองลงมาในระดับอนุปริญญา ร้อยละ 33.3 ประถมศึกษาร้อยละ 20 และมัธยมศึกษา ร้อยละ 6.7

ตารางที่ 5.9 ระดับการศึกษา

สถานภาพ	รวม 2 กลุ่ม(กลุ่มอยู่กับกลุ่มไม่อยู่)				กลุ่มซื้อและอยู่อาศัย				กลุ่มซื้อปล่อยว่างและให้เช่า			
	ลูกค้า กคช.		ลูกค้าเอกชน		ลูกค้า กคช.		ลูกค้าเอกชน		ลูกค้า กคช.		ลูกค้าเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ประถม	42	16.9	6	14	27	17.5	3	10.7	15	16.0	3	20.0
มัธยม	58	23.4	6	14	36	23.4	5	17.9	22	23.4	1	6.7
อนุปริญญา	59	23.8	13	30.2	37	24.0	8	17.9	22	23.4	5	33.3
ป.ตรี	84	33.9	16	37.2	50	32.5	10	35.7	34	36.2	6	40.0
ป.โท/สูงกว่า	5	2.0	2	4.7	4	2.6	2	7.1	1	1.1	0	0
รวม	248	100	43	100	154	100	28	100	94	100	15	100
	291				182				109			

วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการศึกษา

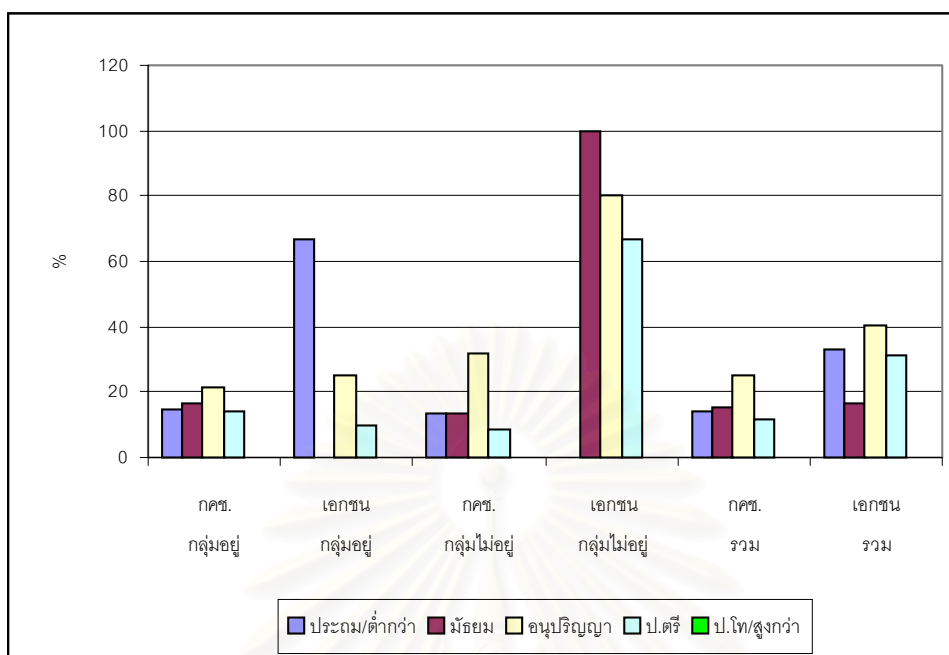
พบว่าโดยรวมบุคคลที่มีระดับการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาโทขึ้นไปไม่มีหนี้ค้างชำระ แสดงให้เห็นถึงความรับผิดชอบของบุคคลที่มีระดับการศึกษาสูง ส่วนบุคคลที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญาที่มีหนี้ค้างมากที่สุด

เมื่อเปรียบเทียบกันระหว่างลูกค้ำ 4 กลุ่ม คือ กลุ่มซื้อและอยู่อาศัยลูกค้ำกคช. กลุ่มซื้อและอยู่อาศัยลูกค้ำเอกชน กลุ่มซื้อแต่ปล่อยว่างหรือให้เช่าลูกค้ำกคช. และกลุ่มซื้อแต่ปล่อยว่างหรือให้เช่าลูกค้ำเอกชน พบว่ากลุ่มซื้อแต่ปล่อยว่างหรือให้เช่าลูกค้ำเอกชนจะมีหนี้ค้างชำระมากที่สุด แสดงให้เห็นว่าถ้าเป็นการซื้อไว้เพื่อเป็นบ้านหลังที่สองแล้วธนาคารผู้ให้กู้จะมีความเสี่ยงเรื่องหนี้ค้างชำระมากที่สุด

ตารางที่ 5.10 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการศึกษา

สถานภาพ	วินัยในการผ่อนชำระ																	
	รวมทั้งหมด						กลุ่มซื้อและอยู่อาศัย						กลุ่มซื้อปล่อยว่างและให้เช่า					
	ลูกค้ำ กคช.			ลูกค้ำเอกชน			ลูกค้ำ กคช.			ลูกค้ำเอกชน			ลูกค้ำ กคช.			ลูกค้ำเอกชน		
	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม
ประถม	6 (14.3)	36 (85.7)	42 (100)	2 (33.3)	4 (66.7)	6 (100)	4 (14.8)	23 (85.2)	27 (100)	2 (66.7)	1 (33.3)	3 (100)	2 (13.3)	13 (86.7)	15 (100)	0 (0)	3 (100)	3 (100)
มัธยม	9 (15.5)	49 (84.5)	58 (100)	1 (16.7)	5 (83.3)	6 (100)	6 (16.7)	30 (83.3)	36 (100)	0 (0)	5 (100)	5 (100)	3 (13.6)	19 (86.4)	22 (100)	1 (100)	0 (0)	1 (100)
อนุปริญญา	15 (25.4)	44 (74.6)	59 (100)	6 (46.2)	7 (53.8)	13 (100)	8 (21.6)	29 (78.4)	37 (100)	2 (25)	6 (75)	8 (100)	7 (31.8)	15 (68.2)	22 (100)	4 (80)	1 (20)	5 (100)
ป.ตรี	10 (11.9)	74 (88.1)	84 (100)	5 (31.3)	11 (68.8)	16 (100)	7 (14)	43 (86)	50 (100)	1 (10)	9 (90)	10 (100)	3 (8.8)	31 (91.2)	34 (100)	4 (66.7)	2 (33.3)	6 (100)
ป.โท/สูงกว่า	0 (0)	5 (100)	5 (100)	0 (0)	2 (100)	2 (100)	0 (0)	4 (100)	4 (100)	0 (0)	2 (100)	2 (100)	0 (0)	1 (100)	1 (100)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
รวม	40 (16.1)	208 (83.9)	248 (100)	14 (32.6)	29 (67.4)	43 (100)	25 (16.2)	129 (83.8)	154 (100)	5 (17.9)	23 (82.1)	28 (100)	15 (16)	79 (84)	94 (100)	9 (60)	6 (40)	15 (100)

แผนภูมิ 5.6 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการศึกษา



5.2.1.4 อาชีพ

จากการศึกษาเปรียบเทียบพบว่าโดยรวมผู้กู้ส่วนใหญ่ทำงานในบริษัทเอกชนโดยลูกค้าเอกชนจะมีสัดส่วนมากกว่าลูกค้ากศช. อาชีพอิสระจะซื้อโครงการ กศช. มากกว่าเอกชน

เมื่อเปรียบเทียบกลุ่มซื้อและเข้าอยู่อาศัยกับกลุ่มซื้อและปล่อยว่างหรือให้เช่าพบว่าอาชีพรับราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจนิยมซื้อโครงการของ กศช. แต่ปล่อยว่างหรือให้เช่ามากกว่ากลุ่มอื่น ๆ

สรุปได้ว่าผู้กู้ส่วนใหญ่จะประกอบทำงานในบริษัทเอกชนเป็นส่วนใหญ่

ตารางที่ 5.11 อาชีพ

อาชีพ	รวม 2 กลุ่ม(กลุ่มอยู่กับกลุ่มไม่อยู่)				กลุ่มซื้อและอยู่อาศัย				กลุ่มซื้อปล่อยว่างและให้เช่า			
	ลูกค้า กศช.		ลูกค้าเอกชน		ลูกค้า กศช.		ลูกค้าเอกชน		ลูกค้า กศช.		ลูกค้าเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
บริษัท	117	47.2	26	60.5	77	50.0	16	57.1	40	42.6	10	66.7
ราชการ	35	14.1	6	14.0	15	9.7	5	17.9	20	21.3	1	6.7
รัฐวิสาหกิจ	19	7.7	3	7.0	11	7.1	2	7.1	8	8.5	1	6.7
เจ้าของกิจการ	6	2.4	1	2.3	6	3.9	0	0.0	0	0	1	6.7
อิสระ	60	24.2	4	9.3	36	23.4	2	10.7	24	25.5	2	13.3
อื่นๆ	11	4.4	3	7.0	9	5.8	3	10.7	2	2.1	0	0
รวม	248	100	43	100	154	100	28	100	94	100	15	100
	291				182				109			

ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับอาชีพ

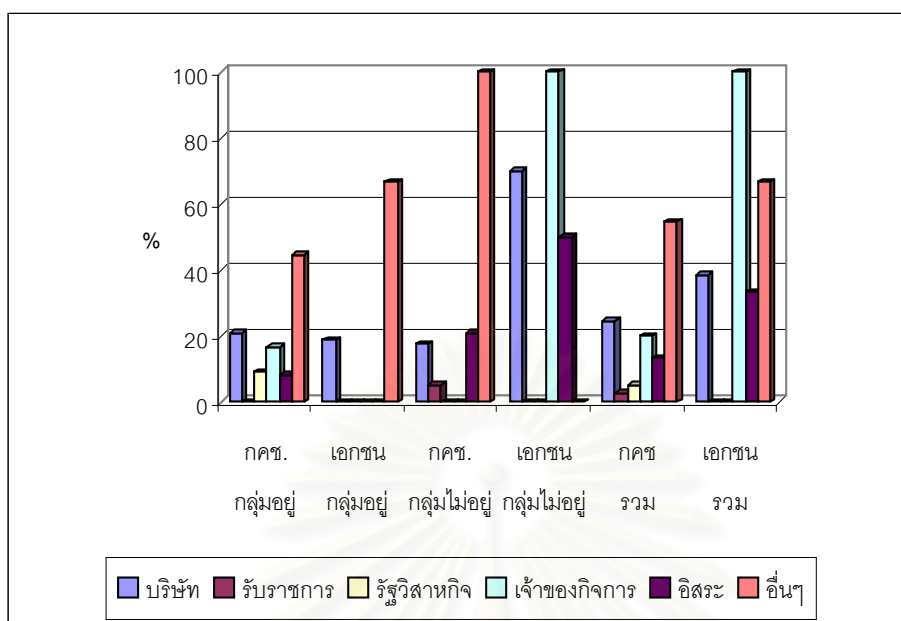
จากการศึกษาพบว่าอาชีพรับราชการและรัฐวิสาหกิจมีวินัยมากที่สุด ส่วนอาชีพที่ไม่มีวินัยคืออาชีพรับจ้างทั่วไป ทำงานในธุรกิจที่ไม่มีความมั่นคง

เปรียบเทียบระหว่างลูกค้ายกคช.และเอกชนพบว่าลูกค้ายกคช.ที่ประกอบอาชีพรับราชการและรัฐวิสาหกิจจะมีวินัยมากที่สุด ส่วน กลุ่มซื้อและอยู่อาศัยพบว่าอาชีพที่ไม่มีความมั่นคง เช่น ลูกจ้างร้านค้าที่ไม่ได้จดทะเบียนการค้ามีหนี้ค้างชำระมากที่สุดในทั้ง 2 กลุ่ม คือ ลูกค้ายกคช. ค้างชำระ ร้อยละ 44.4 ลูกค้ายกคช. ค้างชำระ ร้อยละ 66.7 ขณะที่อาชีพทำงานบริษัทเอกชนแม้จะเป็นอาชีพที่มีผู้กู้ส่วนใหญ่ทำงานแต่เมื่อหาความสัมพันธ์กับหนี้ค้างชำระพบว่าสัดส่วนไม่ได้ค้างมากเป็นอันดับที่ 1

ตารางที่ 5.12 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับอาชีพ

อาชีพ	วินัยในการผ่อนชำระ																	
	รวมทั้งหมด						กลุ่มซื้อและอยู่อาศัย						กลุ่มซื้อปล่อยวางและให้เช่า					
	ลูกค้ายกคช.			ลูกค้ายกเอกชน			ลูกค้ายกคช.			ลูกค้ายกเอกชน			ลูกค้ายกคช.			ลูกค้ายกเอกชน		
	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม
บริษัท	23 (24.5)	94 (75.5)	117 (100)	10 (38.5)	16 (61.5)	26 (100)	16 (20.8)	61 (79.2)	77 (100)	3 (18.8)	13 (81.3)	16 (100)	7 (17.5)	33 (82.5)	40 (100)	7 (70)	3 (30)	10 (100)
ราชการ	1 (2.9)	34 (97.1)	35 (100)	0 (0)	6 (100)	6 (100)	0 (0)	15 (100)	15 (100)	0 (0)	5 (100)	5 (100)	1 (5)	19 (95)	20 (100)	0 (0)	1 (100)	1 (100)
รัฐวิสาหกิจ	1 (5.3)	18 (94.7)	19 (100)	0 (0)	3 (100)	3 (100)	1 (9.1)	10 (90.9)	11 (100)	0 (0)	2 (100)	2 (100)	0 (0)	8 (100)	80 (100)	0 (0)	1 (100)	1 (100)
เจ้าของกิจการ	1 (20)	5 (80)	6 (100)	1 (100)	0 (0)	1 (100)	1 (16.7)	5 (83.3)	6 (100)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (100)	0 (0)	1 (100)
อิสระ	8 (13.3)	52 (86.7)	60 (100)	1 (33.3)	3 (66.7)	4 (100)	3 (8.3)	33 (91.7)	36 (100)	0 (0)	2 (100)	2 (100)	5 (20.8)	19 (79.2)	24 (100)	1 (50)	1 (50)	2 (100)
อื่นๆ	6 (54.5)	5 (45.5)	11 (100)	2 (66.7)	1 (33.3)	3 (100)	4 (44.4)	5 (55.6)	9 (100)	2 (66.7)	1 (33.3)	3 (100)	2 (100)	0 (0)	2 (100)	0 (0)	0 (0)	0 (100)
รวม	40 (16.1)	208 (83.9)	248 (100)	14 (32.6)	29 (67.4)	43 (100)	25 (16.2)	129 (83.8)	154 (100)	5 (17.9)	23 (82.1)	28 (100)	15 (16)	79 (84)	94 (100)	9 (60)	6 (40)	15 (100)

แผนภูมิ 5.7 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับอาชีพ



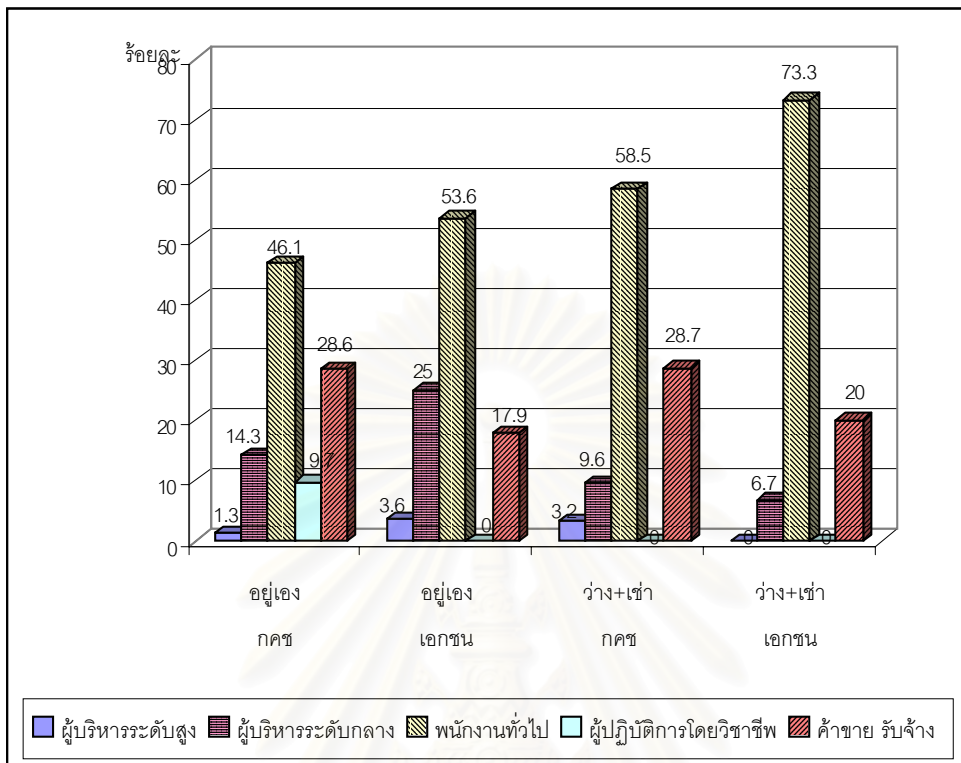
5.2.1.5 ตำแหน่งงาน

จากการศึกษาเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำทั้ง 4 กลุ่ม คือกลุ่มซื้อและอยู่อาศัยลูกค้ำ กคช. กลุ่มซื้อและอยู่อาศัยลูกค้ำเอกชน กลุ่มซื้อแต่ปล่อยว่างหรือให้เช่าลูกค้ำ กคช. และกลุ่มซื้อแต่ปล่อยว่างหรือให้เช่าลูกค้ำเอกชน พบว่าตำแหน่งงานส่วนใหญ่ที่กู้จะเป็นประเภทพนักงานทั่วไป และตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงนิยมซื้อโครงการ กคช.ไว้เป็นบ้านหลังที่สอง

ตารางที่ 5.13 ตำแหน่งงาน

อาชีพ	กลุ่มซื้อและอยู่อาศัย				กลุ่มซื้อปล่อยว่างและให้เช่า			
	ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน		ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ผู้บริหารระดับสูง	2	1.3	1	3.6	3	3.2	0	0
ผู้บริหารระดับกลาง	22	14.3	7	25.0	9	9.6	1	6.7
พนักงานทั่วไป	71	46.1	15	53.6	55	58.5	11	73.3
ผู้ปฏิบัติการโดยวิชาชีพ	15	9.7	0	0	0	0	0	0
ค้าขาย รับจ้าง	44	28.6	5	17.9	27	28.7	3	20
รวม	154	100	28	100	94	100	15	100
รวม 2 กลุ่ม	182				109			
รวมทั้งหมด	291							

แผนภูมิที่ 5.8 ตำแหน่งงาน



5.2.1.6 ขนาดครัวเรือน

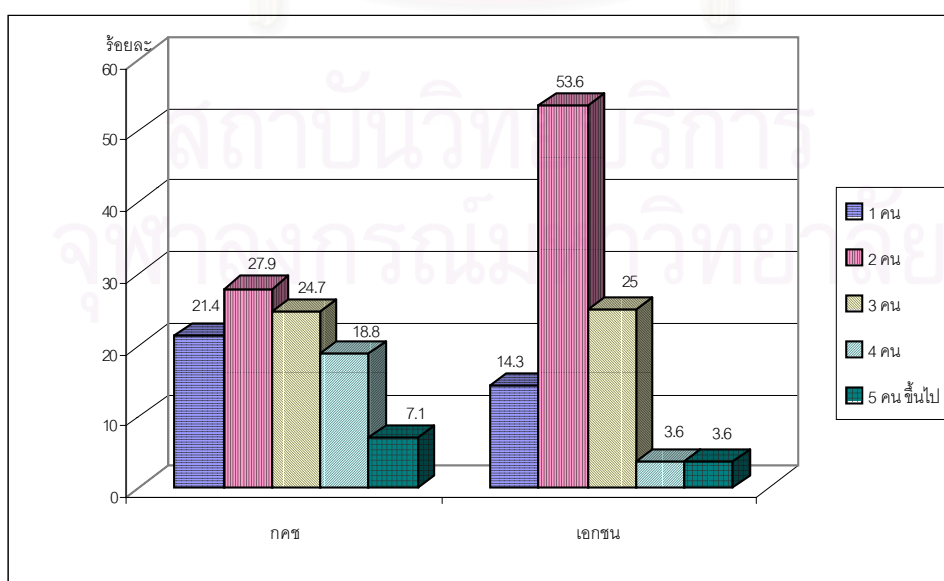
จากการศึกษาเปรียบเทียบพบว่าส่วนมากขนาดครัวเรือนของผู้อยู่อาศัย 2 กลุ่ม จะอยู่กันเพียง 2 คน โดยลูกค้ำเอกชนอยู่กัน 2 คนมากกว่าลูกค้ำกคช. โดยลูกค้ำเอกชนคิดเป็น ร้อยละ 53.6 และลูกค้ำ กคช.ร้อยละ 27.9 ซึ่งขนาดครัวเรือน 2 คน สอดคล้องกับข้อมูล สถานภาพสมรสผู้กู้ทั้ง 2 กลุ่ม ที่มีสถานภาพสมรสมากที่สุด

เป็นที่น่าสังเกตว่าขนาดครัวเรือนของลูกค้ำ กคช.จะมีสัดส่วนใกล้เคียงกับขนาดครัวเรือน 3 คน แสดงให้เห็นถึงกลุ่มคนที่กำลังสร้างครอบครัว

ตารางที่ 5.14 ขนาดครัวเรือน

ขนาดครัวเรือน	ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1 คน	33	21.4	4	14.3
2 คน	43	27.9	15	53.6
3 คน	38	24.7	7	25.0
4 คน	29	18.8	1	3.6
5 คน ขึ้นไป	11	7.1	1	3.6
รวม	154	100	28	100

แผนภูมิที่ 5.9 ขนาดครัวเรือน



5.2.1.7 ความสัมพันธ์ของผู้อยู่อาศัย

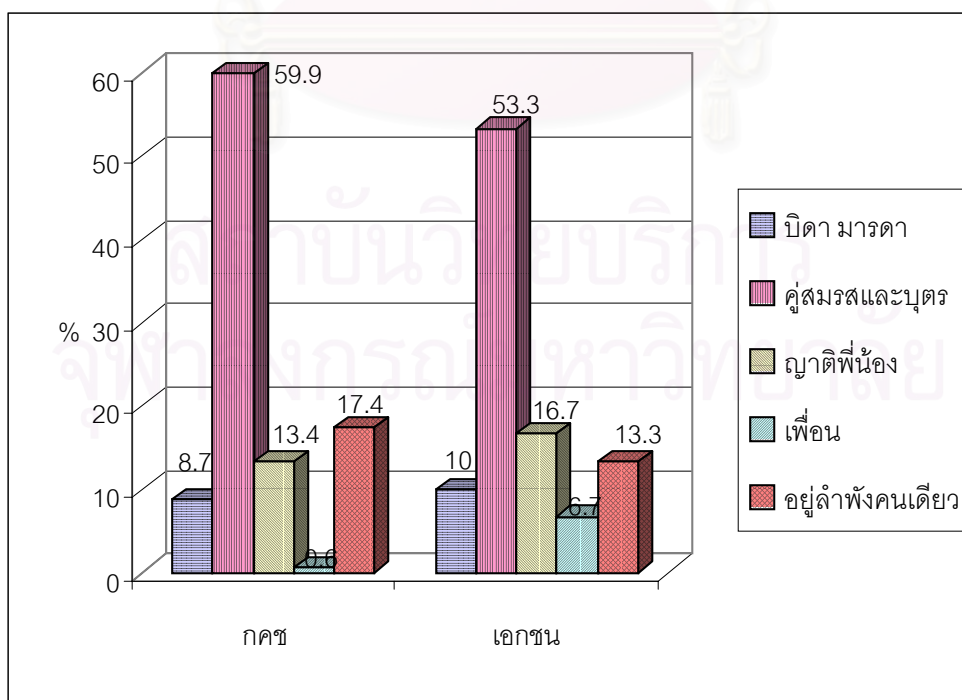
จากการศึกษาเปรียบเทียบพบว่าทั้ง 2 กลุ่ม ความสัมพันธ์ของผู้อยู่อาศัยเป็นกลุ่มที่มีขนาดครอบครัว 3 คน พ่อ แม่ ลูก ซึ่งสอดคล้องกับขนาดครัวเรือน ความสัมพันธ์คู่สมรสและบุตรของลูกค้า กคช. มีสัดส่วนร้อยละ 59.9 และลูกค้าเอกชน ร้อยละ 53.3

และลูกค้าเอกชนพักอาศัยกับคนที่เป็นเพื่อนมากกว่าลูกค้า กคช.

ตาราง 5.15 ความสัมพันธ์ของผู้อยู่อาศัย

ความสัมพันธ์	ลูกค้า กคช.		ลูกค้าเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
บิดา มารดา	15	8.7	3	10.0
คู่สมรสและบุตร	103	59.9	16	53.3
ญาติพี่น้อง	23	13.4	5	16.7
เพื่อน	1	0.6	2	6.7
อยู่ลำพังคนเดียว	30	17.4	7	13.3
รวม	154	100	28	100

แผนภูมิที่ 5.10 ความสัมพันธ์ของผู้อยู่อาศัย



5.2.1.8 ระยะเวลาการเข้าอยู่อาศัย

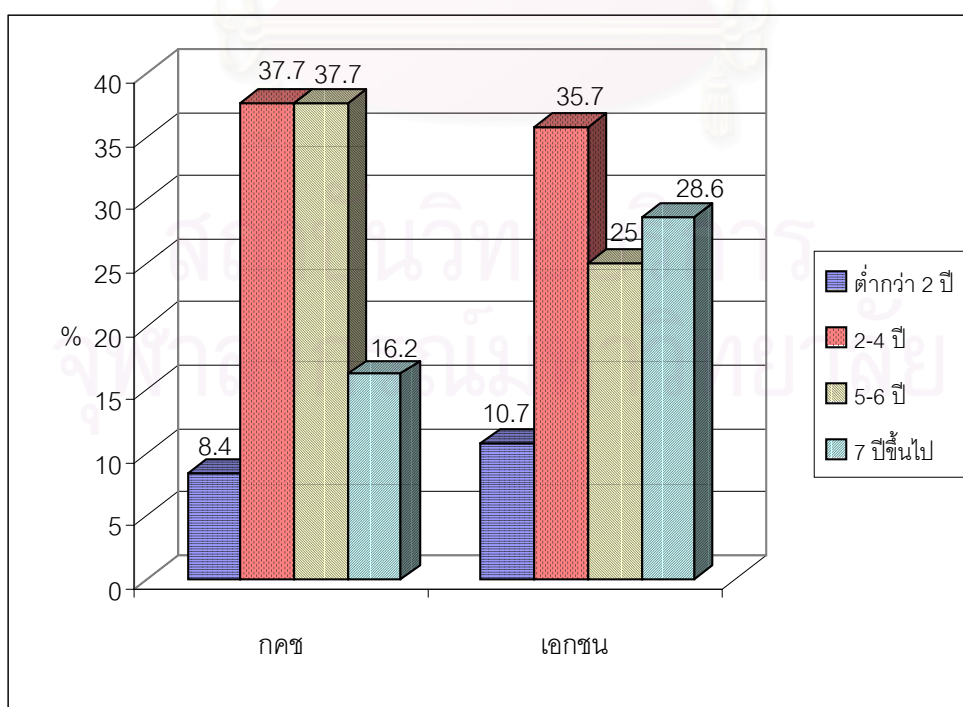
จากการศึกษาเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำที่ซื้อบ้านของการเคหะเข้าพักอาศัยเป็นระยะเวลา 2-6 ปี มีสัดส่วนที่มากที่สุด ร้อยละ 37.7 ขณะที่ลูกค้ำเอกชน ระยะเวลาการเข้าอยู่อาศัย 2-4 ปี มากที่สุด ร้อยละ 35.7 ขณะที่ระยะเวลาอยู่อาศัยต่ำกว่า 2 ปี ลูกค้ำเอกชนมีมากกว่าลูกค้ำ กคช.

ส่วนระยะเวลาอยู่อาศัยมากกว่า 7 ปี พบว่าลูกค้ำเอกชนอยู่อาศัยมากกว่าลูกค้ำ กคช.

ตาราง 5.16 ระยะเวลาการเข้าอยู่อาศัย

ระยะเวลา	ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 2 ปี	13	8.4	3	10.7
2-4 ปี	58	37.7	10	35.7
5-6 ปี	58	37.7	7	25.0
7 ปีขึ้นไป	25	16.2	8	28.6
รวม	154	100	28	100

แผนภูมิที่ 5.11 ระยะเวลาการเข้าอยู่อาศัย



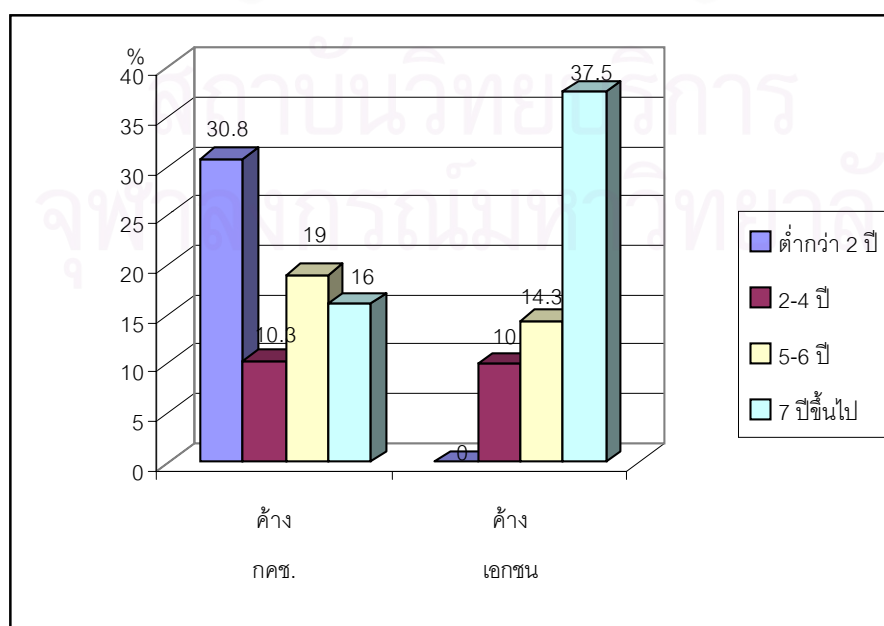
ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับระยะเวลาอยู่อาศัย

จากการศึกษาลูกค้ำกคช.และเอกชน พบว่าลูกค้ำ กคช. ระยะเวลาอยู่อาศัยต่ำกว่า 2 ปี จะมีหนี้ค้างมากที่สุดร้อยละ 30.8 แต่ผลกับตรงกันข้ามกับลูกค้ำเอกชน คือลูกค้ำเอกชนระยะเวลาอยู่อาศัยตั้งแต่ 7 ปีขึ้นไปจะมีหนี้ค้างมากที่สุดร้อยละ 37.5 และลูกค้ำเอกชนยังอยู่อาศัยเป็นระยะเวลานานเท่าใดหนี้ค้างชำระก็เพิ่มสูงมากขึ้นตามระยะเวลาการพักอาศัย

ตารางที่ 5.17 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับระยะเวลาอยู่อาศัย

ระยะเวลา	วินัยในการผ่อนชำระ					
	ลูกค้ำ กคช.			ลูกค้ำเอกชน		
	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม
ต่ำกว่า 2 ปี	4	9	13	0	3	3
	30.8	69.2	(100)	(0)	(100)	(100)
2-4 ปี	6	52	58	1	9	10
	(10.3)	(89.7)	(100)	(10)	(90)	(100)
5-6 ปี	11	47	58	1	6	7
	(19)	(81)	(100)	(14.3)	(85.7)	100
7 ปีขึ้นไป	4	21	25	3	5	8
	(16)	(84)	(100)	(37.5)	(62.5)	100
รวม	25	129	154	5	23	28
	(16.2)	(83.8)	(100)	(17.9)	(82.1)	(100)

แผนภูมิ 5.12 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับระยะเวลาอยู่อาศัย



5.2.1.9 รายได้ครอบครัว

รายได้ครัวเรือนจัดกลุ่มตามเกณฑ์แบ่งระดับรายได้ของการเคหะไว้ 9 ช่วงระดับรายได้จากการศึกษาเปรียบเทียบพบว่า รายได้ของลูกค้ำการเคหะ 3 ระดับแรก ส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วงระดับรายได้ 14,001-20,400 ร้อยละ 35.1 รองลงมาในระดับรายได้ในช่วง 9,700-14,000 บาท ร้อยละ 22.7 ระดับรายได้ 28,701-44,600 บาท ร้อยละ 13.6 ขณะที่ช่วงระดับรายได้ 70,901-95,700 บาท มีเพียงร้อยละ 0.6

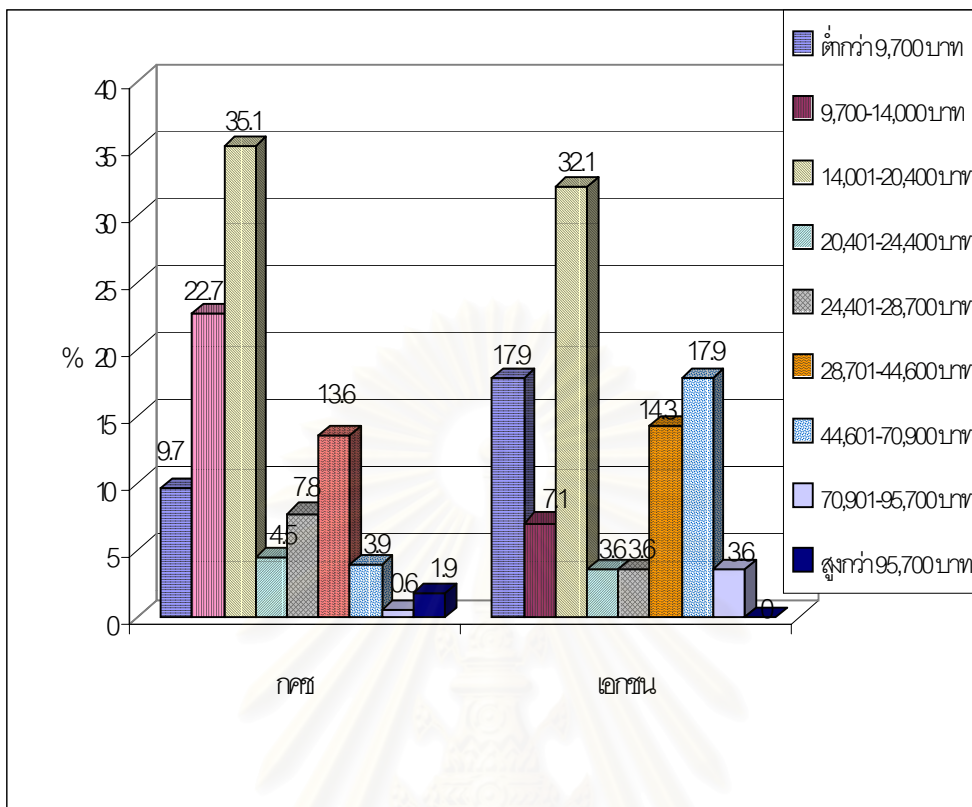
ลูกค้ำเอกชน ระดับรายได้ 3 ระดับแรก ส่วนใหญ่อยู่ที่ระดับ 14,001-20,400 บาท เช่นเดียวกับลูกค้ำ กคช. รองลงมาอยู่ที่ระดับ ต่ำกว่า 9,700 บาท และระดับที่ 44,601-70,900 บาท ร้อยละ 17.9 ขณะที่ช่วงระดับรายได้น้อยที่สุดอยู่ในช่วงระดับรายได้ 20,401-28,700 บาท และช่วงระดับรายได้ 70,901-95,700 บาท ร้อยละ 3.6

และพบว่าลูกค้ำเอกชนระดับรายได้ในช่วง 44,601-70,900 บาทจะมีสัดส่วนมากกว่าลูกค้ำกคช. อย่างเห็นได้ชัด แสดงให้เห็นว่าระดับรายได้ดังกล่าวเป็นผู้ซื้อโครงการเอกชนประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์เอกชน หากระดับรายได้ต่ำสุดพบว่าลูกค้ำ เอกชน มีรายได้ต่ำกว่าลูกค้ำ กคช. ในระดับรายได้ ต่ำกว่า 7,000 บาท ซึ่งจะเป็นผู้ซื้อโครงการประเภทอาคารชุดราคาประหยัด

ตารางที่ 5.18 ระดับรายได้ครัวเรือน

รายได้ครอบครัว	ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 9,700 บาท	15	9.7	5	17.9
9,700-14,000 บาท	35	22.7	2	7.1
14,001-20,400 บาท	54	35.1	9	32.1
20,401-24,400 บาท	7	4.5	1	3.6
24,401-28,700 บาท	12	7.8	1	3.6
28,701-44,600 บาท	21	13.6	4	14.3
44,601-70,900 บาท	6	3.9	5	17.9
70,901-95,700 บาท	1	0.6	1	3.6
สูงกว่า 95,700 บาท	3	1.9	0	0
รวม	154	100	28	100

แผนภูมิที่ 5.13 ระดับรายได้ครัวเรือน



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้ำชำระกับรายได้ครัวเรือน

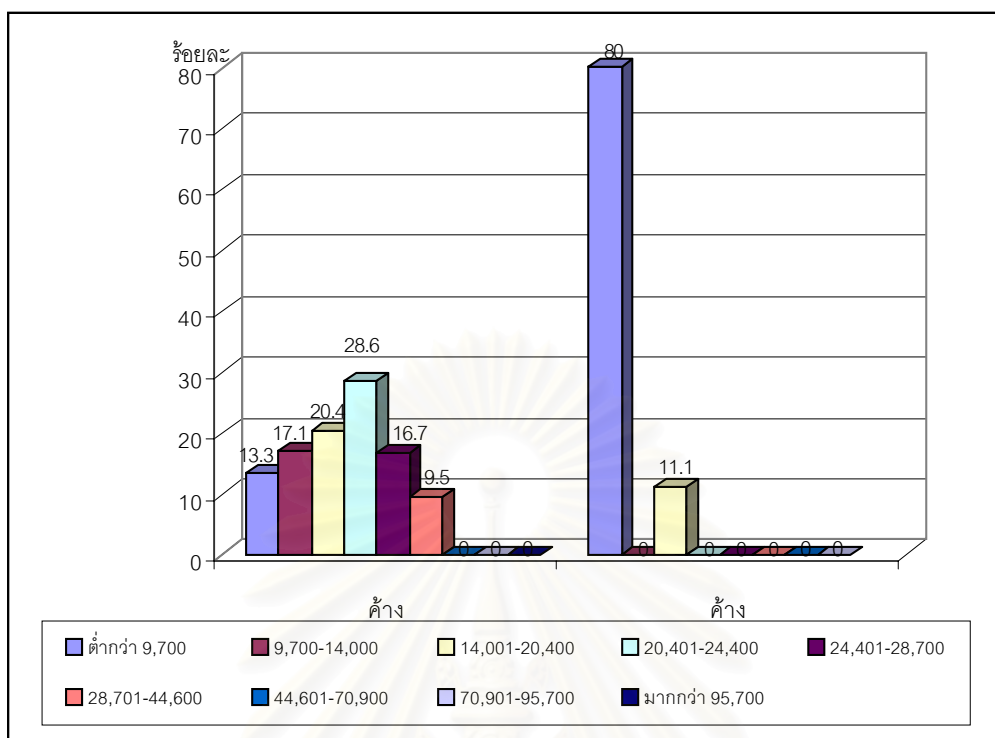
กลุ่มลูกค้าเอกชนที่มีรายได้ต่ำกว่า 9,700 บาท จะมีหนี้ค้ำมากที่สุดถึง ร้อยละ 80 ในขณะที่ช่วงระดับรายได้เดียวกันของกลุ่มลูกค้า กคช. มีหนี้ค้ำเพียงร้อยละ 13.3 ส่วนช่วงระดับรายได้ 20,401-24,400 บาท ลูกค้า กคช. ค้ำชำระมากที่สุด ร้อยละ 28.6

ลูกค้า กคช. ช่วงรายได้ตั้งแต่ 44,601 ขึ้นไป ไม่มีหนี้ค้ำชำระ ส่วนลูกค้าเอกชนระดับรายได้ ตั้งแต่ 20,401 บาท ขึ้นไป ไม่มีหนี้ค้ำชำระ

ตาราง 5.19 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้ำชำระกับรายได้ครัวเรือน

รายได้ครัวเรือน(บาท)	วินัยในการผ่อนชำระ					
	ลูกค้า กคช.			ลูกค้าเอกชน		
	ค้ำ	ไม่ค้ำ	รวม	ค้ำ	ไม่ค้ำ	รวม
ต่ำกว่า 9,700	2 (13.3)	13 (86.7)	15 (100)	4 (80.0)	1 (20.0)	5 (100)
9,700-14,000	6 (17.1)	29 (82.9)	35 (100)	0 (0)	2 (100)	2 (100)
14,001-20,400	11 (20.4)	43 (79.6)	54 (100)	1 (11.1)	8 (88.9)	9 (100)
20,401-24,400	2 (28.6)	5 (71.4)	7 (100)	0 (0)	1 (100)	1 (100)
24,401-28,700	2 (16.7)	10 (83.3)	12 (100)	0 (0)	1 (100)	1 (100)
28,701-44,600	2 (9.5)	19 (90.5)	21 (100)	0 (0)	4 (100)	4 (100)
44,601-70,900	0 (0)	6 (100)	6 (100)	0 (0)	5 (100)	5 (100)
70,901-95,700	0 (0)	1 (100)	1 (100)	0 (0)	1 (100)	1 (100)
สูงกว่า 95,700	0 (0)	3 (100)	3 (100)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
รวม	25 (16.2)	129 (83.8)	154 (100.0)	5 (17.9)	23 (82.1)	28 (100.0)

แผนภูมิ 5.14 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับรายได้ครัวเรือน



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

5.2.1.10 รายจ่ายครอบครัว

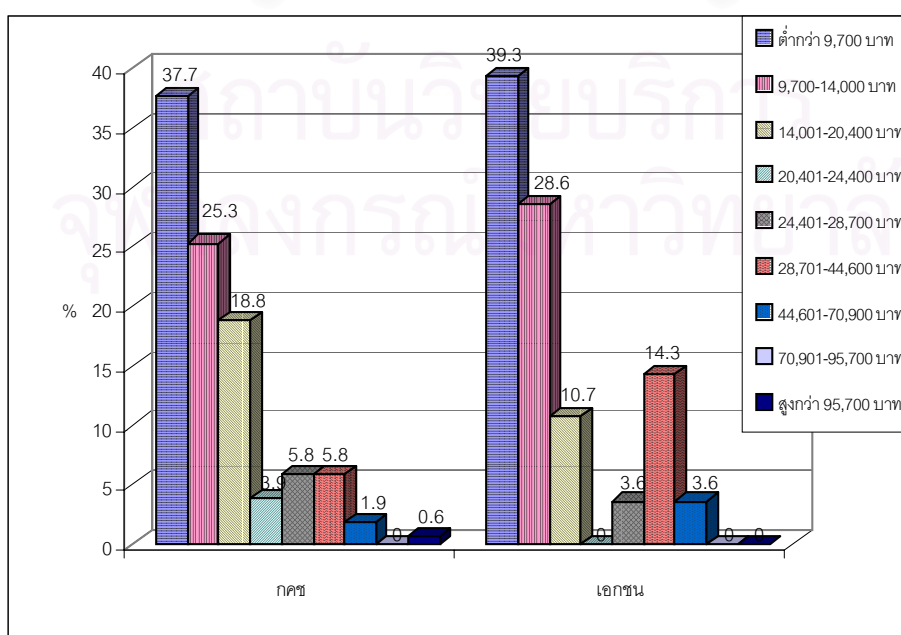
จากการเปรียบเทียบพบว่าอยู่ในช่วงระดับรายจ่ายเดียวกัน คือ ลูกค้ำกคช. ระดับรายจ่ายต่อเดือนส่วนใหญ่อยู่ในช่วงต่ำกว่าเดือนละ 9,700 บาท ถึงร้อยละ 37.7 รองลงมาอยู่ในช่วงระดับรายจ่าย 9,700-14,000 บาท ร้อยละ 25.3 ซึ่งสอดคล้องกับระดับรายได้ในตารางที่ 5.7 ที่รายจ่ายจะน้อยกว่ารายได้ ส่วนช่วงระดับรายจ่ายที่น้อยที่สุดคือ ช่วง 44,601-70,900 บาท มีเพียงร้อยละ 1.9

ขณะที่ลูกค้ำเอกชน ช่วงระดับรายจ่ายส่วนใหญ่อยู่ในช่วงระดับรายจ่ายที่ต่ำกว่าเดือนละ 9,700 บาท ร้อยละ 39.3 รองลงมาอยู่ในช่วงระดับรายจ่าย 9,700-14,000 บาท ร้อยละ 28.6 ส่วนช่วงระดับรายจ่ายที่น้อยที่สุดคือช่วง 24,401-28,700 บาท และช่วงระดับรายจ่าย 28,701-70,900 บาท จะมีมากกว่าลูกค้ำกคช. ซึ่งสัมพันธ์กับระดับรายได้ที่รายจ่ายเป็นครึ่งหนึ่งของรายได้

ตารางที่ 5.20 ระดับรายจ่ายครัวเรือน

รายจ่ายครอบครัว	ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 9,700 บาท	58	37.7	11	39.3
9,700-14,000 บาท	39	25.3	8	28.6
14,001-20,400 บาท	29	18.8	3	10.7
20,401-24,400 บาท	6	3.9	0	0
24,401-28,700 บาท	9	5.8	1	3.6
28,701-44,600 บาท	9	5.8	4	14.3
44,601-70,900 บาท	3	1.9	1	3.6
70,901-95,700 บาท	0	0	0	0
สูงกว่า 95,700 บาท	1	0.6	0	0
รวม	154	100	28	100

แผนภูมิที่ 5.15 ระดับรายจ่ายครัวเรือน



5.2.1.11 การออม

จากการศึกษาพบว่าลูกค้ำ กคช. มีการออมสูงมาก โดย 3 อันดับแรก ได้แก่ ฝากออมทรัพย์ ร้อยละ 46.8 รองลงมาคือ ฝากในรูปแบบการสะสมทรัพย์ในกรมธรรม์ประกันชีวิต ร้อยละ 22.7 และออมในรูปแบบสะสมในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ร้อยละ 16.2

ลูกค้ำเอกชนการออมสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การฝากออมทรัพย์ ร้อยละ 60.7 รองลงมาคือ ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์ สะสมในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพและทำกรมธรรม์ประกันชีวิต ในสัดส่วนที่เท่ากันคือร้อยละ 17.9

เป็นที่น่าสนใจว่าปัจจุบันคนส่วนใหญ่นิยมสะสมเงินในรูปแบบการทำประกันชีวิต ซึ่งถือว่าเป็นการลดความเสี่ยงกับผู้ให้สินเชื่อได้ในระดับหนึ่ง

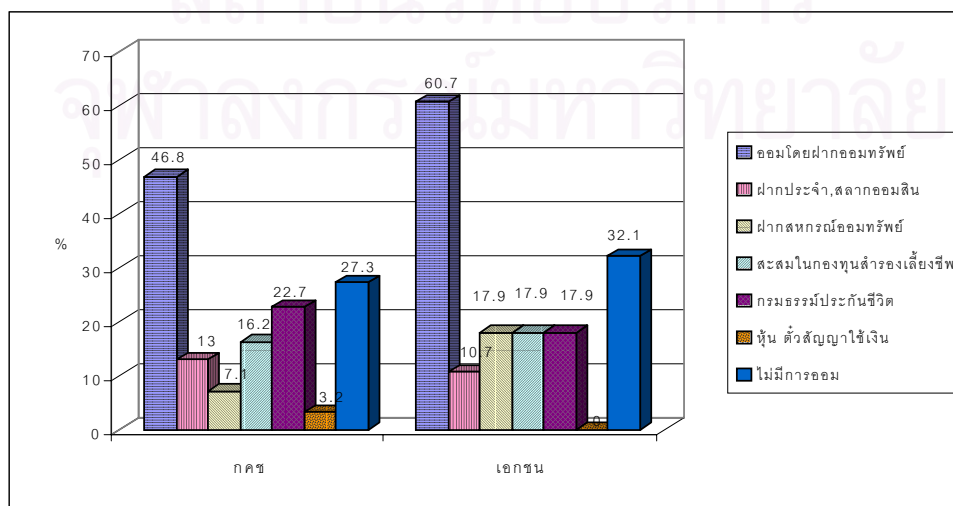
สัดส่วนของกลุ่มที่ไม่มีการออม มีน้อยมากเมื่อเทียบกับลูกค้ำที่มีการออม คือ ลูกค้ำ กคช. ร้อยละ 27.3 ลูกค้ำเอกชน ร้อยละ 32.1 ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าบางรายต้องมีการหมุนเวียนเงินเป็นประจำ จึงเป็นผลต่อวินัยทางการเงินของลูกค้ำ

ตารางที่ 5.21 การออม

รายละเอียด	ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ออมโดยฝากออมทรัพย์	72	46.8	17	60.7
ฝากประจำ, สลากออมสิน	20	13.0	3	10.7
ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์	11	7.1	5	17.9
สะสมในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	25	16.2	5	17.9
กรมธรรม์ประกันชีวิต	35	22.7	5	17.9
หุ้น ตั๋วสัญญาใช้เงิน	5	3.2	0	0
รวมการออม	168	109.1	35	125.0
ไม่มีการออม	42	27.3	9	32.1

หมายเหตุ ตัวเลขในตาราง หมายถึงร้อยละของผู้ที่เลือกการออม ซึ่งจำนวนรวมในการออมเกิน 100 เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 5.16 การออม



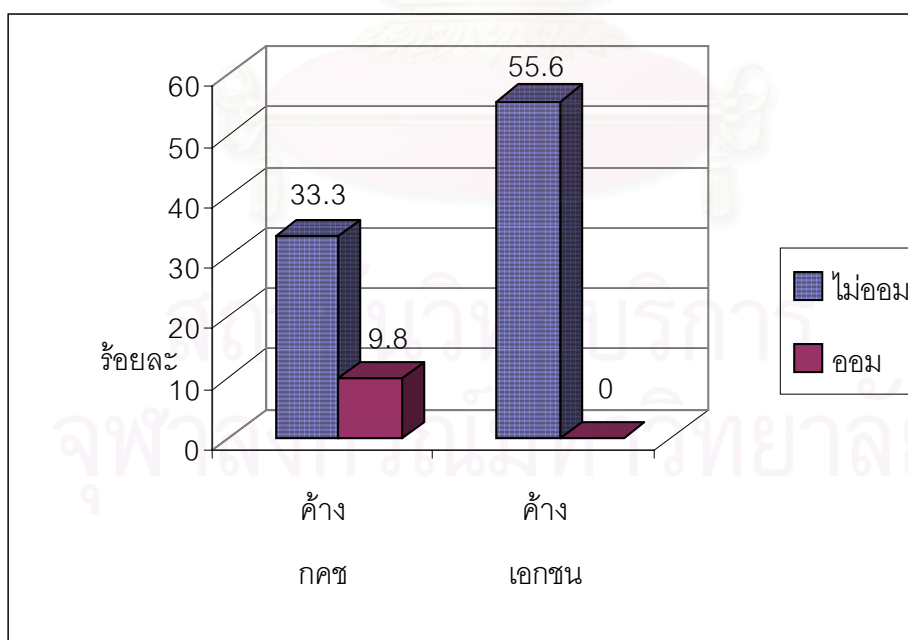
ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการออม

จากการศึกษาพบว่าลูกค้ำที่ไม่มีเงินออมจะมีสัดส่วนการค้างชำระมากกว่ากลุ่มที่มีเงินออม โดยที่ลูกค้ำเอกชนมีหนี้ค้างชำระมากที่สุด ร้อยละ 55.6 แต่ลูกค้ำกคช. ไม่มีเงินออมค้างชำระเพียง ร้อยละ 33.3

ตารางที่ 5.22 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการออม

ออม	วินัยในการผ่อนชำระ					
	ลูกค้ำ กคช.			ลูกค้ำเอกชน		
	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม
ไม่มีเงินออม	14 (33.3)	28 (66.7)	42 (100)	5 (55.6)	4 (44.4)	9 (100)
มีเงินออม	11 (9.8)	101 (90.2)	112 (100)	0 (0.0)	19 (100)	19 (100)
รวม	25 (16.2)	129 (83.8)	154 (100.0)	5 (17.9)	23 (82.1)	28 (100.0)

แผนภูมิ 5.17 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการออม



5.2.2 ระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัย

5.2.2.1 วงเงินกู้

วงเงินที่ธนาคารอนุมัติให้ลูกค้าส่วนใหญ่จะเพียงพอในกลุ่มลูกค้า กคช. คือ ร้อยละ 79.9 ส่วนลูกค้าเอกชนวงเงินที่อนุมัติให้เพียงพอ ร้อยละ 71.4

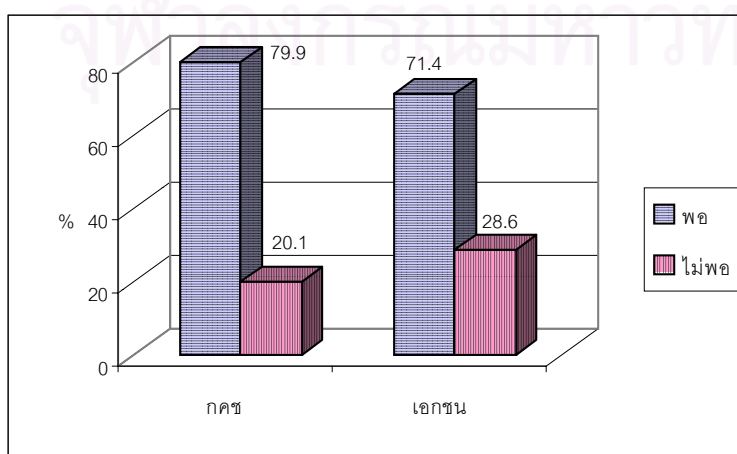
ขณะที่สัดส่วนวงเงินที่ธนาคารอนุมัติ ให้ไม่เพียงพอต่อการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับโครงการ นั้น ลูกค้า กคช. มีร้อยละ 20.1 ลูกค้าเอกชน ร้อยละ 28.6 วงเงินที่ธนาคารอนุมัติไม่พอนั้นส่วนใหญ่เกิดจากความสามารถในการชำระหนี้ลูกค้าน้อย หรืออีกกรณีหนึ่งคือ ราคาขายกับราคาประเมินหลักทรัพย์ห่างกันมากทำให้วงเงินที่อนุมัติไม่เพียงพอ (หลักเกณฑ์การประเมินราคาของโครงการ กคช. และโครงการเอกชนใช้หลักเกณฑ์เดียวกัน)

การที่วงเงินอนุมัติไม่เพียงพออาจเกิดปัญหากับธนาคารผู้ให้กู้ในอนาคต เพราะต้องลูกค้ามีภาระในการหาเงินจากแหล่งเงินกู้อื่นๆ มาชำระให้กับโครงการเพื่อให้สามารถโอนกรรมสิทธิ์หลักทรัพย์ที่ต้องการซื้อได้ ซึ่งอาจก่อให้เกิดภาระหนี้ขึ้นอีกทางหนึ่ง ทำให้อัตราเสี่ยงของธนาคารเพิ่มขึ้นในการที่จะได้รับชำระหนี้คืน เพราะความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to Repay) จะลดลง และความเต็มใจที่จะชำระหนี้ (Willingness to Repay) ก็กับธนาคารก็ลดลง เนื่องจากต้องจำเป็นชำระเงินให้แหล่งเงินกู้ยืมอื่นก่อน เพราะอัตราดอกเบี้ยที่สูง ระยะเวลาที่จำกัด

ตาราง 5.23 วงเงินกู้ที่ธนาคารอนุมัติ

วงเงินกู้	ลูกค้า กคช.		ลูกค้าเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพียงพอ	123	79.9	20	71.4
ไม่เพียงพอ	31	20.1	8	28.6
รวม	154	100	28	100

แผนภูมิที่ 5.18 วงเงินกู้ที่ธนาคารอนุมัติ



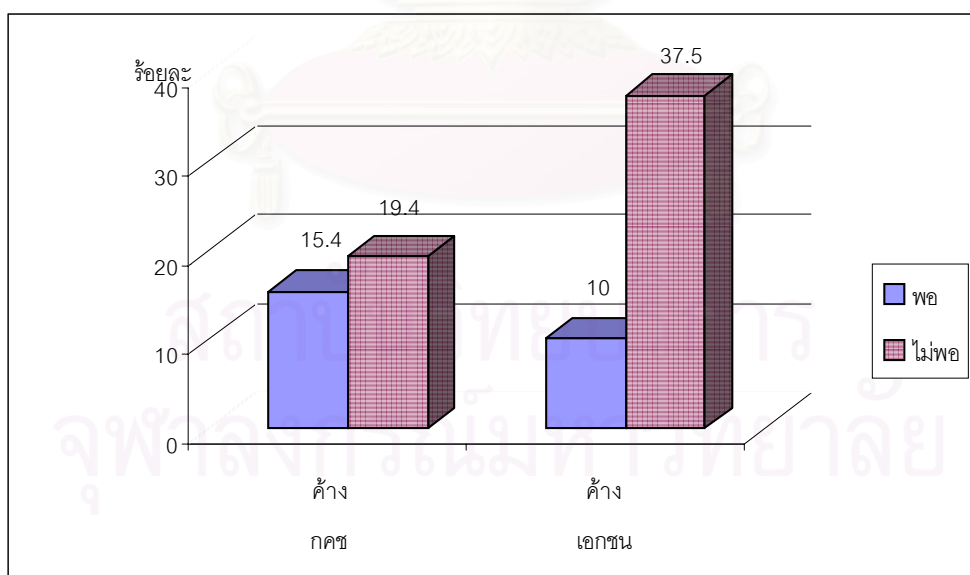
ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับวงเงินกู้

จากการศึกษาพบว่าหากวงเงินที่ ธอส. อนุมัติไม่เพียงพอกับจำนวนเงินที่ลูกค้าต้องชำระให้กับโครงการจะทำให้ลูกค้ามีหนี้ค้างชำระ โดยพบว่ากลุ่มลูกค้าโครงการเอกชนจะมีหนี้ค้างชำระมากกว่ากลุ่มลูกค้า กคช.

ตารางที่ 5.24 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับวงเงินกู้

วงเงินกู้	วินัยในการผ่อนชำระ					
	ลูกค้า กคช.			ลูกค้าเอกชน		
	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม
พอ	19 (15.4)	104 (84.6)	123 (100)	2 (10.0)	18 (90.0)	20 (100)
ไม่พอ	6 (19.4)	25 (80.6)	31 (100)	3 (37.5)	5 (62.5)	8 (100)
รวม	25 (16.2)	129 (83.8)	154 (100.0)	5 (17.9)	23 (82.1)	28 (100.0)

แผนภูมิ 5.19 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับวงเงินกู้



5.2.2.2 การชำระเงินดาวน์

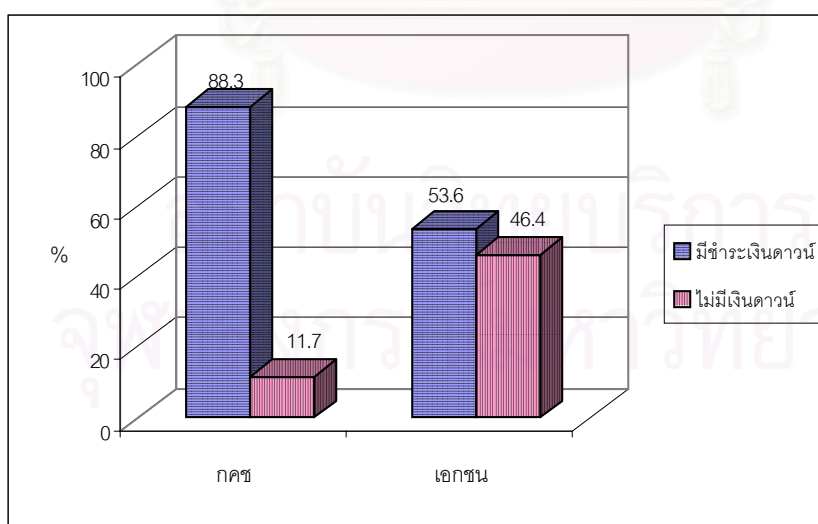
จากการศึกษาเปรียบเทียบพบว่าลูกค้า กคช. ส่วนใหญ่จะมีการชำระเงินดาวน์ให้กับโครงการสูงถึงร้อยละ 88.3 ขณะที่ลูกค้าเอกชนจะไม่มีมีการชำระเงินดาวน์ มีเพียงเงินจองหรือเงินทำสัญญาเท่านั้น โดยที่สัดส่วนการมีเงินดาวน์กับไม่มีเงินดาวน์ของลูกค้าเอกชนจะใกล้เคียงกันมาก คือ มีเงินดาวน์ร้อยละ 53.6 ไม่มีเงินดาวน์ร้อยละ 46.4

การที่ไม่ชำระเงินดาวน์บางส่วนในแง่ของความสัมพันธ์กับความรู้สึกเป็นเจ้าของ ถ้ามีการชำระเงินดาวน์บางส่วนเช่น ร้อยละ 10-30 ก็จะทำให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมีความรู้สึกเป็นเจ้าของและมีความต้องการมากกว่าผู้ที่ไม่ชำระเงินดาวน์ หากพิจารณาถึงวงเงินที่ชำระไปแล้วบางส่วนก็มีส่วนทำให้ผู้กู้ต้องยอมผ่อนชำระต่อไปเพราะมีความเสียหายเงินที่อุตสาหกรรมผ่อนมาส่วนหนึ่งหากจะต้องถูกยึดบ้าน จึงมีผลต่อการค้างชำระที่น้อยลง

ตารางที่ 5.25 การชำระเงินดาวน์

ระยะเวลา	ลูกค้า กคช.		ลูกค้าเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มีชำระเงินดาวน์	136	88.3	15	53.6
ไม่มีเงินดาวน์	18	11.7	13	46.4
รวม	154	100	28	100

แผนภูมิที่ 5.20 การชำระเงินดาวน์



5.2.2.5 ระยะเวลาผู้

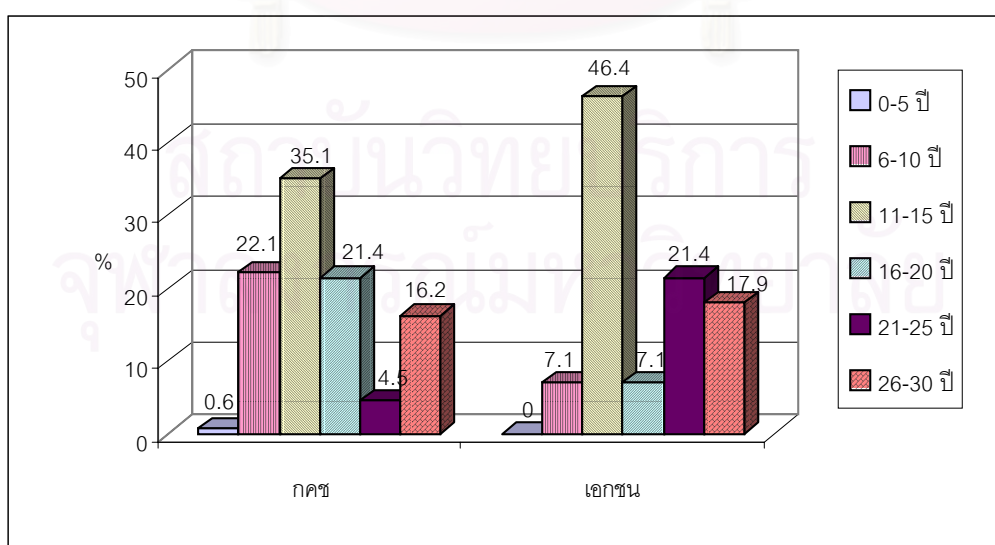
จากการศึกษาพบว่า ระยะเวลาการกู้ส่วนใหญ่อยู่ที่ ช่วงระยะเวลา 11-15 ปี โดยที่ลูกค้ำ กคช. มีสัดส่วนร้อยละ 35.1 ลูกค้ำเอกชน ร้อยละ 46.4 ส่วนอันดับ2 จะแตกต่างกัน คือ ลูกค้ำกคช. มีช่วงระยะเวลา 6-10 ปี ร้อยละ 22.1 แต่อันดับ2 ของลูกค้ำเอกชน อยู่ช่วงระยะเวลา 21-25 ปี ร้อยละ 21.4

กรณีระยะเวลาผู้ส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 11-15 ปี เพราะก่อนหน้าปี 41 ธนาคารกำหนด ระยะเวลาการให้กู้สำหรับห้องชุดได้ไม่เกิน 15 ปี และกลุ่มตัวอย่างส่วนมากจะกู้เงินซื้อห้องชุด

ตารางที่ 5.26 ระยะเวลาการกู้

ระยะเวลาผู้	ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
0-5	1	0.6	0	0
6-10	34	22.1	2	7.1
11-15	54	35.1	13	46.4
16-20	33	21.4	2	7.1
21-25	7	4.5	6	21.4
26-30	25	16.2	5	17.9
รวม	154	100	28	100

แผนภูมิที่ 5.21 ระยะเวลาการกู้



5.2.2.7 ผู้กู้ร่วม

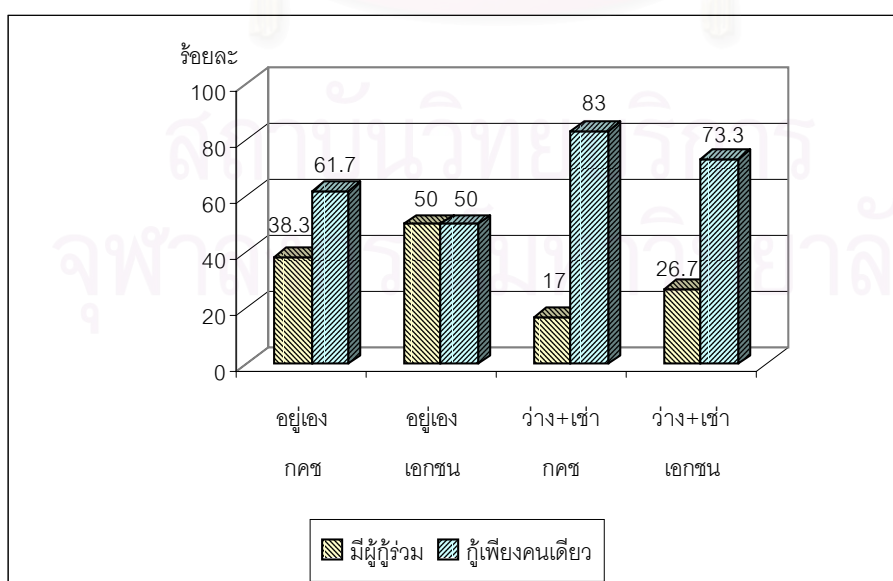
จากการเปรียบเทียบลูกค้าทั้ง 4 กลุ่ม พบว่ากลุ่มซื้อแต่ปล่อยว่างหรือให้เช่าทั้งลูกค้า กคช.และเอกชน ส่วนใหญ่จะกู้คนเดียว โดยที่สัดส่วนลูกค้า กคช.มีมากกว่าลูกค้าเอกชน

แต่กลุ่มซื้อและอยู่อาศัยลูกค้า กคช. ร้อยละ 61.7 และลูกค้าเอกชน ร้อยละ 50 จะกู้เพียงคนเดียว แสดงว่าในขณะที่ยื่นขอสินเชื่อธนาคารพิจารณาแล้วว่าลูกค้ามีความสามารถที่จะชำระหนี้คืนได้ ขณะที่โครงการเอกชนอัตราส่วนการกู้คนเดียวกับต้องมีผู้กู้ร่วมมีอัตราส่วนเท่ากันคือ ร้อยละ 50 แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการชำระหนี้ ลูกค้า กคช. จะมีมากกว่า

ตาราง 5.27 ผู้กู้ร่วม

	กลุ่มซื้อและอยู่อาศัย				กลุ่มซื้อปล่อยว่างและให้เช่า			
	ลูกค้า กคช.		ลูกค้าเอกชน		ลูกค้า กคช.		ลูกค้าเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มีผู้กู้ร่วม	59	38.3	14	50.0	16	17	4	26.7
กู้เพียงคนเดียว	95	61.7	14	50.0	78	83	11	73.3
รวม	154	100	28	100	94	100	15	100
รวม 2 กลุ่ม	182				109			
รวมทั้งหมด	291							

แผนภูมิที่ 5.22 ผู้กู้ร่วม



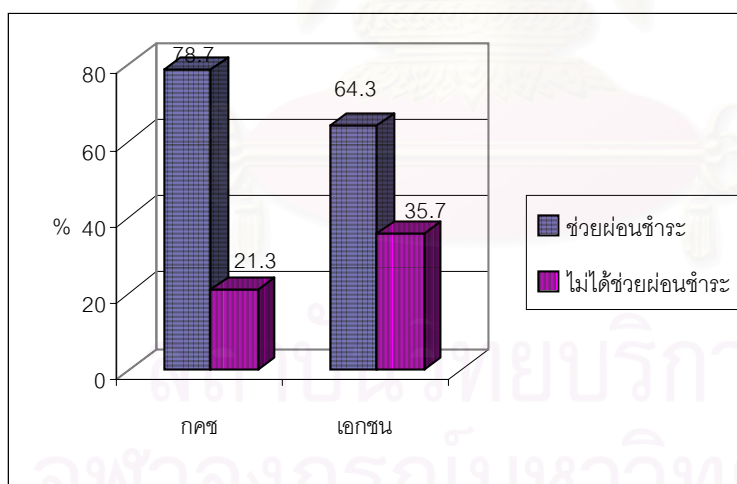
5.2.2.8 การมีส่วนร่วมช่วยผ่อนชำระเงินกู้ของผู้กู้ร่วม

จากการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่ผู้กู้ร่วมทั้ง 2 กลุ่ม ช่วยกันผ่อนชำระเงินกู้ที่อยู่อาศัย กล่าวคือ ลูกค้ำ กคช. ผู้กู้ร่วมช่วยผ่อนชำระ ร้อยละ 78.7 มากกว่าลูกค้ำเอกชน ที่ผู้กู้ร่วมช่วยผ่อนชำระเพียงร้อยละ 64.3

ตาราง 5.28 การมีส่วนร่วมช่วยผ่อนชำระเงินกู้ของผู้กู้ร่วม

การช่วยผ่อนชำระของผู้กู้ร่วม	ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ช่วยผ่อนชำระ	48	78.7	9	64.3
ไม่ได้ช่วยเหลือในการผ่อนชำระ	13	21.3	5	35.7
รวม	61	100	14	100

แผนภูมิ 5.23 การมีส่วนร่วมช่วยผ่อนชำระเงินกู้ของผู้กู้ร่วม



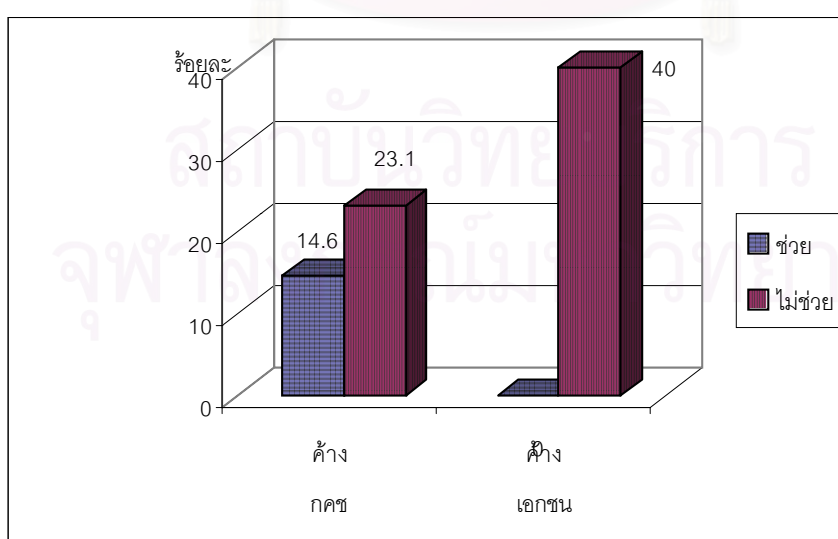
ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการช่วยผ่อนชำระเงินของผู้กู้ร่วม

จากการศึกษาพบว่าหากมีการนำบุคคลอื่นที่ไม่ใช่บุคคลในครอบครัวมากู้ร่วมจะทำให้เกิดหนี้ค้าง โดยพบว่าลูกค้าของโครงการเอกชนจะมีผู้กู้ร่วมแต่ไม่ช่วยผ่อนชำระทำให้มีหนี้ค้างมากถึงร้อยละ 40 ขณะที่กลุ่มลูกค้า กคช. มีหนี้ค้างเพียง ร้อยละ 23.1

ตารางที่ 5.29 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการช่วยผ่อนชำระเงินของผู้กู้ร่วม

ช่วยผ่อน	วินัยในการผ่อนชำระ					
	ลูกค้า กคช.			ลูกค้าเอกชน		
	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม
ช่วย	7 (14.6)	41 (85.4)	48 (100)	0 (0)	9 (100)	9 (100)
ไม่ช่วย	3 (23.1)	10 (76.9)	13 (100)	2 (40)	3 (60)	5 (100)
รวม	10 (16.4)	51 (83.6)	61 (100.0)	2 (14.3)	12 (85.7)	14 (100.0)

แผนภูมิ 5.24 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการช่วยผ่อนชำระเงินของผู้กู้ร่วม



5.2.2.9 การเข้าพักอาศัยของผู้กู้ร่วม

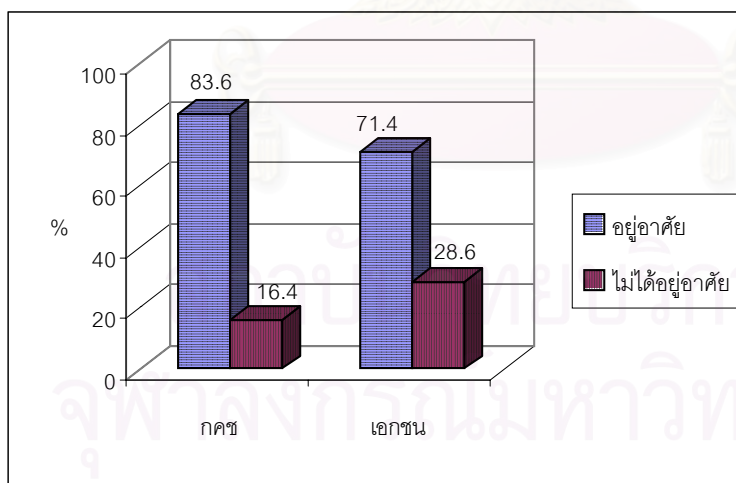
จากการศึกษาพบว่าผู้กู้ร่วมทั้ง 2 กลุ่ม ส่วนมากจะเป็นผู้ที่อาศัยในบ้านหลังที่ซื้อ โดยลูกค้ำ กคช.ที่ผู้กู้ร่วมพักอาศัยอยู่ด้วย มีสัดส่วนร้อยละ 83.6 ขณะที่ลูกค้ำเอกชน มีสัดส่วนร้อยละ 71.4

การที่ผู้กู้ร่วมไม่ได้พักอาศัยอยู่ด้วยนั้น แสดงให้เห็นว่าเป็นการยืมชื่อมากู้ร่วมเพื่อให้มีความสามารถในการกู้ได้มากขึ้นเท่านั้น

ตาราง 5.30 การเข้าพักอาศัยของผู้กู้ร่วม

การเข้าพักอาศัยของผู้กู้ร่วม	ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อยู่อาศัย	51	83.6	10	71.4
ไม่ได้อยู่อาศัย	10	16.4	4	28.6
รวม	61	100	14	100

แผนภูมิที่ 5.25 การเข้าพักอาศัยของผู้กู้ร่วม



5.2.2.10 วิธีการผ่อนชำระเงินกู้

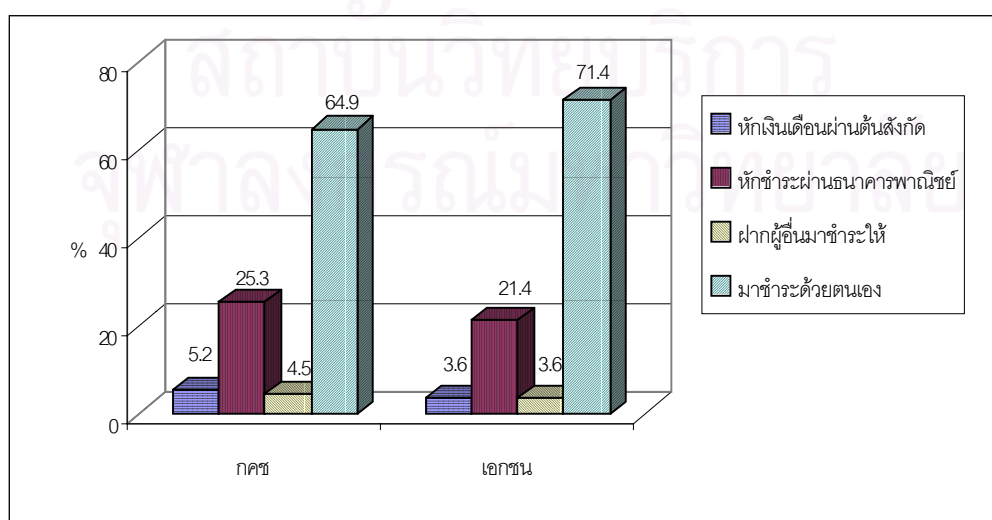
จากการศึกษาพบว่าลูกค้ายกคช.และเอกชน นิยมมาชำระเงินกู้ที่อยู่อาศัยด้วยตนเองมากกว่าวิธีอื่นๆ โดยลูกค้ายกคช. มาชำระด้วยตนเองสูงถึงร้อยละ 64.9 ขณะที่ลูกค้ายกเอกชนก็นิยมมาชำระด้วยตนเองถึงร้อยละ 71.4 เช่นเดียวกัน ขณะที่ลูกค้ายกที่มีการหักชำระผ่านธนาคารพาณิชย์ที่มีบัญชีเงินฝากอยู่แล้วแสดงถึงการออมของลูกค้ายกกลุ่มนี้ดีในระดับหนึ่งแสดงถึงความมั่นคงของรายได้ ซึ่งสูงเป็นลำดับ 2 คือลูกค้ายกคช.ร้อยละ 25.3 ลูกค้ายกเอกชน ร้อยละ 21.4 เช่นเดียวกัน

การมาชำระเงินด้วยตนเองนั้นถือเป็นความเสี่ยงอย่างหนึ่งในการได้รับชำระหนี้คืนของธนาคารฯ เพราะอาจมีการลืมชำระได้

ตาราง 5.31 วิธีการผ่อนชำระเงินกู้

วิธีการผ่อนชำระเงินกู้	ลูกค้ายกคช.		ลูกค้ายกเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
หักเงินเดือนผ่านต้นสังกัด	8	5.2	1	3.6
หักชำระผ่านธนาคารพาณิชย์	39	25.3	6	21.4
ฝากผู้อื่นมาชำระให้	7	4.5	1	3.6
มาชำระด้วยตนเอง	100	64.9	20	71.4
รวม	154	100	28	100

แผนภูมิ 5.26 วิธีการผ่อนชำระเงินกู้



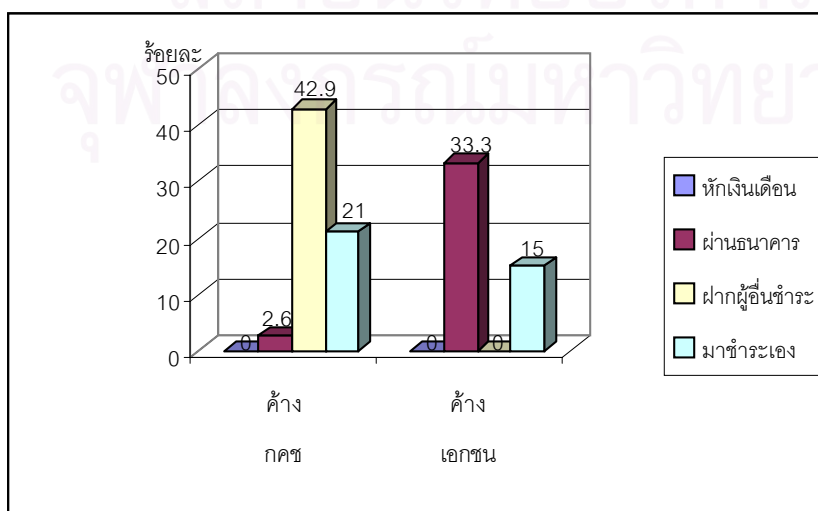
ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับวิธีการชำระเงิน

จากการศึกษาพบว่าลูกค้า กคช. หากฝากเงินให้ผู้อื่นมาชำระหนี้แทนจะมีหนี้ค้างมากที่สุด ร้อยละ 42.9 รองลงมาคือการมาชำระด้วยตัวเอง ร้อยละ 21 เพราะมีโอกาสลืมชำระได้ ส่วนในกรณีของลูกค้าเอกชน น่าสนใจว่าการหักบัญชีเงินฝากธนาคารค้างชำระมากที่สุด ร้อยละ 33.3 สาเหตุที่มีการค้างชำระเนื่องจากจำนวนเงินในบัญชีไม่พอเพียงที่จะหักชำระได้ หรือมีการถอนเงินจากบัญชีเงินฝากไปใช้จ่ายอย่างอื่นทำให้จำนวนเงินไม่พอหักชำระ ส่วนสาเหตุการค้างชำระรองลงมาจะเหมือนกับลูกค้า กคช. คือ การมาชำระด้วยตนเองร้อยละ 15.0 และการหักเงินเดือนนำมาชำระให้โดนหน่วยงานต้นสังกัดของผู้กู้จะไม่มีการหักชำระ ดังนั้น ธอส. ควรจะเพิ่มหน่วยงานที่มีข้อตกลงหักเงินเดือนเพิ่มมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงการค้างชำระหนี้

ตารางที่ 5.32 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับวิธีการชำระเงิน

วิธีการชำระ	วินัยในการผ่อนชำระ					
	ลูกค้า กคช.			ลูกค้าเอกชน		
	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม
หักเงินเดือน	0 (0)	8 (100)	8 (100)	0 (0)	1 (100)	1 (100)
หักบัญชีธนาคาร	1 (2.6)	38 (97.4)	39 (100)	2 (33.3)	4 (66.7)	6 (100)
ฝากผู้อื่นมาชำระให้	3 (42.9)	4 (57.1)	7 (100)	0 (0)	1 (100)	1 (100)
มาชำระเอง	21 (21.0)	79 (79.0)	100 (100)	3 (15.0)	17 (85.0)	20 (100)
รวม	25 (16.2)	129 (83.8)	154 (100.0)	5 (17.9)	23 (82.1)	28 (100.0)

แผนภูมิ 5.27 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับวิธีการชำระเงิน



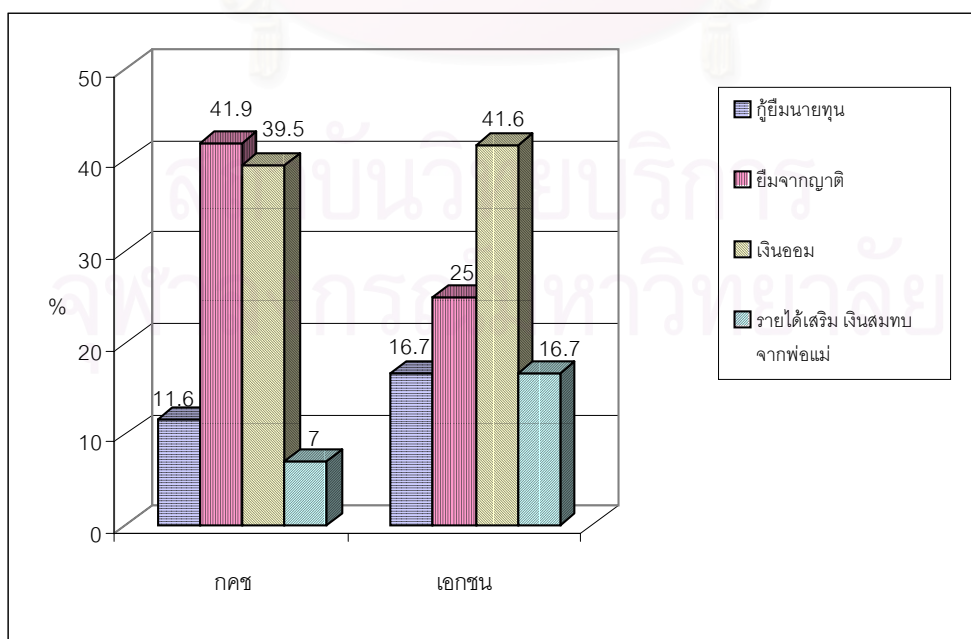
5.2.2.3 การแก้ปัญหาเมื่อวงเงินกู้ไม่เพียงพอ

จากการศึกษาเปรียบเทียบพบว่าวิธีแก้ปัญหาเรื่องวงเงินที่ธนาคารอนุมัติไม่เพียงพอ ลูกค้า กคช. จะหาเงินเพิ่มเติมจากการยืมเงินจากญาติพี่น้องมากที่สุด ร้อยละ 41.9 ขณะที่ลูกค้า เอกชนจะใช้เงินออมที่เก็บสะสมมาจ่ายให้กับโครงการมากที่สุดร้อยละ 41.6 (สาเหตุที่เงินออมเป็นสัดส่วนสูงที่สุดเพราะว่ากลุ่มตัวอย่างสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ตาราง 5.33 การแก้ปัญหาเมื่อวงเงินกู้ไม่เพียงพอ

วงเงินอนุมัติ	ลูกค้า กคช.		ลูกค้าเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
กู้ยืมนายทุน	5	11.6	2	16.7
ยืมจากญาติ	18	41.9	3	25.0
เงินออม	17	39.5	5	41.6
รายได้เสริม เงินสมทบจากพ่อแม่	3	7.0	2	16.7
รวม	43	100	12	100

แผนภูมิ 5.28 การแก้ปัญหาเมื่อวงเงินกู้ไม่เพียงพอ



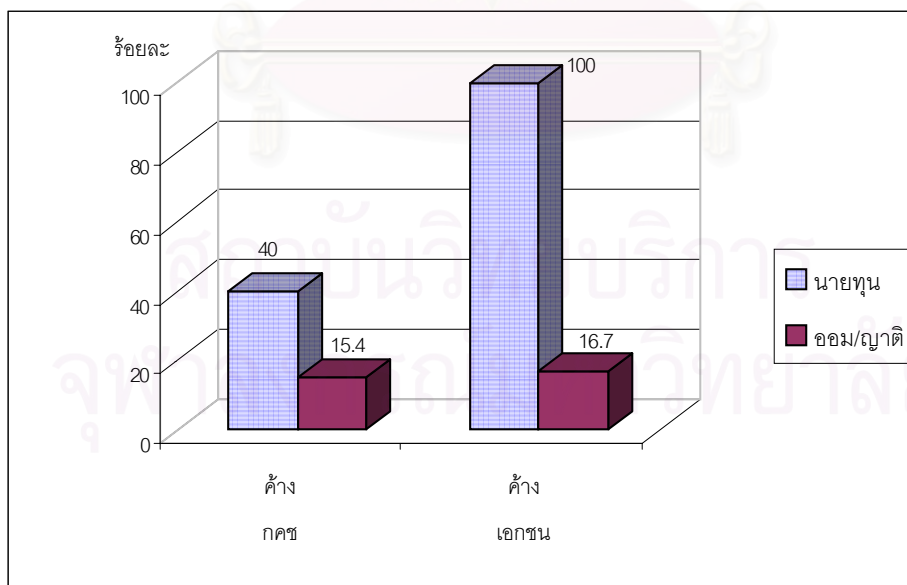
ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการกู้ยืม

จากการศึกษาพบว่าหากวงเงินอนุมัติไม่เพียงพอและมีการกู้ยืมนอกระบบแล้วการกู้ยืมจากนายทุนทำให้มีหนี้ค้างมากที่สุด ซึ่งลูกค้าของเอกชนจะมีหนี้ค้างมากที่สุดถ้ากู้ยืมจากนายทุนคือร้อยละ 100 ขณะที่ลูกค้า กคช.มีเพียง ร้อยละ 40

ตารางที่ 5.34 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการกู้ยืม

การกู้ยืม	วินัยในการผ่อนชำระ					
	ลูกค้า กคช.			ลูกค้าเอกชน		
	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม
ยืมจาก นายทุน	2 (40)	3 (60)	5 (100)	2 (100)	0 (0)	2 (100)
จากเงินออม หรือญาติ	4 (15.4)	22 (84.6)	26 (100)	1 (16.7)	5 (83.3)	6 (100)
รวม	6 (19.4)	25 (80.6)	31 (100)	3 (37.5)	5 (62.5)	8 (100)

แผนภูมิ 5.29 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการกู้ยืม



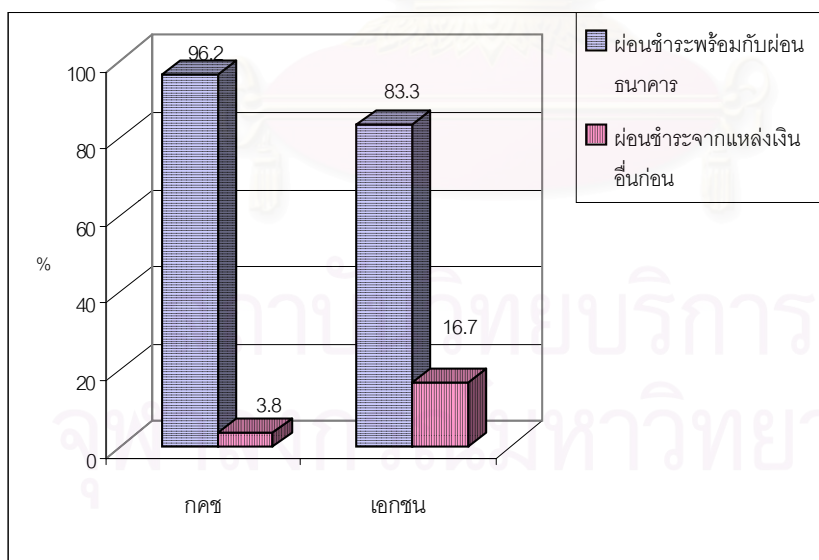
5.2.2.4 วิธีการผ่อนชำระเงินกู้ยืมจากแหล่งอื่น

จากการศึกษาเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำทั้ง 2 กลุ่ม จะผ่อนชำระเงินกู้ยืมไปพร้อมกับ ผ่อนธนาคารเป็นอันดับแรก โดยลูกค้ำ กคช. ร้อยละ 96.2 และลูกค้ำเอกชน ร้อยละ 83.3 ซึ่งการเป็นหนี้ 2 ทาง จะส่งผลต่อวินัยในการชำระหนี้ของลูกค้ำ นั่นคือความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to pay) จะลดลง โอกาสในการได้รับชำระหนี้คืนของธนาคารจะลดลง

ตารางที่ 5.35 วิธีการผ่อนชำระเงินกู้ยืมจากแหล่งอื่น

วิธีการผ่อนชำระหนี้	ลูกค้ำ กคช.		ลูกค้ำเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ผ่อนชำระพร้อมกับผ่อนธนาคาร	25	96.2	5	83.3
ผ่อนชำระจากแหล่งเงินอื่นก่อน	1	3.8	1	16.7
รวม	26	100	6	100

แผนภูมิที่ 5.30 วิธีการผ่อนชำระเงินกู้ยืมจากแหล่งอื่น



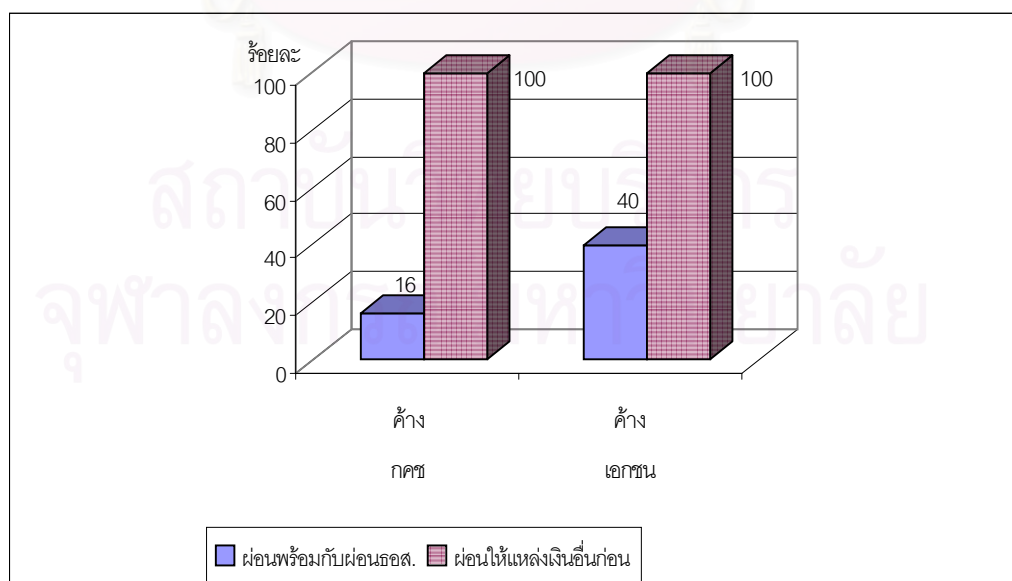
ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการผ่อนชำระเงินจากแหล่งเงินกู้อื่น

หากวงเงินที่ธอส.อนุมัติไม่เพียงพอโอนกรรมสิทธิ์และลูกค้าต้องกู้ยืมเงินนอกระบบ จากการศึกษาพบว่า การผ่อนชำระจากแหล่งเงินกู้อื่นก่อนโดยไม่ผ่อนชำระกับ ธอส. มีผลต่อวินัยการผ่อนชำระอย่างมาก

ตารางที่ 5.36 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการผ่อนชำระเงินจากแหล่งเงินกู้อื่น

วิธี	วินัยในการผ่อนชำระ					
	ลูกค้า กคช.			ลูกค้าเอกชน		
	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม	ค้าง	ไม่ค้าง	รวม
ผ่อนพร้อมกับการผ่อนธนาคาร	4 (16.0)	21 (84.0)	25 (100)	2 (40)	3 (60)	5 (100)
ผ่อนให้แหล่งเงินกู้อื่นก่อน	1 (100)	0 (0)	1 (100)	1 (100)	0 (0)	1 (100)
รวม	5 (19.2)	21 (80.8)	26 (100.0)	3 (50)	3 (50)	6 (100.0)

แผนภูมิที่ 5.31 ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้ค้างชำระกับการผ่อนชำระเงินจากแหล่งเงินกู้อื่น



5.2.2.6 สัดส่วนวงเงินกู้

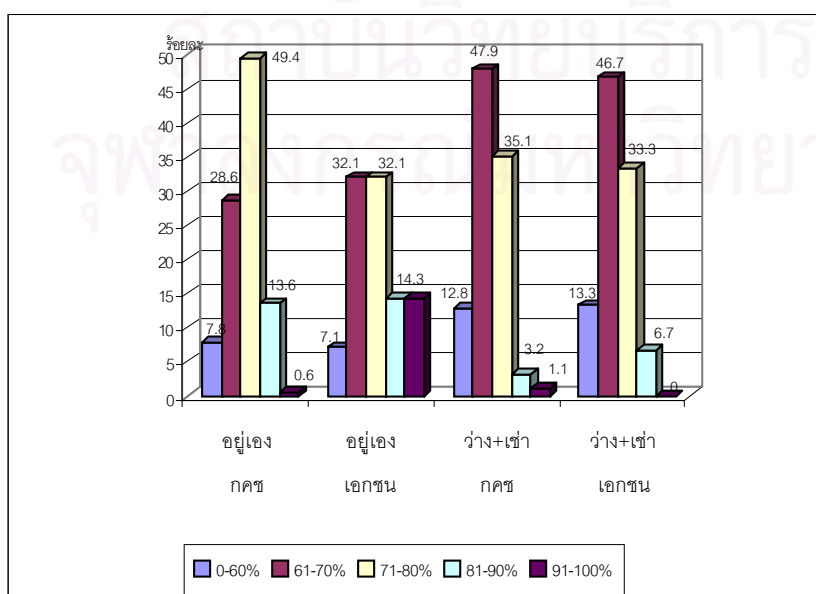
ถึงแม้ว่าจะเปรียบเทียบชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์เรื่องวงเงินให้กู้ที่ให้ลูกค้า กคช. กู้ได้มากกว่าลูกค้าเอกชน ร้อยละ 10 แต่จากการศึกษาเปรียบเทียบพบว่าวงเงินกู้ที่ลูกค้า กคช. กู้้น้อยกว่าสัดส่วนที่ลูกค้าเอกชนกู้ เนื่องจากลูกค้า กคช. จะมีการชำระเงินค่างวดน้อยอยู่ประมาณร้อยละ 20-30 ของราคาซื้อขาย ซึ่งจำนวนเงินค่างวดจะมีมากกว่าลูกค้าเอกชน

กลุ่มซื้อและอยู่อาศัยลูกค้า กคช. มีวงเงินกู้มากที่สุดอยู่ในช่วงร้อยละ 71-80 แต่กลุ่มซื้อแต่ปล่อยว่างหรือให้เช่าวงเงินกู้ในช่วงร้อยละ 61-80 สัดส่วนลูกค้า กคช. จะมีมากกว่าเอกชนเล็กน้อย

ตาราง 5.37 สัดส่วนวงเงินกู้

	กลุ่มซื้อและอยู่อาศัย				กลุ่มซื้อปล่อยว่างและให้เช่า			
	ลูกค้า กคช.		ลูกค้าเอกชน		ลูกค้า กคช.		ลูกค้าเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1-60 %	12	7.8	2	7.1	12	12.8	2	13.3
61-70 %	44	28.6	9	32.1	45	47.9	7	46.7
71-80 %	76	49.4	9	32.1	33	35.1	5	33.3
81-90 %	21	13.6	4	14.3	3	3.2	1	6.7
91 % ขึ้นไป	1	0.6	4	14.3	1	1.1	0	0
รวม	154	100	28	100	94	100	15	100
รวม 2 กลุ่ม	182				109			
รวมทั้งหมด	291							

แผนภูมิ 5.32 สัดส่วนวงเงินกู้



5.2.3 การค้างชำระหนี้

5.2.3.1 สาเหตุการค้างชำระ

จากการศึกษาพบว่าสาเหตุการค้างชำระของทั้ง 2 กลุ่ม พบว่าสาเหตุหลักที่เหมือนกันคือ มีหนี้สินอื่นที่ต้องชำระก่อน เช่น ผ่อนรถยนต์ ที่แสดงให้เห็นถึงความไม่มีวินัยของลูกค้ำทั้ง 2 กลุ่ม คือ ชอบสร้างหนี้เพิ่มเติมโดยไม่ได้พิจารณาถึงกำลังความสามารถในการผ่อนชำระของตนเอง ซึ่งส่วนมากคิดว่าธนาคารผู้ให้กู้คงยังไม่ดำเนินการฟ้องร้องบังคับจำนวนขณะที่ยังผ่อนชำระหนี้สินอย่างอื่น กว่าธนาคารผู้ให้กู้จะฟ้องร้องได้คงกินเวลาประมาณ 6-12 เดือน หรือมากกว่านั้น ส่วนเหตุผลอื่นมีความแตกต่างกัน รายละเอียดตามตารางที่ 5.3

ตารางที่ 5.38 เปรียบเทียบสาเหตุการค้างชำระเรียงลำดับจากมากไปน้อย

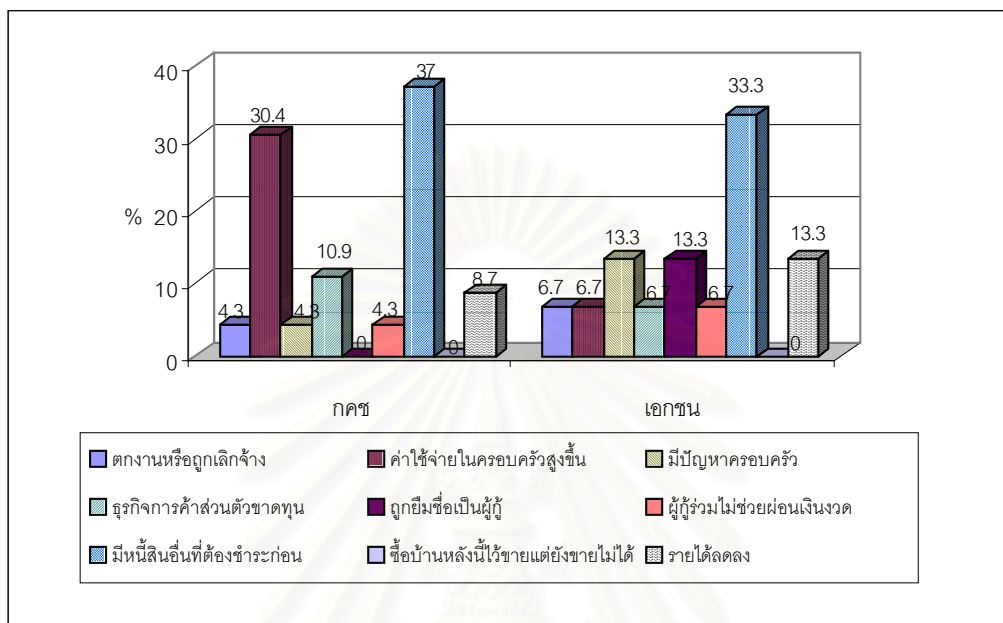
ที่	ลูกค้ำ กคช.	ร้อยละ	ลูกค้ำเอกชน	ร้อยละ
1	มีหนี้สินอื่นที่ต้องชำระก่อน	37.0	มีหนี้สินอื่นที่ต้องชำระก่อน	33.3
2	ค่าใช้จ่ายในครอบครัวสูงขึ้น	30.4	มีปัญหาครอบครัว	13.3
3	ธุรกิจการค้าส่วนตัวประสบปัญหาขาดทุน	10.9	ถูกยืมชื่อเป็นผู้กู้	13.3
4	รายได้ลดลง	8.7	รายได้ลดลง	13.3
5	ตกงานหรือถูกเลิกจ้าง	4.3	ตกงานหรือถูกเลิกจ้าง	6.7
6	มีปัญหาครอบครัว	4.3	ค่าใช้จ่ายในครอบครัวสูงขึ้น	6.7
7	ผู้กู้ร่วมหรือผู้ที่เคยอุปการะไม่ช่วยผ่อนเงินงวด	4.3	ธุรกิจการค้าส่วนตัวประสบปัญหาขาดทุน	6.7
8	ถูกยืมชื่อเป็นผู้กู้	0	ผู้กู้ร่วมหรือผู้ที่เคยอุปการะไม่ช่วยผ่อนเงินงวด	6.7
9	ซื้อบ้านหลังนี้ไว้เพื่อขายแต่ยังขายไม่ได้	0	ซื้อบ้านหลังนี้ไว้เพื่อขายแต่ยังขายไม่ได้	0

ปัญหาที่พบดังกล่าวน่าสังเกตว่าโครงการเอกชนจะมีความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อมากกว่าโครงการของ กคช. ซึ่งไม่มีกรณีเช่นนี้ ในเรื่องของการถูกยืมชื่อเป็นผู้กู้ขึ้นเพราะว่าผู้ซื้อไม่สามารถกู้เงินกับธอส. ได้เพราะไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ และตัวผู้ที่ถูกยืมชื่อมาผู้นั้นก็ไม่ได้ผ่อนส่งเพราะไม่ได้อยู่อาศัยเอง ซึ่งประเด็นนี้ถือว่ามีความเสี่ยงกับธนาคารผู้ให้กู้อย่างมาก ดังนั้นธนาคารผู้ให้สินเชื่อต้องพิจารณาถึงความสัมพันธ์ของผู้กู้ทั้งหมดว่ามีความสัมพันธ์มากน้อยเพียงใด ส่วนใหญ่ธอส. จะให้มีผู้กู้ร่วมในกรณีที่ผู้กู้มีความสัมพันธ์ทางสายเลือด เช่น บิดา มารดา บุตร หรือความสัมพันธ์ทางนิตินัย คือ คู่สมรส และข้อสังเกตอีกประการ คือ ลูกค้ำกลุ่มนี้ซื้อไว้เพื่ออยู่อาศัยเองไม่ได้ซื้อไว้เพื่อเก็งกำไร จึงไม่ใช่สาเหตุการค้างชำระสำหรับลูกค้ำกคช. และลูกค้ำเอกชน (ลำดับที่ 9 ร้อยละ 0)

ส่วนสาเหตุอื่นที่พบเป็นปัญหาทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นหลังการการให้สินเชื่อไปแล้วเป็นสิ่งที่ไม่สามารถควบคุมได้ เพียงแต่ผู้ให้สินเชื่อต้องพยายามมองถึงอนาคตของผู้กู้ให้ได้มากที่สุดว่าจะ

สามารถชำระหนี้ให้กับธนาคารผู้ให้สินเชื่อในอนาคตได้มากน้อยเพียงใด ซึ่งต้องอาศัยผู้ให้สินเชื่อที่มีประสบการณ์และความสามารถ

แผนภูมิที่ 5.33 เปรียบเทียบสาเหตุการค้างชำระระหว่างลูกค้ำ กคช.และลูกค้ำเอกชน



5.2.3.2 วิธีการแก้ปัญหาหนี้ค้างชำระ

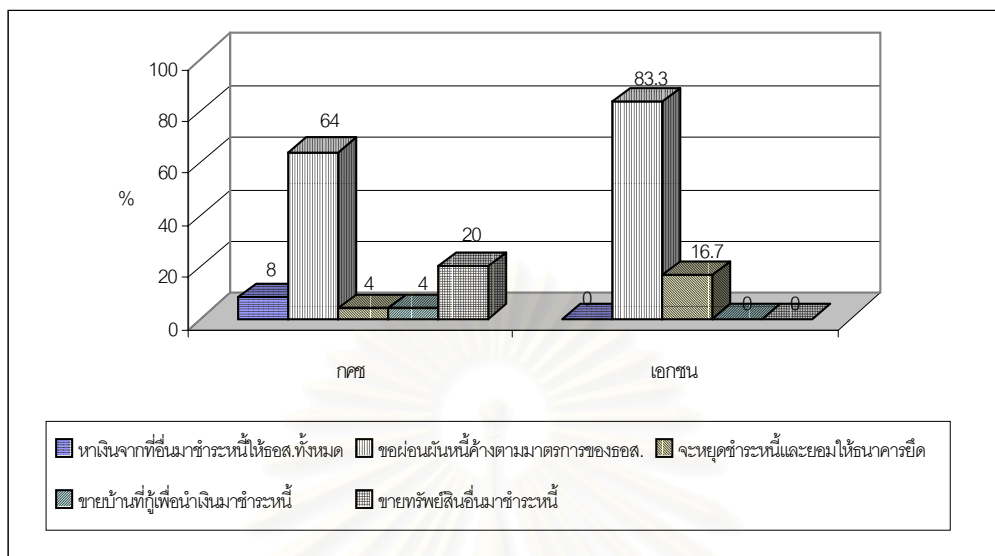
วิธีการแก้ปัญหาของลูกค้ำ กคช.และเอกชนจะเหมือนกันในอันดับแรก คือ ขอผ่อนผันหนี้ค้างตามมาตรการของธอส. รายละเอียดตามตารางที่ 5.3

สังเกตได้ว่าลูกค้ำของกคช. จะมีความพยายามในการหาเงินโดยวิธีการอื่นเช่น ขายทรัพย์สินอื่นหรือหาเงินจากที่อื่นมาชำระหนี้ให้ธอส. มากกว่าจะหยุดชำระหนี้ แสดงให้เห็นถึงความต้องการและความจำเป็นอย่างแท้จริงในการมีที่อยู่อาศัยของลูกค้ำ กคช.

ตารางที่ 5.39 เปรียบเทียบวิธีแก้ปัญหาการค้างชำระเรียงลำดับจากมากไปน้อย

ที่	ลูกค้ำ กคช.	ร้อยละ	ลูกค้ำเอกชน	ร้อยละ
1	ขอผ่อนผันหนี้ค้างตามมาตรการของธนาคาร	64	ขอผ่อนผันหนี้ค้างตามมาตรการของธนาคาร	83.3
2	ขายทรัพย์สินอื่นมาชำระหนี้	20	จะหยุดชำระหนี้และยอมให้ธนาคารยึด	16.7
3	หาเงินจากที่อื่นมาชำระหนี้ให้ธนาคารทั้งหมด	8	หาเงินจากที่อื่นมาชำระหนี้ให้ธนาคารทั้งหมด	0
4	จะหยุดชำระหนี้และยอมให้ธนาคารยึด	4	ขายบ้านที่กู้เพื่อนำเงินมาชำระหนี้	0
5	ขายบ้านที่กู้เพื่อนำเงินมาชำระหนี้	4	ขายทรัพย์สินอื่นมาชำระหนี้	0
รวม		100	รวม	100

แผนภูมิที่ 5.34 เปรียบเทียบวิธีแก้ปัญหาการค้างชำระระหว่างลูกค้าการเคหะแห่งชาติและลูกค้าเอกชน



5.2.3.3 การประนอมหนี้

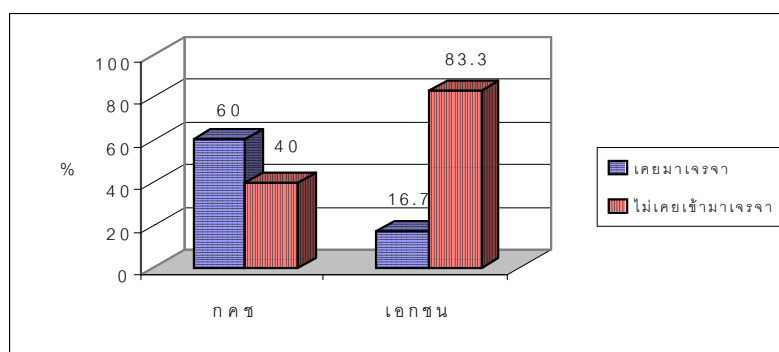
ลูกค้า กคช. ส่วนใหญ่จะเข้ามาติดต่อ ธอส. เพื่อเจรจาประนอมหนี้สูงถึงร้อยละ 60 นอกนั้นไม่เคยเข้ามาติดต่อ

ลูกค้าเอกชนจะมีผลตรงกันข้ามกับลูกค้า กคช. คือไม่ยอมมาติดต่อธอส. สูงถึงร้อยละ 83.3 สาเหตุเนื่องจากคิดว่ามาตรการเร่งรัดหนี้สินของธนาคารมีความเข้มงวดจึงไม่เข้ามาติดต่อตามตารางที่ 5.32

ตาราง 5.40 การประนอมหนี้

วิธีการแก้ปัญหาหนี้ค้างชำระ	ลูกค้า กคช.		ลูกค้าเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เคยมาเจรจาประนอมหนี้	15	60	1	16.7
ไม่เคยเข้ามาเจรจาประนอมหนี้	10	40	5	83.3
รวม	25	100	6	100

แผนภูมิที่ 5.35 การประนอมหนี้ระหว่างลูกค้าการเคหะแห่งชาติและลูกค้าเอกชน



5.2.3.4 ความคิดเห็นต่อมาตรการเร่งรัดหนี้ของธนาคาร

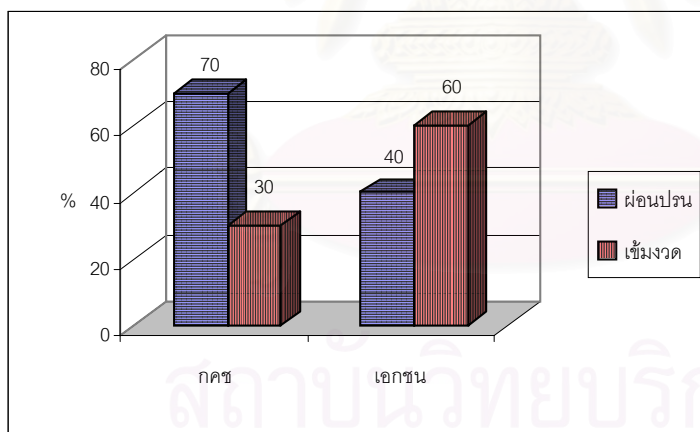
ความคิดเห็นต่อมาตรการเร่งรัดหนี้สินของธนาคาร ลูกค้า กคช. มีความเห็นว่ามีควมผ่อนปรนมากถึง ร้อยละ 70 ขณะที่ลูกค้าเอกชนจะเห็นว่ามีควมเข้มงวดสูงถึงร้อยละ 60

สังเกตเห็นว่ามีควมสัมพันธ์ของการเข้ามาติดต่อธนาคารกับควมเห็นต่อมาตรการผ่อนผันประะนอมหนี้สุดคล้องกันคือ ลูกค้า กคช.เข้ามาประะนอมหนี้สูงเพราะเห็นว่ามีมาตรการของธอส.มีควมผ่อนปรน ขณะที่ลูกค้าเอกชนไม่เข้ามาประะนอมหนี้กับธอส.เพราะเห็นว่ามีควมเข้มงวดสูง ดังตารางที่ 5.7

ตาราง 5.41 ความคิดเห็นต่อมาตรการเร่งรัดหนี้สินของธนาคาร

ความคิดเห็นต่อมาตรการเร่งรัดหนี้สิน	ลูกค้า กคช.		ลูกค้าเอกชน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ผ่อนปรน	7	70.0	2	40.0
เข้มงวด	3	30.0	3	60.0
รวม	10	100	5	100

แผนภูมิที่ 5.36 ความคิดเห็นต่อมาตรการเร่งรัดหนี้สินของธนาคารระหว่างลูกค้ากคช.และลูกค้าเอกชน



ตาราง 5.42 ความสัมพันธ์ระหว่างการเข้ามาประะนอมหนี้กับควมเข้มงวดผ่อนปรนของธนาคาร

ความสัมพันธ์ระหว่างการเข้ามาประะนอมหนี้กับควมเข้มงวดผ่อนปรนของธนาคาร	ลูกค้ากคช.	ลูกค้าเอกชน
	ร้อยละ	ร้อยละ
เคยเข้ามาติดต่อประะนอมหนี้เพราะมาตรการผ่อนปรน	70	40
ไม่เคยเข้ามาติดต่อประะนอมหนี้เพราะมาตรการเข้มงวด	30	60
รวม	100	100

5.2.3.5 สาเหตุที่ผ่อนชำระล่าช้าเสมอ

สาเหตุที่ลูกค้า กคช. ผ่อนชำระอย่างสม่ำเสมอ 3 อันดับแรก คือ ถือเป็นภาระหน้าที่ที่คนดีต้องกระทำ ร้อยละ 24.1 เหตุผลต่อมาคือ ต้องการอยู่อาศัยจริง ร้อยละ 22.4 และไม่ต้องการให้มีประวัติชำระหนี้เสีย ร้อยละ 21.4

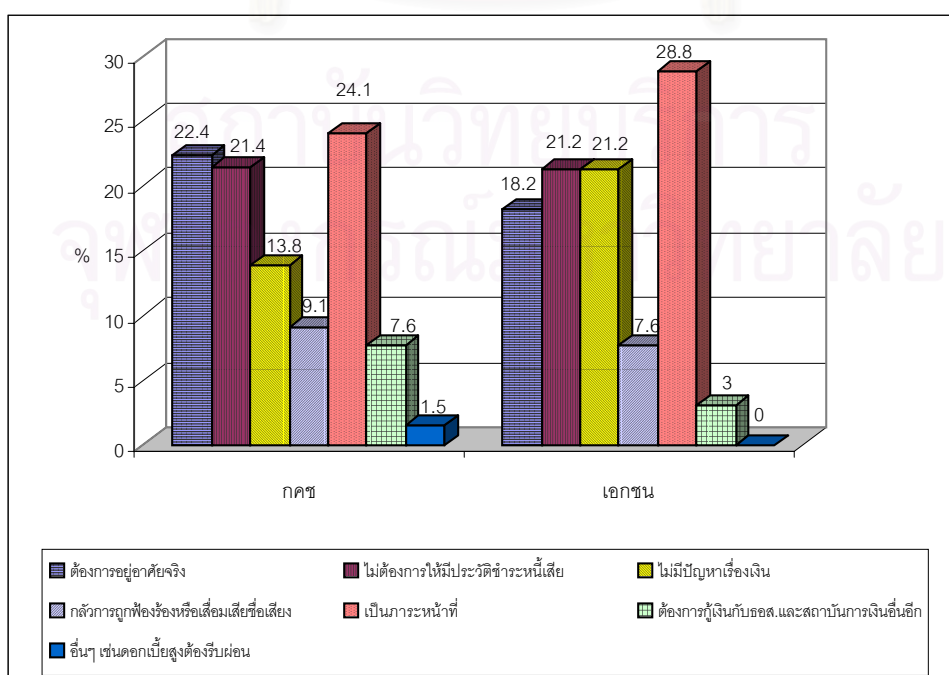
สาเหตุที่ลูกค้าเอกชนผ่อนชำระล่าช้าเสมอ เพราะถือเป็นภาระหน้าที่เช่นเดียวกัน ร้อยละ 28.8 รองลงมาคือ ไม่มีปัญหาเรื่องเงินและไม่ต้องการให้มีประวัติชำระหนี้เสีย ร้อยละ 21.2 ในสัดส่วนที่เท่ากัน

ตาราง 5.43 สาเหตุที่ผ่อนชำระล่าช้าเสมอเรียงลำดับจากมากไปน้อย

ที่	ลูกค้า กคช.	ร้อยละ	ลูกค้าเอกชน	ร้อยละ
1	เป็นภาระหน้าที่	24.1	เป็นภาระหน้าที่	28.8
2	ต้องการอยู่อาศัยจริง	22.4	ไม่ต้องการให้มีประวัติชำระหนี้เสีย	21.2
3	ไม่ต้องการให้มีประวัติชำระหนี้เสีย	21.4	ไม่มีปัญหาเรื่องเงิน	21.2
4	ไม่มีปัญหาเรื่องเงิน	13.8	ต้องการอยู่อาศัยจริง	18.2
5	กลัวการถูกฟ้องร้องหรือเสื่อมเสียชื่อเสียง	9.1	กลัวการถูกฟ้องร้องหรือเสื่อมเสียชื่อเสียง	7.6
6	ต้องการกู้เงินกับธอส.และสถาบันการเงินอื่นอีก	7.6	ต้องการกู้เงินกับธอส.และสถาบันการเงินอื่นอีก	3.0
7	อื่นๆ เช่น ดอกเบี้ยสูงต้องรีบผ่อน	1.5	อื่นๆ	0
	รวม	100	รวม	100

หมายเหตุ ตัวเลขในตาราง หมายถึงร้อยละของผู้ที่เลือกตอบ ซึ่งจำนวนรวมจะเกิน 100 เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 5.37 สาเหตุที่ผ่อนชำระล่าช้าเสมอ



การวิเคราะห์ลำดับความสำคัญของปัจจัยต่างๆโดยใช้สถิติ PEARSON CHI-SQUARE ที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05

1.การออม

พบว่าการออมมีความสัมพันธ์กับการเกิดหนี้ค้างชำระมากที่สุดที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.000 แสดงถึงความสัมพันธ์กับการมีวินัยในการชำระเงินของผู้กู้หากผู้กู้มีเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยโอกาสที่จะเกิดหนี้ค้างจะมีน้อยลง

2.อาชีพ

พบว่าอาชีพมีความสัมพันธ์กับการเกิดหนี้ค้างชำระที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.006 โดยอาชีพที่มีวินัยมากที่สุดคือ อาชีพประจำที่มีความมั่นคงเช่น ข้าราชการ รัฐวิสาหกิจ

3.วิธีการชำระเงินกู้

พบว่าวิธีการชำระเงินมีความสัมพันธ์กับการเกิดหนี้ค้างชำระที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.007 โดยหากหักเงินเดือนผ่อนชำระจะมีวินัยมากที่สุด

4.สถานภาพสมรส

พบว่าสถานภาพสมรสมีความสัมพันธ์กับการเกิดหนี้ค้างชำระที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.020 โดยสถานภาพโสดของลูกค่าเอกชนจะไม่มีวินัยมากที่สุด

5.รายได้ครัวเรือน

พบว่ารายได้ครัวเรือนมีความสัมพันธ์กับการเกิดหนี้ค้างชำระที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.021 โดยหากมีรายครัวเรือนตั้งแต่ 40,000 บาทขึ้นไปจะทำให้มีวินัยที่สุด

6.การกู้ยืมเงินนอกระบบ

พบว่าการกู้ยืมเงินนอกระบบมีความสัมพันธ์กับการเกิดหนี้ค้างชำระที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.035 หากมีการกู้ยืมจากแหล่งเงินกู้นอกระบบจะส่งผลต่อการไม่มีวินัยการชำระเพราะมีหนี้สินต้องผ่อนพร้อมๆกัน

7.การผ่อนชำระแหล่งเงินอื่นๆ

พบว่าการผ่อนชำระแหล่งเงินอื่นมีความสัมพันธ์กับการเกิดหนี้ค้างชำระที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.037 หากผ่อนเงินให้ที่อื่นก่อนส่งผลทำให้ไม่มีวินัยการผ่อนชำระ

8.การช่วยผ่อนหนี้ที่อยู่อาศัยของผู้ร่วม

พบว่าการช่วยผ่อนหนี้ที่อยู่อาศัยของผู้ร่วมมีความสัมพันธ์กับการเกิดหนี้ค้างชำระที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.40 โดยหากผู้ร่วมไม่ช่วยผ่อนชำระจะทำให้ไม่มีวินัย

9.เพศ

พบว่าเพศของผู้กู้มีความสัมพันธ์กับการเกิดหนี้ค้างชำระที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.40 โดยเพศหญิงมีวินัยผ่อนชำระมากกว่า

บทที่ 6

สรุป อภิปรายผล ข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่องการเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัย ระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติ กับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าการเคหะแห่งชาติกับลูกค้าโครงการจัดสรรของเอกชน และศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการมีวินัยในการผ่อนชำระหนี้ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยมีสมมุติฐาน คือ ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านในโครงการของการเคหะแห่งชาติ มีวินัยในการผ่อนชำระมากกว่าลูกค้าธนาคารที่ซื้อบ้านของเอกชน

การศึกษานี้มีข้อจำกัดในเรื่องของกลุ่มตัวอย่างโครงการเอกชนมีจำนวนน้อย เพราะมีการควบคุมตัวแปร คือ ตัวแปรด้านที่ตั้ง ตัวแปรด้านราคาขาย จึงทำให้ไม่สามารถนำโครงการที่มีตัวแปรด้านขนาดโครงการและราคาขายที่ใกล้เคียงกัน ในบริเวณที่ตั้งอื่นที่อยู่ห่างออกไปมาเปรียบเทียบได้

พื้นที่ทำการศึกษาอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและนนทบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์รับเป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาวให้กับลูกค้าผู้ซื้อบ้านในโครงการของการเคหะแห่งชาติ ทำการคัดเลือกประเภทโครงการได้ 4 ประเภท คือ โครงการที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว อาคารชุดระดับราคาประหยัด และอาคารชุดระดับราคาปานกลาง และทำการคัดเลือกโครงการเอกชนที่มีทำเลที่ตั้งใกล้เคียงกัน ราคาขายใกล้เคียงกัน และประเภทโครงการที่อยู่อาศัยเหมือนกัน จึงได้โครงการที่ใช้ศึกษาทั้งหมด 9 โครงการ เพื่อนำมาศึกษาเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระ มีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 6.1 โครงการของการเคหะแห่งชาติและโครงการเอกชน

ประเภท	โครงการของ กคช.	โครงการของเอกชน
ทาวน์เฮ้าส์	บ้านนนทบุรี 4	สรวานนท์ – ปากเกร็ด
บ้านเดี่ยว	บ้านสุขุมวิทวงศ์	ชื่อตรงสุขุมวิทวงศ์
อาคารชุดราคาประหยัด	เคหะชุมชนขอนแก่น 1, 2, 3, 4	วัชรคอนโดวิลด์
อาคารชุดราคาปานกลาง	เคหะชุมชนนนทบุรี 2 ระยะ 1 และ 2	รุ่งเพชรคอนโดมิเนียม

จำนวนลูกค้าสินเชื่อบริษัทธนาคารในโครงการที่ทำการศึกษาทั้งสิ้น 2,791 ราย จึงได้กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางหลักเกณฑ์การสุ่มตัวอย่างของ Herbert Arkin และ

Raymond R.Colton ได้กลุ่มประชากรจำนวน 291 ตัวอย่าง ที่ระดับความเชื่อมั่น $\pm 5\%$ แล้วทำการแบ่งกลุ่มประชากรออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านในโครงการของการเคหะกับกลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านในโครงการเอกชน โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบอิงทฤษฎีความน่าจะเป็นโดยทำการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถามแบบปลายปิด แล้วนำแบบสอบถามที่ได้รับกลับคืนมาแยกหาลูกค้าสินเชื่อบริษัทที่ซื้อและอยู่อาศัย ได้แบบสอบถามที่สามารถนำมาวิเคราะห์ได้จำนวน 182 ชุด ส่วนข้อมูลกลุ่มตัวอย่างอีก 109 ชุด ที่เป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อแต่ปล่อยว่างหรือให้เช่านั้นได้หาข้อมูลเพิ่มเติมจากข้อมูลทุติยภูมิด้านสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้แก่ข้อมูลเกี่ยวกับ หนี้ค้าง เพศ สถานภาพ การศึกษา อาชีพ ตำแหน่ง ระยะเวลาการกู้เงิน สัดส่วนเงินกู้ และนำเข้าประมวลผลโดยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS For windows V.10 เพื่อวิเคราะห์ข้อมูล และวิเคราะห์โดยวิธีสถิติเชิงพรรณนา เพื่อบรรยายค่าความถี่ร้อยละ และความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรและนำเสนอในรูปแบบตารางแสดงความสัมพันธ์ 2 ทาง

6.1 สรุปและอภิปรายผลการศึกษา

จากการศึกษาเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 291 ตัวอย่าง พบว่าลูกค้าการเคหะแห่งชาติมีวินัยการผ่อนชำระเงินกู้ที่อยู่อาศัยมากกว่าลูกค้าเอกชน ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ส่วนปัจจัยที่มีผลสำคัญที่สุดต่อการไม่มีวินัยการผ่อนชำระของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ คือการที่ผู้กู้เงินซื้อบ้านไว้เป็นบ้านหลังที่สองไม่ได้อยู่อาศัยจึงไม่ยอมผ่อนชำระ โดยการที่ซื้อไว้โดยไม่เข้าอยู่อาศัยเป็นซื้อไว้เพื่อลงทุนเพื่อขายเก็งกำไรหรือการให้บุคคลอื่นเช่าถือว่าเป็นการเอาเปรียบธนาคารอย่างมากเพราะผู้กู้มีรายได้จากการให้เช่า แต่ไม่ยอมชำระหนี้ให้กับธนาคาร ซึ่งธนาคารควรมีมาตรการเร่งรัดหนี้และฟ้องร้องลูกค้ากลุ่มนี้ให้รวดเร็วขึ้น

ตารางที่ 6.1 หนี้ค้างชำระกลุ่มผู้ซื้อและอยู่อาศัยเอง,ไม่ได้อยู่อาศัยหรือให้บุคคลอื่นเช่า

หนี้ค้าง(เช่า+ว่าง)	ลูกค้า กคช.				ลูกค้าเอกชน			
	ค้าง	%	ไม่ค้าง	%	ค้าง	%	ไม่ค้าง	%
ซื้อและอยู่อาศัยเอง	25	16.2	129	83.8	5	17.9	23	82.1
ซื้อปล่อยว่าง	8	22.2	28	77.8	5	100	0	0
ซื้อไว้ให้เช่า	7	12.1	51	87.9	4	40.0	6	60
รวม 3 กลุ่ม	40	16.1	208	83.9	14	32.6	29	67.4
รวมค้าง+ไม่ค้าง ทั้ง 3 กลุ่ม(ราย)	248				43			
รวมทั้งหมด(ราย)	291							

ที่มา : ข้อมูลทุติยภูมิธนาคารอาคารสงเคราะห์และการสำรวจของผู้วิจัย

ความไม่มีวินัยการผ่อนชำระโดยการกู้เงินเพื่อซื้อไว้เป็นบ้านหลังที่สองนี้ตรงกับรายงานการวิจัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2542) ได้สรุปปัญหาของการเกิด NPL โดยพิจารณาสถิติลูกค้าเงินกู้ที่มีปัญหาการค้างชำระหนี้กับธนาคารที่ผ่านมาพบว่าปัญหาสำคัญอันดับแรกคือ การซื้อไว้เป็นบ้านหลังที่สองหรือเพื่อการลงทุนให้เช่า ทำให้ส่งผลให้เกิดหนี้ค้างชำระขึ้นมา

ดังนั้นการศึกษาครั้งนี้จึงค้นพบว่าลูกค้าที่ซื้อบ้านแต่ไม่อยู่อาศัยเองจะมีหนี้ค้างเกิดขึ้นมากกว่ากลุ่มที่ซื้อและอาศัยอยู่เอง ดังนั้น การพิจารณาสินเชื่อของธนาคารควรพิจารณาถึงความจำเป็นและความต้องการในการมีที่อยู่อาศัยเป็นหลัก ซึ่งจะป้องกันการเกิดหนี้ค้างชำระขึ้นได้

ส่วนปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อการมีวินัยของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่ามี 9 ปัจจัย ดังนี้คือ

1. การออม

พบว่าการออมเงินเพื่อสินเชื่อที่อยู่อาศัย มีความสำคัญต่อการมีวินัยเพราะการออมแสดงให้เห็นถึงคุณสมบัติที่ดีของผู้กู้และความสามารถในการชำระหนี้ของผู้กู้ได้เป็นอย่างดี หากลูกค้าไม่มีการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย เมื่อยื่นกู้เงินกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปรากฏว่าวงเงินที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์อนุมัติให้ไม่เพียงพอที่จะชำระให้กับโครงการ หากผู้กู้มีการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยไว้ก็สามารถนำเงินที่เก็บออมนั้นมาชำระส่วนที่ขาดให้กับทางโครงการได้ ทำให้ลูกค้าไม่ต้องไปกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนนอกระบบและมีภาระค่าใช้จ่ายมากเกินไปเกินกว่าความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า

2. อาชีพ

อาชีพเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อการมีวินัยในการชำระหนี้ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ คืออาชีพที่มีความมั่นคงของรายได้และสวัสดิการ เช่น อาชีพรับราชการ อาชีพทำงานในองค์กรรัฐวิสาหกิจ ความมั่นคงของรายได้แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า ส่วนอาชีพที่ไม่มีวินัยในการผ่อนชำระหนี้ คืออาชีพทำงานในบริษัทเอกชนซึ่งพบได้ในลูกค้าทั้ง 2 กลุ่ม ซึ่งสอดคล้องกับรายงานวิเคราะห์สถิติการค้างชำระหนี้ (NPL ค้างเกิน 4 งวด) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ศึกษาลูกค้าในโครงการจัดสรรต่างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่พบว่าลูกจ้างในบริษัทเอกชนมีหนี้ค้างมากที่สุด

3. วิธีการชำระคืนเงินกู้

พบว่าหากลูกค้ามีการหักเงินเดือนผ่อนชำระหนี้ที่อยู่อาศัยกับธนาคารอาคารสงเคราะห์จะไม่มีหนี้ค้างชำระ เพราะหน่วยงานต้นสังกัดผู้กู้จะเป็นตัวแทนนำเงินส่งให้ธนาคารฯ

ทุกเดือน ซึ่งทำให้โอกาสเกิดหนี้ค้างชำระลดลงเนื่องจากหากต้องมาชำระหนี้เองในบางเดือนอาจ ลืมชำระเงินหรือขาดวินัยทางการเงินนำเงินไปใช้ทางอื่นก่อน

4. สถานภาพการสมรส

จากการศึกษาพบว่าสถานภาพฝ่าย หย่าร้าง หรือแยกกันอยู่ จะมีวินัยในการผ่อนชำระแสดงให้เห็นถึงความคุณสมบัติความรับผิดชอบของผู้กู้ถึงแม้จะชีวิตจะล้มเหลวในการแต่งงาน แต่ยังคงมีความรับผิดชอบ ขณะที่สถานภาพโสดจะไม่ค่อยมีวินัยในการผ่อนชำระอาจเนื่องจากการใช้ชีวิตเพียงลำพังอาจหมดเงินไปกับกิจกรรมการท่องเที่ยวและบันเทิง

5. ระดับรายได้ครัวเรือน

พบว่าช่วงระดับรายได้ครัวเรือนที่มีวินัยในการผ่อนชำระมากที่สุด คือช่วงระดับรายได้ ตั้งแต่ 44,601 บาทขึ้นไป ซึ่งในกลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านของการเคหะและเอกชนจะไม่มีหนี้ค้างชำระ ซึ่งผู้ที่มีรายได้ในช่วงนี้จะซื้อที่พักอาศัยในโครงการประเภททาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยว นั้นแสดงให้เห็นถึงความมั่นคงของรายได้และฐานะของผู้กู้ หากพิจารณากับรายงานหนี้ค้างชำระของธนาคาร อาคารสงเคราะห์จะพบว่าที่โครงการในกลุ่มบ้านเดี่ยวจะไม่ค่อยมีหนี้ค้างชำระ เพราะระดับรายได้ของผู้กู้ที่สามารถกู้เงินเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวได้ต้องมีระดับรายได้ที่สูง

ขณะที่ช่วงระดับรายได้ครัวเรือนต่ำกว่า 9,700 บาท ต่อเดือน จะส่งผลต่อการไม่มีวินัยในการชำระหนี้ ซึ่งจะเห็นได้ชัดในกลุ่มลูกค้าโครงการเอกชน ซึ่งจะมีสัดส่วนการค้างชำระสูงสุด (14.3%) เกณฑ์รายได้ระดับดังกล่าวนี้ หากพิจารณาไปถึงวงเงินกู้ที่จะสามารถกู้ได้ประมาณ 260,000 บาท ซึ่งจะเป็นวงเงินกู้ที่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดระดับราคาประหยัด

6. การกู้ยืมเงินนอกระบบ

พบว่าหากลูกค้าที่ขอกู้เงินกับธนาคารอาคารสงเคราะห์และวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ สิ้นเชื่อ้อยกว่าวงเงินที่ต้องชำระให้กับผู้ขาย ทำให้เกิดการกู้ยืมเงินนอกระบบขึ้น ซึ่งหากเป็นการขอยืมเงินจากบุคคลในครอบครัวมักจะไม่มีปัญหาการค้างชำระ ขณะที่การกู้ยืมเงินนอกระบบจากนายทุนเงินกู้ที่ส่งผลต่อความไม่มีวินัยของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ เพราะลูกค้าธนาคารส่วนใหญ่ต้องการชำระหนี้จากเงินทุนนอกระบบให้หมดก่อนจึงจะชำระหนี้ให้กับธนาคารอาคารสงเคราะห์

7. การผ่อนชำระเงินกู้ยืมนอกระบบ

พบว่าหากลูกค้าธนาคารสงเคราะห์ผ่อนชำระเงินกู้กับธนาคารพร้อมกับผ่อนชำระคืนให้กับเจ้าหนี้เงินกู้จะไม่มีการค้างชำระเพราะผู้กู้มีความสามารถในการหารายได้มาชำระหนี้คืนทั้งสองแห่งพร้อมๆกัน

8. ผู้กู้ร่วม

พบว่าหากผู้กู้ร่วมช่วยผ่อนชำระหนี้ก็ส่งผลต่อการมีวินัยของผู้กู้ เพราะในการวิเคราะห์ความสามารถการชำระหนี้ของผู้กู้นั้น ผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะพิจารณาความสามารถในการผ่อนชำระของผู้กู้ร่วมรวมเข้าไปด้วย เพราะบางครั้งความสามารถในการชำระหนี้ที่ธนาคารนำมาพิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ให้แก่ผู้กู้ไม่พอเพียง จึงต้องนำบุคคลอื่นมาผู้ร่วม ซึ่งถ้าเป็นบุคคลอื่นนอกครอบครัวจะเป็นการนำเอาความสามารถในการชำระหนี้มาให้ธนาคารพิจารณาเท่านั้น ซึ่งเมื่อชำระหนี้จริง ๆ ผู้กู้ที่ให้ช่วยผู้ร่วมก็ไม่ได้ช่วยเหลือในการผ่อนชำระเพราะไม่ได้พักอาศัยด้วย

9. เพศ

พบว่าผู้กู้ที่เป็นเพศหญิงจะมีวินัยในการผ่อนชำระมากกว่าผู้กู้ที่เป็นเพศชาย นั่นเป็นเพราะเพศหญิงเป็นเพศที่มีสัญชาติญาณความรู้สึกเป็นแม่และมีหน้าที่รับผิดชอบดูแลครอบครัวจึงส่งผลให้เพศหญิงมีความรับผิดชอบมากกว่าเพศชาย

6.2 ข้อเสนอแนะ

6.2.1 ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

การศึกษาเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระเงินกู้ที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับลูกค้าโครงการอื่นในเขตกรุงเทพมหานครพบว่าปัจจัยสำคัญที่สุดที่มีผลต่อการมีวินัยในการชำระหนี้ของลูกค้า คือ การที่ผู้กู้เงินขอสินเชื่อไว้เพื่อซื้อบ้านไว้เป็นบ้านหลังที่สอง ส่วนปัจจัยอื่นที่สำคัญรองลงมาคือ การออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย เพราะหากวงเงินสินเชื่อที่ธนาคารอนุมัติให้แก่ลูกค้าไม่เพียงพอที่จะทำการโอนกรรมสิทธิ์ได้ส่งผลให้ลูกค้าต้องหาเงินจากแหล่งเงินกู้ต่างๆ ทำให้เกิดปัญหาหนี้หลายทางและลูกค้าส่วนใหญ่เลือกที่จะผ่อนชำระให้กับนายทุนเงินกู้นอกระบบก่อนเพราะอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าธนาคาร และการเร่งรัดหนี้สินที่เข้มงวดของเจ้าหนี้นอกระบบ และมาตรการที่ไม่เข้มงวดในการเร่งรัดการชำระหนี้ของธนาคารก็มีผล

ต่อความมีวินัยของลูกค้าเพราะลูกค้าจะมีความเชื่อถือว่าธนาคารจะดำเนินการฟ้องร้องก็ใช้ระยะเวลา
เวลานาน

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอแนะว่า

1. การพิจารณาสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ผู้วิเคราะห์สินเชื่อควรพิจารณาถึงความต้องการ
อยากมีบ้านไว้อยู่อาศัยจริงหรือมีความจำเป็นในการมีที่อยู่อาศัยหรือมากกว่าความต้องการซื้อไว้
เป็นบ้านหลังที่สอง ซึ่งผู้วิเคราะห์ต้องพยายามสอบถามให้ทราบข้อมูลว่าผู้ขอกู้เงินนั้นมีบ้านพัก
อาศัยเป็นของตนเองแล้วหรือไม่ และหากมีบ้านเป็นของตนเองแล้วนั้นหากต้องการกู้เงินซื้อบ้าน
อีกก็ต้องพิจารณาถึงความจำเป็นในการอยู่อาศัยมาประกอบการพิจารณาสินเชื่อเพื่อป้องกัน
ความเสี่ยงในการเกิดหนี้ค้างชำระ

2. ผู้ที่ต้องการมีบ้านเป็นของตนเอง ควรจะมีการเตรียมความพร้อมในการซื้อบ้านโดย
เฉพาะความพร้อมในด้านการเงิน ซึ่งธนาคารต้องให้การช่วยเหลือแก่ผู้ที่ต้องการมีบ้านเป็นของตน
เองในเรื่องของการออมเงินเพื่อซื้อบ้าน ดังเช่น ประเภทเงินฝากสินเชื่อที่ธนาคารเคยจัดทำโครง
การเงินฝากดังกล่าว และการออมดังกล่าวก็เป็นการตรวจสอบวินัยในการผ่อนชำระของลูกค้าได้
ทางหนึ่ง

3. ธนาคารควรจัดแสดงนิทรรศการความรู้เรื่องการเตรียมความพร้อมเพื่อการมีบ้านอย่าง
ต่อเนื่องและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่ต้องการมีบ้านอย่างทั่วถึงเพราะถือว่าเป็นหน้าที่อย่างหนึ่งที่
ธนาคารเฉพาะกิจเพื่อที่อยู่อาศัยควรกระทำ กลุ่มเป้าหมายกลุ่มหนึ่งที่ควรเข้าไปส่งเสริมให้ความรู้
คือกลุ่มนิสิต นักศึกษา เพราะหลังจากที่จบการศึกษาแล้วก็ในช่วงที่ต้องหางานทำ และต่อไปคือ
การหาที่อยู่อาศัย ซึ่งการให้ความรู้แก่กลุ่มนี้แต่เนิ่นๆ จะเป็นการเตรียมความพร้อมทางการเงินได้ดี
เพราะนิสิตนักศึกษาที่จบการศึกษา และเริ่มทำงานมักจะไม่ค่อยมีรายจ่ายมากจึงสามารถเก็บออม
ได้มาก

4. การพิจารณาสินเชื่อกลุ่มลูกค้าอาชีพอิสระ ประกอบอาชีพค้าขายส่วนตัว ควรให้มีการ
ผ่อนชำระเงินดาวน์กับธนาคารก่อนการอนุมัติสินเชื่อเพื่อตรวจสอบวินัยการชำระเงินและตรวจ
สอบคุณลักษณะของผู้และความสามารถในการชำระหนี้และให้ลูกค้าสามารถกู้ได้เต็มในส่วนที่
เหลือ

5. การดำเนินโครงการสวัสดิการเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยให้กับหน่วยงานต่างๆ เพิ่มมากขึ้น
เพราะการที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์มีการทำข้อตกลงเกี่ยวกับสวัสดิการเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยแล้ว
หน่วยงานดังกล่าวมีหน้าที่ต้องเป็นตัวแทนนำส่งเงินกู้ให้กับบุคคลากรในหน่วยงานที่กู้เงินกับ
ธนาคาร ส่งผลต่อความเสี่ยงในการรับชำระหนี้ของธนาคารมีน้อยลงกว่าการที่ผู้กู้เงินต้องมาชำระ

เงินด้วยตนเอง และปรับปรุงวิธีการรับชำระหนี้เป็นกลุ่มหน่วยงานให้มีความสะดวกและคล่องตัวมากขึ้นกว่าเดิม

6.2.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้มีข้อจำกัดในเรื่องกลุ่มตัวอย่างที่มีการควบคุมตัวแปรเกี่ยวกับที่ตั้งของโครงการต้องอยู่ใกล้เคียงกันจึงทำให้จำนวนตัวอย่างประชากรโครงการเอกชนที่นำมาศึกษามีจำนวนน้อยกว่าประชากรของการเคหะแห่งชาติ และการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับวินัยการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยยังมีไม่มาก และยังพบว่ายังมีประเด็นที่น่าสนใจควรมีการศึกษาครั้งต่อไป ได้แก่

6.2.2.1 การศึกษาเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชน โดยศึกษาโครงการที่มีขนาดโครงการใกล้เคียงกันโดยไม่ต้องควบคุมตัวแปรเรื่องที่ตั้งโครงการ

6.2.2.2 การศึกษาวินัยในการชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านในโครงการจัดสรรที่ได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เนื่องจากพบว่าลูกค้าธนาคารสงเคราะห์ที่กู้เงินซื้อบ้านโครงการที่ได้รับการสนับสนุนเงินกู้มีหนี้ค้างชำระเป็นส่วนใหญ่

6.2.2.3 การศึกษาวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยโครงการจัดสรรประเภทอาคารชุดที่มีผู้เช่าอยู่อาศัยแล้วเป็นระยะเวลาานมากกว่า 5 ปี ขึ้นไป เนื่องจากเป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่มีปัญหาเรื่องหนี้ค้างชำระ

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- ฉัตรชัย พงศ์ประยูร. ภูมิศาสตร์เมือง. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช, 2527.
- ชนินทร์ พิทยาวิวิธ. ธนาคารพาณิชย์ใช้มาตรการอะไรในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อ. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: อมรินทร์ พรินติ้ง กรุ๊ป, 2533.
- ชยวีร์ คีตวรรณภา. การจัดเตรียมที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงานบริษัททำอากาศยานไทยจำกัด (มหาชน) : กรณีศึกษาทำอากาศยานสุวรรณภูมิ. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545.
- ชาย กิตติคุณภรณ์. เรียนรู้ลดกับการวิเคราะห์สินเชื่อ. ปทุมธานี: โรงพิมพ์ พี พรินติ้ง กรุ๊ป จำกัด, 2539.
- ดารณี พุทธิวิบูลย์. การจัดการสินเชื่อ (ฉบับปรับปรุง). พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: บริษัทรุ่งศิลป์การพิมพ์ (1977) จำกัด, 2543.
- ทิศทางใหม่ระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย. วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 5 ฉบับที่ 18 (กรกฎาคม-กันยายน 2542): 11-22
- ธิดารัตน์ มหิวรรณ. การศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อปัญหาหนี้ค้างของสินเชื่อที่อยู่อาศัยกรณีศึกษาลูกค้าที่มีหนี้ค้างชำระของธนาคารอาคารสงเคราะห์. คณะพัฒนาการเศรษฐกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์, 2542.
- นงนุช กะดีแดง. หนี้ค้างชำระของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2541.
- นิรันดร์ ภิรบรรณ. สาเหตุของหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงราย. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2544.
- ปัญหา NPL กันไว้ดีกว่าแก้. วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 1 ฉบับที่ 3 (ตุลาคม 2542): 1-2.
- พัฒนา กันยานนท์. ปัจจัยที่ทำให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงราย. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2543
- ภิเชก ชัยนิรันดร์. การบริหารสินเชื่อ. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์สายธาร, 2544
- มณูญญ์ จงกลแพทย์. ความพึงพอใจของผู้กู้ประเภทอาคารชุดใน กทม. ชั้นกลาง และปัจจัยหลักด้านสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย, 2539
- มีชัย คงแสงไชย. คำแนะนำการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน. ข้อเสนอแนะการซื้อบ้านปี 2545 (2545): 24-33.

ภาษาไทย (ต่อ)

รายงานการสำรวจวิจัยสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยและอาคารไร้ผู้อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและ
ปริมณฑลปี 2533 เมษายน 2541. เอกสารประกอบการสัมมนาเรื่องดัชนีชี้วัดตลาดที่อยู่
อาศัยปี 2542 (พฤศจิกายน 2541): 7

วรวิมล สงสังข์ทอง. ปัจจัยที่มีผลต่อการค้างชำระค่าเช่าซื้อที่ดินและอาคารกรณีลูกค้าการเคหะแห่งชาติ
ในเคหะชุมชนธนบุรี. คณะพัฒนาสังคม สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์, 2536

วิเคราะห์ความต้องการและอำนาจซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชนและแนวทางเสริมสร้างการซื้อขายในภาวะ
ตลาดซบเซาปี 2540 วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 3 ฉบับที่ 10 (กรกฎาคม-กันยายน
2540): 8-11.

ศุภวัฒน์ บางชวด. สภาพการอยู่อาศัยในโครงการอุตสาหกรรมขนาดย่อม:กรณีศึกษาเขตประกอบการ
อุตสาหกรรมแพคตอรีแลนด์วังน้อย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะ
สถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546.

สถิตย์พงษ์ ดันติเจริญ. ปัจจัยที่มีผลต่อหนี้เสียสินเชื่อบริษัทของธนาคารพาณิชย์หนึ่งในจังหวัด
เชียงใหม่. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2543.

สายทิพย์ ไหวดี. การบริหารสินเชื่อเพื่อลดปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) ของธนาคารพาณิชย์
ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาบริหารธุรกิจ
และการตลาดการเกษตร คณะธุรกิจการเกษตร มหาวิทยาลัยแม่โจ้, 2544.

สิทธิชัย ดันดีพิพัฒน์. บทบาทของอาคารชุดราคาถูกในการแก้ไขปัญหาที่อยู่อาศัยให้กับคนใจในเขต
กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล. หลักสูตรการป้องกันราชอาณาจักร ภาครัฐร่วมเอกชน รุ่นที่
4 วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร, 2534-2535.

อุดม คงศรี. ปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณหนี้ค้างชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์สาขา
เชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเศรษฐศาสตร์และส
หกรณ์การเกษตร คณะธุรกิจการเกษตร มหาวิทยาลัยแม่โจ้, 2542.

อุทัยวรรณ กาญจนนิรินันท์. ปัจจัยที่มีผลต่อการลดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์
สาขาลำพูน. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่,
2543.

ภาษาอังกฤษ

- Alonso william (Murphy)" Regional policy: readings in theory and applications/John Friedmann. Cambridge: MIT Press, 1975. อ้างถึงในชยวีร์ คีตวรรณานู. 2545.
- Arkin Herbert and Colton Raymond R. Tables for statisticians. 2nd ed. New York: Barnes & Noble, 1963
- Becker, F. d., and other. User participation and environment meaning: tree field studies. New York: Cornell University, 1977. อ้างถึงในศุภวัฒน์ บางขวด. 2546.
- Berry, B. J., and Horton, F. E. Geographic Perspective on Urban System. New Jersey: Pventice Hall, 1970. อ้างถึงในศุภวัฒน์ บางขวด. 2546.
- Brodzinsky, D. M., Gormly A. V., and Ambron, S. R. Lifespan human development (3rd ed.). New York: CBS, 1986. อ้างถึงในชยวีร์ คีตวรรณานู. 2545.
- Button, K. J. Urban Economics: theory and pdicy. London: Macmillan Press, 1976. อ้างถึงในชยวีร์ คีตวรรณานู. 2545
- Claire, W. H. Haudbook of Urban Planning. Canada: Van Nortrand Reinhold, 1973. อ้างถึงในศุภวัฒน์ บางขวด. 2546.
- Goodall, Brian. The Economics of Urban Areas. Oxford: Pergamon Press, 1972. อ้างถึงในมนูญญ์ จงกลแพทย์. 2539.
- Harold Carter. The study of Urban Geography. London: Edward Arnold, 1975. อ้างถึงในศุภวัฒน์ บางขวด. 2546
- Lean, W. and Goodall. B. Aspects of land economics. London: Estate Gazette, 1966. อ้างถึงในชยวีร์ คีตวรรณานู. 2545.
- Muth, R. F. Cities and Housing: The Spatial Pattern of Urban Residential Land Use. Chicago: The University of Chicago Press, 1969. อ้างถึงในศุภวัฒน์ บางขวด. 2546.
- Needham, B. How cities Work: an Introduction. Oxford: Pergamon, 1977. อ้างถึงในศุภวัฒน์ บางขวด. 2546
- Rossi, P. H. Why famillies Moves: A study in the social psychology of Urban Residential Mobility. New York, 1955. อ้างถึงในชยวีร์ คีตวรรณานู. 2545.
- Speare, A., Goldstein, S., and Frey, W. Residential Mobility, Migration and metropolitan change. Cambridge: Ballinger, (n.d.) อ้างถึงในชยวีร์ คีตวรรณานู. 2545.
- Walpery, J. Behavioral Aspects of the Location to Migrate. Paper of the Regionel Science Association. Vol. 15. อ้างถึงในศุภวัฒน์ บางขวด. 2546.

Wingo, L., Jr. Transportation and Urban Land. New York: Praeger, 1969. อ้างถึงในชัยวีร์ คีตวรรณานฎ.
2545.



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



แบบสอบถามชุดที่.....
โครงการ.....
บ้านเลขที่.....ตึก.....ชั้นที่.....
<input type="checkbox"/> CD <input type="checkbox"/> TH <input type="checkbox"/> SH
สอบถามเวลา.....น. ถึง.....น.
วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นข้อมูลในการทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “การศึกษาเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระเงินงวดที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับลูกค้าโครงการอื่นในเขตกรุงเทพมหานคร” และข้อมูลทั้งหมดจะเก็บไว้เป็นความลับ

โดย นายธัญญพงศ์ พลขำนิ นิสิตปริญญาโท ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ขอขอบคุณทุกท่านที่สละเวลาอันมีค่าในการตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ลงใน ที่ตรงกับความเป็นจริงของท่านมากที่สุด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

- ผู้ให้สัมภาษณ์เป็น

<input type="checkbox"/> ผู้หลัก	<input type="checkbox"/> ผู้ร่วม	<input type="checkbox"/> ผู้เช่า	<input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....
----------------------------------	----------------------------------	----------------------------------	--
- เพศ

<input type="checkbox"/> ชาย	<input type="checkbox"/> หญิง
------------------------------	-------------------------------
- สถานภาพ

<input type="checkbox"/> โสด	<input type="checkbox"/> สมรส	<input type="checkbox"/> หย่า
<input type="checkbox"/> ม่าย	<input type="checkbox"/> แยกกันอยู่	<input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....
- สถานที่ทำงานปัจจุบัน

<input type="checkbox"/> กรุงเทพฯ	เขต โปรดระบุ.....	<input type="checkbox"/> ต่างจังหวัด	โปรดระบุ.....
-----------------------------------	-------------------	--------------------------------------	---------------
- ระดับการศึกษา

<input type="checkbox"/> ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า	<input type="checkbox"/> มัธยมศึกษา
<input type="checkbox"/> ปวช.ปวส.หรืออนุปริญญา	<input type="checkbox"/> ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า
<input type="checkbox"/> ปริญญาโทหรือสูงกว่า	
- อาชีพปัจจุบัน

<input type="checkbox"/> ทำงานบริษัทเอกชน	<input type="checkbox"/> รับราชการ
<input type="checkbox"/> พนักงานรัฐวิสาหกิจ	<input type="checkbox"/> เจ้าของกิจการ
<input type="checkbox"/> อาชีพอิสระ	<input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....
- ตำแหน่งหน้าที่การงานของท่าน

<input type="checkbox"/> ผู้บริหารระดับสูง (ถ้าเป็นข้าราชการ ซี8 ขึ้นไป)
<input type="checkbox"/> ผู้บริหารระดับกลาง (ถ้าเป็นข้าราชการ ซี 6-7)
<input type="checkbox"/> พนักงานทั่วไป (ถ้าเป็นข้าราชการ ซี 2-5)
<input type="checkbox"/> ผู้ปฏิบัติการโดยใช้วิชาชีพ
<input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....
- รายได้รวมของครอบครัวของท่าน เฉลี่ยเดือนละ.....บาท
- รายจ่ายในครอบครัวของท่าน เฉลี่ยเดือนละ.....บาท

- 10) รายจ่ายในครอบครัวของท่านต่อเดือนเกี่ยวข้องกับเรื่องอะไร
- ผ่อนบ้านบาท/เดือน
- ผ่อนรถยนต์บาท/เดือน
- ผ่อนรถจักรยานยนต์บาท/เดือน
- ผ่อนเครื่องใช้ไฟฟ้าบาท/เดือน
- ผ่อนค้ำเงินกู้ยืมจากแหล่งอื่นๆ เช่น บัตรเครดิต, ญาติพี่น้องบาท/เดือน
- ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเดินทาง (ค่ารถเมล์, ค่าน้ำมัน)บาท/เดือน
- ค่าอาหาร, เครื่องดื่ม, เสื้อผ้าและเครื่องนุ่งห่มบาท/เดือน
- ค่าเช่าบาท/เดือน
- ค่าน้ำ, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์, ค่าดูแลจัดการชุมชนบาท/เดือน
- ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการท่องเที่ยวและการบันเทิงบาท/เดือน
- ค่าใช้จ่ายในการศึกษาบาท/เดือน
- 11) ในแต่ละเดือนท่านมีการออมเงินหรือไม่
- ออม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ผากออมทรัพย์ ผากประจำ ซื้อสลากออมสิน / ออมทรัพย์ทวีสิน
- ผากสหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์การเกษตร สะสมในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
- กกรมธรรม์ประกันชีวิต อื่นๆ เช่น หุ้น ตั๋วสัญญาใช้เงิน หน่วยลงทุนในกองทุนรวม
- ไม่ออม เพราะ.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิม

- 12) ลักษณะที่อยู่อาศัยเดิมของท่านก่อนที่จะกู้เงินซื้อบ้านจาก ธอส. เป็น
- แฟลต คอนโดมิเนียม ห้องให้เช่า อาคารพาณิชย์
- ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว อื่นๆ โปรดระบุ.....
- 13) ที่อยู่อาศัยเดิมของท่านตั้งอยู่ในบริเวณ
- โครงการจัดสรร อาคารชุด เช่าที่ดินบุคคลอื่น ชุมชนแออัด
- อื่นๆ โปรดระบุ.....
- 14) สภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม
- เป็นเจ้าของ เคยเป็นเจ้าของ แต่
- กำลังผ่อนชำระอยู่ ขายไปแล้ว
- ผ่อนชำระหมดแล้ว อื่นๆ.....
- เพราะเป็นมรดก (ข้ามไปตอบข้อที่ 16)
- ไม่เป็นเจ้าของ แต่เป็น (ข้ามไปตอบข้อที่ 17)
- ผู้เช่า ผู้อยู่อาศัย บ้านพักสวัสดิการ อื่นๆ.....
- 15) ท่านซื้อบ้านหลังเดิม เพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- เพื่ออยู่อาศัยเอง เพื่อเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง
- เพื่อลงทุนขายต่อ (เก็งกำไร) ลงทุนเพื่อให้เช่า
- เพื่อประกอบกิจการ เพื่อให้ลูก หรือญาติพักอาศัย
- อื่นๆ โปรดระบุ.....
- 16) ท่านซื้อบ้านหลังเดิมด้วยเงินสดหรือกู้เงินจากสถาบันการเงินอื่น
- ซื้อเงินสด กู้เงินจากสถาบันการเงินหรือจากบุคคล
- 17) สาเหตุที่ท่านย้ายจากที่อยู่อาศัยเดิม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- แต่งงานและย้ายครอบครัว ฐานะทางการเงินพร้อม
- สภาพที่อยู่อาศัยเดิมคับแคบ สภาพที่อยู่อาศัยเดิมทรุดโทรม
- ต้องการสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น ต้องการความสะดวกในการเดินทาง
- อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อบ้านหลังปัจจุบัน

- 18) ท่านซื้อบ้านหลังนี้ เพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> อยู่อาศัยเอง | <input type="checkbox"/> เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง |
| <input type="checkbox"/> ลงทุนขายต่อ (เก็งกำไร) | <input type="checkbox"/> ลงทุนเพื่อให้เช่า |
| <input type="checkbox"/> ประกอบกิจการ | <input type="checkbox"/> ให้ลูก หรือญาติพักอาศัย |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... | |
- 19) แหล่งที่มาของเงินซื้อบ้าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> เงินกู้ธนาคาร% | <input type="checkbox"/> เงินสมทบจากบุคคลในครอบครัว% |
| <input type="checkbox"/> เงินรายได้ประจำของตนเอง% | <input type="checkbox"/> เงินรายได้ประจำของคู่สมรส% |
| <input type="checkbox"/> เงินออมของตนเอง% | <input type="checkbox"/> เงินออมของคู่สมรส% |
| <input type="checkbox"/> เงินรายได้จากอาชีพเสริม% | <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....% |
- 20) ท่านมีการชำระเงิสดาวน์บ้านให้กับโครงการหรือไม่
- | | |
|---|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> มีงวด งวดละ..... | <input type="checkbox"/> ไม่มี |
|---|--------------------------------|
- 21) ท่านผ่อนเงิสดาวน์บ้านกับโครงการด้วยวิธีใด
- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ผ่อนกับสำนักงานของการเคหะแห่งชาติ | <input type="checkbox"/> ผ่อนกับสำนักงานขายของโครงการ |
| <input type="checkbox"/> ผ่อนโดยฝากเข้าบัญชีธนาคาร | <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... |
- 22) วงเงินกู้ที่ธนาคารอนุมัติให้ท่านเพียงพอที่จะซื้อบ้านจากโครงการได้หรือไม่
- | | |
|---|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> เพียงพอ (ข้ามไปตอบข้อที่ 25) | <input type="checkbox"/> ไม่เพียงพอ |
|---|-------------------------------------|
- 23) ถ้าวงเงินกู้ที่ธนาคารอนุมัติไม่เพียงพอ ท่านหาเงินเพิ่มเติมเพื่อที่จ่ายเงินให้โครงการให้ครบตามจำนวนที่ตกลงไว้ด้วยวิธีใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> กู้ยืมจากนายทุนเงินกู้ | <input type="checkbox"/> ยืมจากญาติ |
| <input type="checkbox"/> เงินออมที่เก็บสะสม | <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... |
- 24) การกู้ยืมเงินเพิ่มเติมให้ครบตามราคาซื้อขายที่ตกลงกับโครงการจากแหล่งเงินอื่น ท่านต้องผ่อนชำระอย่างไร
- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ผ่อนชำระไปพร้อมกับผ่อนธนาคาร | <input type="checkbox"/> ผ่อนชำระจากแหล่งเงินอื่นก่อน |
|---|---|
- 25) ในการกู้เงินกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ ท่านมีผู้กู้ร่วมหรือไม่
- | | |
|-----------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> มี | <input type="checkbox"/> ไม่มี (ข้ามไปตอบข้อ 28) |
|-----------------------------|--|
- 26) ผู้กู้ร่วมช่วยท่านผ่อนชำระค่างวดบ้านกับธนาคารหรือไม่
- | | |
|-------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ช่วย | <input type="checkbox"/> ไม่ช่วย |
|-------------------------------|----------------------------------|
- 27) ผู้กู้ร่วมพักอาศัยอยู่กับท่านหรือไม่
- | | |
|-------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> อยู่ | <input type="checkbox"/> ไม่อยู่ |
|-------------------------------|----------------------------------|
- 28) ปัจจุบันที่พักอาศัยของท่านมีผู้อยู่อาศัยทั้งหมดกี่คน
- | | | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 1 คน | <input type="checkbox"/> 2 คน | <input type="checkbox"/> 3 คน | <input type="checkbox"/> 4 คน | <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--|
- 29) ผู้ที่พักอาศัยอยู่กับท่านมีความสัมพันธ์เป็น (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- | | | |
|----------------------------------|--|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> พ่อ แม่ | <input type="checkbox"/> คู่สมรส และ บุตร | <input type="checkbox"/> ญาติพี่น้อง |
| <input type="checkbox"/> เพื่อน | <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... | |
- 30) ท่านพักอาศัยในที่อยู่ปัจจุบันเป็นเวลา.....ปี

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

- 31) ท่านเคยมีการซ่อมแซมหรือต่อเติมที่อยู่อาศัยหรือไม่
- | | |
|------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> เคย | <input type="checkbox"/> ไม่เคย (ข้ามไปตอบข้อที่ 32) |
|------------------------------|--|
- 31.1 แหล่งเงินที่ใช้มาจาก.....
- 31.2 ขณะนี้มีภาระการผ่อนเท่าไร.....

ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับการผ่อนชำระหนี้เงินกู้ที่อยู่อาศัยกับธนาคารอาคารสงเคราะห์

35) ท่านผ่อนบ้านด้วยวิธีใด

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> หักเงินเดือนผ่านต้นสังกัด | <input type="checkbox"/> หักเงินชำระผ่านธนาคารพาณิชย์ |
| <input type="checkbox"/> ผักผู้อื่นมาชำระให้ | <input type="checkbox"/> มาชำระด้วยตนเอง |

สำหรับท่านที่ตอบหักเงินเดือนผ่านต้นสังกัด, หักเงินชำระผ่านธนาคาร และผักผู้อื่นมาชำระให้ข้ามไปตอบข้อที่ 38

36) สำหรับท่านที่มาผ่อนบ้านด้วยตนเองท่านคิดว่าได้รับความสะดวกหรือไม่

- | | |
|--------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> สะดวก | <input type="checkbox"/> ไม่สะดวก เพราะ..... |
|--------------------------------|--|

37) สาขาของธนาคารเพียงพอต่อการให้บริการผ่อนบ้านหรือไม่

- | | |
|----------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> เพียงพอ | <input type="checkbox"/> ไม่เพียงพอ เพราะ..... |
|----------------------------------|--|

38) ท่านค้างเงินผ่อนบ้านกับธอส.หรือไม่

- | | |
|-----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> ค้างชำระ | <input type="checkbox"/> ไม่ค้างชำระ (ข้ามไปตอบข้อที่ 43) |
|-----------------------------------|---|

39) สาเหตุที่ท่านค้างเงินผ่อนบ้าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ตกงานหรือถูกเลิกจ้าง | <input type="checkbox"/> ค่าใช้จ่ายในครอบครัวสูงขึ้น |
| <input type="checkbox"/> มีปัญหาครอบครัว | <input type="checkbox"/> ธุรกิจการค้าส่วนตัวประสบปัญหาขาดทุน |
| <input type="checkbox"/> ถูกยืมชื่อให้เป็นผู้กู้ | <input type="checkbox"/> ผู้กู้ร่วมหรือผู้ที่เคยอุปการะไม่ช่วยผ่อนเงินงวด |
| <input type="checkbox"/> มีหนี้สินอื่นที่ต้องชำระก่อน | <input type="checkbox"/> ซื้อบ้านหลังนี้ไว้เพื่อขายแต่ยังขายไม่ได้ |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... | |

40) ท่านคิดจะแก้ปัญหาการค้างชำระหนี้อย่างไร

- | |
|---|
| <input type="checkbox"/> หาเงินจากแหล่งอื่นมาชำระหนี้ให้ธนาคารฯ ทั้งหมด |
| <input type="checkbox"/> ขอผ่อนผันหนี้ค้างตามมาตรการของธนาคารฯ |
| <input type="checkbox"/> จะหยุดชำระหนี้และยอมให้ธนาคารฯ ยึด |
| <input type="checkbox"/> ขายบ้านที่ท่านกู้ เพื่อนำเงินมาชำระหนี้ |
| <input type="checkbox"/> ขายทรัพย์สินอื่นมาชำระหนี้ |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... |

41) ท่านเคยมาขอผ่อนผันและประนอมหนี้กับธนาคารฯ หรือไม่

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ไม่เคย (จบแบบสอบถาม) | <input type="checkbox"/> เคย ด้วยวิธีใด โปรดระบุ..... |
|---|---|

42) ท่านคิดว่ามาตรการเร่งรัดหนี้สินของธนาคารเป็นอย่างไร

- | | |
|----------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ผ่อนปรน | <input type="checkbox"/> เข้มงวด |
|----------------------------------|----------------------------------|

43) สาเหตุที่ท่านผ่อนบ้านอย่างสม่ำเสมอ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> ต้องการอยู่อาศัยจริง | <input type="checkbox"/> ไม่ต้องการให้มีประวัติชำระหนี้เสีย |
| <input type="checkbox"/> ไม่มีปัญหาเรื่องเงิน | <input type="checkbox"/> กลัวการถูกฟ้องร้องหรือเสื่อมเสียชื่อเสียง |
| <input type="checkbox"/> ถือว่าเป็นภาระหน้าที่ | <input type="checkbox"/> ต้องการกู้กับ ธอส.และสถาบันการเงินอื่นอีก |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... | |

จบแบบสอบถาม ขอขอบคุณที่ให้ความร่วมมือ

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นายฉัตรชัย พงษ์ขำนิ เกิดเมื่อวันที่ 30 มกราคม 2514 ที่จังหวัดมหาสารคาม สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีจากคณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ในปีการศึกษา 2536 และเข้าศึกษาต่อในหลักสูตรเคหพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปี พ.ศ.2547



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย