

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่องการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางในกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการวางแผนที่เป็นจริง ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ในการวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมข้อมูลโดยการสำรวจ (Survey) จากพื้นที่เขตกรุงเทพฯ ซึ่งได้จำนวนตัวอย่างทั้งหมดรวม 296 ราย กลุ่มตัวอย่างดังกล่าวจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยได้แก่ บ้านเดี่ยว 50 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.9 บ้านแฝด/ทาวน์เฮ้าส์ 183 ราย คิดเป็นร้อยละ 62.6 และคอนโดมิเนียม 63 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.5 ซึ่งการได้มาของจำนวนตัวอย่างดังกล่าวได้อธิบายไว้ในข้อจำกัดของการวิจัยในบทที่ 3 แล้ว

ในการศึกษานี้ผู้วิจัยจะได้นำเสนอผลการศึกษาเป็นประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้

4.1 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง (ตารางที่ 4.1) มีผลการศึกษาจำแนกตามตัวแปรต่างๆ ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ลักษณะทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	210	70.9
หญิง	86	29.1
รวม	296	100.0
2. สถานภาพสมรสของผู้มีรายได้หลัก		
โสด	91	30.7
สมรส	191	64.5
หม้าย/แยกกันอยู่	14	4.8
รวม	296	100.0

ลักษณะทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
3. ระดับการศึกษาของผู้มีรายได้หลัก		
ประถมศึกษา	16	5.4
มัธยมศึกษา	29	9.8
อาชีวศึกษา	52	17.6
ปริญญาตรี	175	59.1
ปริญญาโทหรือสูงกว่า	24	8.1
รวม	296	100.0
4. อายุของผู้มีรายได้หลัก		
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี	75	25.3
31 - 35 ปี	77	26.0
36 - 40 ปี	59	19.9
41 - 50 ปี	56	18.9
มากกว่าหรือเท่ากับ 51 ปี	29	9.8
รวม	296	100.0
5. อาชีพของผู้มีรายได้หลัก		
บริษัทเอกชน	147	49.7
รับราชการ	46	15.5
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	38	12.8
เจ้าของกิจการ	29	9.8
อาชีพอิสระ	31	10.5
เกษียณอายุ	2	0.7
อื่นๆ	3	1.0
รวม	296	100.0

ลักษณะทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
6. รายได้ครัวเรือน		
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท	62	20.9
10,001 - 30,000 บาท	104	35.1
30,001 - 50,000 บาท	59	19.9
50,001 - 70,000 บาท	32	12.8
มากกว่าหรือเท่ากับ 70,000 บาท	39	13.2
รวม	296	100.0
7. ขนาดของครัวเรือน		
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 คน	157	53.0
4 - 6 คน	112	37.8
มากกว่าหรือเท่ากับ 7 คน	27	9.1
รวม	296	100.0

เพศ

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 70 (ร้อยละ 70.9) เป็นเพศชายและเป็นผู้มีรายได้หลักของครัวเรือน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเพศชายยังมีความสำคัญในการเป็นผู้นำของครอบครัว (ตารางที่ 4.1)

สถานภาพสมรสของผู้มีรายได้หลัก

สถานภาพสมรสของผู้มีรายได้หลักส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 60 (ร้อยละ 64.5) มีสถานภาพสมรส รองลงมาประมาณร้อยละ 30 (ร้อยละ 30.7) เป็นโสด และเกือบร้อยละ 5 (ร้อยละ 4.4) เป็นหม้าย (ตารางที่ 4.1)

ระดับการศึกษาของผู้มีรายได้หลัก

กลุ่มตัวอย่างของที่มีรายได้ปานกลางเป็นกลุ่มที่ค่อนข้างมีการศึกษาสูง กล่าวคือ กว่าร้อยละ 50 (ร้อยละ 59.1) มีการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมาเป็นกลุ่มที่มีการศึกษาระดับอาชีวศึกษา (ร้อยละ 17.6) และมีมัธยมศึกษา (ร้อยละ 9.8) ตามลำดับ (ตารางที่ 4.1)

อายุของผู้มีรายได้หลัก

กลุ่มตัวอย่างเป็นกลุ่มที่อยู่ในวัยแรงงาน กล่าวคือ อายุของผู้มีรายได้หลักเป็นจำนวนมากอยู่ระหว่าง 31 - 35 ปี และรองลงมาต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี และ 36 - 40 ปี ตามลำดับ (ร้อยละ 26.0 ร้อยละ 25.3 และร้อยละ 19.9 ตามลำดับ) (ตารางที่ 4.1)

อาชีพของผู้มีรายได้หลัก

อาชีพของผู้มีรายได้หลัก พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ร้อยละ 49.7 ทำงานบริษัทเอกชน รองลงมาเป็นกลุ่มที่ประกอบอาชีพรับราชการ (ร้อยละ 15.5) และพนักงานรัฐวิสาหกิจ (ร้อยละ 12.8) ตามลำดับ (ตารางที่ 4.1)

รายได้ครัวเรือนต่อเดือน

รายได้ครัวเรือนต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างพบว่า ส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 35 (ร้อยละ 35.1) มีรายได้ระหว่าง 10,001 - 30,000 บาท ต่อเดือน และรองลงมามีรายได้น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท ต่อเดือน (ตารางที่ 4.1)

ขนาดของครัวเรือน

ขนาดของครัวเรือนพบว่า กว่าร้อยละ 50 (ร้อยละ 53.0) มีขนาดของครัวเรือนไม่ใหญ่นัก กล่าวคือน้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 คน ซึ่งพบว่าเป็นสภาพของครอบครัวเมืองที่มีขนาดของครอบครัวเล็ก และเป็นลักษณะครอบครัวเดี่ยว คือจะมีเพียง พ่อ แม่ และลูก (ตารางที่ 4.1)

4.2 การวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

4.2.1 จำนวนผู้มีการวางแผนทางการเงิน

ตารางที่ 4.2 จำนวนผู้มีการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย จำแนกตามกลุ่มอาชีพ

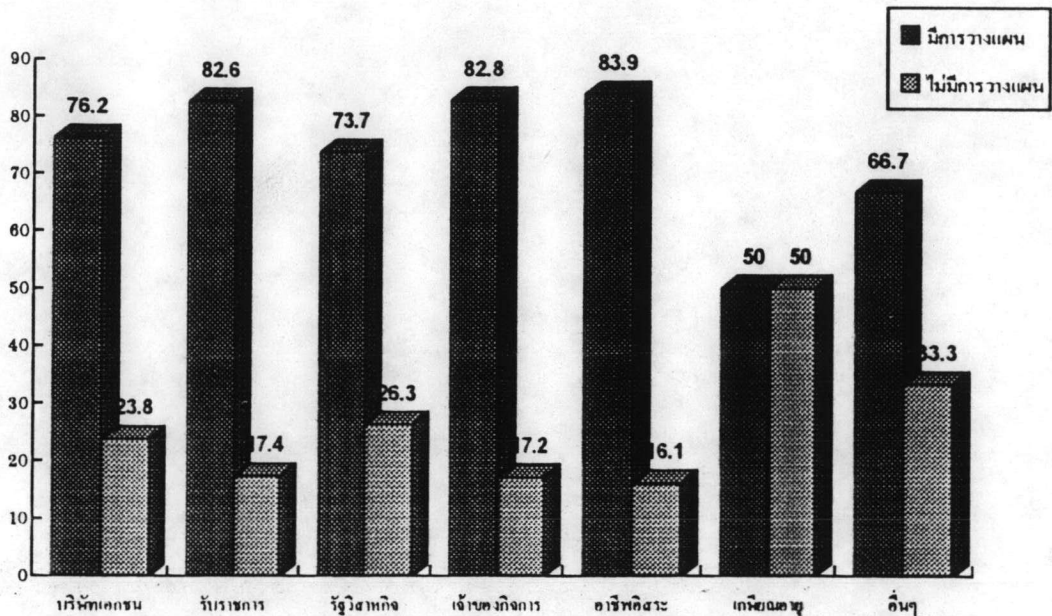
ลักษณะทั่วไป	การวางแผนทางการเงิน		
	มีการวางแผน	ไม่มีการวางแผน	รวม
อาชีพ			
1. กลุ่มผู้มีรายได้แน่นอน			
ทำงานบริษัทเอกชน	112 (76.2)	35 (23.8)	147 (49.7)
รับราชการ	38 (82.6)	8 (17.4)	46 (15.5)
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	28 (73.7)	10 (26.3)	38 (12.8)
รวม	178 (77.1)	53 (22.9)	231 (78.0)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ลักษณะทั่วไป	การวางแผนทางการเงิน		
	มีการวางแผน	ไม่มีการวางแผน	รวม
2. กลุ่มผู้มีรายได้ไม่แน่นอน เจ้าของกิจการ	24 (82.8)	5 (17.2)	29 (9.8)
อาชีพอิสระ	26 (83.9)	5 (16.1)	31 (10.5)
รวม	50 (83.3)	10 (16.7)	60 (20.3)
3. กลุ่มอาชีพอื่นๆ			
เกษียณอายุ	1 (50.0)	1 (50.0)	2 (0.7)
อื่นๆ	2 (66.7)	1 (33.3)	3 (1.0)
รวมทั้งหมด	231 (78.0)	65 (22.0)	296 (100.0)

แผนภูมิที่ 1 จำนวนผู้มีการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย จำแนกตามกลุ่มอาชีพ

ร้อยละ



จากการศึกษานี้พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยถึงร้อยละ 78.0 ไม่มีการวางแผน ร้อยละ 22.0 โดยจำนวนผู้มีการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยสามารถจำแนกตามกลุ่มอาชีพและระดับรายได้ครัวเรือน ได้ดังนี้

(1) อาชีพ กลุ่มอาชีพอิสระจะมีสัดส่วนของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยมากกว่ากลุ่มอื่น คือ มีร้อยละ 83.9 และมีผู้ไม่มีการวางแผนทางการเงิน ร้อยละ 16.1 รองลงไป ได้แก่ กลุ่มเจ้าของกิจการที่มีการวางแผนทางการเงิน ร้อยละ 82.8 และมีผู้ไม่มีการวางแผน ร้อยละ 17.2 กลุ่มข้าราชการมีการวางแผนทางการเงิน ร้อยละ 82.6 และไม่มีการวางแผน ร้อยละ 17.4 สำหรับกลุ่มอาชีพที่มีรายได้แน่นอน ได้แก่ ผู้ทำงานในบริษัทเอกชน มีการวางแผน ร้อยละ 76.2 และไม่มีการวางแผน ร้อยละ 23.8 พนักงานรัฐวิสาหกิจ มีการวางแผน ร้อยละ 73.7 และไม่มีการวางแผน ถึงร้อยละ 26.3

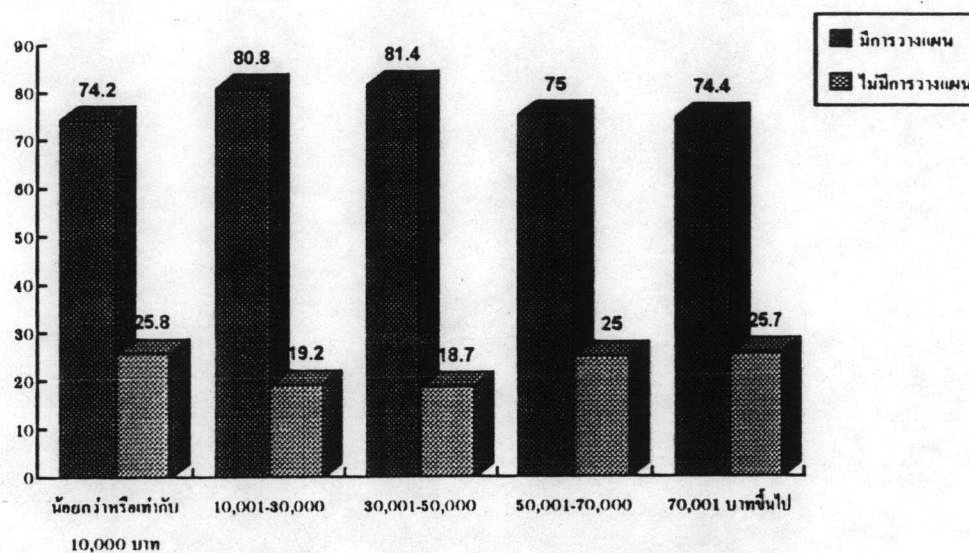
จากข้อมูลจำนวนผู้มีการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย จะเห็นได้ว่าเมื่อเปรียบเทียบอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถามแล้วจะพบว่า กลุ่มที่มีรายได้ไม่แน่นอน ได้แก่ กลุ่มอาชีพอิสระ และกลุ่มเจ้าของกิจการ ซึ่งมีระดับรายได้สูงจะมีสัดส่วนของการวางแผนทางการเงิน ร้อยละ 83.3 ซึ่งสูงกว่ากลุ่มอาชีพที่มีรายได้ประจำที่แน่นอน ได้แก่ กลุ่มข้าราชการ กลุ่มผู้ทำงานในบริษัทเอกชน และกลุ่มพนักงานรัฐวิสาหกิจซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 77.1 โดยกลุ่มข้าราชการจะมีสัดส่วนของผู้วางแผนทางการเงินที่ใกล้เคียงกับกลุ่มที่มีรายได้ไม่แน่นอนนั้นอาจจะเป็นเพราะกลุ่มอาชีพนี้เป็นกลุ่มที่มีความรู้ แต่มีระดับรายได้น้อยกว่ากลุ่มอื่น จึงทำให้ต้องมีการวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย และกลุ่มที่มีรายได้ประจำที่แน่นอนจะมีสัดส่วนของการวางแผนทางการเงินที่ไม่แตกต่างกันมากนัก

ตารางที่ 4.3 จำนวนผู้มีการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย จำแนกตามระดับรายได้ครัวเรือน

ลักษณะทั่วไป	การวางแผนทางการเงิน		
	มีการวางแผน	ไม่มีการวางแผน	รวม
รายได้ครัวเรือน/เดือน น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท	46 (74.2)	16 (25.8)	62 (20.9)
10,001-30,000	84 (80.8)	20 (19.2)	104 (35.1)
30,001-50,000	48 (81.4)	11 (18.7)	59 (19.9)
50,001-70,000	24 (75.0)	8 (25.0)	32 (10.8)
70,001 บาท	29 (74.4)	10 (25.7)	39 (13.2)
รวม	231 (78.0)	65 (22.0)	296 (100.0)

แผนภูมิที่ 2 จำนวนผู้มีการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย จำแนกตามกลุ่มรายได้ครัวเรือน

ร้อยละ



(2) ระดับรายได้ของครัวเรือน พบว่าระดับรายได้ครัวเรือนระหว่าง 30,001-50,000 บาท และ 10,001-30,000 บาท จะมีสัดส่วนของผู้มีการวางแผนทางการเงินสูงใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 81.4 และ ร้อยละ 80.8 ตามลำดับ และเมื่อรายได้เพิ่มขึ้นเป็น 50,001-70,000 บาท และมากกว่า 70,000 บาทขึ้นไป สัดส่วนดังกล่าวจะลดลงเหลือร้อยละ 75 และ 74.4 ตามลำดับ ในขณะที่ผู้มีรายได้น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท มีสัดส่วนของผู้ที่มีการวางแผนทางการเงินเพียงร้อยละ 74.2 เท่านั้น ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการวางแผนทางการเงินในกลุ่มผู้มีรายได้น้อยจะมีสัดส่วนที่ต่ำ เนื่องจาก รายได้ส่วนใหญ่จะใช้จ่ายเพื่อการบริโภคเป็นหลัก จึงทำให้ไม่มีรายได้พอที่จะเหลือเก็บ ทำให้การซื้อที่อยู่อาศัยจำเป็นต้องใช้วิธีแก้ไข ปัญหาเฉพาะหน้า ไม่สามารถที่จะวางแผนทางการเงิน ซึ่งจำเป็นต้องมีการออมที่ต้องผูกพันในระยะยาว ได้ ส่วนผู้ที่มีรายได้สูงนั้นรายได้ประจำที่ได้รับจะสามารถครอบคลุมถึงค่าใช้จ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัยได้พอเพียง จึงทำให้ไม่ตระหนักถึงการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยมากนัก

อย่างไรก็ตามแม้ว่าโดยภาพรวมกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามจะมีสัดส่วนของการวางแผนที่สูงก็ตาม แต่เมื่อพิจารณาถึงรูปแบบของการวางแผนของกลุ่มอาชีพและระดับรายได้แล้ว ก็จะพบว่ามีความแตกต่างกันซึ่งจะไปวิเคราะห์ต่อไป

4.2.2 วิธีการวางแผนทางการเงิน

(1) แนวความคิดก่อนการซื้อบ้าน

ในการสำรวจแนวคิดของผู้ตอบแบบสอบถามก่อนการซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งต้องการทราบถึงความคิดที่จะดำเนินการที่จะวางแผนระยะยาว ซึ่งเป็นวิธีการที่ต้องทำอย่างต่อเนื่องในวันที่จะได้ซื้อบ้านในอนาคต โดยผู้ตอบแบบสอบถามต้องพิจารณาถึงระยะเวลาของการเก็บออมเงินและนำเงินออมเพื่อผลประโยชน์เพื่อให้มีผลตอบแทนเกิดขึ้น ทั้งนี้ ในการวางแผนระยะยาวนั้นอาจมีวิธีอื่นอีกนอกเหนือจากที่ระบุในแบบสอบถามนี้ แต่สำหรับในการศึกษานี้จะใช้คำถามดังกล่าวเป็นตัวกำหนด

สำหรับแนวคิดในการพิจารณาเลือกประเภทของบ้าน และการพิจารณาถึงงบประมาณเปรียบเทียบกับรูปแบบของบ้านที่ค้องการนั้นจะเป็นลักษณะของการจัดเตรียมงบประมาณ (Budgeting) ซึ่งจะเป็นลักษณะของการวางแผน (Planning) รูปแบบหนึ่ง ซึ่งเป็นรูปแบบของการวางแผนระยะสั้นที่พบในหมู่ผู้ซื้อบ้านทั่วไป

ตารางที่ 4.4 แนวคิดก่อนการซื้อบ้านโดยจำแนกตามระดับรายได้ครัวเรือน

ลักษณะทั่วไป	แนวคิดก่อนการซื้อบ้าน				
	พิจารณาเลือกประเภทบ้าน	พิจารณาระยะเวลาการเก็บเงิน	พิจารณางบประมาณและรูปแบบต้องการ	ทำเงินออมให้มีผลตอบแทน	อื่นๆ
รายได้ครัวเรือนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท	26 (41.9)	15 (24.2)	32 (51.6)	12 (19.4)	1 (1.6)
10,001 - 30,000	47 (45.2)	32 (30.8)	43 (41.3)	19 (18.3)	2 (2.0)
30,001 - 50,000	23 (39.0)	17 (25.8)	33 (55.9)	8 (13.6)	1 (1.6)
50,001 - 70,000	14 (43.8)	4 (12.5)	17 (53.1)	6 (18.8)	-
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 70,001 บาท	14 (35.9)	6 (15.4)	23 (59.0)	9 (23.1)	-
รวม	124 (41.9)	74 (25.0)	148 (50.0)	54 (18.2)	4 (1.4)

ตารางที่ 4.5 แนวคิดก่อนการซื้อบ้านโดยจำแนกตามกลุ่มอาชีพ

ลักษณะทั่วไป	แนวคิดก่อนการซื้อบ้าน				
	พิจารณาเลือกประเภทบ้าน	พิจารณาระยะเวลาการเก็บเงิน	พิจารณางบประมาณและรูปแบบต้องการ	ทำเงินออมให้ มีผลตอบแทน	อื่นๆ
อาชีพ					
ทำงานบริษัทเอกชน	57 (38.8)	42 (28.6)	69 (46.9)	31 (21.1)	3 (2.1)
รับราชการ	21 (45.7)	8 (19.5)	29 (63.0)	7 (17.1)	-
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	16 (42.1)	10 (26.3)	20 (52.6)	9 (23.7)	1 (2.6)
เจ้าของกิจการ	14 (48.3)	4 (13.8)	14 (48.3)	4 (13.8)	-
อาชีพอิสระ	14 (45.2)	9 (29.0)	13 (41.9)	3 (9.7)	-
เกษียณอายุ	-	1 (50.0)	1 (50.0)	-	-
อื่นๆ	2 (66.7)	-	2 (66.7)	-	-
รวม	124 (41.9)	74 (25.0)	148 (50.0)	54 (18.2)	4 (1.4)

ตารางที่ 4.6 แนวคิดก่อนการซื้อบ้านโดยจำแนกตามระดับการศึกษา

ลักษณะทั่วไป	แนวคิดก่อนการซื้อบ้าน				
	พิจารณาเลือกประเภทบ้าน	พิจารณาระยะเวลาการเก็บเงิน	พิจารณางบประมาณและรูปแบบต้องการ	ทำเงินออมให้ มีผลตอบแทน	อื่นๆ
ระดับการศึกษา					
ประถมศึกษา	10 (62.5)	1 (6.3)	6 (37.5)	1 (6.3)	- -
มัธยมศึกษา	10 (34.5)	5 (17.2)	12 (41.4)	6 (20.7)	- -
อาชีวศึกษา	17 (32.7)	15 (28.8)	26 (50.0)	11 (21.2)	1 (1.9)
ปริญญาตรี	78 (44.6)	47 (26.9)	87 (49.7)	31 (17.7)	3 (1.7)
ปริญญาโทหรือสูงกว่า	9 (37.5)	6 (25.0)	17 (70.8)	5 (20.8)	- -
รวม	124 (41.9)	74 (25.0)	148 (50.0)	54 (18.2)	4 (1.4)

แนวคิดก่อนการซื้อบ้านของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ร้อยละ 50.0 จะพิจารณาถึงงบประมาณที่มีอยู่ เปรียบเทียบกับรูปแบบของบ้านที่ต้องการ รองลงมาจะมีการพิจารณาเลือกประเภทของบ้านที่ต้องการ ร้อยละ 41.9 ผู้ตอบแบบสอบถามที่คำนึงถึงระยะเวลาของการเก็บออมเงิน และคิดที่จะนำเงินออมนั้นไปหาผลตอบแทนให้สูงขึ้นมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 25.0 และ 18.2 ตามลำดับ นอกจากนี้ก็มีแนวคิดอื่นๆ เช่น คำนึงถึงระยะเวลาในการผ่อน และความสามารถในการผ่อนบ้านในกรณีที่ต้องกู้เงินจากสถาบันการเงิน ร้อยละ 1.4 ซึ่งจากข้อมูลโดยรวมจะเห็นได้ว่าแนวคิดก่อนการซื้อบ้านนั้นส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะของการคิดการแก้ไขปัญหาระยะสั้นเป็นสำคัญ คือ การเลือกประเภทของบ้านและพิจารณาถึงงบประมาณเปรียบเทียบกับรูปแบบที่ต้องการ มีผู้ซื้อบ้านจำนวนน้อยที่พิจารณาถึงการวางแผนระยะยาวที่ต้องมีการผูกพันและทำอย่างต่อเนื่องในระยะยาวอันได้แก่การคำนึงถึงการเก็บออมเพื่อการซื้อบ้าน และการนำเงินออมนั้นไปหาผลตอบแทนที่สูงขึ้นเพื่อนำมาซื้อบ้าน

เมื่อพิจารณาถึงแนวคิดแยกตามลักษณะทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามพอสรุปผลได้ ดังนี้

รายได้ครัวเรือน แนวคิดก่อนการวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อบ้านที่มีการวางแผนทางการเงิน เมื่อพิจารณาแต่ละกลุ่มรายได้จะพบว่า (ตารางที่ 4.4) กลุ่มผู้มีรายได้ตั้งแต่ 70,001 บาทขึ้นไป ส่วนใหญ่จะพิจารณาถึงงบประมาณเปรียบเทียบกับรูปแบบของบ้าน ร้อยละ 59.0 รองลงมาจะพิจารณาประเภทบ้าน ร้อยละ 35.9 และพิจารณาทำเงินออมให้ได้ผลตอบแทนเพิ่มขึ้นร้อยละ 23.1 มีเพียงร้อยละ 15.4 ที่พิจารณาถึงระยะเวลาการเก็บเงินเพื่อซื้อบ้าน ส่วนผู้มีระดับรายได้อยู่ระหว่าง 50,001-70,000 บาท มีแนวคิดที่คล้ายคลึงกันกับกลุ่มแรก ผู้มีระดับรายได้ระหว่าง 30,001 - 50,000 บาท จะมีสัดส่วนที่แตกต่างไปคือ มีสัดส่วนของการคิดถึงระยะเวลาของการเก็บเงินซื้อบ้านร้อยละ 28.8 ในขณะที่ให้ความสนใจในการทำเงินออมมีผลตอบแทนเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 13.6 ในกลุ่มที่มีรายได้ระหว่าง 10,001- 30,000 บาท จะให้ความสำคัญในการเลือกรูปแบบของบ้านคือร้อยละ 55.9 รองลงมาคือเปรียบเทียบงบประมาณและรูปแบบของบ้านร้อยละ 41.3 และระยะเวลาของการเก็บเงิน 30.8 การทำเงินออมให้มีผลตอบแทนเพิ่มให้ร้อยละ 18.3 สำหรับผู้มีรายได้น้อยกว่า 10,000 บาท จะคิดในเรื่องของงบประมาณและรูปแบบบ้านที่ต้องการสูงคือร้อยละ 51.6 รองลงมาคือเลือกประเภทของบ้านร้อยละ 41.9 และระยะเวลาของการเก็บเงินซื้อบ้าน ร้อยละ 24.2 มีเพียงร้อยละ 19.4 คือนำเงินออมที่มีอยู่ไปทำให้เกิดผลตอบแทนเพิ่มขึ้น

เมื่อเปรียบเทียบแนวคิดของกลุ่มรายได้ระดับต่างๆ จะพบว่าแนวคิดของกลุ่มระดับรายได้ต่างๆ จะคล้ายคลึงกับภาพรวมคือ พิจารณาถึงงบประมาณและรูปแบบของบ้านที่ต้องการ แต่ในส่วนของ การวางแผนระยะยาวนั้นพบว่าครัวเรือนที่มีรายได้ไม่เกิน 50,000 บาทต่อเดือน จะมีการพิจารณาถึงระยะเวลาของการเก็บเงินเพื่อซื้อบ้านมากกว่าครัวเรือนที่มีระดับรายได้สูง และในส่วนของผู้ที่มียาได้สูงคือมากกว่า 70,001 บาท จะพิจารณานำเงินออมให้มีผลตอบแทนเพื่อมาซื้อบ้านมากกว่า ซึ่งแสดงให้เห็นว่าความแตกต่างของการวางแผนระยะยาวของแต่ละกลุ่ม โดยผู้ที่มีระดับรายได้เงินเก็บออมยังมีน้อย ไม่เพียงพอที่จะนำไปหาประโยชน์ในรูปแบบของการลงทุน ในขณะที่ผู้มีระดับรายได้สูงสถานภาพทางเศรษฐกิจมีการเอื้ออำนวยที่จะนำเงินออมไปหาผลตอบแทนในสัดส่วนที่สูงกว่า

อาชีพ กลุ่มอาชีพที่ทำงานในบริษัทเอกชน และพนักงานรัฐวิสาหกิจ จะมีความคิดในเรื่องของระยะเวลาการเก็บเงินใกล้เคียงกัน คือ คิดเป็นร้อยละ 28.6 และ 26.3 ตามลำดับ และพิจารณานำเงินออมให้มีผลตอบแทนเพิ่มขึ้นเพื่อที่อยู่อาศัยเพียงร้อยละ 21.1 และ 23.7 เนื่องจากกลุ่มดังกล่าวนี้เป็นกลุ่มที่มีรายได้พอสมควรและมีความแน่นอน ในขณะที่เดียวกันก็เป็นกลุ่มที่จะรับรู้ข่าวสารทางด้านธุรกิจได้มากด้วย ทำให้ต้องตระหนักถึงการเก็บเงิน สำหรับในกลุ่มอาชีพอื่นได้แก่ ข้าราชการ แม้ว่าจะเป็นกลุ่มที่มีความรู้และมีรายได้ที่แน่นอน แต่รายได้ไม่สูงจะพิจารณาถึงระยะเวลาในการเก็บเงินร้อยละ 19.5

และการนำเงินออมให้มีผลตอบแทนเพิ่มขึ้นร้อยละ 17.1 ในกลุ่มอาชีพอิสระซึ่งมีรายได้น้อยกว่าจะคิดถึงระยะเวลาในการเก็บเงิน ร้อยละ 29.0 และคิคนำเงินออมให้มีผลตอบแทนเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 9.7 และเจ้าของกิจการที่จัดว่าเป็นผู้ที่มีรายได้สูงครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการซื้อบ้าน จึงขาดความตระหนักถึงการวางแผนระยะยาว ดังนั้น จึงคิดถึงระยะเวลาในการเก็บออมเงินเพียงร้อยละ 13.8 และคิดจะนำเงินออมให้มีผลตอบแทนเพิ่มขึ้นเพื่อที่อยู่อาศัยเพียงร้อยละ 13.8 (ตารางที่ 4.5)

ระดับการศึกษา ในทุกระดับการศึกษาจะมีสัดส่วนของการคิดถึงในเรื่องเกี่ยวกับรูปแบบและงบประมาณของการซื้อบ้านมากกว่าอย่างอื่น ซึ่งสอดคล้องกับผลสรุปโดยรวมของกลุ่มตัวอย่างที่ได้กล่าวมาแล้วในข้างต้น และเมื่อพิจารณาถึงแนวคิดของกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละระดับการศึกษา จะพบว่าในการวางแผนระยะยาวนั้น ผู้ที่จบการศึกษาในระดับอาชีวศึกษาจะพิจารณาถึงระยะเวลาในการเก็บเงินในสัดส่วนที่สูงกว่ากลุ่มอื่น คิดเป็นร้อยละ 28.8 และนำเงินออมให้มีผลตอบแทนเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.2 รองลงมาคือ ผู้จบการศึกษาในระดับปริญญาตรี และปริญญาโท จะคิดถึงระยะเวลาในการเก็บเงินร้อยละ 26.9 และ 25.0 ตามลำดับ และนำเงินออมให้มีผลตอบแทนเพิ่มขึ้น ร้อยละ 17.7 และ 20.8 ตามลำดับ สำหรับผู้ที่จบการศึกษาไม่สูง ได้แก่ ระดับชั้นมัธยมศึกษาและระดับประถมศึกษา จะพิจารณาถึงระยะเวลาในการเก็บเงิน ร้อยละ 17.2 และ 6.3 เท่านั้น และนำเงินออมให้มีผลตอบแทนเพิ่มขึ้น ร้อยละ 20.7 และ 6.3 (ตารางที่ 4.6)

(2) รูปแบบการวางแผนทางการเงิน

ในการศึกษานี้ได้ใช้แนวคิดของ Larry R Lang ตามที่ได้มีการทบทวนวรรณกรรมในบทที่ 2 ซึ่งเป็นแนวคิดที่เหมาะสมที่จะใช้ในต่างประเทศ ซึ่งผู้วางแผนจะต้องเป็นผู้มีการศึกษาและอยู่ในสภาพแวดล้อมที่มีการรับรู้ข่าวสารได้อย่างกว้างขวาง ดังนั้นในการศึกษานี้จึงได้ประยุกต์แนวคิดดังกล่าวเพื่อให้เข้ากับวิธีการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยของคนระดับกลางในกรุงเทพฯ โดยในขั้นตอนที่กำหนดนี้ต้องการที่จะทราบถึงลักษณะของการวางแผนทางการเงินที่มีการปฏิบัติในลักษณะของการผูกพันในระยะยาวอย่างไร ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอน ดังนี้

1. การตั้งเป้าหมายในการซื้อบ้านตามรูปแบบที่ต้องการ ผู้วางแผนจะต้องกำหนดถึงรูปแบบของบ้านที่ต้องการ โดยใช้แนวคิดที่ได้กล่าวมาแล้วประกอบในการตัดสินใจ

2. การหาข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบบ้านที่ต้องการ ข้อมูลที่ใช้ได้แก่ ราคาของบ้านที่เหมาะสมกับงบประมาณที่มีอยู่ สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ รวมทั้งเงื่อนไขในการซื้อที่อยู่อาศัยที่ผู้ขายกำหนด

3. การนำเงินออมที่มีอยู่ไปลงทุนหาผลตอบแทนเพื่อซื้อบ้าน ซึ่งแสดงถึงการวางแผนระยะยาวของผู้ซื้อบ้าน ในขั้นนี้ผู้ซื้อจะต้องมีเงินออมเพียงพอที่จะนำไปลงทุน หรืออาจจะเป็นการฝากเงินกับสถาบันการเงิน โดยการเปิดบัญชีพิเศษเพื่อที่อยู่อาศัย

4. การลดค่าใช้จ่ายประจำวัน ในขั้นนี้จะแสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อที่มีการแก้ปัญหาเพื่อเก็บเงินมาเป็นค่าใช้จ่ายในการผ่อนบ้าน โดยอาจจะมีการกู้เงินจากสถาบันการเงินมาใช้เพื่อการนี้

5. การปรับรูปแบบของบ้านที่ต้องการเมื่อแผนการเงินที่วางไว้ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ผู้ซื้อบ้านต้องมีการประเมินถึงความสำเร็จของการวางแผนว่าจะบรรลุวัตถุประสงค์หรือไม่ หากไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางเอาไว้ ก็อาจมีการปรับรูปแบบของบ้านให้สอดคล้องกับเงินที่มีอยู่เพื่อการซื้อบ้าน

ตารางที่ 4.7 วิธีการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยจำแนกตามกลุ่มอาชีพ

ลักษณะทั่วไป	วิธีการวางแผนทางการเงิน				
	ตั้งเป้าหมาย	ข้อมูลเกี่ยวกับบ้านที่ต้องการ	นำเงินออมไปลงทุน	ลดค่าใช้จ่ายประจำวัน	ปรับรูปแบบของบ้าน
อาชีพ					
1. บริษัทเอกชน	82 (73.2)	69 (61.6)	37 (33.0)	94 (83.9)	42 (37.5)
2. รับราชการ	24 (63.2)	20 (52.6)	15 (39.5)	25 (65.8)	18 (47.4)
3. รัฐวิสาหกิจ	21 (75.0)	19 (67.9)	13 (46.4)	24 (85.7)	1 (50.0)
4. เจ้าของกิจการ	14 (58.3)	12 (50.0)	12 (50.0)	14 (58.3)	7 (29.2)
5. อาชีพอิสระ	17 (65.4)	18 (69.2)	9 (34.6)	19 (73.1)	11 (42.3)
6. เกษียณอายุ	1 (100.0)	-	-	1 (100.0)	-
7. อื่นๆ	2 (100.0)	-	2 (100.0)	2 (100.0)	1 (50.0)
รวม	161 (69.7)	138 (59.7)	88 (38.1)	179 (77.5)	93 (40.3)

จากการสำรวจพบว่า รูปแบบที่ผู้ตอบแบบสอบถามปฏิบัติอยู่ ได้แก่

- (1) การตั้งเป้าหมายในการซื้อบ้านก่อนที่จะได้มีการเตรียมเงิน โดยมีการเลือกประเภทของบ้านที่ต้องการซื้อไว้ ซึ่งมีผู้ปฏิบัติในข้อนี้ ร้อยละ 69.7
- (2) การหาข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบของบ้านที่ต้องการ ร้อยละ 59.7
- (3) การนำเงินที่เก็บไว้ไปลงทุนหาผลตอบแทนเพื่อนำมาซื้อบ้าน มีผู้ปฏิบัติเพียง ร้อยละ 38.1
- (4) การลดค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน มีผู้ปฏิบัติ ร้อยละ 77.5
- (5) การปรับรูปแบบของบ้านที่ต้องการเมื่อแผนการเงินที่วางไว้ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย มีผู้ปฏิบัติ ร้อยละ 40.3

จากข้อมูลแสดงวิธีการปฏิบัติของผู้ที่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยนั้นจะเห็นได้ว่า ส่วนใหญ่ของการวางแผนจะใช้วิธีการวางแผนการเงินโดยการลดค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ซึ่งเป็นวิธีการที่แก้ปัญหาเฉพาะหน้าที่เกิดจากการกู้เงินจากสถาบันการเงิน โดยในส่วนของวางแผนระยะยาว ซึ่งหมายถึงการออม และการนำเงินออมไปหาประโยชน์จากทางเลือกในการลงทุนประเภทต่างๆ ยังมีน้อยมาก ซึ่งเมื่อพิจารณาถึงผลสำเร็จของการวางแผนแล้วจะเห็นว่าผลสำเร็จของกลุ่มตัวอย่างในการซื้อที่อยู่อาศัยนั้นมีเกือบครึ่งของผู้ที่มีการวางแผนทางการเงินที่ต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบของที่อยู่อาศัย เพื่อให้สอดคล้องกับงบประมาณที่มีอยู่

จากตารางที่ 4.7 เมื่อจำแนกวิธีการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยตามกลุ่มอาชีพ พบว่า กลุ่มผู้ทำงานในบริษัทเอกชน มีอยู่เป็นจำนวนไม่น้อยที่ได้ตั้งเป้าหมายในการซื้อบ้านก่อน ร้อยละ 73.2 และมีการหาข้อมูลเพื่อซื้อบ้าน ร้อยละ 61.6 ส่วนใหญ่จะมีรูปแบบของการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยโดยการลดค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันที่มีร้อยละ 83.9 กลุ่มอาชีพนี้มีการนำเงินออมไปหาผลตอบแทนน้อยที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มอื่น คือ มีเพียงร้อยละ 33.0 นอกจากนี้พบว่า กลุ่มนี้มีการปรับรูปแบบของบ้านหลังจากการเงินไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ร้อยละ 37.5

กลุ่มข้าราชการ ส่วนใหญ่จะมีการตั้งเป้าหมายไว้ในการซื้อบ้าน ร้อยละ 63.2 และลดค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ร้อยละ 65.8 ในส่วนของ การนำเงินออมไปหาผลตอบแทนเพิ่มเติมนั้นมีเพียงร้อยละ 39.5 มีการหาข้อมูลเพื่อซื้อบ้าน ร้อยละ 52.6 นอกจากนี้ กลุ่มข้าราชการพบว่าเป็นกลุ่มต้องมีการปรับรูปแบบของบ้านเมื่อแผนการเงินไม่เป็นไปตามที่วางเอาไว้ถึงร้อยละ 47.4 ซึ่งสูงกว่ากลุ่มอาชีพอื่นโดยเปรียบเทียบ

กลุ่มรัฐวิสาหกิจ ส่วนใหญ่ ร้อยละ 75.0 มีการตั้งเป้าหมายในการกำหนดรูปแบบของบ้านก่อน โดยมีการหาข้อมูลเพื่อซื้อบ้านถึงร้อยละ 67.9 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่สูงกว่ากลุ่มอาชีพที่มีรายได้แน่นอนกลุ่มอื่น มีการลดค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันร้อยละ 85.7 และมีการนำเงินออมไปลงทุนหาผลตอบแทนเพื่อการซื้อบ้านค่อนข้างสูงกว่ากลุ่มอื่น คือ มีถึงร้อยละ 46.4 นอกจากนี้ ยังพบว่ากลุ่มนี้มีการปรับรูปแบบของบ้าน ในกรณีที่แผนการเงินไม่เป็นไปตามที่วางไว้ น้อยที่สุด คือ มีเพียงร้อยละ 14.3

กลุ่มเจ้าของกิจการ เป็นกลุ่มที่มีรายได้สูง จากการสำรวจพบว่ากลุ่มนี้มีการตั้งเป้าหมายของรูปแบบของบ้านที่ต้องการ ร้อยละ 58.8 และเป็นกลุ่มที่มีการนำเงินออมไปหาผลตอบแทนเพื่อการซื้อบ้าน สูงกว่าทุกกลุ่ม คือ มีร้อยละ 50.0 มีการลดค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันถึง ร้อยละ 58.3 และมีการปรับรูปแบบของบ้านเมื่อแผนการเงินไม่เป็นไปตามที่วางไว้เพียงร้อยละ 29.2

กลุ่มอาชีพอิสระ มีการตั้งเป้าหมายรูปแบบบ้านที่ต้องการ ร้อยละ 65.4 มีการลดค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ร้อยละ 73.1 มีการหาข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบบ้านที่ต้องการถึงร้อยละ 69.2 แต่มีการนำเงินออมที่มีอยู่มาหาผลตอบแทนเพื่อการซื้อบ้านเพียงร้อยละ 34.4 มีการปรับรูปแบบของบ้านเมื่อแผนการเงินไม่เป็นไปตามที่วางไว้ ร้อยละ 42.3 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่สูง โดยเปรียบเทียบกับกลุ่มอื่น

เมื่อพิจารณาวิธีการวางแผนจำแนกตามกลุ่มอาชีพพบว่าเจ้าของกิจการจะมีสัดส่วนของการนำเงินออมไปลงทุนหาผลตอบแทนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย (การวางแผนระยะยาว) สูงกว่ากลุ่มอาชีพอื่นๆ โดยเปรียบเทียบ เนื่องจากกลุ่มดังกล่าวเป็นกลุ่มที่มีรายได้สูง และมีความคุ้นเคยกับการลงทุนและดำเนินธุรกิจมากกว่ากลุ่มอาชีพอื่น รองลงมาคือกลุ่มพนักงานรัฐวิสาหกิจ และข้าราชการ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความรู้ตามลำดับ โดยมีกลุ่มผู้ทำงานในบริษัทเอกชนซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้ไม่สูงนัก มีการนำเงินออมไปลงทุนหาผลตอบแทนต่ำสุด

4.3 การออม

4.3.1 สัดส่วนการออม

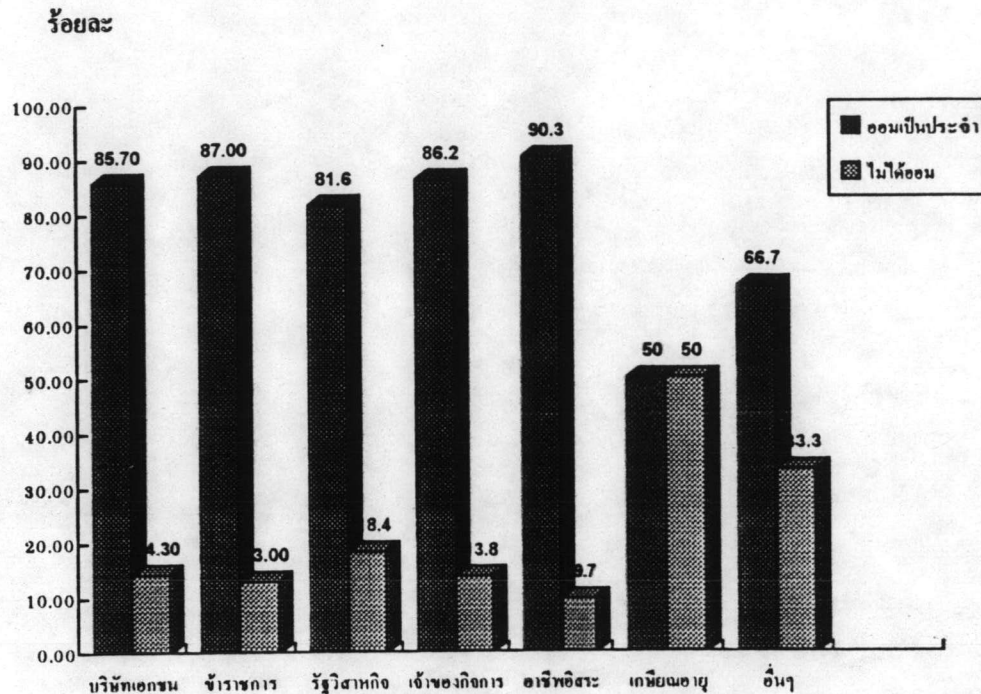
ในส่วนของ การออมที่ถือได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งของการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีสัดส่วนของการออมทั้งกับสถาบันการเงิน และไม่ใช้สถาบันการเงิน ร้อยละ 85.5

และไม่มีการออมเพียงร้อยละ 14.5 ซึ่งสามารถแยกพิจารณาตามลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างตามตารางที่ 4.8 ได้ดังนี้

ตารางที่ 4.8 ผู้มีการออมเป็นประจำ แยกตามกลุ่มอาชีพ

ลักษณะทั่วไป	การออม		รวม
	ออมเป็นประจำ	ไม่ได้ออม	
อาชีพ			
1. กลุ่มอาชีพผู้มีรายได้แน่นอน			
บริษัทเอกชน	126 (85.7)	21 (14.3)	147 (49.7)
ข้าราชการ	40 (87.0)	6 (13.0)	46 (15.5)
รัฐวิสาหกิจ	31 (81.6)	7 (18.4)	38 (12.8)
รวม	197 (85.3)	34 (14.7)	231 (78.0)
2. กลุ่มอาชีพผู้มีรายได้ไม่แน่นอน			
เจ้าของกิจการ	25 (86.2)	4 (13.8)	29 (9.8)
อาชีพอิสระ	28 (90.3)	3 (9.7)	31 (10.5)
รวม	53 (88.3)	7 (11.7)	60 (20.3)
3. กลุ่มอาชีพอื่นๆ			
เกษียณอายุ	1 (50.0)	1 (50.0)	2 (0.7)
อื่นๆ	2 (66.7)	1 (33.3)	3 (1.0)
รวมทั้งหมด	253 (85.5)	43 (14.5)	296 (100.0)

แผนภูมิที่ 3 ผู้มีการออมเป็นประจำแยกตามกลุ่มอาชีพ



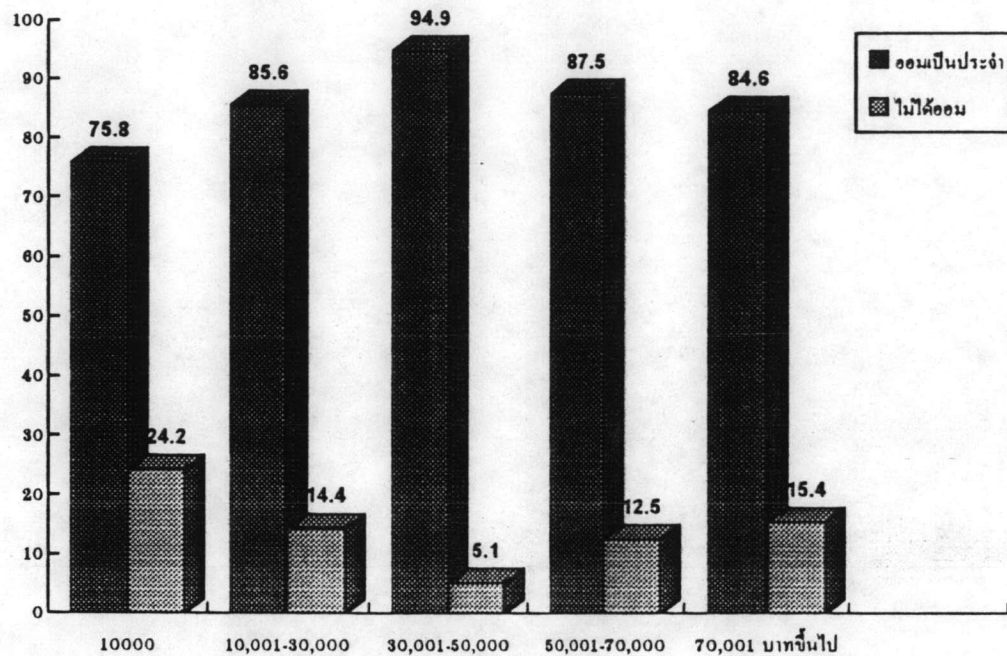
(1) อาชีพ จากการสำรวจพบว่ากลุ่มอาชีพที่มีรายได้ไม่แน่นอน ได้แก่ กลุ่มอาชีพอิสระและเจ้าของกิจการ จะมีการออมเป็นประจำในสัดส่วนร้อยละ 90.3 และ 86.2 ตามลำดับ ข้าราชการและผู้ที่ทำงานบริษัทเอกชน ซึ่งเป็นกลุ่มอาชีพที่มีรายได้ประจำแน่นอนจะมีสัดส่วนการออมร้อยละ 87.0 และ 85.7 โดยกลุ่มพนักงานรัฐวิสาหกิจจะมีสัดส่วนของการออมเป็นประจำต่ำสุดคือร้อยละ 81.6 เท่านั้น ซึ่งจะเห็นได้ว่าในแต่ละกลุ่มอาชีพมีสัดส่วนของการออมเป็นประจำที่ใกล้เคียงกัน และอยู่ในระดับที่สูง เนื่องจากในปัจจุบันหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนมักจะจ่ายเงินเดือนผ่านธนาคารพาณิชย์ ทำให้ผู้ทำงานต้องมีการเปิดบัญชีกับธนาคาร ส่วนเจ้าของกิจการและผู้ประกอบอาชีพอิสระก็ไม่นิยมเก็บเงินไว้กับตัวเองจึงทำให้สัดส่วนของการออมสูง

ตารางที่ 4.9 ผู้มีการออมเป็นประจำ แยกตามระดับรายได้ครัวเรือน

ลักษณะทั่วไป	การออม		รวม
	ออมเป็นประจำ	ไม่ได้ออม	
2. ระดับรายได้ครัวเรือน			
2.1 น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท	47 (75.8)	15 (24.2)	62
2.2 10,001 - 30,000 บาท	89 (85.6)	15 (14.4)	104
2.3 30,001 - 50,000 บาท	56 (94.9)	3 (5.1)	59
2.4 50,001 - 70,000 บาท	28 (87.5)	4 (12.5)	32
2.5 มากกว่าหรือเท่ากับ 70,001 บาท	33 (84.6)	6 (15.4)	39
รวม	253 (85.5)	43 (14.5)	296 (100.0)

แผนภูมิที่ 4 ผู้มีการออมเป็นประจำแยกตามระดับรายได้ครัวเรือน

ร้อยละ



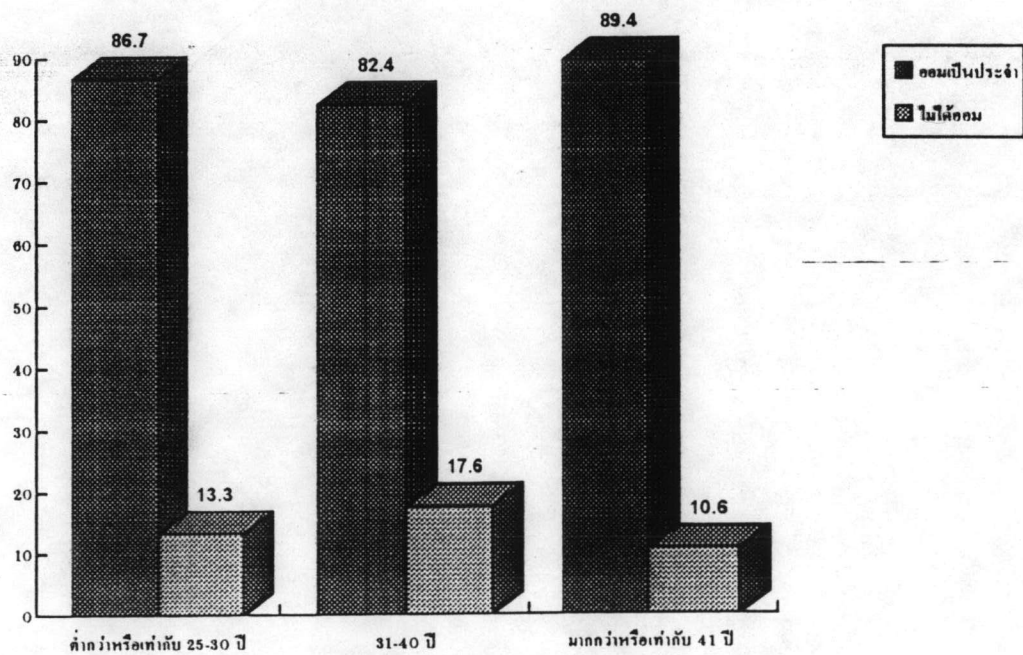
(2) ระดับรายได้ของครัวเรือน พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางจะมีสัดส่วนของการออมเป็นประจำที่สูงกว่าระดับรายได้สูงหรือต่ำกว่า โดยจากตารางที่ 4.9 จะเห็นได้ว่าระดับรายได้ระหว่าง 30,001 - 50,000 บาท จะมีสัดส่วนการออมเป็นประจำถึงร้อยละ 94.9 โดยสัดส่วนดังกล่าวจะลดลงเหลือร้อยละ 85.6 และ 87.5 ในกลุ่มระดับรายได้ 10,001 - 30,000 บาท และ 50,001 - 70,000 บาท ตามลำดับ และสัดส่วนการออมจะต่ำสุดในกลุ่มผู้มีรายได้น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่าสัดส่วนของการออมและการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยจะมีความคล้ายคลึงกัน โดยสัดส่วนดังกล่าวจะลดลงเมื่อระดับรายได้สูงขึ้นหรือต่ำลง จากระดับรายได้ 30,001-50,000 บาท ดังนั้น จึงแสดงให้เห็นว่าการออมจะมีส่วนสัมพันธ์กับการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4.10 ผู้มีการออมเป็นประจำ แยกตามกลุ่มอายุ

ลักษณะทั่วไป	การออม		รวม
	ออมเป็นประจำ	ไม่ได้ออม	
3. อายุ			
3.1 ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 25 - 30 ปี	65 (86.7)	10 (13.3)	75 (25.3)
3.2 31 - 40 ปี	112 (82.4)	24 (17.6)	136 (46.0)
3.3 มากกว่าหรือเท่ากับ 41 ปี	76 (89.4)	9 (10.6)	85 (28.7)
รวม	253 (85.5)	43 (14.5)	296 (100.0)

แผนภูมิที่ 5 ผู้มีการออมเป็นประจำแยกตามอายุ

ร้อยละ



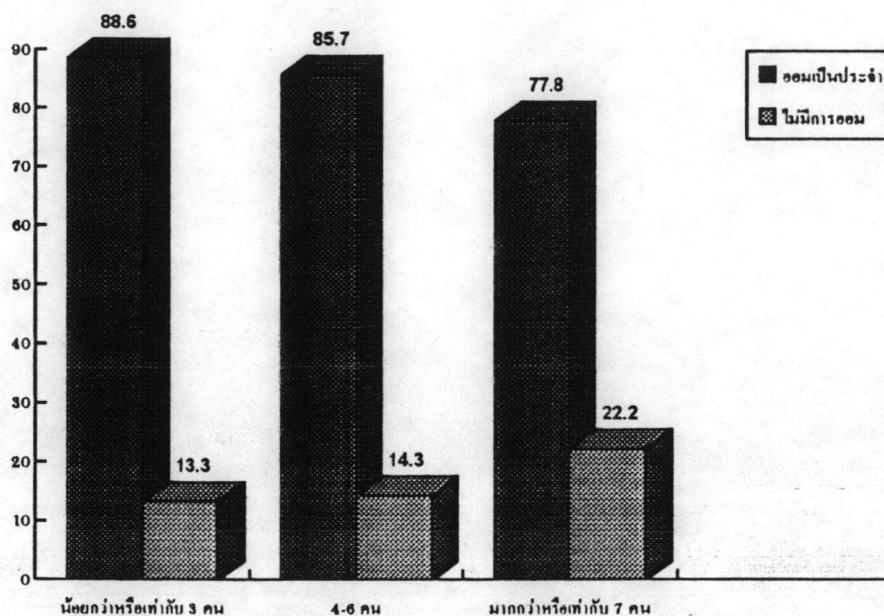
(3) อายุ จากการสำรวจพบว่า ผู้ที่มีระดับอายุต่ำกว่า 30 ปี จะมีสัดส่วนของการออมเป็นประจำ ร้อยละ 86.7 ซึ่งสอดคล้องกับการทบทวนวรรณกรรมพบว่าช่วงเวลาดังกล่าวนี้เป็นระยะเริ่มต้นครอบครัว โดยเงินออมที่เก็บในระบายนี้อาจจะไม่ใช้เพื่อที่อยู่อาศัยแต่จะเป็นเพื่อเหตุฉุกเฉินมากกว่า และสัดส่วนของการออมเป็นประจำลดลงเป็นร้อยละ 82.4 ในระดับอายุระหว่าง 31-40 ปี แต่เมื่ออายุเพิ่มขึ้นตั้งแต่ 41 ปีขึ้นไป สัดส่วนของการออมก็จะเพิ่มขึ้นอีก ซึ่งก็สอดคล้องกับการทบทวนวรรณกรรมที่ได้ให้เหตุผลว่า ในช่วงนี้จะเป็นช่วงที่ผู้ตอบแบบสอบถามได้มีการออมเงินเพื่อใช้จ่ายในยามชรา (พุนทรัพย์ รามปัญ และ สุขใจ นำผศ. 2526 : หน้า 10 - 11.)

ตารางที่ 4.11 ผู้มีการออมเป็นประจำ แยกตามขนาดของครัวเรือน

ลักษณะทั่วไป	การออม		รวม
	ออมเป็นประจำ	ไม่ได้ออม	
4. ขนาดของครัวเรือน			
4.1 น้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 คน	136 (86.6)	21 (13.3)	157 (53.0)
4.2 4 - 6 คน	96 (85.7)	16 (14.3)	112 (37.8)
4.3 มากกว่าหรือเท่ากับ 7 คน	21 (77.8)	6 (22.2)	27 (9.1)
รวม	253 (85.5)	43 (14.5)	296 (100.0)

แผนภูมิที่ 6 ผู้มีการออมเป็นประจำแยกตามขนาดของครัวเรือน

ร้อยละ



(4) ขนาดของครัวเรือน จากการศึกษาพบว่าผู้ที่มีขนาดของครัวเรือนที่ใหญ่จะมีสัดส่วนของการออมน้อยลง โดยจากตารางที่ 4.11 จะเห็นได้ว่า ขนาดครัวเรือนที่น้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 คน จะมีสัดส่วนของการออมเป็นประจำร้อยละ 86.6 และเมื่อมีการขยายขนาดของครัวเรือนเป็น 4 - 6 คน นั้น มีสัดส่วนของการออมลดลงเล็กน้อย ร้อยละ 85.7 และเมื่อครอบครัวมีการขยายขนาดมากกว่าหรือเท่ากับ 7 คน จะมีสัดส่วนในการออมเหลือร้อยละ 77.8 เป็นต้น

จากข้อมูลในส่วนของการออมนั้น แสดงให้เห็นว่าสัดส่วนของการออมเป็นประจำในแต่ละกลุ่มที่นำมาเปรียบเทียบยังไม่แตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด ทั้งนี้ จำเป็นต้องมีการพิจารณาในรูปแบบการออมในแต่ละกลุ่มซึ่งจะได้วิเคราะห์ต่อไป

4.3.2 รูปแบบการออมของกลุ่มตัวอย่าง

การออมเป็นการระดมเงินวิธีหนึ่งของการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งแต่ละครัวเรือนก็มีวิธีการที่แตกต่างกันออกไป โดยในการศึกษานี้ได้พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีวิธีการออมต่างๆ ได้แก่ การออมกับสถาบันการเงิน โดยการฝากเงินกับธนาคารซึ่งเป็นวิธีที่สะดวก และมีความ

คล่องตัวสูง การซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตซึ่งเป็นการออมที่ต้องการแก้ปัญหาความไม่แน่นอนในอนาคต ด้วยการซื้อพันธบัตรเป็นการออมโดยผู้ออมจะต้องมีเงินออมมากพอ การเก็บออมกับสหกรณ์ของหน่วยงาน การซื้อสลากออมสิน ซึ่งเป็นลักษณะของผู้ที่ชอบการเสี่ยงโชค และการเล่นแชร์ที่เป็นการออมนอกระบบสะดวกให้ผลตอบแทนสูง ในขณะที่เดียวกันก็มีความเสี่ยงสูง

ตารางที่ 4.12 วิธีการออมจำแนกตามกลุ่มอาชีพ

ลักษณะทั่วไป	วิธีการออม					
	ฝากธนาคาร	ซื้อกรรมธรรม์	พันธบัตร	เก็บออมสหกรณ์	ซื้อสลากออมสิน	เล่นแชร์
อาชีพ						
ทำงานบริษัทเอกชน	110 (87.3)	25 (19.8)	5 (4.0)	15 (11.9)	10 (7.9)	31 (24.6)
รับราชการ	28 (80.0)	7 (20.0)	3 (8.6)	15 (42.9)	4 (11.4)	6 (17.1)
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	26 (83.9)	5 (16.1)	2 (6.5)	8 (25.8)	4 (12.9)	7 (22.6)
เจ้าของกิจการ	20 (80.0)	4 (16.0)	2 (8.0)	1 (4.0)	0 -	4 (16.0)
อาชีพอิสระ	24 (85.7)	3 (10.7)	4 (14.3)	1 (3.6)	4 (14.3)	4 (14.3)
เกษียณอายุ	1 (100.0)	0 -	0 -	0 -	0 -	0 -
อื่นๆ	2 (100.0)	0 -	1 (33.3)	0 -	0 -	1 (33.3)
รวม	211 (83.4)	44 (17.4)	17 (6.7)	40 (15.8)	22 (8.7)	53 (20.9)

วิธีการออมของกลุ่มตัวอย่างที่มีการออมเป็นประจำ ส่วนใหญ่พบว่าร้อยละ 83.4 มีการออมโดยการเปิดบัญชีกับธนาคาร โดยเปิดบัญชีออมทรัพย์ซึ่งเป็นการออมเพื่อใช้จ่ายยามฉุกเฉิน มีเพียงร้อยละ 8.5 ที่มีการเปิดบัญชีพิเศษเพื่อการออมทรัพย์ เช่น บัญชีออมทรัพย์เพื่อการศึกษา บัญชีออมทรัพย์เพื่อการซื้อ

ที่อยู่อาศัย เป็นต้น รองลงมาเป็นการเล่นแชร์ ซึ่งมีความสะดวกและไม่ต้องมีขั้นตอนมาก แต่มีความเสี่ยงสูงร้อยละ 20.9 การซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิต ด้วยวัตถุประสงค์แก้ปัญหาความไม่แน่นอนของชีวิต ร้อยละ 17.4 การเก็บออมกับสหกรณ์ของหน่วยงาน ร้อยละ 15.8 การซื้อสลากออมสิน ซึ่งเป็นวิธีการดึงดูดลูกค้าโดยการเสี่ยงโชค และการซื้อพันธบัตรและหลักทรัพย์ ร้อยละ 8.7 และ 6.7 ตามลำดับ เมื่อพิจารณาโดยจำแนกตามอายุและระดับรายได้ครัวเรือนต่อเดือนได้ผล ดังนี้

กลุ่มอาชีพทุกกลุ่มที่ได้ตอบในแบบสอบถามจะมีสัดส่วนของการออมโดยวิธีการฝากเงินกับธนาคารเป็นส่วนใหญ่ โดยกลุ่มอาชีพที่มีรายได้แน่นอน ได้แก่ ข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ จะมีการออมเงินสหกรณ์ของหน่วยงานในสัดส่วนที่สูง ร้อยละ 42.9 และ 25.8 ตามลำดับ เนื่องจากเป็นสวัสดิการที่หน่วยงานจัดให้ และมีความสะดวกในการติดต่อและขอกู้โดยใช้เงินฝากที่ฝากกับสหกรณ์ค้ำประกันเงินกู้ และในขณะเดียวกันกลุ่มอาชีพเหล่านี้รวมทั้งผู้ทำงานในบริษัทเอกชนก็มีการออมนอกสถาบันการเงิน ซึ่งได้แก่ การเล่นแชร์ สูงกว่ากลุ่มอาชีพอื่นเช่นกัน โดยผู้ทำงานในบริษัทเอกชนมีการออมเงินโดยการเล่นแชร์ถึงร้อยละ 24.6 ของจำนวนผู้มีการออมในกลุ่มอาชีพนี้ พนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 22.6 และข้าราชการ ร้อยละ 17.1 ในขณะที่เจ้าของกิจการและกลุ่มอาชีพอิสระมีการออมโดยวิธีนี้ร้อยละ 16.0 และ 14.3 ตามลำดับ ซึ่งในการเล่นแชร์นั้นเป็นการออมเงิน นอกกรอบซึ่งมีผู้ต้องการความไว้วางใจเชื่อใจกันอย่างมากจึงมักจะมีการเล่นกันในกลุ่มผู้ทำงานตามสำนักงานต่างๆ ที่มีความคุ้นเคยกัน ประกอบกับผู้เล่นต้องมีรายได้ประจำค่อนข้างคงที่ และสามารถนำมาใช้จ่ายได้อย่างสม่ำเสมอ และต่อเนื่อง โดยที่ผู้เล่นจะต้องพิจารณาแล้วว่าสามารถรับภาระสำหรับการออมประเภทนี้ได้ นอกจากนี้กลุ่มที่มีรายได้ที่แน่นอนดังที่ได้กล่าวมายังมีการออมในรูปแบบของการซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตค่อนข้างสูงกว่ากลุ่มที่มีรายได้ไม่แน่นอน เนื่องจากจะต้องมีการส่งเงินกรรมธรรม์อย่างสม่ำเสมอตามเงื่อนไขของบริษัทประกันกำหนด โดยข้าราชการมีการออมโดยวิธีนี้ร้อยละ 20 ผู้ทำงานในบริษัทเอกชนออมโดยวิธีนี้ร้อยละ 19.8 พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวนร้อยละ 16.1 ส่วนกลุ่มอาชีพที่มีรายได้ไม่แน่นอน ได้แก่ พวกเจ้าของกิจการออมโดยวิธีนี้ ร้อยละ 16.0 กลุ่มประกอบอาชีพอิสระมีจำนวน ร้อยละ 10.7

สำหรับการออมในรูปแบบอื่น ได้แก่ การซื้อพันธบัตรและหลักทรัพย์นั้น กลุ่มผู้มีอาชีพอิสระจะมีสัดส่วนของจำนวนผู้ที่ออมในวิธีนี้สูงกว่ากลุ่มอาชีพอื่น คือ ร้อยละ 14.3 รองลงมาได้แก่ ข้าราชการ ร้อยละ 8.6 เจ้าของกิจการ ร้อยละ 8.0 พนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 6.5 และผู้ทำงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 4.0 และการซื้อสลากออมสินกลุ่มที่มีการออมโดยวิธีนี้ ได้แก่ กลุ่มผู้มีอาชีพอิสระมีสัดส่วนของการออม ร้อยละ 14.3 รองลงมาได้แก่ กลุ่มพนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 12.9 กลุ่มข้าราชการ 11.4 และผู้ทำงานบริษัทเอกชน 7.9

4.3.3 การออมเพื่อที่อยู่อาศัย

ในการศึกษานี้ได้ศึกษาถึงวัตถุประสงค์ของการออมในกลุ่มของผู้มีการออมเป็นประจำ โดยได้แยกวัตถุประสงค์ของการออมเป็น 4 ประเภท คือ เพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน เพื่อซื้อบ้าน เพื่อใช้จ่ายเป็นทุนการศึกษาของบุตรหลาน และการเก็บไว้ใช้ยามชรา

ตารางที่ 4.13 วัตถุประสงค์การออมจำแนกตามกลุ่มอาชีพ

ลักษณะทั่วไป	วัตถุประสงค์การออม			
	ใช้จ่าย ยามฉุกเฉิน	เพื่อซื้อบ้าน	ทุนการศึกษา บุตรหลาน	เก็บไว้ใช้ยามชรา
อาชีพ				
ทำงานบริษัทเอกชน	105 (83.3)	37 (29.8)	38 (30.2)	38 (30.2)
รับราชการ	33 (94.3)	6 (17.1)	16 (45.7)	9 (25.7)
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	27 (87.1)	6 (19.40)	12 (38.7)	10 (32.3)
เจ้าของกิจการ	20 (80.0)	8 (32.0)	9 (36.0)	10 (40.0)
อาชีพอิสระ	17 (60.7)	7 (25.0)	11 (39.3)	12 (42.9)
เกษียณอายุ	1 (100.0)	1 (100.0)	1 (100.0)	1 (100.0)
อื่นๆ	2 (100.0)	0 -	1 (100.0)	1 (50.0)
รวม	208 (82.2)	65 (25.7)	88 (34.8)	82 (32.4)

ตารางที่ 4.14 วัตถุประสงค์การออมจำแนกตามระดับรายได้ครัวเรือน

ลักษณะทั่วไป	วัตถุประสงค์การออม			
	ใช้จ่าย ยามฉุกเฉิน	เพื่อซื้อบ้าน	ทุนการศึกษา บุตรหลาน	เก็บไว้ใช้จ่ายยามชรา
รายได้ครัวเรือน/เดือน น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท	37 (78.7)	9 (19.1)	15 (31.9)	14 (29.8)
10,001-30,000	75 (84.3)	22 (24.7)	34 (38.2)	26 (29.2)
30,001-50,000	46 (82.1)	18 (32.1)	23 (41.1)	21 (37.5)
50,001-70,000	23 (82.1)	5 (17.9)	7 (25.0)	11 (39.3)
70,001	27 (81.8)	11 (33.3)	9 (27.3)	10 (30.3)
รวม	208 (82.2)	65 (25.7)	88 (34.8)	82 (32.4)

จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ร้อยละ 82.2 มีวัตถุประสงค์ในการเก็บออมไว้ใช้จ่ายยามฉุกเฉินเพื่อแก้ปัญหาการขาดเงินในอนาคต รองลงมาคือ เพื่อเป็นทุนการศึกษาบุตรหลาน ร้อยละ 34.8 และที่ต้องการเก็บออมเพื่อใช้ในยามชรา ร้อยละ 32.4 มีเพียงร้อยละ 25.7 เท่านั้น ที่มีความต้องการเก็บออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย จากข้อมูลแสดงให้เห็นว่าอุปนิสัยของคนส่วนใหญ่จะไม่มีการวางแผนระยะยาว ส่วนใหญ่จะเป็นการวางแผนในระยะสั้น ดังจะเห็นได้จากการเก็บเงินไว้ใช้จ่ายยามฉุกเฉินมากกว่าจะมีวัตถุประสงค์ที่แน่นอนในการเก็บออมเงิน ในการพิจารณาวัตถุประสงค์ในการออมของผู้ตอบแบบสอบถามโดยจำแนกตามลักษณะอาชีพและรายได้ครัวเรือนพบว่า

(1) อาชีพ ทุกกลุ่มอาชีพจะมีวัตถุประสงค์ในการออมเพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน ซึ่งจากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามพบว่าการใช้จ่ายในยามฉุกเฉินนี้จะรวมถึงค่าใช้จ่ายในการซื้อบ้านในบางโอกาสด้วย รองลงมาคือการออมเพื่อเก็บไว้ใช้ในยามชรา และใช้จ่ายเป็นทุนการศึกษาของบุตร

หลานตามลำดับ ซึ่งข้าราชการจะได้มีส่วนของการออมเพื่อทุนการศึกษาแก่นุทรหลานมากกว่าเก็บไว้ใช้ในยามชรา โดยการออมเพื่อที่อยู่อาศัยจะมีสัดส่วนที่ต่ำสุดในทุกๆ กลุ่มอาชีพ ทั้งนี้ กลุ่มที่มีสัดส่วนของการออมเพื่อที่อยู่อาศัยสูงสุด คือ เจ้าของกิจการมีร้อยละ 32.0 และต่ำสุด คือ กลุ่มข้าราชการมีร้อยละ 19.4

(2) ระดับรายได้ของครัวเรือน จากการสำรวจพบว่าวัตถุประสงค์ของการออมเงินของทุกระดับรายได้จะมีวัตถุประสงค์เพื่อการใช้จ่ายยามฉุกเฉิน และการสำรวจยังพบว่าในแต่ละกลุ่มมีการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในสัดส่วนที่ต่ำสุด ยกเว้นกลุ่มผู้มีรายได้ตั้งแต่ 70,001 บาท ขึ้นไป จะมีวัตถุประสงค์ของการออมเพื่อที่อยู่อาศัยรองจากการเก็บไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน คือ มีสัดส่วนถึงร้อยละ 33 ของจำนวนผู้มีการออมเป็นประจำ

4.3.4 การออมเงินนอกระบบ

การเล่นแชร์เป็นการออมเงินนอกระบบวิธีหนึ่งที่สามารถพบเห็นได้ในกลุ่มของผู้ที่ทำงานร่วมกัน เช่น ตามบริษัท สำนักงาน หรือแม้แต่ในสถานที่ราชการทั่วไป ซึ่งจากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ยังขาดการวางแผนระยะยาว ซึ่งวิธีการหนึ่งก็คือ การเก็บออมเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ดังนั้น การเล่นแชร์จึงเป็นแหล่งเงินประเภทหนึ่งที่สามารถใช้แก้ปัญหาเฉพาะหน้าในการจ่ายเงินค่าบ้านได้

ตารางที่ 4.15 จำนวนผู้มีเงินเก็บโดยวิธีการเล่นแชร์

ผู้มีเงินเก็บโดยการเล่นแชร์	จำนวน	ร้อยละ
1. มีการเล่นแชร์	114	38.5
2. ไม่ได้เล่นแชร์	159	53.7
3. ไม่ตอบ	23	7.8
รวม	296	100.0

ตารางที่ 4.16 จำนวนผู้เคยใช้การเล่นแชร์แก้ไขปัญหาในการซื้อบ้าน

ผู้ที่ใช้การเล่นแชร์แก้ไขปัญหาซื้อบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
1. เคยใช้	39	34.2
2. ไม่เคยใช้	75	65.8
รวม	114	100

จากตารางที่ 4.15 และ 4.16 พบว่า กลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามเคยมีประสบการณ์ในการเล่นแชร์ ร้อยละ 38.5 และไม่เคยเล่นแชร์ ร้อยละ 53.7 โดยในจำนวนผู้ที่เคยเล่นแชร์นี้ มีผู้ที่เคยใช้เงินที่ได้จาก วงแชร์ในการแก้ไขปัญหาค่าซื้อบ้าน ร้อยละ 34.2 และไม่เคยใช้ในการแก้ปัญหาค่าซื้อบ้าน ร้อยละ 65.8 เมื่อพิจารณาถึงการใช้จ่ายเงินจากการเล่นแชร์เพื่อการซื้อบ้าน โดยพบว่าส่วนใหญ่ของกลุ่มที่ใช้แก้ปัญหาค่าซื้อบ้านจะใช้จ่ายเงินที่ได้จากวงแชร์ไปในการจ่ายเงินผ่อนรายงวด ซึ่งมีร้อยละ 61.5 รองลงมา 20.5 เป็นการจ่ายเงินค่าน้ำบ้าน และมีเพียงร้อยละ 5.13 ที่ใช้จ่ายเพื่อเงินจอบบ้าน ดังที่ปรากฏในตาราง ที่ 4.17

ตารางที่ 4.17 แสดงประเภทของเงินซื้อบ้านที่ใช้เงินจากการเล่นแชร์

ประเภทของเงิน	จำนวน	ร้อยละ
1. เงินจอบบ้าน	2	5.13
2. เงินค่าน้ำ	2	20.51
3. เงินผ่อนส่งรายงวด	24	61.54
4. อื่นๆ ได้แก่ การแต่งบ้าน	5	12.82
รวม	39	100

4.3.5 ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งเสริมการออมเพื่อที่อยู่อาศัย

การพิจารณาปัจจัยที่มีผลต่อการส่งเสริมการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งจากการสำรวจ พอสรุปปัจจัยดังกล่าวได้ คือ

1. เงื่อนไขการออม หมายถึง วิธีปฏิบัติที่สถาบันการเงินกำหนดขึ้นเมื่อมีผู้เปิดบัญชีเงินฝากกับ สถาบันการเงิน อาทิ ระยะเวลาของการออม วงเงินกู้ที่ได้รับหลังจากออมในระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้จะไม่รวมอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก
2. ผลตอบแทนของเงินออม ได้แก่ อัตราดอกเบี้ยเงินฝากที่ผู้เปิดบัญชีได้รับ
3. การบริการของสถาบันการเงิน ได้แก่ ความสะดวกสบายของลูกค้าที่สถาบันการเงินจัดเตรียมสำหรับลูกค้า ซึ่งจะรวมไปถึงจำนวนสาขาที่มีกระจายอยู่อย่างทั่วถึง
4. ความมั่นคงของสถาบันการเงิน ซึ่งผู้ออมมีความรู้สึกถึงความปลอดภัยของเงินซึ่งฝากไว้กับสถาบันการเงิน และมีความไว้วางใจของสถาบันการเงินนั้น
5. วิธีการที่ดึงดูดใจ ได้แก่ รูปแบบของการออม เช่น การออมโดยซื้อสลากออมสิน การออมโดยการเปิดบัญชีพิเศษ เป็นต้น

ตารางที่ 4.18 ปัจจัยที่กระตุ้นให้ประชาชนมีการออมเงินเพื่อซื้อบ้าน

ปัจจัยที่กระตุ้นการออม	จำนวน	ร้อยละ
1. เงื่อนไขการออม	65	22.0
2. ผลตอบแทน	112	37.8
3. การบริการของสถาบันการเงิน	43	14.5
4. ความมั่นคงของสถาบันการเงิน	28	9.5
5. วิธีการที่ดึงดูดใจ	9	9.0
6. อื่นๆ เช่นค่านิยมของคน	2	0.7
7. ไม่ตอบ	37	12.5
รวม	296	100.0

จากการสำรวจในส่วนของปัจจัยที่กระตุ้นให้ประชาชนมีการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นนั้นพบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 37.8 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเห็นว่าผลตอบแทนของเงินออมที่ได้รับจะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการออมมากที่สุด รองลงมาได้แก่ เงื่อนไขการออม ร้อยละ 22.0 การบริการของสถาบันการเงิน ร้อยละ 14.5 ความมั่นคงของสถาบันการเงินและวิธีการที่ดึงดูดใจ ร้อยละ 9.5 และ 3.0 ตามลำดับ และมีเพียงร้อยละ 0.7 ที่เห็นว่าค่านิยมของประชาชนที่มีอิทธิพลต่อการออมของประชาชน ผลการศึกษานี้จะมีความสอดคล้องตามการทบทวนวรรณกรรมที่ได้กล่าวถึงในบทต้น ของ James W.

Christain ที่กล่าวว่าปัจจัยที่เป็นตัวส่งเสริมให้เกิดการออมทั่วไป ได้แก่ ผลตอบแทน ความสะดวกสบาย และความปลอดภัย

จากผลการสำรวจถึงปัจจัยที่กระตุ้นให้ประชาชนมีการออมเพื่อซื้อบ้านดังที่ได้กล่าวมาข้างต้นนั้น ปัจจุบันได้พบว่ามีสถาบันการเงินที่ได้ส่งเสริมการออมในลักษณะดึงดูใจแก่ลูกค้า โดยมีการเสนอเงื่อนไขและอัตราดอกเบี้ยที่น่าสนใจให้แก่ลูกค้า ซึ่งผลการสำรวจพบว่าได้มีผู้ให้ความเห็นว่าวิธีดังกล่าวจะสามารถกระตุ้นให้เกิดการออมเพื่อที่อยู่อาศัยได้ แต่พบว่ามีเป็นจำนวนมากที่มิได้มีการออมในทางปฏิบัติ

ตารางที่ 4.19 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามในการออมเพื่อผู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย

ความเห็นในการเปิดบัญชีออมเพื่อซื้อบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
1. กระตุ้นให้เกิดการออมเพื่อที่อยู่อาศัย	176	59.5
เหตุผล		
1.1 เหมาะสำหรับกลุ่มที่ต้องการซื้อบ้านมาฝากเงินเพื่อใช้บริการในอนาคต	9.9	56.3
1.2 เป็นการเสริมสร้างให้มีการออมเพื่อรวบรวมเป็นเงินก้อน	70	39.8
1.3 นิยคนไทยต้องใช้วิธีบังคับ	1	0.5
1.4 ไม่ตอบ	6	3.4
2. ไม่กระตุ้นให้เกิดการออมเพื่อที่อยู่อาศัย	64	21.6
เหตุผล		
2.1 ทิศนคติคนไทยส่วนใหญ่ไม่ชอบการรูดอย	19	29.7
2.2 เงื่อนไขในการฝากค่อนข้างเข้มงวด	7	10.9
2.3 เงื่อนไขการให้เงินกู้ไม่น่าสนใจเพราะวงเงินให้กู้ค่อนข้างต่ำ	15	23.4
2.4 มีสถาบันการเงินให้เลือกหลายแห่งจึงไม่จำเป็นต้องออม	4	6.3

ในการส่งเสริมให้เกิดการออมเพื่อที่อยู่อาศัย สถาบันการเงินบางแห่งได้มีการบริการเงินออมพิเศษที่เรียกว่าเงินออมเพื่อเคหะ โดยผู้ฝากจะต้องฝากเงินเป็นจำนวนเท่ากันทุกปี เป็นเวลาอย่างน้อย 2 ปี และสามารถกู้เพื่อซื้อบ้านโดยให้วงเงินกู้เป็นจำนวน 2-2.5 เท่ากับเงินฝาก 2 ปี นั้น ด้วยการคิดอัตราดอกเบี้ยในอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ขั้นต่ำ สำหรับส่วนที่เกินเงินฝาก และจากการสำรวจพบว่า (ตารางที่ 4.19) มีผู้เห็นว่าการดำเนินการดังกล่าวจะกระตุ้นให้มีการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นร้อยละ 59.5 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และเห็นว่าไม่กระตุ้นการออม ร้อยละ 21.6 โดยเหตุผลในการกระตุ้นให้เกิดการออมนั้นส่วนใหญ่ร้อยละ 56.3 มีความเห็นว่าเป็นวิธีที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มที่ต้องการซื้อบ้านรองลงมา ร้อยละ 39.8 เห็นว่าจะช่วยให้ผู้ออมมีเงินเป็นก้อนได้ และร้อยละ 0.5 มีความเห็นว่าเป็นวิธีที่เหมาะสมสำหรับนิสิตคนไทยที่ต้องการการบังคับ สำหรับกลุ่มที่เห็นว่าไม่กระตุ้นนั้นส่วนใหญ่ร้อยละ 29.7 มีความเห็นว่านิสิตคนไทยส่วนใหญ่ไม่ชอบการรอกคยและการรอกคยจะทำให้เสียโอกาส รองลงมาเห็นว่าเงื่อนไขในการให้กู้ไม่เป็นที่น่าสนใจ เพราะวงเงินกู้ต่ำไป ร้อยละ 23.4 และมีความเห็นว่ามีสถาบันการเงินเลือกมากมาย ร้อยละ 6.3

ตารางที่ 4.20 ความเห็นของผู้มีเงินออมต่อการมีบริการเงินออมเพื่อเคหะ

ความเห็น	การออมเพื่อการซื้อบ้าน		รวม
	มีการออม	ไม่มีการออม	
1. กระตุ้นให้เกิดการออมเพื่อซื้อบ้าน	42 (23.9)	124 (76.1)	176
2. ไม่กระตุ้นให้เกิดการออมเพื่อซื้อบ้าน	16 (25.0)	48 (75.0)	64

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาจากจำนวนของผู้ที่มีการออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัยแล้ว ส่วนใหญ่ของผู้ที่เห็นว่าการเปิดบัญชีออมพิเศษดังกล่าวนี้จะกระตุ้นให้เกิดการออม แต่ไม่มีการออมในทางปฏิบัติ ร้อยละ 76.1 และมีการออมในทางปฏิบัติเพียงร้อยละ 23.9 (ตารางที่ 4.20) ซึ่งแสดงให้เห็นว่ามีปัจจัยอื่นอีกที่ทำให้ประชาชนไม่ทำการออมเพื่อที่อยู่อาศัยตามที่วิธีการที่ตนเองเห็นว่าจะทำให้เกิดการกระตุ้นการออมได้ ซึ่งได้แก่ การขาดการประชาสัมพันธ์ของสถาบันการเงิน เป็นต้น นอกจากนี้ในด้านของสถาบันการเงินมองในแง่ของความไม่ประสบผลสำเร็จของการบริการดังกล่าวว่าอาจจะเนื่องมาจากกลุ่มลูกค้าที่ต้องการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยจะมีจำนวนน้อย เมื่อเทียบกับลูกค้าที่มาเปิดบัญชีออมทรัพย์ประเภทอื่น เช่น เพื่อการศึกษา เพราะผู้ที่ต้องการออมเพื่อที่อยู่อาศัยจะมีช่วงของระดับอายุหนึ่งเท่านั้น ในขณะที่การออมเพื่อ

การศึกษาสามารถทำได้ตั้งแต่บุตรหลานเกิดจนโต และใช้จำนวนเงินไม่มากเหมือนการออมเพื่อที่อยู่อาศัยที่มีราคาสูงมาก จึงทำให้ระยะเวลาของการเก็บออมต้องใช้ระยะเวลานานตามไปด้วย

4.4 พฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัย

ในการสำรวจเกี่ยวกับการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างพบว่า

4.4.1 ลักษณะการซื้อบ้าน

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะซื้อบ้านเป็นมือแรกจากเจ้าของโครงการมากที่สุดถึงร้อยละ 74.3 รองลงมาเป็น การซื้อต่อผู้อื่นในช่วงเจ้าของเดิมชำระเงินหมดแล้วร้อยละ 9.8 และซื้อต่อผู้อื่นในช่วงเจ้าของเดิมผ่อนเงินค่างวดอยู่ร้อยละ 9.1 มีเพียงร้อยละ 6.8 ที่ซื้อต่อผู้อื่นในช่วงเจ้าของเดิมผ่อนเงินกู้ ดังนั้น จะเห็นได้ว่าจำนวนผู้ที่ซื้อบ้านมือสองมีสัดส่วนร้อยละ 25.7 ซึ่งการซื้อบ้านมือสองในลักษณะนี้จากการสัมภาษณ์พบว่าระดับราคาจะสูงกว่าบ้านมือแรกจากเจ้าของโครงการ

ตารางที่ 4.21 ลักษณะการซื้อบ้านของผู้ตอบแบบสอบถาม

ลักษณะการซื้อบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
1. ซื้อบ้านมือแรก	220	74.3
2. ซื้อต่อผู้อื่นในช่วงเจ้าของเดิมผ่านเงินค่างวดอยู่	27	9.1
3. ซื้อต่อผู้อื่นในช่วงเจ้าของเดิมผ่อนเงินกู้	20	6.8
4. ซื้อต่อผู้อื่นในช่วงเจ้าของเดิมชำระเงินหมดแล้ว	29	9.8
รวม	296	100.0

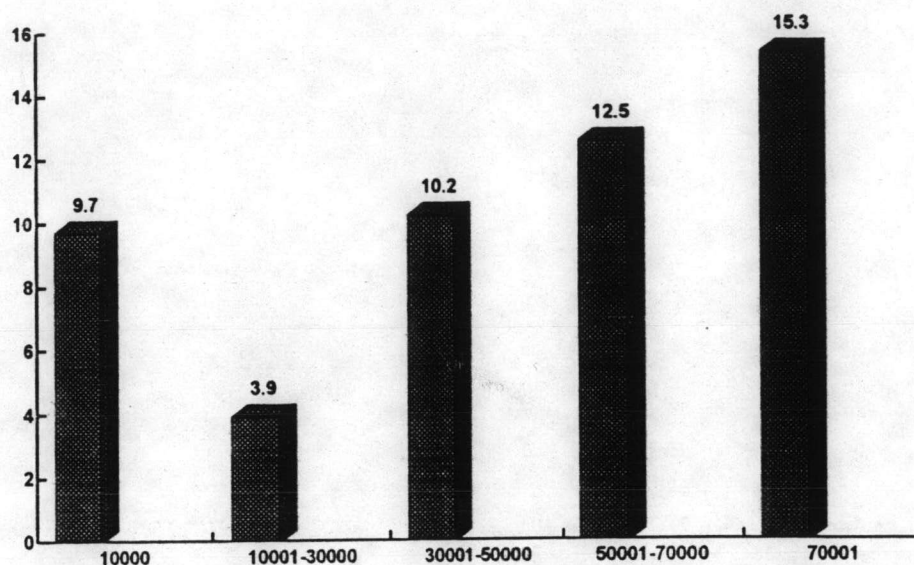
4.4.2 วัตถุประสงค์หลักของการซื้อบ้าน

ตารางที่ 4.22 วัตถุประสงค์หลักของการซื้อบ้านแยกตามระดับรายได้ครัวเรือน

ระดับรายได้ครัวเรือน	วัตถุประสงค์หลักของการซื้อบ้าน				
	เพื่ออยู่อาศัย	เพื่อขาย	เพื่อให้เช่า	อื่นๆ	รวม
1. น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท	53 (85.5)	6 (9.7)	3 (4.8)	- -	62
2. 10,001-30,000 บาท	95 (91.3)	4 (3.9)	4 (3.9)	1 (0.9)	104
3. 30,001-50,000 บาท	50 (84.7)	6 (10.2)	2 (3.4)	1 (1.7)	59
4. 50,001-70,000 บาท	27 (84.4)	4 (12.5)	1 (3.1)	- -	32
5. มากกว่าหรือเท่ากับ 70,001 บาท	32 (82.1)	6 (15.3)	1 (2.6)	- -	39
รวม	257 (86.8)	26 (8.8)	11 (3.7)	2 (0.7)	296 (100.0)

แผนภูมิที่ 7 วัดอุปสงค์เพื่อการขายที่อยู่อาศัยจำแนกตามระดับรายได้ครัวเรือน

ร้อยละ



ระดับรายได้ครัวเรือน

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์หลักของการซื้อบ้านในปัจจุบันเพื่อการอยู่อาศัย มีถึงร้อยละ 86.8 รองลงมามีวัตถุประสงค์เพื่ออยู่ระยะหนึ่ง และจะขายเมื่อบ้านได้ราคา มีร้อยละ 8.8 และซื้อบ้านเพื่อไว้ให้เช่ามีร้อยละ 3.7 นอกนั้นเป็นวัตถุประสงค์อื่นๆ ได้แก่ ซื้อไว้เพื่อให้นักวิชาชีพเป็นที่พักระหว่างทำการศึกษาเพียงร้อยละ 1.3 ตามตารางที่ 4.22 เมื่อพิจารณาวัตถุประสงค์ของการซื้อบ้าน โดยแยกตามระดับรายได้ของครัวเรือนจะเห็นได้ว่าผู้มีระดับรายได้สูงจะมีสัดส่วนของการซื้อบ้านเพื่อขายเมื่อได้ราคาดีสูงกว่าระดับรายได้ต่ำกว่า

4.4.3 แหล่งเงินในการซื้อบ้าน

ตารางที่ 4.23 การจ่ายเงินค่าบ้านประเภทต่างๆ

เงินค่าบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
1. เงินจองบ้าน		
1.1 จ่าย	212	71.6
1.2 ไม่ได้จ่าย	84	28.4
รวม	296	100.0
2. เงินค่างวดบ้าน		
2.1 จ่ายเป็นเงินสดทั้งหมด	73	24.7
2.2 ผ่อนชำระเป็นงวด	186	62.8
2.3 ไม่ได้จ่ายเงินค่างวด	37	12.5
รวม	296	100.0
3. เงินค่าบ้าน		
3.1 จ่ายเป็นเงินสด	69	23.3
3.2 กู้จากสถาบันการเงิน	227	76.7
รวม	296	100.0

ผู้ตอบแบบสอบถามมีวิธีในการจ่ายเงินค่าบ้านประเภทต่างๆ ดังนี้

เงินจองบ้าน ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ ร้อยละ 71.6 มีเพียงร้อยละ 28.4 ที่ไม่ต้องเสียค่าจองบ้าน ซึ่งในจำนวนนี้ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่ซื้อต่อผู้อื่นไม่ได้ซื้อกับผู้ประกอบการบ้านจัดสรร ทั้งนี้ เงินจองบ้านจะมีจำนวนเงินอยู่ระหว่าง 1,000 - 100,000 บาท โดยส่วนใหญ่มีผู้จ่ายค่าจองบ้าน 5,000 บาท ร้อยละ 22.6 รองลงมาจ่ายค่าจองจำนวน 10,000 บาท ร้อยละ 18.9 และจ่ายค่าจอง 20,000 และ 50,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนเท่ากัน ร้อยละ 6.1 สำหรับแหล่งเงินที่ใช้เป็นค่าจองบ้านนั้นส่วนใหญ่จะใช้จากเงินที่เก็บออมไว้ ร้อยละ 57.5 รองลงไปคือรายได้ประจำ ร้อยละ 49.5 และการกู้ยืม ร้อยละ 1.3

ตารางที่ 4.24 แหล่งเงินจองบ้าน

แหล่งเงินจองบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
1. รายได้ประจำ	105	49.5
2. เงินเก็บออม	122	57.5
3. กู้ยืม	17	8.0
4. อื่นๆ	8	3.8

- หมายเหตุ
- 1) คิดสัดส่วนจากจำนวนผู้กู้เงินจากสถาบันการเงิน จำนวน 227 ราย
 - 2) มีผู้ใช้แหล่งเงินผ่อนบ้านมากกว่า 1 แหล่ง

เงินค้ำประกันบ้าน ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จ่ายเงินค้ำประกันในลักษณะของการจ่ายเป็นงวด ร้อยละ 62.8 รองลงมา ร้อยละ 24.7 จ่ายด้วยเงินสดทั้งหมด มีเพียง ร้อยละ 12.5 ที่ไม่ได้จ่ายเงินค้ำประกัน ซึ่งจากการสัมภาษณ์พบว่าส่วนใหญ่เป็นการซื้อบ้านต่อจากผู้อื่น และในจำนวนผู้จ่ายเงินค้ำประกันทั้งหมดส่วนใหญ่ ร้อยละ 25 จ่ายค่าค้ำประกัน ร้อยละ 20 - 30 ของราคาบ้าน แหล่งของเงินที่ผู้ตอบแบบสอบถามใช้เป็นค่าค้ำประกัน ส่วนใหญ่เป็นเงินออมจากครัวเรือน ร้อยละ 56.4 รองลงมา คือ รายได้ประจำ ร้อยละ 50.6 จากการกู้ยืม ร้อยละ 9.7 และได้รับจากญาติโดยให้เปล่า ร้อยละ 8.5

ตารางที่ 4.25 แหล่งเงินค้ำประกันบ้าน

แหล่งเงินค้ำประกัน	จำนวน	ร้อยละ
1. รายได้ประจำ	131	50.6
2. เงินออมครัวเรือน	146	56.4
3. การกู้ยืม	25	9.7
4. ได้รับจากญาติโดยให้เปล่า	22	8.5
5. เงินโบนัส	9	3.5
6. เงินจากวงแชร์	5	1.9
7. อื่นๆ ได้แก่ เงินมรดก เงินสวัสดิการต่างๆ	10	3.9

- หมายเหตุ
- 1) คิดสัดส่วนเฉพาะผู้จ่ายเงินค้ำประกัน จำนวน 259 ราย
 - 2) มีผู้ใช้แหล่งเงินค้ำประกันมากกว่า 1 แหล่ง

เงินค้ำบ้าน ในการจ่ายเงินค้ำบ้านซึ่งเป็นเงินค้ำบ้านที่หักจากเงินคาวนแล้ว ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะจ่ายเงินค้ำบ้าน โดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน ร้อยละ 72.0 และมีเพียงร้อยละ 23.3 ที่จ่ายด้วยเงินสด นอกจากนี้ แหล่งเงินที่ใช้ส่วนใหญ่ ร้อยละ 77.5 จะใช้จากรายได้ประจำ เนื่องจากเงินส่วนนี้ ผู้ซื้อบ้านจะต้องพิจารณาแล้วว่ารายได้ประจำที่ได้รับจะต้องเพียงพอสำหรับจ่ายค่าผ่อนส่งรายเดือนได้ ในกรณีที่กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ซึ่งในจำนวนผู้ผ่อนบ้านมีเพียง ร้อยละ 17.6 ที่ใช้จากเงินออมครัวเรือน เพื่อจ่ายเงินคาวน และร้อยละ 1.3 หาได้จากการกู้ยืมเงิน

ตารางที่ 4.26 แหล่งเงินผ่อนบ้าน

แหล่งเงินผ่อน	จำนวน	ร้อยละ
1. เงินรายเดือนของครัวเรือน	176	77.5
2. เงินออมครัวเรือน	40	17.6
3. กู้ยืม	3	1.3
4. ไม่ตอบ	41	18.1

- หมายเหตุ
- 1) คัดสรรส่วนจากจำนวนผู้กู้เงินจากสถาบันการเงิน 227 ราย
 - 2) มีผู้ใช้แหล่งเงินผ่อนบ้านมากกว่า 1 แหล่ง

4.4.4 ลักษณะของบ้านที่อยู่เดิม

ตารางที่ 4.27 ลักษณะที่อยู่เดิมของผู้ตอบแบบสอบถาม

ลักษณะของบ้านที่อยู่เดิม	จำนวน	ร้อยละ
1. อาคารชุด	27	9.1
2. ทาวน์เฮ้าส์	92	31.1
3. บ้านเดี่ยว	88	29.7
4. อพาร์ทเมนต์	31	10.5
5. แฟลต	20	6.8
6. อื่นๆ เช่น ตึกแถว หอพัก บ้านแฝด	38	12.8
รวม	296	100.0

ลักษณะของที่อยู่อาศัยเดิมของผู้ตอบแบบสอบถามพบว่าส่วนใหญ่เป็นลักษณะแบบทาวน์เฮ้าส์มากที่สุด ร้อยละ 31.1 รองลงมาเป็นบ้านเดี่ยวร้อยละ 29.7 อพาร์ทเมนต์ และแฟลตร้อยละ 10.5 และ 6.8 ตามลำดับ นอกจากนี้ร้อยละ 12.8 อาศัยอยู่ในประเภทอื่นได้แก่ ตึกแถว หอพักและบ้านแฝด เป็นต้น ตามตารางที่ 4.27

4.4.5 เหตุผลที่ย้ายจากบ้านหลังเดิม

จากตารางที่ 4.28 เหตุผลในการย้ายบ้านจากบ้านหลังเดิมของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ร้อยละ 28.4 เป็นการอยู่บ้านหลังเดิมในลักษณะการเช่า ย้ายบ้านเนื่องจากการขายบ้านหลังเดิม ร้อยละ 26.4 และต้องการแยกครอบครัวโดยซื้อบ้านใหม่ร้อยละ 24.0 มีเพียงร้อยละ 7.8 ที่อาศัยอยู่กับญาติ อย่างไรก็ตาม มีผู้ให้เหตุผลอื่นๆ ได้แก่ บ้านหลังเดิมเป็นบ้านหลวงที่ตัวเองเป็นข้าราชการ และได้สิทธิในการอยู่ การย้ายบ้านโดยไม่ได้ขายบ้านหลังเก่า การทำให้บ้านหลังเดิมเป็นบ้านเช่า เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 11.8 ในการสำรวจนี้ยังพบว่าในส่วนของผู้ที่ให้เหตุผลการย้าย เนื่องจากการขายบ้านหลังเดิมนั้นส่วนใหญ่ร้อยละ 62.8 ขายเพราะเห็นว่าไม่ใช่รูปแบบที่ต้องการ และร้อยละ 15.4 ที่ขายบ้านเพราะเห็นว่าได้ราคาดี

ตารางที่ 4.28 แสดงเหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามย้ายจากบ้านหลังเดิม

เหตุผลในการย้ายบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
1. ขายบ้านหลังเดิม	78	26.4
2. แยกครอบครัวโดยซื้อบ้านใหม่	71	24.0
3. เดิมอยู่บ้านเช่า	84	28.4
4. เดิมอาศัยญาติ	23	7.8
5. อื่นๆ	35	11.8
6. ไม่ตอบ	5	1.6
รวม	296	100.0

4.5 การกู้เงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

การกู้เงินจากสถาบันการเงินเป็นวิธีการระดมเงินวิธีหนึ่งที่ผู้ซื้อบ้านมักจะปฏิบัติเมื่อปริมาณเงินออมที่มีอยู่ไม่เพียงพอที่จะจ่ายเป็นค่าบ้าน โดยในการวิเคราะห์การกู้เงินเพื่อซื้อบ้านนี้จะได้พิจารณาถึงแหล่งกู้เงิน 2 แหล่ง คือ การกู้เงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน และการกู้เงินจากแหล่งเงินนอกระบบ

4.5.1 การกู้เงินจากสถาบันการเงิน

ตารางที่ 4.29 วิธีการซื้อบ้านเปรียบเทียบผู้มีการออม

การออม	วิธีการซื้อที่อยู่อาศัย			รวม
	ซื้อเงินสด	กู้จากสถาบันการเงิน	ไม่ตอบ	
1. มีการออมเป็นประจำ	60 (23.7)	18.1 (73.9)	6 (2.4)	253 (85.5)
2. ไม่มีการออมเป็นประจำ	2 (10.5)	14 (73.7)	3 (13.8)	19 (6.4)
3. ไม่ตอบ	7 (29.2)	12 (50.0)	5 (28.8)	24 (8.1)
รวม	69 (23.3)	213 (72.0)	14 (4.7)	296

ในการซื้อที่อยู่อาศัยจากการสำรวจพบว่า (ตารางที่ 4.29) ร้อยละ 72.0 ของผู้ตอบแบบสอบถามจะซื้อบ้านโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงินมีเพียงร้อยละ 23.3 ที่ซื้อบ้านโดยใช้เงินสดที่มีอยู่ ทั้งนี้จะเห็นได้ว่าแม้ผู้ที่มีการออมเป็นประจำก็ยังคงมีการกู้เงินจากสถาบันการเงินมาเป็นค่าใช้จ่ายดังกล่าว โดยผู้มีการออมเป็นประจำส่วนใหญ่ ร้อยละ 73.9 จะกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อมาซื้อบ้าน และร้อยละ 23.7 มีเงินสดเพียงพอที่จะซื้อบ้านโดยไม่จำเป็นต้องกู้เงิน ในขณะที่ผู้ไม่มีการออมเป็นประจำก็มีสัดส่วนในการกู้เงินจากสถาบันการเงินในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันคือ ร้อยละ 73.7 และซื้อบ้านด้วยเงินสด ร้อยละ 10.5 ดังนั้น จะเห็นได้ว่าการกู้เงินจากสถาบันการเงินนับว่ามีบทบาทสำคัญมากต่อการระดมเงินเพื่อ

ซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจาก ผู้ตอบแบบสอบถามยังเห็นว่า การซื้อบ้านเป็นการออมวิธีหนึ่ง เพราะบ้านเป็นทรัพย์สินที่มีราคาสูงขึ้นเรื่อยๆ ในขณะที่การออมจำเป็นที่จะต้องใช้เวลาาน ทำให้ผลตอบแทนที่ได้เพิ่มขึ้น จะช้ากว่าราคาบ้านที่สูงขึ้น และจากการศึกษาแม้จะพบว่า ผู้กู้เงินมาซื้อบ้านส่วนใหญ่จะมีการออมเป็นประจำ แต่ก็ยังต้องการกู้เงินจากสถาบันการเงิน เนื่องจากการออมนั้นส่วนใหญ่แล้วผู้ซื้อบ้านจะมีจุดมุ่งหมายที่นำมาจ่ายเป็นเงินค่างวดบ้าน ดังนั้น ค่าบ้านส่วนที่เหลือผู้ซื้อจะมีกู้เงินจากสถาบันการเงิน ซึ่งมีให้เลือกมากมายได้ไม่ยากนัก

(1) กลุ่มอาชีพที่กู้เงินจากสถาบันการเงินต่างๆ

จากตารางที่ 4.30 จากการสำรวจในจำนวนผู้ที่กู้เงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยนั้น ส่วนใหญ่มีการกู้เงินจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ ร้อยละ 43.2 รองลงมาเป็นการกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน ร้อยละ 41.3 กู้จากสหกรณ์หรือสวัสดิการของหน่วยงาน ร้อยละ 8.4 กู้จากบริษัทเงิน/หลักทรัพย์ ร้อยละ 5.6 นอกนั้นกู้จากธนาคารออมสิน บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ และบริษัทประกันชีวิต ร้อยละ 0.5 และเมื่อพิจารณาโดยแยกตามกลุ่มอาชีพพบว่า

ตารางที่ 4.30 ผู้กู้เงินจากสถาบันการเงิน จำแนกตามกลุ่มอาชีพ

ลักษณะทั่วไป	สถาบันการเงิน								รวม
	ธนาคารพาณิชย์	บริษัทเงินทุน	เครดิตฟองซิเอร์	บ.ประกันชีวิต	ธ.อาคารสงเคราะห์	ธ.ออมสิน	อื่นๆ	ไม่ตอบ	
อาชีพ									
1. บริษัทเอกชน	39 (26.5)	6 (4.1)	-	1 (0.7)	48 (32.7)	-	5 (3.4)	48 (32.7)	147 (49.7)
2. รัฐบาล	13 (31.7)	1 (2.4)	-	-	21 (51.2)	-	2 (4.9)	4 (9.8)	41 (13.9)
3. รัฐวิสาหกิจ	8 (21.1)	1 (2.6)	-	-	11 (29.0)	1 (2.6)	10 (26.3)	7 (18.4)	38 (12.8)
4. เจ้าของกิจการ	12 (41.4)	3 (10.3)	-	-	4 (13.8)	-	-	10 (34.5)	29 (9.8)
5. อาชีพอิสระ	14 (45.2)	-	1 (3.2)	-	7 (22.6)	-	-	9 (29.0)	31 (10.5)
6. เกษียณอายุ	-	-	-	-	-	-	-	2 (100.0)	2 (0.7)
7. อื่นๆ	-	1 (33.3)	-	-	1 (33.3)	-	-	1 (33.3)	3 (1.0)
8. ไม่ตอบ	2 (40.0)	-	-	-	-	-	1 (20.0)	2 (40.0)	5 (1.7)
รวม	88 (41.3)	12 (5.6)	1 (0.5)	1 (0.5)	92 (43.2)	1 (0.5)	18 (8.4)	91	296 (100.0)

อาชีพ กลุ่มผู้มีรายได้นับน้อย ได้แก่ ข้าราชการผู้ทำงานในบริษัทเอกชน และพนักงานรัฐวิสาหกิจ ส่วนใหญ่นิยมกู้เงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีสัดส่วนร้อยละ 51.2 , 32.7 และ 29.0 ตามลำดับ โดยในกลุ่มผู้ทำงานในรัฐวิสาหกิจนอกจากจะนิยมกู้เงินจากธนาคารอาคารสงเคราะห์แล้ว ยังนิยมการกู้เงินเพื่อซื้อบ้านจากสวัสดิการของหน่วยงาน โดยมีสัดส่วนร้อยละ 26.3 ของพนักงานทั้งหมดที่ทำการสำรวจ สำหรับกลุ่มที่มีรายได้นับน้อยอื่น ได้แก่ กลุ่มของเจ้าของกิจการ และกลุ่มอาชีพอิสระ จะนิยมการกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 41.4 และ 45.2 ตามลำดับ ในส่วนของบริษัทเงินทุนหรือหลักทรัพย์นั้น กลุ่มอาชีพที่มีรายได้นับน้อยและสม่ำเสมอจะมีการกู้เงินจากแหล่งนี้ค่อนข้างต่ำ แต่กลุ่มผู้เป็นเจ้าของกิจการจะมีสัดส่วนของการกู้เงินจากแหล่งเงินดังกล่าวนี้สูงกว่ากลุ่มอาชีพอื่น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.3

ตารางที่ 4.31 เหตุผลในการเลือกสถาบันการเงินตามระดับรายได้ผู้มีรายได้หลักครัวเรือน

ตัวแปร	ประเภทสถาบันการเงิน	ชื่อเสียงสถาบันการเงิน	ดอกเบี้ยเงินกู้	ระยะเวลาการผ่อนเงินกู้	สัดส่วนของการอนุมัติวงเงินกู้	ความสะดวกในการขอู้	ความรวดเร็วในการพิจารณาอนุมัติเงินกู้	รวม
ระดับรายได้ของผู้มีรายได้หลักครัวเรือน								
1. น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท	2 (7.7)	8 (30.8)	11 42.3	1 (3.8)	1 (3.8)	3 (11.5)	-	26
2. 10,001-30,00 บาท	24 (11.9)	27 (13.4)	101 50.2	33 (16.4)	17 (8.5)	34 (16.9)	20 (9.9)	201
3. 30,001-50,000 บาท	5 (13.5)	4 (10.8)	21 56.8	5 (13.5)	4 (10.8)	6 (16.2)	3 (8.1)	37
4. 50,001-70,000 บาท	-	1 (6.7)	9 60.0	3 (20.0)	2 (13.3)	4 (26.7)	3 (20.0)	15
5. มากกว่าหรือเท่ากับ 70,000 บาท	1 (12.5)	-	3 37.5	-	1 (12.5)	2 (25.0)	-	8
6. ไม่ตอบ	1 (11.1)	4 (44.4)	4 (44.4)	1 (11.1)	1 (11.1)	1 (11.1)	1 (11.1)	9
รวม	33 (11.1)	44 (14.9)	149 (50.3)	43 (14.5)	26 (8.8)	50 (16.9)	27 (9.1)	296 (100.0)

(2) การเลือกสถาบันการเงิน

จากการสำรวจพบว่า (ตารางที่ 4.31) ผู้มีรายได้หลักครัวเรือนในระดับต่างๆ ในทุกระดับรายได้ จะพิจารณาอัตราดอกเบี้ยที่สถาบันการเงินให้กู้เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ความสะดวกในการขอกู้เงิน ยกเว้นกลุ่มผู้มีรายได้ ต่ำกว่า 10,000 บาทต่อเดือน จะพิจารณาถึงชื่อเสียงของสถาบันการเงินที่ขอกู้โดย มีสัดส่วนร้อยละ 30.8 และอันดับสามจะมีความแตกต่างกันไป โดยผู้มีรายได้มากกว่าหรือเท่ากับ 70,001 บาทต่อเดือน จะมีสัดส่วนของการอนุมัติเงินกู้และเลือกประเภทของสถาบัน คิดเป็นร้อยละ 12.5 รายได้ ระหว่าง 50,001-70,000 บาท จะพิจารณาถึงระยะเวลาผ่อนร้อยละ 20.0 และสัดส่วนในการอนุมัติเงินกู้ ร้อยละ 13.3 ระดับรายได้ 30,001 - 50,000 บาท จะพิจารณาระยะเวลาในการผ่อนและประเภทสถาบัน การเงินสัดส่วน ร้อยละ 13.5 กลุ่มรายได้ 10,001 - 30,000 บาท จะพิจารณาระยะเวลาในการผ่อน ร้อยละ 16.4 และชื่อเสียงของสถาบันการเงินร้อยละ 13.4 กลุ่มที่มีรายได้ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท จะพิจารณาถึงความสะดวกในการขอกู้ ร้อยละ 11.5 และประเภทของสถาบัน ร้อยละ 7.7

ตารางที่ 4.32 ประสพการณ์ในการติดต่อกับสถาบันการเงินก่อนที่จะกู้เงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

การติดต่อกับสถาบันการเงิน	จำนวน	ร้อยละ
1. เคยติดต่อ	119	55.9
2. ไม่เคยติดต่อ	94	44.1
รวม	213	100.0

ตารางที่ 4.33 ผู้กู้เงินจากสถาบันการเงินที่ให้ Packaged Financing แก่ผู้จัดสรร

การกู้จากโครงการบ้านจัดสรรที่มีสถาบันการเงินสนับสนุน (Packaged Financing)	จำนวน	ร้อยละ
1. โครงการที่ซื้อผู้จัดสรรไม่ได้รับเงินกู้ประเภท Packaged Financing	50	16.9
2. กู้กับสถาบันการเงินที่ได้ให้ Packaged Financing	68	23.0
3. โครงการที่ซื้อได้รับ Packaged Financing แต่ไม่ได้กู้	52	17.6
4. ซื้อบ้านด้วยเงินสด	69	23.3
5. ไม่ตอบ	57	19.2
รวม	296	100.0

ในการเลือกสถาบันการเงินเพื่อกู้เงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย นอกจากเหตุผลดังที่แสดงในตาราง 4.32 บางครั้งการเลือกสถาบันการเงินของผู้กู้เงินยังเกี่ยวข้องกับเหตุผลอื่นอีก ดังจะเห็นได้ว่า ร้อยละ 55.9 ได้เคยมีการติดต่อจากสถาบันการเงินเหล่านั้นอยู่แล้วในรูปของการฝากเงินประเภทต่างๆ หรือเคยกู้เงินกับสถาบันการเงินนั้นมาก่อน รวมทั้งอาจจะทำงานในสถาบันการเงินแห่งนั้น และมีร้อยละ 44.1 ของผู้กู้เงินกับสถาบันการเงินที่ไม่เคยติดต่อกับสถาบันการเงินนั้นมาก่อนเลย

นอกจากนี้ ในปัจจุบันจะสังเกตได้ว่ามีผู้จัดสรรโครงการที่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินในลักษณะที่เป็นการกู้สำเร็จรูป (Packaged Financing) จากสถาบันการเงิน และให้เงินกู้ระยะยาวแก่ลูกค้าของโครงการนั้นโดยการผ่อนส่ง ซึ่งจากตารางที่ 4.33 พบว่ามีผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 23.0 ที่กู้เงินจากสถาบันการเงินที่เป็นผู้สนับสนุนการเงินโครงการบ้านจัดสรรที่ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อ โดยคิดเป็นร้อยละ 31.9 ของผู้กู้เงินจากสถาบันการเงิน และมีร้อยละ 17.6 ที่ผู้ซื้อไม่ได้กู้เงินจากสถาบันการเงินที่สนับสนุนการเงินแก่โครงการบ้านจัดสรรที่อาศัยอยู่หรือคิดเป็น ร้อยละ 24.4 ของผู้กู้เงินจากสถาบันการเงิน โดยส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่าต้องการสถาบันการเงินที่ให้เงื่อนไขในการกู้ที่ดีที่สุด

ตารางที่ 4.34 การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน และให้กู้ระยะยาวแก่ลูกค้าของโครงการ

ความเห็น	จำนวน	ร้อยละ
1. มีผลต่อการตัดสินใจ	161	54.4
เหตุผล		
1.1 แสดงความมั่นคงและภาพพจน์ที่ดีของโครงการ	77	47.8
1.2 มีความสะดวก	43	26.7
1.3 ทราบเงื่อนไขการกู้เพื่อการตัดสินใจง่ายขึ้น	38	23.6
1.4 ไม่ให้เหตุผล	3	1.9
2. ไม่มีผลต่อการตัดสินใจ	71	24.0
เหตุผล		
2.1 ไม่คำนึงถึงเรื่องนี้	34	47.9
2.2 มีแหล่งให้เงินกู้ให้เลือกมาก	30	42.3
2.3 อื่นๆ ได้แก่ กู้จากที่ทำงานหรือแหล่งเงินที่ได้เคยติดต่อกันมาก่อน	3	4.2
2.4 ไม่ให้เหตุผล	4	5.6

ตารางที่ 4.35 สิทธิพิเศษที่ลูกค้าได้รับจากการกู้สถาบันการเงินที่สนับสนุนโครงการ

สิทธิพิเศษที่ได้รับ	จำนวน	ร้อยละ
1. อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าลูกค้าเงินกู้ทั่วไปในระดับวงเงินเดียวกัน	21	30.9
2. ระยะเวลาผ่อนส่งที่ยาวกว่า	22	32.4
3. มูลค่าประเมินของหลักทรัพย์สูงกว่า	8	11.8
4. สัดส่วนวงเงินที่อนุมัติต่อมูลค่าประเมินที่สูงกว่า	7	10.3
5. ระยะเวลาที่ใช้ในการพิจารณาอนุมัติเงินกู้สั้นกว่า	15	22.1
6. ได้รับความสะดวกในการติดต่อเพื่อขอกู้เงิน	30	44.1
7. ไม่ต้องประเมินมูลค่าหลักทรัพย์เป็นรายแปลง	9	13.2
8. ไม่ได้รับสิทธิพิเศษหรืออำนวยความสะดวก	13	19.1

ในส่วนของการเห็นเกี่ยวกับโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินและให้กู้ระยะยาวแก่ลูกค้าของโครงการนั้น ผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 54.4 มีความเห็นว่าจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านของประชาชนในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 24.0 เห็นว่าไม่มีผลต่อการซื้อบ้านของประชาชน โดยผู้ที่เห็นว่าไม่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อบ้านให้เหตุผลว่าเป็นการแสดงความมั่นคงและภาพพจน์ที่ดีของโครงการ ร้อยละ 47.8 รองลงมาคือมีความเห็นว่าเป็นทำให้เกิดความสะดวกแก่ลูกค้า ร้อยละ 26.7 ทำให้ทราบเงื่อนไขการกู้เพื่อการตัดสินใจที่ง่ายขึ้น ร้อยละ 23.6 ในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความเห็นว่าจะไม่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่าไม่ได้คำนึงถึงเรื่องนี้ ร้อยละ 47.9 รองลงมา มีความเห็นว่ามีแหล่งให้เงินกู้ให้เลือกมาก ร้อยละ 42.3 และอื่นๆ ได้แก่ สามารถกู้จากที่ทำงานหรือแหล่งเงินที่ได้มีการติดต่อกันมาก่อน ร้อยละ 4.2

เมื่อพิจารณาถึงสิทธิพิเศษที่ลูกค้าที่กู้เงินจากสถาบันการเงินที่สนับสนุนการเงินแก่โครงการได้รับโดยส่วนใหญ่ ร้อยละ 44.1 ของผู้กู้มีความเห็นว่าจะได้รับความสะดวกในการติดต่อเพื่อขอกู้เงิน รองลงมาเห็นว่าระยะเวลาในการผ่อนส่งยาวกว่าที่อื่น ร้อยละ 32.4 ซึ่งในส่วนของการเห็นอื่นก็คือ อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าลูกค้าเงินกู้ซื้อบ้านทั่วไปในระดับวงเงินเท่ากัน ร้อยละ 30.9 และ ร้อยละ 22.1 เห็นว่าระยะเวลาที่ใช้ในการพิจารณาอนุมัติเงินกู้สั้นกว่าสถาบันการเงินทั่วไป แต่อย่างไรก็ตาม มีร้อยละ 19.1 ที่ไม่ได้รับสิทธิพิเศษอะไรเลย (ตารางที่ 4.35)

4.5.2 การกู้เงินนอกระบบ

การกู้เงินนอกระบบก็เป็นแหล่งเงินอีกประเภทหนึ่งที่ผู้ตอบแบบสอบถามใช้ในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าในกรณีที่มีเงินออมไม่เพียงพอในการจ่ายค่าบ้าน แต่ในการศึกษานี้พบว่าการกู้เงินจากแหล่งดังกล่าวนี้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยไม่มากนัก เนื่องจากราคาของที่อยู่อาศัยค่อนข้างมีราคาสูง การกู้เงินจากแหล่งนี้สูงๆ ย่อมทำให้ผู้กู้ต้องแบกภาระของดอกเบี้ยสูงด้วย ดังนั้น แหล่งเงินนี้จึงเป็นเพียงการจ่ายค่าบ้านบางส่วนหรือค่าผ่อนบ้านในแต่ละเดือนที่ผู้กู้มีเงินไม่เพียงพอเท่านั้น

ในการสำรวจพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 15.2 มีประสบการณ์ในการกู้เงินนอกระบบ โดยมีการกู้จากแหล่งต่างๆ คือ ส่วนใหญ่ ร้อยละ 44.4 จะเป็นการกู้จากญาติพี่น้อง รองลงมา ร้อยละ 35.6 เป็นการกู้จากเพื่อนหรือคนสนิท ร้อยละ 6.7 กู้จากนายทุนที่รู้จัก และร้อยละ 2.2 เป็นการกู้จากบริษัทที่ทำงาน

ตารางที่ 4.36 จำนวนผู้กู้เงินนอกระบบจากแหล่งต่างๆ

แหล่งเงินกู้นอกระบบ	จำนวน	ร้อยละ
1. ญาติพี่น้อง	20	44.4
2. เพื่อน คนสนิท	16	35.6
3. นายทุนที่รู้จัก	3	6.7
4. บริษัททำงาน	1	2.2
5. ไม่ตอบ	5	11.1
รวม	45	100

ตารางที่ 4.37 วัตถุประสงค์ของการกู้เงินนอกระบบ

วัตถุประสงค์	จำนวน	ร้อยละ
1. เพื่อซื้อบ้าน	6	13.3
2. ซื้อของที่ต้องการ	21	46.7
3. การรักษาพยาบาล	6	13.3
4. อื่นๆ เช่น ค่าใช้จ่ายในครอบครัว ลงทุนต่อเคมบ้านชำระเงินกู้ธนาคาร	9	20.0
5. ไม่ตอบ	3	6.7
รวม	45	100.0

จากตารางที่ 4.37 การกู้เงินนอกระบบเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัยจะมีเพียงร้อยละ 13.3 ส่วนใหญ่การกู้เงินจากแหล่งดังกล่าวนี้จะเป็นไปเพื่อซื้อสิ่งของที่ต้องการ ซึ่งมีผู้ให้เหตุผลนี้ถึงร้อยละ 46.7 รองลงไปคือการใช้จ่ายอื่นๆ เช่นค่าใช้จ่ยและครอบครัว ใช้เพื่อการลงทุน หรือต่อเคมบ้าน เป็นต้น นอกจากนี้มีร้อยละ 13.3 ที่ใช้จ่ยเพื่อการรักษาพยาบาล

4.6 ปัญหาและอุปสรรคของการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4.38 ความเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัญหาอุปสรรคของการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

ปัญหาอุปสรรค	จำนวน	ร้อยละ
1. ราคาบ้านสูงอย่างรวดเร็ว	188	63.5
2. ค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันที่สูงขึ้น	197	66.6
3. การใช้จ่ายที่สูญสุร่าย	86	29.1
4. มาตรการของรัฐไม่เหมาะสม	52	17.6
5. เงื่อนไขของสถาบันการเงินในการกู้ยืม	60	20.3
6. ผลตอบแทนที่ได้จากสถาบันการเงิน	48	16.2
7. ความเสี่ยงของการเก็บเงินของระบบ เช่น การเล่นแชร์	41	13.9

ความเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัญหาอุปสรรคของการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่ทำให้การวางแผนไม่บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งเอาไว้ โดยส่วนใหญ่ของผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 66.6 เห็นว่าค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันที่สูงขึ้นทำให้คนไม่สามารถเก็บออมได้ และทำให้เกิดปัญหาต่อการผ่อนชำระบ้าน รองลงไปได้แก่ ราคายบ้านที่สูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ร้อยละ 63.5 ทำให้มีความเห็นว่าการเก็บออมทำให้เสียโอกาสในการซื้อบ้านไป นอกจากนี้ยังมีความเห็นว่ามีปัญหาและอุปสรรคอื่นๆ อีก ได้แก่อุปนิสัยของการใช้จ่ายที่สุรุ่ยสุร่าย ร้อยละ 29.1 เงื่อนไขของสถาบันการเงินในการกู้ยืม โดยเฉพาะในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยที่สูงร้อยละ 20.3 มาตรการของรัฐที่ไม่เหมาะสม (ไม่ได้ระบุถึงมาตรการที่กล่าวถึง) ร้อยละ 17.6 ผลตอบแทนที่ได้จากสถาบันการเงินในการออม ร้อยละ 16.2 และความเสี่ยงของการเก็บเงินนอกระบบ เช่น การเล่นแชร์ ร้อยละ 13.9

(1) ราคายบ้านที่สูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ในความเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่าเป็นอุปสรรคสำคัญของการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยรองจากค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันที่สูงขึ้น เนื่องจากราคาที่ดินซึ่งเป็นต้นทุนที่สำคัญมีราคาสูงขึ้นมาก ทำให้ราคาของที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้นมากเกินกว่าความสามารถในการออมของกลุ่มคนที่มีรายได้น้อย โดยเฉพาะในช่วงตั้งแต่ปี พ.ศ. 2532 เป็นต้นมา จึงเป็นช่วงที่เศรษฐกิจมีการขยายตัวสูง ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว อันเป็นผลให้ราคาที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นเร็วกว่าปกติ ประกอบกับในช่วงนั้นมีการเก็งกำไรในการซื้อบ้านสูง จึงยิ่งทำให้ระดับราคาของที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นเกินกว่าที่ควรจะเป็น

เมื่อพิจารณาถึงประเภทของที่อยู่อาศัยของผู้ตอบแบบสอบถามในช่วงตั้งแต่ปี พ.ศ. 2527-2533 จนถึงปัจจุบันจำนวนผู้ที่อาศัยในบ้านเดี่ยวมีสัดส่วนที่ลดลงอย่างมาก เนื่องจาก ราคายบ้านเดี่ยวได้เพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก ทำให้ผู้มีรายได้ปานกลางส่วนใหญ่ไม่สามารถซื้อบ้านประเภทนี้ได้

ตารางที่ 4.39 แสดงจำนวนของประเภทที่อยู่อาศัยและระยะเวลาในการซื้อบ้าน

ระยะเวลาที่ซื้อบ้าน	ประเภทของที่อยู่อาศัย					รวม
	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	คอนโด ราคาปานกลาง	คอนโด ราคาสูง	
1. ก่อนปี 2526	6 (28.6)	1 (4.8)	11 (52.4)	3 (14.3)	-	21 (17.1)
2. ระหว่างปี 2527-2533	31 (24.6)	21 (16.7)	65 (51.6)	2 (1.6)	7 (5.6)	126 (42.6)
3. ระหว่างปี 2534-2538	13 (8.7)	4 (2.7)	81 (54.4)	30 (20.1)	21 (14.1)	149 (50.3)
รวม	50 (16.9)	26 (8.8)	157 (53.0)	35 (11.8)	28 (9.5)	

ตารางที่ 4.40 ราคาที่อยู่อาศัยเฉลี่ยชั้นต่ำบริเวณชานเมือง กรุงเทพฯ และปริมณฑล ปี 2534-2537

ประเภทที่อยู่อาศัย ขนาดเล็กที่สุด	ราคาเฉลี่ยต่ำสุด/ปี				อัตราการเพิ่มขึ้น		
	2534	2535	2536	2537	34/35	35/36	36/37
บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 50-70 ตรว.	1,920,000	2,100,000	1,705,000	1,462,000	9.40	-18.81	-14.25
ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น 16-20 ตรว.	700,000	862,000	645,000	584,000	8.80	-15.35	-9.45
อาคารชุด 21-40 ตรว	302,000	355,000	288,000	296,000	17.50	-18.87	2.78

ที่มา คณะอนุกรรมการนโยบายที่อยู่อาศัย
สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

จากตารางที่ 4.40 จะเห็นว่าราคาที่อยู่อาศัยเฉลี่ยตั้งแต่ปี 2534-2537 มีอัตราการเพิ่มที่ลดลง นอกจากราคาที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดที่มีแนวโน้มของอัตราการเพิ่มสูงขึ้น จากรายงานสถานการณ์ที่อยู่อาศัย ปี 2537 และแนวโน้ม ปี 2538 ซึ่งจัดทำโดยคณะอนุกรรมการนโยบายที่อยู่อาศัยภาคการศรัทธาว่า ในปี 2537 ราคาบ้านจะเพิ่มสูงเฉลี่ยประมาณ 2-3% ซึ่งนับว่าเป็นการปรับราคาเพิ่มขึ้นที่น้อยมาก

แต่อย่างไรก็ตาม แม้ว่าในช่วงหลังราคาบ้านมีแนวโน้มที่ปรับตัวลดลง แต่ในความเป็นจริงแล้ว ราคาบ้านที่ลดลงนั้นอาจจะเนื่องมาจากทำเลที่อยู่ห่างไกลจากตัวเมืองออกไป แต่บ้านที่อยู่ในทำเลที่ใกล้กับชุมชนยังคงมีระดับราคาที่แพงขึ้น ดังจะเห็นได้จากราคาของที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดที่มีอัตราการเพิ่มสูงขึ้น และส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในเขตชุมชน ดังนั้น ในสายตาของประชาชนจึงมองว่าราคาที่อยู่อาศัยโดยรวมมีราคาสูงขึ้นจนเป็นปัญหาอุปสรรคต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

(2) ค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันที่สูงขึ้น จากการสำรวจผู้ตอบแบบสอบถาม มีความเห็นว่า ค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันที่สูงขึ้นเป็นอุปสรรคของการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่สำคัญที่สุดซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความเห็นของประชาชนต่อสภาพทางเศรษฐกิจที่มีภาวะเงินเฟ้อ เป็นอุปสรรคสำคัญต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจาก ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวันจะเป็นอุปสรรคสำคัญของการออมเพื่อซื้อบ้าน ซึ่งเป็นส่วนที่เป็นหัวใจสำคัญของการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย และจะได้มาเมื่อมีส่วนเกินที่เหลือจ่ายจากค่าใช้จ่ายประจำวัน ดังนั้น เมื่อเงินออมมีน้อยประกอปกกับราคาบ้านที่เพิ่มสูงขึ้น โอกาสการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยจะบรรลุวัตถุประสงค์ก็เป็นไปได้ยาก

(3) การใช้จ่ายที่สุรุ่ยสุร่าย เป็นอุปนิสัยส่วนบุคคลที่บริโภคหรือใช้จ่ายในสิ่งที่ไม่จำเป็น โดยที่ยังไม่ตระหนักถึงความสำคัญของการออม ซึ่งสาเหตุหนึ่งอาจจะค่านิยมของคนไทยมักคิดว่าลักษณะของการเก็บออมเป็นลักษณะของคนที่ตระหนี่ ตรงกันข้ามผู้ที่มีการใช้จ่ายอย่างสุรุ่ยสุร่ายจะได้รับการยอมรับว่าเป็นผู้ที่ร่ำรวย ซึ่งผลจากค่านิยมนี้ก็จะทำให้เป็นอุปสรรคที่สำคัญของการออม

(4) เงื่อนไขของสถาบันการเงินในการให้กู้ยืมเงิน เนื่องจากการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินนั้นมีอิทธิพลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยของประชาชนเป็นอย่างมาก หากสถาบันการเงินกำหนดเงื่อนไขที่ไม่เอื้ออำนวยหรือความสามารถในการกู้ยืมของประชาชนแล้ว ก็จะทำให้เป็นอุปสรรคต่อการระดมเงินของประชาชน เงื่อนไขของสถาบันการเงินในการให้กู้ยืมเงิน ได้แก่ อัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาการคืน-

เงินกู้ ราคาประเมินของทรัพย์สิน เป็นต้น ซึ่งเงื่อนไขเหล่านี้จากการสำรวจพบว่า ประชาชนยังมีความเห็นว่าธนาคารควรมีการผ่อนปรนในเงื่อนไขได้มากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

(5) มาตรการของรัฐที่ไม่เหมาะสม มาตรการของรัฐนับเป็นกลไกหนึ่งที่จะสามารถควบคุมและกำกับให้เกิดความเป็นธรรมแก่ประชาชนในทุกระดับที่ต้องการที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ซึ่งในบางครั้งผู้มีรายได้น้อยก็จำเป็นต้องได้รับการช่วยเหลือจากภาครัฐในการลดภาระของการซื้อที่อยู่อาศัย

(6) ความเสี่ยงของการเก็บเงินนอกระบบ เช่น การเล่นแชร์ ในการเก็บเงินนอกระบบนั้นแม้ว่าจะได้รับความสะดวกและไม่มีค่าใช้จ่ายในการติดต่อมากนักแต่มีผลตอบแทนที่สูงกว่า ในขณะที่เดียวกันผู้เก็บเงินก็ต้องรับภาระความเสี่ยงจากการเก็บเงินนอกระบบนี้ ซึ่งต่างจากสถาบันการเงินที่มีการดำเนินโดยการรับรองของกฎหมาย จากการสำรวจพบว่ามีผู้ตอบแบบสอบถามส่วนน้อยเห็นว่าความเสี่ยงจากการเก็บเงินโดยวิธีนี้เป็นอุปสรรคต่อการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย โดยอาจจะเป็นไปได้ว่าการเก็บเงินโดยวิธีนี้ประสบปัญหาเกี่ยวกับหนี้สูญ จึงทำให้ผู้เก็บเงินรู้สึกว่าจะเสียเงินและเสียเวลา

4.7 บทบาทของภาครัฐและเอกชนต่อการสร้างแรงจูงใจในการออมเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัย

ภาครัฐและเอกชนนับว่ามีบทบาทสำคัญอย่างมากต่อการสร้างแรงจูงใจในการออมเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชน ในการศึกษานี้ได้สำรวจถึงความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อนโยบายต่างๆ ของภาครัฐในการพัฒนาที่อยู่อาศัย และมาตรการที่ควรจะทำเพิ่มขึ้น ส่วนในภาคเอกชนนั้นจะมุ่งเน้นถึงมาตรการของสถาบันการเงินและผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในการส่งเสริมการออมเพื่อที่อยู่อาศัยและการพัฒนาที่อยู่อาศัยเป็นสำคัญ

4.7.1 บทบาทภาครัฐบาล

ในการสำรวจถึงความคิดเห็นของประชาชนถึงมาตรการต่างๆ ที่รัฐบาลได้ดำเนินการเพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัย และมาตรการอื่นๆ ที่รัฐบาลควรจะทำพบว่า

ตารางที่ 4.41 ความเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อมาตรการของรัฐที่ได้ทำแล้วและควรทำเพิ่ม
เพื่อการพัฒนาที่อยู่อาศัย

มาตรการ	ความเห็น			รวม
	เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วย	ไม่ตอบ	
1. การยกเว้นภาษีเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย	232 (78.4)	22 (7.4)	42 (14.2)	296 (100.0)
2. การนำกองทุนบำเหน็จของข้าราชการและ รัฐวิสาหกิจมาให้ประชาชนกู้เพื่อซื้อบ้าน ในอัตรดอกเบี้ยต่ำ	217 (73.3)	28 (9.5)	51 (17.2)	296 (100.0)
3. การกำหนดอัตรดอกเบี้ยขั้นต่ำสำหรับ เงินกู้ระยะยาวเพื่อการผ่อนส่งบ้านที่ ราคาไม่เกิน 750,000 บาท	221 (74.7)	25 (8.4)	50 (16.9)	296 (100.0)

(1) การยกเว้นภาษีเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นวิธีการที่รัฐยังไม่ได้ดำเนินการมีผู้ตอบแบบ
สอบถามที่เห็นด้วยร้อยละ 78.4 ไม่เห็นด้วยร้อยละ 7.4 โดยเหตุผลของผู้เห็นด้วยก็คือ หากมีการหัก
ลดให้มากขึ้นก็จะเป็นการทำให้ประชาชนออมเงินได้มากยิ่งขึ้น ในขณะที่เดี๋ยวก็นั้นก็เป็นการสร้างแรงจูงใจ
แก่ประชาชนในการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

— (2) การสนับสนุนให้มีการนำเงินจากกองทุนต่างๆ เช่น กองทุนบำเหน็จบำนาญของข้าราชการ
และรัฐวิสาหกิจมาให้ประชาชนกู้เพื่อซื้อบ้านในอัตรดอกเบี้ยต่ำสำหรับบุคคลทั่วไป ซึ่งมีผู้ตอบแบบ-
สอบถามร้อยละ 73.3 ที่เห็นด้วย และร้อยละ 9.5 ไม่เห็นด้วยต่อนโยบายนี้ โดยผู้ที่เห็นด้วยให้เหตุผล
ว่าเป็นการช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อย และการให้กู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัยมีความเสี่ยงค่อนข้างต่ำ ในขณะที่ผู้ที่
ไม่เห็นด้วยให้เหตุผลว่าเนื่องจากกองทุนดังกล่าวเป็นเงินของคนเฉพาะกลุ่มไม่สมควรที่จะนำมาให้บุคคล
ทั่วไปไปใช้ในการต่างๆ

อนึ่ง ในกรณีของกองทุนบำเหน็จบำนาญ หรือกองทุนเลี้ยงชีพ โดยหลักการแล้วไม่สามารถที่
จะนำมาให้บุคคลทั่วไปกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัยได้ เนื่องจากผู้ที่กู้เงินจากกองทุนได้นั้นจะต้องเป็นสมาชิก

ของกองทุนเลี้ยงชีพนั้น และการกู้จะต้องอยู่ในวงเงินที่ไม่เกินในส่วนของคนเท่านั้น ดังนั้น การดำเนินการตามข้อคำถามดังกล่าวจึงไม่สามารถปฏิบัติได้ในปัจจุบัน

(3) การกำหนดอัตราดอกเบี้ย สำหรับเงินกู้ระยะยาวเพื่อการผ่อนส่งบ้านในวงเงินไม่เกิน 750,000 บาท ด้วยอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ขั้นต่ำ (Minimum Lending Rate : MLR) นั้น ผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 74.7 มีความเห็นด้วยกับมาตรการดังกล่าวด้วยเหตุผลว่า เพื่อเป็นการช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อย ให้มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง มีเพียงร้อยละ 8.4 ที่ไม่เห็นด้วย โดยให้เหตุผลว่าปัจจุบันปัญหาของการซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งแพงขึ้นอย่างรวดเร็ว ถึงแม้จะกำหนดอัตราดอกเบี้ยต่ำผู้มีรายได้น้อยก็ยังไม่สามารถซื้อบ้านได้อยู่ดี

ตารางที่ 4.42 ความเห็นเกี่ยวกับนโยบายของ BOI ในการสนับสนุนทุนเพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัย

ความเห็น	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ตอบ	44	14.9
ทราบเกี่ยวกับนโยบายนี้	97	32.7
ไม่ทราบเกี่ยวกับนโยบายนี้	158	53.4
- นโยบายดังกล่าวเอื้ออำนวยต่อผู้มีรายได้ อย่างแท้จริง	49	50.5
- นโยบายดังกล่าวไม่เอื้ออำนวยต่อผู้มีรายได้น้อย อย่างแท้จริง	48	49.5
รวม	97	100.0

(4) จากตารางที่ 4.42 ผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นเกี่ยวกับนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในการสนับสนุนการลงทุนเพื่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อผู้มีรายได้น้อย ซึ่งเป็นมาตรการหนึ่งที่รัฐต้องการดำเนินการเพื่อให้ระดับราคาของที่อยู่อาศัยลดต่ำลง โดยส่วนใหญ่ของผู้ตอบแบบสอบถามไม่ทราบในนโยบายนี้คิดเป็นร้อยละ 53.4 มีเพียงร้อยละ 32.7 ที่ทราบถึงนโยบายนี้ และในจำนวนผู้ที่ทราบนโยบายนี้นั้น ร้อยละ 50.5 เห็นว่านโยบายนี้เอื้ออำนวยแก่ผู้มีรายได้น้อยอย่างแท้จริง และร้อยละ 49.5 เห็นว่านโยบายนี้ไม่เอื้ออำนวยต่อผู้มีรายได้น้อยอย่างแท้จริง

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความเห็นด้วยหากรัฐจะมีการยกเว้นภาษีเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยซึ่งก็เป็นวิธีการหนึ่งในการส่งเสริมการออมจากภาครัฐ ในขณะที่มาตรการอื่นที่ภาครัฐได้ทำไปแล้ว เช่น กำหนดอัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำสำหรับผู้มีรายได้น้อยเหล่านี้ เป็นมาตรการที่มุ่งหวังที่จะลดภาระในด้านการกู้เงินให้แก่ประชาชน ซึ่งเหตุผลดังกล่าวนี้ทำให้ประชาชนจะวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยโดยการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า

จากที่ได้กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่านโยบายของภาครัฐในเรื่องของการออมเพื่อที่อยู่อาศัยโดยตรงยังไม่มีโดยจะเห็นได้จากนโยบายที่รัฐกำหนดนั้นจะเป็นการสนับสนุนหรือลดภาระในด้านการกู้เงินมาซื้อที่อยู่อาศัยมากกว่า ซึ่งเหตุผลดังกล่าวนี้ทำให้ประชาชนจะวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยโดยการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าหรือใช้วิธีการออมโดยบังคับ คือ การกู้เงินมากกว่าที่จะใช้วิธีการวางแผนในระยะยาวโดยการเก็บออมเงินเพื่อซื้อบ้าน ดังนั้น หากรัฐจะส่งเสริมการออมเพื่อที่อยู่อาศัยก็น่าที่จะมีนโยบายในด้านการออมที่เป็นรูปธรรม และในขณะเดียวกันก็ควรจะมีนโยบายพัฒนาที่อยู่อาศัยควบคู่ไปด้วย

4.7.2 บทบาทภาคเอกชน

ในการวิเคราะห์ถึงบทบาทภาคเอกชนนั้น ในการศึกษานี้จะวิเคราะห์ถึงสถาบันการเงินและผู้ประกอบการบ้านจัดสรร โดยสถาบันการเงินจะถือได้ว่ามีบทบาทหลักในการส่งเสริมการออมของประชาชนโดยตรง ส่วนผู้ประกอบการบ้านจัดสรรก็จะมีส่วนสนับสนุนการออมของประชาชนโดยทางอ้อม

(1) สถาบันการเงิน

จากตาราง 4.43 พบว่าปัจจัยที่กระตุ้นให้ประชาชนมีการออมเงินเพื่อซื้อบ้านนั้นพบว่าส่วนใหญ่มีความเห็นว่าผลตอบแทน เงื่อนไขการออมและการบริการของสถาบันการเงิน จะสามารถกระตุ้นให้เกิดการออมได้มากที่สุด

ตารางที่ 4.43 ความเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อการปรับปรุงของสถาบันการเงิน

ความเห็น	จำนวน	ร้อยละ
1. สถาบันการเงินควรมีการปรับปรุงบริการ	44	14.9
2. สถาบันการเงินควรมีการปรับปรุงเงื่อนไขการให้กู้เงิน	20	6.8
3. สถาบันการเงินควรมีการปรับปรุงทั้งบริการและเงื่อนไขการกู้เงิน	187	63.2
4. ไม่ตอบ	45	15.2
รวม	296	100.0

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ร้อยละ 63.2 มีความเห็นว่าสถาบันการเงินควรมีการปรับปรุงในเรื่องของการบริการ และเงื่อนไขในการกู้ยืม โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 60.5 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเห็นว่าควรมีการปรับปรุงในเรื่องของอัตราดอกเบี้ย รองลงมาเห็นว่าบริการของสถาบันการเงินควรมีความรวดเร็วในการอนุมัติร้อยละ 41.2 และร้อยละ 36.1 ควรจะพิจารณาปรับปรุงการเรื่องวงเงินอนุมัติเงินกู้ นอกจากนี้ก็มีการปรับปรุงในส่วนอื่น เช่น ควรมีการปรับปรุงในเรื่องระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้ร้อยละ 31.1 และการให้คำปรึกษาร้อยละ 22.6

ในการส่งเสริมการออมเพื่อที่อยู่อาศัยโดยสถาบันการเงินนั้นจากข้อมูลที่ได้กล่าวมาข้างต้น แม้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะแสดงความเห็นเน้นไปทางด้านการกู้เงินก็ตาม แต่ก็มีบางส่วนที่ยังไม่พอใจในด้านการบริการของสถาบันการเงิน และข้อมูลดังกล่าวก็สะท้อนให้เห็นเงื่อนไขของสถาบันการเงินที่ควรมีความยืดหยุ่นต่อลูกค้ามากกว่าที่เป็นอยู่ โดยเงื่อนไขในการฝากเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยไม่ควรจะเข้มงวดมากนัก คือ

1. ระยะเวลาในการฝากเงินควรจะสั้นลงเพื่อจูงใจให้ประชาชนสนใจการออม เนื่องจากมีประชาชนบางส่วนมีความเห็นว่าการรอคอยทำให้เสียโอกาสที่จะซื้อที่อยู่อาศัย
2. วงเงินอนุมัติให้กู้ควรมีจำนวนสูงกว่าที่เป็นอยู่ เนื่องจากในปัจจุบันราคาที่อยู่อาศัยมีราคาค่อนข้างสูงมาก หากปริมาณเงินให้กู้มีปริมาณน้อยก็จะทำให้วิธีการออมดังกล่าวไม่เป็นที่ดึงดูดใจให้ประชาชนหันมาสนใจการออมเพื่อที่อยู่อาศัยได้

นอกจากนี้ในส่วนของการเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินฝากให้สูงขึ้นเพื่อเป็นการล่อใจนั้นก็คงจะเป็นเรื่องค่อนข้างยาก เนื่องจาก การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยมิใช่สถาบันการเงินแห่งหนึ่งแห่งใดเป็นผู้

กำหนด แต่จะดำเนินไปโดยกลไกของตลาดเป็นสำคัญ และในส่วนของบริการลูกค้า นั้น ทางสถาบันการเงินต่างๆ ก็ได้มีการแข่งขันกันในเรื่องของกลยุทธ์ทางการตลาดอยู่แล้ว

(2) ผู้ประกอบการบ้านจัดสรร

ตารางที่ 4.44 ความเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อผู้ประกอบการบ้านจัดสรร

การสร้างแรงจูงใจ	ความเห็น			รวม
	เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วย	ไม่ตอบ	
1. การลดจำนวนเงินค่างานจะเป็นประโยชน์ต่อการซื้อบ้าน	208 (70.3)	42 (14.2)	46 (5.2)	296 (100.0)
2. การขยายเวลาการชำระเงินค่างานจะเป็นประโยชน์ต่อการซื้อบ้าน	226 (76.4)	29 (9.8)	41 (13.9)	296 (100.0)

จากตารางที่ 4.44 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความเห็นว่าในการซื้อบ้านนั้นผู้ประกอบการบ้านจัดสรรควรลดจำนวนเงินค่างานให้แก่ผู้ซื้อบ้านก็จะเป็นประโยชน์ต่อการซื้อบ้าน ร้อยละ 70.3 ที่ไม่เห็นด้วยมีร้อยละ 14.2 และในส่วนของ การขยายเวลาการชำระเงินค่างานนั้นมีผู้เห็นด้วย ร้อยละ 76.4 และไม่เห็นด้วยร้อยละ 9.8 จะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นด้วยต่อการลดจำนวนเงินค่างาน และการขยายเวลาการชำระเงินค่างาน ซึ่งจะช่วยในการเพิ่มโอกาสในการซื้อบ้านในกรณีที่มีเงินออมมีน้อย แม้ว่าอาจจะมีผลสนับสนุนให้ประชาชนมีการวางแผนในระยะสั้นมากกว่าในระยะยาวก็ตาม