

## บทที่ 5

### การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาพฤติกรรมของผู้ขายบ้านในภาวะวิกฤตในเขตบางเขน และสายไหม ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมของเจ้าของบ้านซึ่งขายบ้านในภาวะวิกฤต เกี่ยวกับการขายบ้าน และการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยหลังการขายบ้าน โดยผู้วิจัยได้แบ่งส่วนการวิเคราะห์ออกเป็น 3 ส่วนคือ ส่วนแรกเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากสำนักงานเขตที่ดินบางเขน ส่วนที่สองเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามทั้งหมด 279 ชุด และส่วนที่สามคือการสรุปการวิเคราะห์

#### 5.1 ปริมาณการขายบ้านมือสองในเขตบางเขน และเขตสายไหม

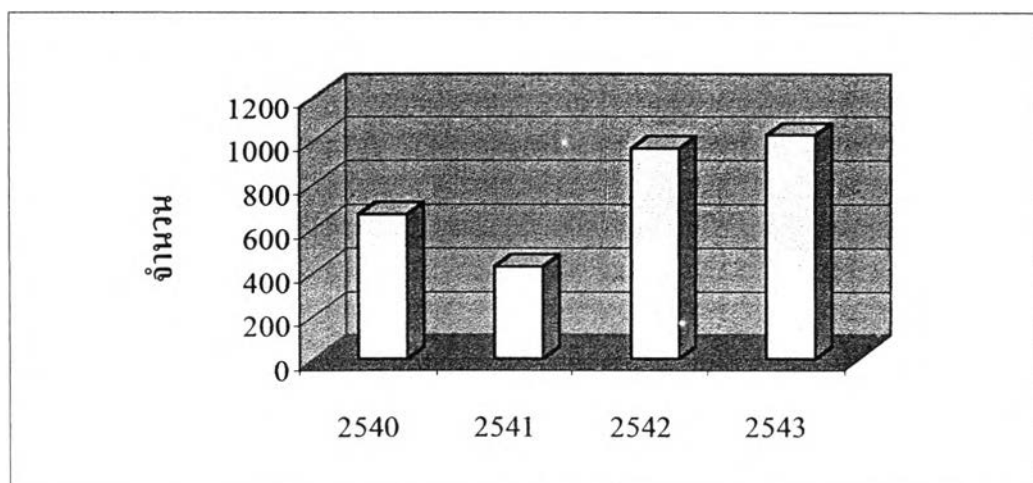
ปริมาณการขายบ้านมือสองในเขตบางเขน และเขตสายไหม ซึ่งเป็นข้อมูลที่ได้จากสำนักงานที่ดินเขตบางเขนพบว่า มีปริมาณการทำสัญญาซื้อขายบ้านมือสองที่ทำสัญญาขายบ้านตั้งแต่ปี 2540-2543 ดังตาราง 5.1

ตารางที่ 5.1 ปริมาณการขายบ้านมือสองในเขตบางเขน และสายไหม ปี 2540 -2543

ปี	จำนวน	จำนวนการเปลี่ยนแปลง
2540	660	-
2541	420	-240
2542	960	+540
2543	1020	+60

ที่มา : สำนักงานที่ดินเขตบางเขน

แผนภูมิที่ 5.1 ปริมาณการขายบ้านมือสองในเขตบางเขน และสายไหม ปี 2540 –2543



จากข้อมูลจะเห็นได้ว่าในปี 2541 ปริมาณการขายบ้านมือสองในเขตบางเขน และสายไหม ลดลงมากจากปี 2540 โดยปริมาณการขายลดลง 240 หน่วย ในขณะที่ปี 2542 ปริมาณการขายเพิ่มขึ้นมากกว่าเท่าตัว โดยมีปริมาณการขายเพิ่มจากปี 2541 จำนวน 540 หน่วย ส่วนในปี 2543 ปริมาณการขายเพิ่มขึ้นจากปี 2542 เพียงเล็กน้อย โดยมีปริมาณการขายเพิ่มขึ้นจำนวน 60 หน่วย ดังนั้นจะเห็นได้ว่าสำหรับตลาดบ้านมือสองในเขตบางเขนและสายไหมนั้น ช่วงที่ตกต่ำที่สุดคือในช่วงปี 2541 และเริ่มมีแนวโน้มที่ดีขึ้นเรื่อยๆ ตั้งแต่ปี 2542

## 5.2 การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม

สำหรับข้อมูลจากแบบสอบถามผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมข้อมูลโดยการส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ และได้แบบสอบถามที่นำมาทำการวิเคราะห์ 279 ชุด ดังนี้

ในการวิเคราะห์ได้มีการแบ่งส่วนการวิเคราะห์เป็น

- ส่วนที่ 1 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง
- ส่วนที่ 2 ข้อมูลบ้านหลังที่กลุ่มตัวอย่างขาย
- ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการขายบ้าน
- ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยหลังการขาย
- ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการบ้านในอนาคต

ในการศึกษานี้ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการศึกษา เป็นประเด็นต่างๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 5.2.1 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

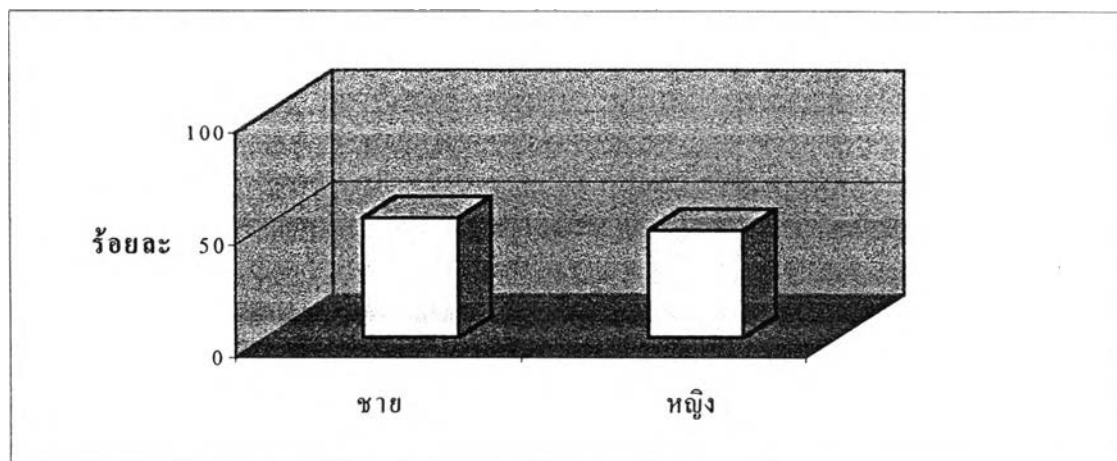
#### 5.2.1.1 เพศ

ในภาพรวมของกลุ่มตัวอย่าง มีเพศชาย มากกว่า เพศหญิง โดยเป็นเพศหญิงร้อยละ 52.7 เพศชายร้อยละ 47.3

#### ตาราง ที่ 5.2.1.1 จำแนกเพศของกลุ่มตัวอย่าง

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	147	52.7
หญิง	132	47.3
รวม	279	100.0

แผนภูมิที่ 5.2.1.1 จำแนกเพศของกลุ่มตัวอย่าง



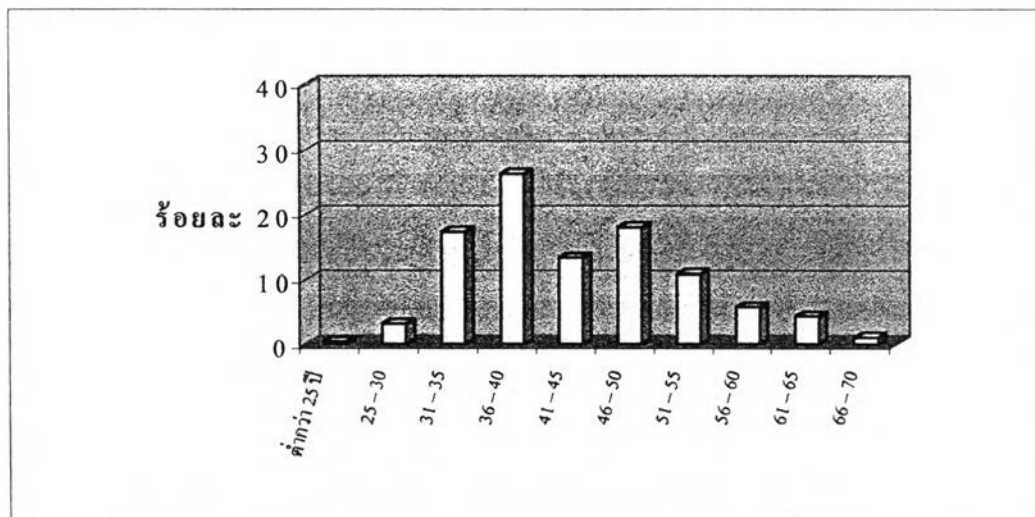
5.2.1.2 อายุ

สำหรับอายุของกลุ่มตัวอย่าง มีผู้ที่อายุน้อยที่สุดคือ 24 ปี และอายุมากที่สุดคือ 67 ปี และค่าเฉลี่ยอายุของกลุ่มตัวอย่างคือ 44 ปี โดยมีกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุในช่วง 36 – 40 ปี มากที่สุดคือ ร้อยละ 26.2 รองลงมาคือ ช่วงอายุระหว่าง 46-50 ปี

ตารางที่ 5.2.1.2 อายุของกลุ่มตัวอย่าง

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 25 ปี	1	0.4
25 – 30	9	3.2
31 – 35	48	17.2
36 – 40	73	26.2
41 – 45	37	13.3
46 – 50	50	17.9
51 – 55	30	10.8
56 – 60	16	5.7
61 – 65	12	4.3
66 – 70	3	1.1
<b>รวม</b>	<b>279</b>	<b>100.0</b>

### แผนภูมิที่ 5.2.1.2 อายุของกลุ่มตัวอย่าง



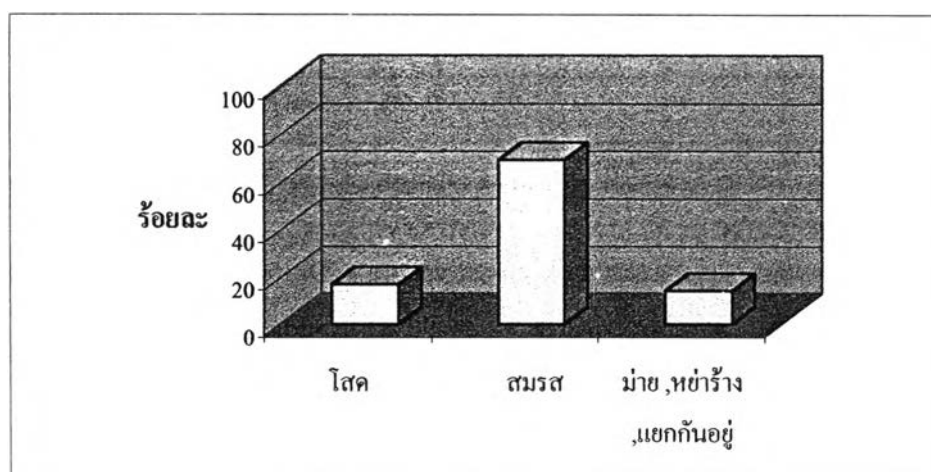
### 5.2.1.3 สถานภาพสมรส

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะแต่งงานแล้วคิดเป็นร้อยละ 83.2 และมีส่วนน้อยที่เป็นโสด ร้อยละ 16.8

### ตารางที่ 5.2.1.3 สถานภาพสมรสของกลุ่มตัวอย่าง

สถานภาพสมรส	จำนวน	ร้อยละ
โสด	47	16.8
สมรส	193	69.2
ม้าย ,หย่าร้าง,แยกกันอยู่	39	14.0
<b>รวม</b>	<b>279</b>	<b>100.0</b>

### แผนภูมิที่ 5.2.1.3 สถานภาพสมรสของกลุ่มตัวอย่าง



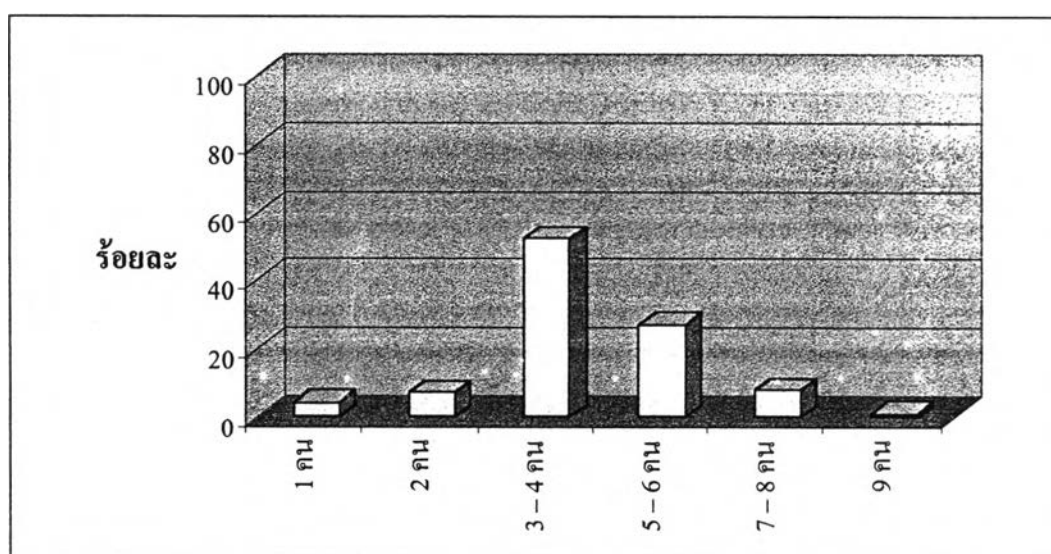
## 5.2.1.4 สมาชิกครอบครัว

กลุ่มตัวอย่างจะมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวโดยเฉลี่ย 4 คน เมื่อจำแนกมาพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีจำนวนสมาชิก 3 – 4 คนมีมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 52.4

ตารางที่ 5.2.1.4 จำนวนสมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนสมาชิกในครอบครัว	จำนวน	ร้อยละ
1 คน	12	4.3
2 คน	20	7.2
3 – 4 คน	146	52.4
5 – 6 คน	76	27.3
7 – 8 คน	22	7.9
9 คน	3	1.1
รวม	279	100.0

แผนภูมิที่ 5.2.1.4 จำนวนสมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง



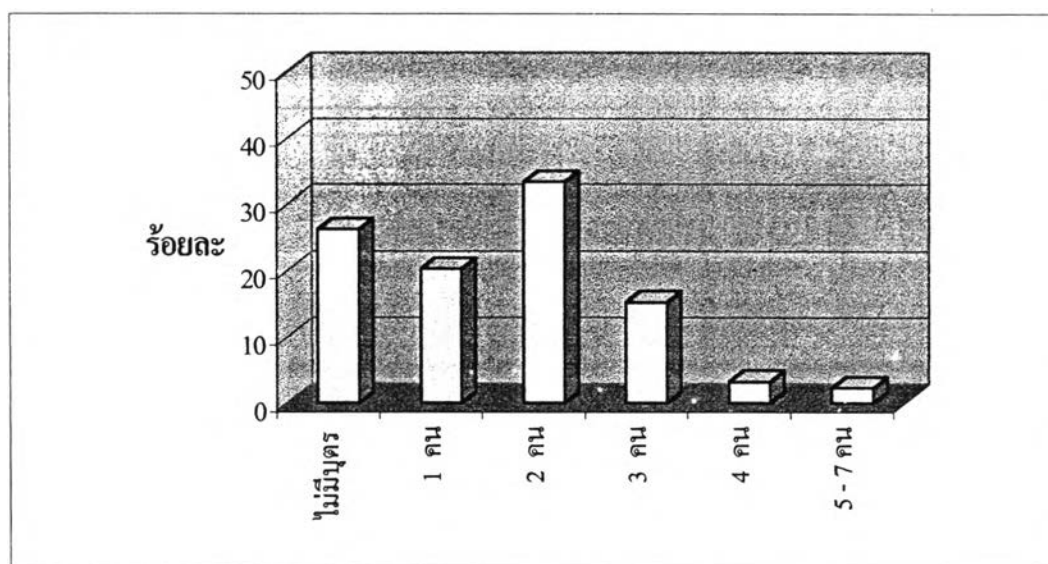
## 5.2.1.5 จำนวนบุตร

โดยส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างจะมีบุตร 2 คน คิดเป็นร้อยละ 33.6 รองลงมาคือ มีบุตร 1 คน และ 3 คน คิดเป็นร้อยละ 24.8 และ 18.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 5.2.1.5 จำนวนบุตรของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนบุตร	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีบุตร	73	26.2
1 คน	56	20.1
2 คน	93	33.3
3 คน	42	15.1
4 คน	9	3.2
5 - 7 คน	6	2.2
<b>รวม</b>	<b>279</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.2.1.5 จำนวนบุตรของกลุ่มตัวอย่าง



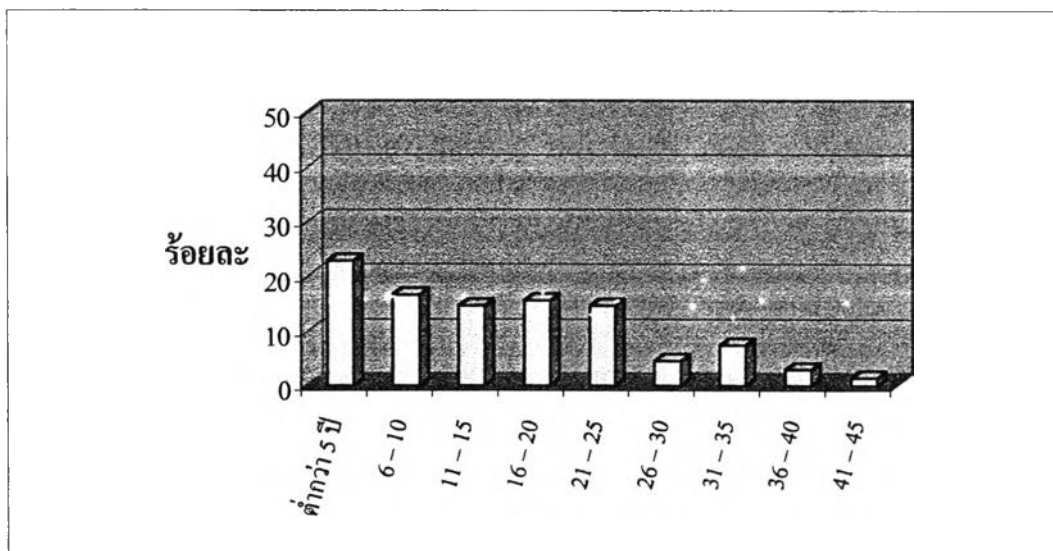
## 5.2.1.6 อายุบุตรคนโต

สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่มีบุตร จะมีบุตรคนโตอายุระหว่าง 0 – 5 ปี มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 22.8 รองลงไปที่คือ อายุระหว่าง 6 – 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 16.5

ตารางที่ 5.2.1.6 อายุบุตรคนโตของกลุ่มตัวอย่าง

อายุบุตรคนโต	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 5 ปี	47	22.8
6 – 10	34	16.5
11 – 15	30	14.6
16 – 20	32	15.5
21 – 25	30	14.6
26 – 30	9	4.4
31 – 35	15	7.3
36 – 40	6	2.9
41 – 45	3	1.5
<b>รวม</b>	<b>206</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.2.1.6 อายุบุตรคนโตของกลุ่มตัวอย่าง



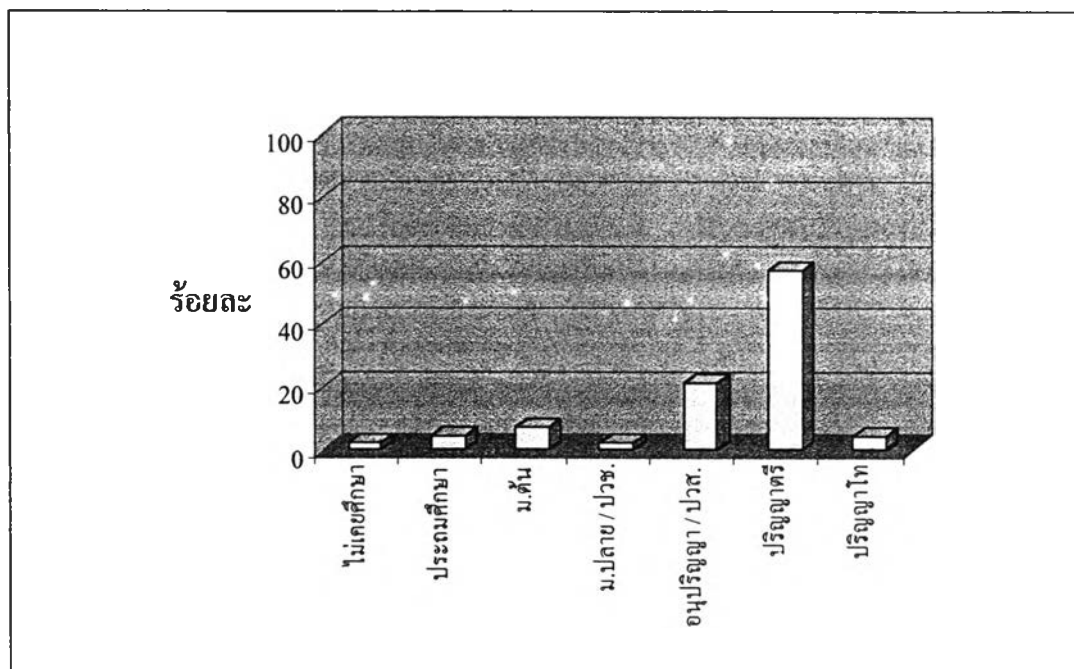
### 5.2.1.7 ระดับการศึกษา

โดยภาพรวมกลุ่มตัวอย่างเป็นกลุ่มที่มีการศึกษาสูง โดยมีกลุ่มตัวอย่างที่สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรีมากที่สุด คือ ร้อยละ 57.3 รองลงมาคือระดับอนุปริญญา หรือ ปวส. คิดเป็นร้อยละ 21.5 แต่ยังมีกลุ่มตัวอย่างที่ไม่เคยเข้ารับการศึกษาดูด้วยเช่นกัน คือร้อยละ 2.2 ซึ่งจะเป็นผู้ที่มีอายุมาก

ตารางที่ 5.2.1.7 ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคยศึกษามาก่อน	6	2.2
ประถมศึกษา	12	4.3
มัธยมศึกษาตอนต้น	21	7.5
มัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช.	7	2.5
อนุปริญญา / ปวส.	60	21.5
ปริญญาตรี	160	57.3
ปริญญาโท	13	4.7
<b>รวม</b>	<b>279</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.2.1.7 ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง





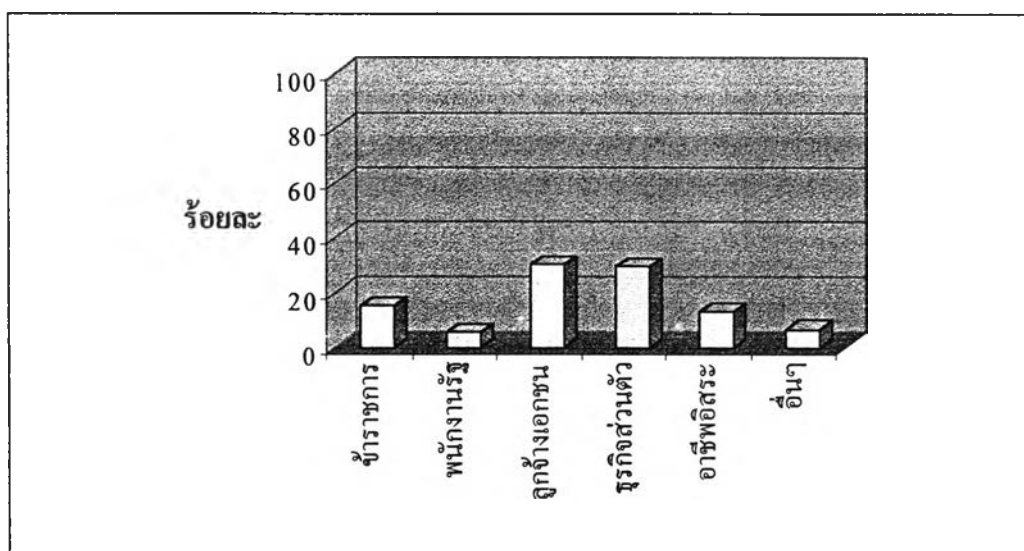
## 5.2.1.8 อาชีพ

สำหรับอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง โดยส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเป็นลูกจ้างเอกชนมากที่สุด คือร้อยละ 30.1 รองลงมาคือประกอบธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 29.4

ตารางที่ 5.2.1.8 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ข้าราชการ	43	15.4
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	15	5.4
ลูกจ้างเอกชน	84	30.1
ธุรกิจส่วนตัว	82	29.4
อาชีพอิสระ	36	12.9
อื่นๆ	19	6.8
รวม	279	100.0

แผนภูมิที่ 5.2.1.8 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง



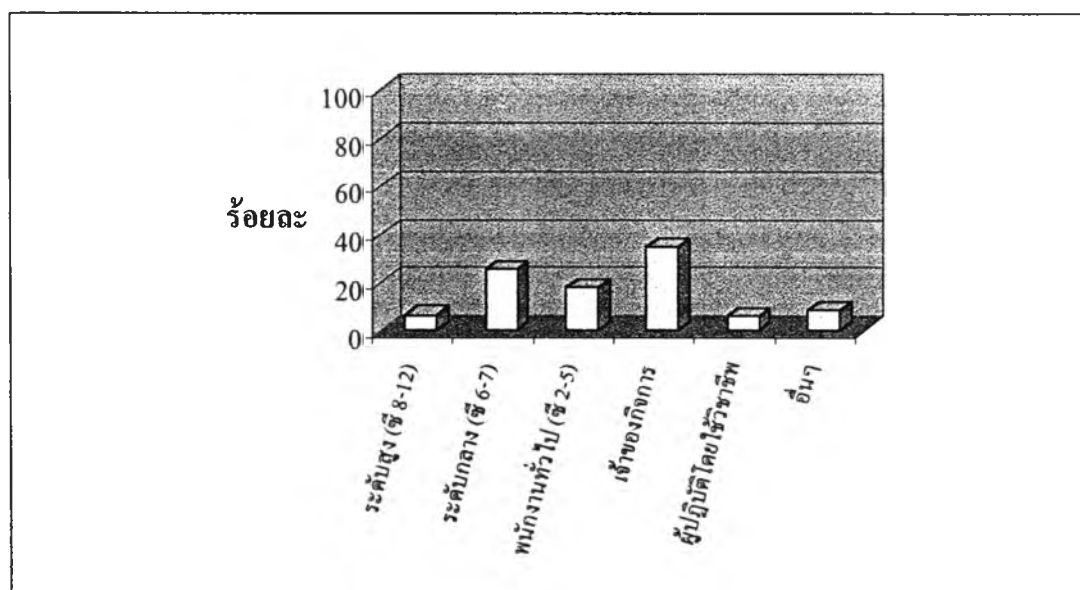
### 5.2.1.9 ตำแหน่งหน้าที่การงาน

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 34.8 รองลงมา คือเป็นผู้บริหารระดับกลาง ร้อยละ 25.4 และ เป็นพนักงานทั่วไป ร้อยละ 17.9 ซึ่งจะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างนี้เป็นกลุ่มที่มีหน้าที่การงานคือเป็นส่วนใหญ่

ตารางที่ 5.2.1.9 ตำแหน่งการทำงานของกลุ่มตัวอย่าง

ตำแหน่งการทำงาน	จำนวน	ร้อยละ
ผู้บริหารระดับสูง (ข้าราชการซี 8-12)	18	6.5
ผู้บริหารระดับกลาง (ข้าราชการซี 6-7)	71	25.4
พนักงานทั่วไป (ข้าราชการซี 2-5)	50	17.9
เจ้าของกิจการ	97	34.8
ผู้ปฏิบัติโดยใช้วิชาชีพ	18	6.4
อื่นๆ	25	9
<b>รวม</b>	<b>279</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.2.1.9 ตำแหน่งการทำงานของกลุ่มตัวอย่าง



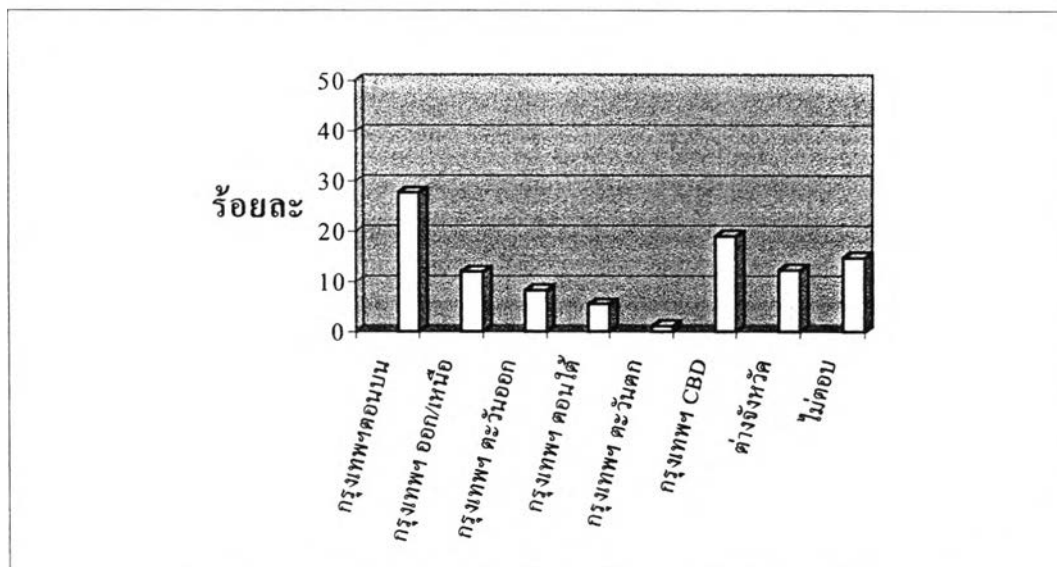
## 5.2.1.10 สถานที่ทำงาน

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสถานที่ทำงานอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยอยู่ในเขตกรุงเทพฯตอนบนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 27.6 รองลงมาคือ อยู่ในเขตกรุงเทพฯศูนย์กลางธุรกิจ ร้อยละ 19.0 โดยจะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างจะมีสถานที่ทำงานอยู่ในเขตบางเขน และสายไหม มากถึงร้อยละ 15.4 และอยู่ในเขตที่มีพื้นที่ติดต่อกับเขตบางเขน , สายไหม คิดเป็นร้อยละ 17.6 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างมีการกระจายของสถานที่ทำงานไปทั่วทั้งกรุงเทพฯ และยังมีบางส่วนทำงานในต่างจังหวัดคิดเป็นร้อยละ 12.2

ตารางที่ 5.2.1.10 สถานที่ทำงานของกลุ่มตัวอย่าง

สถานที่ทำงาน	จำนวน	ร้อยละ
<b>เขตกรุงเทพฯตอนบน</b>	<b>77</b>	<b>27.6</b>
- เขตบางเขน และสายไหม	43	15.4
- เขตพื้นที่ติดต่อกับเขตบางเขน และสายไหม	34	12.2
<b>เขตกรุงเทพฯ ตะวันออกเฉียงเหนือ</b>	<b>33</b>	<b>11.9</b>
- เขตพื้นที่ติดต่อกับเขตบางเขน และสายไหม	15	5.4
- เขตอื่นๆ	18	6.5
<b>เขตกรุงเทพฯ ตะวันออก</b>	<b>23</b>	<b>8.2</b>
<b>เขตกรุงเทพฯ ตอนใต้</b>	<b>15</b>	<b>5.4</b>
<b>เขตกรุงเทพฯ ตะวันตก</b>	<b>3</b>	<b>1.1</b>
<b>เขตกรุงเทพฯ ศูนย์กลางธุรกิจ</b>	<b>53</b>	<b>19.0</b>
<b>ต่างจังหวัด</b>	<b>34</b>	<b>12.2</b>
<b>ไม่ตอบ</b>	<b>41</b>	<b>14.7</b>
<b>รวม</b>	<b>279</b>	<b>100</b>

### แผนภูมิที่ 5.2.1.10 สถานที่ทำงานของกลุ่มตัวอย่าง



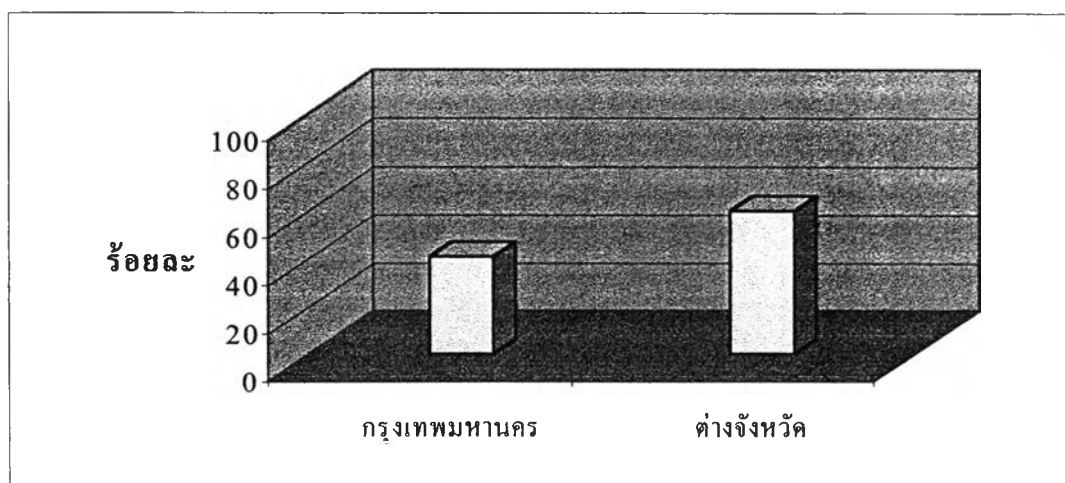
#### 5.2.1.11 ภูมิลำเนา

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในต่างจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 59.5 ซึ่งจากข้อมูลพบว่าส่วนใหญ่จะมีภูมิลำเนาอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคเหนือ

#### ตารางที่ 5.2.1.11 ภูมิลำเนาเดิมของกลุ่มตัวอย่าง

ภูมิลำเนาเดิม	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	113	40.5
ต่างจังหวัด	166	59.5
รวม	279	100.0

#### แผนภูมิที่ 5.2.1.11 ภูมิลำเนาเดิมของกลุ่มตัวอย่าง

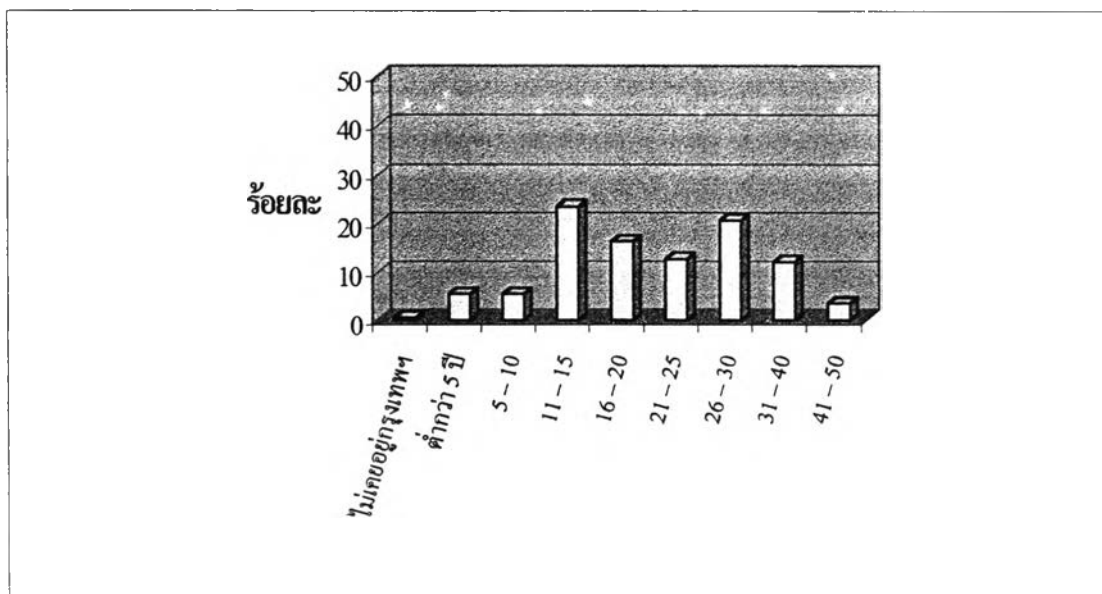


5.2.1.12 ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯของกลุ่มตัวอย่างที่มีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัด กลุ่มตัวอย่างที่มีภูมิลำเนาอยู่ในต่างจังหวัด กลุ่มที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯเป็นระยะเวลา 11 – 15 ปี มีมากที่สุดคือ ร้อยละ 23.4 รองลงมา คือ 26 - 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 20.5 ซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นถึงการย้ายถิ่นฐานจากชนบทเข้าสู่กรุงเทพมหานคร ซึ่งจะต้องใช้เวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ ซึ่งจะเห็นว่ามียุคตัวอย่างที่อยู่ในกรุงเทพฯ ไม่ถึง 10 ปี ที่เป็นเจ้าของบ้านเพียง ร้อยละ 10.8 เท่านั้น

ตารางที่ 5.2.1.12 ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯของกลุ่มตัวอย่าง

ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคยอาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ	1	0.6
ต่ำกว่า 5 ปี	9	5.4
5 – 10	9	5.4
11 – 15	39	23.4
16 – 20	27	16.2
21 – 25	21	12.6
26 – 30	34	20.5
31 – 40	20	12
41 – 50	6	3.6
<b>รวม</b>	<b>166</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.2.1.12 ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯของกลุ่มตัวอย่าง



### 5.2.1.13 ระดับรายได้ครัวเรือนในปัจจุบัน

โดยส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างมีระดับรายได้ของครัวเรือนอยู่ระหว่าง 30,001–50,000 บาท มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 38.0 รองลงไป คือกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ครัวเรือน ระหว่าง 15,001–30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 21.9 และ 50,001 – 70,000 บาท ร้อยละ 15.8

ตารางที่ 5.2.1.13 ระดับรายได้ปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง

ระดับรายได้ปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 15,000 บาท	24	8.6
15,001 – 30,000	61	21.9
30,001 – 50,000	106	38.0
50,001 – 70,000	44	15.8
70,001 – 100,000	24	8.6
100,000 บาทขึ้นไป	20	7.2
<b>รวม</b>	<b>279</b>	<b>100.0</b>

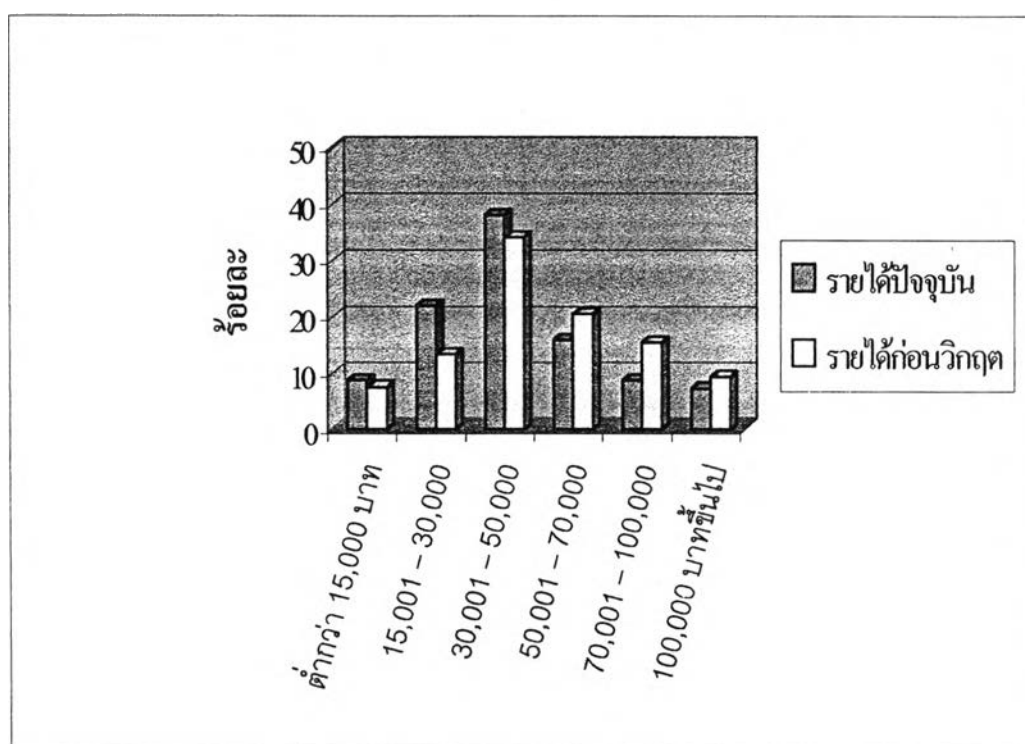
### 5.2.1.14 ระดับรายได้ครัวเรือนก่อนภาวะวิกฤต

สำหรับระดับรายได้ครัวเรือนก่อนภาวะวิกฤตของกลุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีระดับรายได้ครัวเรือนระหว่าง 30,001 – 50,000 บาท มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 34.1 รองลงไป คือ มีระดับรายได้อยู่ระหว่าง 50,001 – 70,000 บาท ร้อยละ 20.4 และระหว่าง 70,001 – 100,000 บาท ร้อยละ 15.4 ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบระดับรายได้ก่อนภาวะวิกฤต กับรายได้ปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง จะเห็นได้ว่าในภาพรวมก่อนภาวะวิกฤตกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับรายได้ที่สูงกว่าระดับรายได้ในปัจจุบัน (ดูแผนภูมิที่ 5.2.1.13)

ตารางที่ 5.2.1.14 ระดับรายได้ในช่วงก่อนภาวะวิกฤตของกลุ่มตัวอย่าง

ระดับรายได้ในช่วงก่อนภาวะวิกฤต	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 15,000 บาท	21	7.5
15,001 – 30,000	37	13.3
30,001 – 50,000	95	34.1
50,001 – 70,000	57	20.4
70,001 – 100,000	43	15.4
100,000 บาทขึ้นไป	26	9.3
<b>รวม</b>	<b>279</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.2.1.13 เปรียบเทียบระดับรายได้ปัจจุบันกับรายได้ก่อนภาวะวิกฤตของกลุ่มตัวอย่าง



## 5.2.2 ข้อมูลบ้านหลังที่ขายของกลุ่มตัวอย่าง

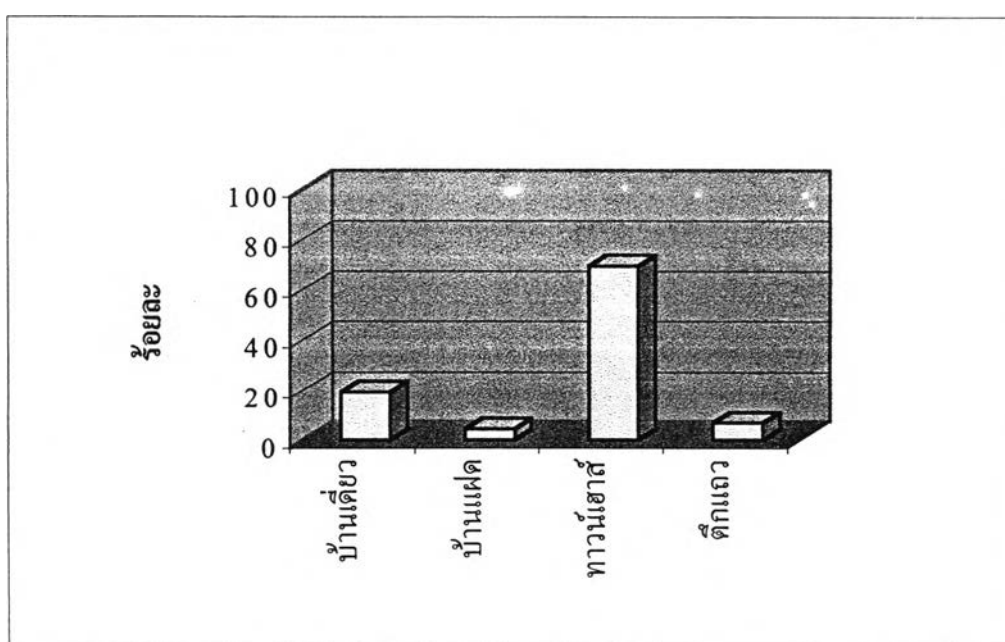
### 5.2.2.1 ประเภทของบ้านที่ขาย

ประเภทของบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย โดยส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮาส์ คิดเป็นร้อยละ 69.5 รองลงมา เป็นบ้านเดี่ยวจัดสรร ร้อยละ 11.8 และบ้านเดี่ยวสร้างเอง 7.5 ซึ่งจะเห็นได้ว่าที่อยู่อาศัยที่มีการซื้อขายกันในเขตบางเขน และสายไหม นั้นทาวน์เฮาส์มีการขายมากที่สุด

ตารางที่ 5.2.2.1 แสดงประเภทของบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย

ประเภทที่อยู่อาศัยที่ขาย	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยวสร้างเอง	21	7.5
บ้านเดี่ยวจัดสรร	33	11.8
บ้านแฝด	12	4.3
ทาวน์เฮาส์	194	69.5
ตึกแถว	19	6.8
รวม	279	100

แผนภูมิที่ 5.2.2.1 ประเภทของบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย





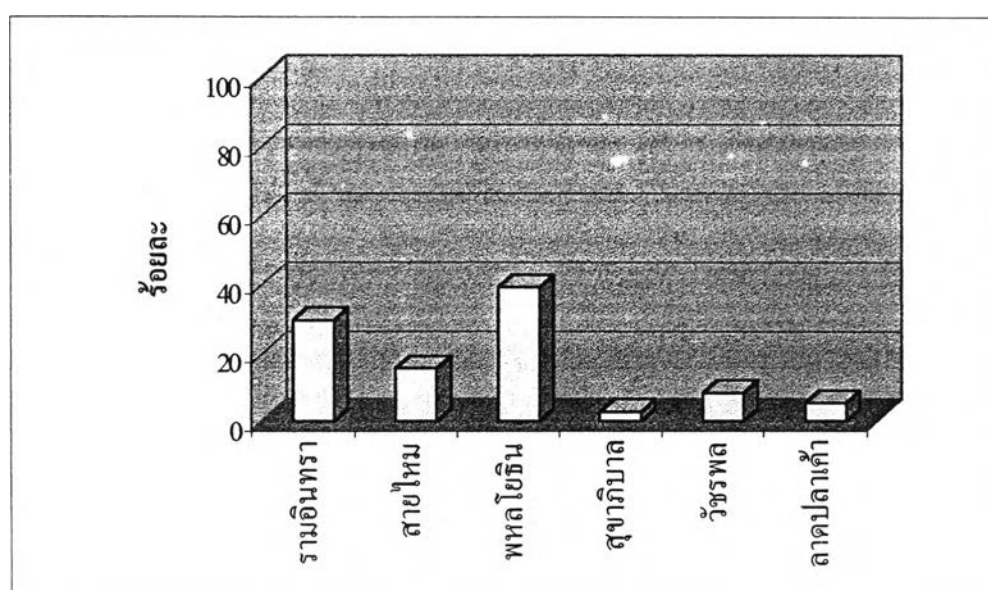
### 5.2.2.2 ทำเลที่ตั้งของบ้านที่ขาย

สำหรับทำเลที่ตั้งของบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขายเมื่อจำแนกตามถนนแล้วพบว่า บ้านที่ขายส่วนใหญ่จะตั้งอยู่บนถนนพหลโยธินคิดเป็นร้อยละ 36.1 รองลงไปคือ ตั้งอยู่บนถนนรามอินทรา ร้อยละ 29.6 ซึ่งถนนทั้งสองเส้นนี้เป็นถนนสายหลักของเขตบางเขนและสายใหม่ จึงเป็นทำเลที่ดีที่ทำให้มีการขายบ้านบนถนนทั้งสองเส้นนี้มากกว่าเส้นอื่นๆ และอันดับที่ 3 คือ ถนนสายใหม่ซึ่งเป็นถนนสายรอง ร้อยละ 15.5

ตารางที่ 5.2.2.2 แสดงทำเลที่ตั้งของบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย

ชื่อถนน	จำนวน	ร้อยละ
รามอินทรา	69	29.6
สายใหม่	36	15.5
พหลโยธิน	91	39.1
สุขาภิบาล	6	2.6
วัชรพล	19	8.2
ลาดปลาเค้า	12	5.2
รวม	233	100.0

แผนภูมิที่ 5.2.2.2 ทำเลที่ตั้งของบ้าน ที่กลุ่มตัวอย่างขาย



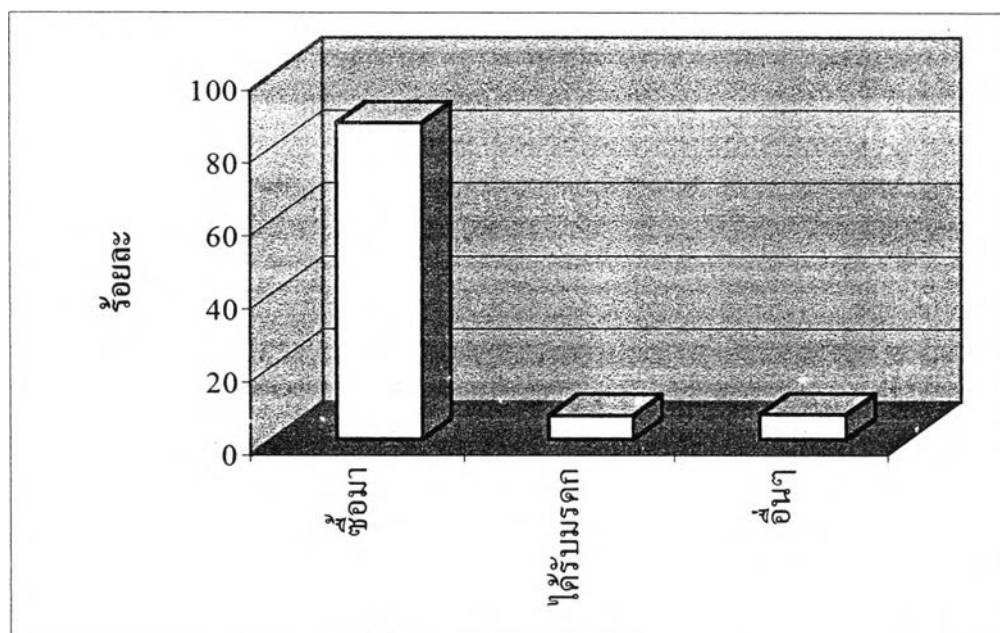
### 5.2.2.3 วิธีการได้มาของบ้านที่ขาย

บ้านที่ขายส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างได้มาด้วยวิธีการซื้อมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 86.7 รองลงมาคือได้มาด้วยวิธีอื่นๆซึ่งได้แก่ การรับจ้างอสังหาริมทรัพย์ การรับซื้อฝาก ลูกหนี้ชำระหนี้ คิดเป็นร้อยละ 6.8 และที่น้อยที่สุดคือการได้รับมรดกมาคิดเป็น ร้อยละ 6.5

ตารางที่ 5.2.2.3 การได้มาของบ้านที่ขาย

วิธีการได้มาของบ้านที่ขาย	จำนวน	ร้อยละ
ซื้อ	242	86.7
ได้รับมรดก	18	6.5
อื่นๆ	19	6.8
รวม	279	100.0

แผนภูมิที่ 5.2.2.3 การได้มาของบ้านที่ขาย



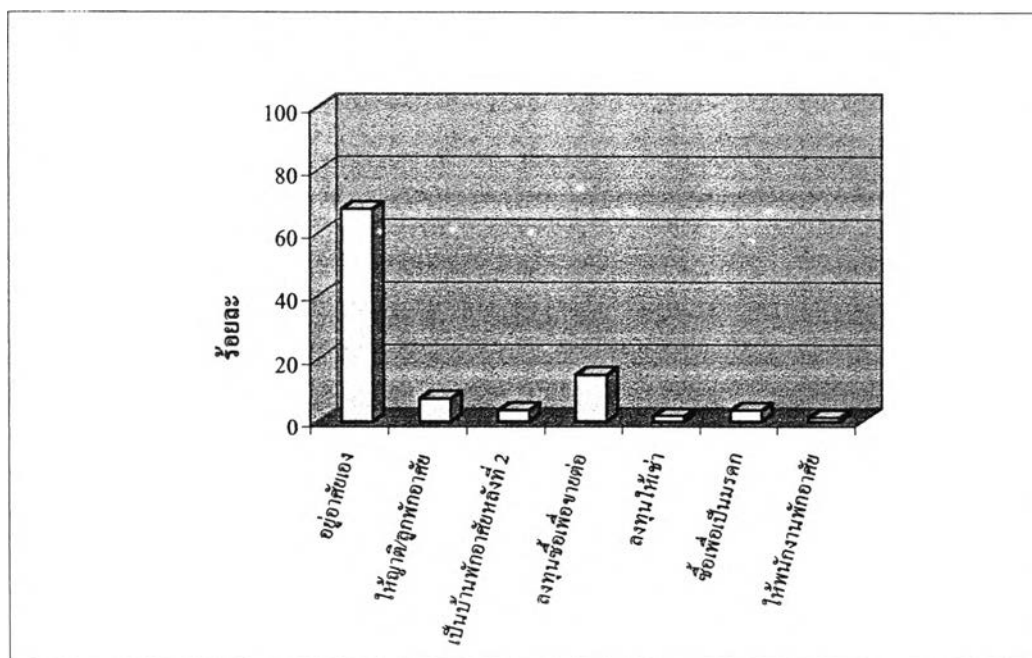
#### 5.2.2.4 วัตถุประสงค์ครั้งแรกในการซื้อบ้านหลังที่ขาย

สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ครั้งแรกในการซื้อ คือซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง คิดเป็นร้อยละ 67.4 และวัตถุประสงค์ที่รองลงมาคือ ลงทุนซื้อเพื่อขายต่อ และ เพื่อให้ญาติ หรือลูกพักอาศัย คิดเป็นร้อยละ 14.9 และ 7.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 5.2.2.4 วัตถุประสงค์ครั้งแรกของกลุ่มตัวอย่างในการซื้อบ้านหลังที่ขาย

วัตถุประสงค์ในการซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
อยู่อาศัยเอง	163	67.4
ให้ญาติ/ลูกพักอาศัย	18	7.4
เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่ 2	9	3.7
ลงทุนซื้อเพื่อขายต่อ	36	14.9
ลงทุนให้เช่า	4	1.7
ซื้อเพื่อเป็นมรดก	9	3.7
ให้พนักงานพักอาศัย	3	1.2
<b>รวม</b>	<b>242</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 5.2.2.4 วัตถุประสงค์ครั้งแรกของกลุ่มตัวอย่างในการซื้อบ้านหลังที่ขาย



### 5.2.2.5 ปีที่กลุ่มตัวอย่างซื้อบ้านหลังที่ขาย

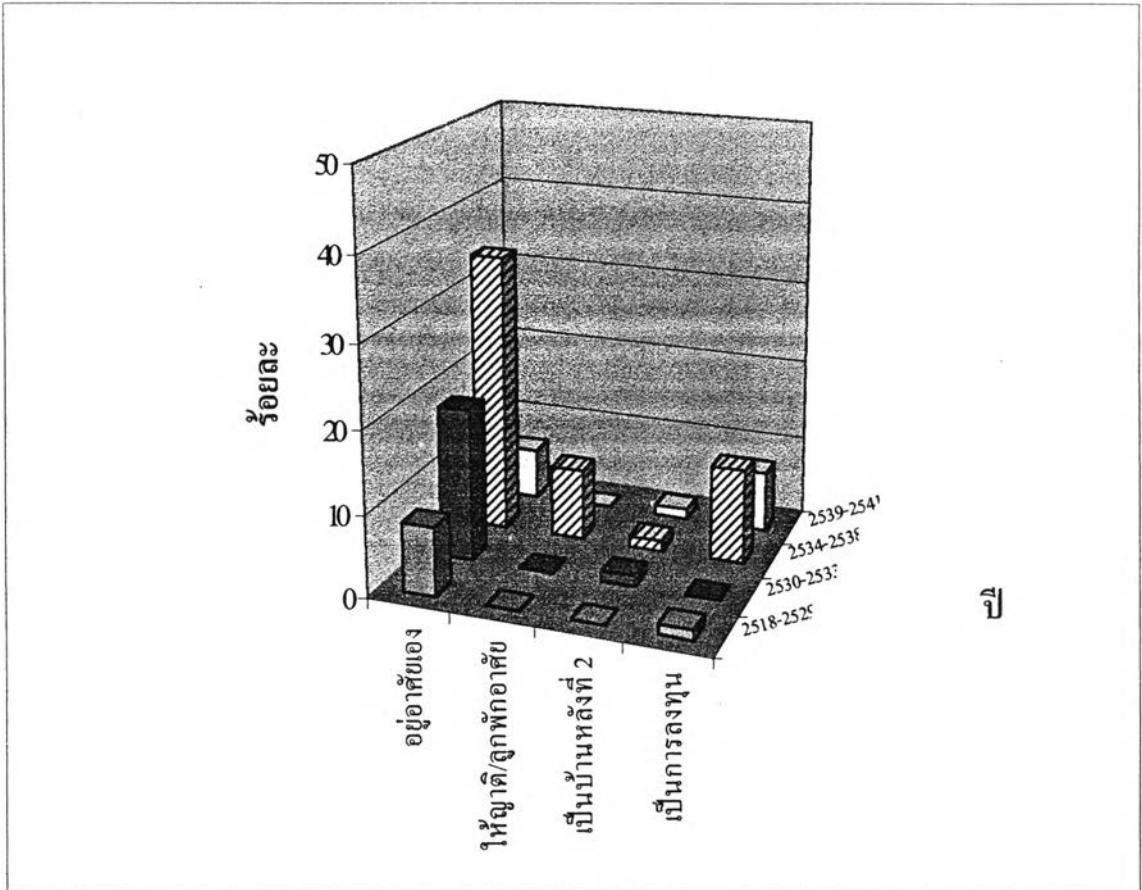
สำหรับบ้านหลังที่ขาย โดยส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างซื้อมาในช่วงปี 2534 - 2538 คิดเป็นร้อยละ 55.8 โดยมีการซื้อเพื่อเป็นการลงทุนคือซื้อเพื่อขายต่อมากกว่าช่วงปีอื่นๆ รองลงมาคือซื้อในช่วง 2530 - 2533 คิดเป็นร้อยละ 19.8 ซึ่งในช่วงนี้ยังไม่มีการซื้อเพื่อเป็นการลงทุนและมาในช่วงปี 2539- 2541 มีกลุ่มตัวอย่างซื้อในช่วงนี้ร้อยละ 14.9 โดยมีการซื้อเพื่อเป็นการลงทุนทั้งที่เป็นการซื้อเพื่อขายต่อและ ซื้อเพื่อลงทุนให้เช่า ซึ่งมีการซื้อเพื่อการลงทุนมากกว่าการซื้อเพื่ออยู่อาศัย จากข้อมูลเป็นที่น่าสังเกตว่าถึงแม้จะเป็นช่วงภาวะซบเซา หรือช่วงภาวะวิกฤตก็ยังมีกลุ่มตัวอย่างซื้อบ้านในเขตบางเขน และสายไหม เพื่อเป็นการลงทุนอยู่

ตารางที่ 5.2.2.5 ปีที่กลุ่มตัวอย่างซื้อ และวัตถุประสงค์ที่กลุ่มตัวอย่างซื้อบ้านหลังที่ขาย

ปี	อยู่อาศัยเอง	ให้ญาติ/ลูก/พนักงาน พักอาศัย	เป็นบ้านหลังที่ ๒	เป็นการลงทุน	รวม
2518-2529	20 (8.3%)	-	-	3 (1.2%)	23 (9.5%)
2530-2533	45 (18.6%)	-	3 (1.2%)	-	48 (19.8%)
2534-2538	83 (34.3%)	21 (8.7%)	3 (1.2%)	28 (11.6%)	135 (55.8%)
2539-2541	15 (6.2%)	-	3 (1.2%)	18 (7.4%)	36 (14.9%)
รวม	163 (67.4%)	21 (8.7%)	9 (3.7%)	49 (20.2%)	242 (100.0%)

\* ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขในวงเล็บ ( ) แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 5.2.2.5 ปีที่กลุ่มตัวอย่างซื้อ และวัตถุประสงค์ที่กลุ่มตัวอย่างซื้อบ้านหลังที่ขาย



5.2.2.6 ประเภทของเงินที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการซื้อบ้านหลังที่ขาย

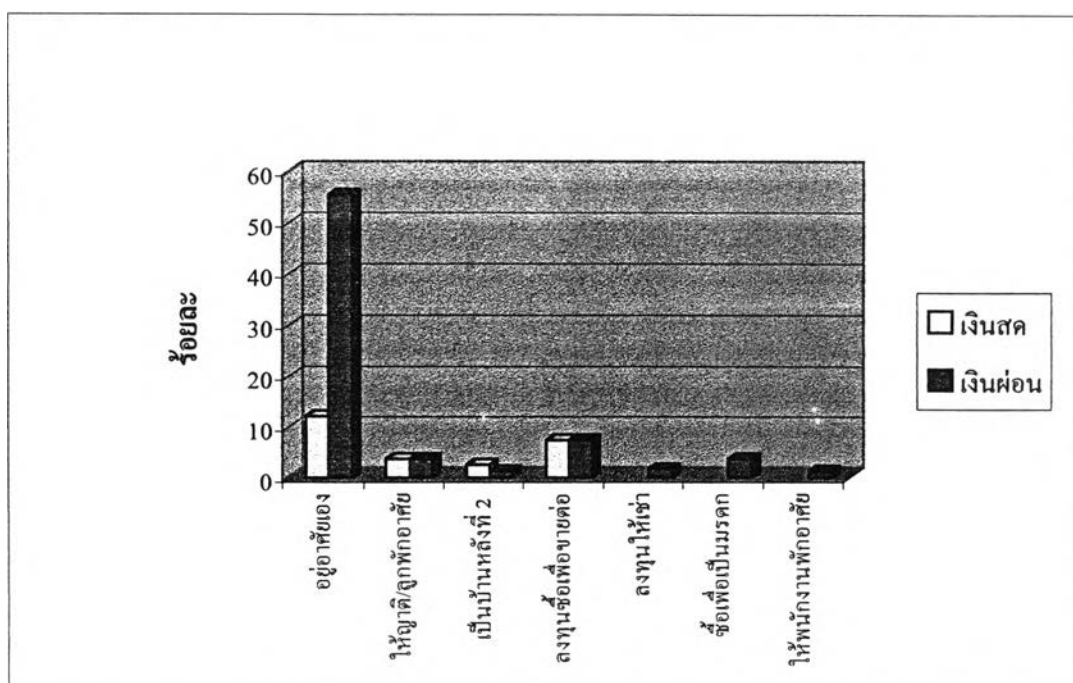
กลุ่มตัวอย่าง โดยส่วนใหญ่จะซื้อบ้านหลังที่ขายมาด้วยเงินผ่อนคิดเป็นร้อยละ 74.4 และ ซื้อด้วยเงินสด ร้อยละ 25.6 โดยเมื่อแยกตามวัตถุประสงค์ในการซื้อแล้วจะเห็นว่าสำหรับผู้ ที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองส่วนใหญ่จะซื้อด้วยเงินผ่อน คิดเป็นร้อยละ 55.4 ผู้ที่ซื้อเป็นบ้านพักอาศัย หลังที่ 2 ส่วนใหญ่จะซื้อด้วยเงินสด คิดเป็นร้อยละ 2.5 ส่วนผู้ที่ซื้อเพื่อให้เช่า เพื่อเป็นมรดก และซื้อให้พนักงานอาศัยจะซื้อด้วยเงินผ่อนทั้งหมด

ตารางที่ 5.2.2.6 ประเภทของเงินที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการซื้อบ้านหลังที่ขาย

วัตถุประสงค์ในการซื้อ	ประเภทของเงิน		รวม
	เงินสด	เงินผ่อน	
อยู่อาศัยเอง	29 (12.0%)	134 (55.4%)	163 (67.4%)
ให้ญาติ/ลูกพักอาศัย	9 (3.7%)	9 (3.7%)	18 (7.4%)
เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่ 2	6 (2.5%)	3 (1.2%)	9 (3.7%)
ลงทุนซื้อเพื่อขายต่อ	18 (7.4%)	18 (7.4%)	36 (14.9%)
ลงทุนให้เช่า	-	4 (1.7%)	4 (1.7%)
ซื้อเพื่อเป็นมรดก	-	9 (3.7%)	9 (3.7%)
ให้พนักงานพักอาศัย	-	3 (1.2%)	3 (1.2%)
<b>รวม</b>	<b>62</b> <b>(25.6%)</b>	<b>180</b> <b>(74.4%)</b>	<b>242</b> <b>(100.0%)</b>

\* ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขในวงเล็บ ( ) แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 5.2.2.6 ประเภทของเงินที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการซื้อบ้านหลังที่ขาย



### 5.2.2.7 การใช้ประโยชน์จริงของบ้านหลังที่ขาย

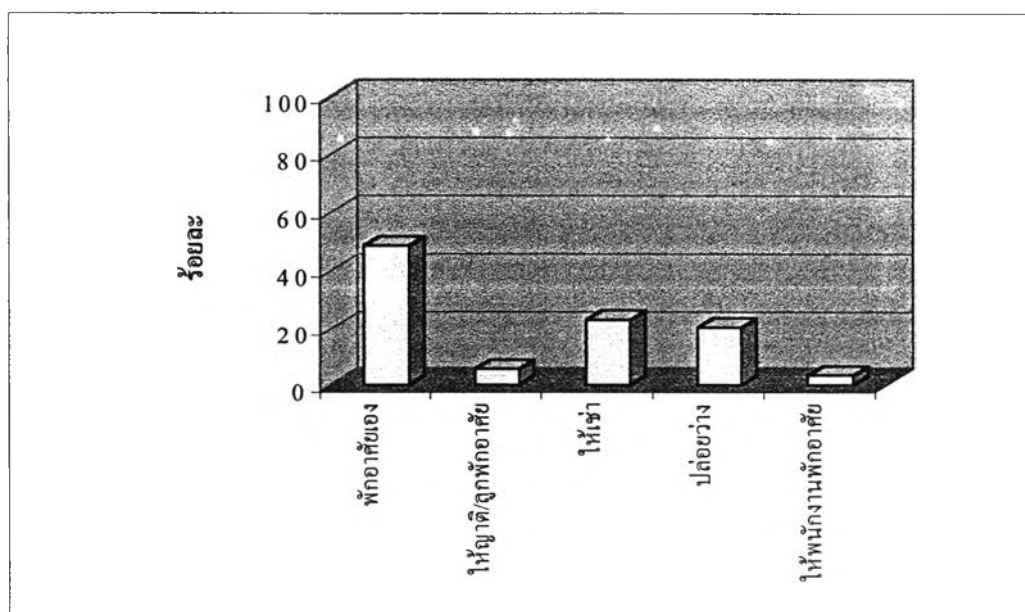
เมื่อมาดูการใช้ประโยชน์ของบ้านหลังที่ขายพบว่า ก่อนการขายบ้านโดยส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างใช้เพื่อเป็นที่อยู่อาศัยเองคิดเป็นร้อยละ 48.4 และไม่ได้ใช้เพื่ออยู่อาศัยเองร้อยละ 51.6

สำหรับการใช้ประโยชน์ กรณีที่ไม่ได้พักอาศัยอยู่เองโดยส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างจะปล่อยให้เช่า คิดเป็นร้อยละ 22.9 และรองลงมาคือปล่อยให้ว่างคิดเป็นร้อยละ 20.1 ฉะนั้นก็ถือได้ว่าบ้านที่ขายส่วนใหญ่เป็นบ้านที่มีคนเคยอาศัยอยู่แล้ว หรือหมายความว่าบ้านที่ขายเป็นบ้านมือสองเก่า มากกว่าบ้านมือสองใหม่นั้นเอง

ตารางที่ 5.2.2.7 การใช้ประโยชน์จริงของบ้านหลังที่ขาย ก่อนขายได้

การใช้ประโยชน์	จำนวน	ร้อยละ
พักอาศัยเอง	135	48.4
ไม่ได้พักอาศัยเอง	144	51.6
- ให้ญาติ / ลูก พักอาศัย	15	5.4
- ให้เช่า	64	22.9
- ปล่อยให้ว่าง	56	20.1
- ให้พนักงานพักอาศัย	9	3.2
รวม	279	100

แผนภูมิที่ 5.2.2.7 การใช้ประโยชน์จริงของบ้านหลังที่ขาย ก่อนขายได้



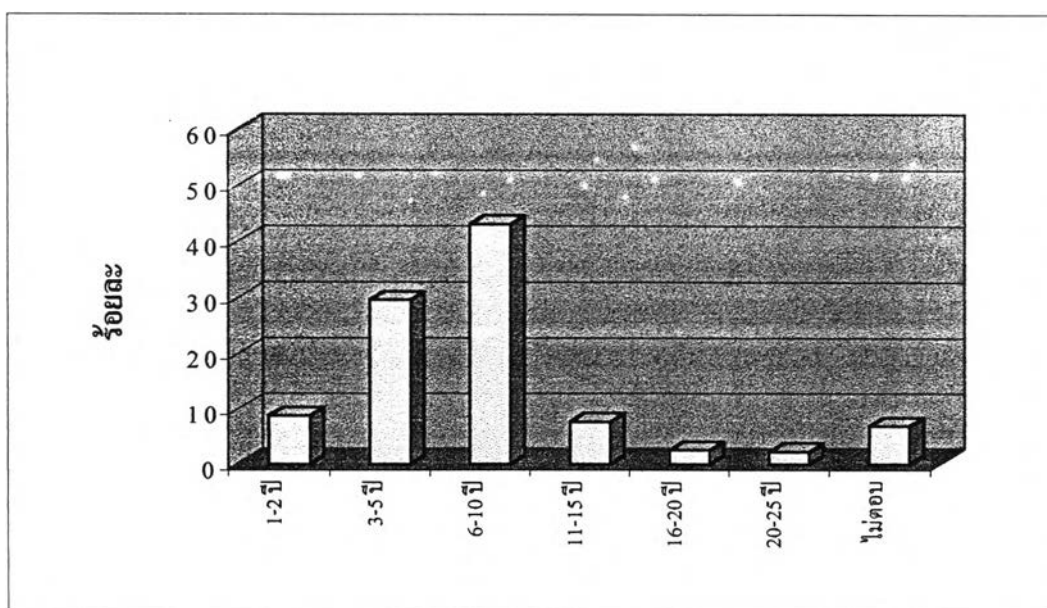
### 5.2.2.8 ระยะเวลาการใช้ประโยชน์

ระยะเวลาในการใช้ประโยชน์ของบ้านหลังที่ขายของกลุ่มตัวอย่างโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วง ระหว่าง 6-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 43.0 รองลงมาคือ ใช้ประโยชน์ 3-5 ปี ร้อยละ 29.4 และ 1-2 ปี ร้อยละ 8.6 ดังนั้นในภาพรวมแล้วจะเห็นได้ว่าโดยส่วนใหญ่แล้วกลุ่มตัวอย่างจะใช้ประโยชน์บ้านหลังที่ขาย ไม่เกิน 10 ปี ซึ่งรวมแล้วมากถึง ร้อยละ 81

ตารางที่ 5.2.2.8 ระยะเวลาการใช้ประโยชน์ของบ้านหลังที่ขาย ก่อนขายได้

ระยะเวลาการใช้ประโยชน์	จำนวน	ร้อยละ
1-2 ปี	24	8.6
3-5 ปี	82	29.4
6-10 ปี	120	43.0
11-15 ปี	21	7.5
16-20 ปี	7	2.5
20-25 ปี	6	2.2
ไม่ตอบ	19	6.8
รวม	279	100.0

แผนภูมิที่ 5.2.2.8 ระยะเวลาการใช้ประโยชน์ของบ้านหลังที่ขาย ก่อนขายได้





### 5.2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการขายบ้าน

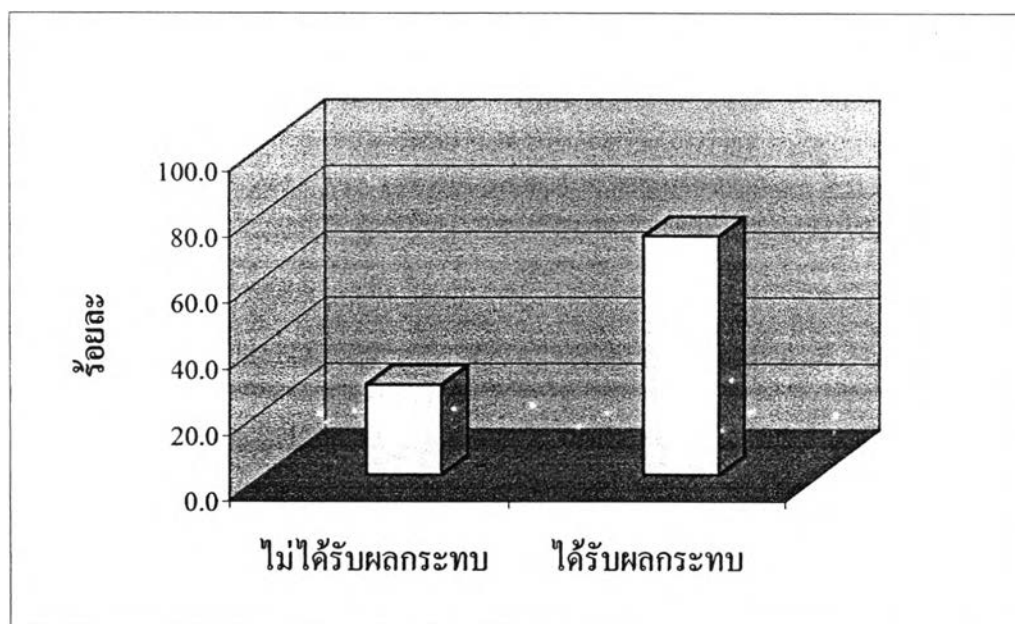
#### 5.2.3.1 การได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ

จากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบคิดเป็นร้อยละ 72.4 และที่ไม่ได้รับผลกระทบมีเพียง 22.6 เท่านั้น

ตารางที่ 5.2.3.1 การได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่าง

การได้ผลกระทบจากภาวะวิกฤต	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ได้รับผลกระทบ	77	27.6
ได้รับผลกระทบ	202	72.4
รวม	279	100.0

แผนภูมิที่ 5.2.3.1 การได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่าง



### 5.2.3.2 ประเภทผลกระทบที่ได้รับจากภาวะเศรษฐกิจ

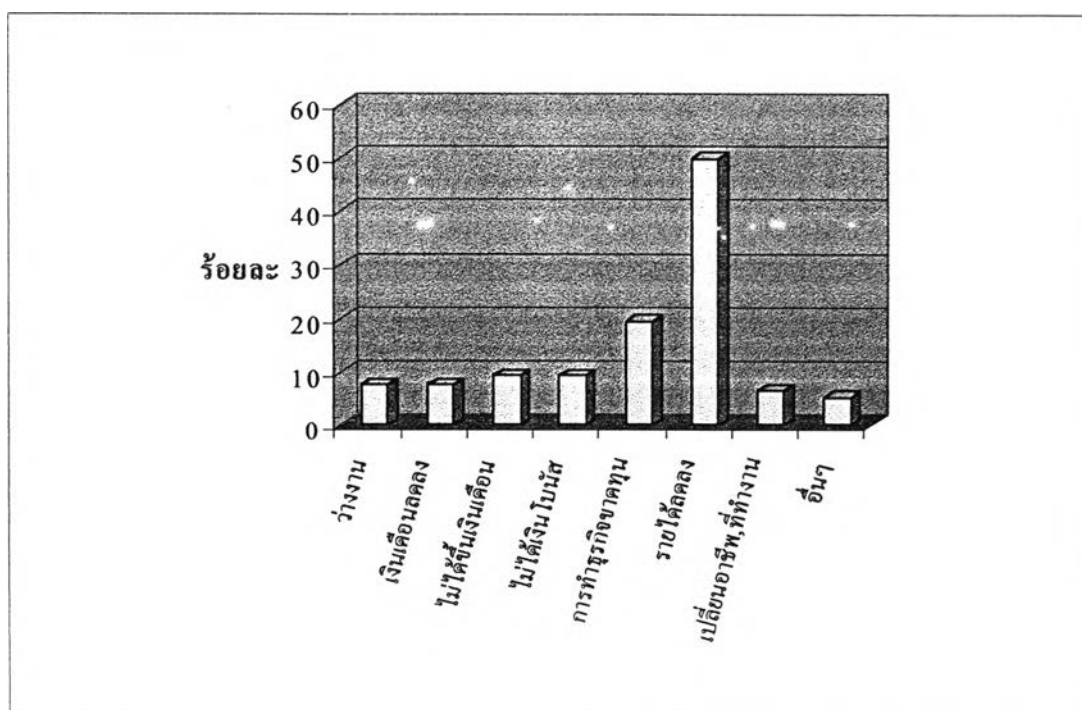
สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับผลกระทบในภาวะวิกฤตนั้น ส่วนใหญ่จะได้รับผลกระทบรายได้ลดลงคิดเป็นร้อยละ 49.8 รองลงมาคือ การประสบภาวะขาดทุนในการทำธุรกิจ ร้อยละ 19.4 นอกจากนี้ผลกระทบอื่นๆ ได้แก่ การเป็นหนี้สิน หรือภาระรายจ่ายเพิ่มขึ้น เนื่องจากสินค้าอุปโภค บริโภคที่มีราคาแพงขึ้น ผลกระทบอื่นๆนี้คิดเป็นร้อยละ 5.4

ตารางที่ 5.2.3.2 ประเภทของผลกระทบที่ได้รับจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่าง

ประเภทผลกระทบ	จำนวน	ร้อยละ
ว่างงาน	21	7.5
เงินเดือนลดลง	21	7.5
ไม่ได้ขึ้นเงินเดือน	26	9.3
ไม่ได้เงินโบนัส	26	9.3
การทำธุรกิจประสบภาวะขาดทุน	54	19.4
รายได้ลดลง	139	49.8
เปลี่ยนอาชีพ หรือเปลี่ยนที่ทำงาน	18	6.5
อื่นๆ	15	5.4

หมายเหตุ : แบบสอบถามสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 5.2.3.2 ประเภทของผลกระทบที่ได้รับจากภาวะวิกฤตของกลุ่มตัวอย่าง



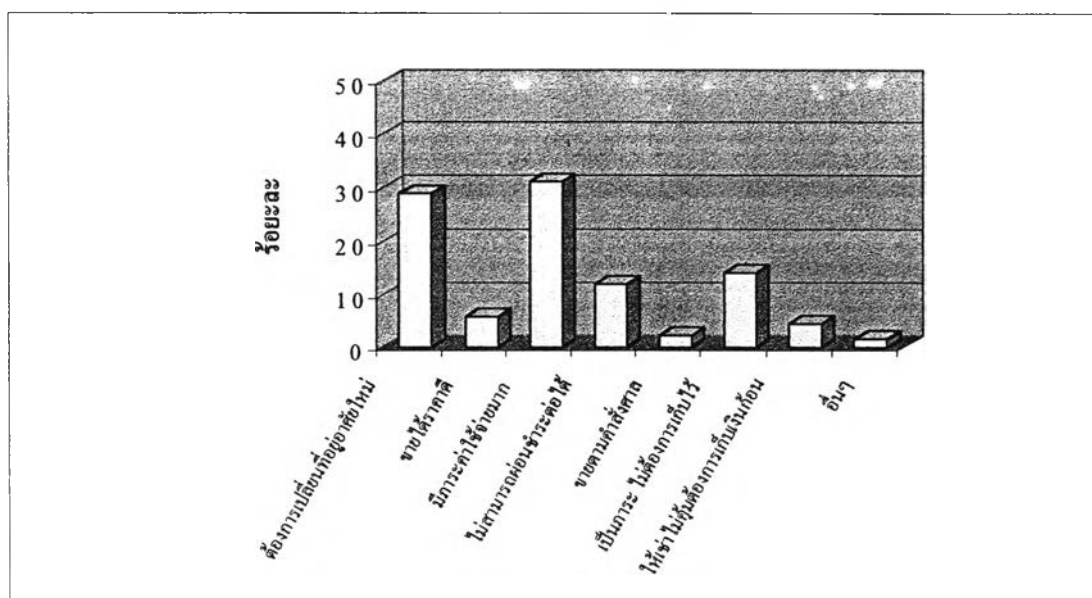
### 5.2.3.3 สาเหตุของการขายบ้าน

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่ขายบ้านมีสาเหตุมาจาก มีภาระค่าใช้จ่ายมาก ทำให้ต้องขายบ้านเพื่อนำมาใช้จ่าย คิดเป็นร้อยละ 31.2 รองลงมาคือ ต้องการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยใหม่จึงขายบ้าน ร้อยละ 29.0 และมีกลุ่มตัวอย่างที่ขายบ้านเพราะเป็นภาระในการผ่อนชำระและไม่ต้องการเก็บไว้ คิดเป็นร้อยละ 14.3 ส่วนสาเหตุอื่นๆในการขายคือ ขายให้ญาติพี่น้อง , ขายเพื่อนำเงินไปลงทุนใหม่ รวมร้อยละ 1.5 แต่ในภาพรวมจะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างมีปัญหาด้านการเงินจึงทำให้ขายบ้าน เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างที่มีสาเหตุการขาย คือภาระค่าใช้จ่ายมาก , ไม่สามารถผ่อนชำระต่อได้ และขายตามคำสั่งศาล รวมกันมีมากถึงร้อยละ 45.2

ตารางที่ 5.2.3.3 สาเหตุการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่าง

สาเหตุการขายบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
ต้องการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยใหม่	81	29
ขายได้ราคาดี	16	5.7
มีภาระค่าใช้จ่ายมากต้องขายนำเงินมาใช้จ่าย	87	31.2
ไม่สามารถผ่อนชำระต่อได้	33	11.8
ขายตามคำสั่งศาล	6	2.2
เป็นภาระ ไม่ต้องการเก็บไว้	40	14.3
ให้เช่าไม่คุ้มต้องการเก็บเงินก้อน	12	4.3
อื่นๆ	4	1.5
<b>รวม</b>	<b>279</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.2.3.3 สาเหตุการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่าง



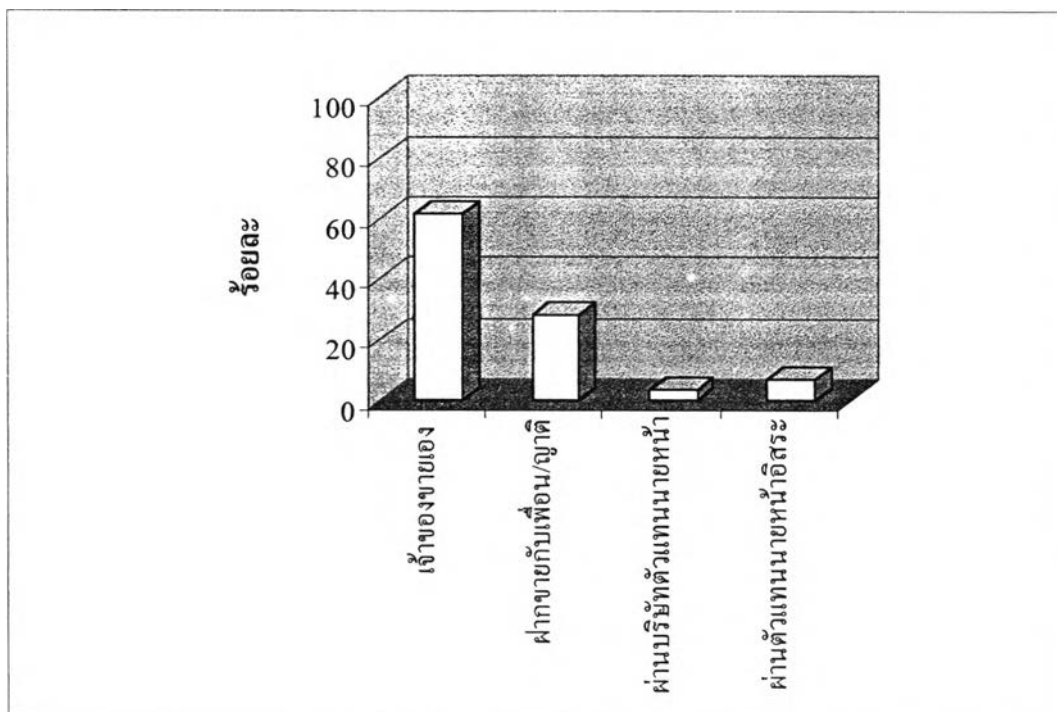
#### 5.2.3.4 วิธีการขายบ้านที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการขาย

สำหรับวิธีการขายบ้านที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างประสบความสำเร็จในการขายนั้น พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่เจ้าของขายเอง หรือคิดค้ดกับผู้ซื้อโดยตรงด้วยตนเองมีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 61.6 รองลงมาคือฝากขายกับเพื่อน หรือญาติ ร้อยละ 28.3 และจะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่ขายผ่านนายหน้า ไม่ว่าจะเป็นบริษัทนายหน้าหรือตัวแทนนายหน้าอิสระน้อยมาก ซึ่งรวมแล้วมีเพียงร้อยละ 10.1 เท่านั้น

#### ตารางที่ 5.2.3.4 วิธีการขายบ้านที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการขาย

วิธีการขาย	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของขายเอง	172	61.6
ฝากขายกับเพื่อน/ญาติ	79	28.3
ขายผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า	9	3.3
ขายผ่านตัวแทนนายหน้าอิสระ	19	6.8
รวม	279	100

#### แผนภูมิที่ 5.2.3.4 วิธีการขายบ้านที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการขาย



### 5.2.3.5 ราคาบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย

ในภาพรวมระดับราคาบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขายอยู่ระหว่าง 500,000-800,000 บาทมากที่สุดร้อยละ 40.5 แต่เมื่อจำแนกตามประเภทแล้วพบว่าสำหรับบ้านเดี่ยวส่วนใหญ่ ระดับราคาจะอยู่ที่ 1,000,001-1,500,000 บาทมากที่สุด เช่นเดียวกับบ้านแฝด ส่วนทาวน์เฮาส์นั้นส่วนใหญ่จะมีระดับราคา 500,000 –800,000 บาท

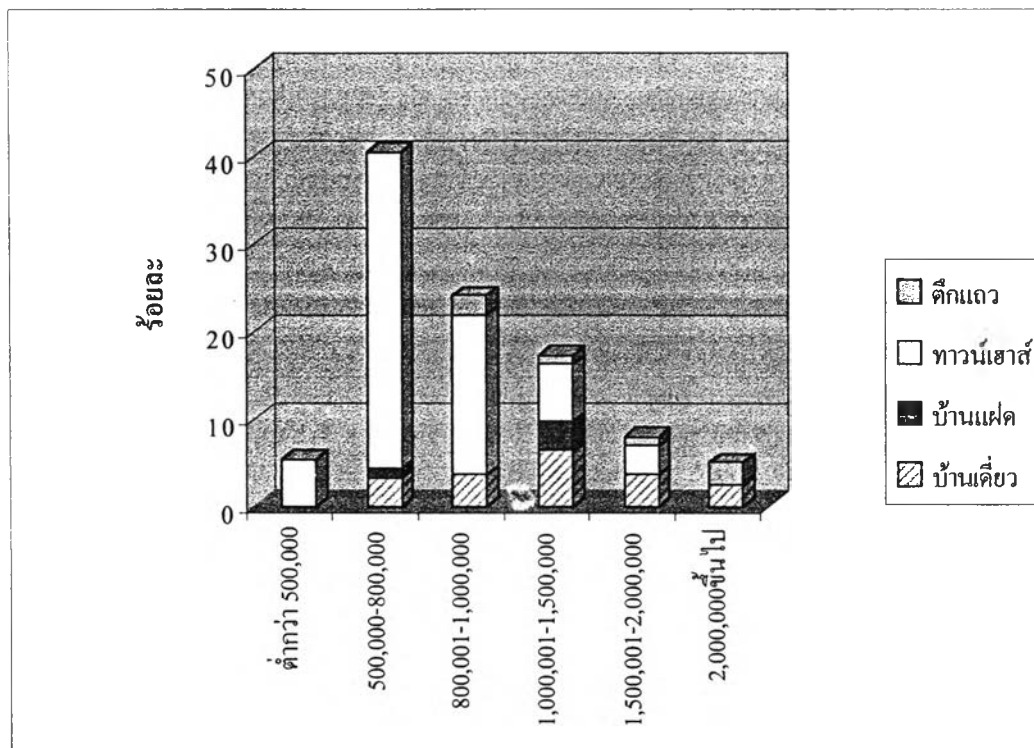
ตารางที่ 5.2.3.5 (ก) ราคาสูงสุด ต่ำสุดและราคาเฉลี่ยของบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย

ประเภท	ราคาต่ำสุด	ราคาสูงสุด	ราคาเฉลี่ย
บ้านเดี่ยว	500,000	2,500,000	1,360,000
บ้านแฝด	800,000	1,250,000	1,113,000
ทาวน์เฮาส์	300,000	2,000,000	826,000
ตึกแถว	900,000	3,200,000	1,895,000

ตารางที่ 5.2.3.5(ข)ระดับราคาบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย

ระดับราคาขาย	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	ตึกแถว	รวม
ต่ำกว่า 500,000 บาท	-	-	5.4%	-	5.4%
500,000-800,000 บาท	3.2%	1.1%	36.2%	-	40.5%
800,001-1,000,000 บาท	3.6%	-	18.3%	2.2%	24.0%
1,000,001-1,500,000 บาท	6.5%	3.2%	6.5%	1.1%	17.2%
1,500,001-2,000,000 บาท	3.6%	-	3.2%	1.1%	7.9%
2,000,000 บาทขึ้นไป	2.5%	-	-	2.5%	5.0%
รวม	19.4%	4.3%	69.5%	6.8%	100.0%

### แผนภูมิที่ 5.2.3.5 ระดับราคาบ้านที่กลุ่มตัวอย่างขาย



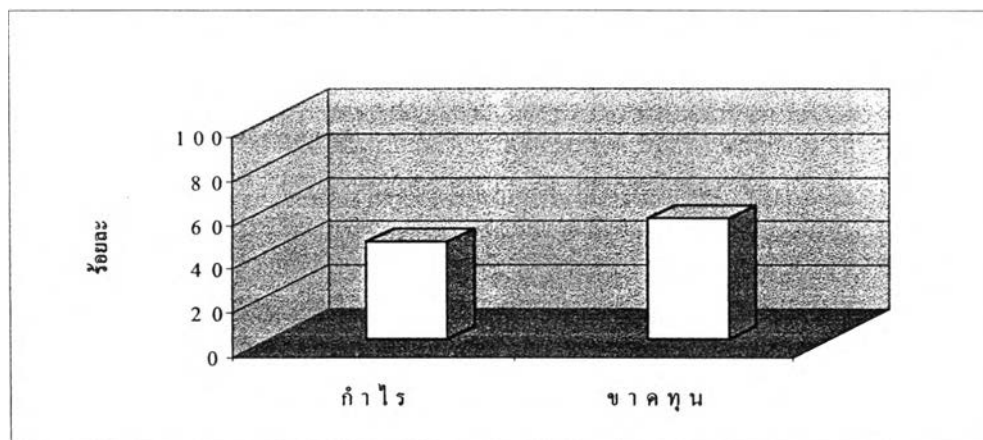
#### 5.2.3.6 การเปรียบเทียบราคาในกลุ่มตัวอย่างขายบ้านได้กับราคาที่ยังซื้อ

สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านมา โดยส่วนใหญ่แล้วกลุ่มตัวอย่างจะขายบ้านได้ในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่ยังซื้อ โดยคิดเป็นร้อยละ 55.4 และขายบ้านได้ในราคาที่สูงกว่าราคาที่ยังซื้อ ร้อยละ 44.6 ในภาพรวมคือผู้ขายบ้านจะขายขาดทุน มากกว่ากำไร

#### ตารางที่ 5.2.3.6 การเปรียบเทียบราคาในกลุ่มตัวอย่างขายบ้านได้กับราคาที่ยังซื้อ

ราคาที่ยังซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
ราคาขายสูงกว่าราคาซื้อ (กำไร)	108	44.6
ราคาขายต่ำกว่าราคาซื้อ (ขาดทุน)	134	55.4
<b>รวม</b>	<b>242</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.2.3.6 การเปรียบเทียบราคาของกลุ่มตัวอย่างขายบ้าน ได้กับราคาที่ซื้อ



5.2.3.7 ความสัมพันธ์ระหว่างปีที่ซื้อบ้านกับสัดส่วนผู้ที่กำไร, ขาดทุนในการขายบ้าน กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านที่ขายมาในช่วงปี 2518 – 2529 จะขายบ้านได้ในราคาที่สูงกว่าราคาซื้อ หรือได้กำไรทั้งหมด และกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านที่ขายมาในช่วงปี 2530 – 2533 จะมีส่วนน้อยที่ขายบ้านในราคาต่ำกว่าราคาซื้อ หรือขายขาดทุน โดยมีสัดส่วนผู้ขายขาดทุนร้อยละ 13.3 และจะเห็นว่า สัดส่วนของผู้ขายขาดทุนมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยเฉพาะผู้ที่ซื้อบ้านที่ขายมาในช่วงปี 2539-2541 แล้วขายจะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่ขาดทุนซึ่งสัดส่วนของผู้ที่ขาดทุนมากถึงร้อยละ 91.7

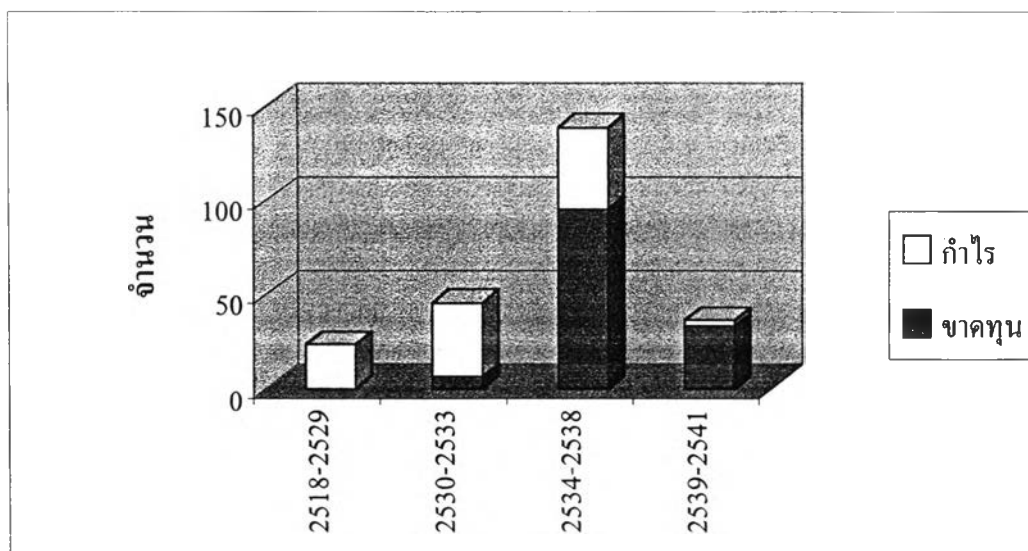
ตารางที่ 5.2.3.7 ความสัมพันธ์ระหว่างปีที่ซื้อบ้านกับสัดส่วนผู้ที่กำไร, ขาดทุนในการขายบ้าน

ปีที่ซื้อ	ผู้ที่กำไร	ผู้ที่ขาดทุน	รวม
2518-2529	23 (100.0%)	-	23 (100.0%)
2530-2533	39 (86.7%)	6 (13.3%)	45 (100.0%)
2534-2538	43 (31.2%)	95 (68.8%)	138 (100.0%)
2539-2541	3 (8.3%)	33 (91.7%)	36 (100.0%)
รวม	108 (44.6%)	134 (55.4%)	242 (100.0%)

\* ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขในวงเล็บ ( ) แสดงร้อยละ

\* ช่วงปีนี้แบ่งตามวงจรธุรกิจที่อยู่อาศัย ( ดูรายละเอียดหน้าที่ 18 )

### แผนภูมิที่ 5.2.3.7 ความสัมพันธ์ระหว่างปีที่ซื้อบ้านกับผลกำไรขาดทุนในการขายบ้าน



#### 5.2.3.8 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงปีที่ซื้อบ้านหลังที่ขายกับ อัตรากำไร ขาดทุนในการขายบ้าน

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านมาในช่วงปี 2518-2529 จะได้กำไรทั้งหมด โดยมีกำไรเฉลี่ย 208% ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านมาในช่วงปี 2530-2533 ซึ่งมีทั้งกลุ่มที่กำไรและขาดทุนนั้น กลุ่มที่กำไรจะมีกำไรเฉลี่ย 70.2% ในขณะที่กลุ่มที่ขาดทุนซึ่งเป็นกลุ่มที่ขายทาว์นเฮาส์ขาดทุนเฉลี่ย 12.25% และกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านมาในช่วงปี 2534-2538 กลุ่มที่กำไรจะได้กำไรเฉลี่ย 37.28% กลุ่มที่ขาดทุนจะขาดทุนเฉลี่ย 22.14% และในช่วงสุดท้ายปี 2539-2541 ซึ่งส่วนใหญ่จะขาดทุนนั้น จะขาดทุนเฉลี่ย 20.26% มีส่วนน้อยที่กำไรและได้กำไรเพียงเล็กน้อย โดยมีกำไรเฉลี่ย 4%

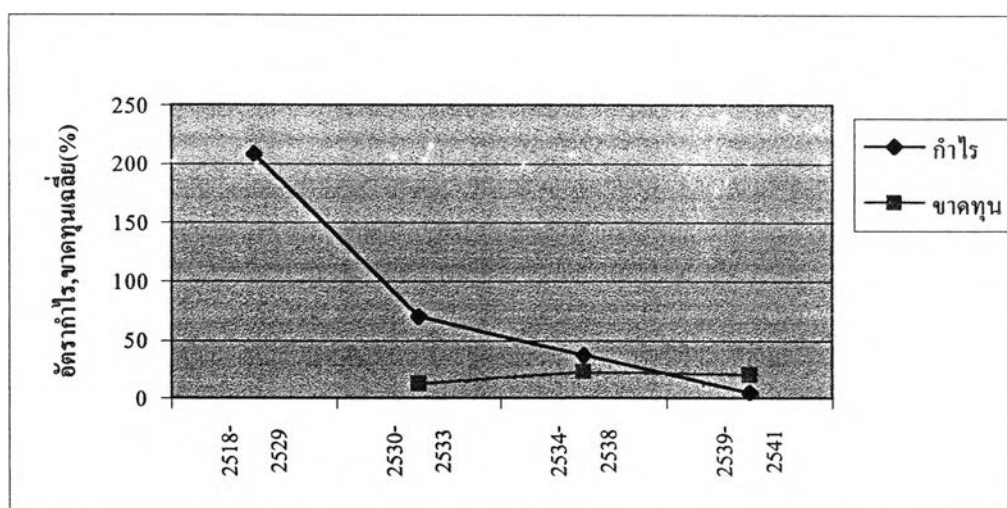
จากผลดังกล่าวจะเห็นได้ว่าแนวโน้มของอัตราผลกำไรจะมีแนวโน้มลดลง ในขณะที่แนวโน้มของอัตราผลขาดทุนจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในช่วง 2534-2538 ซึ่งเป็นช่วงที่อัตราผลขาดทุนสูงที่สุด ทั้งนี้เนื่องมาจากเป็นช่วงที่ราคาอสังหาริมทรัพย์สูงอันเนื่องมาจากการปั่นราคาในตลาด และเป็นที่น่าสังเกตว่า ในผู้ที่ซื้อในช่วงปี 2539-2541 มีอัตราผลขาดทุนต่ำกว่าผู้ที่ซื้อในช่วง 2534-2538 ทำให้สามารถอธิบายได้ว่า ระดับราคาที่อยู่อาศัยในช่วงปี 2539-2541 น่าจะมีการปรับตัวลดราคาจากปี 2534-2538 แล้ว ทำให้อัตราผลการขาดทุนลดลง



ตารางที่ 5.2.3.8 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงปีที่ซื้อบ้านหลังที่ขายกับ อัตรากำไร ขาดทุนที่ได้จากการขายบ้าน

ช่วงปี		ทาวน์เฮาส์		บ้านเดี่ยว		บ้านแฝด		ตึกแถว		รวมทุกประเภท	
		กำไร	ขาดทุน	กำไร	ขาดทุน	กำไร	ขาดทุน	กำไร	ขาดทุน	กำไร	ขาดทุน
2518-2529	%สูงสุด	207.7	-	672.7	-	-	-	-	-	672.7	-
	%ต่ำสุด	20	-	156.4	-	-	-	-	-	20	-
	%เฉลี่ย	121.1	-	302.9	-	-	-	-	-	208	-
2530-2533	%สูงสุด	196.5	19.7	83.3	-	207.7	-	-	-	207.7	19.7
	%ต่ำสุด	0.4	4.8	5.9	-	45.5	-	-	-	0.4	4.8
	%เฉลี่ย	64.7	12.25	25.25	-	126.6	-	-	-	70.2	12.25
2534-2538	%สูงสุด	151.3	46.4	56.3	40	-	5.2	37.8	20	151.3	46.4
	%ต่ำสุด	2.6	9	25	9.1	-	2.4	8.5	3.2	2.6	2.4
	%เฉลี่ย	38.55	23.83	40.65	20.64	-	3.9	20	16.36	37.28	22.14
2539-2541	%สูงสุด	5.8	40	-	39.7	-	47.6	-	55.4	5.8	47.6
	%ต่ำสุด	3.2	2.4	-	5.9	-	12.5	-	14.2	3.2	2.4
	%เฉลี่ย	4.7	17.5	-	21.9	-	25	-	33.3	4.7	20.26

แผนภูมิที่ 5.2.3.8 ความสัมพันธ์ระหว่างช่วงปีที่ซื้อบ้านหลังที่ขายกับ อัตรากำไร ขาดทุนที่ได้จากการขายบ้าน



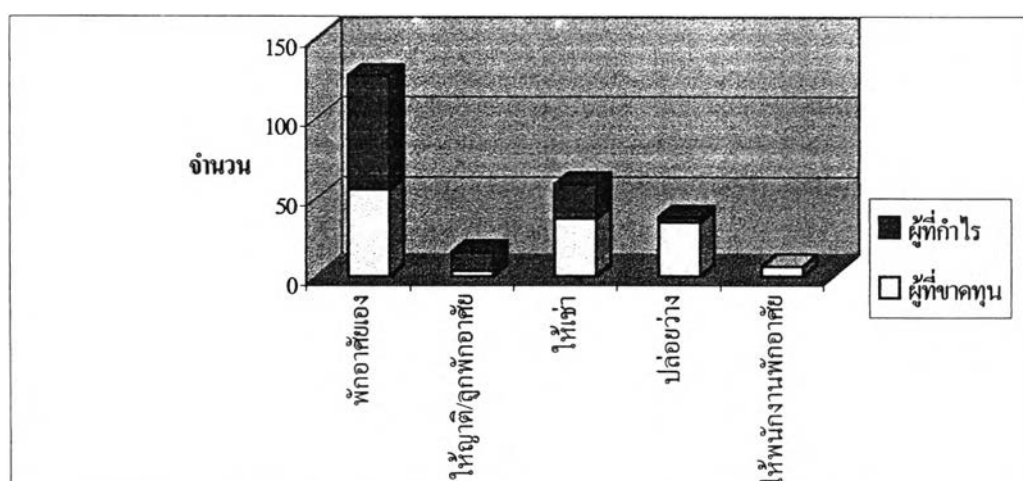
5.2.3.9 ผู้ที่กำไรขาดทุนจำแนกตามการใช้ประโยชน์ของบ้านที่ขายของกลุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างที่ใช้บ้านเพื่อพักอาศัยเอง หรือให้ญาติหรือลูกพักนั้นจะมีผู้ที่กำไรมากกว่าขาดทุน แต่สำหรับ กลุ่มที่ใช้บ้านเพื่อให้เช่านั้นเมื่อขายบ้านแล้วส่วนใหญ่จะขาดทุน และโดยเฉพาะกลุ่มที่ปล่อยว่างนั้นเกือบทั้งหมดจะขาดทุน ดังนั้นจะเห็นได้ว่ากลุ่มที่ลงทุน และเก็งกำไรส่วนใหญ่จะขาดทุน

ตารางที่ 5.2.3.9 ผู้ที่กำไรขาดทุนจำแนกตามการใช้ประโยชน์ของบ้านที่ขายของกลุ่มตัวอย่าง

การใช้ประโยชน์บ้านของผู้ขาย	ผู้ที่กำไร	ผู้ที่ขาดทุน	รวม
พักอาศัยเอง	71 (29.3%)	55 (22.7%)	126 (52.1%)
ให้ญาติ/ลูกพักอาศัย	12 (5.0%)	3 (1.2%)	15 (6.2%)
ให้เช่า	22 (9.1%)	36 (14.9%)	58 (24.0%)
ปล่อยว่าง	3 (1.2%)	34 (14.0%)	37 (15.3%)
ให้พนักงานพักอาศัย		6 (2.5%)	6 (2.5%)
รวม	108 (44.6%)	134 (55.4%)	242 (100.0%)

\* ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขในวงเล็บ ( ) แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 5.2.3.9 ผู้ที่กำไรขาดทุนจำแนกตามการใช้ประโยชน์ของบ้านที่ขายของกลุ่มตัวอย่าง



#### 5.2.4 การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยหลังการขายบ้าน (n = 135)

ในส่วนของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยนี้ จะเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลเฉพาะในส่วนของกลุ่มตัวอย่างที่ย้ายที่อยู่อาศัยหลังจากการขายบ้านที่มีอยู่จำนวน 135 ตัวอย่าง

##### 5.2.4.1 การย้ายที่อยู่อาศัยหลังจากการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่าง

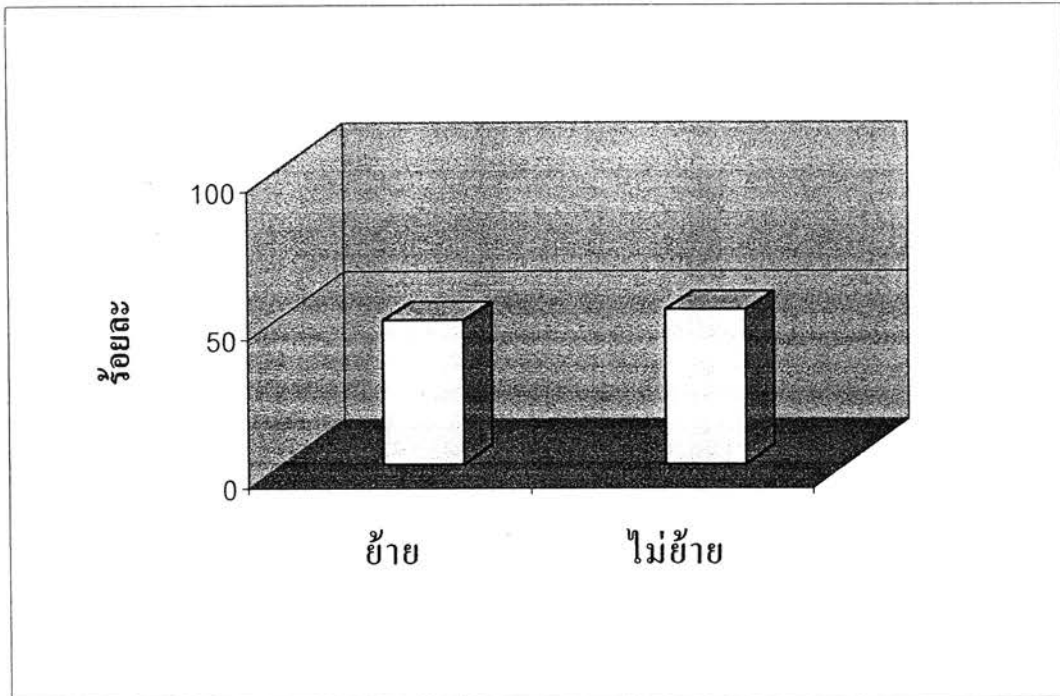
หลังจากการขายบ้านแล้วมีกลุ่มตัวอย่างที่ย้ายที่อยู่อาศัยจำนวน 135 ตัวอย่าง คิดเป็นร้อยละ 48.4 ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่ต้องการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว ร้อยละ 29.0 แต่จะมีกลุ่มตัวอย่างส่วนหนึ่งที่มีความจำเป็นต้องย้ายเนื่องจากไม่สามารถแบกรับภาระค่าใช้จ่ายในการถือครองที่อยู่อาศัยดังกล่าวได้ จึงจำเป็นต้องปล่อยขายในตลาด เนื่องจากมีภาระค่าใช้จ่ายมากต้องขายนำเงินมาใช้จ่าย ไม่สามารถผ่อนชำระต่อไปได้ ขายตามคำสั่งศาล รวมร้อยละ 19.4

ตารางที่ 5.2.4.1 ตารางการย้ายบ้านหลังจากการขาย กับเหตุผลในการขายบ้าน

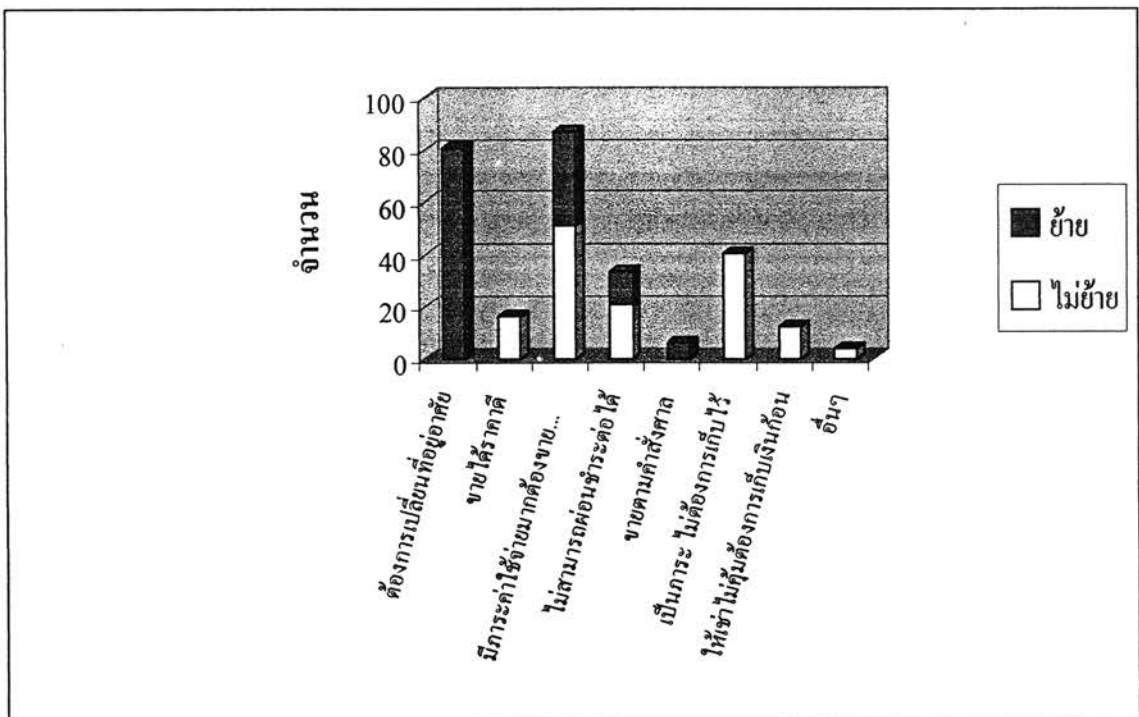
เหตุผลในการขาย	การย้ายหลังการขาย		รวม
	ย้าย	ไม่ย้าย	
ต้องการเปลี่ยนที่อยู่อาศัย	81 (29.0%)	-	81 (29.0%)
ขายได้ราคาดี	-	16 (5.7%)	16 (5.7%)
มีภาระค่าใช้จ่ายมากต้องขายนำเงินมาใช้จ่าย	36 (12.9%)	51 (18.3%)	87 (31.2%)
ไม่สามารถผ่อนชำระต่อไปได้	12 (4.3%)	21 (7.5%)	33 (11.8%)
ขายตามคำสั่งศาล	6 (2.2%)	-	6 (2.2%)
เป็นภาระ ไม่ต้องการเก็บไว้	-	40 (14.3%)	40 (14.3%)
ให้เช่าไม่คุ้มต้องการเก็บเงินก้อน	-	12 (4.3%)	12 (4.3%)
อื่นๆ	-	4 (1.5%)	4 (1.5%)
<b>รวม</b>	<b>135 (48.4%)</b>	<b>144 (51.6%)</b>	<b>279 (100.0%)</b>

\* ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขในวงเล็บ ( ) แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 5.2.4.1 (ก) การย้ายบ้านหลังจากการขายของกลุ่มตัวอย่าง



แผนภูมิที่ 5.2.4.1 (ข) การย้ายบ้านหลังจากการขาย กับเหตุผลในการขายของกลุ่มตัวอย่าง



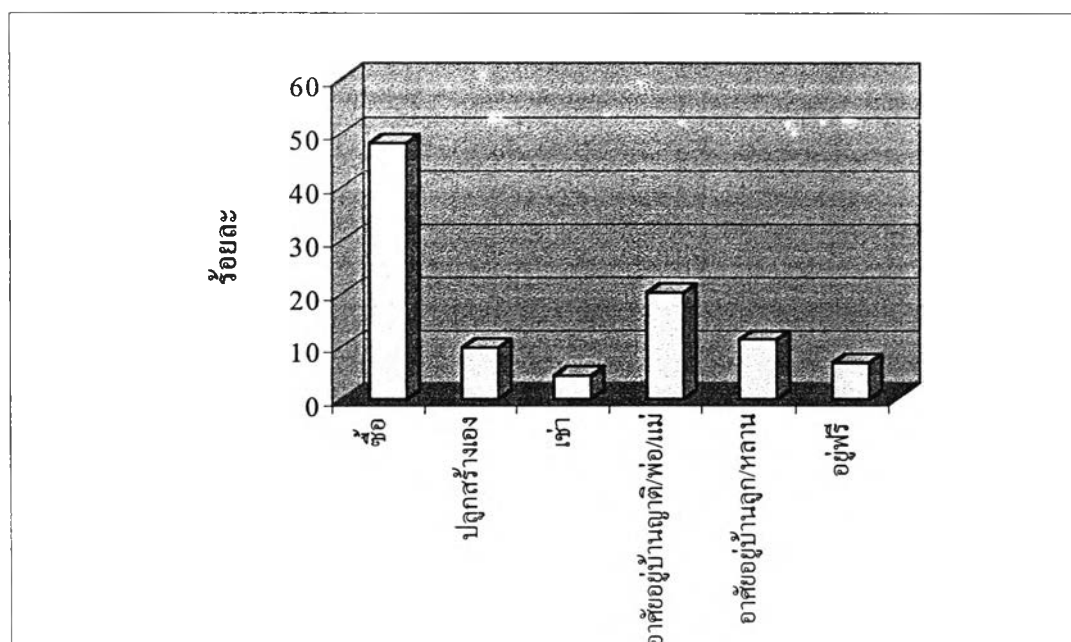
#### 5.2.4.2 ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยใหม่

สำหรับลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มตัวอย่างที่ย้ายที่อยู่อาศัยนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นเจ้าของเองคิดเป็นร้อยละ 57.7 โดยประกอบไปด้วยกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อร้อยละ 48.1 และกลุ่มตัวอย่างที่สร้างที่อยู่อาศัยใหม่เองร้อยละ 9.6 ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ได้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยใหม่เอง ร้อยละ 42.3 นั้น ส่วนใหญ่จะอาศัยอยู่กับญาติพี่น้อง หรือพ่อแม่ คิดเป็นร้อยละ 20.1 รองลงมาคือกลุ่มที่กลับไปอยู่กับลูกหลาน ซึ่งกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มที่มีอายุมากซึ่งจากข้อมูลมีอายุระหว่าง 51-70 ปี

ตารางที่ 5.2.4.2 ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มตัวอย่าง

ลักษณะการถือครอง	จำนวน	ร้อยละ
<b>เป็นเจ้าของเอง</b>	<b>78</b>	<b>57.7</b>
- ซื้อ	65	48.1
- ปลูกสร้างเอง	13	9.6
<b>ไม่ได้เป็นเจ้าของเอง</b>	<b>57</b>	<b>42.3</b>
- เช่า	6	4.4
- อาศัยอยู่บ้านญาติ/พ่อแม่	27	20.1
- อาศัยอยู่บ้านลูก/หลาน	15	11.1
- อยู่ฟรี (บ้านพักสวัสดิการ)	9	6.7
<b>รวม</b>	<b>135</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.2.4.2 ลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มตัวอย่าง



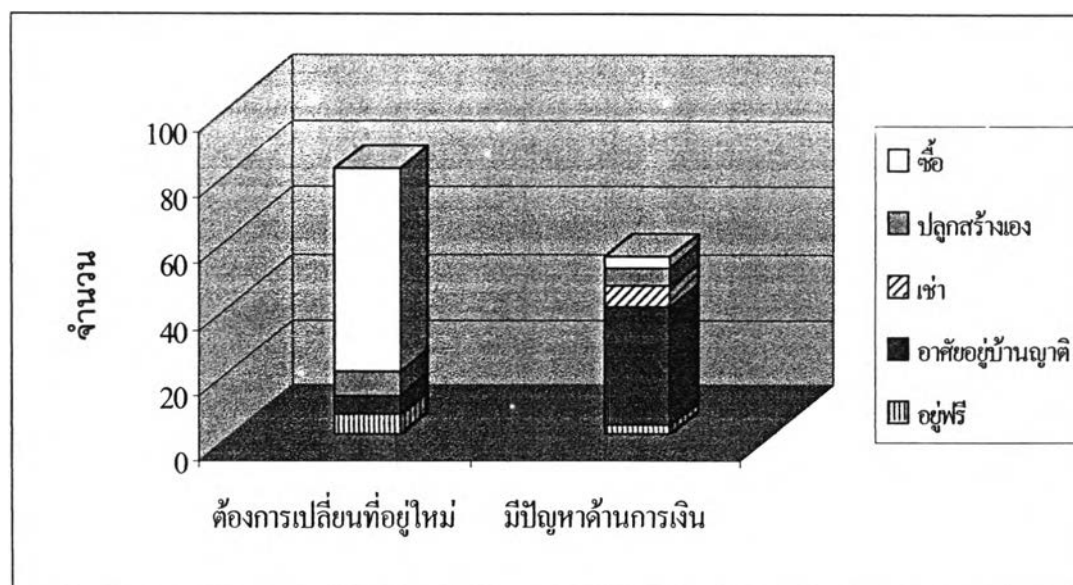
5.2.4.3 ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยใหม่ กับสาเหตุการขาย  
 สำหรับลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยใหม่ เมื่อจำแนกตามสาเหตุในการขายของกลุ่มตัวอย่างแล้วพบว่า สำหรับกลุ่มที่ขายบ้านเพราะต้องการเปลี่ยนที่อยู่ใหม่นั้นคิดเป็นร้อยละ 60 ของกลุ่มที่ย้าย หลังจากขายแล้วส่วนใหญ่จะซื้อที่อยู่ใหม่ ร้อยละ 45.9 รองลงมาจะปลูกสร้างเองร้อยละ 5.2 ในขณะที่กลุ่มที่ขายบ้านเพราะมีปัญหาด้านการเงินนั้นคิดเป็นร้อยละ 40 ของกลุ่มที่ย้าย หลังจากขายบ้านแล้วส่วนใหญ่จะย้ายไปอยู่กับญาติมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 26.7 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าจากภาวะวิกฤตส่งผลให้เกิดปัญหาด้านที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 5.2.4.3 ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยใหม่ กับสาเหตุการขาย

สาเหตุในการขาย	ลักษณะการถือครองที่อยู่ใหม่					
	ซื้อ	ปลูกสร้างเอง	เช่า	อยู่กับญาติ	อยู่ฟรี	รวม
ต้องการเปลี่ยนที่อยู่ใหม่	62 (45.9%)	7 (5.2%)	-	6 (4.4%)	6 (4.4%)	81 (60.0%)
มีปัญหาด้านการเงิน	3 (2.2%)	6 (4.4%)	6 (4.4%)	36 (26.7%)	3 (2.2%)	54 (40.0%)
รวม	65 (48.1%)	13 (9.6%)	6 (4.4%)	42 (31.1%)	9 (6.7%)	135 (100.0%)

\* ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขในวงเล็บ ( ) แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 5.2.4.3 ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะการถือครองที่อยู่อาศัยใหม่ กับสาเหตุการขาย



#### 5.2.4.4 แหล่งที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มตัวอย่างที่ย้ายที่อยู่อาศัย

กลุ่มตัวอย่างที่ย้ายที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่จะย้ายไปอยู่ในเขตเดิมคือเขตบางเขน และสายไหม คิดเป็นร้อยละ 31.85 รองลงมาคือ อยู่ในเขตพื้นที่รอบๆเขตบางเขนและเขตสายไหมร้อยละ 27.4 โดยเมื่อมองภาพรวมของการย้ายโซนที่อยู่อาศัยจะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างจะย้ายที่อยู่ใหม่ไปอยู่ในเขตกรุงเทพฯตอนบนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 43.7 รองลงมาคืออยู่ในเขตกรุงเทพฯ ตะวันออกเฉียงเหนือ คิดเป็นร้อยละ 24.4 ส่วนใหญ่ย้ายที่อยู่ และย้ายไปอยู่เขตกรุงเทพฯ ตะวันออกร้อยละ 9.6 และมีกลุ่มตัวอย่างที่ย้ายไปต่างจังหวัดร้อยละ 8.9 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่ย้ายไปต่างจังหวัดส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่ต้องย้ายที่ทำงานไปต่างจังหวัด แล้วไปซื้อที่อยู่เลยหรืออาศัยอยู่บ้านพักสวัสดิการ

ประเด็นที่น่าสนใจคือ กลุ่มที่เป็นเจ้าของที่อยู่ใหม่เองทั้งที่ซื้อ และสร้างเองนั้น โดยส่วนใหญ่จะย้ายที่อยู่โดยใกล้ที่อยู่เดิมจะเห็นได้จากกลุ่มที่เป็นเจ้าของเองร้อยละ 57.7 มีกลุ่มที่ย้ายที่อยู่โดยอยู่ในเขตเดิม ร้อยละ 18.5 และอยู่ในเขตใกล้เคียงที่มีพื้นที่ติดต่อกับเขตบางเขน และสายไหมร้อยละ 16.3 ดังนั้นในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเจ้าของเองทั้งที่ซื้อและสร้างเอง มีแนวโน้มการย้ายที่อยู่อาศัย อยู่บริเวณกรุงเทพฯตอนบน กรุงเทพฯ ตะวันออกเฉียงเหนือ และ กรุงเทพฯ ตะวันออกรวมกันมีมากถึงร้อยละ 44.4

ตารางที่ 5.2.4.4 แหล่งที่อยู่อาศัยใหม่ของผู้ที่ย้ายที่อยู่ใหม่

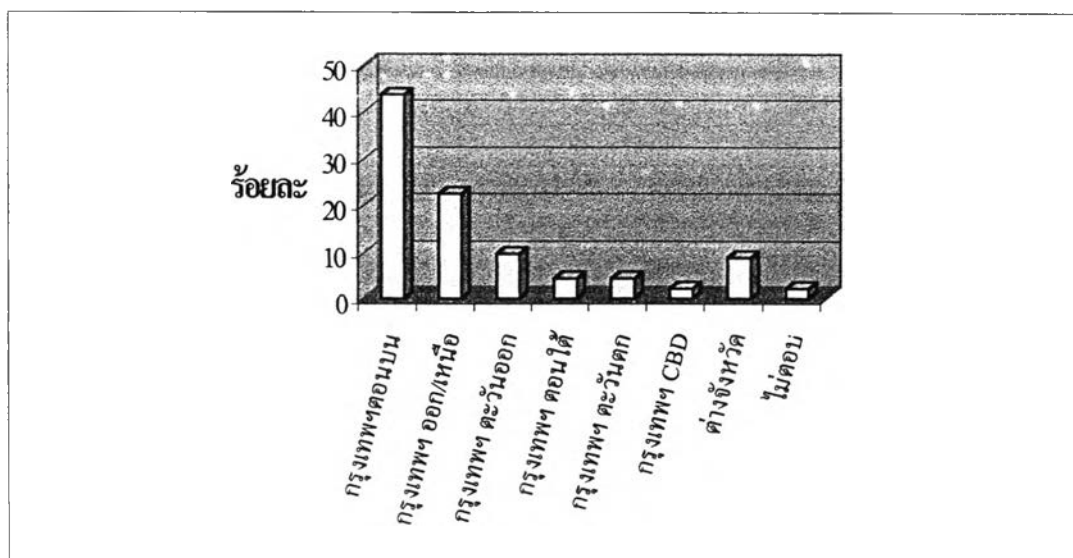
แหล่งที่อยู่อาศัยใหม่	ลักษณะการถือครอง				รวม
	เป็นเจ้าของเอง	เช่า	อาศัยบ้านญาติ	อยู่ฟรี	
เขตกรุงเทพฯตอนบน	32 (23.7%)	6 (4.45)	18 (13.35%)	3 (2.2%)	59 (43.7%)
- ในเขตเดิม (บางเขน,สายไหม)	25 (18.5%)	6 (4.45)	12 (8.9%)	-	43 (31.85%)
- เขตที่พื้นที่ติดต่อกับ เขตบางเขน, สายไหม	7 (5.2%)	-	6 (4.45%)	3 (2.2%)	16 (11.85%)
เขตกรุงเทพฯ ตะวันออก/เหนือ	18 (13.3%)	-	12 (8.9%)	3 (2.2%)	33 (24.4%)
- เขตที่พื้นที่ติดต่อกับ เขตบางเขน, สายไหม	15 (11.1%)	-	6 (4.45%)	-	21 (15.55%)
- เขตอื่นๆ	3 (2.2%)	-	6 (4.45%)	3 (2.2%)	12 (8.85%)

ตารางที่ 5.2.4.4 ต่อ

แหล่งที่อยู่อาศัยใหม่	ลักษณะการถือครอง				รวม
	เป็นเจ้าของเอง	เช่า	อาศัยบ้านญาติ	อยู่ฟรี	
เขตกรุงเทพฯ ตะวันออก	10 (7.4%)	-	3 (2.2%)	-	13 (9.6%)
เขตกรุงเทพฯ ตอนใต้	3 (2.2%)	-	3 (2.2%)	-	6 (4.45%)
เขตกรุงเทพฯ ตะวันตก	3 (2.2%)	-	3 (2.2%)	-	6 (4.45%)
เขตกรุงเทพฯ ศูนย์กลางธุรกิจ	-	-	3 (2.2%)	-	3 (2.2%)
ต่างจังหวัด	9 (6.7%)	-	-	3 (2.2%)	12 (8.9%)
ไม่ตอบ	3 (2.2%)	-	-	-	3 (2.2%)
รวม	78 (57.7%)	6 (4.4%)	42 (31.2%)	9 (6.7%)	135 (100.0%)

\* ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขในวงเล็บ ( ) แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 5.2.4.4 แหล่งที่อยู่อาศัยใหม่ของผู้ที่ย้ายที่อยู๋ใหม่





#### 5.2.4.5 การเปลี่ยนแปลงลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่ (n = 65)

จากกลุ่มที่ซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ 65 ตัวอย่างเมื่อมาเปรียบเทียบกับที่อยู่อาศัยเดิมโดยใช้เกณฑ์ในการวัดคือ ประเภทที่อยู่อาศัย ขนาดพื้นที่ใช้สอย และระดับราคาแล้วพบว่าโดยส่วนใหญ่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ที่ดีขึ้นกว่าเดิมคิดเป็นร้อยละ 67.7

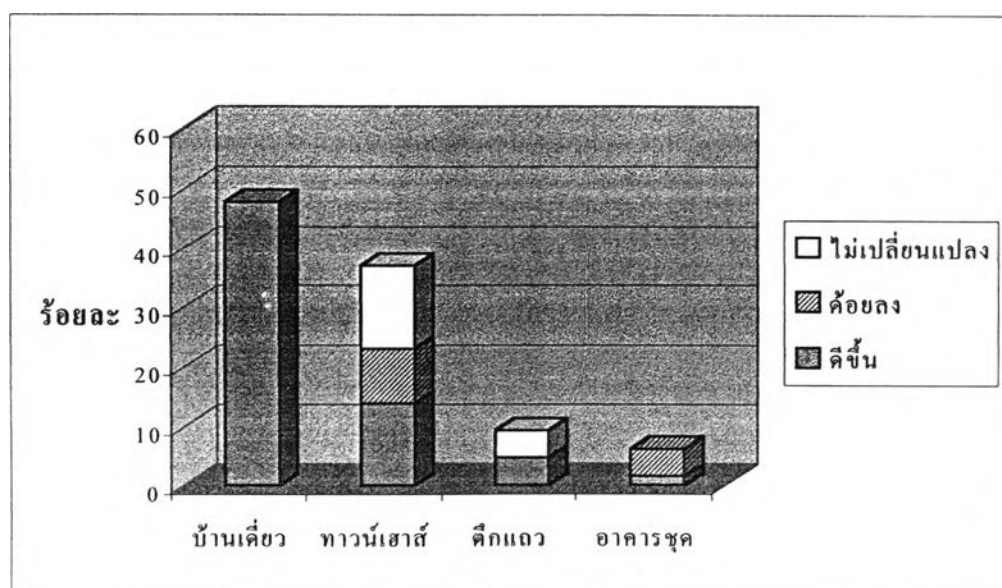
โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะซื้อบ้านเดี่ยวคิดเป็นร้อยละ 47.7ซึ่งเป็นกลุ่มที่ที่อยู่ใหม่ดีขึ้นกว่าเดิมทั้งหมด รองลงมาคือซื้อทาวน์เฮาส์ คิดเป็นร้อยละ 36.9

ตารางที่ 5.2.4.5 การเปลี่ยนแปลงลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่

ประเภทที่อยู่อาศัยใหม่	การเปลี่ยนแปลง			รวม
	ดีขึ้น	ด้อยลง	ไม่เปลี่ยนแปลง	
บ้านเดี่ยว	31 (47.7%)	-	-	31 (47.7%)
ทาวน์เฮาส์	9 (13.8%)	6 (9.2%)	9 (13.8%)	24 (36.9%)
ตึกแถว	3 (4.6%)	-	3 (4.6%)	6 (9.2%)
อาคารชุด	1 (1.5%)	3 (4.6%)	-	4 (6.2%)
รวม	44 (67.7%)	9 (13.8%)	12 (18.5%)	65 (100.0%)

\* ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขในวงเล็บ ( ) แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 5.2.4.5 การเปลี่ยนแปลงลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่



5.2.4.6 การเปลี่ยนแปลงคุณภาพที่อยู่อาศัย กับสาเหตุการขายของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่

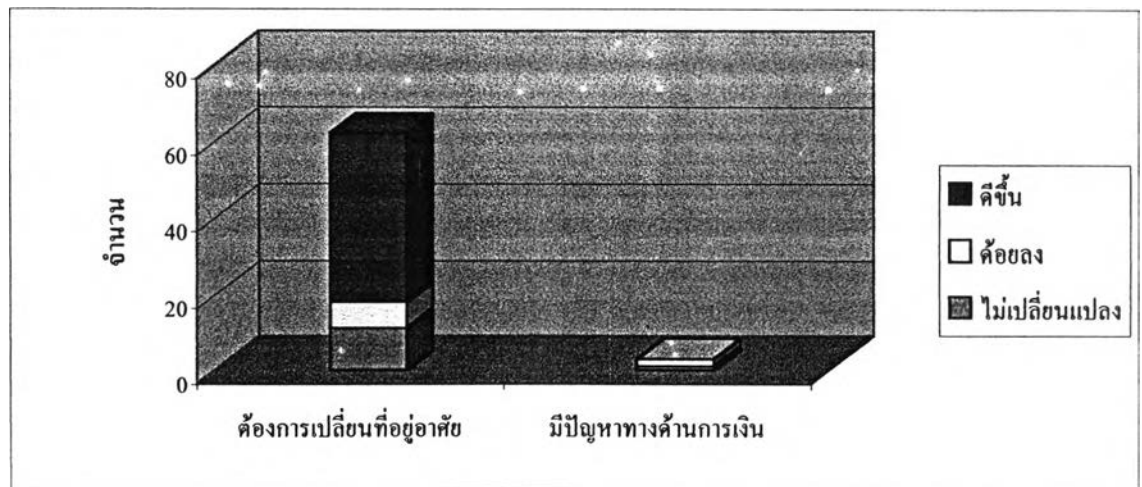
จากผลการศึกษาพบว่ากลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่นั้นจะมีสาเหตุในการขายบ้านเดิม อยู่ 2 กลุ่มคือ กลุ่มที่ขายเพราะต้องการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 95.4 ของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านใหม่ และขายเพราะมีปัญหาด้านการเงิน คิดเป็นร้อยละ 4.6 ของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านใหม่ โดยกลุ่มแรกเมื่อขายบ้านเดิมแล้วส่วนใหญ่จะซื้อบ้านใหม่ที่ดีขึ้นกว่าเดิมคิดเป็นร้อยละ 67.7 และสำหรับกลุ่มที่มีปัญหาด้านการเงินซึ่งถือว่าเป็นกลุ่มที่ได้รับความเดือดร้อนในภาวะวิกฤต เมื่อขายบ้านเดิมแล้วส่วนใหญ่จะซื้อบ้านใหม่ที่มีคุณภาพด้อยลงคิดเป็นร้อยละ 3.1 โดยซื้อเป็นอาคารชุด

ตารางที่ 5.2.4.6 การเปลี่ยนแปลงคุณภาพที่อยู่อาศัย กับสาเหตุการขายของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่

สาเหตุในการขาย	การเปลี่ยนแปลง			
	ดีขึ้น	ด้อยลง	ไม่เปลี่ยนแปลง	รวม
ต้องการเปลี่ยนที่อยู่อาศัย	44 (67.7%)	7 (10.8%)	11 (16.9%)	62 (95.4%)
มีปัญหาทางด้านการเงิน	-	2 (3.1%)	1 (1.5%)	3 (4.6%)
รวม	44 (67.7%)	9 (13.8%)	12 (18.5%)	65 (100.0%)

\* ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขในวงเล็บ ( ) แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 5.2.4.6 การเปลี่ยนแปลงคุณภาพที่อยู่อาศัย กับสาเหตุการขายของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่



#### 5.2.4.7 ระดับรายได้และลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่

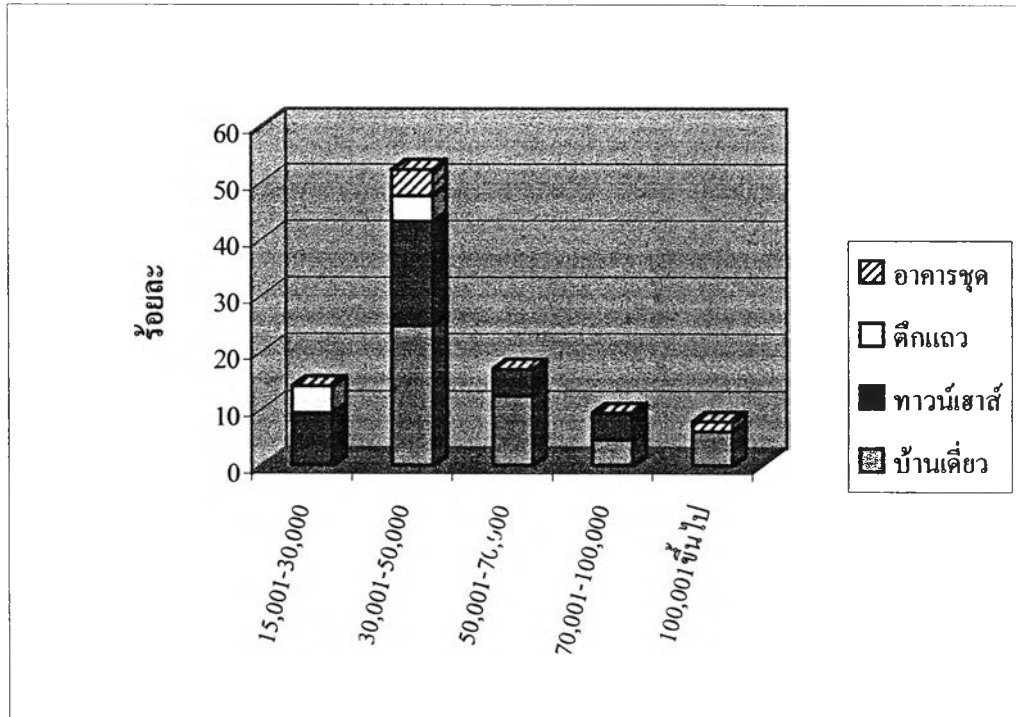
กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อที่อยู่ใหม่ส่วนใหญ่มีระดับรายได้ ระหว่าง 30,001-50,000 บาทคิดเป็นร้อยละ 52.3 รองลงมาคือ รายได้ 50,001-70,000บาท ซึ่งจะสังเกตเห็นว่าผู้ที่ซื้อบ้านเดี่ยวมีแนวโน้มที่จะมีระดับรายได้ที่สูงกว่า ผู้ที่ซื้อทาวน์เฮาส์ ตึกแถว และอาคารชุด

ตารางที่ 5.2.4.7 ระดับรายได้และลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่

ระดับรายได้	ลักษณะที่อยู่อาศัย				รวม
	บ้านเดี่ยว	ทาวน์เฮาส์	ตึกแถว	อาคารชุด	
15,001-30,000	-	6 (9.2%)	3 (4.6%)	-	9 (13.8%)
30,001-50,000	16 (24.6%)	12 (18.5%)	3 (4.6%)	3 (4.6%)	34 (52.3%)
50,001-70,000	8 (12.3%)	3 (4.6%)	-	-	11 (16.9%)
70,001-100,000	3 (4.6%)	3 (4.6%)	-	-	6 (9.2%)
100,001ขึ้นไป	4 (6.2%)	-	-	1 (1.5%)	5 (7.7%)
รวม	31 (47.7%)	24 (36.9%)	6 (9.2%)	4 (6.2%)	65 (100.0%)

\* ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขในวงเล็บ ( ) แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 5.2.4.7 ระดับรายได้และลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่



5.2.5 ความต้องการบ้านในอนาคต

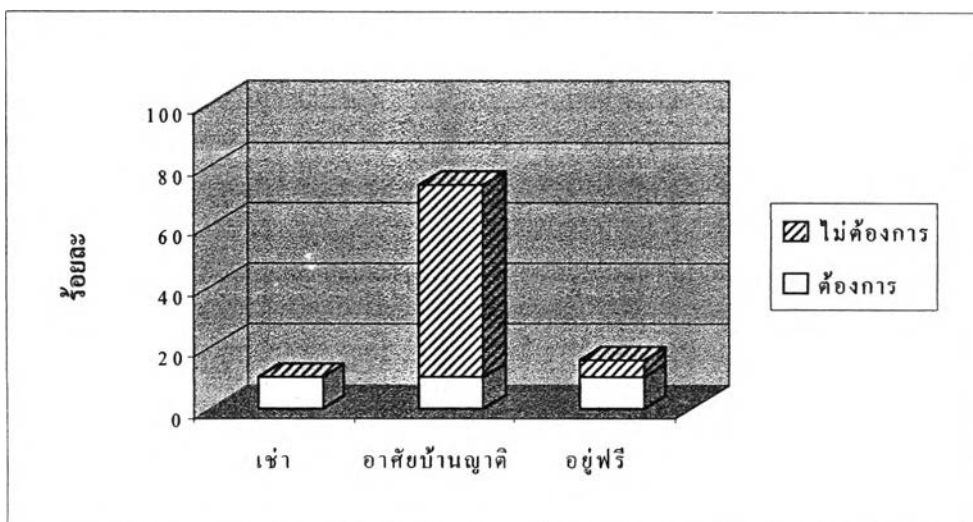
ในส่วนนี้จะป็นข้อมูลความต้องการบ้านในอนาคตสำหรับผู้ที่ย้ายบ้านแล้วย้ายที่อยู่อาศัย แต่ตนเองไม่ได้เป็นเจ้าของซึ่งกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีแนวโน้มในการซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต จากข้อมูลพบว่ากลุ่มที่ย้ายบ้านแล้วแต่ไม่ได้เป็นเจ้าของมีจำนวนทั้งหมด 57 ตัวอย่าง โดยส่วนใหญ่จะไม่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 68.4 และมีกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ร้อยละ 31.6 โดยจะเห็นว่ากลุ่มที่เช่าจะมีสัดส่วนที่ต้องการซื้อมากที่สุดถึงร้อยละ 100 รองลงมาคือกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ฟรีมีสัดส่วนของกลุ่มที่ต้องการซื้อร้อยละ 66.7 ส่วนผู้ที่อาศัยอยู่บ้านญาติจะมีสัดส่วนที่ต้องการซื้อน้อยมากเพียงร้อยละ 14.3 เท่านั้น

ตารางที่ 5.2.5 ความต้องการบ้านในอนาคตของกลุ่มที่ยังไม่ได้มีบ้านเป็นของตนเอง

ลักษณะการถือครอง	ต้องการ	ไม่ต้องการ	รวม
เช่า	6 (100.0%)	-	6 (100.0%)
อาศัยบ้านญาติ	6 (14.3%)	36 (85.7%)	42 (100.0%)
อยู่ฟรี(บ้านพักสวัสดิการ)	6 (66.7%)	3 (33.3%)	9 (100.0%)
<b>รวม</b>	<b>18</b> <b>(31.6%)</b>	<b>39</b> <b>(68.4%)</b>	<b>57</b> <b>(100.0%)</b>

\* ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขในวงเล็บ ( ) แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 5.2.5 ความต้องการบ้านในอนาคตของกลุ่มที่ยังไม่ได้มีบ้านเป็นของตนเอง



### 5.3 สรุปผลการวิเคราะห์

#### 5.3.1 ปริมาณการขายบ้านมือสองในเขตบางเขน และสายไหม

จากข้อมูลประมาณการซื้อขายบ้านมือสองในเขตบางเขนและสายไหม พบว่า มีปริมาณการซื้อขายเรียงตามปีตั้งแต่ปี 2540 ถึง 2543 ดังนี้ 660 , 420 ,960 และ 1020 ซึ่งปี 2541 เป็นปีที่มีปริมาณการซื้อขายน้อยที่สุด และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ตั้งแต่ปี 2542

#### 5.3.2 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนของเพศชาย มากกว่าเพศหญิง โดยมีอายุเฉลี่ย 44 ปี และมีอายุอยู่ในช่วงระหว่าง 31- 40 มากที่สุดถึงร้อยละ 43.4 และกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะสมรสแล้วถึงร้อยละ 83.2 และมีบุตร 2 คนมากที่สุด โดยอายุบุตรคนโต ต่ำกว่า 10 ปี ร้อยละ 39.3 และส่วนใหญ่มีสมาชิกในครอบครัว 3-4 คน ในเรื่องของการศึกษากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรีและประกอบอาชีพ เป็นลูกจ้างเอกชน และ ประกอบธุรกิจส่วนตัวในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 30.1 และ ร้อยละ 29.4 ตามลำดับ โดยมีสถานที่ทำงานอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครศูนย์กลางธุรกิจมากที่สุด รองลงมาคือทำในเขตพื้นที่ใกล้เคียงเขตบางเขน และสายไหม ภูมิลำเนาของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัดร้อยละ 59.5 และส่วนใหญ่จะอยู่ในกรุงเทพมหานครมากกว่า 10 ปี

จะเห็นได้ว่าลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างเป็นคุณสมบัติของผู้ที่สามารถซื้อบ้านได้ คือ มีอายุอยู่ในช่วงของการมีครอบครัวแล้ว และแนวคิดการเลือกที่อยู่อาศัยใกล้สถานที่ทำงานสามารถนำมาใช้กับกลุ่มตัวอย่างได้ โดยเห็นได้จากการที่กลุ่มตัวอย่างมีสถานที่ทำงานอยู่เขตพื้นที่ใกล้เคียงกับเขตบางเขนและสายไหม ส่วนภูมิลำเนาเดิมที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ต่างจังหวัดนั้นมีความเป็นไปได้ที่ย้ายถิ่นเข้ามาเพื่อ การศึกษา และการทำงาน โดยระยะเวลาที่อยู่ในกรุงเทพมหานครจะค่อนข้างนานพอประมาณที่จะทำให้สามารถซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้

#### 5.3.3 ประเภท และทำเลของที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างขาย

ที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างขายนั้นถือได้ว่าเป็น “บ้านมือสอง” โดยส่วนใหญ่จะเป็นทาวน์เฮาส์ ร้อยละ 69.5 รองลงมาคือบ้านเดี่ยว ร้อยละ 19.3 โดยมีทำเลที่ตั้ง อยู่บนถนนพหลโยธิน ร้อยละ 39.1 ถนนรามอินทรา ร้อยละ 29.6 ถนนสายไหม ร้อยละ 15.5 และอยู่บนถนนวิชรพล ลาดปลาเค้า และสุขาภิบาล รวมร้อยละ 16.0

### 5.3.4 การได้มา และการใช้ประโยชน์บ้าน ก่อนการขายของกลุ่มตัวอย่าง

บ้านที่กลุ่มตัวอย่างขายนี้ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างจะได้มาด้วยวิธีการซื้อร้อยละ 86.7 ซึ่งส่วนใหญ่จะซื้อมาในช่วงปี 2534 –2538 มากที่สุด ร้อยละ 55.8 ซึ่งเมื่อดูระดับรายได้ของกลุ่มตัวอย่างก่อนภาวะวิกฤตซึ่งส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ระหว่าง 30,001 –70,000 บาท ถึงร้อยละ 54.5 ซึ่งจะเห็นได้ว่าเป็นระดับรายได้ที่กลุ่มตัวอย่างมีความสามารถจ่าย โดยในช่วงปี 2534-2538 นี้เป็นช่วงที่มีกลุ่มตัวอย่างซื้อบ้านเพื่อเป็นการลงทุนมากที่สุด แต่ในภาพรวมแล้วกลุ่มตัวอย่างมีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองมากที่สุดร้อยละ 67.4 และมีกลุ่มที่ซื้อเพื่อเป็นการลงทุนทั้งระยะสั้น และระยะยาวรวม ร้อยละ 20.2

แต่เมื่อมาดูการใช้ประโยชน์จริงของกลุ่มตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่างใช้เพื่อพักอาศัยเองเพียงร้อยละ 48.4 เท่านั้นซึ่งน้อยกว่าวัตถุประสงค์ในการซื้อ ส่วนในกรณีที่ไม่ได้พักอาศัยเองนั้นกลุ่มตัวอย่างจะใช้ประโยชน์โดยการปล่อยให้เช่าเป็นส่วนใหญ่ ร้อยละ 22.9 รองลงมาคือปล่อยว่าง ร้อยละ 20.1 โดยระยะเวลาการใช้ประโยชน์ส่วนใหญ่จะไม่เกิน 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 81.0 โดยระยะเวลาการใช้ประโยชน์ 6-10 ปี มากที่สุดร้อยละ 43.0

### 5.3.5 สาเหตุการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่าง

ในการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่างปัจจัยหนึ่งที่มีผลในการตัดสินใจขายของกลุ่มตัวอย่างคือ สภาวะทางเศรษฐกิจ ซึ่งจากการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตคิดเป็น ร้อยละ 72.4 โดยกลุ่มตัวอย่างได้รับผลกระทบโดยทำให้รายได้ลดลง มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 49.8 รองลงมาคือ การทำธุรกิจประสบภาวะขาดทุน ร้อยละ 19.4 ผลกระทบดังกล่าวทำให้กลุ่มตัวอย่างมีระดับรายได้ครัวเรือนลดลงซึ่งจะเห็นได้ว่าระดับรายได้ในปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วง 15,001-50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 59.9 ซึ่งเมื่อเทียบกับก่อนภาวะวิกฤตซึ่งกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะมีระดับรายได้ อยู่ระหว่าง 30,001 – 70,000 บาท จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างมีระดับรายได้ที่ลดลง

สาเหตุในการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่างซึ่งขายบ้านในภาวะวิกฤตนั้นพบว่า สาเหตุอันดับแรกคือ กลุ่มตัวอย่างจะมีปัญหาทางการเงินทำให้ต้องขายบ้าน ซึ่งมีความรุนแรงของปัญหาในระดับที่ต่างกันคือ

- มีภาระค่าใช้จ่ายมากต้องขายนำเงินมาใช้จ่าย ร้อยละ 31.2
- ไม่สามารถผ่อนชำระค่างวดได้ ร้อยละ 11.8
- ขายตามคำสั่งศาล ร้อยละ 2.2

ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่มีปัญหาทางการเงินทั้ง 3 กรณีนี้รวมร้อยละ 45.2

ส่วนสาเหตุในการขายบ้านอันดับที่ 2 คือ ต้องการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยใหม่ มีกลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 29.0 ที่ต้องการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยใหม่แล้วขายบ้านเพื่อนำเงิน ไปซื้อบ้านใหม่

นอกจากนี้แล้วสำหรับกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านเพื่อเป็นการลงทุนนั้นจะขายบ้านเพราะเป็นภาระ และไม่ต้องการเก็บไว้ร้อยละ 14.3 ทั้งนี้เนื่องจากสถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ที่ตกต่ำเป็นระยะเวลานานทำให้โอกาสที่จะได้กำไรจากการลงทุนน้อยมาก ดังนั้นจะเห็นว่าปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างขายบ้าน ซึ่งกลายมาเป็น “บ้านมือสอง” ในตลาดที่อยู่อาศัย

### 5.3.6 วิธีการขายบ้านที่กลุ่มตัวอย่างใช้

สำหรับวิธีการขายบ้านซึ่งทำให้กลุ่มตัวอย่างประสบความสำเร็จในการขายนั้น กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะขายด้วยตนเอง ซึ่งจะมีการติดต่อกับผู้ซื้อโดยตรงไม่ผ่านคนกลาง ร้อยละ 61.6 รองลงมาคือฝากขายกับเพื่อนหรือญาติ ร้อยละ 28.3 จะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างไม่นิยมที่จะขายโดยผ่านนายหน้าไม่ว่าจะเป็นบริษัทนายหน้า หรือนายหน้าอิสระ

### 5.3.7 ระดับราคาขายบ้านของกลุ่มตัวอย่าง

ระดับราคาขายบ้านของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามประเภทบ้านโดยเรียงจากสูงไปต่ำดังนี้ ราคาเฉลี่ยของตึกแถว 1,895,000 บาท บ้านเดี่ยว 1,360,000 บาท บ้านแฝด 1,113,000 บาท และทาวน์เฮาส์ราคา 826,000 โดยเมื่อเทียบระดับราคาบ้านกับบ้านใหม่ หรือบ้านมือหนึ่งแล้ว จะเห็นว่าบ้านมือสองจะถูกกว่าประมาณ 30% – 60%

### 5.3.8 กำไรขาดทุนจากการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่าง

สำหรับผลกำไร ขาดทุนจากการขายบ้านของกลุ่มตัวอย่างจะสัมพันธ์กับช่วงเวลาซื้อจากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างจะขาดทุน หรือขายได้ในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่ซื้อมา ร้อยละ 55.4 โดยกลุ่มที่ซื้อบ้านมาก่อนปี 2530 จะกำไรหรือขายได้ในราคาสูงกว่าตอนซื้อทั้งหมด โดยมีอัตราผลกำไรเฉลี่ยสูงถึง 208% แต่สำหรับกลุ่มที่ซื้อมาหลังปี 2530 จะมีแนวโน้มที่จะขาดทุนมากขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อในช่วง 2539 – 2541 นั้นเกือบทั้งหมด (ร้อยละ 91.7) จะขาดทุนจากการขาย โดยมีอัตราผลขาดทุนเฉลี่ย 20.26%

### 5.3.9 การย้ายที่อยู่อาศัยหลังจากการขายบ้าน

หลังจากการขายแล้ว มีกลุ่มตัวอย่างที่ต้องย้ายที่อยู่ร้อยละ 48.4 โดยมีการย้ายที่เรียกว่า การย้ายที่อยู่แบบถูกบังคับ (Forced moves) เนื่องจากจำเป็นต้องย้ายจากที่เก่า เนื่องจากไม่สามารถแบกรับภาระค่าใช้จ่ายในการถือครองที่อยู่อาศัยเดิมได้ ร้อยละ 19.4



### 5.3.10 การเปลี่ยนแปลงแหล่งที่อยู่ของกลุ่มที่ย้ายที่อยู่ใหม่

ในเรื่องของแหล่งที่อยู่ใหม่ของกลุ่มที่ย้าย พบว่าส่วนใหญ่จะย้ายที่อยู่โดยยังอยู่ในเขตเดิมคือเขตบางเขน และสายไหม ร้อยละ 31.85 รองลงมาคือพื้นที่ใกล้เคียงเขตเดิม ร้อยละ 27.4 ซึ่งสามารถสรุปได้ว่าการเลือกแหล่งที่อยู่ใหม่นั้น กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มที่จะอาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับที่อยู่เดิม และในภาพรวมพบว่า มีแนวโน้มการย้ายที่อยู่ไปในบริเวณต่างๆ ของกรุงเทพฯ สามารถเรียงลำดับดังนี้

- กรุงเทพฯตอนบน ร้อยละ 43.7
- กรุงเทพฯตะวันออกเฉียงเหนือ ร้อยละ 24.4
- กรุงเทพฯ ตะวันออก ร้อยละ 9.6

### 5.3.11 การเปลี่ยนแปลงลักษณะการถือครองที่อยู่ใหม่

สำหรับกลุ่มที่ย้ายที่อยู่ พบว่า โดยส่วนใหญ่จะมีที่อยู่ใหม่เป็นของตนเองด้วยการซื้อและสร้างเอง ร้อยละ 57.7 และกลุ่มตัวอย่างอีก ร้อยละ 42.3 ที่ไม่ได้เป็นเจ้าของเอง ต้องไปอาศัยอยู่กับญาติ เช่น หรืออยู่บ้านพักสวัสดิการ ร้อยละ 31.2 , 4.4 และ 6.7 ตามลำดับ ซึ่งกลุ่มที่ไม่ได้เป็นเจ้าของเองถือได้ว่าเป็นกลุ่มที่มีสถานภาพในการอยู่อาศัยที่แย่ลงกว่าเดิม ซึ่งมีแนวโน้มในว่าในอนาคตจะพยายามปรับสถานภาพให้ดีขึ้น โดยการซื้อที่อยู่อาศัย แต่จากการศึกษาได้สอบถามถึงความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคตของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มนี้ กลับพบว่ามีส่วนน้อยที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยทั้งนี้อาจเนื่องมาจากสถานะเศรษฐกิจที่ยังไม่มีที่ท่าว่าจะดีขึ้นทำให้กลุ่มตัวอย่างยังไม่ได้คิดเรื่องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่

### 5.3.12 การเปลี่ยนแปลงลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่สำหรับกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่

ในเรื่องการเปลี่ยนแปลงลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่นั้นจะศึกษาเฉพาะกลุ่มที่ซื้อที่อยู่ใหม่ 65 ตัวอย่างเท่านั้น เนื่องจากจะเป็นข้อมูลที่สามารถอธิบายถึงความต้องการที่อยู่อาศัยในภาวะวิกฤตได้จากการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างจะ ซื้อบ้านเดี่ยวมากที่สุด ร้อยละ 47.7 และในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างจะมีการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยในลักษณะที่ดีขึ้นร้อยละ 67.7 คือมีรูปแบบที่พัฒนาขึ้น เช่น จากทาวน์เฮาส์ เป็นบ้านเดี่ยว หรือ ที่อยู่อาศัยพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น เช่น จากทาวน์เฮาส์ 16 ตารางวา เป็น 24 ตารางวาเป็นต้น ซึ่งจากข้อมูลเป็นเรื่องแปลกที่ในภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดียังมีการซื้อที่อยู่ใหม่ที่ดีขึ้นได้ แต่เมื่อมาดูรายได้ของครัวเรือนของกลุ่มตัวอย่างพบว่า เป็นกลุ่มตัวอย่างที่ยังมีระดับรายได้ในระดับที่มีความสามารถในการจ่าย คือตั้งแต่รายได้ปานกลาง ถึงรายได้สูง ซึ่งเป็นกลุ่มที่ประกอบธุรกิจส่วนตัวที่ไม่ค่อยได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ และกลุ่มลูกจ้างเอกชนที่ตำแหน่งการทำงานตั้งแต่ผู้บริหารระดับกลางขึ้นไป รวมถึงข้าราชการด้วย ซึ่งภาวะเศรษฐกิจตก อัตราราคาอสังหาริมทรัพย์ กลายเป็นโอกาสที่ดีสำหรับกลุ่ม

คนเหล่านี้ ทำให้ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีระดับรายได้ปานกลาง ถึงรายได้สูงสามารถขายได้ในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำได้

ถ้ามองในแง่ของปริมาณพบว่า จากจำนวนกลุ่มตัวอย่าง 279 ตัวอย่างที่ขายบ้าน จะมีเพียง 65 ตัวอย่างที่ซื้อที่อยู่ใหม่ หรืออาจสรุปได้ว่า จากกลุ่มผู้ที่ขายบ้านได้แล้วในเขตบางเขน และสายไหม ในช่วงภาวะวิกฤตจะมีกลุ่มที่ต้องการย้ายที่อยู่อาศัยและซื้อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 23.3 ซึ่งสัดส่วนอันนี้อาจจะเป็นประโยชน์ในการคาดการณ์ความต้องการที่อยู่อาศัยได้ ทั้งนี้มีข้อจำกัดในแง่ของเวลาเพราะการศึกษาทำเฉพาะผู้ขายในภาวะวิกฤต

แผนผังที่ 5.1 สรุปผลการวิเคราะห์

