

การวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย  
: กรณีศึกษา โครงการเดอะรूम สุขุมวิท 79 ของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)



นายประภัทร วัชโลณูรักษ์

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหศึกษศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาเคหการ ภาควิชาเคหการ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2550

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

FINANCIAL PLAN OF BUYERS IN HOME SAVINGS PROJECT  
: A CASE STUDY OF THE ROOM SUKHUMVIT 79 BY LAND AND HOUSE PUBLIC CO.,LTD.



Mr. Prapat Vatchalonurak

ศูนย์วิทยทรัพยากร

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

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

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2007

Copyright of Chulalongkorn University



ประภัทร วัชโลณรุักษ์ : การวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย : กรณีศึกษา โครงการเดอะรूम สุขุมวิท 79 ของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน). (FINANCIAL PLAN OF BUYERS IN HOME SAVINGS PROJECT : A CASE STUDY OF THE ROOM SUKHUMVIT 79 BY LAND AND HOUSE PUBLIC CO.,LTD.)  
 อ.ที่ปรึกษา : รศ. มานพ พงศทัต, อ.ที่ปรึกษาร่วม : ศ.ภิชาน กิตติ พัฒนพงศ์พิบูล, 123 หน้า.

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นการศึกษา เรื่อง การวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม และการวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อ โดยแบ่งการศึกษา ออกเป็น 3 ระยะเวลา คือ การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ, การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ และการวางแผนการเงินหลังการซื้อ สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง คือ กลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมภายในโครงการเดอะรूम สุขุมวิท 79 โดยมีขนาดของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 222 คน ซึ่งผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามและสถิติแบบพรรณนา ในการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล

จากการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 31-35 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มากกว่าครึ่งมีสถานภาพโสดและไม่มีบุตร โดยส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีระดับรายได้ต่อเดือน อยู่ที่ 40,001-60,000 บาท และมีระดับรายได้ในครอบครัวต่อเดือน 100,001 บาทขึ้นไป ส่วนระดับรายจ่ายต่อเดือน อยู่ที่ 30,001-40,000 บาท และมีระดับรายจ่ายในครอบครัวต่อเดือน 50,001 บาทขึ้นไป ซึ่งประเภทที่อยู่อาศัยเดิมของผู้ซื้อ ส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยว และเป็นกรรมสิทธิ์ของบิดา-มารดา

สำหรับเหตุผลในการซื้อส่วนใหญ่เป็นการซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 64.41 รองลงมา คือ ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) คิดเป็นร้อยละ 28.28 และน้อยที่สุดเป็นการซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) คิดเป็นร้อยละ 7.21 ซึ่งผู้ซื้อทั้ง 3 กลุ่มนั้น มีการวางแผนทางการเงินในแต่ละช่วงเวลาที่แตกต่างกัน สามารถสรุปได้เป็น 3 ประเด็น ดังนี้ (1) ความสามารถในการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีรายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน สูงกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย จึงทำให้กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีความสามารถในการผ่อนชำระและความสามารถในการซื้อสูงกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย ตามไปด้วย (2) การออมเงิน พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีจำนวนผู้ออมเงิน, จำนวนเงินออม และระยะเวลาในการออมเงินมากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย โดยมีวัตถุประสงค์ในการออมเงินเพื่อลงทุนซื้อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก และภายหลังจากซื้อแล้ว ผู้ซื้อทั้ง 3 กลุ่ม มีจำนวนผู้ออมเงินและจำนวนเงินออมลดลง โดยกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยมีจำนวนผู้ออมเงิน และจำนวนเงินออมลดลงมากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) เนื่องจากกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน มีระดับรายได้ที่สูงกว่า เมื่อนักค่าใช้จ่ายทั้งหมดออกแล้วจึงทำให้มีเงินออมคงเหลือมากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย นั่นเอง (3) การวางแผนการเงิน พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีจำนวนเงินในการคำนวณมากกว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย เป็นผลมาจากกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีการออมเงินมากกว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยและไม่ต้องการที่จะกู้เงินจำนวนมากในการซื้อ จึงได้นำเงินออมที่เก็บสะสมไว้มาเป็นเงินดาวน์ เพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนในเรื่องของดอกเบี้ยเงินกู้ อีกทางหนึ่ง

ภาควิชา.....เคหการ..... ลายมือชื่อนิสิต.....  
 สาขาวิชา.....เคหการ..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....  
 ปีการศึกษา.....2550..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม.....

# # 4974263925 : MAJOR HOUSING

KEY WORD : FINANCIAL PLAN / HOME SAVINGS PROJECT

PRAPAT VATCHALONURAK : FINANCIAL PLAN OF BUYERS IN HOME SAVINGS PROJECT  
 : A CASE STUDY OF THE ROOM SUKHUMVIT 79 BY LAND AND HOUSE PUBLIC CO.,LTD.  
 THESIS ADVISOR : ASSOC.PROF. MANOP BONGSADADT, THESIS CO-ADVISOR :  
 DISTINGUISHED SCHOLAR KITTI PATTANAPONGPIBUL, 123 pp.

This thesis investigates the financial plans of individuals savings to buy a home. Its purpose is to study buyers' economic and social factors as they relate to their financial plans. The study is divided into 3 phases : financial plan before buying, financial plan during buying and financial plan after buying. The 222 subjects were specific subjects who bought condominiums of The Room Project on Sukhumvit 79. A questionnaire was used in conducting this research and descriptive statistics was used to analyze the data.

It was found that most buyers are female aged between 31 and 35 years old. Their educational background is a Bachelor's Degree. More than half of them are single and do not have any children. Most of them are company employees whose monthly income is from 40,000 to 60,000 baht and whose family income is more than 100,001 baht a month. Their monthly expenses are 30,001 to 40,000 baht and their family expenses are more than 50,001 baht a month. Most of them used to live in a detached house owned by their parent.

64.41% of them bought condominiums for their residence, followed by 28.28% of them who bought condominiums for investment (for renting out) and 7.21% of them bought condominiums for investment (waiting for their prices to increase). The 3 groups of buyers have different financial plans which are influenced by 3 factors : (1) the purchasing ability, (2) the savings and (3) the amount of money for down payment. As for the first factor, the average amount of total monthly income of the third and second groups of buyers is higher than that of the first group. As a result, the third and second groups are able to pay more for installment and have a higher purchasing ability than the first group. In terms of savings, the number of people in the third and the second groups who can save money is higher than the number in the first group. In addition, they can save more money than the first group and the period of their savings is more than that of the first group. After buying it, the number of those who save money and the amount of savings decreases. The first group, in particular, has a lower amount of savings than the other two groups and the number of people in the first group who can save money is fewer than the other two groups. This is because the income after deducting expenses for the third and the second groups is higher than that of the first group. With regard to down payment, the third and the second groups can pay more than the first group because the third and the second groups have more savings and do not want to borrow a large amount of money to buy a condominium, so they use some of their savings as a down payment to reduce the amount of money paid as interest.

Department : .....Housing..... Student's signature : .....  
 Field of study : .....Housing..... Advisor's signature : .....  
 Academic year : .....2007..... Co-advisor's signature : .....

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี ด้วยความกรุณาและความช่วยเหลือจาก รองศาสตราจารย์ มาณพ พงศทัต อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ และศาสตราจารย์ กิตติ พัฒนพงศ์พิบูล อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม ที่ได้ให้ข้อคิดเห็นและคำแนะนำต่าง ๆ เพื่อเป็นแนวทางในการทำการวิจัยมาตลอด ทำให้วิทยานิพนธ์เล่มนี้มีความสมบูรณ์ มากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน), ธนาคาร แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ เพื่อรายย่อย จำกัด (มหาชน), นิติบุคคลอาคารชุดโครงการ เดอะรूम สุขุมวิท 79 ตลอดจนผู้ตอบแบบสอบถามทุก ๆ ท่าน ที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี และรวมไปถึงคณาจารย์ทุกท่าน ที่ช่วยประสิทธิประสาทวิชาความรู้ โดยผู้วิจัยขอกราบ ขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้ด้วย



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญกราฟ.....	ญ
สารบัญตาราง.....	ฎ
สารบัญภาพ.....	ฏ
<b>บทที่ 1 บทนำ.....</b>	<b>1</b>
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	2
1.3 ขอบเขตการศึกษา.....	3
1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ.....	4
1.5 วิธีดำเนินการวิจัย.....	4
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	6
<b>บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....</b>	<b>7</b>
2.1 แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อที่อยู่อาศัย.....	8
2.1.1 แนวคิด เกี่ยวกับความต้องการและกำลังซื้อที่อยู่อาศัย.....	8
2.1.2 แนวคิด เกี่ยวกับการเลือกลักษณะที่อยู่อาศัย.....	10
2.1.3 แนวคิด เกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย.....	12
2.2 แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม.....	15
2.2.1 แนวคิด เกี่ยวกับที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม.....	15
2.2.2 แนวคิด เกี่ยวกับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม.....	16
2.2.3 แนวคิด ทฤษฎี การซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อการลงทุนและการเก็งกำไร.....	16
2.3 แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนทางการเงิน.....	22
2.3.1 แนวคิด ทฤษฎี เกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย.....	22
2.3.2 แนวคิด ทฤษฎี การออมเพื่อที่อยู่อาศัย.....	26
2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	35

บทที่ 3	โครงการกรณีศึกษา.....	39
3.1	รายละเอียดโครงการเดอะรุม สุขุมวิท 79.....	39
3.2	รายละเอียดโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package.....	47
บทที่ 4	วิธีดำเนินการวิจัย.....	49
4.1	ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	49
4.2	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	51
4.3	การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	51
4.4	การวิเคราะห์ข้อมูล.....	52
บทที่ 5	การวิเคราะห์ข้อมูล และผลการวิจัย.....	54
5.1	ข้อมูลลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม และสภาพแวดล้อมของผู้ซื้อ.....	54
5.1.1	ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	54
5.1.2	ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม.....	60
5.2	ข้อมูลการวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในแต่ละระยะเวลา.....	64
5.2.1	การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ (ช่วงระยะเวลา 6 เดือน ก่อนการซื้อ).....	64
5.2.2	การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ (ช่วงระยะเวลา 1 เดือน ระหว่างการซื้อ).....	71
5.2.3	การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ (ช่วงระยะเวลา 3 เดือน หลังการซื้อ).....	80
บทที่ 6	สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	91
6.1	สรุปผลการศึกษา.....	91
6.1.1	ข้อมูลเศรษฐกิจ สังคม และสภาพแวดล้อมของผู้ซื้อ.....	91
6.1.2	ข้อมูลการวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในแต่ละกลุ่ม.....	92



	หน้า
6.2 อภิปรายผลการศึกษา.....	100
6.2.1 เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม.....	100
6.2.2 ความสามารถในการซื้อ.....	101
6.2.3 การออมเงิน.....	102
6.2.4 การวางแผนการเงิน.....	107
6.3 ข้อเสนอแนะ.....	108
6.3.1 ข้อเสนอแนะจากงานวิจัย.....	108
6.3.2 ข้อเสนอแนะอื่นๆ.....	108
รายการอ้างอิง.....	109
ภาคผนวก.....	113
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	123



ศูนย์วิทยพัชการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## สารบัญกราฟ

หน้า

กราฟที่ 1.1 จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานคร แยกตามประเภทที่อยู่อาศัย.....	1
---	---



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## สารบัญตาราง

		หน้า
ตารางที่ 1.1	การวางแผนทางการเงิน แบ่งตามระยะเวลา.....	3
ตารางที่ 2.1	เหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ที่ต้องการซื้อ.....	9
ตารางที่ 2.2	การแบ่งระดับราคาคอนโดมิเนียม ตามยอดค่างในระบบปี 2550.....	15
ตารางที่ 3.1	จำนวนและประเภทห้องชุดภายในโครงการ.....	42
ตารางที่ 3.2	ราคาห้องเฉลี่ยต่อยูนิต.....	46
ตารางที่ 4.1	ขนาดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ของ Yamane.....	50
ตารางที่ 5.1	ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	54
ตารางที่ 5.2	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม.....	60
ตารางที่ 5.3	ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม จำแนกตามสาเหตุ ที่ต้องการซื้อ.....	61
ตารางที่ 5.4	ระดับรายได้และรายจ่ายต่อเดือน ในช่วงการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ.....	64
ตารางที่ 5.5	การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ.....	66
ตารางที่ 5.6	การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ.....	72
ตารางที่ 5.7	แหล่งที่มาของเงินที่ใช้ซื้อคอนโดมิเนียม จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ.....	79
ตารางที่ 5.8	การเปลี่ยนระดับรายได้และรายจ่ายหลังการซื้อ จำแนกตามสาเหตุ ที่ต้องการซื้อ.....	81
ตารางที่ 5.9	ระดับรายได้และรายจ่ายต่อเดือน ในช่วงการวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ.....	82
ตารางที่ 5.10	การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ.....	84
ตารางที่ 6.1	เปรียบเทียบการวางแผนทางการเงินในแต่ละกลุ่ม.....	95
ตารางที่ 6.2	เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม.....	100
ตารางที่ 6.3	ความสามารถในการผ่อนชำระในแต่ละกลุ่ม.....	101
ตารางที่ 6.4	ความสามารถในการซื้อในแต่ละกลุ่ม.....	102
ตารางที่ 6.5	การออมเงินในแต่ละกลุ่ม แยกตามการเข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package.....	102
ตารางที่ 6.6	การวางแผนการเงินดาวนีย์ในแต่ละกลุ่ม.....	107

## สารบัญภาพ

	หน้า
รูปที่ 3.1 แผนที่โครงการ.....	40
รูปที่ 3.2 ที่ตั้งโครงการ.....	40
รูปที่ 3.3 บรรยากาศภายในโครงการ.....	41
รูปที่ 3.4 บรรยากาศภายในห้องพัก.....	41
รูปที่ 3.5 แปลนห้องชุด ขนาด 1 ห้องนอน.....	42
รูปที่ 3.6 แปลนห้องชุด ขนาด 2 ห้องนอน.....	42
รูปที่ 3.7 แปลนโครงการ ชั้นที่ 2.....	43
รูปที่ 3.8 แปลนโครงการ ชั้นที่ 3-8.....	44

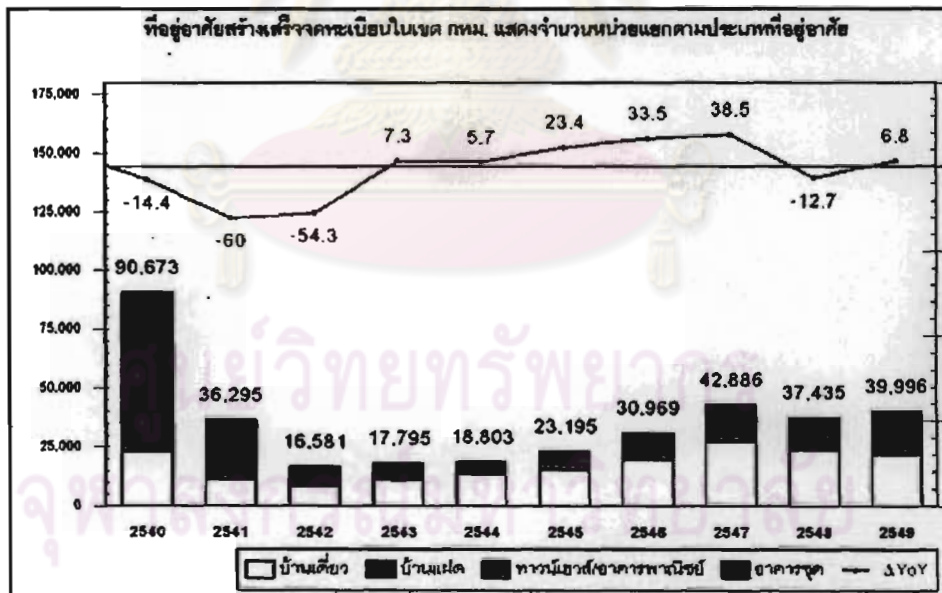
ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

# บทที่ 1 บทนำ

## 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันการพัฒนาการคมนาคมโครงข่ายรถไฟฟ้าในเขตกรุงเทพมหานคร ทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมได้รับความนิยมและมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่ปี 2545 เป็นต้นมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปี 2549 ถือว่าที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมีการขยายตัวสูงที่สุดสังเกตได้จาก จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่เพิ่มขึ้นมากกว่า 55% จาก 10,893 หน่วย ในปี 2548 มาอยู่ที่ 16,966 หน่วย ในปี 2549

กราฟที่ 1.1 จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานคร แยกตามประเภทที่อยู่อาศัย



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

จากการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ และผู้ประกอบการรายเก่าในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่หันมาจับตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมกันมากขึ้น ทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมีการแข่งขันกันค่อนข้างสูง ผู้ประกอบการต่าง ๆ จึงได้มีการจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย เพื่อจูงใจให้กับผู้ที่กำลังจะซื้อ และทำให้ผู้ที่กำลังจะซื้อสามารถตัดสินใจซื้อได้รวดเร็วขึ้น อาทิเช่น การลดราคาช่วง Pre-Sale หรือ การวางเงินจองหรือเงินดาวน์ ในจำนวนที่ต่ำได้

ซึ่งในอีก 1 - 2 ปี ข้างหน้า ได้มีการคาดการณ์ว่าจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมที่สร้างเสร็จแล้ว พร้อมทั้งจะโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อจะมีอยู่เป็นจำนวนมาก อาจทำให้เกิดปัญหาผู้ที่ซื้อแล้วและยังไม่มีความพร้อมทางด้านการเงินจำเป็นต้องหึ่งเงินดาวน์ หรือปัญหาผู้ที่ซื้อแล้วและขอสินเชื่อไม่ผ่านนั้น มีจำนวนมากตามไปด้วย

จากปัญหาผู้ซื้อหึ่งเงินดาวน์ หรือปัญหาการขอสินเชื่อไม่ผ่านนี้เอง ทำให้ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ได้จัดโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ขึ้น สำหรับผู้ที่กำลังจะซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมทางด้านการเงินก่อนการตัดสินใจซื้อ โดยทางบริษัทได้เริ่มใช้โปรแกรมออมเงิน Home Saving Package กับโครงการเดอะรুম สุขุมวิท 79 เป็นโครงการแรก

ซึ่งโครงการเดอะรุม สุขุมวิท 79 เป็นโครงการคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จก่อนขาย และปัจจุบันได้โอนกรรมสิทธิ์ให้กับผู้ซื้อเป็นที่เรียบร้อยแล้ว จึงเป็นเหตุให้ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาเรื่อง การวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย โดยเลือกโครงการเดอะรุม สุขุมวิท 79 ของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) มาเป็นกรณีศึกษา

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม และสภาพแวดล้อมของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย
2. เพื่อศึกษาการวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

### 1.3 ขอบเขตของการศึกษา

#### ขอบเขตด้านเนื้อหา

เป็นการศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม สภาพแวดล้อม รวมไปถึงการวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 3 เวลา ดังนี้

ระยะที่ 1 การวางแผนทางการเงิน 6 เดือน ก่อนการตัดสินใจซื้อ (เนื่องจากอยู่ในช่วงระยะเวลาการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย)

ระยะที่ 2 การวางแผนทางการเงิน 1 เดือน ระหว่างการซื้อ (เนื่องจากอยู่ในช่วงระยะเวลาขอสินเชื่อ)

ระยะที่ 3 การวางแผนทางการเงิน 3 เดือน หลังจากการซื้อ (เนื่องจากอยู่ในช่วงระยะเวลาหลังจากการโอนกรรมสิทธิ์จนถึงปัจจุบัน (ม.ค. ปี 2551))

ตารางที่ 1.1 การวางแผนทางการเงิน แบ่งตามระยะเวลา

ระยะที่ 1	ระยะที่ 2	ระยะที่ 3
ระยะเวลา 6 เดือน ก่อนการตัดสินใจซื้อ	ระยะเวลา 1 เดือน ระหว่างการซื้อ	ระยะเวลา 3 เดือน หลังจากการซื้อ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ศึกษารายได้ , รายจ่าย</li> <li>- ศึกษาการออมเงิน</li> <li>- ศึกษารายจ่ายเพื่อให้ได้มาซึ่งที่อยู่อาศัย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ศึกษาการจัดหาเงินเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ศึกษารายได้ , รายจ่าย</li> <li>- ศึกษาการออมเงิน</li> <li>- ศึกษาผลการเปลี่ยนแปลงทางการเงินของผู้ที่ซื้อ</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ระดับรายได้ในครอบครัว</li> <li>- ระดับรายจ่ายในครอบครัว</li> <li>- จำนวนเงินออม</li> <li>- ระยะเวลาการออม</li> <li>- รายจ่ายต่างๆ ในการซื้อคอนโดมิเนียม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ที่มาของแหล่งเงิน</li> <li>- เงินออม , เงินกู้</li> <li>- จำนวนเงิน</li> <li>- เงินค่างวด , วงเงินกู้</li> <li>- ระยะเวลากู้</li> <li>- อัตราผ่อนชำระ</li> <li>- เงินงวดต่อรายได้</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ระดับรายได้ในครอบครัว</li> <li>- ระดับรายจ่ายในครอบครัว</li> <li>- จำนวนเงินออม</li> <li>- ระยะเวลาการออม</li> <li>- การวางแผนทางการเงินในอนาคต</li> </ul>

#### ขอบเขตด้านพื้นที่ และเวลา

เป็นการศึกษาผู้ซื้อภายในโครงการเดอะรุม สุขุมวิท 79 ของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ในปี 2549 – 2550

## 1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ

การวางแผนทางการเงิน	หมายถึง กระบวนการวางแผนทางการเงินเพื่อให้ได้มาซึ่งที่อยู่อาศัย และการวางแผนทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยในอนาคต
โครงการออมเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย	หมายถึง โปรแกรมออมเงินก่อนการซื้อ Home Saving Package สำหรับผู้ซื้อคอนโดมิเนียมภายในโครงการของบริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

## 1.5 วิธีดำเนินการวิจัย

### 1.5.1 ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง

#### ขนาดของประชากร

ได้แก่ กลุ่มผู้ซื้อภายในโครงการของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ที่เปิดขายในปี 2549 - 2550 ทั้งหมด 3 โครงการ จำนวน 1,358 ยูนิต มีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	โครงการ	จำนวนยูนิต
1.	เดอะรุม สุขุมวิท 79	343
2.	เดอะรุม รัชดา - ลาดพร้าว	801
3.	เดอะเบงก์คอก สาทร-ตากสิน	214
	รวม	1,358

#### การคัดเลือกและขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

เป็นการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง โดยเลือกกลุ่มผู้ซื้อภายในโครงการ เดอะรุม สุขุมวิท 79 ของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) เพียงโครงการเดียว เนื่องจากเป็นโครงการแรกของบริษัทฯ ที่มีการจัดโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package และเป็นโครงการที่มีการขายและโอนกรรมสิทธิ์ให้กับผู้ซื้อเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ส่วนอีก 2 โครงการ ยังอยู่ระหว่างการก่อสร้างไม่แล้วเสร็จ จึงไม่นำมาคำนวณเป็นฐานประชากรและไม่นำมาเป็นกลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้

ดังนั้นขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ที่ความเชื่อมั่น 95 % มีความผิดพลาดแม่นยำ +/- 5 % คิดเป็นกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้ คือ 222 ตัวอย่าง



### 1.5.2 เครื่องมือในการวิจัย

- โดยการศึกษาจากเอกสาร (Document)
- โดยการใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) ชนิดปลายปิด (Closed ended)
- โดยการใช้แบบสัมภาษณ์ (Interview)

### 1.5.3 ขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย

#### 1. การเก็บรวบรวมข้อมูล

##### ข้อมูลทุติยภูมิ (Document)

- เป็นการรวบรวมข้อมูลจากรายงานลูกค้าที่ได้จากเจ้าหน้าที่โครงการ ได้แก่ ข้อมูลส่วนตัวลูกค้า (เพศ อายุ รายได้ การศึกษา การทำงาน ฯลฯ), ขนาดห้องชุด, ราคาขาย
- เป็นการรวบรวมข้อมูลจากรายงานลูกค้าที่ได้จากเจ้าหน้าที่ธนาคาร ได้แก่ ข้อมูลจากการขอสินเชื่อ (วงเงินกู้, ระยะเวลาการกู้, อัตราผ่อนชำระ, เงินงวดต่อรายได้ ภาระค่าใช้จ่าย)

##### ข้อมูลปฐมภูมิ (Questionnaire)

เป็นการรวบรวมข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม จากการตอบแบบสอบถามของผู้ซื้อภายในโครงการเดอะวูม สุขุมวิท 79 ของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

#### 2. วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

##### วิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม

ด้วยวิธีทางสถิติโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for windows ver. 10.0 โดยวิธี

- สถิติบรรยาย (Descriptive Statistics) ได้แก่ จำนวนความถี่ (Frequency) ,ค่าร้อยละ (Percentage) ในการวิเคราะห์ข้อมูลตัวแปรทีละตัวในรูปแบบตารางทางเดียว เพื่อใช้แสดงผลข้อมูลที่ศึกษา
- การหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร 2 ตัว มาพิจารณาพร้อมกันในรูปตาราง 2 ทาง (Crosstab) เพื่อใช้เปรียบเทียบตัวแปรที่ศึกษา
- การหาลำดับความสำคัญเฉลี่ย โดยใช้ดัชนีความสำคัญในรูป (Index Value) เพื่อแสดงความเคลื่อนไหว และอธิบายผล
- การวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลการศึกษา โดยใช้รูปแบบการบรรยาย และตารางแผนภูมิ เพื่อนำเสนอผลการศึกษาใน

## 1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลที่ได้จากการศึกษาจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับผู้ที่กำลังจะซื้อที่อยู่อาศัยประเภท คอนโดมิเนียม ทำให้ผู้ที่กำลังจะซื้อเข้าใจถึงระบบการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย และสามารถนำไปใช้ในการวางแผนทางการเงินก่อนที่จะตัดสินใจซื้อได้

และยังเป็นประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการโดยทั่วไป เพื่อช่วยให้การบริหารงานขายเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ลดปัญหากรณีลูกค้าที่ซื้อแล้วแต่ไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ ทำให้สามารถปิดโครงการได้อย่างรวดเร็ว

นอกจากนี้ยังเป็นประโยชน์กับสถาบันการเงิน เพื่อช่วยในการวิเคราะห์ความสามารถในการชำระหนี้ของผู้กู้ และเพื่อลดความเสี่ยงในการให้สินเชื่ออีกทางหนึ่งด้วย



ศูนย์วิทยพัทยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษา เรื่อง การวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย กรณีศึกษา โครงการเดอะรุม สุขุมวิท 79 ของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) นั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม สภาพแวดล้อม และการวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ดังนั้นในบทนี้ผู้วิจัยจึงได้รวบรวม แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา โดยเฉพาะในเรื่องการวางแผนทางการเงินและการออมเงิน เพื่อนำมาใช้ในการอภิปรายผลอย่างเป็นระบบ มีรายละเอียดดังนี้

#### 2.1 แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อที่อยู่อาศัย

2.1.1 แนวคิด เกี่ยวกับความต้องการและกำลังซื้อที่อยู่อาศัย

2.1.2 แนวคิด เกี่ยวกับการเลือกลักษณะที่อยู่อาศัย

2.1.3 แนวคิด เกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย

#### 2.2 แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

2.2.1 แนวคิด เกี่ยวกับที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

2.2.2 แนวคิด เกี่ยวกับผู้ซื้อหรือผู้ต้องการซื้อคอนโดมิเนียม

2.2.3 แนวคิด ทฤษฎี การซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อการลงทุนและการเก็งกำไร

#### 2.3 แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนทางการเงิน

2.3.1 แนวคิด เกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

2.3.2 แนวคิด ทฤษฎี การออมเพื่อที่อยู่อาศัย

#### 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

## 2.1 แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อที่อยู่อาศัย

### 2.1.1 แนวคิด เกี่ยวกับความต้องการและกำลังซื้อที่อยู่อาศัย (Housing Demand)

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

1. ความจำเป็นที่จะต้องซื้อที่อยู่อาศัย (Housing Need) มนุษย์ทุกคนมีความจำเป็นที่จะต้องซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจากที่อยู่อาศัยถือเป็นปัจจัยสี่ของชีวิตที่มนุษย์ทุกคนเกิดมาแล้วต้องแสวงหาที่อยู่อาศัยไม่ว่าที่อยู่อาศัยนั้นจะมีคุณภาพต่ำเพียงใด หรือตนจะเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยนั้น หรือไม่ก็ตาม

2. ความอยากได้หรือความต้องการขบขวย (Housing Want) เมื่อมนุษย์ทุกคนต่างมีความจำเป็นที่จะต้องซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นการตอบสนองด้านปัจจัยสี่ ดังนั้น จึงอยากได้หรือต้องการมีที่อยู่อาศัยไม่มีที่สิ้นสุด แม้บุคคลที่มีที่อยู่อาศัยแล้ว แต่ไม่ได้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง ก็จะดิ้นรนเพื่อให้ได้ที่อยู่อาศัยเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง ส่วนผู้ที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแล้ว ก็ยังมีความใฝ่ฝันที่จะมีที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพที่ดีขึ้นไปอีกตามลำดับ

3. ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีอำนาจซื้อ (Housing Demand) ความอยากได้บ้าน หรือความใฝ่ฝันที่จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนั้นจะเป็นจริงได้ก็ต่อเมื่อบุคคลนั้นมีเงินพอที่จะซื้อได้ (Affordability) หากไม่มีเงินเพียงพอ ความใฝ่ฝันนั้นก็จะเป็นเพียงความต้องการ ไม่ใช่ความต้องการที่มีอำนาจซื้อ เนื่องจาก

$$\text{ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย} = \text{ความอยากได้ที่อยู่อาศัย และมีกำลังซื้อ}$$

หากประชาชนไม่ต้องการบ้านและไม่มีการซื้อ  $\Rightarrow$  ผู้ประกอบการไม่มีโอกาสในการขาย

หากประชาชนต้องการบ้านแต่ไม่มีการซื้อ  $\Rightarrow$  ผู้ประกอบการมีโอกาสในการขาย  
 โดยการใช้กลยุทธ์ทางการผลิต และการเงินช่วย อาทิ การสร้างบ้านราคาถูก หรือ การให้ผู้ซื้อผ่อนค่างน้อยแต่ระยะเวลาผ่อนนาน

หากประชาชนมีกำลังซื้อบ้านแต่ไม่มีความต้องการ  $\Leftrightarrow$  ผู้ประกอบการมีโอกาสในการขาย  
โดยการให้กลยุทธ์ทางการตลาด

หากประชาชนต้องการบ้านมีกำลังซื้อและเต็มใจซื้อ  $\Leftrightarrow$  การซื้อขายที่อยู่อาศัยจึงเกิดขึ้น

2.1.1.2 เหตุผลที่ประชาชนต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ประชาชนต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยเหตุผลที่แตกต่างกันหลายประการ ซึ่งอาจจำแนกได้ดังนี้

1. ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยความจำเป็นเป็นหลัก ได้แก่ การซื้อหาที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง ทั้งนี้เพื่อการอยู่อาศัยของตนเองและครอบครัว ส่วนใหญ่การซื้อประเภทนี้มักจะเป็นการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นบ้านหลังแรกตามกำลังเงินที่มีอยู่
2. ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยซื้อด้วยเหตุจูงใจพิเศษ ได้แก่ การซื้อเพื่ออยู่อาศัยและพักผ่อนชั่วคราว การซื้อเพื่อการรับรองแขกและญาติมิตร การซื้อเพื่อลงทุนหรือหารายได้ในอนาคต เป็นต้น
3. ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเลื่อนขั้นที่อยู่อาศัย (เลื่อนคุณภาพชีวิต) ได้แก่ การเปลี่ยนจากห้องชุด เป็นทาวน์เฮ้าส์ เป็นบ้านเดี่ยว และเป็นคฤหาสน์ในที่สุด

ตารางที่ 2.1 เหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ที่ต้องการซื้อ

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

ที่มา : ศูนย์บริการข้อมูลที่อยู่อาศัยโฮมบายเออร์โกด์

## 2.1.2 แนวคิด เกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย

### 2.1.2.1 พฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย

การพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยในลักษณะที่เป็นเหตุและผลนั้น ต้องใช้ความพยายามในการหาเหตุที่เกี่ยวข้องกับลักษณะเฉพาะตัวของแต่ละบุคคลและสภาพแวดล้อมโดยทั่วไป ที่ทำให้คนเลือกที่อยู่อาศัย

Rossi (อ้างถึงใน ศุภวัฒน์ บางขวด, 2546) ได้ทำการศึกษาด้านจิตวิทยาสังคมเรื่องการย้ายถิ่นพบว่า มีสาเหตุต่าง ๆ ที่ผลักดันให้ครอบครัวเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ได้แก่

1. ความรู้สึกอัดอัดในครัวเรือน (ความหนาแน่นของจำนวนผู้อยู่อาศัยร่วมกัน)
2. ปัญหากับผู้ให้เช่า ในกรณีเป็นบ้านเช่า
3. สภาพของชุมชนที่อยู่อาศัย

ซึ่งข้อสรุปทางด้านจิตวิทยาสังคมนับว่าเป็นสิ่งสำคัญ เพราะสามารถจำแนกชนิดสาเหตุที่เป็นตัวกระตุ้นทำให้เกิดความคิดที่จะย้ายที่อยู่อาศัยได้

Walpert (1955) ได้นำเอาทฤษฎีที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ในลักษณะที่เห็นว่าการกระทำทุกอย่างที่เกิดขึ้นเป็นผลของการคิดแบบเป็นขั้นตอนและเป็นเหตุผลมาอธิบายพฤติกรรมการย้ายถิ่นว่าการย้ายถิ่นของมนุษย์ไม่ว่าจะเป็นการย้ายไปยังบริเวณใกล้เคียง หรือบริเวณที่อยู่ในระยะทางไกล เป็นการตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสังคม โดยมีกลไกอย่างหนึ่งที่บุคคลจำเป็นต้องใช้ในการตัดสินใจ คือ การประเมินผลของสภาพชุมชนที่ตนอาศัยอยู่ ว่าสามารถตอบสนองต่อความคาดหวังของตนและทำให้ตนพอใจได้หรือเพียงใด ถ้าผลการประเมินเป็นลบมนุษย์ก็จะหาวิธีการที่จะทำให้ตนเองพอใจขึ้นมา โดยอาจจะพยายามปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่ไม่ดีนั้นด้วยวิธีการต่าง ๆ

Golant (1971) ได้ศึกษาเรื่องการปรับตัวของมนุษย์กับการย้ายถิ่น ลักษณะที่เป็นแบบจำลองของพฤติกรรมการย้ายถิ่น โดยใช้ตัวแปร 3 ชุด ของ Walpert คือ ตัวแปรที่เกี่ยวกับสภาพแวดล้อม ตัวแปรที่เกี่ยวกับตัวบุคคล และตัวแปรที่เป็นความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร 2 ชุดแรก ซึ่งสรุปได้ว่า ความคาดหวังและโอกาสที่จะมีได้ของแต่ละคนในสังคมสัมพันธ์กันในลักษณะที่ขัดแย้งกัน เช่น ถ้าสังคมและชุมชนที่อยู่อาศัยแต่ละแห่งไม่สามารถให้โอกาสตามที่แต่ละคนคาดหวังได้ คนในชุมชนนั้นๆ ก็จะสามารถแสวงหาทางออกโดยย้ายไปอยู่ที่แห่งใหม่

Lee (1969) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการย้ายถิ่นว่ามีปัจจัยเหลือคณานับที่กระทำการยึดเหนี่ยวหรือดึงดูดประชากรออกไป เช่น ภูมิอากาศที่ดีจึงเป็นแรงดึงดูด ในขณะที่ภูมิอากาศเลวเป็นแรงขับไล่ที่เกิดกับทุกคน ผู้ย้ายถิ่นทุกคนจะนิยมปัจจัยต่าง ๆ ที่เป็นแง่บวกและลบทั้งในถิ่นต้นทางและปลายทางแตกต่างกันไป แต่เราอาจจำแนกประชากรที่ตอบได้ในแบบที่คล้ายคลึงกันต่อกลุ่มของปัจจัยที่เหมือนกันที่ถิ่นต้นทางและถิ่นปลายทางได้

Golany (อ้างถึงใน ยงยุทธ ดิศระการกิจ, 2527 : 35) กล่าวว่า ประเด็นที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่มีผลต่อความต้องการเลือกที่อยู่อาศัยของมนุษย์ก็คือเรื่องของรายได้ การเพิ่มขึ้นของผู้มีรายได้ปานกลางมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานความเป็นอยู่อย่างมาก เช่น ในประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศทางยุโรปตะวันตก ซึ่งกรุงเทพมหานครเองก็มีกลุ่มประชากรที่มีรายได้ปานกลาง จัดอยู่ในกลุ่มคนที่มากที่สุดคือ ประมาณร้อยละ 52 ของประชากรทั้งหมด ในการที่ครอบครัวหนึ่งจะซื้อบ้านพร้อมที่ดินจะต้องมีรายได้ประมาณ 15,000 – 20,000 บาทต่อเดือน แสดงให้เห็นว่าสามีภรรยาจะต้องช่วยกันทำงาน เพื่อรวบรวมรายได้ทั้ง 2 คน ให้ได้ถึง 15,000 – 20,000 บาท ดังกล่าว และจะต้องมีการสะสมเงินมาไม่ต่ำกว่า 5 ปี จึงสามารถจ่ายเงินดาวน์ได้ ด้วยเหตุที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางจึงมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

มานพ พงศทัต (2524 : 14) กล่าวไว้ว่า ผู้มีรายได้ปานกลางจะต้องมีความต้องการที่อยู่อาศัยสองประการคือ ประการแรกความจำเป็นที่จะต้องมีที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นความต้องการที่ขาดไม่ได้ และประการที่สอง ความอยากได้หรือความต้องการฉาบฉวย ซึ่งเป็นความต้องการที่แม้จะไม่ได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยใหม่ก็สามารถอยู่อย่างเหมาะสมตามอัตภาพได้

Becker (1977) ได้อธิบายว่า ผู้อยู่อาศัยมีความพอใจที่อยู่อาศัยในปัจจุบันได้แม้ว่า จะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติ ผู้อยู่อาศัยจะประเมินที่อยู่อาศัยด้วยปัจจัย 3 ประการ คือ

1. ภาพพจน์บ้านในอุดมคติ
2. เงื่อนไขตามสภาพกรณี
3. กลไกการแก้ไขปัญหาด่วนบุคคล

นอกจากนี้ Becker ได้ชี้แจงว่ามนุษย์มีเหตุผลหลายอย่างเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย การที่บุคคลจะประเมินที่อยู่อาศัยในแบบปัจจุบันของตน จะคำนึงถึงปัจจัยอื่น ๆ เช่น ลักษณะครอบครัวของตน ตลอดจนข้อจำกัด เรื่องรายได้ของครอบครัวและราคาบ้าน ดังนั้นบ้าน

ในอุดมคติจึงเป็นเพียงเป้าหมายเรื่องที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน เพื่อเป็นบันไดก้าวไปสู่เป้าหมายนั้น ดังนั้นเงื่อนไขตามสถานการณ์และกลไกแก้ปัญหาในตัวบุคคลในขณะหนึ่งอาจทำให้ผู้อยู่อาศัยเกิดความพอใจต่อที่อยู่อาศัยในขณะนั้นได้ แม้ที่อยู่อาศัยนั้นจะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติและเมื่อเงื่อนไขตามสภาพการณ์และปัจจัยอื่นแปรเปลี่ยนไป ก็อาจทำให้ผู้อยู่อาศัยเปลี่ยนแปลงจากความพอใจเป็นความไม่พอใจที่อยู่อาศัยเดียวกันนั้นในเวลาต่อมาได้

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

### 2.1.3 แนวคิด เกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัย

#### 2.1.3.1 ปัจจัยด้านการเดินทางไปยังแหล่งบริการต่างๆ

Wingo (อ้างถึงในศุภวัฒน์ บางขวด, 2546) ได้ให้ความสำคัญต่อการเดินทางมากที่สุด เนื่องจากได้ศึกษาพบว่ามีการย้ายที่อยู่อาศัยเข้าสู่แหล่งงานเป็นจำนวนมาก เพราะต้องการความสะดวกและลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางลง จนกระทั่งพบแหล่งทำเลที่ตั้งใหม่ ซึ่งสอดคล้องกับ Goodall (1977 : 199-200) ที่มีความเห็นว่าการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยนั้นจะต้องมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงแหล่งบริการต่างๆ โดยเฉพาะใกล้แหล่งงานและใกล้สถาบันการศึกษา โดยควรจะมีที่ตั้งอยู่ติดถนนสายสำคัญหรือสถานีรถไฟซึ่งจะมีความได้เปรียบ ในด้านทางเข้ามากกว่าที่ตั้งที่อยู่ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานเหล่านี้ นอกจากนี้รายได้และสภาพของครอบครัวก็มีอิทธิพลต่อการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยด้วย

Needham (1977 : 101-107) มีความเห็นว่า เหตุผลในการรวมตัวของย่านพักอาศัยเกิดขึ้นจาก ประการแรก ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) ทำให้ผู้อยู่อาศัยมีความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน การจับจ่ายซื้อของ และการติดต่อธุรกิจ ทำให้ย่านพักอาศัยจับตัวตามแนวเดินทางคมนาคม และกระจายตัวรอบๆ ศูนย์กลางธุรกิจ ประการที่สอง การประหยัดด้วยปัจจัยภายนอก (External Economics) การจับตัวดังกล่าวมีผลดีทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายเรื่องการใช้บริการสาธารณูปโภคของเมืองได้



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

### 2.1.3.2 ปัจจัยด้านฐานะทางสังคมเศรษฐกิจของครอบครัว

นักทฤษฎีบางท่านได้พิจารณาถึงความสัมพันธ์ของระยะห่างระหว่างที่ตั้งของที่อยู่อาศัยกับที่ทำงาน และฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว โดยให้ความเห็นว่าเพื่อให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง กลุ่มผู้มีรายได้ต่ำจะพยายามเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยให้ใกล้กับแหล่งงานมากกว่ากลุ่มผู้มีรายได้สูง โดยนักทฤษฎีได้ให้แนวความคิดดังกล่าวนี้มีอาทิ เช่น

Muth (อ้างถึงใน ศุภวัฒน์ บางขวด, 2546) ได้กล่าวถึงความแตกต่างในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงและรายได้ต่ำว่า ประชากรที่มีรายได้สูงจะมีแหล่งที่พักอาศัยอยู่ในเขตชานเมือง เพราะพอใจที่จะอยู่ในบริเวณที่มีความหนาแน่นต่ำ เนื่องจากต้องการบ้านในบริเวณที่ไม่แออัด แต่ประชากรที่มีรายได้ต่ำจะอยู่ใกล้ศูนย์กลางของเมืองเพื่อให้สะดวกในการเดินทางไปทำงานและกิจการอื่น ๆ และให้ความสนใจกับราคาของที่อยู่อาศัยมากกว่าสภาพแวดล้อมทางกายภาพ

Lean & Goodal (1977 : 199-200) ได้กล่าวถึงการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยว่า ผู้มีรายได้แตกต่างกัน จะมีความแตกต่างกันในการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยอีกด้วย โดยผู้มีรายได้ต่ำจะพยายามมีที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งงาน (โดยเฉพาะกรณีทำงานในเขตอุตสาหกรรม) เพราะจะประหยัดค่าเดินทาง โดยอาจเสียค่าใช้จ่ายเฉพาะค่าเช่าบ้าน ส่วนผู้มีรายได้สูงจะสามารถเลือกที่อยู่อาศัยได้หลายประเภท โดยไม่ต้องสนใจว่าที่อยู่อาศัยกับที่ทำงานต้องมีความสัมพันธ์ต่อกัน เพราะผู้มีรายได้สูงจะสามารถเดินทางได้อย่างรวดเร็ว โดยจะใช้เวลาเท่ากันกับผู้มีรายได้น้อยที่อยู่ใกล้แหล่งงาน

### 2.1.3.3 ปัจจัยด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม

Siegel (1977 : 156) ได้กล่าวถึงหลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยว่ามีปัจจัยที่สำคัญ 3 ประการ คือ

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

Berry & Horton (1970 : 45) เสนอปัจจัยพื้นฐานที่กำหนดการเลือกที่อยู่อาศัย 3 ประการ คือ

1. ราคาหรือค่าเช่าที่พักอาศัย
2. ชนิดของที่พักอาศัย
3. ที่ตั้งของที่พักอาศัย ซึ่งรวมถึงสภาพแวดล้อมชุมชนและที่ตั้งของแหล่งงาน

ปัจจัยทั้ง 3 ประการ มีความสัมพันธ์ควบคู่ไปกับเหตุผลส่วนตัวในการเลือกที่พักอาศัยของแต่ละบุคคล เช่น จำนวนเงินที่บุคคลพอใจจะจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย ซึ่งขึ้นอยู่กับระดับรายได้ที่พักอาศัยที่ต้องการขึ้นอยู่กับสถานภาพสมรสและขนาดของครอบครัว หรือวิถีทางในการดำเนินชีวิต ซึ่งจะมีผลต่อชนิดของชุมชนที่ต้องการจะอยู่และสถานที่ทำงาน รวมทั้งระยะทางจากบ้านไปยังแหล่งงาน

Button (1976 : 46-47) ได้เสนอแนวความคิดในการเลือกที่อยู่อาศัยที่ดีว่าขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมที่ดี และขึ้นอยู่กับความรู้สึกสนิทสนมกับเพื่อนบ้าน

Claire (1976 : 59-62) ได้อธิบายถึงการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่าควรมีสิ่งแวดล้อมที่ดี ปลอดภัยจากภัยธรรมชาติ และมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงระหว่างบ้านกับแหล่งงาน และแหล่งธุรกิจ

#### 2.1.3.4 ปัจจัยด้านการบริการสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ

Goodal (1977 : 151-161) กล่าวว่า การบริการสาธารณูปโภค และสาธารณูปการในเมืองที่ไม่เท่าเทียมกันจะมีผลต่อการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง และการบริการสาธารณะพื้นฐานต่าง ๆ นี้จะเป็นตัวทำให้เกิดการพัฒนาพื้นที่ โดยเฉพาะย่านชานเมือง

Claire (1976 : 59-62) มีความเห็นสนับสนุนว่าการเลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยที่ดีควรมีแหล่งสาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่อำนวยความสะดวกแก่ชุมชนนอกเหนือจากมีสภาพแวดล้อมที่ดีและสะดวกในการเดินทาง

## 2.2 แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

### 2.2.1 แนวคิด เกี่ยวกับที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

#### 2.2.1.1 การแบ่งระดับราคาที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

รศ.มานพ พงศทัต (2551) ได้กล่าวเกี่ยวกับ การแบ่งระดับราคาของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันตามสภาวะตลาดโดยทั่วไป สามารถแบ่งระดับออกเป็น 6 ระดับ ดังต่อไปนี้

ระดับสูง-บน คือ คอนโดมิเนียมที่มีระดับราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป

ระดับสูง-ล่าง คือ คอนโดมิเนียมที่มีระดับราคาตั้งแต่ 5-10 ล้านบาท

ระดับกลาง-บน คือ คอนโดมิเนียมที่มีระดับราคาตั้งแต่ 3-5 ล้านบาท

ระดับกลาง-ล่าง คือ คอนโดมิเนียมที่มีระดับราคาตั้งแต่ 1-3 ล้านบาท

ระดับต่ำ-บน คือ คอนโดมิเนียมที่มีระดับราคาตั้งแต่ 0.5-1 ล้านบาท

ระดับต่ำ-ล่าง คือ คอนโดมิเนียมที่มีระดับราคาตั้งแต่ 0.5 ล้านบาทลงมา

ส่วนการแบ่งระดับราคาคอนโดมิเนียม ตามยอดค้างในระบบปี 2550 นั้น มีการแบ่งออกเป็น 7 ระดับ ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2.2 การแบ่งระดับราคาคอนโดมิเนียม ตามยอดค้างในระบบปี 2550

ราคา (ล้านบาท)	จำนวน (ยูนิต)
ต่ำกว่า 1	111
1-2	3,460
2-3	1,432
3-5	1,557
5-10	1,650
10-20	702
20 ขึ้นไป	468

ที่มา : เอเจนซี ฟอว์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส

### 2.2.2 แนวคิด เกี่ยวกับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

รศ.มานพ พงศทัต (2541) ได้กล่าวไว้ว่า ลักษณะของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ในปัจจุบัน สามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ ดังนี้

1. REAL BUYER คือ ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง ๆ เป็นผู้ซื้อบ้านหลังแรก
2. INVESTOR คือ ซื้อเพื่อลงทุน ยอมโอนสิทธิ์เป็นของตนเอง โดยอาจปล่อยให้เช่าต่อ หรือ รอมูลค่าเพิ่มในอนาคต
3. SPECULATORS คือ ซื้อเพื่อเก็งกำไร ต้องการขายต่อและไม่ยอมโอนกรรมสิทธิ์ เป็นของตนเอง โดยจะถือไว้ในระยะเวลาสั้น ๆ เช่น การขายต่อใบจอง เป็นต้น

### 2.2.3 แนวคิด ทฤษฎี การซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อการลงทุนและการเก็งกำไร

#### 2.2.3.1 ทฤษฎีการเก็งกำไร

ในทางวิชาเศรษฐศาสตร์การเงิน Pessimist (2006) คำว่า "Speculator" หรือ "นักเก็งกำไร" จริง ๆ แล้ว การเก็งกำไรเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ในการทำงานอย่างเป็นระบบของตลาดการเงินใด ๆ ก็ตาม สาเหตุหลักที่ทำให้การเก็งกำไร เป็นเรื่องธรรมดาที่จำเป็น สำหรับกลไกตลาดก็เพราะว่า การเก็งกำไร เป็นการช่วยเพิ่มสภาพคล่อง ให้กับสินค้าในตลาดนั้น ๆ

ดังนั้นเมื่อใดก็ตามที่ "ตลาด" มี "นักเก็งกำไร" มากกว่า Buyer / Seller น่าจะเรียกได้ว่าเป็นตลาดในสภาวะ "ฟองสบู่"

รศ.มานพ พงศทัต (2541 : 23-25) กล่าวว่า ทฤษฎีเศรษฐกิจด้านเก็งกำไร คือ "เก็งกำไร เล็กน้อย" มีส่วนช่วยกระตุ้นบรรยากาศการลงทุนทางเศรษฐกิจให้ก้าวหน้า ทั่วโลกมีการควบคุมการ เก็งกำไรทุกชนิดให้อยู่ในระดับต่ำ

ขบวนการเก็งกำไรที่ผ่านมาเมื่อวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 ซึ่งนำไปสู่เศรษฐกิจฟองสบู่ หรือ Bubble Economy เมื่อแตกลงก็เกิดปัญหาทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะถ้าพองแตกลงแล้วการบริหาร เศรษฐกิจการเงินของประเทศขาดประสิทธิภาพก็ไม่ถูกทาง จะทำให้เศรษฐกิจทรุดต่ำลงไป อย่างไม่น่าเชื่อ

ทฤษฎีแห่งการเก็งกำไร ถูกนำมาใช้ในระบบการค้าเสรียุคใหม่ มีทั้งผลบวกและผลลบ

ผลบวกของการเก็งกำไร คือ ถ้ามีการเก็งกำไรน้อยก็จะเกิดประโยชน์ เป็นการสร้างบรรยากาศ เชิงบวกแก่การลงทุน (Positive Atmosphere to Invest)

ผลลบของการเก็งกำไร คือ หากการเก็งกำไรมีจำนวนมากขึ้น ๆ จะเป็นการนำไปสู่เศรษฐกิจฟองสบู่ (Bubble Economy) เช่น ญี่ปุ่น บราซิล เม็กซิโก และไทย ซึ่งเป็นผลลบมหาศาลแก่สภาพเศรษฐกิจ

ดังนั้นเรื่องการเก็งกำไร คำจำกัดความก็คือ “การซื้อขายระยะสั้น เนื่องการลงทุนธรรมดา” (Beyond Investment-And-Buy for Quick Sell) ซึ่งเป็นเครื่องมือให้นักลงทุนยุคใหม่ ใช้ในทุกสถานการณ์ที่ทำได้และกฎหมายหลายประเทศก็ยอมรับ หรือเป็นการสร้างการกระตุ้นการเก็งกำไรให้รุนแรงขึ้นมาด้วยการ “สร้างราคาเทียมขึ้นมาในตลาด” (Create Artificial Increased in Pricing) อาทิ การปั่นหุ้น ปั่นที่ดิน ปั่นราคาทองคำ เป็นต้น

### 2.2.3.2 การเก็งกำไร ในอสังหาริมทรัพย์

ในแต่ละธุรกิจประสบผลร้ายจากการ “เก็งกำไร” เป็นระยะ ๆ ซึ่งเกิดจากความโลภของนักธุรกิจแต่ละประเภทนั้น ๆ เป็นการเพิ่มมูลค่าปลอม ให้กับสินค้านั้น โดยปัจจุบันการเก็งกำไรในธุรกิจขนาดใหญ่ ได้แก่

1. การเก็งกำไรที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ ที่นักเก็งกำไรมีที่ดินและอาคารชุดจำนวนมาก ซึ่งเกิด OVER SUPPLY เช่น นักเก็งกำไรคอนโดมิเนียม ซื้อมันทีจำนวนหลาย ๆ ยูนิต และเมื่อผู้ประกอบการสร้างเสร็จครบกำหนดโอนกรรมสิทธิ์ ก็ไม่มาโอนกรรมสิทธิ์ ทำให้เกิดวงจรยืดเยื้อ
2. การเก็งกำไรหุ้น มีอยู่ตลอดเวลา เพราะรัฐสนับสนุนการเก็งกำไรหุ้นอยู่
3. นักเก็งกำไรค้าเงินต่างชาติ ขณะนี้ยอมรับกันว่า “เงิน” เป็นสินค้าเปิดตัวหนึ่งที่แท้จริง และการเก็งกำไรจากการแลกเปลี่ยนเป็นที่ยอมรับ และถูกกฎหมาย

การเก็งกำไรในทฤษฎี โดย รศ. มานพ พงศทัต (2541 : 19-21) เป็น “โรคมะเร็งร้ายแห่งเศรษฐกิจโลก” มีการเก็งกำไรกันมากไม่ว่าจะเป็นการเก็งกำไรที่ดิน เก็งกำไรหุ้น เก็งกำไรคอนโดมิเนียม เก็งกำไร Commodities (สินค้าเกษตรหรือตลาดเงินตลาดทอง) หรือเก็งกำไรอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาท เหตุการณ์นี้เคยเกิดขึ้นแล้วกับเศรษฐกิจไทยที่ปล่อยให้มีการเก็งกำไรหุ้น เก็งกำไรที่ดินกันแพร่หลายจนเศรษฐกิจรวมเกิดเป็นฟองสบู่

สรุปว่าการเก็งกำไรในอสังหาริมทรัพย์นั้นมี 2 ประเภท คือ การเก็งกำไรทรัพยากรดิบ คือ ที่ดิน และการเก็งกำไรในอาคาร เช่น คอนโดมิเนียม

### 2.2.3.3 การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนและเก็งกำไร

การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนและการเก็งกำไร โดย พัลลภ กฤตยานวัช (2550 : 46-49) การซื้อบ้านหรือที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนั้น ผู้ซื้อย่อมมีเหตุผล หรือจุดมุ่งหมายที่แตกต่างกันหลายประการ ตั้งแต่เหตุผลทางกายภาพ เศรษฐกิจการเงิน และสังคมจิตวิทยา แต่ที่เป็นประเด็นควรแก่การพิจารณามากที่สุด ได้แก่ การซื้อเพื่อมุ่งหวังเก็งกำไร โดยไม่ได้อยู่อาศัยเอง ทั้งนี้เนื่องจากหากมีผู้ซื้อเพื่อมุ่งหวังเก็งกำไร โดยไม่ได้อยู่อาศัยมากเกินไป อาจส่งผลกระทบต่อที่เป็นปัญหาตามมาหลายประการ

#### เหตุผลทางเศรษฐกิจและการเงิน

1. เพื่อให้บ้านอยู่ใกล้ที่ทำงาน มีบุคคลจำนวนไม่น้อย แม้จะมีบ้านเดิมของตนอยู่แล้ว ก็กลับขายบ้านเดิมเพื่อจะซื้อบ้านใหม่ที่อยู่ใกล้ที่ทำงาน เพื่อทำให้การเดินทางไปมาสะดวกและประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง
2. เพื่ออาศัยบ้านเป็นที่ทำงานด้วย นอกจากจะเพื่อการอยู่อาศัยของครอบครัวแล้วยังอาจจะมุ่งเพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจด้วย เช่น เป็นสถานที่ทำงานด้วย หรือมีการแบ่งพื้นที่บางส่วนให้เช่า เพื่อหารายได้เพิ่มเติม เป็นต้น
3. เพื่อการลงทุนหารายได้จากการให้เช่าบางครั้ง ผู้ซื้อบ้าน ก็เพื่อนำไปให้ผู้อื่นเช่าหารายได้จากค่าเช่าโดยเฉพาะ ซึ่งอาจได้รับผลประโยชน์ที่ดีกว่าการฝากเงินธนาคารหรือการลงทุนแบบอื่น
4. เพื่อการลงทุนขายต่อ เขากำไรมีผู้ซื้อบ้านบางกลุ่ม ที่มุ่งซื้อบ้านเพื่อหวังเก็งกำไร โดยซื้อในราคาที่ถูก และนำไปปรับปรุง หรือขายต่อในราคาที่สูง เพื่อทำกำไรในระยะสั้น
5. เพื่อเป็นมรดกแก่ลูกหลาน โดยมุ่งให้เป็นมรดกแก่ลูกหลาน เนื่องจากเห็นว่าโดยทั่วไป ที่อยู่อาศัยจะมีมูลค่าสูง ขึ้นตลอดเวลา (ยกเว้นในภาวะเศรษฐกิจวิกฤติหรือตกต่ำพิเศษ) และมักจะเพิ่มสูงกว่าการนำเงินฝากธนาคาร ดังนั้น การซื้อบ้านนอกจากจะได้อยู่อาศัยเองแล้ว ยังเป็นมรดกกระยะยาวที่ดีที่สุด และอาจขายต่อได้กำไรในภายหลังด้วย
6. เพื่อเป็นการสะสมทุน และออมทรัพย์ระยะยาวผู้ซื้อบ้านเอง บางครั้ง แม้จะต้องอาศัยเงินกู้จากสถาบันการเงิน ซึ่งมักจะสูงประมาณร้อยละ 80 ของราคาบ้าน และต้องผ่อนชำระหนี้เป็นเงินงวดรายเดือน แต่จะเห็นว่า การเป็นภาระหนี้กับธนาคาร

นั้น มิใช่เป็นการก่อกวนเท่านั้น หากเป็นการ “ออมทรัพย์หรือสะสมทุนเพิ่มขึ้น” ด้วย เนื่องจากการผ่อนชำระเงินงวดนี้จะบังคับให้เขาต้องประหยัดไปในตัว และยังช่วยให้สามารถสะสม “เงินทุน” เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ เพราะเงินงวดที่ผ่อนชำระนั้น ส่วนหนึ่งจะเป็นการชำระดอกเบี้ย แต่อีกส่วนหนึ่งเป็นการชำระเงินต้น ส่วนที่เป็นเงินต้นนั้นก็คือ “เงินทุน” ที่สะสมเพิ่มขึ้นนั่นเองตรงกันข้ามกับการเช่าบ้าน ซึ่งเงิน “ค่าเช่า” จะหายไปกับผู้ให้เช่า โดยผู้เช่า ไม่มีโอกาสสะสมทุนได้เลย

นอกจากนั้น ผู้ซื้อบ้านยังได้รับประโยชน์ทางภาษีอากร ได้แก่ การนำเงินดอกเบี้ยที่จ่ายชำระค่าผ่อนบ้านให้กับสถาบันการเงินในแต่ละปี นำมาหักเป็นค่าลดหย่อนภาษีบุคคลธรรมดา ได้สูงถึง 50,000 บาท ในขณะที่ผู้เช่าไม่มีโอกาสเช่นนี้ ดังนั้น ผู้ซื้อบ้านและผ่อนบ้านจึงสามารถประหยัดเงินในส่วนนี้ได้ทุกปี

#### การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็งกำไร

หมายถึง การซื้อที่มีใช้เพื่อการอยู่อาศัยเอง หากมุ่งขายต่อเอากำไรในระยะสั้นโดยเฉพาะอย่างยิ่งก่อนที่จะมีการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง

จากความหมายดังกล่าว อาจพิจารณาองค์ประกอบของการเก็งกำไร ได้ดังนี้

1. ไม่อยู่อาศัยเองผู้ซื้อมักจะมีบ้านเป็นของตนเองอยู่แล้ว การซื้อจึงไม่มุ่งที่จะเข้าอยู่อาศัยเอง หรือให้ครอบครัวอยู่แต่ประการใด
2. ซื้อในราคาถูก หรือต่ำกว่าราคาตลาด ผู้ซื้อคิดว่าราคาซื้อที่ซื้อนั้น ต่ำกว่าราคาตลาด หรือมูลค่าที่แท้จริงในตลาด เช่น ซื้อจากการขายทอดตลาด เป็นต้น
3. คาดหวังว่าราคาที่อยู่อาศัยจะเปลี่ยนแปลงสูงขึ้นในอนาคตอันใกล้ และในตลาดยังมีผู้ต้องการซื้อจำนวนมาก
4. มุ่งขายต่อเอากำไรในระยะสั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระหว่างที่ผ่อนดาวน์ก่อนที่จะมีการสร้างเสร็จ ก่อนการกู้เงินธนาคาร หรือก่อนการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง
5. การเก็งกำไรจะเกี่ยวข้องกับความเสี่ยง หรือความไม่แน่นอน ผู้ซื้อมุ่งขายต่อในราคาสูง แต่อาจจะขายไม่ได้กำไรดังคาดหวังก็ได้ หรือผู้เก็งกำไรเองอาจขาดทุนก็ได้

ทั้งนี้ ผู้ซื้อเก็งกำไร อาจเป็นนักลงทุนอาชีพ ที่มีการคิดคำนวณผลตอบแทนหรือการคิดคะแนนสถานการณ์ต่าง ๆ อย่างรอบคอบ โดยอาศัยข้อมูลข้อเท็จจริงที่มากพอ หรือผู้ซื้อเก็งกำไร อาจเป็นเพียงประชาชนทั่วๆ ที่ซื้อในลักษณะ “แห่ตาม” ซื้อเพราะเห็นคนอื่นซื้อ และขายได้กำไร ก็ทำตามบ้าง

### รูปแบบวิธีการเก็งกำไรในตลาดปัจจุบัน

การซื้อขายที่อยู่อาศัย เพื่อการเก็งกำไรอาจมีรูปแบบหรือวิธีการหลากหลายแตกต่างกันไป ตัวอย่างเช่น

1. ซื้อจากประชาชนทั่วไป ที่ร้อนเงินจากเหตุผลต่าง ๆ หรือไม่ทราบข้อมูลราคาตลาด ทำให้สามารถต่อรองหรือซื้อได้ในราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาดมากพอสมควรแก่การลงทุน
2. ซื้อจากการประมูลขายทอดตลาด ซึ่งราคาต่ำกว่าราคาตลาดมาก และอยู่ในทำเลที่ดี จากนั้นก็จะปรับปรุงซ่อมแซมหรือตกแต่งใหม่ เพื่อขายต่อในราคาสูง
3. ซื้อจากผู้ประกอบการในช่วงเริ่มต้น ซึ่งราคาเปิดตัวยังต่ำ และยังสามารถเลือกหน่วยที่อยู่ในทำเลที่ดีก่อนและมองเห็นหรือคาดการณ์ว่า ราคาจะปรับตัวสูงในระยะเวลาอันใกล้ เนื่องจากมีผู้ต้องการซื้อจำนวนมาก จึงทำสัญญามัดจำ และผ่อนดาวน์ไว้ก่อน และจะขายต่อในช่วงก่อนการโอนเมื่อบ้านสร้างเสร็จแล้ว และหากยังขายไม่ได้เมื่อถึงกำหนดเวลาโอนแล้ว ก็หาทางขยายเวลาเพื่อถ่วงเวลาการโอนออกไป
4. ซื้อเพื่อการลงทุนโดยการให้เช่า แต่หากมีผู้สนใจซื้อต่อ โดยเสนอให้ราคาดี ก็จะขายต่อไป หากขายไม่ได้ ก็ให้เช่าต่อไปโดยเห็นว่าค่าเช่าคุ้มค่างว่าการลงทุนฝากเงินในธนาคาร
5. การซื้อและการปั่นราคาให้สูงขึ้น หรือใช้กลยุทธ์เทคนิคต่าง ๆ โดยร่วมมือกับผู้ประกอบการ หรือกลุ่มบุคคลอื่น ๆ เป็นกระบวนการสร้างราคา

#### 2.2.3.4 ปัจจัยการซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อการลงทุนและเพื่อการเก็งกำไร

การซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อการลงทุนและเพื่อการเก็งกำไร ซึ่งเกิดจากหลายปัจจัยด้วยกัน กล่าวไว้ในงานวิจัยของ ธนอม อังคนะวัฒนา (2534 : 70-71) คือ

1. ราคามีแนวโน้มสูงขึ้น จึงเป็นที่ดึงดูดใจลูกค้าส่วนหนึ่งที่เห็นว่าเมื่อซื้อห้องชุดไปจะได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่า
2. โอกาสที่จะเช่าทดแทนที่พักอาศัยให้เช่าในรูปแบบอื่น ๆ เช่น โรงแรม อพาร์ทเมนท์ โดยผู้ซื้อจะพิจารณาว่าหากตนไม่ได้เช่าพักอาศัย แต่จะให้คนอื่นเช่าแล้วรายได้คุ้มกับจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระกับธนาคารในแต่ละเดือนก็จะทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ
3. เงื่อนไขทางการเงิน ถ้าอัตราดอกเบี้ยต่ำ การลงทุนซื้อคอนโดมิเนียมย่อมมีโอกาสคุ้มทุนสูง



4. ชาวต่างชาติเข้ามาอยู่ในประเทศไทยหรือมาเที่ยวมีความต้องการมาก ทำให้สามารถใช้เป็นช่องทางการลงทุนส่วนบุคคล ในลักษณะของการซื้อแล้วปล่อยให้เช่าต่อได้เป็นอย่างดี คนไทยจึงนิยมซื้อไว้ลงทุนและเก็งกำไรกันมาก

การซื้อขายคอนโดมิเนียมในลักษณะของการลงทุนนี้มีสัดส่วนสูงพอสมควร และมีส่วนผลักดันให้ตลาดคอนโดมิเนียมเติบโตอย่างรวดเร็ว ผู้ที่ซื้อในลักษณะนี้ส่วนใหญ่จะมีกำลังซื้อ สามารถที่จะผ่อนชำระได้ครบถ้วนไม่มีปัญหา

ดังนั้นการซื้อขายคอนโดมิเนียมเพื่อการเก็งกำไร นั้นที่จริงแล้วเป็นส่วนที่คาบเกี่ยวกับการซื้อเพื่อการลงทุน แต่มีส่วนที่ต่างกันตรงที่ผู้ซื้อเพื่อเก็งกำไรจะเป็นพวกที่หวังผลตอบแทนในการลงทุนในระยะสั้น มีเป้าหมายเพียงการขายไปจูงต่อให้คนอื่นเท่านั้น ไม่ได้วางแผนการซื้อจนถึงขั้นจะโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดมาเป็นของตนเอง นักเก็งกำไรประเภทนี้จะเข้าไปซื้อแทบทุกโครงการที่เจ้าของโครงการนำเชื่อดือ อยู่ในทำเลที่ดี และที่สำคัญคาดว่าจะราคาจะสูงขึ้นในเร็ว ๆ วัน

#### 2.2.3.5 ความเสียหายจากการเก็งกำไรเกินสมควร

การซื้อขายเพื่อเก็งกำไร เป็นภาวะปกติธรรมดาที่มีอยู่โดยทั่วไปในตลาด หากมีจำนวนไม่มากเกินไป ก็ไม่ก่อความเสียหายแก่ตลาด แต่หากเกิดขึ้นแพร่หลายจำนวนมากอาจก่อความเสียหายแก่ตลาดและผู้เกี่ยวข้องได้ ดังนี้

##### 1. ภาวะตลาดโดยรวม

ได้แก่ การก่อให้เกิดภาวะตลาดที่อยู่อาศัยฟองสบู่หรือวัฏจักรรุ่งเรือง และตกต่ำของตลาดอสังหาริมทรัพย์รุนแรง ดังที่เคยเกิดในปี 2539-2541 ซึ่งสร้างความเสียหายแก่ผู้ประกอบการจำนวนมาก หรือนำไปสู่ปัญหาเศรษฐกิจของประเทศโดยรวมได้

##### 2. สถาบันการเงิน

การซื้อขายโดยไม่ได้เช่าอยู่อาศัยเอง แต่หวังขายต่อเอากำไร หากขายไม่ได้ อาจทำให้ผู้ซื้อมีปัญหาการค้างชำระหนี้กับธนาคาร หรือปัญหาการเพิ่มขึ้นของหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL)

##### 3. ผู้ซื้อ

ผู้ที่ซื้อเก็งกำไรหากขายต่อไม่ได้ ก็จะประสบภาวะขาดทุน หรือเมื่อมีปัญหาค้างชำระหนี้กับธนาคาร ก็จะถูกบังคับจำนอง ขายทอดตลาด และหากได้เงินมาไม่พอชำระหนี้ ก็จะถูกเรียกเก็บหนี้ส่วนที่ขาดนั้นต่อไปอีก

#### 4. ประชาชนทั่วไป

ผู้ที่ยังไม่มีบ้านเป็นของตนเอง หากตลาดมีการเก็งกำไรมาก ราคาจะปรับตัวสูงขึ้นเกินราคาพื้นฐานที่ควรจะเป็นผู้ซื้อรายใหม่จึงอาจจะไม่มีกำลังซื้อเพียงพอทำให้ต้องเช่าหรืออยู่อาศัยกับผู้อื่น

#### 2.2.3.6 มาตรการที่เหมาะสมในการป้องกันการเก็งกำไร

การเก็งกำไร หากมีจำนวนมาก หน่วยงานที่เกี่ยวข้องอาจต้องกำหนดนโยบายหรือมาตรการในการป้องกันหรือแก้ไขที่เหมาะสม ได้แก่

##### 1. มาตรการด้านภาษีอากร เช่น

- ส่งเสริมผู้ซื้อบ้านหลังแรกให้สามารถนำเงินดอกเบี้ยเงินกู้มาลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาให้สูงขึ้น โดยไม่ให้นำบ้านหลังที่สองหรือสาม มาหักลดหย่อนภาษี
- จัดเก็บค่าธรรมเนียม การโอนสิทธิ์ที่สูงขึ้นกว่าปกติ สำหรับการซื้อและขายไปภายในระยะเวลา 1 ปี

##### 2. มาตรการด้านสินเชื่อ

- ธนาคารแห่งประเทศไทย อาจกำหนดให้ผู้ซื้อต้องวางเงินดาวน์สูงขึ้น หรือกู้เงินได้ในสัดส่วนของราคาซื้อขายที่น้อยลง สำหรับการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีใช้หลังแรก
- สถาบันการเงิน ต้องมีนโยบายการปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวดมากขึ้นกรณีผู้ซื้อมิได้อยู่อาศัยเอง หรือซื้อเป็นหลังที่ 2 ที่ 3 เนื่องจากมีความเสี่ยงที่สูงกว่าปกติ

##### 3. มาตรการด้านการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร

สมาคมผู้ประกอบการและศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ควรจัดทำดัชนีราคาที่อยู่อาศัย และดัชนีต้นทุนการก่อสร้างที่อยู่อาศัยควบคู่กันในแต่ละประเภทที่อยู่อาศัย และในพื้นที่ต่าง ๆ และควรเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัย ที่สะท้อนความเป็นจริงของตลาดสู่สาธารณชนมากยิ่งขึ้น

## 2.3 แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนทางการเงิน

### 2.3.1 แนวคิด ทฤษฎี เกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

#### 2.3.1.1 สหกรณ์การเงินเพื่อที่อยู่อาศัย (Building Societies)

คือ ระบบการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย เริ่มต้นจากประชาชนรวมกลุ่มกันก่อตั้ง สหกรณ์การเงินที่อยู่อาศัย เพื่อรับเงินฝากและให้กู้แก่สมาชิกภายในกลุ่ม

### การให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของ Building Societies

- ระดมเงินฝากรายย่อย ปล่อยกู้ดอกเบียลลยตัว
- สถาบันมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานสูง อัตราดอกเบียเงินกู้ค่อนข้างต่ำ เมื่อเทียบกับสถาบันอื่น ๆ ในตลาด
- ในภาวะตลาดเงินผันผวนจะกู้เงินจากตลาดทุน (ออกตราสารหนี้) อัตราดอกเบียคงที่ระยะสั้นๆ เหมือน Mortgage Bank ในยุโรป แล้วปล่อยด้วยอัตราคงที่ระยะเท่า ๆ กัน เช่น คงที่ 3 ปี หลังจากนั้นจะเปิดโอกาสให้ผู้กู้เลือกอัตราคงที่หรือลลยตัว

#### 2.3.1.2 ตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Supply)

ร.ศ.มานพ พงศทัต (2549) กล่าวว่า การที่สถาบันการเงินทั้งหลายกำลังแข่งขันปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยกันอย่างรุนแรง ด้วยวิธีการลดดอกเบียเงินกู้ นั้น มีทั้งผลดีและผลเสียแก่ธุรกิจที่อยู่อาศัย

“ผลดี” ก็คือ เป็นโอกาสที่ดีแก่ผู้บริโภค-ผู้ซื้อการเสียดอกเบียเงินกู้้น้อยลง ส่วนทางด้านธุรกิจโดยรวมก็จะทำให้เกิด “กำลังซื้อ (AFFOEDABILITY)” ของผู้ซื้อมากขึ้น ดอกเบียและเงินผ่อนส่งจะลดลงต่อเดือนรวม 20 – 30 % ทำให้ซื้อบ้านได้ใหญ่ขึ้น การตัดสินใจเร็วขึ้น และท้ายสุดก็จะกระตุ้นเศรษฐกิจส่วนรวมในการผลิต

ส่วน “ผลเสีย” ก็คือ การแข่งขันลดดอกเบียกันอย่างดุเดือด จะทำให้ตลาดของสินเชื่อที่อยู่อาศัยระยะยาว เป็น “สินค้าอันตราย” เป็นอันตรายต่อสถาบันการเงินทั่วไป ที่แข่งขันจนเกินเหตุ ระบบสินเชื่อระยะยาวของประเทศที่แท้จริงควรจะสร้างความสม่ำเสมอ มั่นคง (มีสินเชื่ออยู่ตลอดเวลา) และเกิดความสมดุลกันในระบบการเงินทั้งระบบ

ยิ่งไปกว่านั้น อาจเกิดอันตรายกระทบไปยังผู้บริโภค ที่รู้เท่าไม่ทันความ เนื่องจาก ผู้ที่ซื้อเป็นครั้งแรกมักจะไม่เข้าใจว่าดอกเบียราคาถูก ๆ ที่เรียกว่า “FIXED RATE หรือ อัตราดอกเบียคงที่” นั้น มีระยะเวลาจำกัด เช่น 3 เดือน, 1 ปี หรือ 3 ปี แล้วหลังจากนั้นอนาคตก็ขึ้นอยู่กับ “FLOAT RATE หรือ อัตราดอกเบียลลยตัว” ซึ่งจะลลยตัวเท่าไรนั้นก็ขึ้นอยู่กับ MLR ก็เป็นเรื่องยากที่ผู้บริโภคชั้นล่าง หรือแม้แต่ผู้มีรายได้สูงจะเข้าใจว่า MLR คืออะไร คิดกันอย่างไร และถ้าดอกเบียลลยตัวแล้ว ในอนาคตผู้กู้จะต้องรับผิดชอบเพิ่มขึ้นเท่าไร หรือลดลงเท่าไร ถ้าผู้กู้มีรายได้ประจำผ่อนไม่ได้จะทำอย่างไร อีกทั้งเมื่อครบกำหนดระยะเวลาที่ผ่อนแล้ว อัตราดอกเบียจะเสียเป็นเท่าไร สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ คือ “การเสี่ยงของลูกค้าในอนาคต” ซึ่งสถาบันการเงินเองได้ถ่ายอัตราเสี่ยงเรื่องดอกเบียไปยังผู้บริโภค โดยที่หวังว่าผู้ซื้อจะรู้จัก และรับความเสี่ยงเช่นนี้ได้ และนี่ก็คือสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผู้กู้ปล่อยให้บ้านหลุดจำนอง เป็น NPL ของสถาบันการเงินทั้งหลายในปัจจุบัน

### 2.3.1.3 การประเมินกำลังเงินในการซื้อบ้าน (Buying Power)

สุพพตา ปิยะเกตุ (2539 : 222) ได้กล่าวว่า ก่อนที่ท่านจะตัดสินใจซื้อบ้านเป็นของตนเอง สิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ราคาบ้านในจำนวนเท่าใดที่ท่านสามารถจะซื้อหาได้ในปัจจุบัน ซึ่งหมายความว่า รูปแบบบ้านที่จะเลือกซื้อต้องอยู่ในงบประมาณส่วนบุคคล เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาการเงินที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต ซึ่งหลักเกณฑ์ทางการเงินในการลงทุนในที่อยู่อาศัย เพื่อให้มีเงินรายได้เหลือเพียงพอสำหรับใช้จ่ายในครอบครัวมีอยู่ด้วยกัน 2 ส่วน คือ เกณฑ์ความสามารถในการผ่อนชำระ และ เกณฑ์ความสามารถในการซื้อ

เกณฑ์ความสามารถในการผ่อนชำระ คือ การกำหนดรายจ่ายต่อเดือนสำหรับซื้อที่อยู่อาศัย ที่ช่วยให้ผู้ผ่อนชำระมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายได้มากขึ้น ตามหลักเกณฑ์นี้ถือว่ารายจ่ายต่อเดือนสำหรับซื้อที่อยู่อาศัยสูงสุดไม่ควรเกินร้อยละ 30 ของรายได้ครอบครัวสุทธิต่อเดือน เช่น รายได้ครอบครัวสุทธิเดือนละ 20,000 บาท รายจ่ายในการผ่อนชำระบ้านไม่ควรเกินเดือนละ 6,000 บาท เป็นต้น

เกณฑ์ความสามารถในการซื้อ คือ การใช้จ่ายเงินสำหรับซื้อที่อยู่อาศัย ในจำนวนเงินที่ไม่ควรเกิน 2.5 เท่าของรายได้ครอบครัวสุทธิต่อปี เช่น ถ้ารายได้ครอบครัวสุทธิปีละ 250,000 บาท ก็ไม่ควรซื้อบ้านในราคาเกิน 625,000 บาท เป็นต้น

วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2541 : 6-33) นอกจากนี้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชน อาจพิจารณาได้จากอัตราส่วนมูลค่าการผ่อนชำระเงินงวดเงินกู้ที่อยู่อาศัยต่อรายได้ของผู้ซื้อบ้าน และอัตราส่วนระดับราคาที่อยู่อาศัยต่อรายได้ประชากร

อัตราส่วนการผ่อนชำระเงินงวดต่อรายได้ของผู้ซื้อบ้าน ซึ่งเป็นการเปรียบเทียบอัตราผ่อนชำระเงินงวดของผู้ซื้อบ้านต่อปี กับรายได้เฉลี่ยของผู้กู้ อัตราส่วนนี้จะเป็นเครื่องมือที่ชี้ให้เห็นถึงความสามารถในการจ่ายชำระหนี้ที่อยู่อาศัยของประชาชนโดยทั่วไป ซึ่งหากผู้ซื้อบ้านกู้เงินในจำนวนเท่ากัน ระดับรายได้เท่ากัน ในสถานการณ์ดอกเบี้ยที่ต่ำ ผู้ซื้อบ้านจะสามารถผ่อนชำระเงินงวดได้ดีกว่าในสถานการณ์ดอกเบี้ยสูง ดังนั้น ระดับอัตราส่วนการผ่อนชำระเงินงวดต่อรายได้ประชากรที่ต่ำจะบ่งบอกถึงระดับความสามารถของประชาชนในการซื้อหาที่อยู่อาศัยที่ดี

อัตราส่วนราคาที่อยู่อาศัยต่อรายได้ประชากร (House Price / Income Ratio = HPE) เป็นเครื่องมือที่สำคัญประการหนึ่ง ซึ่งแสดงให้เห็นว่าราคาที่อยู่อาศัยในตลาดมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลงหรือไม่อย่างไร และยังสามารถเป็นเครื่องชี้วัดความสามารถของประชากรในการจัดซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองด้วย หากอัตราส่วนดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำ แสดงให้เห็นว่าประชาชนโดยทั่วไป

มีความสามารถในการจัดซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้สูง และหากช่วงใดราคาปรับตัวสูงมากเกินไป จนทำให้อัตราส่วน HPE สูงเกินไปแล้ว ก็จะทำให้บ้านขายยากและต้องปรับลดราคาลงมา

#### 2.3.1.4 กระบวนการในวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

Larry R.Lang (1981 : 3-7) ได้กล่าวไว้ในหนังสือ Strategy for Personal Finance โดยได้อธิบายถึงกระบวนการในการวางแผนทางการเงินไว้ 5 ขั้นตอน คือ

ขั้นที่ 1 ต้องดูแหล่งเงินและรายได้ที่ได้รับ ในขั้นนี้แหล่งเงินของผู้วางแผนจะได้แก่ ทรัพย์สินทางการเงินที่มีอยู่ ได้แก่ บัญชีเงินฝากธนาคาร หุ้น ตราสารทางการเงินต่าง ๆ การคาดการณ์ถึงรายได้ที่จะได้ในอนาคตเป็นเรื่องรองลงมา สรุปได้ว่า แหล่งเงินและรายได้ที่คาดว่าจะได้รับ คือ ฐานสำคัญของกระบวนการวางแผนทางการเงิน

ขั้นที่ 2 การกำหนดเป้าหมายทางการเงินและกำหนดวัตถุประสงค์ในการใช้จ่าย ในขั้นนี้ผู้วางแผนต้องทราบว่า ต้องการจะทำอะไร ต้องการทำเมื่อใด โดยประเมินมูลค่าของแต่ละเป้าหมาย และวิเคราะห์ถึงวิธีการที่จะบรรลุวัตถุประสงค์นั้น

ขั้นที่ 3 การวางแผนเพื่อบรรลุเป้าหมาย และวัตถุประสงค์ ในขั้นนี้จะต้องวางกลยุทธ์เพื่อที่จะได้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งเอาไว้ การตั้งงบประมาณจะเป็นการวางแผนขั้นต้นที่จะต้องมีการแสดงถึงแหล่งเงินที่จัดหา การคาดการณ์รายได้ในอนาคตที่จะเกิดขึ้น

ขั้นที่ 4 การหาข้อมูลในการใช้จ่ายเพื่อการลงทุน ซึ่งเป็นส่วนช่วยให้การวางแผนทางการเงินประสบความสำเร็จ โดยในขั้นนี้ผู้วางแผนจะต้องมีการหาข้อมูลเกี่ยวกับบ้านที่ต้องการเพื่อใช้ประกอบการวางแผน

ขั้นที่ 5 การวิเคราะห์ความก้าวหน้าของแผน และการเตรียมการแก้ไข ในขั้นนี้ผู้วางแผนจะต้องประเมินถึงปัญหาและอุปสรรคของการวางแผนทางการเงิน มีปัจจัยอะไรบ้างที่ทำให้เกิดปัญหา ซึ่งหากจำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนแผนที่วางเอาไว้

การวางแผนทางการเงินที่ดีนั้น ผู้วางแผนควรมีความเข้าใจด้านเศรษฐกิจและสังคม รวมทั้งรู้จักนำเครื่องมือต่างๆ ในการบริหารการเงิน (Financial Management Tools) มาใช้ให้เป็นประโยชน์เพื่อการวางแผนที่ถูกต้องสมเหตุสมผลและมีทางเป็นไปได้มากขึ้น โดยการบริหารการเงินบุคคลครอบคลุมถึงการจัดการการเงินที่สำคัญ ๆ ของบุคคลใน 6 ลักษณะด้วยกัน คือ

1. การสร้างฐานะความมั่นคงทางการเงิน (Financial Health) ซึ่งได้แก่ การมีงานทำที่เหมาะสมก่อให้เกิดรายได้ที่มั่นคง รู้จักวางแผนใช้จ่าย ท่างประมาณตลอดจนการรู้จักเลือกใช้เครดิตเพื่อเสริมฐานะความเป็นอยู่ของชีวิตอีกด้วย
2. การรู้จักใช้เงินอย่างฉลาด (Spending Money Wisely) โดยใช้เงินเป็นในทุกๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องอาหาร เครื่องนุ่งห่ม การคมนาคม และอื่นๆ
3. การใช้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย (Home and Other Real Estate) เพื่อให้มีที่พำนักอันสุขสบายและปลอดภัย อีกทั้งเป็นการลงทุนที่ไม่เสียหาย
4. การสร้างความมั่นคงให้แก่ชีวิตและทรัพย์สิน ด้วยการทำประกันภัย (Insurance Program)
5. การลงทุนประเภทต่าง ๆ (Diversified Investment Portfolio) โดยเลือกหลักทรัพย์ลงทุนและสถาบันที่จะลงทุนให้เหมาะสม
6. การวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคตยามปลดเกษียณ (Retirement) เพื่อความมั่นคงและสุขสบายตลอดชั่วอายุขัยของบุคคล

สุโขใจ น้ำมุด (2537 : 5-10) ได้กล่าวถึง การวางแผนทางการเงินที่ตั้นั้น สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. แผนระยะสั้น (Short-Term or Current Planning) แผนระยะสั้นส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการบริหารสินทรัพย์สภาพคล่อง (Liquid Asset) เช่น เงินสด เงินฝากธนาคารต่างๆ รวมทั้งการใช้เงินกู้หรือเครดิตอื่น ๆ สำหรับเรื่องการใช้เงินเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยนั้นเป็นได้ทั้งแผนระยะสั้นและระยะยาว เพราะอาจใช้วิธีเช่าหรือซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองก็ได้
2. แผนระยะยาว (Long-Term Planning) การวางแผนระยะยาวส่วนใหญ่เป็นเรื่องเกี่ยวข้องกับการสร้างฐานะความมั่นคงให้บุคคลในอนาคต เช่น การวางแผนทางการเงินเพื่อเกษียณอายุ การซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อสะสมไว้ ตลอดจนการโอนทรัพย์สินเหล่านี้ไปให้กับทายาทหรือผู้อื่น เป็นต้น

### 2.3.2 แนวคิด ทฤษฎี การออมเพื่อที่อยู่อาศัย

#### 2.3.2.1 ความหมายของการออม

สุพพตา ปิยะเกตุ (2539 : 20-22) พื้นฐานของการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลเพื่อป้องกันการมีรายจ่ายฉุกเฉินเกิดขึ้น ก็คือ การออม โดยปกติทั่วไปการออมเป็นการสะสมเงินไว้ใช้จ่ายในยามที่ทำงานหรือสมาชิกในครอบครัวมีปัญหาเกี่ยวกับรายได้เกิดขึ้น เช่น การมีรายได้ลดลง รายได้ไม่เพียงพอ

กับรายจ่ายที่เพิ่มสูงขึ้นเนื่องจากภาวะเงินเฟ้อ เหตุการณ์ในลักษณะเช่นนี้อาจเกิดขึ้นได้เสมอถ้าท่านต้องถูกออกจางานไร้ความสามารถ หรืออยู่ในวัยชราภายหลังการเกษียณอายุแล้ว ดังนั้น ถ้าท่านมีเงินออมสะสมไว้ ท่านก็จะไม่ประสบความเดือดร้อนทางการเงินมากนัก จึงเป็นความจำเป็นที่ทุกคนจะต้องพยายามสะสมเงินไว้ในขณะที่ท่านยังสามารถหารายได้ได้อยู่ โดยอาจจะเป็นการลดรายจ่ายในบางรายการที่ยังไม่สมควรจะจ่าย หรือรายจ่ายที่มีจำนวนมากเกินไปลงบ้าง เพื่อกันเงินส่วนที่เหลือไว้ใช้ในยามขาดแคลน

ผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่คงจะไม่มีเงินสดทั้งหมดในการปลูกหรือซื้อ ซึ่งอาจจะต้องอาศัยเงินออมส่วนหนึ่งที่เก็บออมมานานมาเป็นเงินดาวน์ และส่วนที่เหลืออาจจะเป็นการผ่อนส่งหรือเช่าซื้อด้วยรูปแบบดังกล่าวนี้เอง เป็นวิธีหนึ่งของการระดมเงินทุน (Mobilizing Fund) ให้เกิดขึ้นในระบบเศรษฐกิจ ทั้งนี้วิธีการระดมที่มีประสิทธิภาพสูงนั้นจะเป็นการระดมจากเงินออมโดยที่การชำระผ่อนส่งหรือค่าเช่าซื้อจัดได้ว่าเป็นการออมบังคับ (Forced Saving) ซึ่งเป็นกระบวนการที่ส่งเสริมการระดมเงินทุนที่ให้ผลต่อเศรษฐกิจและให้ความพอใจแก่ผู้ออมด้วย (เบญจวรรณ มณีฉาย และณลินี แสงสุพรรณ)

Keynes (อ้างถึงใน อรุณ ภาณุพงศ์, 2502 : 316-330) ได้ให้คำอธิบายเรื่องการออมว่า การออม คือ การมีส่วนที่เหลือจากการบริโภค ซึ่งคำว่าเหลือจากการบริโภคในทัศนะของเคนส์ หมายถึง ส่วนที่ไม่ได้จับจ่ายใช้สอยไปไม่ว่าด้วยเหตุใด ๆ หรือพูดโดยให้เข้าใจง่าย ได้ว่า ส่วนออม คือ ส่วนเหลือของรายได้ การที่คน ๆ หนึ่ง หรือวิสาหกิจ ๆ หนึ่ง จะมีทุนขึ้นมาได้นั้น ซึ่งอาจจะเป็นทุนของตนเองที่มีอยู่แล้ว หรือเงินทุนที่ได้มาจากการกู้ยืม หรือจากการที่บุคคลอื่นร่วมลงทุน แต่ที่มาแท้จริงของทุนนั้นก็คือ การออมทรัพย์ (Saving) หรือเรียกสั้น ๆ ว่าการออม

ประพันธ์ เศวตนันท์ (2541 : 89) การออมในทางเศรษฐศาสตร์มีความหมายพิเศษกว่าที่ใช้ในกรณีทั่ว ๆ ไปในชีวิตประจำวันโดยการออมที่จะเป็นเงินออมในทางเศรษฐศาสตร์จะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อเงินจำนวนนั้นถูกนำออกจากการหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ ส่วนกรณีที่ว่าเก็บเงินออมไว้กับตัวหรือนำไปฝากธนาคารไว้ เป็นเพียงวิธีการเท่านั้น เงินที่เป็นเงินออมต้องเป็น “ตัวรั่ว” (Leakage) ออกจากระบบเศรษฐกิจเท่านั้น

เท็ดคัทดี ศรีสุรพล, วิจักชณ์ ศิริสวัสดิ์ และมงคล สีสาวธรรม (2540 : 47) กล่าวถึง สมการการออมในแง่ของบุคคล ถ้าบุคคลใช้จ่ายรายได้ของเขาไปในการบริโภคน้อยกว่ารายได้ที่ได้รับ รายได้ส่วนที่เหลือจากการใช้จ่ายเรียกว่า เงินออม ในแง่ของประเทศก็เช่นเดียวกัน รายได้ประชาชาติที่เหลือจากการบริโภคของประเทศก็คือ เงินออมของประเทศในรอบระยะเวลานั้น ซึ่งสามารถเขียนสมการได้ว่า

$$\begin{aligned} \text{โดยให้} \quad S &= Y - C \\ S &= \text{การออม} \\ Y &= \text{ระดับรายได้ประชาชาติ} \\ C &= \text{ระดับการบริโภค} \end{aligned}$$

อมฤตา สุวรรณจินดา (2548 : 4) กล่าวถึง เงินออม คือ การนำเงินที่หักภาษี หักค่าใช้จ่าย ประจำต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นค่าเช่าหรือค่าผ่อนชำระบ้าน ค่าน้ำ ค่าไฟ ที่จำเป็นจะต้องจ่ายออกไป หลังจากนั้นเหลือเงินอยู่เท่าไรในแต่ละเดือน ก็นำมาเก็บออมไว้เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับอนาคต โดยเงินออมนั้นจะไปฝากธนาคาร หรือซื้อตราสารการลงทุนระยะสั้น เพื่อให้สะดวกในกรณีจำเป็นต้องการใช้ และสอดคล้องกับเป้าหมายและภาวะเศรษฐกิจในอนาคต

รายได้เมื่อหักรายจ่ายแล้วจะมีส่วนซึ่งเหลืออยู่ ส่วนของรายได้ที่เหลืออยู่ซึ่งไม่ได้ถูกใช้สอยออกไปนี้เรียกว่า เงินออม โดยทั่วไปการออมจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อบุคคลนั้นมีรายได้มากกว่ารายจ่ายของเขา ทางที่จะเพิ่มเงินออมให้แก่บุคคล อาจทำได้โดยการพยายามหาทางเพิ่มรายได้ให้มากขึ้นด้วยการทำงานมากขึ้น ใช้เวลาว่างในการหารายได้พิเศษ หรือการปรับปรุงงานที่ทำอยู่ให้มีประสิทธิภาพ มีรายได้สูงขึ้น นอกจากนั้นการลดรายจ่ายลงด้วยการรู้จักใช้จ่ายเท่าที่จำเป็นและเหมาะสมก็จะทำให้มีการออมเงินเกิดขึ้นได้ โดยเงินออมจะแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

เงินออมในระยะสั้น คือ จำนวนเงินส่วนใหญ่มักมีการกำหนดเตรียมขึ้นไว้ เพื่อวัตถุประสงค์ใดวัตถุประสงค์หนึ่งภายในระยะเวลาไม่นานนักในอนาคต เช่น อาจเป็นระยะเวลา 2-3 ปีข้างหน้า ส่วนใหญ่แล้วการออมในระยะสั้นมักจะเป็นการออมไว้สำหรับรายจ่ายประเภทฟุ่มเฟือย เช่น การซื้อวีดีทัศน์ ฯลฯ ดังนั้นเงินออมในระยะสั้นจึงสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการกำหนดลำดับก่อนหลังของ ความสำคัญในการใช้จ่ายตามวัตถุประสงค์ได้



เงินออมในระยะยาว คือ จำนวนเงินที่ตั้งขึ้นเตรียมไว้เพื่อการใช้จ่ายในระยะเวลานานอย่างน้อย 3 ปีขึ้นไป ได้แก่

1. เงินทุนเพื่อโครงการภายในหลังเกษียณอายุ คือ เงินทุนที่ท่านเตรียมไว้ใช้จ่ายภายหลังการเกษียณอายุ ซึ่งอาจเป็นเงินทุนเพิ่มเติมจากเงินรายได้ที่ท่านจ้างได้หักเก็บสะสมไว้จากเงินเดือนในขณะที่ท่านทำงานอีกก็ได้
2. เงินทุนเพื่อการศึกษาของบุตร การจัดการให้บุตรหลานที่มีอายุเข้าเกณฑ์เรียน ได้เข้าศึกษาในสถานศึกษาใด ๆ ตามกฎข้อบังคับของกระทรวงศึกษาธิการเป็นหน้าที่สำคัญของผู้ปกครองทุกคน ดังนั้นการเตรียมเงินทุนไว้เพื่อการศึกษาของบุตรจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งในภาวะปัจจุบัน
3. เงินลงทุนซื้อหุ้น พันธบัตร ทรัพย์สินที่เคลื่อนที่ไม่ได้ อันเป็นเงินลงทุนเพิ่มเติมจากรายได้ในปีก่อน ๆ ที่สะสมไว้

อย่างไรก็ตาม เงินออมในระยะยาวอาจถูกกระทบกระเทือนจากผลของภาวะเงินเฟ้อ โดยการทำให้อำนาจซื้อของเงินลดลง ดังนั้นการวางแผนในระยะยาวจึงไม่ควรลืมที่จะคำนึงถึงสภาวะเงินเฟ้อที่อาจเกิดขึ้นได้

#### 2.3.2.2 เป้าหมายการออม

การออม (Saving) เป็นพฤติกรรมที่มีความสำคัญอย่างยิ่งไม่ว่าจะพิจารณาในแง่ปัจเจกครอบครัวหรือส่วนรวมระดับประเทศ การออมเป็นเสมือน “ข้อต่อ” ที่เชื่อมปัจจุบันกับอนาคต คนทุกคนจะต้องมีเงินออมไว้ไม่มากก็น้อยเพื่อเหตุผลหลายประการ

1. เพื่อความไม่ประมาท เนื่องจากความไม่แน่นอนอาจเกิดขึ้นได้เสมอ เช่น รายได้ลดลงอย่างกะทันหัน เพราะเหตุว่าตงงานหรือเกิดความจำเป็นด้านการใช้จ่ายที่เราคาดไม่ถึง เนื่องจากเจ็บป่วย เกิดอุบัติเหตุ อุบัติภัย และภัยธรรมชาติต่าง ๆ จึงมีผู้เปรียบว่าเงินออมทำหน้าที่เป็นเสมือน “หมอน” หรือ “กันชน” (Cushion , Buffer) ช่วยให้เราไม่ต้องลดการใช้จ่ายตามปกติในชีวิตประจำวัน ถ้าปราศจากเงินออม การใช้จ่ายบริโภคก็จะถูกตัดตามรายได้ที่ลดลงอย่างกะทันหัน ในแง่เงินออมจึงมีประโยชน์เป็นเครื่องมือช่วยทำให้การบริโภคสม่ำเสมอ
2. เพื่อกันเงินออมไว้สำหรับใช้จ่ายเลี้ยงดูตนเองในยามชรา เนื่องจากไม่ได้ทำงานและไม่มีรายได้

3. เพื่อเป็นมรดกสำหรับลูกหลาน
4. เพื่อสามารถพัฒนาตนเองได้ดีกว่า เช่น การลงทุนด้านการศึกษา หรือเมื่อสบโอกาสการลงทุนทางการเงินก็สามารถทำได้ในขณะที่คนที่ขาดเงินออมก็ขาดโอกาส

Richard M. Hodgetts (1983 : 17-21) ได้กล่าวว่าเหตุผลหลักในการออมแบ่งเป็น 3 อย่าง คือ

1. เพื่อซื้อบ้าน ซึ่งน่าจะเป็นเหตุผลส่วนใหญ่สำหรับการเริ่มวางแผนในการออมเงิน
2. เพื่อการศึกษาของบุตร
3. เพื่อสร้างกองทุนไว้สำหรับเวลาเกษียณอายุ

คนทั่วไปมีเป้าหมายที่แน่นอนในการดำรงชีวิต เป้าหมายบางอันอาจเป็นเรื่องเพื่อฝัน ทะเยอทะยาน สำหรับบางคนอาจตั้งเป้าหมายเพียงให้มีสิ่งของเพื่ออำนวยความสะดวกสบายในการดำรงชีวิต และจะเห็นได้ว่าเงินเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บรรลุถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยทั่วไปคนเราจะเจียดเงินรายได้ส่วนหนึ่งหรือออมเงินไว้เพื่อให้เป้าหมายที่ตั้งไว้เป็นความจริง

เป้าหมายที่คุ้มค่าสำหรับการออม

1. เพื่อให้มีการศึกษาสูงขึ้น
2. เพื่อการสมรสและตกแต่งบ้าน
3. ซื้อบ้าน
4. จัดการธุรกิจ
5. ซื้อประกันต่าง ๆ
6. ลงทุนในหลักทรัพย์ต่าง ๆ
7. ซื้อสินค้าที่สำคัญที่ช่วยให้ระดับการครองชีพสะดวกสบายขึ้น รวมทั้งสิ่งฟุ่มเฟือย
8. มีเงินเหลือสำหรับยามฉุกเฉิน เช่น ว่างานหรือต้องเข้าโรงพยาบาล
9. สำหรับยามปลดเกษียณ

ระยะเวลาการออมและจำนวนเงินออมซึ่งจำเป็นต้องใช้ในวัตถุประสงค์ต่าง ๆ กันจะต้องถูกกำหนดขึ้น บ่อยครั้งที่คนเราอาจต้องยืมเงินจากผู้อื่น แต่ไม่ควรกู้ยืมเงินเพื่อใช้จ่ายประจำวัน เพราะถ้ากระทำเช่นนั้นจะทำให้แผนการออมล้มเหลว ไม่ควรกู้ยืมเงินเพื่อซื้อสิ่งของที่อาจเสียหายหรือใช้หมดไปก่อนจะใช้หนี้คืนได้หมด การกู้ยืมเงินควรเป็นในรูปของการลงทุน เช่น การซื้อบ้าน

### 2.3.2.3 องค์ประกอบในการกำหนดพฤติกรรมการออม

การออมเป็นเหตุผลสำคัญในการป้องกันปัญหาทางการเงินที่อาจเกิดขึ้นได้ดีที่สุด และทุกคนควรมีเงินออมเป็นจำนวนที่เพียงพอจะใช้จ่าย โดยบุคคลอาจสนใจออมมากขึ้นหรือลดลงได้ เนื่องจากปัจจัยสำคัญต่อไปนี้ คือ

ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคม (Socioeconomic Factors)

1. แหล่งที่มาของรายได้แน่นอน (Certainly) สุพพตา ปิยะเกตุ (2539 : 20-22) กล่าวไว้ว่า รายได้จากเงินเดือนประจำที่ครัวเรือนได้รับทุก ๆ เดือน เช่น เงินเดือนประจำ, รายได้จากค่าเช่าในแต่ละเดือน, รายได้จากดอกเบี้ย เป็นต้น ผู้มีรายได้คงที่ทุกเดือนในจำนวนที่ไม่สูงมากนัก เช่น ข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัทเอกชนระดับต่ำ จำนวนเงินออมที่กันไว้อาจเป็นเพียงจำนวนน้อยตามอัตราส่วนของรายได้ที่มีอยู่ ซึ่งต่างจากจำนวนเงินออมของผู้บริหารระดับสูง หรือนักการเมืองที่น่าจะมีเงินออมได้มากกว่า อีกทั้งความแน่นอนของจำนวนรายได้ในอนาคตภายหลังเกษียณอายุ เนื่องจากหน่วยงานมีนโยบายการให้บำนาญ บำเหน็จเงินชดเชย เป็นต้น ในกรณีนี้ถ้าท่านเห็นว่ารายได้ในอนาคตเป็นจำนวนที่เพียงพอไว้ใช้จ่ายไปจนตลอดชีวิตแล้ว การออมในปัจจุบันจะมีจำนวนน้อยกว่าต่างกับผู้ที่ไม่ได้รับการช่วยเหลือจะมีรายได้ที่ค่อนข้างสูง ดังนั้นการออมเงินไว้ในขณะที่มีรายได้เป็นจำนวนค่อนข้างมาก จึงไม่เป็นปัญหามากนัก
2. แหล่งที่มาของรายได้ไม่แน่นอน (Uncertainly) เป็นรายได้ที่ครัวเรือนได้รับไม่แน่นอนในแต่ละเดือน ได้แก่ รายได้จากการเกษตร รายได้จากการประกอบอาชีพอิสระ เงินที่บุตรหลาน ญาติ พี่น้องส่งมาให้ ค่าจ้างทั่วไป กำไรจากการทำธุรกิจ รายได้จากอาชีพเสริม
3. ปริมาณทรัพย์สินทางการเงินสุทธิของครัวเรือน หมายถึง การครอบครองทรัพย์สินทั้งที่เป็นสังหาริมทรัพย์ และอสังหาริมทรัพย์ เช่น รถจักรยานยนต์ รถยนต์ บ้าน ดิเกอว ที่ดิน ฯลฯ
4. ขนาดของครัวเรือน (W. Eizenga, 1961 : 71-73) ได้ศึกษาเกี่ยวกับขนาดของครัวเรือนซึ่งเป็นปัจจัยกำหนดการออม จากการศึกษาพบว่า เมื่อขนาดของครัวเรือนใหญ่ขึ้น การออมจะมีแนวโน้มลดลง ทั้งนี้เพราะว่า เมื่อขนาดของครัวเรือนใหญ่ขึ้นหรือมีสมาชิกเพิ่มมากขึ้น จะด้วยการแต่งงาน และตามด้วยการมีบุตรยอมทำให้รายจ่ายเพื่อการบริโภคในปัจจุบันเพิ่มขึ้น

จารย์ บุญยะพงศ์ไชย (2545 : 9-11) กล่าวถึง มูลเหตุจูงใจของการเกิดพฤติกรรมการออม คือ

1. การออมโดยสมัครใจ เป็นการออมที่เกิดขึ้นจากการคำนวณเปรียบเทียบประโยชน์ปัจจุบันกับประโยชน์อนาคต โดยหากเห็นว่าประโยชน์ในอนาคตมากกว่าก็ทำการออมและการจับจ่ายใช้สอยรายได้มักจะขึ้นกับสภาพแวดล้อมที่จูงใจ ขึ้นอยู่กับอารมณ์หรือความเคยชินของตนซึ่งโดยทั่วไปคนเรามักจะตีค่าประโยชน์อนาคตไว้ต่ำกว่าที่ควรเป็นเสมอ นอกจากนี้ผลตอบแทนที่ผู้ออมได้รับจากการออมก็เป็นสิ่งสำคัญ หมายความว่าถ้ายังได้ผลตอบแทนในการออมเพิ่มมากขึ้นเท่าใด ก็จะเป็นสิ่งดึงดูดใจให้บุคคลมีการออมมากขึ้นเท่านั้น
2. การออมโดยถูกบังคับ หมายถึง ประชาชนส่วนรวมถูกเหตุการณ์ภายนอกบังคับให้ต้องดจับจ่ายใช้สอยรายได้ทั้งหมด หรือแต่เพียงบางส่วนหนึ่งของตน ตัวอย่างเช่น
  - การออมซึ่งถูกบังคับโดยรัฐบาล เช่น กองทุนประกันสังคม , มาตรการด้านภาษี เพื่อเป็นการสะสมทุนนำไปใช้ในกิจการอันเป็นส่วนรวมของประชาชน
  - การออมซึ่งถูกบังคับโดยค่าของเงินลดลง เช่น เมื่อเกิดเงินเฟ้อ ค่าของเงินจะลดลง ราคาสินค้าปรับสูงขึ้น และกระทบโดยตรงต่อผู้มีรายได้ประจำ ซึ่งก็จะเป็นผลทำให้มีการบริโภคลดลง
3. การออมของสังคม ซึ่งหมายถึง การออมทรัพย์โดยส่วนรวมในสังคม ๗ แห่ง ซึ่งมีองค์ประกอบที่เกี่ยวข้อง 4 ประการ ได้แก่
  - ปริมาณรายได้ประชาชาติ หรือกล่าวสั้นๆก็คือ รายได้ของภาคเอกชนโดยส่วนรวมซึ่งหากรายได้ประชาชาติเพิ่มสูงขึ้น ย่อมสะท้อนถึงระบบเศรษฐกิจ เพราะเมื่อประชาชนมีอัตรารายได้เพิ่มมากขึ้น แนวโน้มของการบริโภคจะเพิ่มขึ้น แต่มีสัดส่วนที่น้อยกว่าการเพิ่มของรายได้ ซึ่งทำให้มีการออมทรัพย์มากขึ้น
  - ระดับรายได้ของประชาชนกับการออม สามารถตั้งข้อสังเกตพบว่ากลุ่มผู้มีรายได้น้อย ซึ่งโดยมากจะมีรายได้พอเลี้ยงปากเลี้ยงท้องไปวันหนึ่ง ๗ แتبจะไม่มีอะไรที่จะเก็บออม เพราะรายได้ที่ได้มาจะหมดไปกับการจับจ่ายใช้สอย นิสัยการเก็บทรัพย์ก็มักจะมึ้น้อย เพราะชีวิตของผู้มีรายได้น้อยมีปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ที่ทำให้คิดถึงปัจจุบันมากกว่าอนาคต กลุ่มคนชั้นกลางซึ่งการกินอยู่ปัจจุบันสุขสบายก็จะคิดถึงอนาคตมาก โอกาสที่จะเก็บออมก็มีมาก นอกจากนั้นยังมีความกระตือรือร้นที่จะสร้างชีวิตให้ก้าวหน้าและอยู่ในฐานะที่มั่นคงตลอดไป กลุ่มผู้มีรายได้สูงส่วนที่เหลือจากการจ่ายก็เก็บออมไว้ทั้งหมด

- ความรู้สึกของประชาชน โดยทั่วไปเมื่อประชาชนคิดว่าเงินมีค่าขึ้นก็จะมีการออมมากขึ้นและในทางตรงข้าม เมื่อใดก็ตามที่เงินมีค่าน้อยลงคนจะอมน้อยลงเพราะหากเก็บไว้ก็มีแต่เสื่อมค่า โดยถ้าจะออมก็จะออมในรูปที่ซื้อเป็นสินทรัพย์ที่ราคาจะเพิ่มสูงขึ้น หรือให้ผลตอบแทนที่ดีกว่าการถือเงินสด
- อัตราดอกเบี้ย นักเศรษฐศาสตร์สำนักคลาสสิก เชื่อว่า อัตราดอกเบี้ยเป็นสิ่งสำคัญที่กำหนดปริมาณส่วนออม คือ ถ้าอัตราดอกเบี้ยสูง คนจะออมทรัพย์มากและเมื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำคนจะอมน้อยลง อย่างไรก็ตาม นักเศรษฐศาสตร์สำนักเคนส์ เห็นว่า อัตราดอกเบี้ยมีอิทธิพลน้อยมากต่อการออม และได้อธิบายอีกว่าน้อยคนที่จะเปลี่ยนสภาพการใช้จ่ายหรือการออมทรัพย์ด้วยเหตุผลที่อัตราดอกเบี้ยเปลี่ยนไป 4-5 เปอร์เซ็นต์

#### 2.3.2.4 แนวคิดการออมของครัวเรือน

การออมในประเทศเป็นพื้นฐานสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ อย่างมีเสถียรภาพสามารถสรุปพฤติกรรมกรรมการออมของครัวเรือนขึ้นอยู่กับปัจจัยสำคัญ 7 ประการ คือ

##### 1. สมมติฐานรายได้สมบูรณ์ (Absolute Income Hypothesis)

เคนส์ได้สร้างฟังก์ชันการบริโภคหรือมองอีกนัยหนึ่ง ก็คือเงินออมในระยะสั้น ซึ่งชี้ให้เห็นว่าเมื่อรายได้เพิ่มขึ้น (ภายใต้ข้อสมมุติว่าปัจจัยอื่นคงที่) ประชาชนมีความโน้มเอียงที่ใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือประชาชนมีความโน้มเอียงที่จะออมเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงกว่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น โดยระบบเศรษฐกิจที่เติบโตเร็วส่งผลให้ครัวเรือนมีความสามารถในการออมสูงขึ้น

##### 2. ตัวแปรด้านการพึ่งพิง (Dependency Rate)

จำนวนผู้พึ่งพิงหรือผู้ไม่มีเงินได้ เป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งซึ่งกำหนดพฤติกรรมการออม เนื่องจากจำนวนผู้พึ่งพิงเป็นภาระแก่ครัวเรือนต้องให้ความอุปการะเลี้ยงดู ทำให้รายจ่ายของครัวเรือนเพิ่มขึ้น หรือในทางตรงข้าม บุคคลในวัยทำงานมีความโน้มเอียงที่จะออมสูงขึ้น ดังนั้นหากอัตราส่วนประชากรในวัยทำงานสูงขึ้น จะส่งผลให้อัตราการออมของครัวเรือนโดยรวมสูงขึ้น

##### 3. สมมติฐานวัฏจักรชีวิต (Life Cycle Hypothesis)

สาระสำคัญของสมมติฐานข้อนี้คือ โดยทั่วไปบุคคลมักจะมีรายได้ค่อนข้างต่ำเมื่อเริ่มต้นชีวิตและในบั้นปลายชีวิตเนื่องจากผลิตภาพต่ำ แต่บุคคลจะมีรายได้สูงเมื่ออยู่ในวัยกลางคน ในขณะที่การบริโภคของบุคคลจะดำรงไว้ซึ่งระดับการบริโภคคงที่หรือสูงขึ้นทีละน้อย ทำให้ช่วยเริ่มต้นของชีวิตนั้น

บุคคลจะเป็น ผู้กู้สุทธิ (Net Borrower) ต่อมาในช่วงอายุวัยกลางคน จะออมเพื่อจ่ายคืนหนี้สินและเก็บออมไว้เมื่อออกจากงานและช่วงบั้นปลายชีวิตจะกลายเป็นผู้ออมติดลบ

#### 4. อาชีพ

สมมติฐานของคาลดอร์ (Kaldors Hypothesis) ชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยทางด้านแหล่งที่มาของเงินได้เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออมของครัวเรือน ซึ่งคาลดอร์นับเป็นนักเศรษฐศาสตร์คนแรกที่ทำการศึกษาโดยแยกการออมเป็นสองกลุ่มคือ การออมของนายทุนกับการออมของกรรมกร พบว่าความโน้มเอียงในการออมหน่วยสุดท้ายของนายทุนมีค่าสูงกว่าความโน้มเอียงหน่วยสุดท้ายของกรรมกร ต่อมาได้รับการสนับสนุนจากผลการศึกษาของ Hahn, Kalecki and Robinson

#### 5. เขตชนบทและเขตเมือง

ความแตกต่างด้านภูมิศาสตร์หรือภูมิภาค เป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่กำหนดพฤติกรรมการออมของครัวเรือน ทั้งนี้เพราะว่าปัจจัยที่กำหนดความสามารถ สิ่งจูงใจ และโอกาสในการออมแตกต่างกัน รวมทั้งระดับการพัฒนาของตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคก็แตกต่างกันมาก ระหว่างในเขตเทศบาลกับนอกเขตเทศบาล และได้รับการสนับสนุนจากผลการศึกษาของ Gupta และ Kelly and Williamson

#### 6. ระดับการศึกษา

เมื่อพิจารณาระดับการศึกษาของครัวเรือนในฐานะตัวแทนทัศนคติ ซึ่งอาจจะมีผลต่อการออมได้ทั้งในทางบวกและทางลบ ระดับการศึกษาของกลุ่มครัวเรือนจะช่วยเสริมสร้างหรือปลูกฝังทัศนคติของครัวเรือนให้มีวินัยในการใช้จ่าย ก่อให้เกิดการประหยัดในรายจ่ายรวม ทำให้ครัวเรือนสามารถออมได้มากขึ้น ในอีกด้านหนึ่งระดับการศึกษาของครัวเรือนอาจจะสร้างทัศนคติในครัวเรือนนั้นไม่มีความจำเป็นต้องออมมากนัก เพราะจะมีความมั่นคงในการทำงานหรือไม่มีความเสี่ยงต้องออกจากงานเท่ากับกลุ่มที่มีการศึกษาน้อยกว่า ซึ่งเป็นไปตามการศึกษาของ นริศ ชัยสูตร

#### 7. ปัจจัยอื่น ๆ

นอกจากพฤติกรรมการออมจะถูกกำหนดโดยปัจจัยดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังถูกกำหนดจาก

- 1) ความอยากออมหรือค่านิยมเป็นการสร้างและปลูกฝังวัฒนธรรมการออม ดังเช่น ประเทศญี่ปุ่น
- 2) ความสะดวกที่จะออม คือ บริการต่าง ๆ อาทิ บพทบาทสถาบันการเงินมีผลต่อการออมในทางบวก ปรากฏในประเทศญี่ปุ่น มาเลเซีย และไทย มีข้อสังเกตว่า บพทบาทของสถาบันการเงินอาจมีผลลบต่อการออมครัวเรือนได้ ทั้งนี้ เพราะในระยะที่ผ่านมาสถาบันการเงิน

เร่งขยายบริการทางการเงินในลักษณะที่ขาดความสมดุล โดยเน้นขยายบริการด้านสินเชื่อมากกว่าระดมเงินฝากหักล้างกับผลดีที่เกิดจากการที่ประสิทธิภาพในการระดมเงินออมของระบบเศรษฐกิจสูงขึ้น จากการศึกษาเงินมีเครื่องมือเพื่อการออมหลากหลายมากขึ้น

- 3) สิ่งจูงใจในการออม คือ ผลตอบแทนหรือประโยชน์ที่จะได้รับจากการออม อาทิ มาตรการให้สิทธิประโยชน์ด้านภาษีมีผลต่อการออมในทางบวกปรากฏในประเทศญี่ปุ่น สิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย ขณะที่ดอกเบี้ยสร้างแรงจูงใจให้ออมเฉพาะครัวเรือนที่มีรายได้สูงมากเท่านั้น แต่เนื่องจากเป็นชนกลุ่มน้อยของสังคม การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยจึงไม่ค่อยมีผล
- 4) สถานการณ์แวดล้อมที่มีผลต่อการออม ได้แก่
  - ระบบประกันสังคมมีผลต่อการออมในทางลบ พบในประเทศญี่ปุ่นและสหรัฐฯ
  - ระบบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และบำนาญ ส่งเสริมการออม พบในประเทศอังกฤษ แคนาดา สิงคโปร์ และมาเลเซีย

## 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บุศรินทร์ รุ่งรัตนกุล (2549) เรื่อง "เหตุจูงใจในการตัดสินใจซื้อห้องชุดพักอาศัยใกล้สถานีรถไฟฟ้า : กรณีศึกษา โครงการซีดีโฮม รัชดา และ ซีดีโฮม สุขุมวิท"

จากการศึกษาพบว่าผู้ซื้อส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 36 - 45 ปี เป็นผู้ที่มีรายได้สูง คือรายได้ครัวเรือนเฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 100,001 บาทขึ้นไป มีถึง 62.6 % โดยแต่แรกตั้งกลุ่มเป้าหมายไว้ที่รายได้ต่อเดือนประมาณ 25,000 - 40,000 บาท แต่พบว่ามีเพียง 3.7 % เท่านั้น และส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาโท 43.7 % อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน 48 % ซึ่งมีที่พักอาศัยในปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยวและเป็นเจ้าของเอง โดยปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อให้ความสำคัญมาก 3 ลำดับแรก คือ ทำเล , ที่ตั้ง และชื่อเสียงของผู้ประกอบการ ซึ่งส่วนใหญ่ผู้ซื้อไม่ได้เปรียบเทียบกับโครงการอื่น ๆ เมื่อเข้าสอบถามรายละเอียดโครงการครั้งแรกก็ตัดสินใจซื้อทันที โดยส่วนใหญ่พบว่าตัดสินใจซื้อด้วยตัวเอง และกลุ่มผู้ซื้อส่วนใหญ่ทราบข้อมูลโครงการมาจากเพื่อน-ญาติ แนะนำ 30.9 % ส่วนเหตุผลในการตัดสินใจซื้อห้องชุดพักอาศัยเป็นการซื้อเพื่อการลงทุน 45.4 % รองลงมาได้แก่การซื้อเพื่อเก็งกำไร 16.9 % , ซื้อเพื่อให้อาติ/ลูกพักอาศัย 13.1% , ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง 12.3% และซื้อเพื่อเป็นบ้านพักหลังที่สอง 12.3% สรุปได้ว่าการซื้อเพื่อการลงทุน และการเก็งกำไร รวมเป็นร้อยละ 62.3 ซึ่งมีอัตราสูงมากกว่าการซื้อเพื่อพักอาศัย โดยมีเพียงร้อยละ 37.7

สุพานี ไสพร (2548) เรื่อง “การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบุคลากรสายง ผู้พักอาศัยในหอพักจุฬานิวาสของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย”

ผลการศึกษาพบว่า ร้อยละ 59 ของกลุ่มประชากรมีการวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย โดยผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 41 – 50 ปี มีสมาชิกอยู่รวมกันในครอบครัวทั้งหมด 3 คน และจบการศึกษาระดับประถมศึกษาเป็นส่วนใหญ่ รายได้ครอบครัวต่อเดือนโดยเฉลี่ยต่ำกว่า 15,000 บาท มีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัด และลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในอดีตโดยมากเป็นลักษณะการเช่า นอกจากนี้ยังพบว่า ร้อยละ 47.5 ของผู้ที่พักอาศัยในหอพักสวัสดิการได้พักอาศัยมานานเกินกว่า 10 ปี สำหรับปัญหาเกี่ยวกับหอพักสวัสดิการที่พบมากที่สุด คือ ปัญหาด้านสภาพแวดล้อม โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านกลิ่นและเสียง รองลงมา คือ ปัญหาด้านสิ่งอำนวยความสะดวกที่ขาดการดูแลรักษา

วาสนี ลิ้มอรุณ (2543) เรื่อง “การวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานคร”

ผลการวิจัยมีสาระสำคัญ ดังนี้ การวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่า ผู้ประมูลส่วนใหญ่มีการวางแผนที่ดี มีการเตรียมความพร้อมทางด้านการเงิน โดยการสำรวจค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการประมูลซื้อห้องชุด และทำการพิจารณาภายใต้งบประมาณที่มีอยู่ นอกจากนี้ ผู้ประมูลมีการค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมโดยการลงทะเบียนที่โครงการอาคารชุด และทำการสำรวจสภาพห้องชุดสำรวจสิ่งอำนวยความสะดวก และสำรวจราคาห้องชุดโครงการอื่นที่เปิดขายปกติในบริเวณใกล้เคียงเพื่อใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการตั้งราคาประมูลซื้อห้องชุด และเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจ

กรวิทย์ วงศ์ประเสริฐ (2539) เรื่อง “การวางแผนทางการเงินเพื่อจัดซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางในกรุงเทพมหานคร”

ผลการศึกษาพบว่าผู้มีรายได้ระดับกลางส่วนใหญ่มีรูปแบบการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระยะสั้นมากกว่าการวางแผนในระยะยาว โดยผู้มีรายได้ไม่แน่นอนจะมีการวางแผนในสัดส่วนที่สูงกว่ากลุ่มอาชีพผู้มีรายได้แน่นอน ในส่วนของการออมนั้นพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีการออมเป็นประจำ และนิยมออมกับสถาบันการเงินเป็นหลัก โดยมีวัตถุประสงค์การออมเพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉินเป็นส่วนใหญ่ มีส่วนน้อยที่มีวัตถุประสงค์การออมเพื่อที่อยู่อาศัย ทั้งนี้สถาบันการเงินต่าง ๆ ได้มีการให้บริการเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัย โดยการฝากเงินเป็นระยะเวลา 2.5 ปี และสามารถกู้เงินได้ 2.5-5 เท่าของเงินฝากพร้อมดอกเบี้ย ซึ่งในความเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่



การเปิดบัญชีเงินออมเพื่อที่อยู่อาศัยดังกล่าวจะเป็นการกระตุ้นให้ดำเนินการออม แต่ในทางปฏิบัติพบว่าประชาชนมิได้มีการออมเพื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากปัญหาค่าเงินลดลงอันเป็นผลจากอัตราเงินเฟ้อ ประกอบกับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สูงขึ้นทำให้การออมดังกล่าวไม่สามารถบรรลุผลได้ อีกทั้งลักษณะนิสัยของคนไทยส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนในระยะยาวจึงมีผลให้ไม่นิยมการรูดอย นอกจากนี้เงื่อนไขต่าง ๆ ของการออมเพื่อที่อยู่อาศัยไม่กระตุ้นความสนใจของผู้กู้เท่าที่ควรไม่ว่าจะเป็นอัตราดอกเบี้ยหรือสัดส่วนของเงินกู้ ยิ่งกว่านั้นในการแข่งขันการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินต่าง ๆ มีผลให้ผู้กู้มีทางเลือกอื่น โดยการกู้แทนที่จะมีการออมล่วงหน้า

กิตติพงษ์ ไตรสารวัฒน์ (2538) เรื่อง “ปัจจัยการตัดสินใจซื้อ ทักษะคติและความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยอาคารชุดพักอาศัยราคาปานกลางในเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร”

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มผู้ที่พักอาศัยในโครงการอาคารชุดราคาปานกลางคือคนในวัยหนุ่มสาวที่กำลังสร้างฐานะและต้องการแยกครอบครัวโดยมีรายได้เฉลี่ยต่อครอบครัวประมาณ 20,000-40,000 บาทต่อเดือน และมีการศึกษาระดับปริญญาตรีเป็นสัดส่วนมากที่สุด ก่อนซื้ออาคารชุดส่วนใหญ่อยู่อาศัยกับบิดามารดา และต้องการซื้อเพื่อเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย

ส่วนในแง่ทัศนคติและความพึงพอใจพบว่า กลุ่มผู้ที่พักอาศัยในโครงการอาคารชุดราคาปานกลางส่วนใหญ่ค่อนข้างพอใจ เพราะโครงการที่ตัดสินใจซื้อสามารถตอบสนองความต้องการเกี่ยวกับการอยู่อาศัยได้ ส่วนสาเหตุที่ไม่พอใจคือเรื่องการบริหารสาธารณูปโภคไม่ดีหรือไม่เพียงพอ นอกจากนี้ยังพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่มีลำดับความสำคัญแตกต่างกันออกไปในแต่ละประเภทโครงการ กล่าวคือโครงการ Mid Rise-Low Density จะให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมความปลอดภัยในพื้นที่โครงการ ส่วน Mid Rise-High Density และ High Rise-High Density จะให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งโครงการที่อยู่ใกล้ที่ทำงาน

นันท์วิวัฒน์ พงษ์เจริญ (2535) เรื่อง “พฤติกรรมและการยอมรับของผู้อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมระดับสูงในกรุงเทพมหานคร”

ผลการศึกษาจากการวิเคราะห์ชี้ให้เห็นว่าที่อยู่อาศัยแบบคอนโดมิเนียม เป็นพัฒนาการของที่อยู่อาศัยสำหรับเมืองขนาดใหญ่ เช่น กรุงเทพมหานคร ความต้องการที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นในเขตเมือง ในขณะที่ที่ดินมีจำกัดและหายาก โดยเฉพาะที่ดินบริเวณใจกลางเมืองซึ่งมีราคาสูง แต่ด้วยความสมบูรณ์ พร้อมด้วยสาธารณูปโภค สาธารณูปการของแหล่งที่ตั้งบริเวณใจกลางเมือง ความสัมพันธ์

ระหว่างการพักอาศัยและสถานที่ทำงาน หรือยานการค้ำพาณิชยกรรมต่าง ๆ ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ทำให้ชุมชนมีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ถนนอม อังคณาวัฒนา (2534) เรื่อง "ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดของผู้มีรายได้สูงในเขตชั้นกลางถึงชั้นในของกรุงเทพมหานคร"

ผลการวิจัยพบว่ามีสาระสำคัญที่น่าสนใจ คือ ปัจจุบันผู้มีรายได้สูงในกรุงเทพมหานคร ต้องการที่จะย้ายที่พักอาศัยไปอยู่ในบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์หรือบ้านแฝด และในอาคารชุด ร้อยละ 68.2 , 14.3 , 17.6 ตามลำดับ ปัจจัยที่ผู้มีรายได้สูงใช้ในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดพักอาศัยเรียงลำดับตามความสำคัญ 5 ลำดับแรกคือ 1) ทำเลที่ตั้ง 2) ราคาของห้องชุด 3) แหล่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็น 4) ระยะเวลาในการเดินทาง 5) ระยะทางไปยังที่ทำงาน



ศูนย์วิทยพัทยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### บทที่ 3 โครงการกรณีศึกษา

ในบทนี้จะกล่าวถึงรายละเอียดต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการกรณีศึกษา คือ โครงการ เดอะรุม สุขุมวิท 79 และรายละเอียดเงื่อนไขในการเข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ทั้งโครงการบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม ซึ่งในปี 2549 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมใหม่ จำนวน 3 โครงการ ภายใต้ชื่อ เดอะรุม และ เดอะแบงก์คอก นอกจากนี้ยังได้จัดโปรแกรมออมเงิน หรือ Home Saving Package ขึ้น โดยใช้กับโครงการเดอะรุม สุขุมวิท 79 เป็นโครงการแรก ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 3.1 รายละเอียดโครงการเดอะรุม สุขุมวิท 79

เจ้าของโครงการ : บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

ผู้ออกแบบงานสถาปัตยกรรม : บริษัท Humanist จำกัด

ผู้รับเหมาก่อสร้าง : บริษัท ไทยโพลีคอน จำกัด ซึ่งเป็นผู้รับเหมาโครงการเดียวกันกับ THE BANGKOK นราธิวาส

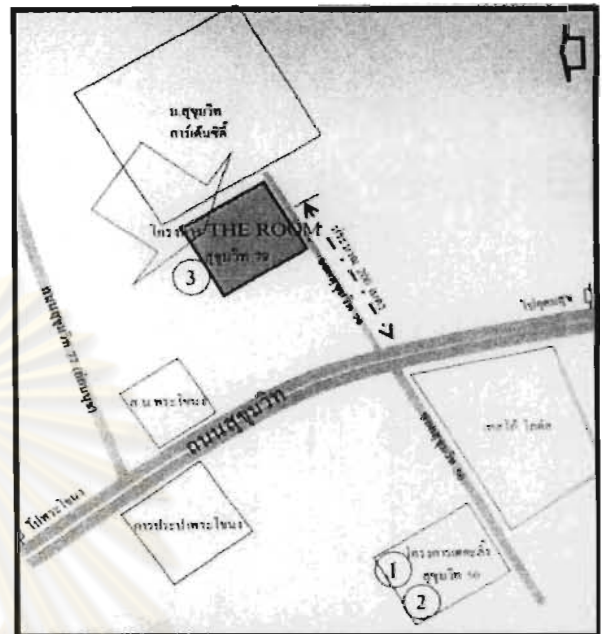
Land Area : 3-3-97 ไร่

Location : ซอยสุขุมวิท 79 (เข้าซอยเพียง 100 เมตร จากถนนสุขุมวิท) ห่างจาก BTS อ่อนนุช เพียง 150 เมตร

รูปที่ 3.1 แผนที่โครงการ



รูปที่ 3.2 ที่ตั้งโครงการ



#### Project Concept :

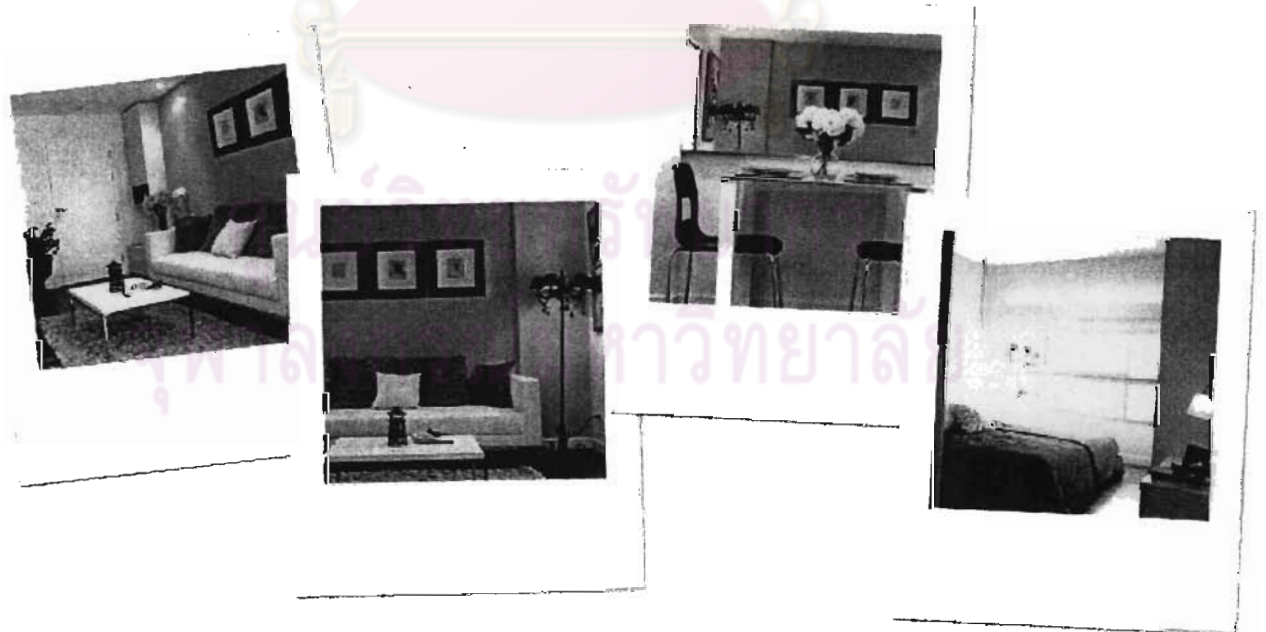
- โครงการคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จก่อนขาย พร้อมตกแต่งเฟอร์นิเจอร์แบบ Low Density ด้วยจำนวนยูนิตเพียง 343 ยูนิต ทำให้สัมผัสถึงความเป็นส่วนตัวและปลอดภัยสูงสุด เพียบพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ มากมาย ทั้งสระว่ายน้ำ, ห้องออกกำลังกาย และที่จอดรถกว่า 85 %
- แนวคิดการออกแบบสถาปัตยกรรมอาคารสไตล์ Modern ผสมการจัด Landscape สไตล์เอเชียตะวันออก เพื่อให้เกิดสภาพโครงการที่โปร่งโล่ง ไม่แออัด
- การออกแบบ Lay Out ภายในห้องที่คำนึงถึง Life Style ของการอยู่อาศัย ทำให้สามารถใช้สอยทุกพื้นที่ในห้องให้เกิดประโยชน์สูงสุด ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบสวนของครัว ให้เป็นครัวปิดและอยู่ติดกับระเบียง ตลอดจนการออกแบบผนังกั้นระหว่างห้องที่ใช้เป็นกระจก เพื่อให้แสงสว่างจากภายนอกส่องเข้าถึง และทำให้ห้องดูโปร่งโล่ง และกว้างขวาง
- รูปแบบการตกแต่ง Interior ภายใน ด้วยเฟอร์นิเจอร์สไตล์ Modern ที่สามารถใช้งานได้นานโดยไม่เบื่อหน่าย และเหมาะสำหรับการอยู่อาศัยอย่างแท้จริง ทั้งยังให้ความสำคัญกับระยะการจัดวางเฟอร์นิเจอร์ที่จะทำให้ห้องดูกว้างขวางขึ้น เพื่อให้สามารถใช้สอยทุกพื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

Project Type : เป็นโครงการคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จก่อนขายพร้อมตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ จำนวน 3 อาคาร (อาคาร A , B และ C) สูง 8 ชั้น แบ่งเป็นห้องชุดพักอาศัยจำนวน 7 ชั้น ตั้งแต่ ชั้น 2 - ชั้น 8 โดยมีที่จอดรถ 2 ชั้น ได้แก่ ชั้นใต้ดิน และที่จอดรถชั้น 1 ของทุกอาคาร

รูปที่ 3.3 บรรยากาศภายในโครงการ



รูปที่ 3.4 บรรยากาศภายในห้องพัก



ตารางที่ 3.1 จำนวนและประเภทห้องชุดภายในโครงการ

อาคาร	1 ห้องนอน (Unit)		2 ห้องนอน (Unit)	
	ธรรมดา (38 ตร.ม.)	พิเศษ (45 ตร.ม.)	ธรรมดา (58 ตร.ม.)	พิเศษ (59,63 ตร.ม.)
A	65	-	61	-
B	14	-	84	-
C	42	14	49	14
รวม	135		208	

Unit Plan (1 Bedroom = 38 ตร.ม.) :



รูปที่ 3.5 แปลนห้องชุด ขนาด 1 ห้องนอน

Unit Plan (2 Bedrooms = 58 ตร.ม.) :



รูปที่ 3.6 แปลนห้องชุด ขนาด 2 ห้องนอน

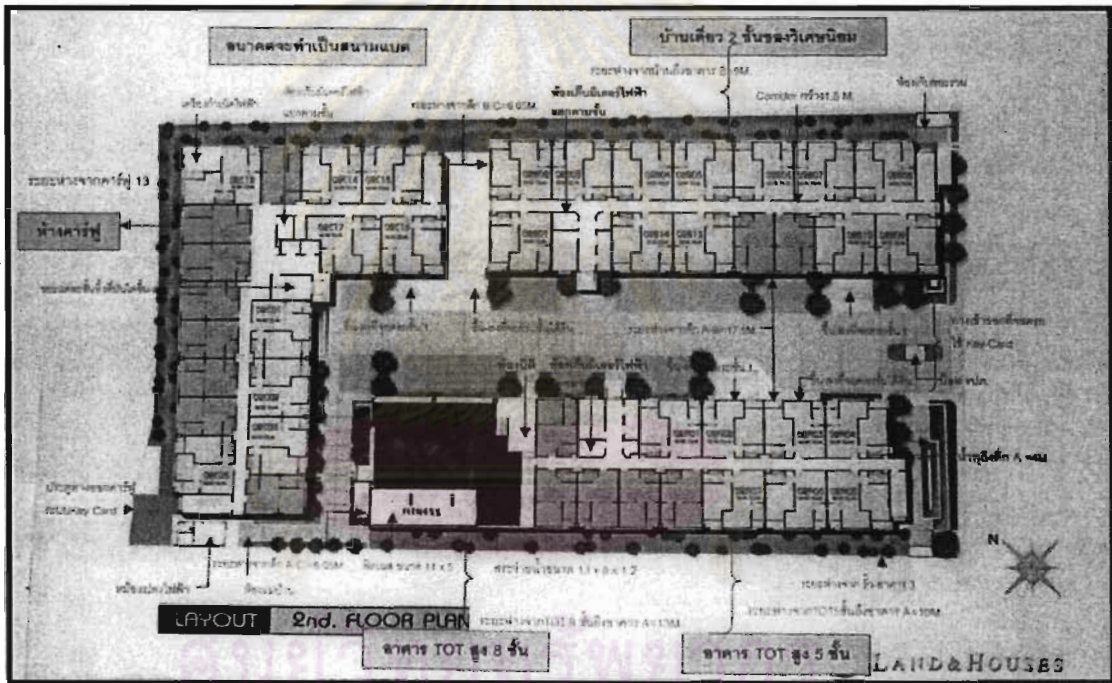
Units / Floor :

อาคาร A = 126 ยูนิต โดยมีจำนวน 19 ยูนิต / ชั้น คือ แบบ 1 ห้องนอน จำนวน 10 ยูนิต และแบบ 2 ห้องนอน จำนวน 9 ยูนิต

อาคาร B = 98 ยูนิต โดยมีจำนวน 14 ยูนิต / ชั้น คือ แบบ 1 ห้องนอน จำนวน 2 ยูนิต และแบบ 2 ห้องนอน จำนวน 12 ยูนิต

อาคาร C = 119 ยูนิต โดยมีจำนวน 17 ยูนิต / ชั้น คือ แบบ 1 ห้องนอน จำนวน 8 ยูนิต และแบบ 2 ห้องนอน จำนวน 9 ยูนิต

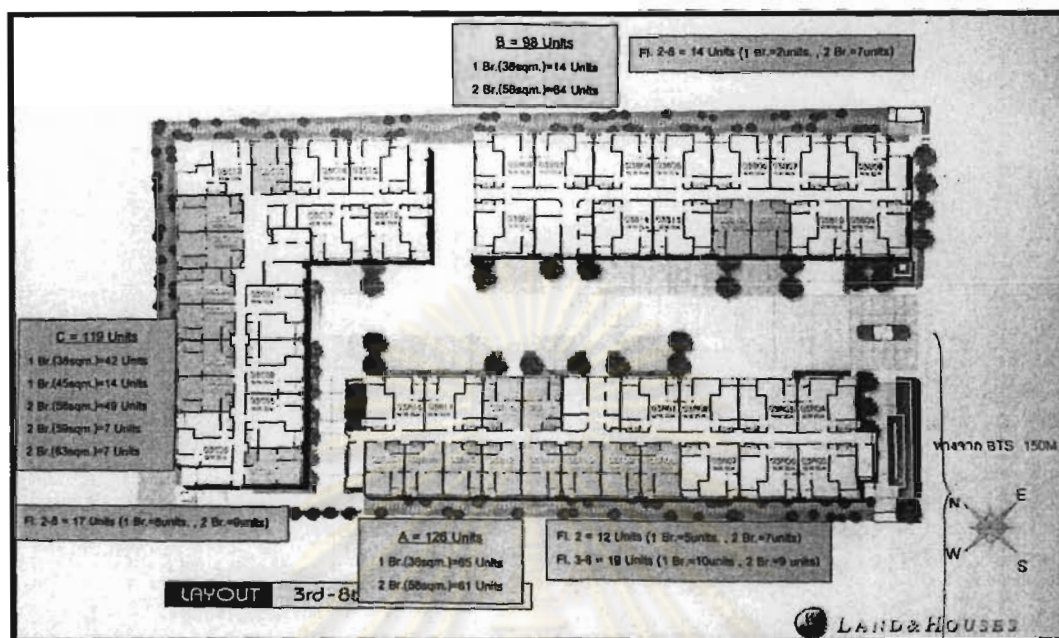
Floor Plan (2 FL.) :



รูปที่ 3.7 แพลนโครงการ ชั้นที่ 2

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## Floor Plan (3-8 FL.) :



รูปที่ 3.8 แพลนโครงการ ชั้นที่ 3-8

## Facilities :

- สระว่ายน้ำขนาด 13 \* 8 เมตร เป็นสระน้ำอุ่น พร้อมระบบไอโซน
- ฟิตเนส กว้าง 14 \* 5 เมตร
- ที่จอดรถรองรับมากกว่า 85 % (292 คันรวมจอดซ้อนคัน)
- จากที่จอดรถทั้งหมด 292 คัน เป็นที่จอดภายในอาคารรวมจอดซ้อน 259 คัน  
ภายนอกอาคารรวมจอดซ้อน 33 คัน
- ที่นั่งเล่นในสวนหย่อม และแนวทางเดินต้นไม้ร่มรื่นตลอดแนวโครงการ

## Triple Security :

- รปภ. รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง ประจำที่ทางเข้า - ออก โครงการ  
และอาคารต่าง ๆ
- เข้า - ออก อาคารด้วยระบบ Key Card ของแต่ละอาคาร
- ระบบกล้องวงจรปิด CCTV บริเวณรอบโครงการ และภายในลิฟท์ เพื่อความ  
ปลอดภัยสูงสุด
- รั้วโครงการสูง 5 เมตร ตลอดแนว เพื่อความปลอดภัยสูงสุด



Selling Point :

### สร้างเสร็จก่อนขายพร้อมตกแต่งเฟอร์นิเจอร์

- ลูกค้าสามารถใช้ประโยชน์จากการเข้าอยู่ได้ทันที
- ลูกค้าได้เห็นสินค้าจริง ไม่ใช่เพียงห้องตัวอย่างที่สร้างฝัน จากการ Upgrade วัสดุตกแต่ง
- ลูกค้าสามารถตรวจสอบถึงสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับจากการตัดสินใจซื้อ ว่าสมเหตุสมผลหรือไม่
- ควบคุมงบประมาณไม่ให้นานปลาย เนื่องจากตกแต่งเฟอร์นิเจอร์พร้อมเข้าอยู่

### ศักยภาพทำเลอันโดดเด่น

- โครงการที่ใกล้สถานีรถไฟฟ้ามากที่สุด เพียง 150 เมตร จากโครงการ
- มีห้างสรรพสินค้า Carrefour ติดกับด้านหลังโครงการ และห้างสรรพสินค้า Tesco Lotus ที่ตั้งอยู่บริเวณทางเข้าโครงการด้านหน้า
- การคมนาคมที่สะดวกสบาย เพราะใกล้จุดขึ้น - ลง ทางด่วนชั้นที่ 1 (ซอยสุขุมวิท 62) เพียง 2.5 กิโลเมตร และใกล้ทางด่วนรามอินทรา - อารณรังค์ (ซอยสุขุมวิท 50) เพียง 1.5 กิโลเมตร
- โครงการตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งอำนวยความสะดวกต่างๆ อีกมากมาย เช่น เมเจอร์-เอกมัย , ปิยะมณีสปอร์ตคลับ , โรงเรียนนานาชาติ , มหาวิทยาลัย และโรงพยาบาล เป็นต้น
- เงียบสงบเป็นส่วนตัว ในซอยสุขุมวิท 79 ซึ่งเป็นซอยตัน

### สภาพโครงการที่พร้อมสมบูรณ์

- การออกแบบ Landscape ภายในโครงการ ที่ดูโปร่งโล่ง ร่มรื่นด้วยต้นไม้เขียวและไม่แออัด
- ความหนาแน่นของการพักอาศัย คือ จำนวนยูนิตที่น้อย เมื่อเปรียบเทียบกับโครงการอื่นๆ
- สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการที่รองรับครบครัน เช่น สระว่ายน้ำ , ห้องออกกำลังกาย , พื้นที่สวนหย่อมสำหรับนั่งพักผ่อน
- ที่จอดรถที่รองรับมากกว่า 85 %

## After Sal Services :

- การคัดเลือกบริษัทนิติบุคคล ที่จะเข้ามาบริหารโครงการ ที่มีประสบการณ์ที่น่าเชื่อถือ และมีหลักการบริหารที่สอดคล้องกับนโยบายการบริหารงานของบริษัท QPM (Quality Property Management)
- การเข้ามาเป็นที่ปรึกษา และให้คำแนะนำการบริหารโครงการร่วมกับบริษัทนิติบุคคล ภายใต้ระบบงาน QIP (Quality Improvement Program) เพื่อให้เกิดสังคมคุณภาพ ที่พร้อมสมบูรณ์สำหรับการอยู่อาศัย

## Price :

- แบบ 1 ห้องนอน พื้นที่ประมาณ 38.5 ตร.ม. ราคาเริ่มต้น 2.55 – 3.00 ล้านบาท
- แบบ 2 ห้องนอน พื้นที่ประมาณ 58.0 ตร.ม. ราคาเริ่มต้น 3.85 – 4.30 ล้านบาท

## ตารางที่ 3.2 ราคาห้องเฉลี่ยต่อยูนิต

แบบ	พื้นที่	ราคาเริ่มต้น	ราคาเฉลี่ย	จำนวนยูนิต	มูลค่า
1 ห้องนอน	38.5 ตร.ม.	2.55 – 3.00 ลบ.	2.775 ลบ.	135	374.625
2 ห้องนอน	58 ตร.ม.	3.85 – 4.30 ลบ.	4.075 ลบ.	208	847.600
				343	1,222.225
<b>ราคาห้องเฉลี่ยต่อยูนิต</b>				<b>3.563 ลบ.</b>	

ซึ่งระดับราคาของโครงการกรณีศึกษา นี้ จัดอยู่ในระดับราคา กลาง-บน คือ มีระดับราคาตั้งแต่ 3-5 ล้านบาท โดยแบ่งตามระดับราคาสถานะตลาดโดยทั่วไป ของ รต.มานพ พงศทัต (2551)

ศูนย์วิจัยทรัพย์สิน  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### 3.2 รายละเอียดโปรแกรมออมเงิน Home Savings Package

สิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับเมื่อเข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Savings Package :

1. สามารถลงสิทธิ์ห้องชุดที่สนใจในโครงการก่อนที่จะสร้างเสร็จและเปิดอย่างเป็นทางการ โดยไม่ต้องวางเงินจองและเงินทำสัญญาเหมือนโครงการอื่นทั่วไป
2. ได้รับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประเภทออมทรัพย์พิเศษ จาก บมจ.ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ เพื่อรายย่อย (ณ วันที่ 30 ก.ย. 50) = 2.75 % + เพิ่มอีก 0.25 %
3. ลดความเสี่ยงในการกู้ไม่ผ่าน ซึ่งหากผู้เข้าร่วมโปรแกรมไม่ผ่านการอนุมัติสินเชื่อดังกล่าว เมื่อโครงการสร้างเสร็จ ผู้เข้าร่วมโปรแกรมยังมีสิทธิ์ที่จะรับเงินต้นคืนทั้งหมดพร้อมอัตราดอกเบี้ย ในขณะที่ผู้ซื้อคอนโดมิเนียมประเภทสิ่งสร้างที่มีการจ่ายเงินจองและเงินทำสัญญาล่วงหน้าไปก่อน อาจมีความเสี่ยงในการถูกริบเงินที่จ่ายมาแล้วทั้งหมด
4. เมื่อโครงการสร้างเสร็จสมบูรณ์ ผู้เข้าร่วมโปรแกรมได้เห็นและสัมผัสกับสภาพโครงการจริง หากไม่พอใจสามารถยกเลิกการจองห้องชุดได้ทันที โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น โดยผู้เข้าร่วมโปรแกรมสามารถถอนเงินต้นพร้อมอัตราดอกเบี้ยที่ได้รับคืนทั้งหมด (เมื่อปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ธนาคารระบุไว้)

เงื่อนไขในการเข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Savings Package :

1. ขั้นตอนการเข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Savings Package และการลงสิทธิ์ห้องชุด มีดังต่อไปนี้
  - ขั้นตอนที่ 1 ยื่นเอกสารการขอสินเชื่อกับ บมจ.ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ เพื่อรายย่อย
  - ขั้นตอนที่ 2 ลงสิทธิ์เลือกห้อง พร้อมเปิดบัญชี Home Saving Package  
ระยะเวลา 6 เดือน โดย แบบ 1 ห้องนอน ฝากเดือนละ 16,000 บาท  
แบบ 2 ห้องนอน ฝากเดือนละ 24,000 บาท
  - ขั้นตอนที่ 3 ยื่นเอกสารเพื่อ Up date วงเงิน ระยะเวลาประมาณ 1 เดือน
  - ขั้นตอนที่ 4 เข้าชมห้องชุดที่ท่านได้ลงสิทธิ์ไว้ ทำสัญญา และโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด
2. หากครบกำหนดการฝากเงิน 6 เดือนแล้ว ซึ่งโครงการยังสร้างไม่เสร็จ ผู้เข้าร่วมโปรแกรม ยังคงต้องการค้างเงินฝากไว้กับธนาคารเพื่อเป็นการรักษาสีทธิ์ในการลงสิทธิ์ห้องชุด โดยอัตราดอกเบี้ยที่ได้รับหลังจากครบกำหนดฝาก 6 เดือน จะเป็นดอกเบี้ยแบบเงินฝากออมทรัพย์ปกติ

3. หากผู้เข้าร่วมโปรแกรมถอนเงินจากบัญชีก่อนระยะเวลาที่โครงการจะสร้างเสร็จ หรือขาดฝากเงินเกิน 2 งวด ทางโครงการขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกการลงสิทธิ์ห้องชุด โดยอัตโนมัติ โดยผู้เข้าร่วมโปรแกรมจะได้รับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ ประเภทบุคคลธรรมดาในอัตราต่ำสุด ณ วันเปิดบัญชี
4. ผู้เข้าร่วมโปรแกรม 1 ท่าน สามารถลงสิทธิ์ของห้องชุดได้ไม่เกิน 3 ห้อง ในกรณีที่ลงสิทธิ์ห้องชุดมากกว่า 1 ห้อง หากมีการยกเลิกการจองห้องชุดเพียงห้องใดห้องหนึ่ง ทางโครงการจะถือว่ามี การสละสิทธิ์ในการจองห้องชุดทั้งหมด
5. เมื่อห้องชุดแล้วเสร็จ ผู้เข้าร่วมโปรแกรมต้องเตรียมเอกสารมาทำสัญญาภายในวันและเวลาที่ทางโครงการกำหนด
6. ทางโครงการได้สงวนสิทธิ์ในการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้กับบุคคลอื่น ยกเว้น สามีภรรยา บุตร และพี่น้องนามสกุลเดียวกัน

เงื่อนไขในการขอสินเชื่อ ของ บมจ.ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ เพื่อรายย่อย สำหรับโครงการเดอะรूम สุขุมวิท 79 :

1. อัตราดอกเบี้ย
  - ปีที่ 1 อัตราดอกเบี้ยลอยตัว MLR – 1.50 %
  - ปีที่ 2 อัตราดอกเบี้ยลอยตัว MLR – 1.00 %
  - ปีที่ 3 อัตราดอกเบี้ยลอยตัว MLR – 0.50 % ตลอดอายุสัญญา
 MLR = 6.875 % (ณ วันที่ 30 ก.ย. 50)
2. ระยะเวลากู้สูงสุด 40 ปี รวมอายุผู้กู้ไม่เกิน 70 ปี

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 4 วิธีดำเนินการวิจัย

ในบทนี้จะกล่าวถึง ระเบียบวิธีดำเนินการวิจัย เพื่อใช้ศึกษาผู้ซื้อภายในโครงการ เดอะรุม สุขุมวิท 79 ของบริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) โดยมีกลุ่มประชากร-กลุ่มตัวอย่าง เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และสถิติที่ใช้ในการศึกษาดังต่อไปนี้

### 4.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

#### 4.1.1 ประชากรที่ใช้ในการศึกษา

คือ กลุ่มผู้ซื้อภายในโครงการของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ที่เปิดขาย ในปี 2549 - 2550 ทั้งหมด 3 โครงการ จำนวน 1,358 ยูนิต มีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	โครงการ	จำนวนยูนิต
1.	เดอะรุม สุขุมวิท 79	343
2.	เดอะรุม รัชดา - ลาดพร้าว	801
3.	เดอะแบงก์คอก สาทร-ตากสิน	214
	รวม	<u>1,358</u>

เนื่องจากโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ที่เปิดขาย ในปี 2549 - 2550 ทั้ง 3 โครงการ ได้มีการจัดโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมทางด้านการเงินให้กับผู้ที่ซื้อ ซึ่งในขณะนั้นผู้ประกอบการรายอื่นๆ ยังไม่ได้มีการจัดทำโปรแกรมออมเงินดังกล่าวให้กับผู้ที่ซื้อมาก่อน จึงเป็นเหตุผลให้ผู้วิจัย ทำการเลือกกลุ่มผู้ซื้อภายในโครงการของบริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) มาเป็นกลุ่มประชากรที่ใช้ในการศึกษา

#### 4.1.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา

##### การคัดเลือกและขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

เป็นการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง โดยเลือกกลุ่มผู้ซื้อภายในโครงการ เดอะรूम สุขุมวิท 79 ของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) เพียงโครงการเดียว เนื่องจากเป็นโครงการแรกของบริษัทฯ ที่มีการจัดโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package และเป็นโครงการที่มีการขายและโอนกรรมสิทธิ์ให้กับผู้ซื้อเป็นที่เรียบร้อยแล้วทั้งโครงการแล้ว ส่วนอีก 2 โครงการ ยังอยู่ระหว่างการก่อสร้างไม่แล้วเสร็จ จึงไม่นำมาคำนวณเป็นฐานประชากร และไม่นำมาเป็นกลุ่มตัวอย่าง

ดังนั้นขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ที่ความเชื่อมั่น 95 % มีความผิดพลาดแม่นยำ  $\pm 5\%$  คิดเป็นกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้ คือ 222 ตัวอย่าง

ตารางที่ 4.1 ขนาดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ของ Yamane

ขนาดของประชากร	จำนวนตัวอย่าง
500	222
1,000	286
1,500	316
2,000	333
2,500	345
3,000	353
3,500	359
4,000	364
4,500	367
5,000	370

โดยมีสูตรในการคำนวณดังนี้

$$n = \frac{N}{1 + NE^2}$$

ขณะที่  $n$  = ขนาดประชากรที่เหมาะสม สำหรับประชากรจำนวน  $N$  คน

$N$  = จำนวนประชากรทั้งหมด

$E$  = ขนาดความคาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่างในที่นี้ คือ  $\pm 5\%$

## 4.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

- ศึกษาจากเอกสาร (Document)
- ใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) ชนิดปลายปิด (Closed ended)

โดยแบ่งเนื้อหาออกเป็น 2 ส่วน เพื่อหาคำตอบตามที่กำหนดไว้ในวัตถุประสงค์ มีรายละเอียดดังนี้

ส่วนที่ 1 ศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม และสภาพแวดล้อมของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย แบ่งออกเป็น

- ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม
- ข้อมูลความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

ส่วนที่ 2 ศึกษาการวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย แบ่งออกเป็น

- ข้อมูลการวางแผนทางการเงิน 6 เดือน ก่อนการตัดสินใจซื้อ
- ข้อมูลการวางแผนทางการเงิน 1 เดือน ระหว่างการซื้อ
- ข้อมูลการวางแผนทางการเงิน 3 เดือน หลังจากการซื้อ

- ใช้แบบสัมภาษณ์ (Interview) โดยการสัมภาษณ์กับกลุ่มตัวอย่าง และผู้เชี่ยวชาญทางด้านการเงิน เพื่อทำการตรวจสอบผลและหาข้อสรุปที่ได้อีกครั้ง

## 4.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

### ข้อมูลทุติยภูมิ (Document)

- เป็นการรวบรวมข้อมูลรายงานลูกค้าที่ได้จากเจ้าหน้าที่โครงการ ได้แก่ ข้อมูลส่วนตัวลูกค้า (เพศอายุ รายได้ การศึกษา การทำงาน ฯลฯ), ขนาดห้องชุด, ราคาขาย
- เป็นการรวบรวมข้อมูลรายงานลูกค้าที่ได้จากเจ้าหน้าที่ธนาคาร ได้แก่ ข้อมูลจากการขอสินเชื่อ (วงเงินกู้, ระยะเวลาการกู้, อัตราผ่อนชำระ, เงินงวดต่อรายได้, ภาระค่าใช้จ่าย)

### ข้อมูลปฐมภูมิ (Questionnaire)

เป็นการรวบรวมข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม จากการตอบแบบสอบถามของผู้ซื้อภายในโครงการเดอะรูน สุขุมวิท 79 ของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

#### 4.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

##### วิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม

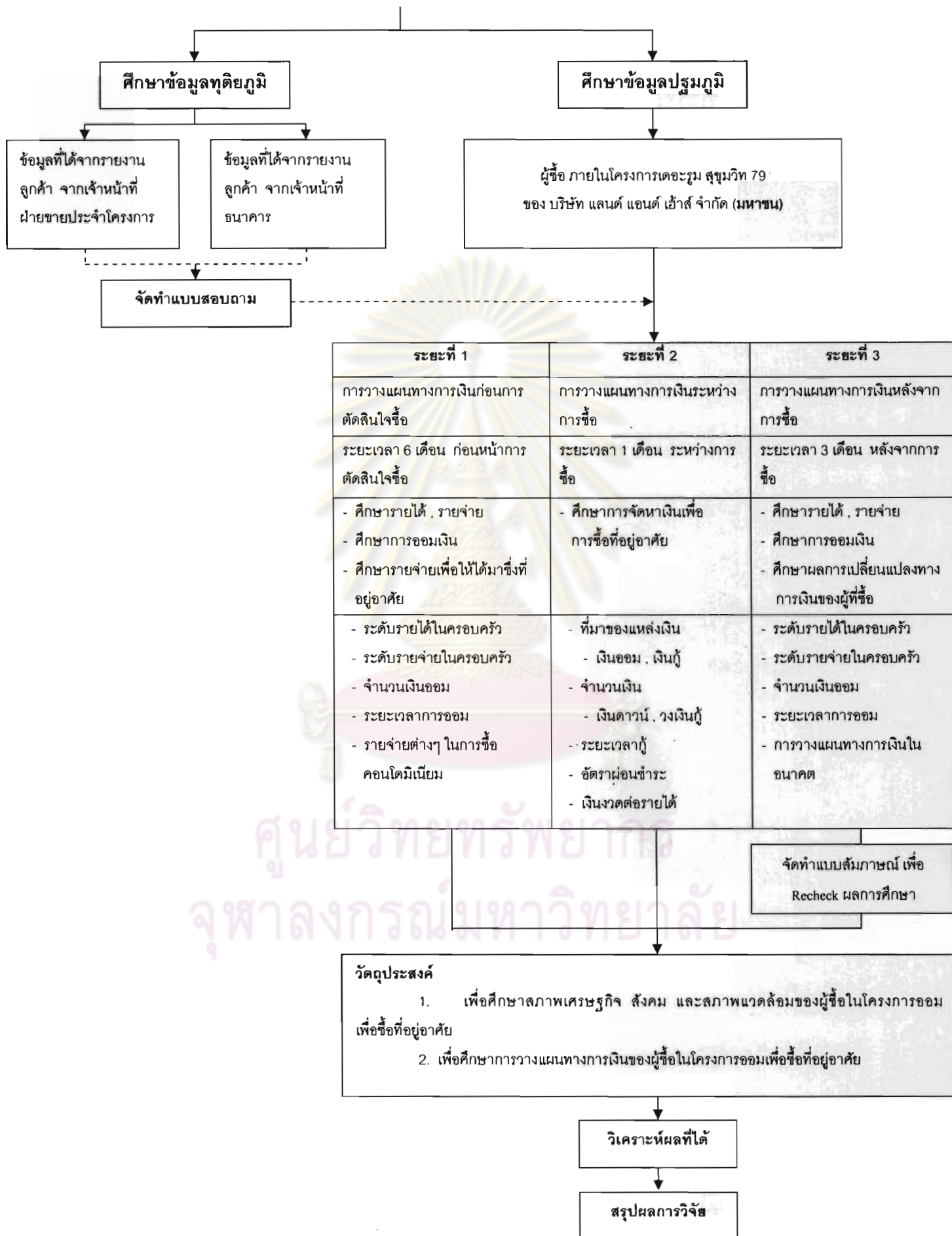
เมื่อรวบรวมแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างเสร็จเรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยจะดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องข้อมูล และจัดทำคู่มือลงรหัส เพื่อเตรียมวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for windows ver. 10.0 โดยมีวิธีดังนี้

- สถิติบรรยาย (Descriptive Statistics) ได้แก่ จำนวนความถี่ (Frequency) ,ค่าร้อยละ (Percentage) ในการวิเคราะห์ข้อมูลตัวแปรที่ละตัวในรูปตารางทางเดียว เพื่อใช้แสดงผลข้อมูลที่ศึกษา
- การหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร 2 ตัว มาพิจารณาพร้อมกันในรูปตาราง 2 ทาง (Crosstab) เพื่อใช้เปรียบเทียบตัวแปรที่ศึกษา
- การหาลำดับความสำคัญเฉลี่ย โดยใช้ดัชนีความสำคัญในรูป (Index Value) เพื่อแสดงความเคลื่อนไหว และเป็นตัวอธิบาย
- การวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลการศึกษา โดยใช้รูปแบบการบรรยายและตารางแผนภูมิ เพื่อนำเสนอผลการศึกษา

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย



## บทที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูล และผลการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อภายในโครงการเดอะรুম สุขุมวิท 79 ของ บริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) จำนวน 222 ชุด โดยข้อมูลที่ได้นี้จะนำมาวิเคราะห์และแปลผล ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม และสภาพแวดล้อมของผู้ซื้อ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม
- ข้อมูลความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

ส่วนที่ 2 ศึกษาการวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในแต่ละระยะเวลา โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ข้อมูลการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ (ช่วงเวลา 6 เดือน ก่อนการซื้อ)
- ข้อมูลการวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ (ช่วงเวลา 1 เดือน ระหว่างการซื้อ)
- ข้อมูลการวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ (ช่วงเวลา 3 เดือน หลังการซื้อ)

### 5.1 ข้อมูลลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม และสภาพแวดล้อมของผู้ซื้อ

#### 5.1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 5.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	91	40.99
หญิง	131	59.01
รวม	222	100.00

ตารางที่ 5.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
<b>2. อายุ</b>		
ต่ำกว่า 25 ปี	3	1.35
26-30 ปี	41	18.47
31-35 ปี	61	27.48
36-40 ปี	44	19.82
41-45 ปี	28	12.61
46-50 ปี	24	10.81
51-55 ปี	15	6.76
56-60 ปี	6	2.70
<b>รวม</b>	<b>222</b>	<b>100.00</b>
<b>3. ระดับการศึกษา</b>		
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาปลาย	3	1.35
ปวช. / ปวส. / อนุปริญญา	6	2.70
ปริญญาตรี	111	50.00
ปริญญาโท	85	38.29
สูงกว่าปริญญาโท	17	7.66
<b>รวม</b>	<b>222</b>	<b>100.00</b>
<b>4. สถานภาพ</b>		
โสด	127	57.21
สมรส	93	41.89
หย่า	2	0.90
<b>รวม</b>	<b>222</b>	<b>100.00</b>
<b>5. การมีบุตร</b>		
ไม่มีบุตร	145	65.32
มีบุตร	77	34.68
<b>รวม</b>	<b>222</b>	<b>100.00</b>

ตารางที่ 5.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
<b>6. จำนวนบุตร</b>		
1 คน	44	57.14
2 คน	27	35.06
3 คน	3	3.90
4 คน	3	3.90
รวม	77	100.00
<b>7. อาชีพ</b>		
รับราชการ	15	6.76
รัฐวิสาหกิจ	15	6.76
พนักงานบริษัทเอกชน	137	61.71
ธุรกิจส่วนตัว	22	9.91
อาชีพอิสระ	5	2.25
ประกอบวิชาชีพ (แพทย์, วิศวะ, สถาปนิก, ทนายความ)	25	11.26
อื่น ๆ	3	1.35
รวม	222	100.00
<b>8. จำนวนสมาชิกในครอบครัว</b>		
1-2 คน	49	22.07
3-4 คน	135	60.81
5-6 คน	35	15.77
7 คนขึ้นไป	3	1.35
รวม	222	100.00
<b>9. จำนวนผู้มีรายได้ในครอบครัว</b>		
1-2 คน	117	52.70
3-4 คน	90	40.54
5-6 คน	15	6.76
รวม	222	100.00

ตารางที่ 5.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
<b>10. รายได้ต่อเดือน</b>		
ต่ำกว่า 20,000 บาท	3	1.35
20,001-40,000 บาท	29	13.06
40,001-60,000 บาท	68	30.63
60,001-80,000 บาท	45	20.27
80,001-100,000 บาท	24	10.81
100,001 บาทขึ้นไป	53	23.87
<b>รวม</b>	<b>222</b>	<b>100.00</b>
<b>11. รายได้ในครอบครัวต่อเดือน</b>		
20,001-40,000 บาท	3	1.35
40,001-60,000 บาท	14	6.31
60,001-80,000 บาท	20	9.01
80,001-100,000 บาท	69	31.08
100,001 บาทขึ้นไป	116	52.25
<b>รวม</b>	<b>222</b>	<b>100.00</b>
<b>12. รายจ่ายต่อเดือน</b>		
ต่ำกว่า 10,000 บาท	15	6.76
10,001-20,000 บาท	33	14.86
20,001-30,000 บาท	49	22.07
30,001-40,000 บาท	81	36.49
40,001-50,000 บาท	21	9.46
50,001 บาทขึ้นไป	23	10.36
<b>รวม</b>	<b>222</b>	<b>100.00</b>
<b>13. รายจ่ายในครอบครัวต่อเดือน</b>		
ต่ำกว่า 10,000 บาท	3	1.35
10,001-20,000 บาท	21	9.46
20,001-30,000 บาท	43	19.37
30,001-40,000 บาท	48	21.62
40,001-50,000 บาท	49	22.07
50,001 บาทขึ้นไป	58	26.13
<b>รวม</b>	<b>222</b>	<b>100.00</b>

ตารางที่ 5.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
<b>14. เดิมพักอาศัยอยู่กับใคร</b>		
บิดา - มารดา	80	36.04
คู่สมรส	69	31.08
ญาติพี่น้อง	17	7.66
อยู่คนเดียว	56	25.23
<b>รวม</b>	<b>222</b>	<b>100.00</b>
<b>15. ประเภทที่อยู่อาศัยเดิมก่อนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม</b>		
บ้านเดี่ยว	116	52.25
บ้านแฝด / ทาวน์เฮ้าส์	46	20.72
อาคารพาณิชย์ / ตึกแถว	13	5.86
อพาร์ทเมนท์ / แฟลต	27	12.16
คอนโดมิเนียม / ห้องชุด	20	9.01
<b>รวม</b>	<b>222</b>	<b>100.00</b>
<b>16. กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยเดิม</b>		
เป็นของตนเอง	71	31.98
เป็นของบิดา - มารดา	74	33.33
เป็นของคู่สมรส	30	13.51
เป็นของญาติพี่น้อง	9	4.05
เช่าอยู่	32	14.41
อื่นๆ (บ้านพักราชการ)	6	2.70
<b>รวม</b>	<b>222</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 5.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อภายในโครงการ เดอะรूम สุขุมวิท 79 จำนวน 222 คน จำแนกตามตัวแปรได้ดังนี้

**เพศ** พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อมากกว่าครึ่งเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 59.01 และ เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 40.99

**อายุ** พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 31-35 ปี คิดเป็นร้อยละ 27.48 รองลงมาคืออายุระหว่าง 36-40 ปี และ 26-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 19.82 และ 18.47 ตามลำดับ และน้อยที่สุดมีอายุ ต่ำกว่า 25 ปี คิดเป็นร้อยละ 1.35

**ระดับการศึกษา** พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมาคือระดับการศึกษาปริญญาโท คิดเป็นร้อยละ 38.29 และน้อยที่สุดมีระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาปลาย คิดเป็นร้อยละ 1.35

**สถานภาพ** พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อมากกว่าครึ่งมีสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 57.21 รองลงมาคือสถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 41.89

**การมีบุตร** พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อมากกว่าครึ่งไม่มีบุตร คิดเป็นร้อยละ 65.32 และมีบุตร คิดเป็นร้อยละ 34.86

**จำนวนบุตร** พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อที่มีบุตรมากกว่าครึ่งมีจำนวนบุตร 1 คน คิดเป็นร้อยละ 57.14 รองลงมาคือจำนวนบุตร 2 คน คิดเป็นร้อยละ 35.06

**อาชีพ** พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 61.71 รองลงมาคืออาชีพประกอบวิชาชีพ (แพทย์, วิศวกร, สถาปนิก, ทนายความ) คิดเป็นร้อยละ 11.26 และน้อยที่สุดมีอาชีพอื่น ๆ (รับจ้าง) คิดเป็นร้อยละ 1.35

**จำนวนสมาชิกในครอบครัว** พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3-4 คน คิดเป็นร้อยละ 60.81 รองลงมาคือจำนวนสมาชิก 1-2 คน คิดเป็นร้อยละ 22.07 และน้อยที่สุดมีจำนวน 7 คนขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 1.35

**จำนวนผู้มีรายได้ในครอบครัว** พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีจำนวนผู้มีรายได้ในครอบครัว 1-2 คน คิดเป็นร้อยละ 52.70 รองลงมาคือจำนวน 3-4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.54 และน้อยที่สุดมีจำนวน 5-6 คน คิดเป็นร้อยละ 6.76

**รายได้ต่อเดือน** พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 40,001-60,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 30.63 รองลงมาคือรายได้ต่อเดือน 100,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 23.87 และน้อยที่สุดมีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.35

**รายได้ในครอบครัวต่อเดือน** พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีรายได้ในครอบครัวต่อเดือน 100,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 52.25 รองลงมาคือรายได้ในครอบครัวต่อเดือน 80,001-100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 31.08 และน้อยที่สุดมีรายได้ในครอบครัวต่อเดือน 20,001-40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.35

รายจ่ายต่อเดือน พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีรายจ่ายต่อเดือน 30,001-40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 36.49 รองลงมามีรายจ่ายต่อเดือน 20,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.07 และน้อยที่สุดมีรายจ่ายต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.76

รายจ่ายในครอบครัวต่อเดือน พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีรายจ่ายในครอบครัวต่อเดือน 50,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 26.13 รองลงมามีรายจ่ายในครอบครัวต่อเดือน 40,001-50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.07 และน้อยที่สุดมีรายจ่ายในครอบครัวต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.35

เดิมพักอาศัยอยู่กับใคร พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่เดิมพักอาศัยอยู่กับ บิดา – มารดา คิดเป็นร้อยละ 36.04 รองลงมา คือ คู่สมรส คิดเป็นร้อยละ 31.08 และน้อยที่สุด คือ ญาติพี่น้อง คิดเป็นร้อยละ 7.66

ประเภทที่อยู่อาศัยเดิมก่อนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีที่อยู่อาศัยเดิม คือ บ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 52.25 รองลงมา คือ บ้านแฝด / ทาวน์เฮ้าส์ คิดเป็นร้อยละ 20.72 และน้อยที่สุด คือ อาคารพาณิชย์ / ตึกแถว คิดเป็นร้อยละ 5.86

กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยเดิม พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยเดิมเป็นของบิดา – มารดา คิดเป็นร้อยละ 33.33 รองลงมาเป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 31.98 และน้อยที่สุดอื่นๆ (บ้านพักราชการ) คิดเป็นร้อยละ 2.7

### 5.1.2 ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

ตารางที่ 5.2 สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม	จำนวน	ร้อยละ
ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	143	64.41
ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	63	28.38
ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	16	7.21
รวม	222	100.00

จากตารางที่ 5.2 พบว่า สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง คิดเป็นร้อยละ 64.41 รองลงมา คือ ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) คิดเป็นร้อยละ 28.28 และน้อยที่สุด คือ ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) คิดเป็นร้อยละ 7.21



ตารางที่ 5.3 ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการ

ซื้อ

ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ประเภทคอนโดมิเนียม	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	รวม
<b>1. ระดับราคาของคอนโดมิเนียม ที่ต้องการ</b>				
1,000,001-2,000,000 บาท	15 (10.49)	3 (4.76)	0 (0.00)	18 (8.11)
2,000,001-3,000,000 บาท	82 (57.34)	26 (41.27)	5 (31.25)	113 (50.90)
3,000,001-4,000,000 บาท	40 (27.97)	24 (38.10)	8 (50.00)	72 (32.43)
4,000,001-5,000,000 บาท	6 (4.20)	10 (15.87)	3 (18.75)	19 (8.56)
<b>รวม</b>	<b>143</b>	<b>63</b>	<b>16</b>	<b>222</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)
<b>2. ขนาดของคอนโดมิเนียมที่ต้องการ</b>				
31-40 ตรม.	24 (16.78)	8 (12.70)	0 (0.00)	32 (14.41)
41-50 ตรม.	57 (39.86)	18 (28.57)	3 (18.75)	78 (35.14)
51-60 ตรม.	41 (28.67)	17 (26.98)	5 (31.25)	63 (28.38)
61-70 ตรม.	15 (10.49)	20 (31.75)	8 (50.00)	43 (19.37)
มากกว่า 71 ตรม.ขึ้นไป	6 (4.20)	0 (0.00)	0 (0.00)	6 (2.70)
<b>รวม</b>	<b>143</b>	<b>63</b>	<b>16</b>	<b>222</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)
<b>3. ลักษณะของคอนโดมิเนียมที่ต้องการ</b>				
1 ห้องนอน	102 (71.33)	37 (58.73)	10 (62.50)	149 (67.12)
2 ห้องนอน	38 (26.57)	26 (41.27)	6 (37.50)	70 (31.53)
มากกว่า 2 ห้องนอน	3 (2.10)	0 (0.00)	0 (0.00)	3 (1.35)
<b>รวม</b>	<b>143</b>	<b>63</b>	<b>16</b>	<b>222</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)

ตารางที่ 5.3 ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ (ต่อ)

ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รอมูลค่าเพิ่ม)	รวม
<b>4. จำนวนยูนิตที่ต้องการ</b>				
1 ยูนิต	137 (95.80)	56 (88.89)	5 (31.25)	198 (89.19)
2 ยูนิต	6 (4.20)	7 (11.11)	8 (50.00)	21 (9.46)
3 ยูนิต	0 (0.00)	0 (0.00)	3 (18.75)	3 (1.35)
<b>รวม</b>	<b>143</b> (100.00)	<b>63</b> (100.00)	<b>16</b> (100.00)	<b>222</b> (100.00)
<b>5. การซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมาก่อน</b>				
ไม่เคย	121 (84.62)	43 (68.25)	6 (37.50)	170 (76.58)
เคย	22 (15.38)	20 (31.75)	10 (62.50)	52 (23.42)
<b>รวม</b>	<b>143</b> (100.00)	<b>63</b> (100.00)	<b>16</b> (100.00)	<b>222</b> (100.00)
<b>6. จำนวนยูนิตเคยที่ซื้อ</b>				
1 ยูนิต	19 (86.36)	14 (70.00)	8 (80.00)	41 (78.85)
2 ยูนิต	3 (13.64)	3 (15.00)	2 (20.00)	8 (15.38)
3 ยูนิต	0 (0.00)	3 (15.00)	0 (0.00)	3 (5.77)
<b>รวม</b>	<b>22</b> (100.00)	<b>20</b> (100.00)	<b>16</b> (100.00)	<b>52</b> (100.00)

จากตารางที่ 5.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามตัวแปรและสาเหตุที่ต้องการซื้อได้ดังนี้

ระดับราคาของคอนโดมิเนียมที่ต้องการ กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่ต้องการคอนโดมิเนียมระดับราคา 2,000,001-3,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 50.90 รองลงมา คือ ระดับราคา 3,000,001-

4,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 32.43 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่ต้องการคอนโดมิเนียม ระดับราคา 2,000,001-3,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 57.34 และ 41.27 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ต้องการคอนโดมิเนียมระดับราคา 3,000,001-4,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 50.00

**ขนาดของคอนโดมิเนียมที่ต้องการ** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่ต้องการคอนโดมิเนียมขนาด 41-50 ตรม. คิดเป็นร้อยละ 35.14 รองลงมา คือ ขนาด 51-60 ตรม. คิดเป็นร้อยละ 28.38 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ส่วนใหญ่ต้องการขนาด 41-50 ตรม. คิดเป็นร้อยละ 39.86 ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ต้องการขนาด 61-70 ตรม. คิดเป็นร้อยละ 31.75 และ 50.00 ตามลำดับ

**ลักษณะของคอนโดมิเนียมที่ต้องการ** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่ต้องการคอนโดมิเนียมแบบ 1 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 67.12 รองลงมา คือ แบบ 2 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 31.53 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ต้องการคอนโดมิเนียมแบบ 1 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 71.33, 58.73 และ 62.50 ตามลำดับ รองลงมา คือ แบบ 2 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 26.57 , 41.27 และ 37.50 ตามลำดับ

**จำนวนยูนิตที่ต้องการ** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีจำนวนยูนิตที่ต้องการ คือ 1 ยูนิต คิดเป็นร้อยละ 89.19 รองลงมา คือ 2 ยูนิต คิดเป็นร้อยละ 9.46 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่มีจำนวนยูนิตที่ต้องการ คือ 1 ยูนิต คิดเป็นร้อยละ 95.80 และ 88.89 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีจำนวนยูนิตที่ต้องการ คือ 2 ยูนิต คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมา คือ จำนวน 1 ยูนิต คิดเป็นร้อยละ 31.25

**การซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมาก่อน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่ไม่เคยซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมาก่อน คิดเป็นร้อยละ 76.58 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่ไม่เคยซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมาก่อน คิดเป็นร้อยละ 84.62 และ 68.25 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่เคยมีการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมาก่อนแล้ว คิดเป็นร้อยละ 62.50

จำนวนยูนิตเคชที่ซื้อ กลุ่มตัวอย่างผู้เคยซื้อที่มาก่อนส่วนใหญ่มีจำนวนยูนิตเคชที่ซื้อ 1 ยูนิต คิดเป็นร้อยละ 78.85 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ประเภทคอนโดมิเนียม พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีจำนวนยูนิตเคชที่ซื้อ 1 ยูนิต คิดเป็นร้อยละ 86.36, 70.00 และ 80.00 ตามลำดับ

## 5.2 ข้อมูลการวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในแต่ละระยะเวลา

### 5.2.1 การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ (ช่วงระยะเวลา 6 เดือน ก่อนการซื้อ)

ตารางที่ 5.4 ระดับรายได้และรายจ่ายต่อเดือน ในช่วงการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ

รายได้ / รายจ่าย	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวนบาท			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	เฉลี่ยทั้ง 3 กลุ่ม
<b>1. รายได้แยกตามประเภทเฉลี่ยต่อเดือน</b>				
เงินเดือนประจำ	49,463.77	54,662.26	102,500.00	52,980.40
รายได้ค่าคอมมิชชั่น	32,333.33	14,000.00	0.00	30,500.00
รายได้ค่าเดินทาง / ค่าน้ำมัน	9,070.00	12,333.33	0.00	9,701.61
รายได้ค่าส่งเวลา / ค่าเบียดัน	6,676.47	0.00	0.00	6,676.47
รายได้ค่าโทรศัพท์	2,270.37	2,000.00	0.00	2,251.72
กำไรจากการขาย	34,000.00	115,454.55	150,000.00	110,000.00
ส่วนแบ่งจากผู้ถือหุ้น	14,000.00	1,000.00	0.00	9,125.00
รายได้พิเศษ / โบนัส	23,948.98	26,178.57	28,750.00	25,135.29
<b>รายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน</b>	<b>70,455.56</b>	<b>82,141.94</b>	<b>138,333.33</b>	<b>78,151.00</b>
<b>2. รายจ่ายแยกตามประเภทเฉลี่ยต่อเดือน</b>				
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการอุปโภค / บริโภค	14,883.21	18,492.06	23,750.00	16,592.59
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเดินทาง	5,790.58	8,438.60	8,812.50	6,735.07
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการท่องเที่ยว/บันเทิง	5,281.25	5,318.18	9,090.91	5,721.65
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบุตร / การศึกษา	4,760.00	7,900.00	0.00	6,155.56
ค่าผ่อนชำระสินเชื่อบัตรเครดิต / OD	9,071.43	7,482.76	6,923.08	8,316.33
ค่าผ่อนชำระสินเชื่อรถยนต์	13,700.00	15,935.48	20,000.00	15,298.51
ค่าผ่อนชำระสินเชื่ออยู่อาศัย	18,066.67	0.00	0.00	18,066.67
ค่าผ่อนชำระสินเชื่ออื่นๆ	4,833.33	0.00	0.00	4,833.33
อื่นๆ (ให้มารดา/ซื้อปิ้ง/ค่าโทรศัพท์)	4,406.25	5,000.00	0.00	4,457.14
<b>รายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือน</b>	<b>32,492.06</b>	<b>42,677.42</b>	<b>50,333.33</b>	<b>36,720.00</b>

จากตารางที่ 5.4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลระดับรายได้และรายจ่ายต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง ในช่วงการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อได้ดังนี้

**รายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อทั้ง 3 กลุ่ม มีรายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน อยู่ที่ 78,151.00 บาท โดยกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) มีรายได้รวมมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือน อยู่ที่ 138,333.33 บาท รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีรายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน อยู่ที่ 82,141.94 บาท และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองมีรายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน อยู่ที่ 70,455.56 บาท

**รายได้แยกตามประเภทเฉลี่ยต่อเดือน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อทั้ง 3 กลุ่ม มีรายได้ประเภท กำไรจากการขายมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 110,000 บาท รองลงมา คือ เงินเดือนประจำเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 52,980.40 บาท

และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองมีรายได้ประเภทเงินเดือนประจำมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 49,463.77 บาท รองลงมา คือ กำไรจากการขายและรายได้ค่าคอมมิชชั่นเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 34,000.00 บาท และ 32,333.33 บาท ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) มีรายได้ประเภท กำไรจากการขายมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 115,454.55 บาท และ 150,000.00 บาท ตามลำดับ รองลงมา คือ เงินเดือนประจำเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 54,662.26 บาท และ 102,500.00 บาท ตามลำดับ

**รายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อทั้ง 3 กลุ่ม มีรายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือน อยู่ที่ 36,720 บาท โดยกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) มีรายจ่ายรวมมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือน อยู่ที่ 50,333.33 บาท รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีรายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือน อยู่ที่ 42,677.42 บาท และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองมีรายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือน อยู่ที่ 32,492.06 บาท

**รายจ่ายแยกตามประเภทเฉลี่ยต่อเดือน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อทั้ง 3 กลุ่ม มีรายจ่ายประเภทค่า ผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 18,066.67 บาท รองลงมา คือ ค่าใช้จ่าย เกี่ยวกับอุปโภค,บริโภคเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 16,592.59 บาท

และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองมีรายจ่ายประเภทค่าผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 18,066.67 บาท รองลงมา คือ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการอุปโภค,บริโภค เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 14,883.21 บาท ขณะที่กลุ่มที่ซื้อ เพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) มีรายจ่ายประเภทค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการ อุปโภค,บริโภคมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 18,492.06 บาท และ 23,750.00 บาท ตามลำดับ รองลงมา คือ ค่าผ่อนชำระสินเชื่อรถยนต์เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 15,935.48 บาท และ 20,000.00 บาท ตามลำดับ

ตารางที่ 5.5 การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ

การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	รวม
<b>1. การออมเงินเป็นประจำ</b>				
ไม่ออม	17 (11.89)	2 (3.17)	0 (0.00)	19 (8.56)
ออม	126 (88.11)	61 (96.83)	16 (100.00)	203 (91.44)
<b>รวม</b>	<b>143</b> <b>(100.00)</b>	<b>63</b> <b>(100.00)</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>222</b> <b>(100.00)</b>
<b>2. วัตถุประสงค์ในการออมเงิน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>				
เพื่อใช้จ่ายยามฉุกเฉิน	99 (78.57)	49 (80.33)	3 (18.75)	151 (74.38)
เพื่อใช้ซื้อที่อยู่อาศัย	64 (50.79)	53 (86.89)	16 (100.00)	133 (65.52)
เพื่อเป็นทุนการศึกษาบุตรหลาน	49 (38.89)	24 (39.34)	3 (18.75)	76 (37.44)
เพื่อใช้ในกรณีเจ็บป่วย หรือในยามชรา	61 (48.41)	20 (32.79)	7 (43.75)	88 (43.35)
อื่นๆ (เป็นเงินทุนในอนาคต / ท่องเที่ยว)	17 (13.49)	3 (4.92)	0 (0.00)	20 (9.85)
<b>รวม</b>	<b>126</b> <b>(100.00)</b>	<b>61</b> <b>(100.00)</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>203</b> <b>(100.00)</b>
<b>3. วิธีที่ใช้ในการออมเงิน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>				
ฝากเงินกับสถาบันการเงิน / สหกรณ์	114 (90.48)	58 (95.08)	16 (100.00)	188 (92.61)
ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตหรือสุขภาพ	64 (50.79)	19 (31.15)	5 (31.25)	88 (43.35)
ซื้อสลากออมสิน / พันธบัตร / หลักทรัพย์	70 (55.56)	28 (45.90)	2 (12.50)	100 (49.26)
สะสมในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	34 (26.98)	14 (22.95)	2 (12.50)	50 (24.63)
อื่นๆ (ตราสารทุน)	6 (4.76)	6 (9.84)	0 (0.00)	12 (5.91)
<b>รวม</b>	<b>126</b> <b>(100.00)</b>	<b>61</b> <b>(100.00)</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>203</b> <b>(100.00)</b>

ตารางที่ 5.5 การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ (ต่อ)

การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	รวม
<b>4. จำนวนเงินออมเป็นประจำเดือน</b>				
ต่ำกว่า 5,000 บาท	12 (9.52)	0 (0.00)	0 (0.00)	12 (5.91)
5,001-10,000 บาท	37 (29.37)	4 (6.56)	0 (0.00)	41 (20.20)
10,001-15,000 บาท	30 (23.81)	8 (13.11)	0 (0.00)	38 (18.72)
15,001-20,000 บาท	25 (19.84)	15 (24.59)	3 (18.75)	43 (21.18)
20,001-25,000 บาท	11 (8.73)	15 (24.59)	5 (31.25)	31 (15.27)
25,001 บาทขึ้นไป	11 (8.73)	19 (31.15)	8 (50.00)	38 (18.72)
<b>รวม</b>	<b>126</b>	<b>61</b>	<b>16</b>	<b>203</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)
<b>5. ระยะเวลาในการออมเงิน</b>				
น้อยกว่า 1 เดือน	9 (7.14)	3 (4.92)	0 (0.00)	12 (5.91)
1-3 เดือน	11 (8.73)	3 (4.92)	0 (0.00)	14 (6.90)
3-6 เดือน	20 (15.87)	0 (0.00)	0 (0.00)	20 (9.85)
6 เดือน -1 ปี	28 (22.22)	13 (21.31)	3 (18.75)	44 (21.67)
มากกว่า 1 ปี ขึ้นไป	58 (46.03)	42 (68.85)	13 (81.25)	113 (55.67)
<b>รวม</b>	<b>126</b>	<b>61</b>	<b>16</b>	<b>203</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)
<b>6. การเข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package กับทางโครงการ</b>				
ไม่ได้เข้าร่วม	78 (54.55)	38 (60.32)	10 (62.50)	126 (56.76)
เข้าร่วม	65 (45.45)	25 (39.68)	6 (37.50)	96 (43.24)
<b>รวม</b>	<b>143</b>	<b>63</b>	<b>16</b>	<b>222</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)

ตารางที่ 5.5 การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ (ต่อ)

การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อ (รวมมูลค่าเพิ่ม)	รวม
<b>7. ปัญหาในการออมเงินกับโปรแกรม ออมเงิน Home Saving Package</b>				
ไม่มี	54 (83.08)	18 (72.00)	6 (100.00)	78 (81.25)
มี	11 (16.92)	7 (28.00)	0 (0.00)	18 (18.75)
<b>รวม</b>	<b>65</b>	<b>25</b>	<b>6</b>	<b>96</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)
<b>8. ลักษณะปัญหาในการออมเงินกับ โปรแกรมออมเงิน Home Saving Package (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>				
กำหนดเงินฝากต่อเดือนไว้สูงเกินไป	3 (27.27)	0 (0.00)	0 (0.00)	3 (16.67)
ผลตอบแทนที่ได้รับน้อยเกินไป	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
รายได้ของครอบครัวไม่แน่นอน	2 (18.18)	0 (0.00)	0 (0.00)	2 (11.11)
มีค่าใช้จ่ายผ่อนชำระในแต่ละเดือน สูง	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
ไม่สะดวกในการไปฝากเงินกับ สถาบันการเงิน	9 (81.82)	7 (100.00)	0 (0.00)	16 (88.89)
<b>รวม</b>	<b>11</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>18</b>
	(100.00)	(100.00)	(0.00)	(100.00)
<b>9. วิธีในการแก้ปัญหาในการออมเงิน กับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>				
ขอฝากจำนวนเงินต่อเดือนน้อยกว่า เงื่อนไขที่กำหนด	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
ขอขยายระยะเวลาการฝากเงินเป็น เดือนเว้นเดือน	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
ยืมเงินจากบิดา - มารดา /ญาติ	5 (45.45)	4 (57.14)	0 (0.00)	9 (50.00)
อื่นๆ (ให้บุคคลอื่นฝากแทน)	6 (54.55)	3 (42.86)	0 (0.00)	9 (50.00)
<b>รวม</b>	<b>11</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>18</b>
	(100.00)	(100.00)	(0.00)	(100.00)



ตารางที่ 5.5 การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ (ต่อ)

การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	รวม
10. การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ				
ไม่มี	42 (29.37)	7 (11.11)	0 (0.00)	49 (22.07)
มี	101 (70.63)	56 (88.89)	16 (100.00)	173 (77.93)
<b>รวม</b>	<b>143</b> <b>(100.00)</b>	<b>63</b> <b>(100.00)</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>222</b> <b>(100.00)</b>

จากตารางที่ 5.5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามตัวแปรและสาเหตุที่ต้องการซื้อได้ดังนี้

**การออมเงินเป็นประจำ** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีการออมเงินเป็นประจำ คิดเป็นร้อยละ 91.44 มีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่ไม่มีการออมเงินเป็นประจำ คิดเป็นร้อยละ 8.56 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีการออมเงินเป็นประจำ คิดเป็นร้อยละ 88.11, 96.83 และ 100.00 ตามลำดับ

**วัตถุประสงค์ในการออมเงิน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อที่มีการออมเงินเป็นประจำส่วนใหญ่ มีวัตถุประสงค์ในการออมเงินเพื่อใช้จ่ายยามฉุกเฉิน คิดเป็นร้อยละ 74.38 รองลงมา คือ เพื่อใช้ซื้อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 65.52 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองส่วนใหญ่จะออมเงินเพื่อใช้จ่ายยามฉุกเฉิน คิดเป็นร้อยละ 78.57 ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่ออมเงินเพื่อใช้ซื้อที่อยู่อาศัยและเพื่อใช้จ่ายยามฉุกเฉิน คิดเป็นร้อยละ 86.89 และ 80.33 ตามลำดับ ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ออมเงินเพื่อใช้ซื้อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 100.00

**วิธีที่ใช้ในการออมเงิน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อที่มีการออมเงินเป็นประจำส่วนใหญ่ มีวิธีที่ใช้ในการออมเงินด้วยการฝากเงินกับสถาบันการเงิน / สหกรณ์ คิดเป็นร้อยละ 92.61 รองลงมา คือ ซื้อสลากออมสิน / พันธบัตร / หลักทรัพย์ คิดเป็นร้อยละ 49.26 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีวิธีที่ใช้ในการออมเงินด้วยการฝากเงินกับสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 90.48, 95.08 และ 100.00 ตามลำดับ

**จำนวนเงินออมเป็นประจำต่อเดือน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อที่มีการออมเงินเป็นประจำส่วนใหญ่ มีจำนวนเงินออมต่อเดือน 15,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 21.18 รองลงมามีจำนวนเงินออมต่อเดือน 5,001-10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 20.20 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองส่วนใหญ่มีจำนวนเงินออมต่อเดือน 5,001-10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.37 รองลงมามีจำนวนเงินออมต่อเดือน 10,001-15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 23.81 ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินออมต่อเดือน 25,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 31.15 และ 50.00 ตามลำดับ

**ระยะเวลาในการออมเงิน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อที่มีการออมเงินเป็นประจำส่วนใหญ่ระยะเวลาในการออมเงินก่อนการซื้อที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ปี ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 55.67 รองลงมามีระยะเวลาในการออมเงิน 6 เดือน - 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 21.67 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการออมเงินมากกว่า 1 ปี ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 46.03 รองลงมามีระยะเวลาในการออมเงิน 6 เดือน - 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 22.22 ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการออมเงินมากกว่า 1 ปี ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 68.85 และ 81.25 ตามลำดับ

**การเข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package กับทางโครงการ** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่ไม่ได้เข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package กับทางโครงการ คิดเป็นร้อยละ 56.76 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ไม่ได้เข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package กับทางโครงการ คิดเป็นร้อยละ 54.55, 60.32 และ 62.50 ตามลำดับ

**ปัญหาในการออมเงินกับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการออมเงินกับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package คิดเป็นร้อยละ 81.25 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการออมเงินกับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package คิดเป็นร้อยละ 83.08, 72.00 และ 100.00 ตามลำดับ

**ลักษณะปัญหาในการออมเงินกับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อที่มีปัญหาในการออมเงินกับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ส่วนใหญ่ประสบปัญหาไม่สะดวกในการไปฝากเงินกับสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 88.89 และเมื่อพิจารณา

จำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่ต่างประสบปัญหาไม่สะดวกในการไปฝากเงินกับสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 81.82 และ 100.00 ตามลำดับ

**วิธีในการแก้ปัญหาในการออมเงินกับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อที่มีปัญหาในการออมเงินกับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ส่วนใหญ่มีวิธีที่ใช้ในการแก้ปัญหาในการออมเงินกับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ด้วยการยืมเงินจากบิดา-มารดา / ญาติ และอื่นๆ (ให้บุคคลอื่นฝากแทน) คิดเป็นร้อยละ 50.00 เท่ากัน และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ส่วนใหญ่มีวิธีที่ใช้ในการแก้ปัญหาในการออมเงินด้วยวิธีอื่นๆ (ให้บุคคลอื่นฝากแทน) คิดเป็นร้อยละ 54.55 ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) วิธีที่ใช้ในการแก้ปัญหาในการออมเงินด้วยการยืมเงินจากบิดา - มารดา / ญาติ 57.14

**การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ คิดเป็นร้อยละ 77.93 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ คิดเป็นร้อยละ 70.63, 88.89 และ 100.00 ตามลำดับ

**ลักษณะการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีลักษณะการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ ด้วยการสะสมเงินค่างานให้ได้มากที่สุด การยื่นขอสินเชื่อเพื่อตรวจสอบกำลังซื้อของตนเอง รวมไปถึงการศึกษาระดับราคาของคอนโดมิเนียมในบริเวณใกล้เคียงก่อนการซื้อตามลำดับ

## 5.2.2 การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ (ช่วงระยะเวลา 1 เดือน ระหว่างการซื้อ)

ศูนย์วิจัยทรพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.6 การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ

การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	รวม
<b>1. ระดับราคาของคอนโดมิเนียมที่ซื้อ</b>				
1,000,001-2,000,000 บาท	3 (2.10)	0 (0.00)	0 (0.00)	3 (1.35)
2,000,001-3,000,000 บาท	72 (50.35)	28 (44.44)	0 (0.00)	100 (45.05)
3,000,001-4,000,000 บาท	39 (27.27)	11 (17.46)	16 (100.00)	66 (29.73)
4,000,001-5,000,000 บาท	29 (20.28)	24 (38.10)	0 (0.00)	53 (23.87)
<b>รวม</b>	<b>143</b>	<b>63</b>	<b>16</b>	<b>222</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)
<b>2. จำนวนยูนิตที่ซื้อ</b>				
1 ยูนิต	137 (95.80)	59 (93.65)	8 (50.00)	204 (91.89)
2 ยูนิต	6 (4.20)	2 (3.17)	8 (50.00)	16 (7.21)
3 ยูนิต	0 (0.00)	2 (3.17)	0 (0.00)	2 (0.90)
<b>รวม</b>	<b>143</b>	<b>63</b>	<b>16</b>	<b>222</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)
<b>3. ระยะเวลาที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อ</b>				
ภายใน 1 วัน (ตัดสินใจซื้อทันที)	29 (20.28)	5 (7.94)	2 (12.50)	36 (16.22)
น้อยกว่า 1 เดือน	53 (37.06)	31 (49.21)	11 (68.75)	95 (42.79)
1-3 เดือน	31 (21.68)	18 (28.57)	3 (18.75)	52 (23.42)
3-6 เดือน	22 (15.38)	6 (9.52)	0 (0.00)	28 (12.61)
6 เดือน - 1 ปี	8 (5.59)	3 (4.76)	0 (0.00)	11 (4.95)
<b>รวม</b>	<b>143</b>	<b>63</b>	<b>16</b>	<b>222</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)

ตารางที่ 5.6 การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ (ต่อ)

การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	รวม
<b>4. วิธีที่ซื้อคอนโดมิเนียม</b>				
เงินสด	32 (22.38)	12 (19.05)	0 (0.00)	44 (19.82)
เงินกู้จากสถาบันการเงิน	111 (77.62)	51 (80.95)	16 (100.00)	178 (80.18)
<b>รวม</b>	<b>143</b>	<b>63</b>	<b>16</b>	<b>222</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)
<b>5. จำนวนเงินที่คำนวณคิดเป็นเปอร์เซ็นต์</b>				
ไม่ได้วางเงินดาวน์ (กู้ 100 %)	3 (2.70)	3 (5.88)	0 (0.00)	6 (3.37)
ต่ำกว่า 10 %	28 (25.23)	7 (13.73)	0 (0.00)	35 (19.66)
10 - 30 %	60 (54.05)	21 (41.18)	8 (50.00)	89 (50.00)
30 - 50 %	17 (15.32)	20 (39.22)	8 (50.00)	45 (25.28)
มากกว่า 50%	3 (2.70)	0 (0.00)	0 (0.00)	3 (1.69)
<b>รวม</b>	<b>111</b>	<b>51</b>	<b>16</b>	<b>178</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)
<b>6. วงเงินที่กู้</b>				
ต่ำกว่า 1,000,000 บาท	0 (0.00)	3 (5.88)	0 (0.00)	3 (1.69)
1,000,001-2,000,000 บาท	8 (7.21)	10 (19.61)	0 (0.00)	18 (10.11)
2,000,001-3,000,000 บาท	68 (61.26)	23 (45.10)	0 (0.00)	91 (51.12)
3,000,001-4,000,000 บาท	32 (28.83)	12 (23.53)	11 (68.75)	55 (30.90)
4,000,001-5,000,000 บาท	3 (2.70)	3 (5.88)	5 (31.25)	11 (6.18)
<b>รวม</b>	<b>111</b>	<b>51</b>	<b>16</b>	<b>178</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)

ตารางที่ 5.6 การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ (ต่อ)

การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	รวม
<b>7. จำนวนผู้กู้</b>				
1 คน	79 (71.17)	46 (90.20)	16 (100.00)	141 (79.21)
2 คน	32 (28.83)	5 (9.80)	0 (0.00)	37 (20.79)
<b>รวม</b>	<b>111</b>	<b>51</b>	<b>16</b>	<b>178</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)
<b>8. ระยะเวลาในการกู้</b>				
ไม่เกิน 10 ปี	9 (8.11)	6 (11.76)	0 (0.00)	15 (8.43)
11-15 ปี	6 (5.41)	2 (3.92)	7 (43.75)	15 (8.43)
16-20 ปี	3 (2.70)	11 (21.57)	3 (18.75)	17 (9.55)
21-25 ปี	44 (39.64)	11 (21.57)	6 (37.50)	61 (34.27)
26-30 ปี	42 (37.84)	18 (35.29)	0 (0.00)	60 (33.71)
31-35 ปี	7 (6.31)	3 (5.88)	0 (0.00)	10 (5.62)
<b>รวม</b>	<b>111</b>	<b>51</b>	<b>16</b>	<b>178</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)
<b>9. อัตราเงินผ่อนชำระกับธนาคารต่อเดือน</b>				
8,001-16,000 บาท	11 (9.91)	11 (21.57)	0 (0.00)	22 (12.36)
16,001-24,000 บาท	62 (55.86)	13 (25.49)	0 (0.00)	75 (42.13)
24,001-32,000 บาท	32 (28.83)	24 (47.06)	9 (56.25)	65 (36.52)
32,001-40,000 บาท	6 (5.41)	0 (0.00)	2 (12.50)	8 (4.49)
40,001 บาทขึ้นไป	0 (0.00)	3 (5.88)	5 (31.25)	8 (4.49)
<b>รวม</b>	<b>111</b>	<b>51</b>	<b>16</b>	<b>178</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)

ตารางที่ 5.6 การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อขาย จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ (ต่อ)

การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อขาย	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รอมูลค่าเพิ่ม)	รวม
<b>10. ปัญหาในการกู้เงิน</b>				
ไม่มี	95 (85.59)	48 (94.12)	13 (81.25)	156 (87.64)
มี	16 (14.41)	3 (5.88)	3 (18.75)	22 (12.36)
<b>รวม</b>	<b>111</b> <b>(100.00)</b>	<b>51</b> <b>(100.00)</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>178</b> <b>(100.00)</b>
<b>11. ลักษณะปัญหาในการกู้เงิน (ตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>				
วงเงินกู้ต่ำ	6 (37.50)	0 (0.00)	0 (0.00)	6 (27.27)
ระยะเวลาผ่อนสั้น	2 (12.50)	0 (0.00)	3 (100.00)	5 (22.73)
เงินผ่อนแต่ละงวดสูงเกินไป	2 (12.50)	0 (0.00)	0 (0.00)	2 (9.09)
เงื่อนไขการกู้	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
คิดเครดิตบูโร	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
อื่นๆ (ยังขาดความพร้อม/ดอกเบี้ยสูง เกินไป)	8 (50.00)	3 (100.00)	3 (100.00)	14 (63.64)
<b>รวม</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>3</b> <b>(100.00)</b>	<b>3</b> <b>(100.00)</b>	<b>22</b> <b>(100.00)</b>
<b>12. ความเพียงพอของวงเงินกู้ที่สถาบัน การเงินอนุมัติให้</b>				
ไม่เพียงพอ	9 (8.11)	0 (0.00)	0 (0.00)	9 (5.06)
เพียงพอ	102 (91.89)	51 (100.00)	16 (100.00)	169 (94.94)
<b>รวม</b>	<b>111</b> <b>(100.00)</b>	<b>51</b> <b>(100.00)</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>178</b> <b>(100.00)</b>

ตารางที่ 5.6 การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ (ต่อ)

การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	รวม
<b>13. วิธีการหาเงินมาเพิ่มเติมเพื่อจ่ายให้กับโครงการหากไม่ได้รับอนุมัติวงเงินกู้ที่เพียงพอ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>				
เงินออมที่เก็บสะสม	6 (66.67)	0 (0.00)	0 (0.00)	6 (66.67)
กู้ยืมนอกระบบ	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
ยืมจากบิดา - มารดา /ญาติ	9 (100.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	9 (100.00)
ขายทรัพย์สินอื่นที่มีอยู่	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
อื่นๆ	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
<b>รวม</b>	<b>9</b> <b>(100.00)</b>	<b>0</b> <b>(0.00)</b>	<b>0</b> <b>(0.00)</b>	<b>9</b> <b>(100.00)</b>
<b>14. ลักษณะการผ่อนชำระเงินที่มีการกู้ยืมจากแหล่งเงิน</b>				
ผ่อนชำระไปพร้อมๆ กับผ่อนชำระกับสถาบันการเงิน	9 (100.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	9 (100.00)
ผ่อนชำระจากแหล่งเงินอื่นก่อน	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
<b>รวม</b>	<b>9</b> <b>(100.00)</b>	<b>0</b> <b>(0.00)</b>	<b>0</b> <b>(0.00)</b>	<b>9</b> <b>(100.00)</b>

จากตารางที่ 5.6 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามตัวแปรและสาเหตุที่ต้องการซื้อได้ดังนี้

**ระดับราคาของคอนโดมิเนียมที่ซื้อ** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่ซื้อคอนโดมิเนียมในระดับราคา 2,000,001-3,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 45.05 รองลงมา คือ ระดับราคา 3,000,001-4,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.73 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อพบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่ซื้อคอนโดมิเนียม



ในระดับราคา 2,000,001-3,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 50.35 และ 44.44 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ซื้อคอนโดมิเนียมในระดับราคา 3,000,001-4,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 100.00

**จำนวนยูนิตที่ซื้อ** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีจำนวนยูนิตที่ซื้อ คือ 1 ยูนิต คิดเป็นร้อยละ 91.89 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีจำนวนยูนิตที่ซื้อ คือ 1 ยูนิต คิดเป็นร้อยละ 95.80 และ 93.65 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) มีจำนวนยูนิตที่ซื้อ คือ 1 ยูนิต และ 2 ยูนิต คิดเป็นร้อยละ 50.00 เท่ากัน

**ระยะเวลาที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อ** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีระยะเวลาที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อน้อยกว่า 1 เดือน คิดเป็นร้อยละ 42.79 รองลงมามีระยะเวลาที่ใช้ 1-3 เดือน คิดเป็นร้อยละ 23.42 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่มีระยะเวลาที่ใช้น้อยกว่า 1 เดือน คิดเป็นร้อยละ 37.06 และ 49.21 ตามลำดับ รองลงมามีระยะเวลาที่ใช้ 1-3 เดือน คิดเป็นร้อยละ 21.68 และ 28.57 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีระยะเวลาที่ใช้น้อยกว่า 1 เดือน คิดเป็นร้อยละ 68.75

**วิธีที่ซื้อคอนโดมิเนียม** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีวิธีที่ซื้อคอนโดมิเนียมด้วยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 80.18 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีวิธีที่ซื้อคอนโดมิเนียมด้วยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 77.62, 80.95 และ 100.00 ตามลำดับ

**จำนวนเงินที่ดาวนโหลดคิดเป็นเปอร์เซ็นต์** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อด้วยการกู้จากสถาบันการเงินส่วนใหญ่มีจำนวนเงินที่ดาวนโหลด 10 - 30% คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมามีจำนวนเงินที่ดาวนโหลด 30 - 50% คิดเป็นร้อยละ 25.28 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินที่ดาวนโหลด 10 - 30% คิดเป็นร้อยละ 54.05 รองลงมามีจำนวนเงินที่ดาวนโหลดต่ำกว่า 10 % คิดเป็นร้อยละ 25.23 ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินที่ดาวนโหลด 10 - 30 % คิดเป็นร้อยละ 41.18 รองลงมามีจำนวนเงินที่ดาวนโหลด 30 - 50 % คิดเป็นร้อยละ 39.22 ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) มีจำนวนเงินที่ดาวนโหลด 10 - 30 % และ 10 - 30 % คิดเป็นร้อยละ 50.00 เท่ากัน

**วงเงินที่กู้** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อด้วยการกู้จากสถาบันการเงินส่วนใหญ่มีวงเงินที่กู้อยู่ที่ 2,000,001-3,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 51.12 รองลงมา คือ 3,000,001-4,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 30.90 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ส่วนใหญ่มีวงเงินที่กู้ 2,000,001-3,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 61.26 ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่มีวงเงินที่กู้ 2,000,001-3,000,000 บาท และ 3,000,001-4,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 45.10 และ 23.53 ตามลำดับ ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีวงเงินที่กู้ 3,000,001-4,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 68.75

**จำนวนผู้กู้** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อด้วยการกู้จากสถาบันการเงินส่วนใหญ่มีจำนวนผู้กู้ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 79.21 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีจำนวนผู้กู้ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 71.17, 90.20 และ 100.00 ตามลำดับ

**ระยะเวลาในการกู้** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อด้วยการกู้จากสถาบันการเงินส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการกู้ 21-25 ปี คิดเป็นร้อยละ 34.27 รองลงมา มีระยะเวลาในการกู้ 26-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 33.71 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการกู้ 21-25 ปี คิดเป็นร้อยละ 39.64 ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการกู้ 26-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.29 ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการกู้ 11-15 ปี คิดเป็นร้อยละ 43.75

**อัตราเงินผ่อนชำระกับธนาคารต่อเดือน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อด้วยการกู้จากสถาบันการเงินส่วนใหญ่มีอัตราเงินผ่อนชำระกับธนาคารต่อเดือน 16,001-24,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 42.13 รองลงมา มีอัตราเงินผ่อนชำระ 24,001-32,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 36.52 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ส่วนใหญ่มีอัตราเงินผ่อนชำระ 16,001-24,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 55.86 ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีอัตราเงินผ่อนชำระ 24,001-32,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 47.06 และ 56.25 ตามลำดับ

**ปัญหาในการกู้เงิน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อด้วยการกู้จากสถาบันการเงินส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการกู้เงิน คิดเป็นร้อยละ 87.64 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการกู้ คิดเป็นร้อยละ 85.59 , 94.12 และ 81.25 ตามลำดับ

**ลักษณะปัญหาในการกู้เงิน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อที่มีปัญหาในการกู้เงินส่วนใหญ่ ประสบปัญหา ขาดเอกสาร/เปลี่ยนงาน/ดอกเบี้ยสูง คิดเป็นร้อยละ 63.64 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่ประสบปัญหาอื่นๆ (ขาดเอกสาร/เปลี่ยนงาน/ดอกเบี้ยสูง) คิดเป็นร้อยละ 50.00 และ 100.00 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ประสบปัญหาระยะเวลาผ่อนสั้น และอื่นๆ (ขาดเอกสาร/เปลี่ยนงาน/ดอกเบี้ยสูง) ระยะเวลาผ่อนสั้น คิดเป็นร้อยละ 100.00 เท่ากัน

**ความเพียงพอของวงเงินกู้ที่สถาบันการเงินอนุมัติให้** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อด้วยการกู้จากสถาบันการเงินส่วนใหญ่เห็นว่าวงเงินกู้ที่สถาบันการเงินอนุมัติให้เพียงพอ คิดเป็นร้อยละ 94.94 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มซื้อที่เพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่เห็นว่าวงเงินกู้ที่สถาบันการเงินอนุมัติให้เพียงพอ คิดเป็นร้อยละ 91.89, 100.00 และ 100.00 ตามลำดับ

**วิธีการหาเงินมาเพิ่มเติมเพื่อจ่ายให้กับโครงการหากไม่ได้รับอนุมัติวงเงินกู้ที่เพียงพอ** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อที่ได้รับวงเงินกู้ไม่เพียงพอ โดยเฉพาะในกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ส่วนใหญ่มีวิธีการหาเงินมาเพิ่มเติมเพื่อจ่ายให้กับโครงการด้วยการยืมจากบิดา - มารดา / ญาติ คิดเป็นร้อยละ 100.00

ตารางที่ 5.7 แหล่งที่มาของเงินที่ใช้ซื้อคอนโดมิเนียม จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ

แหล่งที่มาของเงินที่ใช้ซื้อคอนโดมิเนียม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม							
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง		ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)		ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)		รวม	
	จำนวน (ร้อยละ)	สัดส่วน	จำนวน (ร้อยละ)	สัดส่วน	จำนวน (ร้อยละ)	สัดส่วน	จำนวน (ร้อยละ)	สัดส่วน
เงินกู้จากสถาบันการเงิน	111 (100.00)	82.06	51 (100.00)	75.88	16 (100.00)	68.13	178 (100.00)	79.04
เงินสมทบจากบุคคลในครอบครัว	22 (19.82)	1.58	9 (17.65)	2.06	0 (0.00)	0.00	31 (17.42)	1.58
เงินรายได้ประจำของตนเอง	51 (45.95)	5.98	9 (17.65)	3.24	9 (56.25)	20.63	69 (38.76)	6.51
เงินรายได้ประจำของครอบครัว	9 (8.11)	0.54	0 (0.00)	0.00	0 (0.00)	0.00	9 (5.06)	0.34
เงินออมของส่วนตัว	43 (38.74)	5.00	31 (60.78)	14.31	4 (25.00)	7.50	78 (43.82)	7.89
เงินออมของครอบครัว	100 (90.09)	1.17	45 (88.24)	1.57	13 (81.25)	3.75	158 (88.76)	1.52
เงินโบนัสที่ได้รับ	18 (16.22)	3.65	6 (11.76)	2.94	0 (0.00)	0.00	24 (13.48)	3.12
<b>รวม</b>	<b>111</b> <b>(100.00)</b>		<b>51</b> <b>(100.00)</b>		<b>16</b> <b>(100.00)</b>		<b>178</b> <b>(100.00)</b>	

จากตารางที่ 5.7 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแหล่งที่มาของเงินที่กู้ซื้อคอนโดมิเนียมของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อได้ดังนี้

**แหล่งที่มาของเงินที่ใช้ซื้อคอนโดมิเนียม** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อด้วยการกู้จากสถาบันการเงิน ส่วนใหญ่แหล่งที่มาของเงินที่ใช้ซื้อคอนโดมิเนียม มาจากเงินกู้จากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 100.00 รองลงมา มาจากเงินออมของครอบครัวและเงินออมของส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 88.76 และ 43.82 ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มาจากเงินกู้จากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 100.00 รองลงมา มาจากเงินออมของครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 90.09, 88.24 และ 81.25 ตามลำดับ

**สัดส่วนของเงินที่ใช้ซื้อคอนโดมิเนียม** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อด้วยการกู้จากสถาบันการเงิน ส่วนใหญ่มีสัดส่วนของเงินที่ใช้ซื้อคอนโดมิเนียม มาจากเงินกู้สถาบันการเงิน มีสัดส่วนเฉลี่ยอยู่ที่ 79.04 รองลงมา คือ เงินออมของส่วนตัว และเงินรายได้ประจำของตนเอง มีสัดส่วนเฉลี่ยอยู่ที่ 7.89 และ 6.51 ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีสัดส่วนของเงินที่ใช้ซื้อคอนโดมิเนียม มาจากเงินกู้สถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 82.06, 75.88 และ 68.13 ตามลำดับ รองลงมา กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) มาจากเงินรายได้ประจำของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 5.98 และ 20.63 ตามลำดับ ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มาจากเงินออมของส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 14.31

### 5.2.3 การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ (ช่วงระยะเวลา 3 เดือน หลังการซื้อ)

ศูนย์วิจัยทรัพย์สิน  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.8 การเปลี่ยนแปลงระดับรายได้และรายจ่ายหลังการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ

การเปลี่ยนแปลงระดับรายได้ / รายจ่าย	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	รวม
<b>1. การเปลี่ยนแปลงของรายได้ต่อเดือนหลังการซื้อ</b>				
เพิ่มขึ้น	36 (25.17)	15 (23.81)	8 (50.00)	59 (26.58)
ลดลง	6 (4.20)	0 (0.00)	0 (0.00)	6 (2.70)
เท่าเดิม	86 (60.14)	48 (76.19)	8 (50.00)	142 (63.96)
ไม่แน่นอน	15 (10.49)	0 (0.00)	0 (0.00)	15 (6.76)
<b>รวม</b>	<b>143</b> <b>(100.00)</b>	<b>63</b> <b>(100.00)</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>222</b> <b>(100.00)</b>
<b>2. การเปลี่ยนแปลงของรายจ่ายต่อเดือนหลังการซื้อ</b>				
เพิ่มขึ้น	105 (73.43)	44 (69.84)	16 (100.00)	165 (74.32)
ลดลง	11 (7.69)	0 (0.00)	0 (0.00)	11 (4.95)
เท่าเดิม	21 (14.69)	16 (25.40)	0 (0.00)	37 (16.67)
ไม่แน่นอน	6 (4.20)	3 (4.76)	0 (0.00)	9 (4.05)
<b>รวม</b>	<b>143</b> <b>(100.00)</b>	<b>63</b> <b>(100.00)</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>222</b> <b>(100.00)</b>

จากตารางที่ 5.8 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการเปลี่ยนแปลงระดับรายได้รายจ่ายหลังการซื้อของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อได้ดังนี้

การเปลี่ยนแปลงของรายได้ต่อเดือนหลังการซื้อ กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงของรายได้ต่อเดือนหลังการซื้อ คิดเป็นร้อยละ 63.96 รองลงมา คือ มีการเปลี่ยนแปลงของรายได้ต่อเดือนเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 26.58 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่ไม่มีการ

เปลี่ยนแปลงของรายได้ต่อเดือนหลังการซื้อ คิดเป็นร้อยละ 60.14 และ 76.19 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ไม่มีการเปลี่ยนแปลงและมีการเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 50.00 เท่ากัน

การเปลี่ยนแปลงของรายจ่ายต่อเดือนหลังการซื้อ กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีการเปลี่ยนแปลงของรายจ่ายต่อเดือนหลังการซื้อที่เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 74.32 รองลงมา คือ เท่าเดิม ไม่เปลี่ยนแปลง คิดเป็นร้อยละ 16.67 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อพบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีการเปลี่ยนแปลงของรายจ่ายต่อเดือนเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 73.43, 69.84 และ 100.00 ตามลำดับ รองลงมา กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) เห็นว่ามีรายจ่ายต่อเดือนเท่าเดิมไม่เปลี่ยนแปลง คิดเป็นร้อยละ 14.96 และ 25.40 ตามลำดับ

ตารางที่ 5.9 ระดับรายได้และรายจ่ายต่อเดือน ในช่วงการวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ

รายได้ / รายจ่าย	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวนบาท			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	เฉลี่ยรวม 3 กลุ่ม
<b>1. รายได้แยกตามประเภทเฉลี่ยต่อเดือน</b>				
เงินเดือนประจำ	53,268.12	60,152.83	102,500.00	57,080.90
รายได้ค่าคอมมิชชั่น	35,119.05	14,000.00	0.00	32,872.34
รายได้ค่าเดินทาง / ค่าน้ำมัน	8,556.60	4,777.78	0.00	8,008.06
รายได้ค่าล่วงเวลา / ค่าเบี้ยขยัน	7,250.00	0.00	0.00	7,250.00
รายได้ค่าโทรศัพท์	2,270.37	3,000.00	0.00	2,320.69
กำไรจากการขาย	34,000.00	124,545.45	181,250.00	124,583.33
ส่วนแบ่งจากผู้ถือหุ้น	20,000.00	1,000.00	0.00	10,500.00
รายได้พิเศษ / โบนัส	23,614.29	23,515.15	28,750.00	24,034.44
<b>รายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน</b>	<b>73,585.71</b>	<b>88,270.97</b>	<b>155,000.00</b>	<b>83,023.00</b>
<b>2. รายจ่ายแยกตามประเภทเฉลี่ยต่อเดือน</b>				
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการอุปโภค / บริโภค	14,295.62	18,761.90	23,750.00	16,298.61
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเดินทาง	5,340.46	6,907.41	8,437.50	6,007.96
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการท่องเที่ยว/บันเทิง	5,315.79	5,181.82	9,090.91	5,744.44
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบุตร / ศึกษา	6,826.09	7,900.00	0.00	7,325.58
ค่าผ่อนชำระสินเชื่อบัตรเครดิต / OD	12,957.45	7,620.69	6,923.08	10,337.08
ค่าผ่อนชำระสินเชื่อรถยนต์	12,971.43	15,935.48	20,000.00	14,833.33
ค่าผ่อนชำระสินเชื่ออยู่อาศัย	25,056.38	22,575.00	31,062.50	25,102.74
ค่าผ่อนชำระสินเชื่ออื่นๆ	4,250.00	10,000.00	0.00	5,687.50
อื่นๆ (ให้มารดา)	5,218.18	11,666.67	0.00	7,090.32
<b>รายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือน</b>	<b>43,514.29</b>	<b>56,122.58</b>	<b>77,500.00</b>	<b>47,702.00</b>

จากตารางที่ 5.9 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลระดับรายได้และรายจ่ายต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างผู้  
ในช่วงการวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อได้ดังนี้

**รายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อทั้ง 3 กลุ่ม มีรายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน  
อยู่ที่ 83,023.00 บาท โดยกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) มีรายได้รวมมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือน  
อยู่ที่ 155,000.00 บาท รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีรายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน  
อยู่ที่ 88,270.97 บาท และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง มีรายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน  
อยู่ที่ 73,585.71 บาท

**รายได้แยกตามประเภทเฉลี่ยต่อเดือน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อทั้ง 3 กลุ่ม มีรายได้ประเภท  
กำไรจากการขายมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 124,583.33 บาท รองลงมา คือ เงินเดือนประจำเฉลี่ย  
ต่อเดือนอยู่ที่ 57,080.90 บาท

และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย  
เองมีรายได้ประเภทเงินเดือนประจำมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 53,268.12 บาท รองลงมา คือ รายได้  
ค่าคอมมิชชั่นและกำไรจากการขายเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 35,119.05 บาท และ 34,000.00 บาท ตามลำดับ  
ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) มีรายได้ประเภทกำไรจากการ  
ขายมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 124,545.45 บาท และ 181,250.00 บาท ตามลำดับ รองลงมา คือ  
เงินเดือนประจำเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 60,152.83 บาท และ 102,500.00 บาท ตามลำดับ

**รายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อทั้ง 3 กลุ่ม มีรายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือน  
อยู่ที่ 47,702.00 บาท โดยกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) มีรายจ่ายรวมมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือน  
อยู่ที่ 77,500.00 บาท รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีรายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือน  
อยู่ที่ 56,122.58 บาท และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองมีรายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือน  
อยู่ที่ 43,514.29 บาท

**รายจ่ายแยกตามประเภทเฉลี่ยต่อเดือน** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อทั้ง 3 กลุ่ม มีรายจ่ายประเภท  
ค่าผ่อนชำระสินเชื่อบริโภคมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 25,102.74 บาท รองลงมา คือ ค่าใช้จ่าย  
เกี่ยวกับอุปโภค,บริโภคเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 16,298.61 บาท

และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย  
เอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) มีรายจ่ายประเภทค่าผ่อนชำระ  
สินเชื่อบริโภคมากที่สุดเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 25,056.38 บาท, 22,575.00 บาท และ 31,062.50  
ตามลำดับ รองลงมา คือ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับอุปโภค,บริโภคเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 14,295.62 บาท,  
18,761.90 บาท และ 23,759 บาท ตามลำดับ

ตารางที่ 5.10 การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ

การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	รวม
<b>1. การออมเงินเป็นประจำหลังการซื้อ</b>				
ไม่ออม	30 (20.98)	10 (15.87)	0 (0.00)	40 (18.02)
ออม	113 (79.02)	53 (84.13)	16 (100.00)	182 (81.98)
<b>รวม</b>	<b>143</b> <b>(100.00)</b>	<b>63</b> <b>(100.00)</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>222</b> <b>(100.00)</b>
<b>2. จำนวนเงินออมเป็นประจำต่อเดือนหลังการซื้อ</b>				
ต่ำกว่า 5,000 บาท	20 (17.70)	3 (5.66)	0 (0.00)	23 (12.64)
5,001-10,000 บาท	47 (41.59)	12 (22.64)	0 (0.00)	59 (32.42)
10,001-15,000 บาท	20 (17.70)	11 (20.75)	0 (0.00)	31 (17.03)
15,001-20,000 บาท	6 (5.31)	6 (11.32)	8 (50.00)	20 (10.99)
20,001-25,000 บาท	6 (5.31)	10 (18.87)	6 (37.50)	22 (12.09)
25,001 บาทขึ้นไป	14 (12.39)	11 (20.75)	2 (12.50)	27 (14.84)
<b>รวม</b>	<b>113</b> <b>(100.00)</b>	<b>53</b> <b>(100.00)</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>182</b> <b>(100.00)</b>
<b>3. วิธีการผ่อนชำระเงินกู้</b>				
ชำระหน้าเคาน์เตอร์ธนาคาร	75 (67.57)	37 (72.55)	10 (62.50)	122 (68.54)
หักผ่านบัญชีธนาคาร	26 (23.42)	14 (27.45)	6 (37.50)	46 (25.84)
หักผ่านเงินเดือนบริษัท	10 (9.01)	0 (0.00)	0 (0.00)	10 (5.62)
<b>รวม</b>	<b>111</b> <b>(100.00)</b>	<b>51</b> <b>(100.00)</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>178</b> <b>(100.00)</b>
<b>4. ปัญหาการผ่อนชำระเงินกู้</b>				
ไม่มี	106 (95.50)	49 (96.08)	16 (100.00)	171 (96.07)
มี	5 (4.50)	2 (3.92)	0 (0.00)	7 (3.93)
<b>รวม</b>	<b>111</b> <b>(100.00)</b>	<b>51</b> <b>(100.00)</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>178</b> <b>(100.00)</b>



ตารางที่ 5.10 การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ (ต่อ)

การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	รวม
<b>5. ลักษณะปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้</b>				
มีการผ่อนชำระไม่ครบตามเงินงวดที่กำหนด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)				
มีการผ่อนชำระล่าช้า	2 (40.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	2 (28.57)
ไม่สะดวกในการเดินทางไปผ่อนชำระ	3 (60.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	3 (42.86)
ไม่ได้รับเอกสาร หรือ เลขบัญชีที่ต้องชำระ	0 (0.00)	2 (100.00)	0 (0.00)	2 (28.57)
อื่นๆ	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
<b>รวม</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>7</b>
	(100.00)	(100.00)	(0.00)	(100.00)
<b>6. สาเหตุที่ผ่อนชำระเงินกู้ได้อย่างสม่ำเสมอ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>				
ถือเป็นภาระหน้าที่ที่ต้องชำระ	108 (94.73)	30 (62.50)	10 (62.50)	148 (83.14)
ไม่มีปัญหาเรื่องการเงิน	59 (51.75)	39 (81.25)	16 (100.00)	114 (64.04)
ไม่ต้องการให้มีประวัติชำระล่าช้า / กลัวการถูกฟ้อง	79 (69.30)	33 (68.75)	16 (100.00)	128 (71.91)
ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง	47 (41.23)	6 (12.50)	0 (0.00)	53 (29.78)
อื่นๆ	3 (2.63)	0 (0.00)	0 (0.00)	3 (1.69)
<b>รวม</b>	<b>106</b>	<b>49</b>	<b>16</b>	<b>171</b>
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)

ตารางที่ 5.10 การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ (ต่อ)

การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รอมูลค่าเพิ่ม)	รวม
<b>7. ความคิดเห็นว่าเป็นโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในการซื้อคอนโด</b>				
ไม่ได้ช่วย	31 (21.68)	14 (22.22)	8 (50.00)	53 (23.87)
ช่วยได้	112 (78.32)	49 (77.78)	8 (50.00)	169 (76.13)
<b>รวม</b>	<b>143</b> <b>(100.00)</b>	<b>63</b> <b>(100.00)</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>222</b> <b>(100.00)</b>
<b>8. สิ่งที่เป็นโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในการซื้อคอนโด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>				
ช่วยในการสะสมเงินดาวน์	101 (90.18)	49 (100.00)	8 (100.00)	158 (93.49)
ช่วยให้ได้วงเงินกู้เพิ่มขึ้น	17 (15.18)	2 (4.08)	0 (0.00)	19 (11.24)
ช่วยให้ขอสินเชื่อได้ง่ายขึ้น	75 (66.96)	25 (51.02)	5 (62.50)	105 (62.13)
ช่วยสร้างวินัยในการผ่อนชำระแก่ผู้ซื้อ	75 (66.96)	39 (79.59)	8 (100.00)	122 (72.19)
อื่นๆ (ช่วยให้ได้ตำแหน่งห้องที่ตรงกับใจ)	0 (0.00)	3 (6.12)	0 (0.00)	3 (1.78)
<b>รวม</b>	<b>112</b> <b>(100.00)</b>	<b>49</b> <b>(100.00)</b>	<b>8</b> <b>(100.00)</b>	<b>169</b> <b>(100.00)</b>
<b>9. การวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต</b>				
ไม่มี	19 (13.29)	2 (3.17)	0 (0.00)	21 (9.46)
มี	124 (86.71)	61 (96.83)	16 (100.00)	201 (90.54)
<b>รวม</b>	<b>143</b> <b>(100.00)</b>	<b>63</b> <b>(100.00)</b>	<b>16</b> <b>(100.00)</b>	<b>222</b> <b>(100.00)</b>

ตารางที่ 5.10 การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ จำแนกตามสาเหตุที่ต้องการซื้อ (ต่อ)

การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ	สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม : จำนวน (ร้อยละ)			
	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)	รวม
10. ลักษณะการวางแผนทางการเงิน สำหรับอนาคต (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)				
เพิ่มจำนวนเงินค่างวดผ่อนชำระ	57 (45.97)	36 (59.02)	10 (62.50)	103 (51.24)
ปิดบัญชีก่อนกำหนดในสัญญาเงินกู้	63 (50.81)	37 (60.66)	10 (62.50)	110 (54.73)
Refinance เพื่อลดอัตราดอกเบี้ย	29 (23.39)	9 (14.75)	2 (12.50)	40 (19.90)
ขอลงเงินกู้เพิ่มเพื่อตกแต่ง	2 (1.61)	0 (0.00)	0 (0.00)	2 (1.00)
ให้ผู้อื่นเช่า เพื่อลงทุน	44 (35.48)	58 (95.08)	16 (100.00)	118 (58.71)
ขายต่อเพื่อเก็งกำไร	14 (11.29)	14 (22.95)	16 (100.00)	44 (21.89)
พยายามหาเงินก่อนมาจ่ายเพื่อลด ระยะเวลาการผ่อน	12 (9.68)	4 (6.56)	0 (0.00)	16 (7.96)
<b>รวม</b>	<b>124</b> (100.00)	<b>61</b> (100.00)	<b>16</b> (100.00)	<b>201</b> (100.00)

จากตารางที่ 5.10 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการวางแผนทางการเงินหลังการซื้อของกลุ่มตัวอย่าง  
จำแนกตามตัวแปรและสาเหตุที่ต้องการซื้อได้ดังนี้

**การออมเงินเป็นประจำหลังการซื้อ** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่ยังคงมีการออมเงิน  
เป็นประจำหลังการซื้อแต่มียอดลดลง โดยคิดเป็นร้อยละ 81.98 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละ  
กลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน(ให้เช่า)  
และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีการออมเงินเป็นประจำหลังการซื้อ คิดเป็นร้อยละ  
79.02, 84.13 และ 100.00 ตามลำดับ

**จำนวนเงินออมเป็นประจำต่อเดือนหลังการซื้อ** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อที่มีการออมเงิน  
เป็นประจำหลังการซื้อส่วนใหญ่มีจำนวนเงินออมต่อเดือนหลังการซื้อ 5,001-10,000 บาท คิดเป็น  
ร้อยละ 32.42 รองลงมา มีจำนวนเงินออมต่อเดือน 10,001-15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 17.03

และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินออมต่อเดือน 5,001-10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 41.59 รองลงมา มีจำนวนเงินออมต่อเดือน ต่ำกว่า 5,000 บาท และ 10,001-15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 17.10 เท่ากัน ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินออมต่อเดือน 5,001-10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.64 รองลงมา มีจำนวนเงินออมต่อเดือน 10,001-15,000 บาท และ 25,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 20.75 เท่ากัน ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินออมต่อเดือน 15,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมา มีจำนวนเงินออมต่อเดือน 20,001-25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 37.50

**วิธีการผ่อนชำระเงินกู้** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อด้วยการกู้จากสถาบันการเงิน ส่วนใหญ่มีวิธีการผ่อนชำระเงินกู้ด้วยการชำระหน้าเคาน์เตอร์ธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 68.54 รองลงมา คือ หักผ่านบัญชีธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 25.84 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีวิธีการผ่อนชำระเงินกู้ด้วยการชำระหน้าเคาน์เตอร์ธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 67.57, 72.55 และ 62.50 ตามลำดับ รองลงมา หักผ่านบัญชีธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 23.42, 27.45 และ 37.50 ตามลำดับ

**ปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อด้วยการกู้จากสถาบันการเงินส่วนใหญ่ ไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ คิดเป็นร้อยละ 96.07 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ คิดเป็นร้อยละ 95.50, 96.08 และ 100.00 ตามลำดับ

**ลักษณะปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้** กลุ่มตัวอย่างมีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ส่วนใหญ่ มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ คือ ปัญหาไม่สะดวกในการเดินทางไปผ่อนชำระ คิดเป็นร้อยละ 42.86 รองลงมา คือ ปัญหาการผ่อนชำระล่าช้า และปัญหาไม่ได้รับเอกสารหรือเลขบัญชีที่ต้องชำระ คิดเป็นร้อยละ 28.57 เท่ากัน และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองส่วนใหญ่มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ คือ ปัญหาไม่สะดวกในการเดินทางไปผ่อนชำระ คิดเป็นร้อยละ 60.00 รองลงมา คือ ปัญหาการผ่อนชำระล่าช้า คิดเป็นร้อยละ 40.00 ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ คือ ไม่ได้รับเอกสารหรือเลขบัญชีที่ต้องชำระ คิดเป็นร้อยละ 100.00

**สาเหตุที่ผ่อนชำระเงินกู้ได้อย่างสม่ำเสมอ** กลุ่มตัวอย่างไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ ส่วนใหญ่มีการผ่อนชำระเงินกู้ได้อย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากถือเป็นภาระหน้าที่ที่ต้องชำระ คิดเป็นร้อยละ 83.14 รองลงมา คือ ไม่ต้องการให้มีประวัติชำระล่าช้า / กลัวการถูกฟ้อง คิดเป็นร้อยละ 71.91 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ส่วนใหญ่มีการผ่อนชำระเงินกู้ได้อย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากถือเป็นภาระหน้าที่ที่ต้องชำระ คิดเป็นร้อยละ 94.73 ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่มีการผ่อนชำระเงินกู้ได้อย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากไม่มีปัญหาเรื่องการเงิน คิดเป็นร้อยละ 81.25 ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รอมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีการผ่อนชำระเงินกู้ได้อย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากไม่มีปัญหาเรื่องการเงิน และไม่ต้องการให้มีประวัติชำระล่าช้า / กลัวการถูกฟ้อง คิดเป็นร้อยละ 100.00 เท่ากัน

**ความคิดเห็นว่าโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในการซื้อคอนโด** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่เห็นว่าโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในการซื้อคอนโด คิดเป็นร้อยละ 76.13 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อ อยู่อาศัยเอง และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่เห็นว่าโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในการซื้อคอนโด คิดเป็นร้อยละ 78.32 และ 77.78 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รอมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่เห็นว่าโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package สามารถช่วยและไม่ช่วยในการซื้อคอนโด คิดเป็นร้อยละ 50.00 เท่ากัน

**สิ่งที่โปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในการซื้อคอนโด** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่เห็นว่าสิ่งที่โปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในการซื้อคอนโด ได้แก่ ช่วยในการสะสมเงินดาวน์ คิดเป็นร้อยละ 93.49 รองลงมา คือ ช่วยสร้างให้วินัยในการผ่อนชำระแก่ผู้ซื้อ และช่วยให้ขอสินเชื่อได้ง่ายขึ้น คิดเป็นร้อยละ 72.19 และ 62.13 ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่เห็นว่าสิ่งที่โปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในการซื้อคอนโด ได้แก่ ช่วยในการสะสมเงินดาวน์ คิดเป็นร้อยละ 90.18 และ 100.00 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รอมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่เห็นว่าช่วยในการสะสมเงินดาวน์ และช่วยสร้างให้วินัยในการผ่อนชำระแก่ผู้ซื้อ คิดเป็นร้อยละ 100.00 เท่ากัน

**การวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต คิดเป็นร้อยละ 90.54 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รอมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงิน คิดเป็นร้อยละ 86.71, 96.83 และ 100.00 ตามลำดับ

**ลักษณะการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต** กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่มีลักษณะการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต ด้วยการให้ผู้อื่นเช่าเพื่อลงทุน คิดเป็นร้อยละ 58.71 รองลงมา คือ ปิดบัญชีก่อนกำหนดในสัญญาเงินกู้ และเพิ่มจำนวนเงินค่างวดผ่อนชำระ คิดเป็นร้อยละ 54.73 และ 51.24 ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาจำแนกตามแต่ละกลุ่มของสาเหตุที่ต้องการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองส่วนใหญ่มีลักษณะการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต ด้วยการปิดบัญชีก่อนกำหนดในสัญญาเงินกู้ และเพิ่มจำนวนเงินค่างวดผ่อนชำระ คิดเป็นร้อยละ 50.81 และ 45.97 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีลักษณะการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต ด้วยการให้ผู้อื่นเช่าและขายต่อ คิดเป็นร้อยละ 95.08 และ 100.00 ตามลำดับ



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 6

### สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษา เรื่อง การวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย กรณีศึกษา โครงการเดอะรุม สุขุมวิท 79 ของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม และสภาพแวดล้อมของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

2. เพื่อศึกษาการวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ คือ ผู้ซื้อภายในโครงการเดอะรุม สุขุมวิท 79 ของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) โดยมีขนาดของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 222 คน เป็นการใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม (ชนิดปลายปิด)

สถิติที่ใช้ในการวิจัย คือ สถิติแบบพรรณนา โดยแสดงผลเป็นค่าความถี่, ค่าร้อยละ, ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

#### 6.1 สรุปผลการศึกษา

##### 6.1.1 ข้อมูลเศรษฐกิจ สังคม และสภาพแวดล้อมของผู้ซื้อ

###### 6.1.1.1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีอายุระหว่าง 31-35 ปี รองลงมา คือ อายุ 36-40 ปี ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมา คือ ระดับปริญญาโท โดยกลุ่มตัวอย่างมากกว่าครึ่งมีสถานภาพโสดและไม่มีบุตร ส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีจำนวนสมาชิกภายในครอบครัว 3-4 คน และมีจำนวนผู้มีรายได้ภายในครอบครัวประมาณ 1-2 คน

โดยส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 40,001-60,000 บาท และมีรายได้ในครอบครัวต่อเดือน อยู่ที่ 100,001 บาทขึ้นไป ส่วนรายจ่ายส่วนใหญ่มีรายจ่ายต่อเดือน 30,001-40,000 บาท และมีรายจ่ายในครอบครัวต่อเดือนอยู่ที่ 50,001 บาทขึ้นไป

กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อส่วนใหญ่เดิมพักอาศัยอยู่กับ บิดา – มารดา รองลงมา คือ คู่สมรส โดยมีที่อยู่อาศัยเดิมก่อนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม คือ บ้านเดี่ยว และเป็นกรรมสิทธิ์ของ บิดา – มารดา รองลงมา คือ เป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง

### 6.1.1.2. ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

สำหรับเหตุผลที่ต้องการซื้อคอนโดมิเนียม ส่วนใหญ่เป็นการซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง คิดเป็นร้อยละ 64.41 รองลงมา คือ ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) คิดเป็นร้อยละ 28.28 และน้อยที่สุด คือ ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) คิดเป็นร้อยละ 7.21

ส่วนใหญ่ต้องการคอนโดมิเนียมระดับราคา 2,000,001-3,000,000 บาท รองลงมา คือ 3,000,001-4,000,000 บาท โดยมีขนาดของคอนโดมิเนียมที่ต้องการ คือ 41-50 ตรม. รองลงมา คือ 51-60 ตรม. ส่วนใหญ่ต้องการคอนโดมิเนียมแบบ 1 ห้องนอน และมีจำนวนยูนิตที่ต้องการ คือ 1 ยูนิต มากกว่าครึ่งไม่เคยซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมาก่อน และสำหรับผู้ที่เคยซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมาแล้ว มีจำนวนยูนิตเคยซื้อเฉลี่ยอยู่ที่ 1 ยูนิต

### 6.1.2 ข้อมูลการวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในแต่ละกลุ่ม

#### 6.1.2.1 กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง

การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ ผู้ซื้อที่มีรายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 70,455.06 บาท โดยมีรายได้ประเภทเงินเดือนประจำมากที่สุด และมีรายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 32,492.06 บาท โดยมีรายจ่ายประเภทค่าผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด ส่วนใหญ่มีการออมเงินเป็นประจำในแต่ละเดือน คิดเป็นร้อยละ 88.11 เพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉินเป็นหลัก โดยมีจำนวนเงินออมต่อเดือน 5,001-10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.37 รองลงมา คือ 10,001-15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 23.81 และมีระยะเวลาในการออมเงินมากกว่า 1 ปี ขึ้นไป สำหรับจำนวนผู้ซื้อที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package คิดเป็นร้อยละ 45.45 ซึ่งผู้ซื้อส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ คิดเป็นร้อยละ 70.63 โดยการสะสมเงินดาวน์และการตรวจสอบกำลังซื้อของตนเอง

การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ ผู้ซื้อส่วนใหญ่กู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 77.62 โดยมีจำนวนเงินดาวน์อยู่ที่ 10 - 30 % คิดเป็นร้อยละ 54.05 รองลงมา คือ ต่ำกว่า 10 % คิดเป็นร้อยละ 25.23 สำหรับปัญหาในการกู้ส่วนใหญ่ คือ ปัญหาขาดเอกสารและการเปลี่ยนงาน

การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ ผู้ซื้อที่มีรายได้รวมหลังการซื้อปรับสูงขึ้นเล็กน้อยเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 73,585.71 บาท ส่วนรายจ่ายผู้ซื้อที่มีรายจ่ายรวมหลังการซื้อปรับสูงขึ้นเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 43,514.29 บาท สำหรับการออมเงินเป็นประจำหลังการซื้อมีการปรับลดลง เหลือร้อยละ 79.02 โดยมีจำนวนเงินออมต่อเดือน 5,001-10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 41.59 รองลงมา คือ ต่ำกว่า 5,000 บาท และ 10,001-15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 17.70 เท่ากัน ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้คิดเป็นร้อยละ 95.50 สำหรับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ผู้ซื้อเห็นว่าการช่วยในการซื้อคอนโด คิดเป็นร้อยละ 78.32 โดยช่วยในเรื่องของการสะสมเงินดาวน์



และสำหรับการวางแผนทางการเงินในอนาคตผู้ซื้อที่มีการวางแผนทางการเงินในอนาคต คิดเป็นร้อยละ 86.71 โดยการปิดบัญชีก่อนกำหนดในสัญญาเงินกู้ และเพิ่มจำนวนเงินค่างวดผ่อนชำระ คิดเป็นร้อยละ 50.81 และ 45.97 ตามลำดับ

#### 6.1.2.2 กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)

การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ ผู้ซื้อที่มีรายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 82,141.94 บาท โดยมีรายได้ประเภทกำไรจากการขายมากที่สุด และมีรายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 42,677.42 บาท โดยมีรายจ่ายประเภทค่าใช้จ่ายอุปโภค, บริโภคมากที่สุด ส่วนใหญ่มีการออมเงินเป็นประจำในแต่ละเดือน คิดเป็นร้อยละ 96.83 เพื่อให้ซื้อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก โดยมีจำนวนเงินออมต่อเดือน 25,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 31.15 รองลงมา คือ 20,001-25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 24.59 และมีระยะเวลาในการออมเงินมากกว่า 1 ปีขึ้นไป สำหรับจำนวนผู้ซื้อที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package คิดเป็นร้อยละ 39.68 ซึ่งผู้ซื้อส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ คิดเป็นร้อยละ 88.89 โดยการสะสมเงินดาวน์, การตรวจสอบกำลังซื้อของตนเอง รวมไปถึงการศึกษาระดับราคาของคอนโดมิเนียมในบริเวณใกล้เคียงก่อนการซื้อ ตามลำดับ

การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ ผู้ซื้อส่วนใหญ่กู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 80.95 โดยมีจำนวนเงินดาวน์อยู่ที่ 10 - 30 % คิดเป็นร้อยละ 41.18 รองลงมา คือ 30 - 50 % คิดเป็นร้อยละ 39.22 สำหรับปัญหาในการกู้ส่วนใหญ่ คือ ปัญหาขาดเอกสารและดอกเบี้ยสูง

การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ ผู้ซื้อที่มีรายได้รวมหลังการซื้อปรับสูงขึ้นเล็กน้อยเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 88,270.97 บาท ส่วนรายจ่ายผู้ซื้อที่มีรายจ่ายรวมหลังการซื้อปรับสูงขึ้นเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 56,122.58 บาท สำหรับการออมเงินเป็นประจำหลังการซื้อมีการปรับลดลง เหลือร้อยละ 84.13 โดยมีจำนวนเงินออมต่อเดือน 5,001-10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.64 รองลงมา คือ 10,001-15,000 บาท และ 25,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 20.75 เท่ากัน ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ คิดเป็นร้อยละ 96.08 สำหรับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ผู้ซื้อเห็นว่ามีส่วนช่วยในการซื้อคอนโด คิดเป็นร้อยละ 77.78 โดยช่วยในเรื่องของสะสมเงินดาวน์ และสำหรับการวางแผนทางการเงินในอนาคตผู้ซื้อที่มีการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต คิดเป็นร้อยละ 96.83 โดยการให้ผู้อื่นเช่า คิดเป็นร้อยละ 95.08

### 6.1.2.3 กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)

การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ ผู้ซื้อที่มีรายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 138,333.33 บาท โดยมีรายได้ประเภทกำไรจากการขายมากที่สุด และมีรายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 50,333.33 บาท โดยมีรายจ่ายประเภทค่าใช้จ่ายอุปโภค, บริโภคมากที่สุด ส่วนใหญ่มีการออมเงินเป็นประจำในแต่ละเดือน คิดเป็นร้อยละ 100.00 เพื่อใช้ซื้อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก โดยมีจำนวนเงินออมต่อเดือน 25,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมา คือ 20,001-25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 31.25 และมีระยะเวลาในการออมเงินมากกว่า 1 ปีขึ้นไป สำหรับจำนวนผู้ซื้อที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package คิดเป็นร้อยละ 37.50 ซึ่งผู้ซื้อส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยการตรวจสอบกำลังซื้อของตนเอง และการศึกษาาระดับราคาของคอนโดมิเนียมในบริเวณใกล้เคียงก่อนการซื้อ ตามลำดับ

การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ ผู้ซื้อส่วนใหญ่กู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยมีจำนวนเงินดาวน์อยู่ที่ 10 - 30 % และ 30 - 50 % คิดเป็นร้อยละ 50.00 เท่ากัน สำหรับปัญหาในการกู้ส่วนใหญ่ คือ ปัญหาระยะเวลาผ่อนสั้น และอื่นๆ (ขาดเอกสาร/เปลี่ยนงาน/ดอกเบี้ยสูง)

การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ ผู้ซื้อที่มีรายได้รวมหลังการซื้อปรับสูงขึ้นเฉลี่ยต่อเดือน อยู่ที่ 155,000.00 บาท ส่วนรายจ่ายผู้ซื้อที่มีรายจ่ายรวมหลังการซื้อปรับสูงขึ้น เช่นกัน เฉลี่ยต่อเดือน อยู่ที่ 77,500.00 บาท สำหรับการออมเงินเป็นประจำหลังการซื้อไม่มีการเปลี่ยนแปลงคงเดิม ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ คิดเป็นร้อยละ 100.00 สำหรับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ผู้ซื้อเห็นว่าสามารถช่วยและไม่ช่วยในการซื้อคอนโดคิดเป็นร้อยละ 50.00 เท่ากัน โดยช่วยในเรื่องของการสะสมเงินดาวน์ และสร้างวินัยในการผ่อนชำระแก่ผู้ซื้อ คิดเป็นร้อยละ 100.00 เท่ากัน และสำหรับการวางแผนทางการเงินในอนาคต ผู้ซื้อที่มีการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต คิดเป็นร้อยละ 100.00 โดยการให้ผู้อื่นเช่าและขายต่อ คิดเป็นร้อยละ 100.00

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 6.1 เปรียบเทียบการวางแผนทางการเงินในแต่ละกลุ่ม

ลักษณะการวางแผนทางการเงิน	ชื่อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ชื่อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ชื่อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)
<b>การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ</b>			
รายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน	70,455.56	82,141.94	138,333.33
รายได้แยกตามประเภทเฉลี่ยต่อเดือน (บาท)	เงินเดือนประจำ (49,463.77)	กำไรจากการขาย (115,454.55)	กำไรจากการขาย (150,000.00)
รายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือน	32,492.06	42,677.42	50,333.33
รายจ่ายแยกตามประเภทเฉลี่ยต่อเดือน (บาท)	ค่าผ่อนสินเชื่อบุคคล (18,066.67)	ค่าใช้จ่ายอุปโภคบริโภค (18,492.06)	ค่าใช้จ่ายอุปโภคบริโภค (23,750.00)
การออมเงินเป็นประจำ (ร้อยละ)	ออม (88.11)	ออม (96.83)	ออม (100.00)
วัตถุประสงค์ในการออมเงิน (ร้อยละ)	เพื่อใช้จ่ายยามฉุกเฉิน (78.57)	เพื่อใช้ซื้อที่อยู่อาศัย (86.89)	เพื่อใช้ซื้อที่อยู่อาศัย (100.00)
จำนวนเงินออมเป็นประจำต่อเดือน (ร้อยละ)	5,001-10,000 , 10,001-15,000 (29.37) , (23.81)	25,001 ขึ้นไป , 20,001-25,000 (31.15) , (24.59)	25,001 ขึ้นไป , 20,001-25,000 (50.00) , (31.25)
ระยะเวลาในการออม (ร้อยละ)	มากกว่า 1 ปีขึ้นไป (46.03)	มากกว่า 1 ปีขึ้นไป (68.85)	มากกว่า 1 ปีขึ้นไป (81.25)
การเข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package (ร้อยละ)	เข้าร่วม (45.45)	เข้าร่วม (39.68)	เข้าร่วม (37.50)
การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ (ร้อยละ)	มี (70.63)	มี (88.89)	มี (100.00)
ลักษณะการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ	สะสมเงินดาวน์ , ยื่นขอสินเชื่อ	สะสมเงินดาวน์ , ยื่นขอสินเชื่อ , ตรวจสอบราคา	ยื่นขอสินเชื่อ , ตรวจสอบราคา
<b>การวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ</b>			
วิธีซื้อคอนโดมิเนียม (ร้อยละ)	เงินกู้จากสถาบันการเงิน (77.62)	เงินกู้จากสถาบันการเงิน (80.95)	เงินกู้จากสถาบันการเงิน (100.00)
จำนวนเงินที่ดาวน์ (ร้อยละ)	10-30 % , ต่ำกว่า 10 % (54.05) , (25.23)	10-30 % , 30-50 % (41.18) , (39.22)	10-30 % , 30-50 % (50.00) , (50.00)
ปัญหาในการกู้เงิน (ร้อยละ)	ไม่มี (85.59)	ไม่มี (94.12)	ไม่มี (81.25)
<b>การวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ</b>			
การเปลี่ยนแปลงรายได้ (ร้อยละ)	เท่าเดิม (60.14)	เท่าเดิม (76.19)	เท่าเดิม , เพิ่มขึ้น (50.00) , (50.00)
รายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือนหลังการซื้อ	73,585.71	88,270.97	155,000.00
รายได้แยกตามประเภทเฉลี่ยต่อเดือนหลังการซื้อ (บาท)	เงินเดือนประจำ (53,268.12)	กำไรจากการขาย (124,545.45)	กำไรจากการขาย (181,250.00)

ตารางที่ 6.1 เปรียบเทียบการวางแผนทางการเงินในแต่ละกลุ่ม (ต่อ)

ลักษณะการวางแผนทางการเงิน	ชื่อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ชื่อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ชื่อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)
การเปลี่ยนแปลงรายจ่าย (ร้อยละ)	เพิ่มขึ้น (73.43)	เพิ่มขึ้น (69.84)	เพิ่มขึ้น (100.00)
รายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือนหลังการซื้อ	43,514.29	56,122.58	77,500
รายจ่ายแยกตามประเภทเฉลี่ยต่อเดือนหลังการซื้อ (บาท)	ค่าผ่อนสินเชื่อที่อยู่อาศัย (25,056.38)	ค่าผ่อนสินเชื่อที่อยู่อาศัย (22,575.00)	ค่าผ่อนสินเชื่อที่อยู่อาศัย (31,062.50)
การออมเงินเป็นประจำหลังการซื้อ (ร้อยละ)	ออม (79.02)	ออม (84.13)	ออม (100.00)
จำนวนเงินออมเป็นประจำต่อเดือนหลังการซื้อ (ร้อยละ)	5,001-10,000 , ต่ำกว่า 5,001 (41.59) , (17.70)	5,001-10,000 , 10,001-15,000 (22.64) , (20.75)	15,001-20,000 , 20,001-25,000 (50.00) , (37.50)
ปัญหาในการผ่อนชำระหนี้ (ร้อยละ)	ไม่มี (95.50)	ไม่มี (96.08)	ไม่มี (100.00)
ความเห็นเกี่ยวกับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในการซื้อคอนโด (ร้อยละ)	ช่วยได้ (78.32)	ช่วยได้ (77.78)	ช่วยได้ (50.00)
สิ่งทีโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในการซื้อคอนโด (ร้อยละ)	สะสมเงินดาวน์ (90.18)	สะสมเงินดาวน์ (100.00)	สะสมเงินดาวน์ , สร้างวินัย (100.00) , (100.00)
การวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต (ร้อยละ)	มี (86.71)	มี (96.83)	มี (100.00)
ลักษณะการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต (ร้อยละ)	ปิดบัญชีก่อนกำหนด (50.81)	ให้เช่า (100.00)	ให้เช่า , ขายต่อ (100.00) , (100.00)

### ลักษณะการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ

รายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน พบว่า กลุ่มที่ชื่อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) เป็นกลุ่มที่มีรายได้รวมมากที่สุด รองลงมา คือ กลุ่มที่ชื่อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ชื่อเพื่ออยู่อาศัยเอง

รายได้แยกตามประเภทเฉลี่ยต่อเดือน พบว่า กลุ่มที่ชื่อเพื่ออยู่อาศัยเองมีรายได้ประเภทเงินเดือนประจำมากที่สุด ซึ่งแตกต่างจากกลุ่มที่ชื่อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ชื่อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ที่พบว่า มีรายได้ประเภทกำไรจากการขายมากที่สุด

รายจ่ายรวมเฉลี่ยต่อเดือน พบว่า กลุ่มที่ชื่อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) เป็นกลุ่มที่มีรายจ่ายรวมมากที่สุด รองลงมา คือ กลุ่มที่ชื่อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ชื่อเพื่ออยู่อาศัย

รายจ่ายแยกตามประเภทเฉลี่ยต่อเดือน พบว่า กลุ่มที่ชื่อเพื่ออยู่อาศัยเองมีรายจ่ายประเภทค่าผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด รองลงมา คือ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการอุปโภค, บริโภค ซึ่งแตกต่างจากกลุ่มที่ชื่อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ชื่อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ที่พบว่า มีรายจ่ายประเภทค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการอุปโภค, บริโภคมากที่สุด รองลงมา คือ ค่าผ่อนชำระสินเชื่อรถยนต์

**การออมเงินเป็นประจำ** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีการออมเงินเป็นประจำเหมือนกันหมดทั้ง 3 กลุ่ม

หากเปรียบเทียบการออมเงินเป็นประจำในแต่ละกลุ่ม พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีการออมเป็นประจำมากที่สุด รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง

**วัตถุประสงค์ในการออมเงิน** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการออมเงินเพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน และเพื่อใช้ในการซื้อที่อยู่อาศัย ตามลำดับ ซึ่งแตกต่างจากกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ที่ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการออมเงินเพื่อใช้จ่ายที่อยู่อาศัยเป็นหลัก

**จำนวนเงินออมเป็นประจำต่อเดือน** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองส่วนใหญ่มีจำนวนเงินออมเป็นประจำต่อเดือนอยู่ที่ 5,001 - 15,000 บาท ซึ่งน้อยกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ที่ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินออมเป็นประจำต่อเดือนอยู่ที่ 20,001 - 25,001 บาทขึ้นไป

**ระยะเวลาในการออมเงิน** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการออมเงินมากกว่า 1 ปีขึ้นไปเหมือนกันหมดทั้ง 3 กลุ่ม

หากเปรียบเทียบระยะเวลาในการออมเงินเป็นประจำในแต่ละกลุ่ม พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการออมมากที่สุด รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง

**การเข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package กับทางโครงการ** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ไม่ได้เข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package กับทางโครงการ เหมือนกันหมดทั้ง 3 กลุ่ม

หากเปรียบเทียบการเข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package กับทางโครงการในแต่ละกลุ่ม พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองส่วนใหญ่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package กับทางโครงการมากที่สุด รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)

**การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ** พบว่า กลุ่มผู้ที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มผู้ที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มผู้ที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อเหมือนกันหมดทั้ง 3 กลุ่ม

หากเปรียบเทียบการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อในแต่ละกลุ่ม พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) มีการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อมากที่สุด รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง

**ลักษณะการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ** พบว่า ส่วนใหญ่เป็นการวางแผนทางการเงินในเรื่องของการสะสมเงินดาวน์ การยื่นขอสินเชื่อ และการศึกษาระดับราคาของคอนโดมิเนียมในบริเวณใกล้เคียงก่อนการซื้อ

#### ลักษณะการวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ

**วิธีที่ซื้อคอนโดมิเนียม** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ใช้เงินกู้จากสถาบันการเงินในการซื้อคอนโดมิเนียมเหมือนกันหมดทั้ง 3 กลุ่ม

หากเปรียบเทียบวิธีที่ซื้อคอนโดมิเนียมในแต่ละกลุ่ม พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ใช้เงินกู้จากสถาบันการเงินในการซื้อคอนโดมิเนียมมากที่สุด รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง

**จำนวนเงินที่ดาวน์** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินที่ดาวน์อยู่ 10-30% และต่ำกว่า 10 % ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ที่ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินที่ดาวน์อยู่ที่ 10 – 30 % และ 30 - 50 % ตามลำดับ

**ปัญหาในการกู้เงิน** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการกู้เงินเหมือนกันหมดทั้ง 3 กลุ่ม

หากเปรียบเทียบปัญหาในการกู้เงินในแต่ละกลุ่ม พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้มากที่สุด รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)

สำหรับปัญหาในการกู้เงิน ส่วนใหญ่เป็นปัญหาเกี่ยวกับ ปัญหาการขาดเอกสารรับรอง, ปัญหาการเปลี่ยนงาน และปัญหาอัตราดอกเบี้ยสูง

### ลักษณะการวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ

**การเปลี่ยนแปลงรายได้** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองและกลุ่มผู้ที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ส่วนใหญ่มีรายได้คงเดิมไม่เปลี่ยนแปลง ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีการเปลี่ยนแปลงเรื่องรายได้เพิ่มขึ้นจากเดิม

**การเปลี่ยนแปลงรายจ่าย** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีรายจ่ายเพิ่มขึ้นเหมือนกันหมดทั้ง 3 กลุ่ม

**การออมเงินเป็นประจำหลังการซื้อ** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ยังคงมีการออมเงินเป็นประจำหลังการซื้อ ไม่เปลี่ยนแปลง เหมือนกันหมดทั้ง 3 กลุ่ม

หากเปรียบเทียบการออมเงินเป็นประจำในแต่ละกลุ่ม พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีการออมเป็นประจำในแต่ละเดือนมากที่สุด รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง

**จำนวนเงินออมเป็นประจำหลังการซื้อ** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองส่วนใหญ่มีจำนวนเงินออมสำหรับการซื้อที่อยู่อาศัยต่อเดือนลดลง อยู่ที่ ต่ำกว่า 5,001 - 15,000 บาท ซึ่งน้อยกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ที่ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินออมสำหรับการซื้ออาศัยต่อเดือนอยู่ที่ 10,001 - 15,000 บาท และ 15,001 - 25,000 บาท ตามลำดับ

**ปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ เหมือนกันหมดทั้ง 3 กลุ่ม

หากเปรียบเทียบปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ในแต่ละกลุ่ม พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้มากที่สุด รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง

**ความเห็นเกี่ยวกับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในเรื่องการซื้อคอนโด** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่เห็นว่าโปรแกรม Home Saving Package มีส่วนช่วยในเรื่องการซื้อคอนโด เหมือนกันหมดทั้ง 3 กลุ่ม

หากเปรียบเทียบความเห็นเกี่ยวกับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในเรื่องการซื้อคอนโดในแต่ละกลุ่ม พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองส่วนใหญ่เห็นว่าโปรแกรม Home Saving Package มีส่วนช่วยในเรื่องการซื้อคอนโดมากที่สุด รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)

สิ่งที่โปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในการซื้อคอนโด พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่เห็นว่าโปรแกรม Home Saving Package มีส่วนช่วยในการซื้อคอนโด เหมือนกันหมดทั้ง 3 กลุ่ม โดยช่วยในเรื่องของการสะสมเงินดาวน์ และการสร้างวินัยในการผ่อนชำระแก่ผู้ซื้อ ตามลำดับ

**การวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต** พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต เหมือนกันหมดทั้ง 3 กลุ่ม

หากเปรียบเทียบการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคตในแต่ละกลุ่ม พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อมากที่สุด รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง

**ลักษณะการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต** พบว่า กลุ่มซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ส่วนใหญ่มีลักษณะการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคต ในเรื่องของการปิดบัญชีก่อนกำหนด และการเพิ่มจำนวนค้างงวดผ่อนชำระ ตามลำดับ ซึ่งแตกต่างจากกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ที่ส่วนใหญ่มีลักษณะการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคตในเรื่องของการให้ผู้อื่นเช่าหรือขายต่อมากที่สุด รองลงมา คือ ปิดบัญชีก่อนกำหนด ตามลำดับ

## 6.2 อภิปรายผลการศึกษา

### 6.2.1 เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นผู้อยู่อาศัยจริง หรือ REAL BUYER ตามการแบ่งประเภทผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ของ รศ.มานพ พงศทัต โดยกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง คิดเป็นร้อยละ 64.41 และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) กับกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) รวมกันคิดเป็นร้อยละ 35.59

ซึ่งสัดส่วนของกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) กับกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) รวมกัน นั้น น้อยกว่างานวิจัย ของ บุศรินทร์ รุ่งรัตนกุล (2549, 84) ที่พบว่า มีสัดส่วนของกลุ่มที่ซื้อเพื่อการลงทุน กับกลุ่มที่ซื้อเพื่อเก็งกำไร รวมกัน สูงถึงร้อยละ 62.30

### ตารางที่ 6.2 เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

เหตุผลในการซื้อ	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน	ซื้อเพื่อเก็งกำไร
ผลการศึกษาในครั้งนี้	64.41 %	35.59 %	-
งานวิจัย ของ บุศรินทร์ รุ่งรัตนกุล	37.61 %	62.39 %	



ทั้งนี้เป็นผลมาจากโครงการเดอะรุม สุขุมวิท 79 เป็นโครงการคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จก่อนขาย และมีการจัดโปรแกรมออมเงินก่อนซื้อ หรือ Home Saving Package ขึ้น จึงช่วยลดปัญหา ผู้ซื้อที่ขอสินเชื่อไม่ผ่านลง และยังช่วยลดปัญหาการเก็งกำไร ทำให้ไม่มีผู้ซื้อเพื่อเก็งกำไร โดยจะเป็นการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้ซื้อเพื่อการเก็งกำไรในระยะสั้น ให้เป็นผู้ซื้อเพื่อการลงทุน ในระยะยาวแทน

### 6.2.2 ความสามารถในการซื้อ

จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีรายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือนสูงกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง จึงทำให้มีความสามารถในการผ่อนชำระ และความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยสูงกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ตามไปด้วย

ซึ่งสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ในการคำนวณความสามารถในการผ่อนชำระ ของการเคหะแห่งชาติ ที่กำหนดอัตราผ่อนชำระไว้ไม่เกินร้อยละ 30 ของรายได้ต่อเดือน

### ตารางที่ 6.3 ความสามารถในการผ่อนชำระในแต่ละกลุ่ม

ความสามารถในการผ่อนชำระ	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)
รายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือนก่อนการซื้อ	70,455.56	82,141.94	138,333.33
ค่าผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย (ตามเกณฑ์ของการเคหะฯ)	21,136.67	24,642.58	41,499.99
อัตราผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยต่อรายได้	30.00 %	30.00 %	30.00 %
ค่าผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย (ตามที่ผ่อนชำระจริง)	25,056.38	22,575.00	31,062.50
อัตราผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยต่อรายได้	35.56 %	27.48 %	22.45 %

จากตารางที่ 6.3 แสดงให้เห็นว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีอัตราผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยจริงต่อรายได้ คิดเป็นร้อยละ 22.45 และ 27.48 ตามลำดับ ซึ่งต่ำกว่าอัตราผ่อนชำระที่การเคหะฯ กำหนดไว้

ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง มีอัตราผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยจริงต่อรายได้ คิดเป็นร้อยละ 35.56 ซึ่งสูงกว่าอัตราผ่อนชำระที่การเคหะฯ กำหนดไว้ร้อยละ 5.56 จึงแสดงให้เห็นว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง มีการใช้จ่ายในเรื่องการผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยสูงเกินความสามารถของตน ซึ่งอาจจะทำให้เกิดปัญหาการผ่อนชำระในอนาคตได้

#### ตารางที่ 6.4 ความสามารถในการซื้อในแต่ละกลุ่ม

ความสามารถในการซื้อ	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)
ค่าผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย * กรณีนวงเงินกู้ 1,000,000 บาท ระยะเวลากู้ 30 ปี (อัตราดอกเบี้ย MLR = 6.875 %)	7,000.00	7,000.00	7,000.00
ค่าผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย (ตามเกณฑ์ของการเคหะฯ)	21,136.67	24,642.58	41,499.99
จำนวนวงเงินกู้ หรือ ความสามารถในการซื้อ	3,019,524.29	3,520,368.57	5,928,570.00

จากตารางที่ 6.4 แสดงให้เห็นว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) เป็นกลุ่มที่มีความสามารถในการซื้อสูงสุด โดยมีจำนวนวงเงินกู้ หรือ ความสามารถในการซื้ออยู่ที่ 5,928,570.00 บาท รองลงมา คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ที่มีจำนวนวงเงินกู้ หรือ ความสามารถในการซื้ออยู่ที่ 3,520,368.57 บาท และน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองที่มีจำนวนวงเงินกู้ หรือ ความสามารถในการซื้ออยู่ที่ 3,019,524.29 บาท

#### 6.2.3 การออมเงิน

จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีจำนวนผู้ออมเงิน, จำนวนเงินออม และระยะเวลาในการออมเงินก่อนซื้อ มากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย ซึ่งภายหลังจากมีการซื้อแล้ว ผู้ซื้อทั้ง 3 กลุ่ม มีจำนวนผู้ออมเงินและจำนวนเงินออมลดลง โดยกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองมีจำนวนผู้ออมเงินและจำนวนเงินออมลดลง มากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)

ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษา ของ อมฤดา สุวรรณจินดา (2548 : 4) ที่กล่าวไว้เกี่ยวกับการออมเงินว่า เงินออม คือ การนำรายได้หักค่าใช้จ่ายประจำต่างๆ หลังจากนั้นเหลือเงินอยู่เท่าไรในแต่ละเดือนก็จะนำมาเก็บออมไว้ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับอนาคต

นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับการศึกษา ของ จารณี บุญยะพงศ์ไชย (2545 : 9-11) ที่ได้อธิบายถึงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้กับการออมว่า กลุ่มผู้มีรายได้น้อยส่วนใหญ่จะไม่ค่อยเก็บออม เพราะรายได้ที่ได้มาจะหมดไปกับการใช้จ่ายใช้สอย นิสัยการเก็บทรัพย์สินก็มักจะมีน้อย ส่วนกลุ่มผู้มีรายได้สูงกว่าจะคิดถึงอนาคตมากกว่า โอกาสที่จะเก็บออมก็มีมาก

ตารางที่ 6.5 การออมเงินในแต่ละกลุ่ม แยกตามการเข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package

	กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง				กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)				กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)			
	เช่า HSP		ไม่เช่า HSP		เช่า HSP		ไม่เช่า HSP		เช่า HSP		ไม่เช่า HSP	
จำนวนผู้ออมเงินก่อนซื้อ	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน
ไม่ออม	-	-	17	21.79%	-	-	2	5.26%	-	-	-	-
	-		100.00%		-		100.00%		-		-	
ออม	65	100.00%	61	78.21%	25	100.00%	36	94.74%	6	100.00%	10	100.00%
	51.60%		48.40%		41.00%		59.00%		37.50%		62.50%	
จำนวนเงินออมก่อนซื้อ												
ต่ำกว่า 5,000 บาท	-	-	12	19.67%	-	-	-	-	-	-	-	-
	-		100.00%		-		-		-		-	
5,001 - 10,000 บาท	9	13.85%	28	45.90%	-	-	4	11.11%	-	-	-	-
	24.30%		75.70%		-		100.00%		-		-	
10,001 - 15,000 บาท	24	36.92%	6	9.84%	2	8.00%	6	16.67%	-	-	-	-
	80.00%		20.00%		25.00%		75.00%		-		-	
15,001 - 20,000 บาท	19	29.23%	6	9.84%	13	52.00%	2	5.56%	3	50.00%	-	-
	76.00%		24.00%		86.70%		13.30%		100.00%		-	
20,001 - 25,000 บาท	5	7.69%	6	9.84%	8	32.00%	7	19.44%	3	50.00%	2	20.00%
	45.50%		54.50%		53.30%		46.70%		60.00%		40.00%	
25,001 บาทขึ้นไป	8	12.31%	3	4.92%	2	8.00%	17	47.22%	-	-	8	80.00%
	72.70%		27.30%		10.50%		89.50%		-		100.00%	
ระยะเวลาออมก่อนซื้อ												
น้อยกว่า 1 เดือน	-	-	9	14.75%	-	-	3	8.33%	-	-	-	-
	-		100.00%		-		100.00%		-		-	
1 - 3 เดือน	-	-	11	18.03%	-	-	3	8.33%	-	-	-	-
	-		100.00%		-		100.00%		-		-	
3 - 6 เดือน	11	16.92%	9	14.75%	-	-	-	-	-	-	-	-
	55.00%		45.00%		-		-		-		-	
6 เดือน - 1 ปี	23	35.38%	5	8.20%	8	32.00%	5	13.89%	3	50.00%	-	-
	82.10%		17.90%		61.50%		38.50%		100.00%		-	
มากกว่า 1 ปี ขึ้นไป	31	47.69%	27	44.26%	17	68.00%	25	69.44%	3	50.00%	10	100.00%
	53.40%		46.60%		40.50%		59.50%		23.10%		76.90%	

ตารางที่ 6.5 การออมเงินในแต่ละกลุ่ม แยกตามการเข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package

	กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง				กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)				กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)			
	เช่า HSP		ไม่เช่า HSP		เช่า HSP		ไม่เช่า HSP		เช่า HSP		ไม่เช่า HSP	
จำนวนผู้ออมเงินหลังซื้อ	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน
ไม่ออม	8 26.70%	12.31%	22 73.30%	28.21%	3 30.00%	12.00%	7 70.00%	18.42%	- -	- -	- -	- -
ออม	57 50.40%	<u>87.69%</u>	56 49.60%	<u>71.79%</u>	22 41.50%	<u>88.00%</u>	31 58.50%	<u>81.58%</u>	6 37.50%	<u>100.00%</u>	10 62.50%	<u>100.00%</u>
จำนวนเงินออมหลังซื้อ												
ต่ำกว่า 5,000 บาท	11 55.00%	19.30%	9 45.00%	16.07%	- -	- -	3 100.00%	9.68%	- -	- -	- -	- -
5,001 - 10,000 บาท	23 48.90%	<u>40.35%</u>	24 51.10%	<u>42.86%</u>	5 41.70%	22.73%	7 58.30%	22.58%	- -	- -	- -	- -
10,001 - 15,000 บาท	9 45.00%	15.79%	11 55.00%	19.64%	9 81.80%	<u>40.91%</u>	2 18.20%	6.45%	- -	- -	- -	- -
15,001 - 20,000 บาท	3 50.00%	5.26%	3 50.00%	5.36%	4 66.70%	18.18%	2 33.30%	6.45%	6 75.00%	<u>100.00%</u>	2 25.00%	20.00%
20,001 - 25,000 บาท	3 50.00%	5.26%	3 50.00%	5.36%	2 20.00%	9.09%	8 80.00%	<u>25.81%</u>	- -	- -	6 100.00%	<u>60.00%</u>
25,001 บาทขึ้นไป	8 57.10%	14.04%	6 42.90%	10.71%	2 18.20%	9.09%	9 81.80%	<u>29.03%</u>	- -	- -	2 100.00%	20.00%

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

จากตารางที่ 6.5 การออมเงินในแต่ละกลุ่ม เมื่อแยกตามการเข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package จะแสดงให้เห็นว่า

#### จำนวนผู้ออมเงินก่อนซื้อ

- กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินและมีการออมเงินก่อนซื้อ คิดเป็น 100.00 % ส่วนผู้ที่ไม่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินและมีการออมเงินก่อนซื้อ จะมีจำนวนน้อยกว่า คิดเป็น 78.21 %
- ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินและมีการออมเงินก่อนซื้อ คิดเป็น 100.00 % ส่วนผู้ที่ไม่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินและมีการออมเงินก่อนซื้อ จะมีจำนวนน้อยกว่า คิดเป็น 94.74 %
- ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ที่เข้าร่วมและไม่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน มีการออมเงินก่อนซื้อ คิดเป็น 100.00 % เท่ากัน

#### จำนวนเงินออมก่อนซื้อ

- กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีจำนวนเงินออมก่อนซื้อ เดือนละ 10,001-15,000 บาท คิดเป็น 36.92 % รองลงมา คือ จำนวนเงินออมก่อนซื้อเดือนละ 15,001-20,000 บาท คิดเป็น 29.23 % ส่วนผู้ที่ไม่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีจำนวนเงินออมก่อนซื้อน้อยกว่า คือ เดือนละ 5,001-10,000 บาท คิดเป็น 45.90 %
- กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีจำนวนเงินออมก่อนซื้อ เดือนละ 15,001-20,000 บาท คิดเป็น 52.00 % ส่วนผู้ที่ไม่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีจำนวนเงินออมก่อนซื้อมากกว่า คือ เดือนละ 25,001 บาทขึ้นไป คิดเป็น 47.20 %
- กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีจำนวนเงินออมก่อนซื้อ เดือนละ 15,001-20,000 และ 20,001 - 25,000 บาท คิดเป็น 50.00 % เท่ากัน ส่วนผู้ที่ไม่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีจำนวนเงินออมก่อนซื้อมากกว่า คือ เดือนละ 25,001 บาทขึ้นไป คิดเป็น 80.00 %

#### ระยะเวลาออมก่อนซื้อ

- กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาออมก่อนซื้อ มากกว่า 1 ปี ขึ้นไป คิดเป็น 47.69 % ส่วนผู้ที่ไม่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาออมก่อนซื้อมากกว่า 1 ปี ขึ้นไป คิดเป็น 44.26 %

- กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาออมก่อนซื้อ มากกว่า 1 ปี ขึ้นไป คิดเป็น 68.00 % ส่วนผู้ที่ไม่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีระยะเวลา ออมก่อนซื้อ มากกว่า 1 ปี ขึ้นไป คิดเป็น 69.44 %

- กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีระยะเวลา ออมก่อนซื้อ 6 เดือน - 1 ปี และ มากกว่า 1 ปี ขึ้นไป คิดเป็น 50.00 % เท่ากัน ส่วนผู้ที่ไม่เข้าร่วม โปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาออมก่อนซื้อ มากกว่า 1 ปี ขึ้นไป คิดเป็น 100.00 %

### จำนวนผู้ออมเงินหลังซื้อ

- กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินและมีการออมเงินหลังการซื้อ จะมีจำนวนลดลง คิดเป็น 87.69 % ส่วนผู้ที่ไม่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินและมีการออมเงินหลังการซื้อ จะมีจำนวนลดลง เช่นกัน คิดเป็น 78.21 %

- ขณะที่กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินและมีการออมเงินหลังการซื้อ จะมีจำนวนลดลง คิดเป็น 88.00 % ส่วนผู้ที่ไม่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินและมีการออมเงินหลังการซื้อ จะมีจำนวนลดลง เช่นกัน คิดเป็น 81.58 %

- ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ที่เข้าร่วมและไม่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน ยังคง มีการออมเงินหลังการซื้อเท่าเดิม คิดเป็น 100.00 % เท่ากัน

### จำนวนเงินออมหลังซื้อ

- กลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่มีจำนวนเงินออมหลังการซื้อ ลดลง เหลือเดือนละ 5,001-10,000 บาท คิดเป็น 40.35 % ส่วนผู้ที่ไม่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินออมหลังการซื้อลดลง เช่นกัน เหลือเดือนละ 5,001-10,000 บาท คิดเป็น 42.86 %

- กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีจำนวนเงินออม หลังการซื้อลดลง เหลือเดือนละ 10,001-15,000 บาท คิดเป็น 40.91 % ส่วนผู้ที่ไม่เข้าร่วมโปรแกรม ออมเงินส่วนใหญ่จะมีจำนวนเงินออมหลังการซื้อลดลง เช่นกัน เหลือเดือนละ 20,001-25,000 และ 25,001 บาทขึ้นไป คิดเป็น 25.81 % และ 29.03 % ตามลำดับ

- กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) ที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีจำนวน เงินออมหลังการซื้อลดลง เหลือเดือนละ 15,001-20,000 คิดเป็น 100.00 % ส่วนผู้ที่ไม่เข้าร่วม โปรแกรมออมเงินส่วนใหญ่จะมีจำนวนเงินออมหลังการซื้อลดลง เช่นกัน เหลือเดือนละ 20,001-25,000 บาท คิดเป็น 60.00 %

#### 6.2.4 การวางเงินดาวน์

จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีจำนวนเงินในการดาวน์มากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง

ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษา ของ เบญจวรรณ มณีฉาย และนลินี แสงสุพรรณ ที่กล่าวไว้ เกี่ยวกับการวางเงินดาวน์ว่า ผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ไม่มีเงินสดทั้งหมดในการปลูก หรือซื้อที่อยู่อาศัย โดยอาจจะต้องอาศัยเงินออมส่วนหนึ่งที่เก็บออมมานานมาเป็นเงินดาวน์ และส่วนที่เหลืออาจจะอยู่ในรูปการผ่อนส่งแทน

ตารางที่ 6.6 การวางเงินดาวน์ในแต่ละกลุ่ม

จำนวนเงินดาวน์	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง	ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)	ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)
ไม่ได้วางเงินดาวน์ (กู้ 100 %)	2.70 %	5.88 %	-
ต่ำกว่า 10 %	25.23 %	13.73 %	-
10 - 30 %	54.05 %	41.18 %	50.00 %
30 - 50 %	15.32 %	39.22 %	50.00 %

ทั้งนี้เป็นผลมาจาก กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีจำนวนเงินออมมากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ซึ่งกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) ไม่ต้องการที่จะกู้เงินจำนวนมากในการซื้อ จึงได้นำเงินออมที่เก็บสะสมไว้ มาเป็นเงินดาวน์ เพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนในเรื่องของดอกเบี้ยเงินกู้ อีกทางหนึ่ง

#### สรุปการอภิปรายผล

1. โครงการที่มีการสร้างเสร็จก่อนขาย และมีการโปรแกรมนอมนเงิน Home Saving Package สามารถลดการปัญหาเก็งกำไรลง ทำให้ไม่มีกลุ่มที่ซื้อเพื่อเก็งกำไร
2. กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยมากกว่า และจะซื้ออยู่ในความสามารถของตนเอง ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง มีความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยน้อยกว่า และจะซื้อเกินความสามารถของตนเอง
3. กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีจำนวนผู้ออมเงิน, จำนวนเงินออม และระยะเวลาในการออมเงินทั้งก่อนและหลังซื้อมากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง
4. กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีจำนวนเงินในการดาวน์มากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง

## 6.3 ข้อเสนอแนะ

### 6.3.1 ข้อเสนอแนะจากงานวิจัย

จากผลการศึกษาในครั้งนี้ จะเห็นได้ว่า สัดส่วนของกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง สูงถึงร้อยละ 64.41 และไม่มีกลุ่มที่ซื้อเพื่อเก็งกำไรเลย

ทั้งนี้เนื่องจากโครงการเดอะรุม สุขุมวิท 79 เป็นโครงการคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จก่อนขาย และมีการจัดโปรแกรมออมเงินก่อนซื้อ หรือ Home Saving Package ขึ้น จึงช่วยลดปัญหาการเก็งกำไรลง โดยเป็นการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้ซื้อเพื่อการเก็งกำไรในระยะสั้น ให้เป็นผู้ซื้อเพื่อการลงทุนในระยะยาวแทน

ดังนั้น หากผู้ประกอบการอื่นๆ ต้องการที่จะลดปัญหาการเก็งกำไรของผู้ซื้อลง ก็สามารถทำได้ดังนี้ คือ 1.ควรมีการก่อสร้างเสร็จก่อนขาย และ 2.ควรกำหนดให้ผู้ซื้อมีการออมเงินก่อนที่จะซื้อคอนโดมิเนียมภายในโครงการ

### 6.3.2 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

1. เนื่องจากการศึกษาในครั้งนี้ เป็นการศึกษาโครงการออมเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย เฉพาะโครงการคอนโดมิเนียมที่มีการสร้างเสร็จก่อนขายเท่านั้น ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่าการศึกษาดังกล่าว ยังไม่ครอบคลุมกับตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมทั้งหมด

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาในครั้งต่อไป ให้มีการศึกษาโครงการออมเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการคอนโดมิเนียมที่มีการสร้างหลังจากขายแล้วเพิ่มเติม เพื่อให้มีเนื้อหาครอบคลุมกับตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมากขึ้น และเพื่อเป็นประโยชน์กับผู้ประกอบการและผู้ที่กำลังจะซื้อต่อไป

2. สำหรับโครงการเดอะรุม สุขุมวิท 79 มีจำนวนผู้ซื้อที่เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินเพียงร้อยละ 43.24 ทั้งนี้เนื่องจากเป็นโครงการแรกที่มีการจัดโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ขึ้น และทางผู้ประกอบการยังขาดการประชาสัมพันธ์ที่ดีให้แก่ผู้ซื้อ

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอแนะ ให้ผู้ประกอบการให้สิทธิพิเศษกับผู้เข้าร่วมโปรแกรมออมเงินอย่างอื่นเพิ่มเติม นอกเหนือจากการให้สิทธิในการจองเพียงอย่างเดียว เช่น การให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในอัตราที่ต่ำกว่าปกติ หรือ การให้ส่วนลดพิเศษ เป็นต้น เพื่อเป็นการจูงใจให้ผู้ซื้อเข้าร่วมโปรแกรมออมเงินมากยิ่งขึ้น



## รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- กรวิทย์ วงศ์ประเสริฐ. การวางแผนทางการเงินเพื่อจัดซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางใน กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.
- กิตติพงษ์ ไตรสารวัฒน์. ปัจจัยการตัดสินใจซื้อ ทักษะคติและความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัย อาคารชุดพักอาศัยราคาปานกลางในเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2538.
- ฉวีวรรณ เต๋นไพบุลย์. ปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง ในเขตชั้นกลาง ของกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536.
- ถนอม อังคนะวัฒนา. ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดของผู้มีรายได้สูง ในเขตชั้นกลางถึงชั้นในของกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2534.
- ธัญญพงศ์ พลธานี. การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัย ระหว่างลูกค้าธนาคาร อาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.
- นันท์วิวัฒน์ พงษ์เจริญ. พฤติกรรมและการยอมรับของผู้อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมระดับสูง ใน กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2535.
- บุศรินทร์ รุ่งรัตนกุล. เหตุจูงใจในการตัดสินใจซื้อห้องชุดพักอาศัยใกล้สถานีรถไฟฟ้า กรณีศึกษา โครงการซีดีโฮม รัชดา และ ซีดีโฮม สุขุมวิท. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549.

พัลลภ กฤตยานวัช. การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนและการเก็งกำไร. ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
13, 48 (ประจำเดือนมกราคม-มีนาคม 2550) : 46-49

มานพ พงศทัต. แนวนโยบายที่อยู่อาศัยแห่งชาติ. วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร, 2539.

(พิมพ์ดีด)

รศ. มานพ พงศทัต. กลยุทธ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่. เล่ม 8. พิมพ์ครั้งที่ 1. โรงพิมพ์แห่ง  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.

รศ. มานพ พงศทัต. กลยุทธ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่. เล่ม 11. พิมพ์ครั้งที่ 1. โรงพิมพ์แห่ง  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549.

วาสนี ลิ้มอรุณ. การวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ในเขต  
กรุงเทพมหานคร วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์  
ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2543.

สมาคมสินเชื่อบริษัทอสังหาริมทรัพย์. สถานการณ์สินเชื่อบริษัทอสังหาริมทรัพย์ปี 2549 และแนวโน้มปี 2550.

บ้านและเงิน 2550.

สุพานี ไสพร. การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบุคลากรสาย ๖ ผู้พักอาศัยในหอพัก  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์  
ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,  
2548.

อดุลย์ จาตุรงค์กุล. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพานิช, 2543.

ศูนย์วิทยพัชการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ภาษาอังกฤษ

- Alonso William (Murphy). Regional policy : readings in theory and applications / John Friedman. Cambridge : MIT Press, 1975.
- Arkin Herbert., and Colton Raymond R. Tables for statisticians. New York : Barnes & Noble, 1963.
- Becker, F. d., and other. User participation and environment meaning : tree field studies. New York : Cornell University, 1977.
- Berry, B.J., and Horton, F.E. Geographic Perspective on Urban System. New Jersey : Prentice Hall, 1970.
- Brodzinsky, D.M., Gormly A.V., and Ambron, S.R. Lifespan human development. New York : CBS, 1986.
- Button, K.J. Urban Economics : theory and policy. London : Macmillan Press, 1976.
- Claire, W.H. Handbook of Urban Planning. Canada : Van Nortrand Reinhold, 1973.
- Engle, Jame F. Kollat, David T. and Roger D. Consumer Behavior. New York : Holt Rinehart and Winston, 1968.
- Galant, s.m. Adjustment process in a system : A behavioral model of human movement. (Geographical Analysis vol.3).
- Goodall, Brian. The Economics of Urban Areas. Oxford : Pergamon Press, 1972.
- Harold Carter. The study of Urban Geography. London : Edward Arnold, 1975.
- Lean, W., and Goodall, B. Aspects of land economics. London : Estate Gazette, 1996.
- Muth, R.F. Cities and Housing : The Spatial Pattern of Urban Residential Land Use. Chicago : The University of Chicago Press, 1969.
- Needham, B. How cities Work : an Introduction. Oxford : Pergamon, 1977.
- Rossi, P.H. Why families Moves : A study in the social psychology of Urban Residential Mobility. New York, 1955.
- Speare, A., Goldstein, S., and Frey, W. Residential Mobility, Migration and metropolitan change. Cambridge : Ballinger,
- Wallance F. Smith. The Social and Economic element. Los Angles : University of California Press, 1971.

Walpert, J. Behavioral Aspects of the Location to Migrate. Paper of the Regional Science Association. Vol.15.

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



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

5 มกราคม 2551

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถาม

เรียน ผู้ที่ซื้อห้องชุดพักอาศัย ภายในโครงการเดอะรूम สุขุมวิท 79

สิ่งที่แนบมาด้วย แบบสอบถามจำนวน 1 ชุด

แบบสอบถามที่ท่านได้รับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการวิจัย เพื่อใช้ในการทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “การวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ในเขตกรุงเทพมหานคร” ตามหลักสูตรของภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

**ข้อมูลที่ได้จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับการวิจัย โดยผู้วิจัยจะทำการเก็บรวบรวมในลักษณะข้อมูลเชิงรวม และไม่มีการเปิดเผยข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแต่อย่างใด**

จึงหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่าน ในการให้ข้อมูลที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด ทั้งนี้ขอความกรุณาส่งแบบสอบถามกลับคืนมาที่นิติบุคคลฯ ภายในวันที่ 21 มกราคม 2551 นี้ จักเป็นพระคุณยิ่ง และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

ศูนย์วิทยพัทยาการ  
คุณยวิทย์ทรัพย์ากร  
(นายประภัทร วัชโลณฤกษ์)  
นิสิตบัณฑิตวิทยาลัย ภาควิชาเคหการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

หมายเหตุ : ภาควิชาเคหการ โทร.0-2218-4355

ประภัทร วัชโลณฤกษ์ โทร.086-788-2175

ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4 มกราคม 2551

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ให้ข้อมูล

เรียน ผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุด โครงการเดอะรूम สุขุมวิท 79

เนื่องด้วยกระผม นาย ประภัทร วัชโลณรักษ์ นิสิตปริญญาโท ชั้นปีที่ 2 (ภาคนอกเวลาราชการ) ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กำลังทำวิทยานิพนธ์เรื่อง "การวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ในเขตกรุงเทพมหานคร" จึงมีความจำเป็นต้องศึกษาค้นคว้าข้อมูลและรายละเอียดต่าง ๆ เพื่อนำมาวิเคราะห์ตามหลักสูตรเคหพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต กำหนดนั้น

จึงใคร่ขอความกรุณาจากหน่วยงานของท่าน ในการขอเก็บรวบรวมข้อมูลกับผู้ที่พักอาศัย โดยการใช้แบบสอบถาม ตามที่จะพิจารณาเห็นสมควร ทั้งนี้หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่าน ในการให้ความสนับสนุนการศึกษา และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้ด้วย

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

(นายประภัทร วัชโลณรักษ์)

นิสิตบัณฑิตวิทยาลัย ภาควิชาเคหการ  
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

โทรศัพท์ : 086-788-2175

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการทำวิทยานิพนธ์  
 เรื่อง "การวางแผนทางการเงินของผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ในเขตกรุงเทพมหานคร"  
 : กรณีศึกษา โครงการเดอะรุม สุขุมวิท 79 ของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

โดย นายประภัทร วัชโรดม

นิสิตปริญญาโท ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

- คำชี้แจง 1. กรุณากรอกข้อความลงในช่องว่างและขีดเครื่องหมาย / ลงใน  ที่ต้องการตามความเห็นของท่าน หรือใกล้เคียงกับความเป็นจริงของท่านมากที่สุด
2. ข้อมูลจากแบบสอบถามจะถูกเก็บรวบรวมในลักษณะเชิงรวม และจะไม่มีมีการเปิดเผยข้อมูลแต่อย่างใด

**ส่วนที่ 1. ข้อมูลเศรษฐกิจ สังคม และสภาพแวดล้อม ของผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม**

**1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม**

1) เพศ

- ชาย  หญิง

2) อายุ

- ต่ำกว่า 25 ปี  26-30 ปี  31-35 ปี  
 36-40 ปี  41-45 ปี  46-50 ปี  
 51-55 ปี  56-60 ปี  61 ปีขึ้นไป

3) ระดับการศึกษา

- ต่ำกว่ามัธยมศึกษาปลาย  ปวช. / ปวส. / อนุปริญญา  
 ปริญญาตรี  ปริญญาโท  สูงกว่าปริญญาโท

4) สถานภาพ

- โสด  มีคู่  หย่า  สมรส

5) จำนวนบุตร

- ไม่มีบุตร  มีบุตร จำนวน.....คน

6) อาชีพ

- รับราชการ  รัฐวิสาหกิจ  
 พนักงานบริษัทเอกชน  ธุรกิจส่วนตัว  
 อาชีพอิสระ  ประกอบวิชาชีพ (แพทย์, วิศว, สถาปนิก, ทนายความ)  
 อื่น ๆ (ระบุ) .....

7) สมาชิกในครอบครัว จำนวน ..... คน

8) ผู้มีรายได้ในครอบครัว จำนวน ..... คน



9) ปัจจุบันรายได้ของท่านต่อเดือนประมาณเท่าใด

- ต่ำกว่า 20,000 บาท       20,001-40,000 บาท       40,001-60,000 บาท  
 60,001-80,000 บาท       80,001-100,000 บาท       100,001 บาทขึ้นไป

10) ปัจจุบันรายได้ในครอบครัวของท่านต่อเดือนประมาณเท่าใด

- ต่ำกว่า 20,000 บาท       20,001-40,000 บาท       40,001-60,000 บาท  
 60,001-80,000 บาท       80,001-100,000 บาท       100,001 บาทขึ้นไป

11) ปัจจุบันรายจ่ายของท่านต่อเดือนประมาณเท่าใด

- ต่ำกว่า 10,000 บาท       10,001-20,000 บาท       20,001-30,000 บาท  
 30,001-40,000 บาท       40,001-50,000 บาท       50,001 บาทขึ้นไป

12) ปัจจุบันรายจ่ายในครอบครัวของท่านต่อเดือนประมาณเท่าใด

- ต่ำกว่า 10,000 บาท       10,001-20,000 บาท       20,001-30,000 บาท  
 30,001-40,000 บาท       40,001-50,000 บาท       50,001 บาทขึ้นไป

13) เดิมท่านพักอาศัยอยู่กับใคร

- บิดา - มารดา       คู่สมรส       ญาติพี่น้อง  
 เพื่อน       อยู่คนเดียว

14) ประเภทที่อยู่อาศัยเดิมของท่านก่อนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

- บ้านเดี่ยว       บ้านแฝด / ทาวน์เฮ้าส์       อาคารพาณิชย์ / ตึกแถว  
 อพาร์ทเมนท์ / แฟลต       คอนโดมิเนียม / ห้องชุด       อื่นๆ (ระบุ) .....

15) กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยเดิมของท่านเป็นของผู้ใด

- เป็นของตนเอง       เป็นของบิดา - มารดา       เป็นของคู่สมรส  
 เป็นของญาติพี่น้อง       เช่าอยู่       อื่นๆ (ระบุ) .....

1.2 ข้อมูลความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

1) สาเหตุที่ท่านต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

- ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง       ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า)       ซื้อเพื่อลงทุน (รวมมูลค่าเพิ่ม)

2) ระดับราคาของคอนโดมิเนียมที่ท่านต้องการ

- ต่ำกว่า 1,000,000 บาท       1,000,001-2,000,000 บาท       2,000,001-3,000,000 บาท  
 3,000,001-4,000,000 บาท       4,000,001-5,000,000 บาท       5,000,001 บาทขึ้นไป

3) ขนาดของคอนโดมิเนียมที่ท่านต้องการ

- น้อยกว่า 30 ตรม.       31-40 ตรม.       41-50 ตรม.  
 51-60 ตรม.       61-70 ตรม.       มากกว่า 71 ตรม.ขึ้นไป

4) ลักษณะของคอนโดมิเนียมที่ท่านต้องการ

- แบบสตูดิโอ       1 ห้องนอน       2 ห้องนอน       มากกว่า 2 ห้องนอน

5) จำนวนยูนิตที่ท่านต้องการ

- 1 ยูนิต                       2 ยูนิต                       3 ยูนิต                       มากกว่า 3 ยูนิต

6) ท่านเคยซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมาก่อนหรือไม่

- ไม่เคย                       เคย                      จำนวน ..... ยูนิต

**ส่วนที่ 2. ข้อมูลการวางแผนทางการเงิน ของผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม**

**2.1 ข้อมูลการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ (ช่วงระยะเวลา 6 เดือน ก่อนการซื้อ)**

1) รายได้ของท่านต่อเดือนก่อนการซื้อ (6 เดือน ก่อนการซื้อ) เป็นรายได้ประเภทใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เงินเดือนประจำ .....บาท/เดือน  
 รายได้ค่าคอมมิชชั่น .....บาท/เดือน  
 รายได้ค่าเดินทาง / ค่าน้ำมัน .....บาท/เดือน  
 รายได้ค่าล่วงเวลา / ค่าเบี้ยขยัน .....บาท/เดือน  
 รายได้ค่าโทรศัพท์ .....บาท/เดือน  
 กำไรจากการขาย .....บาท/เดือน  
 ส่วนแบ่งจากผู้ถือหุ้น .....บาท/เดือน  
 อื่นๆ (ระบุ) .....บาท/เดือน

2) รายจ่ายของท่านต่อเดือนก่อนการซื้อ (6 เดือน ก่อนการซื้อ) เป็นรายจ่ายในเรื่องใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการอุปโภค,บริโภค .....บาท/เดือน  
 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเดินทาง .....บาท/เดือน  
 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการท่องเที่ยวและการบันเทิง .....บาท/เดือน  
 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบุตร / การศึกษา .....บาท/เดือน  
 ค่าผ่อนชำระสินเชื่อบัตรเครดิต / บุคคล / OD .....บาท/เดือน  
 ค่าผ่อนชำระสินเชื่อรถยนต์ .....บาท/เดือน  
 ค่าผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย .....บาท/เดือน  
 ค่าผ่อนชำระสินเชื่อเช่าซื้ออื่นๆ .....บาท/เดือน  
 อื่นๆ (ระบุ) .....บาท/เดือน

3) ท่านมีการออมเงินเป็นประจำก่อนการซื้อหรือไม่

- ไม่ออม (ข้ามไปทำข้อ 8)                       ออม

4) วัตถุประสงค์ในการออมเงินของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เพื่อใช้จ่ายยามฉุกเฉิน                       เพื่อใช้ซื้อที่อยู่อาศัย  
 เพื่อเป็นทุนการศึกษาบุตรหลาน                       เพื่อใช้ในกรณีเจ็บป่วย หรือในยามชรา  
 อื่นๆ (ระบุ) .....

5) ท่านออมเงินด้วยวิธีใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ฝากเงินกับสถาบันการเงิน / สหกรณ์                       ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตหรือสุขภาพ  
 ซื้อสลากออมสิน / พันธบัตร / หลักทรัพย์                       สะสมในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ  
 อื่นๆ (ระบุ) .....

- 6) จำนวนเงินออมเป็นประจำของท่านต่อเดือนก่อนการซื้อ
- ต่ำกว่า 5,000 บาท       5,001-10,000 บาท       10,001-15,000 บาท
- 15,001-20,000 บาท       20,001-25,000 บาท       25,001 บาทขึ้นไป
- 7) ระยะเวลาในการออมเงินของท่านก่อนการซื้อ
- น้อยกว่า 1 เดือน       1-3 เดือน       3-6 เดือน
- 6 เดือน -1 ปี       มากกว่า 1 ปี ขึ้นไป
- 8) ท่านได้เข้าร่วมโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package กับทางโครงการหรือไม่
- ไม่ได้เข้าร่วม (ข้ามไปทำข้อ 12)       เข้าร่วม
- 9) ท่านมีปัญหาในการออมเงินกับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package หรือไม่
- ไม่มี (ข้ามไปทำข้อ 12)       มี
- 10) ท่านมีปัญหาในการออมเงินกับโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package เรื่องใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- กำหนดเงินฝากต่อเดือนไว้สูงเกินไป       ผลตอบแทนที่ได้รับน้อยเกินไป
- รายได้ของครอบครัวไม่แน่นอน       มีค่าใช้จ่ายผ่อนชำระในแต่ละเดือนสูง
- ไม่สะดวกในการไปฝากเงินกับสถาบันการเงิน       อื่นๆ (ระบุ) .....
- 11) ท่านมีวิธีแก้ปัญหอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ขอฝากจำนวนเงินต่อเดือนน้อยกว่าเงื่อนไขที่กำหนด       ขอขยายระยะเวลาการฝากเงินเป็นเดือนเว้นเดือน
- ยืมเงินจากบิดา - มารดา / ญาติ       อื่นๆ (ระบุ) .....
- 12) ท่านมีการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อหรือไม่
- ไม่มี       มี
- 13) ท่านมีการวางแผนทางการเงินก่อนการซื้ออย่างไร
- .....
- .....

## 2.2 ข้อมูลการวางแผนทางการเงินระหว่างการซื้อ (ช่วงระยะเวลา 1 เดือน ระหว่างการซื้อ)

- 1) ระดับราคาของคอนโดมิเนียมที่ท่านซื้อ
- ต่ำกว่า 1,000,000 บาท       1,000,001-2,000,000 บาท       2,000,001-3,000,000 บาท
- 3,000,001-4,000,000 บาท       4,000,001-5,000,000 บาท       5,000,001 บาทขึ้นไป
- 2) จำนวนยูนิตที่ท่านซื้อ
- 1 ยูนิต       2 ยูนิต       3 ยูนิต       มากกว่า 3 ยูนิต
- 3) ระยะเวลาที่ท่านใช้ในการตัดสินใจซื้อ
- ภายใน 1 วัน (ตัดสินใจซื้อทันที)       น้อยกว่า 1 เดือน       1-3 เดือน
- 3-6 เดือน       6 เดือน -1 ปี       มากกว่า 1 ปี ขึ้นไป
- 4) ท่านซื้อคอนโดมิเนียมนี้ด้วยเงินสดหรือเงินกู้จากสถาบันการเงิน
- เงินสด (ข้ามไปทำ 2.3 ข้อ 1)       เงินกู้จากสถาบันการเงิน

- 5) แหล่งที่มาของเงินที่ซื้อคอนโดมิเนียมนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- |  |   |   |   |
|--|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> เงินกู้จากสถาบันการเงิน ..... | % | <input type="checkbox"/> เงินสมทบจากบุคคลในครอบครัว ..... | % |
| <input type="checkbox"/> เงินรายได้ประจำของตนเอง ..... | % | <input type="checkbox"/> เงินรายได้ประจำของครอบครัว ..... | % |
| <input type="checkbox"/> เงินออมของส่วนตัว .....       | % | <input type="checkbox"/> เงินออมของครอบครัว .....         | % |
| <input type="checkbox"/> เงินโบนัสที่ได้รับ .....      | % | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ .....            | % |
- 6) จำนวนเงินที่ท่านเงินดาวน์คิดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ (%)
- |   |                                       |                                    |
|---|---------------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ไม่ได้วางเงินดาวน์ | <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 10 % | <input type="checkbox"/> 10 - 30 % |
| <input type="checkbox"/> 30 - 50 %          | <input type="checkbox"/> มากกว่า 50%  |                                    |
- 7) วงเงินที่ท่านกู้
- |  |  |  |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 1,000,000 บาท   | <input type="checkbox"/> 1,000,001-2,000,000 บาท | <input type="checkbox"/> 2,000,001-3,000,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 3,000,001-4,000,000 บาท | <input type="checkbox"/> 4,000,001-5,000,000 บาท | <input type="checkbox"/> 5,000,001 บาทขึ้นไป     |
- 8) จำนวนผู้กู้
- |                               |                               |                               |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1 คน | <input type="checkbox"/> 2 คน | <input type="checkbox"/> 3 คน |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
- 9) ระยะเวลาในการกู้
- |  |                                   |                                   |
|--|-----------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 10 ปี | <input type="checkbox"/> 11-15 ปี | <input type="checkbox"/> 16-20 ปี |
| <input type="checkbox"/> 21-25 ปี      | <input type="checkbox"/> 26-30 ปี | <input type="checkbox"/> 30-35 ปี |
- 10) อัตราเงินผ่อนชำระกับธนาคารต่อเดือน
- |  |  |  |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 8,000 บาท | <input type="checkbox"/> 8,001-16,000 บาท  | <input type="checkbox"/> 16,001-24,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 24,001-32,000 บาท | <input type="checkbox"/> 32,001-40,000 บาท | <input type="checkbox"/> 40,001 บาทขึ้นไป  |
- 11) ท่านมีปัญหากในการกู้เงินหรือไม่
- |   |                             |
|---|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> ไม่มี (ข้ามไปทำข้อ 13) | <input type="checkbox"/> มี |
|---|-----------------------------|
- 12) ท่านมีปัญหากในการกู้เงินเรื่องใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> วงเงินกู้ต่ำ              | <input type="checkbox"/> ระยะเวลาผ่อนสั้น            |
| <input type="checkbox"/> เงินผ่อนแต่ละงวดสูงเกินไป | <input type="checkbox"/> เงื่อนไขการกู้ (ระบุ) ..... |
| <input type="checkbox"/> ติดเครดิตบูโร             | <input type="checkbox"/> อื่นๆ (ระบุ) .....          |
- 13) วงเงินกู้ที่สถาบันการเงินอนุมัติให้ท่านเพียงพอที่จะซื้อคอนโดมิเนียมนี้หรือไม่
- |                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> ไม่เพียงพอ | <input type="checkbox"/> เพียงพอ (ข้ามไปทำ 2.3 ข้อ 1) |
|-------------------------------------|---|
- 14) หากท่านได้รับอนุมัติวงเงินกู้ไม่เพียงพอ ท่านมีวิธีการในการหาเงินมาเพิ่มเติมเพื่อจ่ายให้กับโครงการให้ครบตามราคาซื้อขายไว้ได้อย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> เงินออมที่เก็บสะสม        | <input type="checkbox"/> กู้ยืมนอกระบบ             |
| <input type="checkbox"/> ยืมจากบิดา - มารดา / ญาติ | <input type="checkbox"/> ขายทรัพย์สินอื่นที่มีอยู่ |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ (ระบุ) .....        |  |
- 15) ท่านมีการผ่อนชำระเงินที่มีการกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินอื่นอย่างไร
- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ผ่อนชำระไปพร้อมๆ กับผ่อนชำระกับสถาบันการเงิน | <input type="checkbox"/> ผ่อนชำระจากแหล่งเงินอื่นก่อน |
|---|---|

2.3 ข้อมูลการวางแผนทางการเงินหลังการซื้อ (ช่วงระยะเวลา 3 เดือน หลังการซื้อ)

- 1) รายได้ของท่านต่อเดือนหลังการซื้อ มีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่
- เพิ่มขึ้น       ลดลง       เท่าเดิม       ไม่แน่นอน
- 2) รายได้ของท่านต่อเดือนหลังการซื้อ ( 3 เดือน หลังการซื้อ) เป็นรายได้ประเภทใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- |                                  |       |           |
|----------------------------------|-------|-----------|
| เงินเดือนประจำ                   | ..... | บาท/เดือน |
| รายได้ค่าคอมมิชชั่น              | ..... | บาท/เดือน |
| รายได้ค่าเดินทาง / ค่าน้ำมัน     | ..... | บาท/เดือน |
| รายได้ค่าล่วงเวลา / ค่าเบี้ยขยัน | ..... | บาท/เดือน |
| รายได้ค่าโทรศัพท์                | ..... | บาท/เดือน |
| กำไรจากการขาย                    | ..... | บาท/เดือน |
| ส่วนแบ่งจากผู้ถือหุ้น            | ..... | บาท/เดือน |
| อื่นๆ (ระบุ) .....               | ..... | บาท/เดือน |
- 3) รายจ่ายของท่านต่อเดือนหลังการซื้อ มีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่
- เพิ่มขึ้น       ลดลง       เท่าเดิม       ไม่แน่นอน
- 4) รายจ่ายของท่านต่อเดือนหลังการซื้อ ( 3 เดือน หลังการซื้อ) เป็นรายจ่ายในเรื่องใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- |   |       |           |
|---|-------|-----------|
| ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการอุปโภค, บริโภค          | ..... | บาท/เดือน |
| ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเดินทาง                 | ..... | บาท/เดือน |
| ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการท่องเที่ยวและการบันเทิง | ..... | บาท/เดือน |
| ค่าใช้จ่ายในการศึกษา                          | ..... | บาท/เดือน |
| ค่าผ่อนชำระสินเชื่อบัตรเครดิต / บุคคล / OD    | ..... | บาท/เดือน |
| ค่าผ่อนชำระสินเชื่อรถยนต์                     | ..... | บาท/เดือน |
| ค่าผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย               | ..... | บาท/เดือน |
| ค่าผ่อนชำระสินเชื่อเช่าซื้ออื่นๆ              | ..... | บาท/เดือน |
| อื่นๆ (ระบุ) .....                            | ..... | บาท/เดือน |
- 5) ท่านมีการออมเงินเป็นประจำหลังการซื้ออีกหรือไม่
- ไม่ออม (ข้ามไปทำข้อ 7)       ออม
- 6) จำนวนเงินออมเป็นประจำต่อเดือนของท่านหลังการซื้อ
- |  |  |  |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 5,000 บาท | <input type="checkbox"/> 5,001-10,000 บาท  | <input type="checkbox"/> 10,001-15,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 15,001-20,000 บาท | <input type="checkbox"/> 20,001-25,000 บาท | <input type="checkbox"/> 25,001 บาทขึ้นไป  |
- 7) ท่านผ่อนชำระเงินกู้ด้วยวิธีการใด
- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ชำระหน้าเคาน์เตอร์ธนาคาร | <input type="checkbox"/> หักผ่านบัญชีธนาคาร   |
| <input type="checkbox"/> หักผ่านเงินเดือนบริษัท   | <input type="checkbox"/> จ่ายเป็นเช็คล่วงหน้า |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ (ระบุ) .....       |   |

- 8) ท่านมีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้หรือไม่
- ไม่มี (ข้ามไปทำข้อ 11)  มี
- 9) ท่านมีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ด้านใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- มีการผ่อนชำระไม่ครบตามเงินงวดที่กำหนด  มีการผ่อนชำระล่าช้า
- ไม่สะดวกในการเดินทางไปผ่อนชำระ  ไม่ได้รับเอกสาร หรือ เลขบัญชีที่ต้องชำระ
- อื่นๆ (ระบุ) .....
- 10) สาเหตุที่ท่านค้างค้างงวดผ่อนชำระเงินกู้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- รายได้ไม่แน่นอน  ค่าใช้จ่ายในครอบครัวสูงขึ้น
- ตกงานหรือถูกเลิกจ้าง  ธุรกิจการค้าประสบปัญหาขาดทุน
- มีปัญหาทางครอบครัว  มีหนี้สินอื่นที่ต้องชำระก่อน
- ถูกยืมชื่อให้เป็นผู้กู้  ผู้กู้รวมไม่ช่วยในการผ่อนชำระ
- ซื้อบ้านหลังนี้ไว้เพื่อเช่า/ขาย แต่ยังไม่เช่า/ขายไม่ได้  อื่นๆ (ระบุ) .....
- 11) สาเหตุที่ท่านผ่อนชำระเงินกู้ได้อย่างสม่ำเสมอ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ถือเป็นภาระหน้าที่ที่ต้องชำระ  ไม่มีปัญหาเรื่องการเงิน
- ไม่ต้องการให้มีประวัติชำระล่าช้า / กลัวการถูกฟ้อง  ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง
- อื่นๆ (ระบุ) .....
- 12) ท่านคิดว่าโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในการซื้อบ้านได้หรือไม่
- ไม่ได้ช่วย (ข้ามไปทำข้อ 14)  ช่วยได้
- 13) ท่านคิดว่าโปรแกรมออมเงิน Home Saving Package ช่วยในการซื้อบ้านได้เรื่องใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ช่วยในการสะสมเงินดาวน์  ช่วยให้ได้วงเงินกู้เพิ่มขึ้น
- ช่วยให้ขอสินเชื่อได้ง่ายขึ้น  ช่วยสร้างให้วินัยในการผ่อนชำระแก่ผู้ซื้อ
- อื่นๆ (ระบุ) .....
- 14) ท่านมีการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคตหรือไม่
- ไม่มี (จบแบบสอบถาม)  มี
- 15) ท่านมีการวางแผนทางการเงินสำหรับอนาคตไว้อย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- เพิ่มจำนวนเงินค้างงวดผ่อนชำระ  ปิดบัญชีก่อนกำหนดในสัญญาเงินกู้
- Refinance เพื่อลดอัตราดอกเบี้ย  ขอรวงเงินกู้เพิ่มเพื่อตกแต่ง
- ให้ผู้อื่นเช่า  ขายต่อ
- อื่นๆ (ระบุ) .....

.. ขอขอบพระคุณทุกท่านอย่างยิ่งที่เสียสละเวลาอันมีค่าในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้ ..

## ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นายประภัทร วัชโรดม เกิดเมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2524 ที่กรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ สาขาการบัญชี สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตพณิชยการพระนคร ในปี 2546 และเข้าศึกษาต่อในระดับบัณฑิตศึกษา สาขาวิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2549 ปัจจุบันทำงานอยู่ที่ ธนาคาร แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) ตำแหน่งเจ้าหน้าที่อาวุโส การตลาดสินเชื่



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย