

แนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงานของผู้ที่อยู่อาศัยในเขตจังหวัดปทุมธานี กรณีศึกษาผู้ที่ซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดปทุมธานีนี้ เป็นการศึกษาเกี่ยวกับสภาพปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างทางด้านที่เกี่ยวกับที่อยู่อาศัย และด้านที่เกี่ยวกับสังคม เศรษฐกิจ รวมทั้งการเลือกที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง โดยผู้วิจัยได้รวบรวมแนวความคิด, ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาและเพื่อสามารถอธิบายเหตุผลของการศึกษาได้อย่างเป็นระบบ โดยสามารถแบ่งออกได้เป็นส่วนต่างๆ ดังนี้

2.1 แนวคิดเรื่องการเลือกที่อยู่อาศัย

สำหรับแนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัยของมนุษย์ส่วนใหญ่ จะเน้นถึงการเข้าถึง (Accessibility) การบริการสาธารณูปโภค สาธารณูปการ และสภาพสิ่งแวดล้อมเป็นหลัก ทั้งนี้เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ที่อยู่อาศัยในพื้นที่นั้นๆ โดยสามารถรวบรวมแนวคิดต่างๆ ได้ดังนี้

Park, Burgess และ Mc Kenzie เป็นนักคิดกลุ่มแรกที่ทำให้ความสนใจเกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งเพื่ออยู่อาศัยในเมืองโดยเฉพาะ จากการศึกษาพวกเขาพบว่าการเลือกที่ตั้งเพื่ออยู่อาศัยในเมืองมีความสัมพันธ์กับรายได้ของผู้อยู่อาศัย กล่าวคือ ผู้มีรายได้ต่ำจะอยู่ใกล้กับใจกลางเมือง ส่วนผู้มีรายได้สูงจะอาศัยอยู่ในบริเวณชานเมืองซึ่งมีราคาที่ดินถูก ทั้งนี้เพราะผู้มีรายได้สูงต้องการบ้านที่มีพื้นที่ขนาดใหญ่และเป็นบ้านใหม่

Hawley กล่าวสนับสนุนว่า บริเวณใจกลางเมือง ซึ่งมีที่ดินราคาแพงนั้น จะมีที่อยู่อาศัยราคาถูก สภาพแวดล้อมไม่ดี เพราะบริเวณดังกล่าวที่ดินจะมีราคาสูง เหมาะจะทำกิจกรรมอื่นที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า เจ้าของที่ดินไม่เอาใจใส่บำรุงรักษา ทำให้กลายเป็นที่อยู่ของผู้มีรายได้ต่ำ เช่นสลัมในเมืองกรุงเทพฯ ส่วนผู้มีรายได้สูง จะอพยพไปอยู่ชานเมืองที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี มีสาธารณูปโภค สาธารณูปการ อย่างเพียงพอ และไม่ห่างจากศูนย์ธุรกิจกลางเมืองมากนักเกินไป

B.M. Moriarty ได้อธิบายถึงปัจจัย 2 ประการ ในการเลือกบริเวณที่อยู่อาศัย ดังนี้ ¹

¹ B.M. Moriarty. *The American City (2nd ed.)*. (n.p.) : An Urban GeoGraphy, 1975)

1. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ เขาให้ความสำคัญต่อความสามารถในการจ่ายเงินว่าเป็น ปัจจัยอันดับแรกในการเลือกที่อยู่อาศัย ส่วนระยะทางไปยังแหล่งงานและราคาที่ดินเป็นปัจจัยที่มี อิทธิพลสำคัญตามมาภายหลัง การตัดสินใจเลือกที่ตั้งแตกต่างกัน ย่อมขึ้นอยู่กับงบประมาณที่มี อยู่และระดับรายได้ของผู้อยู่อาศัย ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นตัวกำหนดการกระจายตัวของกลุ่มชนที่มีฐานะ ทางสังคมที่แตกต่างกัน

2. ปัจจัยทางด้านสังคม จะเกี่ยวข้องกับความแตกต่างด้านคุณค่าความต้องการ และความพอใจเป็นส่วนตัว

Berry and Frank E. Horton บุคคลทั้งสองได้เสนอว่าปัจจัยพื้นฐานที่กำหนดการเลือกที่ อยู่อาศัย 3 ประการคือ²

1. ราคาหรือค่าเช่าที่พักอาศัย
2. ชนิดของที่พักอาศัย
3. ที่ตั้งของที่พักอาศัยซึ่งรวมถึงสภาพแวดล้อมของชุมชนและที่ตั้งของแหล่งงาน ด้วย

ปัจจัยทั้ง 3 ประการ มีความสัมพันธ์ควบคู่ไปกับเหตุผลส่วนตัวในการเลือกที่พักอาศัย ของแต่ละบุคคล เช่นจำนวนเงินที่บุคคลพอใจที่จะจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย ซึ่งขึ้นกับระดับรายได้ ที่ ที่พักอาศัยที่ต้องการขึ้นกับสถานภาพสมรสและขนาดของครอบครัว หรือวิถีทางในการดำเนินชีวิต ซึ่งจะมีผลต่อชนิดของชุมชนที่ต้องการจะอยู่และสถานที่ทำงานรวมทั้งระยะทางจากบ้านไปยัง แหล่งงานด้วย

Brain Goodall³ ได้เสนอแนะปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย ได้แก่รายได้ การเข้าถึงแหล่งงาน โดยผู้มีรายได้ต่ำจะพยายามมีที่อยู่อาศัยใกล้กับที่ทำงาน (โดยเฉพาะการมีที่ ทำงานในเขตอุตสาหกรรม) เพราะจะประหยัดค่าเดินทาง โดยอาจเสียค่าใช้จ่ายเฉพาะค่าเช่า บ้านนอกจากปัจจัยที่เน้นด้านเศรษฐกิจแล้ว เขายังได้กล่าวถึงปัจจัยสังคม ได้แก่สภาพของครอบครัว

² B.J.Berry and F.F. Horton, Geographic Perspectives on Urban Systems (Washington D.C. National Industrial Conference Board, 1970.)

³ Brain Goodall, The Economic of Urban Areas (Oxford : pressman Press, 1972)

ครัว การแบ่งแยกผิว เชื้อชาติ และชนชั้น มีอิทธิพลในการเลือกที่อยู่อาศัยด้วย และเขาได้กล่าวถึงหลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยว่าผู้อาศัยจะพิจารณาคุณสมบัติของที่อยู่อาศัย 3 ประการคือ

1. ลักษณะของบ้าน ได้แก่ ความเก่าใหม่ของบ้าน ขนาดของบ้านที่เหมาะสมกับขนาดของครอบครัว และคุณสมบัติของส่วนประกอบภายในบ้าน

2. ลักษณะชุมชน ผู้อยู่อาศัยมักจะเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยที่มีสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมเหมือนกับตนเอง

3. ความสัมพันธ์ของที่ตั้งนั้นๆ กับพื้นที่โดยรอบ ได้แก่ ความสะดวกในการเดินทางไปยังแหล่งงาน ย่านการค้า อุตสาหกรรม และการติดต่อสัมพันธ์กับกิจกรรมที่เกี่ยวข้องแต่ในทางปฏิบัติ ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย ได้แก่

1. รายได้ เขากล่าวว่า รายได้ ความพอใจ และการเลือกที่อยู่อาศัยจะมีความสัมพันธ์กันยิ่งขึ้น เมื่อรายได้ของผู้ที่อยู่อาศัยมากขึ้นเท่าใดโอกาสของการเลือกชนิดของบ้านที่ตั้งและความพอใจในสิ่งที่ชอบก็จะได้รับการตอบสนองมากขึ้นเท่านั้น

2. การเข้าถึงแหล่งงาน อาจจะมีอิทธิพลต่อการกระจายตัวของประชากรมากกว่าปัจจัยอื่นๆ ครอบครัวจะต้องพิจารณาระหว่างความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งงานของหัวหน้าครอบครัว ความเป็นไปได้หลายๆ ด้าน ที่เกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการเดินทางจากบ้านไปที่ทำงาน ราคาที่ดินเหมาะสม ความต้องการด้านอื่นๆ ในการติดต่อกับเมืองและสิ่งพอใจต่างๆ

3. สภาพครอบครัว การที่มีเด็กในครอบครัวมีผลสะท้อนต่อการใช้พื้นที่ของครอบครัวยังมีเด็กมากเท่าไรก็ยิ่งเป็นเครื่องกระตุ้นให้ต้องการบ้านที่มีพื้นที่ขนาดใหญ่ นอกจากนี้บริเวณที่มีโรงเรียนที่มีมาตรฐานด้านการศึกษาดีตั้งอยู่ จะเป็นบริเวณที่ได้รับความสนใจในการเลือกเป็นที่ตั้งของที่อยู่อาศัยมากยิ่งขึ้น ส่วนครอบครัวที่ไม่มีเด็กมักชอบความสะดวกสบายในการเข้าถึงสิ่งซึ่งน่าพอใจของเมือง และพอใจที่จะมีบ้านที่มีพื้นที่เล็กกว่าซึ่งตั้งอยู่บริเวณใจกลางของเมือง

4. ปัจจัยอื่นๆ รายได้และการเข้าถึงแหล่งงานไม่ใช่ปัจจัยเดียวเท่านั้นที่จำกัดขอบเขตแน่นอนว่าผู้อยู่ในบริเวณพักอาศัยใดโดยเฉพาะ การแบ่งแยกผิว เชื้อชาติและชนชั้น ก็มีผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยเช่นกัน

Hirsch, Warner Z ให้ความคิดเห็นเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยว่าต้องพิจารณาปัจจัย ดังนี้⁴

1. ความสะดวกสบายของการเข้าถึง
2. คุณภาพของสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะด้านสังคมของชุมชน สภาพธรรมชาติ บริเวณสาธารณะชุมชน และความพึงพอใจที่ได้รับจากที่ตั้งนั้น
3. ลักษณะที่ดินที่ใช้ปลูกบ้านร่วมกับทำเลที่ตั้ง

ผู้อยู่อาศัยที่มีเหตุผลจะเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยในที่ตั้งจะได้รับประโยชน์สูงสุดจากลักษณะทั้ง 3 ประการนี้ ภายใต้เงื่อนไขด้านงบประมาณที่จะใช้จ่าย

1. สถานะทางสังคมของผู้อาศัยเช่น ระดับรายได้ บุคลิกส่วนบุคคล และกลุ่มสังคม
2. สภาพครอบครัว เช่นครอบครัวที่ประกอบด้วยผู้สูงอายุเป็นส่วนใหญ่ ย่อมต้องการบ้านที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่มีความเงียบสงบ

K.J. Button ได้เสนอองค์ประกอบที่สำคัญ 2 ประการ ในการเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยคือ⁵

1. รายได้ของครอบครัวเป็นส่วนสำคัญในการตัดสินใจ คนมีรายได้สูงจะมีโอกาสเลือกที่อยู่อาศัยได้มากกว่า โดยพยายามเลือกบริเวณที่มีค่าเช่าที่ดินต่ำใกล้เส้นทางคมนาคมขนส่งและเข้าถึงได้สะดวก
2. คุณภาพสิ่งแวดล้อม นอกจากจะมีสิ่งแวดล้อมที่ดีแล้ว ความสัมพันธ์ของเพื่อนบ้านก็เป็นข้อสำคัญอีกประการหนึ่ง แต่ต้องมีรายได้และรสนิยมในระดับเดียวกัน

William Alonso อธิบายว่า การเลือกที่พักอาศัยในเมืองมีความสัมพันธ์อย่างยิ่งกับราคาที่ดินและให้ความเห็นว่าการเลือกบริเวณที่พักอาศัย ควรพิจารณา 3 ประการคือ⁶

1. ราคาขอที่พักอาศัยซึ่งมีความสัมพันธ์กับรายได้ของผู้อาศัยและความสามารถในการจ่ายสำหรับที่พักอาศัยนั้น

⁴ Hirsch, Warner Z, Urban Economics Analysis. (New Your: Mc Graw-hill, 1975)

⁵ K.J. Button. Urban Economics. (London: Mc Milan Press, 1976)

⁶ William Alonso. Location and Land Use: Toward a General Theory of Land Rent.

(Honolulu-East West Center Press, 1964.)

2. รูปแบบของที่พักรออาศัยที่เป็นที่พอใจของผู้อยู่อาศัย ทั้งนี้จะต้องสัมพันธ์กับขนาดครอบครัว และสถานภาพสมรส
3. ที่ตั้งของที่พักรออาศัย มีความสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อม และระยะทางระหว่างที่พักรออาศัยกับที่ทำงาน

2.2 แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้ง

สำหรับแนวความคิดและทฤษฎีในเรื่องทำเลที่ตั้งอยู่อาศัยในเขตเมืองนั้น ได้มีนักวิชาการหลายท่านได้สรุปผลออกมาเป็นแนวความคิดและทฤษฎีต่างๆ ดังนี้

Kain, John F.(1962) ได้กล่าวถึงปัจจัยด้านระยะทางไปยังแหล่งงาน มีผลต่อที่ตั้งของที่อยู่อาศัย ว่ามีความสัมพันธ์กับรายได้ กล่าวคือ ระยะทางในการเดินทางไปทำงานจะเพิ่มขึ้นตามระดับรายได้ ผู้มีรายได้สูงที่ทำงานในบริเวณศูนย์กลางเมือง มีแนวโน้มในการเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ไกลกว่า และจะอาศัยอยู่ในเขตชานเมือง ส่วนผู้ที่มีรายได้ต่ำ จะเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ใกล้กว่า และอาศัยอยู่ในบริเวณแหล่งงานโดยไม่คำนึงว่าแหล่งงานจะอยู่ที่ใด

Romanos, Michael C. (1978) มีแนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยดังนี้ คือ ในปัจจุบันนี้ การเลือกที่ตั้งสำหรับที่อยู่อาศัยนั้น ผู้อยู่อาศัยมักจะคำนึงถึงความใกล้ไกลของที่ตั้ง กับศูนย์ธุรกิจการค้า และแหล่งทำงาน เพราะต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงานหรือติดต่อธุรกิจ ดังนั้น โดยส่วนใหญ่แล้ว ที่อยู่อาศัยที่นิยมมาก จะอยู่ใกล้กับศูนย์กลางธุรกิจของเมือง เพื่อความสะดวกและเป็นการลดค่าใช้จ่าย ในการเดินทาง และการติดต่อธุรกิจ

ด้วยเหตุนี้ การใช้ที่ดินเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย จึงต้องสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับการใช้ที่ดินภายในเมือง และทิศทางการขยายตัวของเมืองตามศูนย์การค้า ถนนหนทาง แหล่งงาน ฯลฯ เพราะแหล่งที่ตั้งที่อยู่อาศัย เป็นสาเหตุสำคัญของการเกิดปัญหาการจราจรในเมือง อันเนื่องมาจากการเดินทางไปทำงาน ชื้อของ ทำธุรกิจส่วนตัว ไปโรงเรียน ไปพักผ่อน หรืออื่นๆ จึงกล่าวได้ว่ารูปแบบการใช้ที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัย เป็นตัวกำหนดหลักหนึ่งของโครงสร้างความเป็นเมือง

Berry, Brian Joe Lobley, Horton, Frank E. (1970) ได้ศึกษาการเดินทางไปทำงานของประชากรในเมือง โดยพยายามศึกษาถึงตำแหน่งของแหล่งงานกับตำแหน่งที่มีประชากรเดินทางมายังแหล่งงานนั้นๆ หรือตำแหน่งของที่อยู่อาศัย พบว่า ในกรณีที่แหล่งงานอยู่บริเวณศูนย์กลางธุรกิจการค้าของเมือง จะมีประชากรเดินทางมาจากทุกแห่งของเมือง โดยรูปแบบของการจัดตัวของแหล่งที่มีประชากรวางเป็นแนวยาวไปตามถนนที่เป็นถนนหลักหรือทางด่วนต่างๆ ในกรณีที่แหล่งงานอยู่บริเวณขอบของศูนย์กลางธุรกิจของเมือง จะมีรูปแบบการเดินทางจากแหล่งที่มา

คล้ายคลึงกันกับแหล่งงานของศูนย์กลางธุรกิจการค้า โดยมีรูปแบบวางตัวเป็นแนวยาวไปตามถนนเช่นกัน

ส่วนแหล่งงานในเขตชานเมืองจะไม่มีรูปแบบของการเดินทางอย่างขอบเขตแรก แต่มีที่มากระจัดกระจายจากเขตทั่วไป และตัวกำหนดที่เข้ามามีบทบาทต่อรูปแบบการเดินทางทั้ง 3 ลักษณะประกอบด้วย

1. เส้นทางคมนาคมและระยะทาง ที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้เส้นทางคมนาคมจะสามารถเดินทางได้โดยสะดวกรวดเร็ว ลดเวลาในการเดินทาง

2. อาชีพการงาน และรายได้ พบว่าประชากรที่มีรายได้ดี จะมีระยะทางในการเดินทางไปทำงานเป็นระยะทางที่ไกลกว่า และจะยึดที่อยู่อาศัยในเขตชานเมืองที่อยู่ใกล้แนวถนนหลักหรือทางด่วน ทำให้สามารถเดินทางเข้าถึงที่ทำงานได้สะดวกรวดเร็ว ส่วนผู้มีรายได้น้อยจะพยายามเลือกที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงาน โดยพยายามใช้เวลาให้สั้นและเสียค่าขนส่งหรือเดินทางให้ถูกที่สุด และมักเดินทางโดยอาศัยบริการขนส่งสาธารณะ การเดินทางจะมีระยะสั้นกว่าผู้มีรายได้ดี

3. ลักษณะทางเชื้อชาติของประชากร ทำให้เกิดการรวมกลุ่มเชื้อชาติ และวัฒนธรรม ไปตั้งที่อยู่อาศัยเป็นกลุ่มก้อนในบางส่วนของเมือง ทำให้ปริมาณการเดินทางไปทำงานในส่วนดังกล่าวของเมืองมีปริมาณสูง

1) การเดินทาง Wingo (1961) ได้ให้ความสำคัญต่อการเดินทางมากที่สุด เนื่องจากได้ศึกษาพบว่ามีการรวมตัวกันที่ย้ายที่อยู่อาศัยเข้าสู่แหล่งงานเป็นจำนวนมาก เพราะต้องการความสะดวกและลดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง จนกระทั่งพบแหล่งทำเลที่ตั้งใหม่ซึ่งสอดคล้องกับ Goodall (1975) ที่มีความเห็นว่าการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยนั้น จะต้องมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงแหล่งบริการต่างๆ โดยเฉพาะใกล้แหล่งงานและใกล้โรงเรียนของบุตรหลาน โดยควรจะมีที่ตั้งอยู่ติดถนนสายสำคัญหรือสถานีรถไฟ ซึ่งจะมีความได้เปรียบในด้านทางเข้ามากกว่า ที่ตั้งอยู่ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานเหล่านี้ ส่วนความเห็นของ Needham (1977) นั้น เขามีความเห็นว่าการรวมตัวของย่านพักอาศัยเกิดขึ้นจาก ประการที่หนึ่ง ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) ทำให้ผู้ที่อยู่อาศัยมีความสะดวกในการเดินทางไปทำงานศึกษา จับจ่ายซื้อของ และติดต่อธุรกิจ ทำให้ย่านพักอาศัยจับตัวตามแนวเดินทางคมนาคม และกระจายตัวรอบๆ ศูนย์กลางธุรกิจ ร้านค้า ที่ทำงาน และสถานศึกษา ประการที่สอง การประหยัดด้วยปัจจัยนอก (External Economics) การจับตัว ดังกล่าวมีผลดีทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายเรื่องการให้บริการสาธารณูปโภคของเมืองได้

2) สิ่งแวดล้อม Sigel (1970) ให้ความเห็นว่าการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัย ต้องพิจารณาถึงคุณภาพสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะด้านสังคมของชุมชน สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ การบริการทางสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ ในขณะที่ Buttan (1976) เสนอว่าองค์ประกอบในการเลือกบริเวณที่พักอาศัยประการหนึ่ง คือ นอกเหนือจากความจำเป็นที่ต้องมีสิ่งแวดล้อมที่ดีแล้ว ความรู้สึกสนิทสนมกับเพื่อนบ้านก็เป็นสิ่งสำคัญด้วยเช่นกัน ส่วน Claire (1975) เห็นว่าการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย นอกจากควรมีสิ่งแวดล้อมที่ดีแล้ว ควรจะปลอดจากภัยธรรมชาติต่างๆ เช่น น้ำท่วม แผ่นดินไหว ภูเขาไฟระเบิด เป็นต้น

3) การบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ Goodall (1975) กล่าวว่า การบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการในเมืองที่ไม่เท่าเทียมกัน จะมีผลต่อการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง และการบริการสาธารณะพื้นฐานต่างๆ นี้จะเป็นตัวนำไปเกิดการพัฒนารูปแบบที่โดยเฉพาะย่านชานเมือง และ Chaire (1973) มีความเห็นสนับสนุนว่าการเลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยที่ดีควรมีแหล่งสาธารณูปโภค และสาธารณูปการที่อำนวยความสะดวกแก่ชุมชนนอกเหนือจากมีสภาพแวดล้อมที่ดี และสะดวกในการเดินทางแล้ว

พงศ์สิทธิ์ ชุมสาย ณ อยุธยา (2540) ได้กล่าวว่า การเติบโตของกรุงเทพฯ เป็นไปตามลักษณะ “Con-Centric” คือภายในเขตชั้นใน เป็นศูนย์กลางของแหล่งงานและกิจการด้านการบริการเนื่องจากการพัฒนาสิ่งใหม่ (New Development) และการพัฒนาเปลี่ยนแปลง (Redevelopment) แทนของเก่าที่หมดสภาพในขนาดใหญ่ขึ้นสำหรับธุรกิจของภาคเอกชนและบริการของรัฐ ส่วนในบริเวณนอกเมือง (Urban Fringe) ซึ่งรวมพื้นที่ติดกรุงเทพฯ ใน 5 จังหวัด ได้มีการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อรองรับการเพิ่มของประชากร และการย้ายจากเขตชั้นในไปอยู่นอกเมืองในสิ่งแวดล้อมที่ดีกว่าของผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง แผนการพัฒนาของรัฐไปสู่รอบนอกของกรุงเทพฯ ในจังหวัดใกล้เคียงและแผนการพัฒนาที่อยู่อาศัยของเอกชนมิได้มีความสัมพันธ์กันเพื่อที่จะสร้างชุมชนใหม่ที่สมบูรณ์ (Self-sufficient new communities) ผู้ที่อาศัยอยู่เขตชั้นนอกของเมืองส่วนใหญ่ จะเป็นพวก commuter ที่เดินทางด้วยรถยนต์ส่วนตัว และสำหรับผู้มีรายได้ต่ำก็ จะเดินทางด้วยรถประจำทาง ยังคงเดินทางมายังเขตชั้นในของเมือง ซึ่งสร้างปัญหาการจราจรคับคั่ง (Congestion) เพื่อเข้ามาทำงาน มาจับจ่าย และมาใช้บริการสังคม

พัลลภ กฤตยานวัช (2538) ได้สรุปเรื่องเกี่ยวกับที่ตั้งของที่อยู่อาศัยไว้ว่า ทำเลที่ตั้งในเชิงความสามารถในการเข้าออกสู่ที่ทำงานและระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการของเมืองที่สะดวกรวดเร็ว จะเป็นตัวกำหนดราคาบ้านที่สำคัญที่สุด ในอนาคตทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยที่สำคัญที่สุดได้แก่ ทำเลที่สามารถเดินทางเข้าออก (Accessibility) เข้าสู่แหล่งการใช้ชีวิตประจำวันได้อย่างรวดเร็ว สถานที่สำคัญนี้ได้แก่ “WSS” ได้แก่ที่ทำงาน (Work Place) โรงเรียน(School) และศูนย์การค้า (Shopping Center) แต่สำหรับคนโสดและครอบครัวที่ไม่มีบุตร School จะเป็น Service หรือบริการอื่นๆ ที่สอดคล้องกับค่านิยมและวิถีชีวิตเฉพาะบุคคลที่แตกต่างกัน เช่น บริการด้านพักผ่อนและบันเทิง เป็นต้น

มานพ พงศทัต (2536) ก็ได้กล่าวไว้ว่า ระบบขนส่งมวลชนเป็นสิ่งที่จำเป็นและต้องมีคุณภาพ และรูปแบบของ “Mid-rise High-density” ของที่อยู่อาศัยอาจจะมีมากขึ้น ซึ่งการพัฒนาเช่นนี้ยังไม่พบมากนักในเมืองไทย การพัฒนาและการจัดที่อยู่อาศัยในเมืองในอนาคตคงจะผสมผสานกันในรูปแบบของ

1. ใน CBD เป็น New York Style สำหรับผู้มีรายได้สูง และชุมชนแออัด
2. เขตชั้นกลางของเมือง มีความหนาแน่นมาก เป็นที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง
3. เขตชั้นนอกของเมือง จะพบระบบ Estate เช่น บ้านในบริเวณเขาใหญ่ เช่น รมบสนามกอล์ฟ และสำหรับผู้มีรายได้น้อยจะอยู่รายล้อมแหล่งงานอุตสาหกรรม

ส่วนจุดศูนย์กลางของเมืองน่าจะมี 3 ลักษณะ คือ

1. Commercial Area กลุ่มคนที่อาศัยในบริเวณนี้เป็นพวกมีกำลังซื้อสูงได้แก่คนรุ่นใหม่ระดับบน หรือ YUPPIES ของไทย
2. Industrial Area แหล่งงานด้านอุตสาหกรรม กลุ่มผู้มีรายได้ระดับกลางจะอยู่ในบริเวณนี้ และจะมีชุมชนแออัดย้ายมาเกาะกลุ่มในบริเวณนี้มากขึ้น
3. Residential Area ซึ่งแบ่งได้เป็น
 - 3.1 Suburban ชานเมืองชั้นนอก ซึ่งมีคุณภาพสิ่งแวดล้อมที่ดีที่สุดของเมือง ผู้มีรายได้สูง สถาบันครอบครัวที่มั่นคงจะอยู่บริเวณนี้

3.2 Inner – city Residential คือกลุ่มคนรุ่นใหม่ชั้นล่าง ที่กำลังเกิดขึ้น นอกจากจะเกาะกลุ่มในแหล่งอุตสาหกรรมแล้ว ก็ยังเกาะกลุ่มในแหล่ง เสื่อมโทรมชั้นในของเมือง

มานพ พงศทัต (2527) ยังได้กล่าวถึงแนวความคิดเกี่ยวกับที่ตั้งของที่อยู่อาศัยในเมือง อีกว่า เรื่องที่ตั้งของที่อยู่อาศัยเป็นสิ่งสำคัญ ทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยมักจะควบคู่ไปกับ ความสะดวกในการเดินทาง โดยที่คนจะต้องมีที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน คือจะต้องมี Work Place และ Live Place และจะต้องมีการเดินทางติดต่อระหว่างพื้นที่ทั้ง 2 แห่งนี้ ในเมืองที่มีการกระจายตัวในแนวราบ เช่น กรุงเทพมหานคร เท่ากับเป็นการแยกที่อยู่อาศัยออกไปสู่ชานเมืองและนอกเมือง ออกไปไกลจากแหล่งทำงานที่อยู่ในเมือง ทำให้เกิดปัญหาของที่ตั้งระหว่างพื้นที่สำคัญ 2 แห่งนี้ โดยที่มึนั๊กเมืองบางท่านได้กล่าวไว้ว่า “ Live where you Work and Work where you Live” นั่นคือเราควรอยู่ใกล้หรือติดกับที่ทำงาน ที่ตั้งของทั้ง 2 แห่งนี้ ควรจะอยู่ติดกันหรือใกล้กันมากที่สุดเท่าที่จะทำได้

ในสภาพปัจจุบันการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัย ผู้อยู่อาศัยมักจะคำนึงถึงความใกล้และสะดวกในการติดต่อกับแหล่งงาน และธุรกิจของเมือง เพื่อความสะดวกในการติดต่อและการเดินทาง ทำให้คนส่วนหนึ่งที่มีความพร้อม หรือความสามารถทางการเงินเลือกจะพักอาศัยในย่านธุรกิจของเมือง โดยอาจจะเป็นบ้านหลังที่สอง และมีบ้านพักอาศัยช่วงเสาร์ – อาทิตย์ อีกหลังหนึ่งในย่านชานเมือง เพื่อบรรยากาศและคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า

ด้วยเหตุนี้การใช้ที่ดินเพื่อพักอาศัยในเมือง จึงสัมพันธ์กันระหว่างการใช้ที่ดินเพื่อพักอาศัยกับที่ดินในเมืองที่มีจำนวนน้อยและราคาสูง ทำให้การใช้ที่ดินเพื่อพักอาศัยต้องคำนึงถึงความเหมาะสมกับราคาที่ดิน ก่อให้เกิดรูปแบบของอาคารชุดพักอาศัยขึ้น

ดังนั้น ที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยของเมืองแต่ละเมือง ส่วนใหญ่มีลักษณะการกระจายตัว และรูปแบบที่ตั้งจะสัมพันธ์กับบริเวณศูนย์กลางธุรกิจหลักของเมือง ในรูปแบบที่แทรกอยู่ตามขอบเขตของศูนย์กลางธุรกิจหรือใกล้เคียงกับย่านการค้าแต่ละแห่งของเมืองที่กระจัดกระจายอยู่ทั่วไป ตลอดจนจะแยกออกเป็นส่วนๆ ต่างหากจากที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง มักจะอยู่ในบริเวณที่ราคาที่ดินถูกของเมือง และบริเวณที่อยู่ไกลจากเส้นทางคมนาคมที่สำคัญๆ ของเมือง แนวคิดเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยนั้นควรมีปัจจัยต่างๆ ที่ต้องพิจารณาถึงคือ

1. ปัจจัยจากคุณสมบัติของที่ตั้งหรือพื้นที่ หมายถึง การพิจารณาลักษณะทางกายภาพที่สำคัญๆ คือ

1.1 ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) มีความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งงาน หรือเข้าไปรับบริการสาธารณสุขปโภคและสาธารณสุขการได้ง่าย และยังหมายถึงระบบคมนาคมขนส่งมวลชนที่สะดวก ที่จะไปสู่แหล่งงานและสถานที่พักผ่อนหรือย่านการค้าได้โดยตรง เนื่องจากผู้มีรายได้น้อยขาดฐานทางเศรษฐกิจที่จะมีรถยนต์เป็นของตนเอง

1.2 ราคาที่ดิน เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลสำคัญในการเลือกที่อยู่อาศัย ผู้มีรายได้น้อยจะเลือกอาศัยอยู่ในพื้นที่ ที่มีราคาที่ดินและราคาเช่าถูก

1.3 แหล่งงาน ย่านการค้า ผู้มีรายได้น้อยจะเลือกพักอาศัยไม่ห่างไกลจากแหล่งงานและย่านการค้ามากนัก เป็นผลมาจากฐานทางเศรษฐกิจที่จะใช้จ่ายกับการเดินทางจำนวนมากได้ ต้องใช้บริการสาธารณะซึ่งอาจทำให้ความสะดวกน้อยลง และเสียเวลาในการเดินทางมากจึงจำเป็นต้องเลือกอยู่ใกล้แหล่งงานเพื่อลดระยะเวลาในการเดินทาง

2. ปัจจัยจากตัวบุคคลผู้เลือกที่อยู่อาศัย

2.1 รายได้ของผู้อยู่อาศัย ผู้มีรายได้น้อย ถูกจำกัดด้วยความสามารถในการจ่ายทำให้ไม่อาจเลือกที่อยู่อาศัยซึ่งมีทำเลที่ตั้งที่ดีในราคาสูง แต่จะต้องการที่อยู่อาศัยราคาถูก (หรือเช่าถูก) และเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง จะพยายามอยู่ใกล้แหล่งงาน

2.2 ความพอใจ (Preferences) และสถานะทางสังคม ผู้มีรายได้น้อยส่วนใหญ่จะเลือกอยู่ในสถานที่ที่มีสภาพแวดล้อมที่สอดคล้องกับวิถีการดำเนินชีวิตของตน

2.3 สภาพครอบครัว ความต้องการของคนในครอบครัวจะเป็นปัจจัยหนึ่งในการเลือกที่อยู่อาศัย สภาพหรือ ช่วงชีวิตของคนส่วนใหญ่ในครอบครัวจะมีผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย

2.3 แนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย

การเลือกที่อยู่อาศัยเป็นขั้นตอนหนึ่งในกระบวนการย้ายที่อยู่อาศัย และการเลือกที่อยู่อาศัยของกลุ่มเป้าหมาย ขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของบุคคลที่จะเลือกที่พักอาศัย โดยคำนึงถึงความเหมาะสมในด้านเศรษฐกิจ, สังคม และกายภาพเป็นสำคัญ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเลือกที่อยู่อาศัย โดยที่นักทฤษฎีหลายท่านได้สรุปเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัยไว้ ดังนี้

สเปียร์, โกลด์สไตน์ และเฟรย์ (Speare Alden, Sidney Goldstein, and William H. Frey.) เห็นว่าการที่จะทำการย้ายที่อยู่อาศัยแต่ละครั้งนั้น จะต้องมีการบวนการตัดสินใจที่พิจารณากันอย่างต่อเนื่อง (Ongoing decision – making process) โดยกระบวนการนี้ จะแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอนได้แก่

1. **ความต้องการที่จะย้ายถิ่นที่อยู่** (Desire to Consider Moving) เป็นผลมาจากความไม่พอใจต่อสถานการณ์ต่างๆ ในที่อยู่เดิม เช่นลักษณะที่อยู่อาศัย งานที่ทำ เพื่อนบ้าน ตลอดจนสภาพแวดล้อมอื่นๆ และความไม่พอใจต่อสิ่งต่างๆ เหล่านี้เกินขีดระดับที่แต่ละคนจะทนได้ (Tolerance Level หรือ Threshold) จึงมีความต้องการพิจารณาที่จะย้ายถิ่น

2. **การเลือกทำเลที่อยู่ใหม่** (Selection of Analternative Location) เมื่อเกิดความไม่พอใจในทำเลเดิมโดยทั่วไปผู้ที่ต้องการย้ายที่อยู่มักจะพิจารณาถึงที่อยู่ใหม่ บางคนอาจจะเลือกพิจารณาถึงที่อยู่ใหม่มากกว่าหนึ่งแห่ง โดยประเมินถึงผลประโยชน์ต่างๆ ในท้องที่ให้ผลประโยชน์มากที่สุด ซึ่งเป็นการประเมินแบบอัตวิสัย (Subjective) ที่อาจแตกต่างกันไปตามประสบการณ์ ความรู้และการรับรู้ข่าวสารในท้องที่ใหม่ของแต่ละบุคคล

3. **การตัดสินใจย้ายที่อยู่เดิม** (Decision to Move or to Stay) ผู้ย้ายถิ่นจะประเมินผลประโยชน์ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินเปรียบเทียบระหว่างท้องที่ใหม่และท้องที่เดิม ประกอบกับการคาดหวังในผลประโยชน์ในด้านต่างๆ ที่จะได้รับในท้องที่ใหม่ และสามารถเสียค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายได้ กรณีไม่สามารถเสียค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายได้บุคคลนั้นมักตัดสินใจอยู่ในท้องที่เดิมต่อไป หรือพิจารณาเลือกทำเลที่อยู่ใหม่

Rossi, P.H. (1955) ได้ทำการศึกษาทางด้านจิตวิทยาสังคมเรื่องการย้ายถิ่น พบว่ามีสาเหตุต่างๆ ที่ผลักดันให้ครอบครัวเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ได้แก่สภาพของที่อยู่อาศัย, ความรู้สึกยึดมั่นในครัวเรือน (ความหนาแน่นของจำนวนผู้อยู่อาศัยร่วมกัน) หรือแม้แต่ปัญหากับผู้ให้เช่าในกรณีที่เป็นบ้านเช่า และสภาพของชุมชนที่อาศัยอยู่ ซึ่งข้อสรุปทางด้านจิตวิทยาสังคมนับว่าเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะสามารถจำแนกชนิดสาเหตุอันเป็นตัวกระตุ้น ทำให้เกิดความคิดที่จะย้ายที่อยู่อาศัยได้

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

จัตระชัย พงศ์ประยูร (2527) ได้อธิบายถึงสาเหตุของการย้ายที่อยู่อาศัยไว้ว่า การที่ ย้ายที่อยู่อาศัยประกอบด้วย การตัดสินใจหาที่อยู่ใหม่ และการตัดสินใจเลือกที่อยู่ใหม่ ซึ่งอาจขึ้น อยู่กับค่านิยมของคนเราเอง หรือเกี่ยวกับวิถีชีวิต การประกอบอาชีพ สภาพที่อยู่อาศัยที่ ต้องการ หรือละแวกที่ต้องการอยู่อาศัย แม้ว่าค่านิยมเหล่านี้จะเป็นเครื่องวัดยาก คือเป็นเรื่อง ของแต่ละคน แต่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของแต่ละคน นอกจากนี้ยังอาจเกี่ยวกับตัวบ้านที่จะ คั้นหาว่า ใหญ่เล็กเพียงใด มีกี่ห้อง และราคาเป็นอย่างไร เป็นต้น การเลือกที่อยู่อาศัยมีมูลเหตุ มาจากข้อต่างๆ ดังนี้

1. ความจำเป็นต้องย้ายออกจากที่เก่า ด้วยเหตุผลนานาประการ เช่น ถูกไล่ที่ ถูกไล่ออกจากงาน ไม่สามารถเสียดำเช่า ฯลฯ
2. เกิดความจำเป็นในการปรับฐานะทางสังคม เช่น การแต่งงาน การตาย หรือ ว่าการหย่าร้างเกิดขึ้นในครอบครัว หรือเกิดเปลี่ยนงานใหม่ หรือรายได้ของ ครอบครัวเปลี่ยนไป
3. ความต้องการในเรื่องที่อยู่อาศัยเปลี่ยนไป อันอาจเนื่องมาจากสภาพ แวดล้อมบางอย่างภายในบ้านเปลี่ยนแปลงไป เช่น ขนาดของครอบครัว ใหญ่ขึ้น
4. เกิดแรงดึงดูดย่านที่อยู่อาศัย อันเกิดขึ้นในแถบชานเมืองเป็นตัวดึงดูด

สำหรับสาเหตุต่างๆ ใน 2 ข้อแรก อาจเรียกว่าเป็นการย้ายที่อยู่แบบถูกบังคับ (Forced Moves) ส่วน 2 ประการหลังเป็นการย้ายแบบสมัครใจ (Voluntary Moves) ดังนั้น แรงกระตุ้น อันช่วยให้เกิดการย้ายที่อยู่อาศัย แบ่งได้เป็น 2 ประการหลัก คือ

1. แรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนา ได้แก่

- 1.1 ขนาดของที่อยู่อาศัย คือความไม่พอใจในที่อยู่อาศัยเก่า ซึ่งอาจเกิดขึ้นได้ ทั้งในวัยเริ่มต้นครอบครัว และวัยชรา วัยเริ่มต้นครอบครัวมีสมาชิกเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ส่วนวัยชรา มีสมาชิกลดน้อยลง จึงต้องปรับขนาดของบ้านให้พอดีกับความต้องการ
- 1.2 ราคาบ้าน โดยเฉพาะค่าเช่าบ้าน ถ้าราคาค่าเช่าแพงขึ้นเรื่อยๆ ก็อาจมีการ ย้ายที่อยู่ใหม่ ในรายฐานะดีก็อาจจะย้ายไปหาที่อยู่อาศัยใหม่หากเป็นไปได้
- 1.3 สภาพตัวบ้านและละแวกที่อยู่อาศัยถ้าสภาพบ้าน และสภาพแวดล้อม ไม่ดี เช่น ภัยพิบัติสิ่งแวดล้อม หรือความสะดวก ผู้อยู่อาศัยก็คงอยากจะหาที่อยู่ใหม่หาก เป็นไปได้

1.4 ความสะดวกในการเข้าถึง ในเรื่องการเดินทางไปทำงาน ทำธุรกิจตลอดจนการรับบริการต่างๆ เป็นมูลเหตุสำคัญที่ทำให้คนย้ายที่อยู่อาศัยใหม่

1.5 ลักษณะสภาพแวดล้อมของที่อยู่ โดยทั่วไปหมายถึงองค์ประกอบทางสังคมของย่านที่อยู่อาศัย ซึ่งเปลี่ยนแปลงไปในทางลบ เช่นสภาพสาธารณูปโภคอยู่ในสภาพที่เสื่อมโทรมขาดการบำรุงรักษา เป็นต้น ทำให้ผู้ที่อยู่อาศัยอาจย้ายที่อยู่อาศัยได้

2. แรงกระตุ้นอันพึงปรารถนา ได้แก่

2.1 ความหวังในเรื่องอยู่ดีกินดี ซึ่งวัดจากความสะดวกสบายทางวัตถุของสังคมสมัยใหม่ ในแง่ทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัย ซึ่งสนองความต้องการดังกล่าวได้ดี คือ Condominium Apartment ที่ตั้งอยู่ในเมืองใกล้กับความสะดวกทุกอย่างซึ่งอาจถูกใจคนโสด หรือคู่แต่งงานที่อยู่ในวัยหนุ่มสาวและยังไม่มีบุตร

2.2 ความหวังเกี่ยวกับครอบครัว โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการเติบโตของเด็กๆ, ตัวบ้าน, สนามหญ้า เป็นปัจจัยที่ดึงดูดให้ครอบครัวชั้นกลางไปอาศัยอยู่ในย่านเดียวกัน

2.3 ความคาดหวังชื่อเสียงทางสังคม ส่วนมากเกิดจากวิถีชีวิตในอาชีพที่ประกอบและชุมชนที่อาศัยอยู่ เช่นการมีที่อยู่อาศัยตามชานเมือง เพราะเป็นละแวกของชุมชนชั้นกลางขึ้นไป

2.4 ความคาดหวังเกี่ยวกับชุมชน จัดเป็นวิถีชีวิตซึ่งอาจประสบความสำเร็จถ้ามีการพบปะติดต่อกับผู้มีฐานะทางสังคมเหมือนกัน เช่นกลุ่มที่มีวิถีชีวิต หรืออาชีพคล้ายกัน จะอยู่ในละแวกเดียวกัน

แรงกระตุ้นจากภายนอก แม้จะเป็นแรงดึงดูดให้มีการย้ายที่อยู่อาศัยได้ก็ตาม แต่ในบางครั้ง คนเราก็ไม่อาจย้ายที่อยู่อาศัยได้ เพราะยังมี แรงต้านทานการย้ายที่อยู่อาศัย เกิดขึ้นได้เช่นกัน แรงต้านทานดังกล่าว อาจจำแนกได้ดังนี้

1. ลักษณะการถือครอง ความเป็นเจ้าของ ผู้เป็นเจ้าของไม่ค่อยคิดที่จะย้ายบ่อยเหมือนผู้ที่เช่าบ้านอยู่

2. ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ ทำให้เกิดความเคยชินกับที่อยู่เก่า ไม่อยากที่จะปรับตัวเข้ากับที่ใหม่

3. พลังทางสังคม เช่น การอยู่ใกล้เพื่อนฝูง และญาติ อาจเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้คนเราต้องย้ายที่อยู่ เพื่ออยู่ใกล้บุคคลเหล่านั้น

Short, J.R.(1982) ได้จำแนกชั้นของวัยในชีวิตซึ่งมีผลกับการเลือกลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการ เฉพาะในช่วงที่บุคคลนั้นๆ มีความรับผิดชอบ ตัดสินใจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยของตน ได้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2.1 ได้จำแนกชั้นของวัยในชีวิตซึ่งมีผลกับการเลือกลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการ

ชั้นของวัยในชีวิต	ลักษณะที่อยู่อาศัยที่เลือก
1. ก่อนมีบุตร (Pre-child Stage)	ห้องชุด ห้องเช่าราคาถูก อยู่เขตชั้นในของเมือง
2. เริ่มมีบุตร (Child-bearing)	บ้าน เช่นหลังเดี่ยวอยู่ใกล้โซนที่มีห้องชุดให้เช่า
3. เลี้ยงดูบุตร (Child-rearing)	บ้านของตนเอง ค่อนข้างใหม่อยู่แถบชานเมือง
4. ปลูกฝังบุตร (Child-launching)	เช่นเดียวกับชั้น 3 แต่ย้ายไปที่มีสภาพแวดล้อมดีกว่า
5. บุตรแยกออกจากบ้าน (Post-child)	บ้านพักของตนเองที่ถาวรมั่นคง
6. ชีวิตบั้นปลาย (Later-Life)	ห้องชุด บ้านพักคนชรา หรืออยู่กับบุตรหลาน

2.4 แนวความคิดเกี่ยวกับความต้องการและกำลังซื้อที่อยู่อาศัย (Housing Demand)

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

1) ความจำเป็นที่จะต้องมีที่อยู่อาศัย (Housing Need) มนุษย์ทุกคนมีความจำเป็นที่จะต้องมีที่อยู่อาศัย เนื่องจากที่อยู่อาศัยถือเป็นปัจจัยสี่ของชีวิต มนุษย์ทุกคนเกิดมาแล้วต้องแสวงหาที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะที่อยู่อาศัยนั้นจะมีคุณภาพต่ำเพียงใด หรือตนจะเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยนั้น หรือไม่ก็ตาม

2) ความอยากได้หรือความต้องการจับฉวย (Housing Want) เมื่อมนุษย์ทุกคนต่างมีความจำเป็นที่จะต้องมีที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นการตอบสนองด้านปัจจัยสี่ ดังนั้น จึงอยากได้หรือต้องการมีที่อยู่อาศัยไม่มีที่สิ้นสุด แม้บุคคลที่มีที่อยู่อาศัยแล้ว แต่ไม่ได้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง ก็จะดิ้นรนเพื่อให้ได้ที่อยู่อาศัยเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง ส่วนผู้ที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแล้ว ก็ยังมีความใฝ่ฝันที่จะมีที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพดีขึ้นไปอีกตามลำดับ

3) ความต้องการซื้อหาที่อยู่อาศัยที่มีอำนาจซื้อ(Housing Demand) ความอยากได้บ้าน หรือความใฝ่ฝันที่จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนั้นจะเป็นจริงได้ก็ต่อเมื่อบุคคลนั้นมีเงินพอที่จะซื้อได้ (affordability) หากไม่มีเงินเพียงพอ ความฝันนั้นก็จะเป็นเพียงความต้องการ ไม่ใช่ความต้องการที่มีอำนาจซื้อ เนื่องจาก

ความต้องการซื้อหาบ้าน = ความอยากได้บ้าน และมีกำลังซื้อ

หากประชาชนไม่ต้องการบ้านและไม่มีความต้องการซื้อ { ผู้ประกอบการไม่มีโอกาสในการขาย

หากประชาชนต้องการบ้านแต่ไม่มีความต้องการซื้อ { ผู้ประกอบการมีโอกาสในการขาย โดยการใช้กลยุทธ์ทางการผลิตและการเงินช่วย อาทิ ให้ผู้ซื้อผ่อนดาวน์น้อยแต่ผ่อนนาน หรือโดยวิธีซื้อแล้วเข้าอยู่ได้ทันที เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายในการเช่าที่พักอาศัย

หากประชาชนมีกำลังซื้อบ้านแต่ไม่มีความต้องการซื้อ { ผู้ประกอบการมีโอกาสในการขายการ

ใช้กลยุทธ์ทางการตลาด กระตุ้น

หากประชาชนต้องการบ้านมีกำลังซื้อและเต็มใจซื้อ { การซื้อขายที่อยู่อาศัยจึงเกิดขึ้น

เหตุผลที่ประชาชนต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ประชาชนต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยเหตุผลที่แตกต่างกันหลายประการ 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

โฮมบายเออร์โกด์ ได้สรุปเหตุผลการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านได้ดังนี้
(ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2540: 9)

ตารางที่ 2.2 : เหตุผลการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ที่ต้องการซื้อบ้าน ร้อยละ

เหตุผล	บ้านเดี่ยว	ทาวน์เฮาส์	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. คู่คนเคยทำเล น่าจะขยายตัวได้ในอนาคต	1	1	2

ที่มา : ศูนย์บริการข้อมูลที่อยู่อาศัยโฮมบายเออร์โกด์

เกี่ยวกับความต้องการของมนุษย์นั้น วารสารอาคารสงเคราะห์ (2540) ได้อธิบายเกี่ยวกับประเภทของความต้องการด้านที่อยู่อาศัยไว้ว่า ความต้องการที่อยู่อาศัย (Housing Demand) นั้น ตามหลักวิชาการสามารถแยกออกได้เป็น 3 ลักษณะ คือ

1. ความจำเป็นในการมีที่อยู่อาศัย (Housing Need) ที่อยู่อาศัยถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ซึ่งเป็นความจำเป็นพื้นฐานของมนุษย์ ไม่ว่าจะที่อยู่อาศัยนั้นจะมีคุณภาพต่ำเพียงใดหรือจะมีลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยนั้นในแบบใดก็ตาม ความต้องการลักษณะนี้เป็นความต้องการที่ขาดไม่ได้ในการดำรงชีวิต
2. ความอยากได้หรือความต้องการมีที่อยู่อาศัย (Housing Want) ความต้องการในลักษณะนี้ เป็นความต้องการที่ไม่มีที่สิ้นสุด เช่นบุคคลใดที่มีที่อยู่อาศัยแล้วแต่ไม่ได้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยนั้น อาจจะอยู่โดยการเช่าหรืออาศัยผู้อื่นอยู่ บุคคลนั้นก็จะดิ้นรนเพื่อให้ได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยที่เป็นของตนเอง เพื่อความรู้สึกที่มั่นคงในชีวิต และถึงแม้จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแล้ว ก็ยังอยากที่จะมีที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพที่ดีขึ้นไปเรื่อยๆ
3. ความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีอำนาจในการจ่าย (Housing Demand) ความต้องการที่จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนั้นจะเป็นไปได้ก็ต่อเมื่อบุคคลนั้นมี “ความสามารถในการ

จ่าย" (Affordability) หากไม่มีปัจจัยทางการเงินเพียงพอแล้ว ความต้องการที่อยู่อาศัยก็เป็นเพียงความอยากได้ที่อยู่อาศัย (Housing Want) เท่านั้น ไม่ใช่ "ความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีอำนาจในการจ่าย" (Housing Demand)

มานพ พงศทัต (2527) ได้แนะนำเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัยว่ามีหลายประเภทเช่นกัน โดยที่นักเศรษฐศาสตร์ไทย ได้พยายามแบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ

1. ความต้องการที่เป็นจริง (Housing Need) ที่อยู่อาศัยเป็นความต้องการด้านปัจจัย 4 ของมนุษย์ที่ขาดไม่ได้เมื่อขนาดของครอบครัวขยายขึ้น หรือที่อยู่เก่าไม่ได้มาตรฐานขั้นต่ำ (Minimum Standard) ความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ก็จะเกิดขึ้น และพวกนี้เป็นพวกที่ต้องการที่อยู่อาศัยอย่างจริงจัง

2. ความต้องการแบบฉาบฉวย (Housing Want) ได้แก่ความต้องการที่อยู่อาศัยของพวกที่มีที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว แต่ยังต้องการเพิ่มมาตรฐานที่อยู่อาศัยของตนเองให้สูงขึ้นไปอีก เช่นอาศัยในที่อยู่ ซึ่งรัฐบาลจัดสร้าง อาจจะต้องย้ายไปซื้อบ้านจัดสรรที่มีบริเวณกว้างขึ้น กลุ่มคนรายได้ชั้นกลางที่อาศัยบ้านค้าขายมานาน ต้องการซื้อบ้านชั้นดีตามชานเมือง เป็นต้น อีกพวกหนึ่งได้แก่ความเป็นอยู่สูงกว่ามาตรฐานขั้นต่ำแล้ว แต่ต้องการเพิ่มมาตรฐานให้ตนเองหรือพวกที่เข้ามาในตลาดเพื่อการค้ากำไร ซึ่งเราเรียกพวกนี้ว่านักเก็งกำไร (Speculator) คนกลุ่มนี้จะเป็นพวกที่มีเครดิตพอสมควร มีที่อยู่อาศัยของตนเองแล้ว แต่เข้ามาเพื่อที่จะขายต่อในราคาสูง กลุ่มพวกนี้มีมากในตลาดที่อยู่อาศัยและมีอยู่เสมอ ซึ่งจะทำให้ไม่สามารถจะคาดคะเนความต้องการที่แท้จริงได้

พลเอก กฤษณะ ยานวัช (2538) ก็ได้กล่าวถึงลักษณะทางที่อยู่อาศัย และทางด้านสังคมของกลุ่มคนรุ่นใหม่ในอนาคตไว้ว่า ตั้งแต่ปัจจุบันไปจนกระทั่งปี ค.ศ. 2000 นั้น ลักษณะการอยู่อาศัยของกลุ่มคนโสด ครอบครัวเดี่ยวที่ไม่มีบุตร และครอบครัวคนรุ่นใหม่ จะนิยมอยู่อาศัยในห้องชุดกลางใจเมือง และย่านธุรกิจที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกสบายครบครันมากขึ้น เมื่ออายุมากขึ้นและมีบุตร จึงจะเคลื่อนย้ายไปหาบ้านจัดสรรชานเมือง และคนรุ่นใหม่จะใช้เวลาเพื่อการพักผ่อนภายนอก (ทั้งในและต่างประเทศ) มีการรับฟังและอ่านข่าวสารต่างๆ มากขึ้น การปรุงอาหารเองจะมีน้อยลง รวมทั้งการซักผ้าและการทำงานบ้านก็จะไม่ทำเองอีกต่อไป

ประชาชนจะพยายามเลื่อนขั้นที่อยู่อาศัยของตน เพราะบ้านคือเครื่องวัดฐานะเศรษฐกิจและเกียรติยศในสังคม ผู้คนจะพยายามดิ้นรนขวนขวายในการ "เลื่อนขั้นที่อยู่อาศัย" ของตนเองให้สูงขึ้นตามลำดับ อนาคตการซื้อบ้านหลังหนึ่งและอยู่ไปจนวันตายจะลดลง คนรุ่นใหม่จะมี

บ้านหลังแรกที่เร็วขึ้นตั้งแต่ในวัยหนุ่มสาวอายุไม่เกิน 30 ปี และจะมีการซื้อขายเปลี่ยนมือหาบ้านใหม่ที่ดีขึ้นต่อไปอีก 3-4 ครั้งในชีวิต

2.5 แนวความคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน

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

การใช้ที่ดินแต่ละประเภทในฐานะที่เป็นตัวการให้เกิดการเคลื่อนที่ได้ มีดังนี้

1. เขตการค้า เขตการค้าก่อให้เกิดการเคลื่อนที่มากที่สุดทั้งขยวดยานและคน อัตราจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆตั้งแต่ตอนเช้า สูงสุดในตอนเที่ยง และหลังจากนั้นอัตราจะลดลง บางเมืองในตอนค่ำจะมีการเดินทางเพิ่มมากขึ้น เพราะมีการเดินทางไปซื้อของในตอนค่ำ ตามศูนย์การค้ารอบๆชานเมือง

2. เขตอุตสาหกรรม มีส่วนทำให้เกิดการเดินทางน้อยกว่าเขตการค้า โดยในตอนเช้าพนักงานเดินทางไปทำงานจึงเกิดการเคลื่อนที่สูงสุด ส่วนขยวดยานขนส่งเข้าออกเขตอุตสาหกรรมตอนกลางวันการเคลื่อนที่จะลดน้อยลง และจะเกิดการเคลื่อนที่มากขึ้นอีกครั้งในตอนบ่าย

3. เขตที่อยู่อาศัย การเดินทางจะผิดกันไปตามขนาดของเมือง และตามส่วนต่างๆของเมืองการเคลื่อนที่ส่วนมากจะไม่ปรากฏยอดสูงสุด ต่ำสุดในวันหนึ่งๆ

ทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน มีความสัมพันธ์กันเป็นอย่างมาก เนื่องจากต้องมีการเคลื่อนที่ไปมาระหว่างบ้านและที่ทำงานเป็นประจำในปริมาณที่สูง มีนักวิชาการหลายท่านเห็นถึงความสำคัญของความสัมพันธ์ดังกล่าว และได้ทำการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยกับที่ทำงาน เช่น

Lean และ Goodall (1966) กล่าวถึงความแตกต่างในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยของผู้ที่มีรายได้ต่ำกับผู้ที่มีรายได้สูงว่า ผู้ที่มีรายได้ต่ำจะพยายามมีที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงาน เพราะจะประหยัดค่าเดินทาง โดยอาจเสียค่าใช้จ่ายเฉพาะค่าบ้าน ส่วนผู้มีรายได้สูง จะสามารถเลือกที่อยู่อาศัยได้หลายประเภทโดยไม่ต้องสนใจว่าที่อยู่อาศัยและที่ทำงานต้องมีความสัมพันธ์ต่อกัน เพราะผู้มีรายได้สูงจะสามารถเดินทางได้รวดเร็ว โดยใช้เวลาเท่ากับผู้มีรายได้ต่ำที่อยู่ใกล้แหล่งงาน

Wingo (1969) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน โดยให้ความสำคัญเรื่องการเดินทางไปทำงานมากที่สุด และสรุปผลการศึกษาได้ว่า เมื่อมีการย้ายที่อยู่อาศัยเข้าใกล้แหล่งงานมากขึ้น ราคาที่ดินของที่อยู่อาศัยก็จะยิ่งสูงขึ้นขณะที่ค่าใช้จ่ายในการเดินทางลดลง และพบว่ามีความเร็วยังคงย้ายที่อยู่อาศัยเข้าใกล้แหล่งงานเรื่อย ๆ จนกระทั่งพบทำเลที่ตั้งที่พอใจ ซึ่งเงินที่เกิดจากการประหยัดค่าใช้จ่ายจากการเดินทางที่ลดลงจะไปทดแทนในส่วนของราคาที่ดินของที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้น

John F Kain (1932 อ้างถึงใน Harold Carter, 1975) กล่าวถึงปัจจัยด้านระยะทางไปยังแหล่งงาน ในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย ว่ามีความสัมพันธ์กับระดับรายได้ กล่าวคือ ระยะทางในการเดินทางไปทำงานจะเพิ่มขึ้นตามระดับรายได้ผู้มีรายได้สูงที่ทำงานอยู่ในบริเวณศูนย์กลางเมือง มีแนวโน้มในการเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ไกลกว่าและจะอยู่อาศัยในเขตชานเมือง ส่วนผู้มีรายได้ต่ำจะเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ใกล้กว่าและอาศัยอยู่ในบริเวณแหล่งงานโดยไม่คำนึงว่าแหล่งงานจะอยู่ที่ใด

Mehta (1976) ได้ศึกษาปัญหาที่อยู่อาศัยของพนักงานในกิจการโรงงานอุตสาหกรรม บริษัท และสำนักงานต่าง ๆ ในประเทศอินเดีย พบว่า การจัดสร้างที่อยู่อาศัยควบคู่ไปกับแหล่งงาน จะช่วยให้เกิดประโยชน์ต่อเจ้าของกิจการ ในกรณีที่พนักงานจะสามารถเข้าทำงานนอกเวลาปกติได้โดยสะดวก และเกิดประโยชน์ต่อเจ้าของกิจการ ในกรณีที่พนักงานจะสามารถเข้าทำงานนอกเวลาปกติได้โดยสะดวก และเกิดประโยชน์แก่พนักงานที่จะลดค่าใช้จ่าย และเวลาในการเดินทาง และเป็นการเสริมสร้างรายได้พิเศษจากการทำงานพิเศษนอกเวลาแก่ครอบครัวอีกด้วย

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

1. เส้นทางคมนาคมและระยะทางที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้เส้นทางคมนาคม จะสามารถเดินทางได้สะดวกรวดเร็วและลดระยะเวลาในการเดินทางลง
2. อาชีพการงานและรายได้ พบว่าประชากรที่มีรายได้ดีจะมีระยะทางในการเดินทาง

ไปทำงานเป็นระยะทางที่ไกลกว่า และจะยึดที่อยู่อาศัยในเขตชานเมืองที่อยู่ใกล้ถนนหรือทาง
ด่วน ทำให้สามารถเดินทางได้สะดวก ส่วนผู้มีรายได้น้อยจะเลือกที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงาน โดยจะ
พยายามลดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางให้เหลือน้อยที่สุด มักเดินทางโดยบริการขนส่ง
สาธารณะ การเดินทางจะใช้ระยะทางสั้นกว่าผู้มีรายได้ดี

3. ลักษณะทางเชื้อชาติของประชากร ทำให้เกิดการรวมกลุ่มทางเชื้อชาติและวัฒนธรรม
โดยมักจะไปตั้งที่อยู่อาศัยเป็นกลุ่มก้อนในบางส่วนของเมือง ทำให้ปริมาณการเดินทางไปทำงาน
ในย่านนั้นของเมืองมีปริมาณสูงตามไปด้วย

ในสภาพปัจจุบัน การเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัย ผู้อยู่อาศัยมักจะคำนึงถึงความใกล้และสะดวก
ในการติดต่อกับแหล่งงาน และธุรกิจของเมือง เพื่อความสะดวกในการติดต่อ และเดินทาง ทำให้
คนส่วนหนึ่งที่มีความพร้อม หรือความสามารถทางการเงินเลือกจะพักอาศัยในย่านธุรกิจของเมือง
โดยอาจจะเป็นบ้านที่สง และมีย่านพักอาศัยช่วงเสาร์ อาทิตย์ อีกหลังหนึ่งในย่านชานเมืองเพื่อ
บรรยากาศและคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า

ด้วยเหตุนี้การใช้ที่ดินเพื่อพักอาศัยในเมือง จึงสัมพันธ์กันระหว่างการใช้ที่ดินเพื่อพักอาศัย
กับที่ดินในเมืองที่จำนวนน้อยและราคาสูง ทำให้การใช้ที่ดินเพื่อพักอาศัยต้องคำนึงถึงความเหมาะ
สมกับราคาที่ดิน ก่อให้เกิดรูปแบบของอาคารชุดพักอาศัยขึ้น

จากผลการศึกษาของนักวิชาการหลายท่าน สามารถสรุปได้ว่า ในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย จะ
พยายามเลือกที่อยู่อาศัยที่ใกล้กับแหล่งงานโดยไม่สนใจว่าแหล่งงานอยู่ที่ใด เพื่อเป็นการประหยัด
ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ซึ่งค่าใช้จ่ายในการเดินทางที่ลดลงนี้ จะถูกนำไปทดแทนในส่วนของค่าใช้จ่าย
จ่ายด้านที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้น ส่วนผู้มีรายได้สูง จะมีโอกาสเลือกทำเลที่อยู่อาศัยโดยไม่ต้องสนใจ
ว่าที่อยู่อาศัยและที่ทำงานจะต้องมีความสัมพันธ์ต่อกัน นอกจากนั้น ที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้กับแหล่ง
งาน จะช่วยให้เกิดประโยชน์ต่อทั้งเจ้าของกิจการและพนักงานกล่าวคือ พนักงานจะสามารถเข้า
ทำงานนอกเวลาปกติได้โดยสะดวก และสามารถลดค่าใช้จ่ายและเวลาในการเดินทางของ
พนักงานอีกด้วย

สื่อ จ่อมแดงธรรม (2537) ทำการวิจัยเรื่อง “พฤติกรรมการเดินทางก่อนเข้าอยู่กับ หลังเข้าอยู่ อาศัยในคอนโดมิเนียม ในกรุงเทพมหานคร เขตชั้นใน และเขตชั้นกลาง” ผลการศึกษาพบว่า

1. การเดินทางในปัจจุบันโดยเฉลี่ยมีระยะทางและระยะทาง เวลาการเดินทางสั้นกว่า ก่อนเข้าอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียม แต่ค่าใช้จ่ายในการเดินทางก่อนเข้าอยู่และหลังเข้าอยู่โดยเฉลี่ย ไม่แตกต่างกัน ส่วนรูปแบบการเดินทางก่อนเข้าอยู่และหลังเข้าอยู่ส่วนใหญ่ยังใช้รถประจำทาง

2. การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อระยะทางการเดินทางในปัจจุบัน พบว่าระยะทางระหว่างที่อยู่อาศัยกับที่ทำงาน เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่มีผลต่อ ระยะทางการเดินทางในปัจจุบัน โดยรูปแบบการเดินทางระยะสั้น ๆ จะใช้รูปแบบการเดินทางโดยการเดิน ปัจจัยที่สำคัญรองลงมา คือ อายุของหัวหน้า ครวเรือน

3. การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อระยะเวลาการเดินทางในปัจจุบัน พบว่ารูปแบบการเดินทางและระยะทางการเดินทางภายใน 1 วันเป็นปัจจัย ที่สำคัญที่สุด ส่วนรายได้เป็นปัจจัยสำคัญรองลงมาที่มีผลต่อระยะเวลาการเดินทางในปัจจุบัน

4. การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อค่าใช้จ่ายในการเดินทางปัจจุบัน พบว่าการเดินทางและรายได้เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่มีผลต่อ ค่าใช้จ่ายในการเดินทางปัจจุบัน ระยะทางการเดินทางภายใน 1 วัน เป็นปัจจัยสำคัญรองลงมาที่มีผลต่อค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

5. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อรูปแบบการเดินทางในปัจจุบัน พบว่า อายุ อาชีพ รายได้ ที่ตั้งของแหล่งงาน ระยะเวลาของการอยู่อาศัย เป็นปัจจัยที่มีผลต่อรูปแบบในการเลือกให้ยานพาหนะที่ใช้เดินทาง

6. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง ระยะเวลาการเดินทาง ไม่พบว่ามีปัจจัยใดที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงระยะเวลาการเดินทาง