

พฤติกรรมกรรมการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง  
: กรณีศึกษา บริษัท วังทองกรุ๊ป จำกัด



นางสาว จารณี บุญยะพงค์ไชย

สถาบันวิทยบริการ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหะพัฒนาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาเคหการ ภาควิชาเคหการ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2545

ISBN 974-17-2077-7

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

SAVING BEHAVIOR FOR MIDDLE PRICE RESIDENTIAL PURCHASING  
: A CASE SYUDY OF WANGTHONG GROUP CO.,LTD.

Miss Charanee Boonyapongchai

สถาบันวิทยบริการ

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

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic year 2002

ISBN 974-17-2077-7



จารณี บุญยะพงค์ไชย : พฤติกรรมการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง :กรณีศึกษา  
บริษัท วังทองกรุ๊ป จำกัด ( SAVING BEHAVIOR FOR MIDDLE PRICE RESIDENTIAL  
PURCHASING : WANGTHONG GROUP CO.,LTD. CASE STUDY ) อาจารย์ที่ปรึกษา :  
รองศาสตราจารย์ มาณพ พงศทัต. 156 หน้า ISBN 974-17-2077-7

ก่อนซื้อบ้านผู้ซื้อจะต้องมีเงินออมจำนวนหนึ่ง เพื่อนำมาชำระเป็นเงินทำสัญญา และ เงินผ่อนดาวน์ดังนั้นการ  
ศึกษา จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการศึกษาพฤติกรรมการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง รูปแบบการออม  
และ ปัจจัยที่มีผลต่อการออม โดยเลือกใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจ กรณีศึกษาบริษัท วังทองกรุ๊ป จำกัด มีกลุ่มผู้ซื้อบ้าน  
และโอนกรรมสิทธิ์ในระหว่างปี 2544-2445 จำนวนประชากร 1,000 ราย โดย อิงหลักเกณฑ์ทางสถิติ ของHerbert  
Arkin Raymond R.Colton ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % จำนวนกลุ่ม ตัวอย่าง 244 ราย ผลจากการสำรวจได้รับ ข้อมูลจำนวน 254 ราย

จากการศึกษาพบ 2 ใน 3 ของผู้ซื้อบ้านมีการวางแผนออมก่อนซื้อ โดยเมื่อมีความพร้อมระดับหนึ่งจะเริ่มตัด  
สินใจซื้อ พบร้อยละ 41.1 ของกลุ่มตัวอย่างที่ผ่อนบ้านด้วยเงินเพียง 20 % ของรายได้ครอบคลุม ผลต่างของดอกเบี้ยที่  
ปรับลดลง 5 % ทำให้ผู้ซื้อมีกำลังซื้อเพิ่มสูงขึ้น 30 % แต่จากผลการศึกษาพบว่าผู้ซื้อร้อยละ91.7ตัดสินใจซื้อบ้านใน  
ระดับราคาที่ไม่เกินความสามารถในการจ่ายของตน โดยผลของอัตราดอกเบี้ยทำให้ผ่อนบ้านลดลง

การออมของกลุ่มตัวอย่างไม่ได้หมายถึงเพียงการฝากเงินไว้กับธนาคารแต่การออมมีนัยยะถึงการออมในระบบ  
และการออมนอกระบบ พบว่า การซื้อบ้านซึ่งเป็นการออมนอกระบบเป็นทางเลือกในการออมอันดับสองรองจากการ  
ฝากเงินไว้กับธนาคาร นอกจากนี้พบว่าผู้มีรายได้ประจำ โดยมากจะเลือกการออมในระบบและเป็นการออมในระยะยาว  
เช่น ออมทรัพย์ในรูปแบบของประกันชีวิต กองทุน ขณะที่ผู้มีรายได้ไม่ประจำจะมีการออมในระยะสั้น เนื่องจากต้องการถือ  
เงินสดเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน จึงนิยมออมโดย การเล่นแชร์ การซื้อทอง โดยวัตถุประสงค์ของการออมลำดับแรก ออม  
เพื่อเป็นรายจ่ายในอนาคต ร้อยละ 29.9 และร้อยละ 24.4 ออมเพื่อต้องการซื้อบ้าน เป็นอันดับต่อมา สัดส่วนของการใช้  
เงินออมในการซื้อบ้าน พบว่า ผู้ซื้อบ้านจะใช้เงินออมในการจ่ายดาวน์และจะใช้รายได้ปัจจุบันในช่วงของการผ่อนเงินกู้  
กับธนาคาร

การซื้อบ้านเป็นการสร้างหลักทรัพย์ แต่การซื้อบ้านเงินส่วนใหญ่จะมาจากเงินกู้ หรือ กล่าวคือการใช้เงินออม  
ของผู้อื่น ๆ ดังนั้น การซื้อบ้านจึงเป็นทั้งการออมและเป็นรายจ่าย โดยเฉพาะช่วง 5 ปีแรกของการผ่อนบ้านกับสถาบัน  
การเงิน ร้อยละ 75 ของเงินผ่อนคือค่าดอกเบี้ย

บทสรุปที่พบจากการวิจัยในครั้งนี้พบว่าจุดสำคัญของการซื้อบ้านจะต้องมีเงินออมและผู้ซื้อบ้านระดับราคา  
ปานกลางยังเป็นกลุ่มที่มีความสามารถในการซื้อและเป็น Real Demand หากสามารถสร้างความสอดคล้องให้เกิดขึ้น  
ระหว่างอุปสงค์และอุปทานจะช่วยสร้างเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและสังคม เพราะการมีบ้านเป็นความมั่นคงในชีวิตและ  
การที่ผู้ประกอบการผลิตที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับกำลังซื้อโดยเฉพาะกลุ่มเป้าหมายผู้ซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคา  
800,000 – 3,000,000 บาท ซึ่งเป็นกลุ่มคนชั้นกลางของประเทศ และยังคงเป็น Market segmation ที่สำคัญของ  
ตลาดการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์.

ภาควิชา..... เคหการ.....ลายมือชื่อนิติ.....  
สาขาวิชา .....เคหการ.....ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....  
ปีการศึกษา .....2545.....ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม.....

# # 4474602525 : MAJOR HOUSING

KEY WORD: SAVING BEHAVIOR / MIDDLE PRICE RESIDENTIAL PURCHASING / INSTALLMENT

CHARANEE BOONYAPONGCHAI : SAVING BEHAVIOR FOR MIDDLE PRICE

RESIDENTIAL PURCHASING : A CASE STUDY OF WANGTHONG GROUP CO.,LTD.

THESIS ADVISOR:ASSOC.PROF.MANOP BONGSADADT,156pp. ISBN 974-17-2077-7

Before buying a house, the buyer needs to have savings for the down payment and making an agreement. The objective of this research is to study the saving behavior of middle price housing purchases, saving patterns, and factors influencing saving. A survey research has been done in the case study of Wangthong Group Co.Ltd. The number of people who buy houses and transfer the right of ownership during the years 2001-2002 is 1,000. Reference is made to the Herbert Arkin Raymond R.Colton statistical methods. At 95% reliability level. The sample number is 244. Data from 254 buyers was received in the survey.

The research reveals that two-thirds of buyers had a saving plan before the purchase. When they were ready to a certain extent, they would decide to buy. Among the samples, 41.1% made installments of payment with only 20% of household income. The difference in the interest rates that decreased by 5% resulted in an increase of 30% in the purchasing power of buyers. However, the research found that 91.7% of the buyers decided to buy a house that was within their capacity to pay. The positive interest rates helped reduce the number of installment payments.

The saving made by the samples did not only mean bank savings, but also included saving outside the system, or non-formal saving. It is found that buying a house is a kind of non-formal saving practice, which is a saving alternative second most popular after bank savings. In addition, those who have regular income seem to prefer to save within the system and also for the long term. Examples of such savings include life insurance policies and mutual funds. Meanwhile, those without regular income often resort to short-term saving such as chit funds or buying gold. This is because they need to have cash in their circulation of capital. The major purpose of saving is for future expenditure (29.9%) for housing purchase (24.4%). Regarding the proportion of the savings used in buying a house, it is found that buyers use savings on a down payment and then make installment payments by relying on their present income, paying off mortgage loans from banks.

Buying a house is building up an asset. However, in buying a house, the money often comes in the form a loan. Therefore, buying a house is both saving and expensing at the same time. In particular, during the first five years of paying installments to financial institutions, 75% of the sum spent is the interest incurred on the loans.

A major finding of this research is that in buying a house, the buyer must have savings and buyers of middle price housing are still the group with buying capacity and a real demand. If demand and supply can be made in accordance with each other, this should help contribute to socio-economic stability. This is because owning a house is security in one's life. Housing business operators should try to meet the purchasing power, especially the target buyers of housing in the 800,000-3,000,000 baht range. These are people in the middle-class group of the country, an important market segment in the real estate development market.

Department....of.....Housing..... Student's signature.....

Field of study.....Housing..... Advisor's signature.....

Academic year.....2002..... Co-advisor's signature.....

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลงด้วยการได้รับคำแนะนำช่วยเหลืออย่างยิ่ง จาก รองศาสตราจารย์มานพ พงศทัต อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์ ดร.บัณฑิต จุลาสัย อาจารย์กิตติ พัฒนพงศ์พิบูล ที่ให้กรอบคิด อาจารย์ยุวดี ศิริ ที่ให้คำแนะนำในการทำ วิจัย รวมทั้งได้รับคำปรึกษาจากคณาจารย์ และการได้รับการประสานงานที่ดีจากเจ้าหน้าที่ ใน ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ขอขอบคุณ คุณโกมล เจษฎารางกุล คุณเสาวณีย์ เจษฎารางกุล คุณปราโมทย์ เจษฎารางกุล ผู้บริหาร บริษัท วังทองกรุป จำกัด ที่ให้การสนับสนุนทุนการศึกษา พร้อมทั้งการส่งเสริมและให้โอกาสในการเปิดโลกทัศน์ของการเรียนรู้ ขอขอบคุณ ศูนย์ข้อมูล พร็อพเพอร์ตี้ไลน์ส และ กองบรรณาธิการนิตยสารโฮมบายเออร์โกลด์ ที่ได้ให้ความเอื้อเฟื้อข้อมูล ตลอดจนขอขอบคุณ คุณนัจวี อนุจันทร์ และ คุณสุขุมาล กระจวีสายสุนทร ที่ได้ให้ความช่วยเหลือทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยใคร่ขอกราบขอบพระคุณ บิดา มารดา และ ครูบาอาจารย์ และ ผู้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้กับผู้วิจัยทุกท่าน ขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ สุชาติวง เรืองรุจิระ หัวหน้าภาควิชาการตลาด สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตเทคนิค กรุงเทพมหานคร ครูแม่แบบที่ปูพื้นฐานความรู้วิชาการตลาดและการวิจัยตลาด ขอบพระคุณ คุณธีรศักดิ์ ศิริขยาพร กรรมการผู้จัดการบริษัท อุตสาหกรรมอาหารสัตว์ไทย จำกัด ที่สอนปรัชญาการเรียนรู้ จากประสบการณ์การทำงาน ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำความรู้และกรอบความคิดมาใช้ในการ ดำเนินชีวิตตลอดจนทุกวันนี้

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
จารณี บุญยะพงศ์ไชย

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ณ
สารบัญแผนภูมิ.....	ฐ
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและสาระสำคัญ.....	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	5
สมมติฐานของการศึกษา.....	5
ขอบเขตของการศึกษา.....	5
ข้อตกลงเบื้องต้น.....	6
คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย.....	7
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	7
บทที่ 2 ทฤษฎี แนวความคิด และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	9
แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการออม.....	9
ทฤษฎีความต้องการถือเงิน.....	12
ทฤษฎีการบริโภคที่สัมพันธ์กับรายได้สัมบูรณ์.....	14
ทฤษฎีการบริโภคในวงจรชีวิต.....	15
จากทฤษฎีสู่แนวคิดเกี่ยวกับการออมของครัวเรือน.....	18
โครงสร้างและรูปแบบการออม.....	22
พฤติกรรมการออมของครัวเรือน.....	27
เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	30

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย	46
การกำหนดประชากรของกลุ่มตัวอย่าง.....	48
การคัดเลือกประชากรของกลุ่มตัวอย่าง.....	49
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาวิจัย.....	50
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	53
บทที่ 4 ผลการวิจัย	54
ลักษณะทั่วไปทางด้านสังคมและเศรษฐกิจ.....	54
พฤติกรรมการออม.....	66
รูปแบบการออม.....	69
วัตถุประสงค์ของการออม.....	73
การวางแผนการออมเพื่อซื้อบ้าน.....	76
ปัจจัยของดอกเบี้ยที่มีผลต่อการออม.....	87
สินเชื่อที่อยู่อาศัย.....	91
พฤติกรรมการออมในการซื้อบ้านของกลุ่มที่มีรายได้ประจำ และกลุ่มผู้มีรายได้ไม่ประจำ.....	101
พฤติกรรมของกลุ่มที่วางแผนการออมและกลุ่มที่ไม่ได้วางแผนการออม ก่อนซื้อบ้าน.....	115
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	
สรุปและอภิปรายผลการวิจัย.....	126
ข้อเสนอแนะ.....	144
รายการอ้างอิง.....	146
ภาคผนวกก.แบบสอบถาม.....	148
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	156



## สารบัญ (ตาราง)

	หน้า
ตารางที่ 1.1	การแบ่งระดับราคาและเกณฑ์ราคาที่อยู่อาศัย..... 6
ตารางที่ 2.1	ปัจจัยที่กำหนดการออมของภาคครัวเรือน..... 21
ตารางที่ 2.2	แสดงร้อยละของครัวเรือน จำแนกตามเหตุผลที่ฝากเงินกับ สถาบันการเงิน..... 24
ตารางที่ 2.3	แสดงร้อยละของครัวเรือนจำแนกตามเหตุผลที่ไม่ฝากเงินกับ สถาบันการเงิน..... 24
ตารางที่ 2.4	แสดงร้อยละของครัวเรือน จำแนกตามเหตุผลที่ไม่ได้กู้เงินจาก สถาบันการเงิน..... 25
ตารางที่ 2.5	แสดงการมีสินทรัพย์ของครัวเรือน จำนวนและมูลค่าเฉลี่ยของ สินทรัพย์..... 25
ตารางที่ 2.6	แสดงร้อยละของครัวเรือนจำแนกตามภาวะหนี้สิน..... 26
ตารางที่ 2.7	แสดงร้อยละของครัวเรือนที่มีหนี้สิน จำแนกตามแหล่งเงินทุน และมูลค่าหนี้สินโดยเฉลี่ยต่อครัวเรือน..... 26
ตารางที่ 2.8	แสดงร้อยละของครัวเรือนส่วนบุคคล จำแนกตามการครอบครอง ที่อยู่อาศัยเขตการปกครองและภาค..... 36
ตารางที่ 2.9	แสดงรายได้ รายจ่ายและเงินออมของครัวเรือน เฉลี่ย ต่อเดือน..... 37
ตารางที่ 3.1	แสดงการแบ่งระดับราคาและเกณฑ์ราคาที่อยู่อาศัย..... 48
ตารางที่ 3.2	แสดงกลุ่มประชากรในการวิจัย..... 48
ตารางที่ 3.3	แสดงจำนวนขนาดตัวอย่างที่จะทำการศึกษาตามจำนวนของ ประชากรที่ขอบเขตความเชื่อมั่น 95% โดยมีความผิดพลาด ของความแม่นยำ +/-5%..... 49
ตารางที่ 3.4	แสดงจำนวนการสุ่มตัวอย่างโดยการสุ่มแบบชั้นภูมิ..... 50

## สารบัญ (ตารางต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.1	แสดงอายุของกลุ่มตัวอย่าง..... 54
ตารางที่ 4.2	แสดงระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง..... 55
ตารางที่ 4.3	แสดงสถานภาพครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง..... 56
ตารางที่ 4.4	แสดงถึงกลุ่มอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง..... 57
ตารางที่ 4.5	แสดงถึงระดับรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง..... 58
ตารางที่ 4.6	แสดงถึงแหล่งที่มาของรายได้..... 59
ตารางที่ 4.7	แสดงถึงขนาดครอบครัว จำนวนสมาชิกของครอบครัว..... 60
ตารางที่ 4.8	แสดงถึงจำนวนผู้มีรายได้ครอบครัว..... 61
ตารางที่ 4.9	แสดงถึงที่มาของรายได้ครอบครัว..... 62
ตารางที่ 4.10	แสดงระดับรายได้ครัวเรือนต่อเดือน..... 63
ตารางที่ 4.11	แสดงถึงสภาพการถือครองที่อยู่อาศัยเดิม..... 64
ตารางที่ 4.12	แสดงถึงสถานะของบ้านที่ซื้อในปัจจุบัน..... 65
ตารางที่ 4.13	แสดงถึงพฤติกรรมการออม..... 66
ตารางที่ 4.14	แสดงลำดับการเลือกรูปแบบการออม..... 67
ตารางที่ 4.15	แสดงรูปแบบการออมในระบบ..... 69
ตารางที่ 4.16	แสดงรูปแบบการออมนอกระบบ..... 71
ตารางที่ 4.17	แสดงถึงการวางแผนการออม..... 72
ตารางที่ 4.18	แสดงวัตถุประสงค์ของการออม..... 73
ตารางที่ 4.19	แสดงเหตุผลของความต้องการซื้อบ้าน..... 74
ตารางที่ 4.20	แสดงปัจจัยหลักที่กระตุ้นการซื้อบ้าน..... 75
ตารางที่ 4.21	แสดงการวางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน..... 76
ตารางที่ 4.22	แสดงผู้ร่วมออมในการซื้อบ้าน..... 77
ตารางที่ 4.23	แสดงจำนวนเงินออมที่มีก่อนซื้อบ้าน..... 78
ตารางที่ 4.24	แสดงระยะเวลาการออมก่อนซื้อบ้าน..... 79
ตารางที่ 4.25	แสดงแหล่งที่มาของเงินดาวน์เพื่อซื้อบ้าน..... 80
ตารางที่ 4.26	แสดงแหล่งที่มาของเงินที่นำมาผ่อนงวดเงินดาวน์..... 81
ตารางที่ 4.27	แสดงแหล่งที่มาของเงินชำระเงินกู้กับสถาบันการเงิน..... 82

สารบัญ (ตารางต่อ)

หน้า

ตารางที่ 4.28	แสดงแหล่งที่มาของเงินที่ใช้ในการตกแต่งบ้าน.....	85
ตารางที่ 4.29	แสดงถึงแหล่งที่มาของเงินในการแก้ไขปัญหาเรื่องบ้าน.....	86
ตารางที่ 4.30	แสดงถึงการบริหารเงินออมเมื่ออัตราดอกเบี้ยเงินฝากลดลง.....	87
ตารางที่ 4.31	แสดงผลของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ลดลง.....	88
ตารางที่ 4.32	แสดงผลของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้กับการตัดสินใจ.....	89
ตารางที่ 4.33	แสดงถึงแหล่งเงินกู้ที่เลือกใช้บริการ.....	90
ตารางที่ 4.34	แสดงถึงข้อพิจารณาในการเลือกแหล่งเงินกู้.....	91
ตารางที่ 4.35	แสดงถึงการยื่นขอวงเงินกู้.....	92
ตารางที่ 4.36	แสดงข้อมูลเปรียบเทียบผลของอัตราดอกเบี้ยกับการ ผ่อนชำระ.....	94
ตารางที่ 4.37	แสดงสัดส่วนของการผ่อนเงินต้นและอัตราดอกเบี้ยในการ ผ่อนบ้าน.....	95
ตารางที่ 4.38	แสดงถึงผู้กู้ร่วม.....	96
ตารางที่ 4.39	แสดงเหตุผลที่ต้องมีผู้กู้ร่วม.....	97
ตารางที่ 4.40	แสดงถึงผู้ร่วมภาระในการผ่อนบ้าน.....	98
ตารางที่ 4.41	การมีภาระหนี้สินอื่น ๆ นอกเหนือจากหนี้ที่เกิดจากการ กู้ซื้อบ้าน.....	97
ตารางที่ 4.42	แสดงถึงภาระหนี้สินอื่น ๆ ที่ค้างค้าง.....	99
ตารางที่ 4.43	แสดงถึงแผนในการขอ Refinance สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย.....	99
ตารางที่ 4.44	แสดงเหตุผลในการขอ Refinance.....	100
ตารางที่ 4.45	แสดงพฤติกรรมกรรมการออมของกลุ่มผู้มีรายได้ประจำและผู้มีรายได้ไม่ประจำ...101	
ตารางที่ 4.46	รูปแบบการออมของกลุ่มผู้มีรายได้ประจำและผู้มีรายได้ไม่ประจำ.....	102
ตารางที่ 4.47	แสดงวิธีการในการวางแผนการออมของผู้มีรายได้ประจำ และ ผู้มีรายได้ไม่ประจำ.....	104
ตารางที่ 4.48	ผู้มีส่วนร่วมในการออมเพื่อซื้อบ้าน.....	106
ตารางที่ 4.49	สัดส่วนเงินออมที่มีก่อนซื้อบ้าน.....	107

สารบัญ (ตารางต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.50	ระยะเวลาในการออมเงินดาวนั..... 108
ตารางที่ 4.51	แสดงแหล่งที่มาของเงินดาวนับ้าน (เงินจอง-เงินทำสัญญา)..... 109
ตารางที่ 4.52	แสดงแหล่งที่มาของเงินผ่อนงวดดาวนั..... 110
ตารางที่ 4.53	แสดงแหล่งที่มาของเงินในการผ่อนเงินกู้เพื่อซื้อบ้าน..... 111
ตารางที่ 4.54	แสดงการแก้ไขปัญหาทางการเงิน..... 112
ตารางที่ 4.55	แสดงการยื่นขอวงเงินสินเชื่อ..... 113
ตารางที่ 4.56	แสดงผู้กู้ร่วม..... 114
ตารางที่ 4.57	แสดงให้เห็นถึงผู้ร่วมภาระการผ่อนบ้าน..... 115
ตารางที่ 4.58	แสดงสถานภาพการถือครองที่อยู่อาศัยเดิม..... 116
ตารางที่ 4.59	แสดงสถานะของบ้านที่ซื้อ..... 117
ตารางที่ 4.60	แสดงถึงพฤติกรรมการออมกับการวางแผนการออมก่อน ซื้อบ้าน..... 118
ตารางที่ 4.61	แสดงรูปแบบการออมจำแนกตามพฤติกรรมการออม..... 119
ตารางที่ 4.62	แสดงการวางแผนการออม..... 120
ตารางที่ 4.63	แสดงวัตถุประสงค์ของการออม..... 121
ตารางที่ 4.64	แสดงสัดส่วนของเงินออมที่มีก่อนซื้อบ้าน..... 122
ตารางที่ 4.65	แสดงระยะเวลาการออมเงินเพื่อซื้อบ้าน..... 123
ตารางที่ 4.66	แสดงแหล่งที่มาของเงินทำสัญญา..... 124
ตารางที่ 4.67	แสดงแหล่งที่มาของเงินผ่อนงวดดาวนั..... 125
ตารางที่ 4.68	แสดงแหล่งที่มาของเงินผ่อนธนาคาร..... 126

สารบัญ (แผนภูมิ)

	หน้า
แผนภูมิที่ 3.1 แสดงแหล่งที่มาของเงินในการซื้อบ้าน.....	47
แผนภูมิที่ 4.1 แสดงอัตราร้อยละของช่วงอายุกลุ่มตัวอย่าง.....	54
แผนภูมิที่ 4.2 แสดงระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง.....	55
แผนภูมิที่ 4.3 แสดงสถานภาพครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง.....	56
แผนภูมิที่ 4.4 แสดงถึงกลุ่มอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง.....	57
แผนภูมิที่ 4.5 แสดงถึงระดับรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง.....	58
แผนภูมิที่ 4.6 แสดงถึงแหล่งที่มาของรายได้.....	59
แผนภูมิที่ 4.7 แสดงถึงขนาดครอบครัว จำนวนสมาชิกของครอบครัว.....	60
แผนภูมิที่ 4.8 แสดงถึงจำนวนผู้มีรายได้ครอบครัว.....	61
แผนภูมิที่ 4.9 แสดงถึงที่มาของรายได้ครอบครัว.....	62
แผนภูมิที่ 4.10 แสดงระดับรายได้ครัวเรือนต่อเดือน.....	63
แผนภูมิที่ 4.11 แสดงถึงสภาพการถือครองที่อยู่อาศัยเดิม.....	64
แผนภูมิที่ 4.12 แสดงถึงสถานะของบ้านที่ซื้อในปัจจุบัน.....	65
แผนภูมิที่ 4.13 แสดงถึงพฤติกรรมการออม.....	66
แผนภูมิที่ 4.14 แสดงรูปแบบการออม.....	68
แผนภูมิที่ 4.15 แสดงรูปแบบการออมในระบบ.....	70
แผนภูมิที่ 4.16 แสดงรูปแบบการออมนอกระบบ.....	70
แผนภูมิที่ 4.17 แสดงถึงการวางแผนการออม.....	72
แผนภูมิที่ 4.18 แสดงวัตถุประสงค์ของการออม.....	73
แผนภูมิที่ 4.19 แสดงเหตุผลของความต้องการซื้อบ้าน.....	74
แผนภูมิที่ 4.20 แสดงปัจจัยหลักที่กระตุ้นการซื้อบ้าน.....	76
แผนภูมิที่ 4.22 แสดงผู้ร่วมออมในการซื้อบ้าน.....	77
แผนภูมิที่ 4.23 แสดงจำนวนเงินออมที่มีก่อนซื้อบ้าน.....	78
แผนภูมิที่ 4.24 แสดงระยะเวลาการออมก่อนซื้อบ้าน.....	79
แผนภูมิที่ 4.25 แสดงแหล่งที่มาของเงินดาวน์เพื่อซื้อบ้าน.....	80
แผนภูมิที่ 4.26 แสดงแหล่งที่มาของเงินที่นำมาผ่อนงวดเงินดาวน์.....	81

## สารบัญ (แผนภูมิต่อ)

		หน้า
แผนภูมิที่ 4.27	แสดงแหล่งที่มาของเงินชำระเงินกู้กับสถาบันการเงิน.....	82
แผนภูมิที่ 4.28	แสดงการใช้เงินออมในการซื้อบ้าน.....	83
แผนภูมิที่ 4.29	แสดงการใช้รายได้ปัจจุบันในการซื้อบ้าน.....	83
แผนภูมิที่ 4.30	แสดงการให้การสนับสนุนทางการเงินจากครอบครัว พ่อแม่.....	83
แผนภูมิที่ 4.31	แสดงแหล่งที่มาของเงินที่ใช้ในการตกแต่งบ้าน.....	85
แผนภูมิที่ 4.32	แสดงถึงวิธีการในการแก้ไขปัญหา เมื่อมีปัญหาเรื่องรายจ่าย ในเรื่องที่อยู่อาศัย.....	86
แผนภูมิที่ 4.33	แสดงการบริหารเงินออมเมื่ออัตราดอกเบี้ยเงินฝาก ลดลง.....	87
แผนภูมิที่ 4.34	แสดงผลของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ลดลงกับการ ตัดสินใจซื้อ.....	88
แผนภูมิที่ 4.35	แสดงผลของอัตราดอกเบี้ยกับการตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน.....	89
แผนภูมิที่ 4.36	แสดงข้อพิจารณาการเลือกแหล่งเงินกู้.....	91
แผนภูมิที่ 4.37	แสดงถึงจำนวนเงินที่ยื่นขอกู้.....	92
แผนภูมิที่ 4.38	แสดงระยะเวลาในการกู้สูงสุด.....	93
แผนภูมิที่ 4.39	แสดงถึงสัดส่วนของเงินผ่อนบ้านต่อรายได้ครอบครัว.....	93
แผนภูมิที่ 4.40	แสดงเปรียบเทียบอัตราผ่อนและฐานเงินเดือนขั้นต่ำ.....	94
แผนภูมิที่ 4.41	แสดงผู้กู้ร่วม.....	96
แผนภูมิที่ 4.42	แสดงเหตุผลของการต้องมีผู้กู้ร่วม.....	97
แผนภูมิที่ 4.43	แสดงผู้ร่วมรับภาระในการผ่อนบ้าน.....	98

## สารบัญ (แผนภูมิต่อ)

	หน้า
แผนภูมิที่ 4.44 แสดงพฤติกรรมกรรมการออมของกลุ่มผู้มีรายได้ประจำ และผู้มีรายได้ไม่ประจำ.....	100
แผนภูมิที่ 4.45 แสดงรูปแบบการออมของกลุ่มผู้มีรายได้ประจำ และผู้มีรายได้ไม่ประจำ.....	102
แผนภูมิที่ 4.46 แสดงรูปแบบการออมของผู้มีรายได้ประจำ.....	102
แผนภูมิที่ 4.47 แสดงรูปแบบการออมของผู้มีรายได้ไม่ประจำ.....	103
แผนภูมิที่ 4.48 แสดงการวางแผนการออม.....	104
แผนภูมิที่ 4.49 แสดงถึงผู้มีส่วนร่วมในการวางแผนการออม.....	105
แผนภูมิที่ 4.50 แสดงสัดส่วนเงินออมก่อนซื้อบ้าน.....	106
แผนภูมิที่ 4.51 แสดงระยะเวลาการออมเพื่อเงินดาวน์.....	107
แผนภูมิที่ 4.52 แสดงแหล่งที่มาของเงินดาวน์ในการซื้อบ้าน.....	108
แผนภูมิที่ 4.53 แสดงแหล่งที่มาของเงินที่นำมาผ่อนงวดเงินดาวน์.....	109
แผนภูมิที่ 4.54 แสดงแหล่งที่มาของเงินในการผ่อนธนาคาร.....	110
แผนภูมิที่ 4.55 แสดงถึงการจัดการทางการเงินเมื่อมีปัญหาค่าใช้จ่าย.....	111
แผนภูมิที่ 4.56 แสดงการยื่นขอวงเงินสินเชื่อ.....	112
แผนภูมิที่ 4.57 แสดงผู้กู้ร่วม.....	113
แผนภูมิที่ 4.58 แสดงผู้ร่วมภาระการผ่อนบ้าน.....	114
แผนภูมิที่ 4.59 แสดงสถานภาพที่อยู่อาศัยเดิม จำแนกตามพฤติกรรมกรรมการออม.....	115
แผนภูมิที่ 4.60 แสดงสถานภาพที่อยู่อาศัยใหม่ จำแนกตามพฤติกรรมกรรมการออม.....	116
แผนภูมิที่ 4.61 แสดงรูปแบบการออม จำแนกตามพฤติกรรมกรรมการออม.....	117



## สารบัญ (แผนภูมิต่อ)

## หน้า

แผนภูมิที่ 4.62	แสดงวัตถุประสงค์ของการออม.....	121
แผนภูมิที่ 4.63	แสดงสัดส่วนของเงินออมที่มีก่อนซื้อบ้าน.....	122
แผนภูมิที่ 4.64	แสดงระยะเวลาการออมเงินเพื่อซื้อบ้าน.....	123
แผนภูมิที่ 4.65	แสดงแหล่งที่มาของเงินทำสัญญา.....	124
แผนภูมิที่ 4.66	แสดงแหล่งที่มาของเงินผ่อนงวดค่างวด.....	125
แผนภูมิที่ 4.67	แสดงแหล่งที่มาของเงินผ่อนธนาคาร.....	126



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



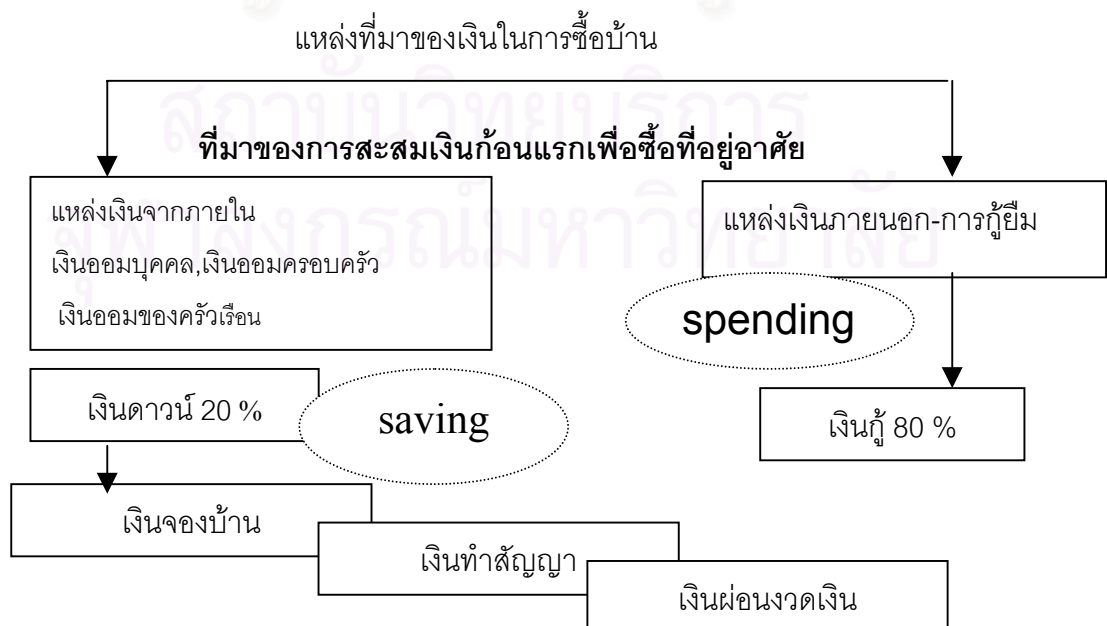
# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ที่อยู่อาศัย หรือ บ้าน เป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ และการมีบ้านเป็นของตนเองนับเป็นการวางรากฐานอันมั่นคงให้กับครอบครัว และนับเป็นหนึ่งในเป้าหมายที่คนโดยส่วนมากมีความมุ่งหวัง ซึ่ง จะเป็นบ้านหลังเล็ก บ้านหลังใหญ่ ท่าเลที่พักอาศัย อยู่ในรัศมีเมือง หรือ อยู่ในย่านชานเมือง องค์ประกอบที่สำคัญก็คือ สถานภาพทางเศรษฐกิจของบุคคลนั้นเป็นหลัก

การซื้อที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ผู้ซื้อบางรายอาจจะมีความพร้อมทางการเงินที่สามารถซื้อบ้าน ด้วยเงินสด แต่พบว่าผู้ซื้อบ้านจำนวนมากที่มีเงินออมเพียงส่วนหนึ่งซึ่งไม่เพียงพอที่จะซื้อบ้าน ดังนั้นในการจะสร้างความฝันให้เป็นจริงที่จะมีบ้านได้สักหลังหนึ่ง แหล่งเงินโดยส่วนใหญ่ที่นำมาซื้อบ้านจึงเป็นแหล่งเงินจากสถาบันการเงิน โดยรูปของสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นสินเชื่อที่ให้วงเงินสูงและมีภาระผูกพันเป็นเวลานาน แต่อย่างไรก็ตาม สถาบันการเงินก็มีหลักเกณฑ์การพิจารณา วงเงินสินเชื่อที่โดยทั่วไปจะให้สินเชื่อร้อยละ 80 ของหลักประกัน ย่อมแสดงให้เห็นถึงการซื้อบ้าน ผู้ซื้อจะต้องมีเงินออมจำนวนหนึ่ง ที่จะต้องเตรียมไว้เพื่อนำมาวางดาวน์บ้าน ซึ่งหมายถึง เงินจอง เงินทำสัญญา และเงินผ่อนงวดเงินดาวน์ที่จะต้องชำระให้กับผู้ขายซึ่งนับเป็นเงินส่วนแรกที่ใช้ในการซื้อบ้าน



หลักการพิจารณาสินเชื่อให้กับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน<sup>1</sup> โดยในการยื่นกู้เพื่อขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย สถาบันการเงินจะมีข้อพิจารณาเบื้องต้นในการให้สินเชื่อไม่เกิน 80 % ของราคาประเมิน เพราะสถาบันต้องเผื่อความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น นอกจากนี้เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะต้องวิเคราะห์ความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ยื่นกู้ ดังนั้นผู้ซื้อบ้านจึงต้องมีเงินออมจำนวนหนึ่งก่อนจะซื้อบ้านเพื่อนำมาชำระเป็นเงินดาวน์ โดยเงินดาวน์ในการซื้อบ้าน หมายถึง เงินจอง เงินทำสัญญา และ เงินผ่อนดาวน์ ซึ่งผู้ประกอบการได้กำหนดขึ้นโดยมากจะมีความสอดคล้องกับระยะเวลาการโอน ดังเช่น บ้านราคา 1,000,000 บาท ผู้ขายจะกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินดาวน์ 20 % (200,000) โดยเมื่อผู้ซื้อสนใจที่จะเลือกแปลงที่ต้องการจะซื้อ ผู้ซื้อจะต้องวางเงินจองไว้ 10,000 บาท หลังจากนั้น 15 วัน ผู้ซื้อจะต้องมาทำสัญญาจะซื้อจะขาย โดยกำหนดเงินทำสัญญา 100,000 บาท จำนวนเงินที่เหลือ 99,000 จะเป็นการผ่อนงวดเงินดาวน์ 8-12 งวดตามระยะเวลาการก่อสร้างและการโอน หากมีการผ่อนดาวน์ 8 งวด(เดือน) ผู้ซื้อจะต้องผ่อนงวดเงินดาวน์เดือนละ 11,250 บาท เมื่อจะถึงระยะเวลาการโอน เงินส่วนที่เหลือ 800,000 บาท ผู้ซื้อโดยมากจะมีการใช้เงินกู้จากสถาบันการเงิน โดยนอกจากหลักประกันแล้ว อีกสิ่งหนึ่งที่สถาบันการเงินจะใช้ในการพิจารณา คือ อัตราส่วนของยอดผ่อนต่อรายได้ของผู้กู้ ซึ่งจะต้องไม่สูงเกินไป หรือจำนวนผ่อนต่อเดือนไม่เป็นภาระหนักเกินไปสำหรับผู้กู้ และพิจารณาถึงผู้กู้ว่ามีความสามารถในการผ่อนชำระได้ครบตลอดอายุสัญญาหรือไม่ เกณฑ์อายุผู้กู้ซึ่งจะมีผลต่อระยะเวลาการกู้ รวมทั้งเอกสารทางการเงิน Statement ,สมุดบัญชีเงินฝาก ซึ่งธนาคารต้องการรู้ถึงความสม่ำเสมอของการมีวินัยทางการเงินการออมของผู้กู้

ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่า การซื้อบ้านจะมีแหล่งที่มาของเงินในการซื้อที่อยู่อาศัย คือแหล่งเงินออมของตนเองและการใช้เงินออมของผู้อื่น

ก่อนที่จะมีการโอนกรรมสิทธิ์ ผู้ซื้อจะต้องใช้เงินก้อนใหญ่มาชำระให้กับผู้ขาย และโดยมากก็จะมีการใช้แหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงิน ซึ่งย่อหมายถึงภาระผูกพันในการเป็นหนี้ในระยะเวลาจำนวนเงินที่จ่ายให้กับสถาบันการเงินในแต่ละเดือนจนหมดอายุสัญญาจึงเป็นรายจ่ายของครัวเรือน (Spending)

<sup>1</sup> มีชัย คงแสงไชย, “คำแนะนำการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน”, เอกสารประกอบการสัมมนา เรื่อง ข้อเสนอแนะผู้ซื้อบ้านปี 2545 เสนอที่โรงแรมโซฟิเทล เซ็นทรัล พลาซ่า กรุงเทพมหานคร 28 เมษายน 2545.

การศึกษาเรื่องพฤติกรรมกรรมการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางจึงมีความเกี่ยวข้องในเรื่องแหล่งที่มาของเงินในการซื้อบ้าน และวัตถุประสงค์ของการออม และพฤติกรรมการวางแผนการออม รูปแบบการออม รวมถึงเป้าหมายที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการเงินและการออม

## ความสำคัญของเงินออม<sup>2</sup>

กล่าวได้ว่าเงินออมเป็นปัจจัยที่จะทำให้เป้าหมายซึ่งบุคคลกำหนดไว้ในอนาคตได้บรรลุจุดประสงค์ เช่นกำหนดเป้าหมายไว้ว่าจะต้องมีบ้านเป็นของตนเองในอนาคตให้ได้

เงินออมจะเป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดให้เป้าหมายที่วางไว้เป็นจริงขึ้นมาได้ นอกจากนี้เงินออมยังใช้สำหรับแก้ไขปัญหาความเดือดร้อนทางการเงินที่อาจเกิดขึ้นได้โดยคาดไม่ถึง

สิ่งจูงใจสำคัญที่ทำให้เกิดการออมคือ การมีเป้าหมาย โดยมากบุคคลจะมีเป้าหมายในชีวิตซึ่งอาจจะแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะคือ

1. เป้าหมายเกี่ยวข้องกับการเงิน ( Financial Goals) ซึ่งเป็นเป้าหมายที่เกี่ยวข้องกับการเงินของบุคคล อันจะมีผลให้ฐานะการเงินของบุคคลเกิดการเปลี่ยนแปลง เช่น มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ,มีเงินซื้อบ้านเป็นของตนเอง, มีเงินใช้อย่างเพียงพอเมื่อยามเกษียณอายุ ซึ่งเป้าหมายการเงินของบุคคลจะบรรลุผลสำเร็จก็ต่อเมื่อมีการวางแผนการเงินที่ดี
2. เป้าหมายที่ไม่เกี่ยวกับเงิน (Nonfinancial Goals) บางครั้งเงินก็ไม่ใช่สิ่งที่บุคคลมุ่งหวังเสมอไป ทศนคติ ความนึกคิดเกี่ยวข้องกับการครอบครัว สังคม ศีลธรรมและศาสนา อาจมีค่าสำคัญมากกว่าเงินก็ได้เพราะบางคนถือว่า เงินไม่ใช่เป็นสิ่งสำคัญที่สุดของชีวิต คนที่มีเงินอาจจะไม่ใช่คนที่มีความสุข แต่สิ่งที่เขาตั้งเป้าหมายไว้คือ ต้องการให้ครอบครัวอยู่อย่างมีความสุข

การออมเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย เป็นเป้าหมาย เป็นความฝัน เป็นการลงทุนครั้งยิ่งใหญ่ที่สุดในชีวิตผู้ซื้อบ้านโดยส่วนใหญ่จะเชื่อว่าบ้านคือทรัพย์สินหลัก การได้เป็นเจ้าของบ้านนั้นดีกว่าไม่มีสมบัติอะไรเลย คนโดยมากจึงมุ่งหวังที่จะสะสมเงินออมเพื่อซื้อบ้าน แต่เนื่องจากบ้านเป็น สิน

<sup>2</sup> สุขใจ น้ำมุด, กลยุทธ์การบริหารการเงินบุคคล, พิมพ์ครั้งที่ 3 (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ,2543) หน้า 185.

ทรัพย์ที่มีราคาสูงและมีอายุการใช้งานยาวนานดังนั้นเมื่อผู้บริโภคตัดสินใจซื้อบ้าน ย่อมจะต้องพิจารณาปัจจัยหลายประการที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะแหล่งที่มาของเงินที่จะนำมาชำระเป็นค่างาน

ผลจากการศึกษาของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่าร้อยละ 90 ของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยไม่มีเงินสดเพียงพอที่จะซื้อที่อยู่อาศัย จึงมักต้องพึ่งพาแหล่งเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน แต่อย่างไรก็ตามการซื้อบ้านนั้นคนโดยมากยังคงเข้าใจว่าการซื้อบ้านเป็นการเพิ่มทรัพย์สิน แต่ไม่ได้คิดถึงว่าการซื้อบ้านเป็นการเพิ่มหนี้สิน ในทัศนะโดยทั่วไปการซื้อบ้านจึงเป็นรูปแบบหนึ่งของการออม

ในช่วงที่ผ่านมารัฐบาลได้ใช้กลไกเชิงนโยบายเพื่อกระตุ้นกำลังซื้อ เช่น การขยายระยะเวลาสำหรับมาตรการต่างๆ การใช้กลไกธนาคารของรัฐให้เป็นผู้ชี้นำตลาดในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย ทำให้เกิดการแข่งขันอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่อาศัยค่อนข้างต่ำ นอกจากนี้ยังใช้กลไกตลาดโดยการกระตุ้นอุปสงค์ โดยการส่งเสริมให้ข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจมีบ้านเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองโดย กองทุน บำเหน็จ บำนาญข้าราชการ ที่ให้กู้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ

ซึ่งจากการสำรวจโดยธนาคารอาคารสงเคราะห์ จำนวนข้าราชการพลเรือนทั่วประเทศจำนวน 380,000 คน ร้อยละ 46 ยังไม่มีบ้านเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง เมื่อเปิดโครงการ มีผู้ยื่นกู้ประมาณ 80,000 คน แต่จำนวนผู้ยื่นกู้ที่ได้รับการอนุมัติน้อยมาก เนื่องจาก ข้าราชการโดยมากจะไม่มีเงินออม มีปัญหาหนี้สิน และความสามารถในการชำระต่ำ จากข้อมูลดังกล่าวได้สะท้อนถึงกลุ่มที่มีความพยายามที่จะสร้างหนี้แต่ไม่มีความสามารถสามารถในการชำระหนี้ โดยการพิจารณาในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน ก็จะต้องใช้หลักเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อในมาตรฐานเดียวกันเพื่อลดความเสี่ยงของธนาคาร

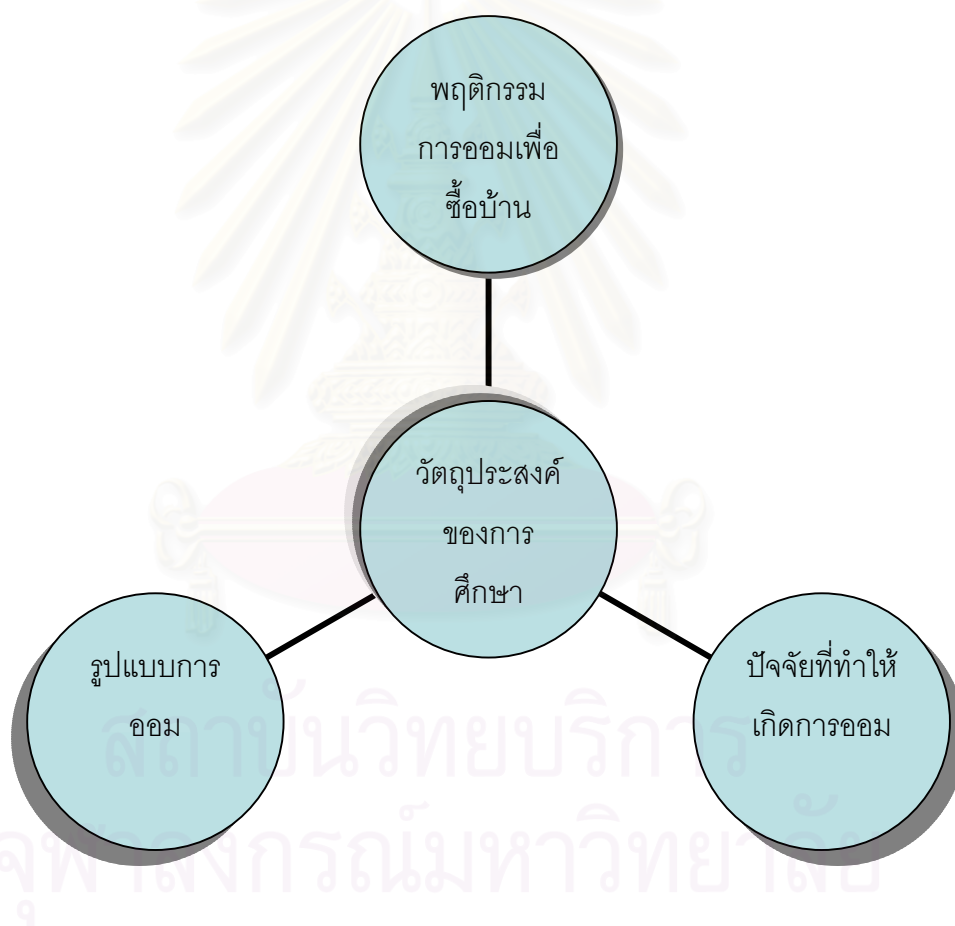
โดยภาพรวมการที่ผู้บริโภคจะมีความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยได้นั้นย่อมต้องมีการสะสมเงินออมก่อนการซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งมีประเด็นที่น่าศึกษาคือ พฤติกรรมการออม รูปแบบการวางแผนการออมก่อนซื้อที่อยู่อาศัย สัดส่วนของเงินออมที่มีก่อนซื้อที่อยู่อาศัย ระยะเวลาการออมเพื่อซื้อบ้าน แหล่งที่มาของเงินในการซื้อที่อยู่อาศัย ปัจจัยเรื่องของอัตรา ดอกเบี้ยที่มีผลต่อการออม สัดส่วนของเงินผ่อนต่อรายได้

จากความสำคัญของปัญหาดังกล่าวข้างต้นจึงมีประเด็นที่สมควรที่จะศึกษาถึงพฤติกรรมการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาปานกลาง ซึ่งเป็นภาพสะท้อนถึงพฤติกรรม

การวางแผนการสะสมเงินออมเพื่อซื้อบ้าน กระบวนการเตรียมความพร้อมและการวางแผนของกลุ่มที่ต้องการศึกษา ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการสร้างจุดเริ่มต้นของการมีโอกาสนในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1) เพื่อศึกษาพฤติกรรมการออมของผู้ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในโครงการบ้านจัดสรร
- 2) เพื่อศึกษารูปแบบการออมของกลุ่มที่ต้องการศึกษา
- 3) เพื่อศึกษาปัจจัยที่ทำให้เกิดการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย



### 1.3 สมมุติฐานการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้ได้ตั้งสมมุติฐานเบื้องต้นไว้ ดังนี้

- 1) บุคคลที่มีที่มาของรายได้ประจำกับบุคคลที่มีรายได้ไม่ประจำจะมีพฤติกรรมการออมที่แตกต่างกัน
- 2) กลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยจะต้องมีการวางแผนการออมก่อนซื้อ
- 3) ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางจะมีสัดส่วนเงินออมของครัวเรือนไม่น้อยกว่า 20 % ของราคาที่อยู่อาศัย
- 4) อัตราดอกเบี้ยมีผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อ

### 1.4 ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้มุ่งศึกษาและเก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้ซื้อบ้านและโอนกรรมสิทธิ์ไปแล้ว โดยใช้เกณฑ์ราคาในระดับราคาปานกลางตามเกณฑ์ ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยกลุ่มประชากรที่ทำการศึกษาในการวิจัยครั้งนี้ จะเป็นการศึกษาเฉพาะเจาะจงประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบ โดยใช้เกณฑ์ราคาปานกลาง 800,000 - 3,000,000 บาท

ตารางที่ 1.1 การแบ่งระดับราคาและเกณฑ์ราคาที่อยู่อาศัย<sup>3</sup>

การแบ่งระดับราคา	เกณฑ์ราคาที่อยู่อาศัย
ระดับราคาต่ำ	ต่ำกว่า 400,000 บาท
	400,000 - ต่ำกว่า 800,000 บาท
ระดับราคาปานกลาง-ต่ำ	800,000 –1,500,000
ระดับราคาปานกลาง-สูง	1,500,000 – 3,000,000
ระดับราคาสูง	3,000,001 –5,000,000
	5,000,000 ขึ้นไป

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

<sup>3</sup> “ผลการสำรวจวิจัย สถานการณ์ที่อยู่อาศัยและอาคารสำหรับผู้ซื้ออาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2533-เมษายน 2541”, วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 4 (ตุลาคม – ธันวาคม 2541) หน้า 10.



การศึกษาในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้อ้างอิงการแบ่งเกณฑ์ราคาที่อยู่อาศัยแนวราบ ตามเกณฑ์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยเลือกกลุ่มศึกษาจากผู้ซื้อที่อยู่อาศัยและโอนกรรมสิทธิ์ ในระหว่างปี 2544-2545 โดยใช้กรณีศึกษา โครงการบ้านจัดสรร บริษัท วังทองกรู๊ป จำกัด ระดับราคา 800,000 – 3,000,000 บาท

บริษัท วังทองกรู๊ป จำกัด เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ที่มี Market Segmentation ที่ชัดเจนในการทำตลาด โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นลูกค้าระดับกลาง บริษัท วังทอง กรู๊ป จำกัด เป็นบริษัทที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ โดยเป็นบริษัทแรกภายหลังจากการเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ ที่มีการเปิดตัวโครงการใหม่ ระหว่างกลางปี 2543 จนถึงปัจจุบัน และประสบความสำเร็จในการขาย โดยบ้านที่ได้เปิดขาย เริ่มมีการโอน ในปี 2544 โดยยอดโอนในปี 2544-2545 บริษัทฯ มียอดโอนกรรมสิทธิ์ 1,000 ยูนิต ดังนั้น จึงใช้ กรณีศึกษา ของ บริษัทฯ วังทองกรู๊ป จำกัด เป็นกลุ่มประชากรที่ทำการศึกษา

### 1.5 ข้อตกลงเบื้องต้น

การศึกษาครั้งนี้ ใช้กรณีศึกษาจากกลุ่มผู้ซื้อบ้านระดับราคา 800,000-3,000,000 บาท โดยใช้ฐานข้อมูลลูกค้าบริษัท วังทองกรู๊ป จำกัด เนื่องจากเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ที่พัฒนาโครงการระดับราคาสินค้าปานกลาง มาอย่างต่อเนื่อง โดยมีกลุ่มประชากรจากยอดลูกค้าที่มีการโอนในระหว่างปี 2544 - 2545 จำนวน 1,000 ราย

### 1.6 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

- 1) อยู่อาศัยที่มีระดับราคาปานกลาง หมายถึง ที่อยู่อาศัยแนวราบที่มีระดับราคา 800,000 – 3,000,000 บาท ตามเกณฑ์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์
- 2) เงินออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย หมายถึง จำนวนรายได้ที่ยังไม่ได้ใช้ในการซื้อสินค้าหรือบริการเพื่ออุปโภคบริโภค อื่น ๆ ในระยะเวลาใดระยะเวลาหนึ่ง โดยผู้ออมเก็บสะสมเงินเหล่านั้นด้วยวิธีใดก็ตามโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก

### 1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ในฐานะนักเคหพัฒนาการ การศึกษาพฤติกรรมกรรมการออมของผู้ซื้อบ้านเป็นการให้คุณค่าเชิงวิชาการที่สะท้อนถึง ข้อเท็จจริงของพฤติกรรมของผู้บริโภค ซึ่งประเด็นต่าง ๆ จากการศึกษาคือช่วยสะท้อนให้เห็นภาพของประเด็นปัญหาและแนวทางการแก้ไข ที่จะสร้างโอกาสให้ประชาชนได้มีโอกาสมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

2. ในฐานะของนักการตลาด การเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคจะช่วยให้เข้าใจปัญหาอันจะนำไปสู่การพัฒนาและการวางแผนกลยุทธ์การตลาดที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค เพราะการวางแผนกลยุทธ์การตลาดที่มีประสิทธิภาพ ช่วยลดต้นทุนและไม่สร้างความสูญเสียเปล่าของทรัพยากร และการสูญเสียทางเศรษฐกิจ
3. การศึกษาพฤติกรรมการออมของผู้ซื้อบ้านระดับราคาปานกลางทำให้เข้าใจถึงกระบวนการซื้อ และแหล่งที่มาของเงินในการซื้อบ้าน ระบบสินเชื่อกับการซื้อบ้าน และตลอดถึงปัจจัยที่มีผลบวกและลบต่อการออม และการซื้อที่อยู่อาศัย



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## บทที่ 2

### เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่องพฤติกรรมการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้า ทฤษฎี แนวคิดและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะได้เสนอประเด็น ดังต่อไปนี้

#### 2.1 แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

##### 2.1.1 ความเข้าใจเบื้องต้นในเรื่องการออม

ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์สำนักเคนส์<sup>1</sup> (Keynes) ได้ให้คำอธิบายเรื่องการออมว่า การออมคือการมีส่วนที่เหลือจากการบริโภค ซึ่งคำว่าเหลือจากการบริโภคในทัศนะของเคนส์ หมายถึง ส่วนที่ไม่ได้จับจ่ายใช้สอยไปไม่ว่าด้วยเหตุใด ๆ หรือพูดโดยให้เข้าใจง่าย ได้ว่า ส่วนออม คือส่วนเหลือของรายได้

การที่คน ๆ หนึ่ง หรือวิสาหกิจ ๆ หนึ่งจะมีทุนขึ้นมาได้นั้น ซึ่งอาจจะเป็นทุนของตนเองที่มีอยู่แล้ว หรือ เงินทุนที่ได้มาจากการกู้ยืม หรือ จากการที่บุคคลอื่นร่วมลงทุน แต่ที่มาแท้จริงของทุนนั้นก็ คือ การออมทรัพย์ (saving) หรือเรียกสั้น ๆ ว่าการออม

##### 2.1.2 องค์ประกอบในการกำหนดพฤติกรรมการออม

###### 2.1.2.1 ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจและสังคม ( Socioeconomic Factors )

- 1) แหล่งที่มาของรายได้แน่นอน (Certainly) เป็นรายได้จากเงินเดือนประจำที่ครัวเรือนได้รับทุก ๆ เดือน เช่น เงินเดือนประจำ , รายได้จากค่าเช่าในแต่ละเดือน , รายได้จากดอกเบี้ย

---

<sup>1</sup> อรุณ ภาณุพงศ์, หลักเศรษฐศาสตร์ (กรุงเทพมหานคร:โรงพิมพ์โรงเรียนประชาสงเคราะห์, 2502) หน้า

- 2) แหล่งที่มาของรายได้ไม่แน่นอน (Uncertainly) เป็นรายได้ที่ครัวเรือนได้รับไม่แน่นอนในแต่ละเดือน ได้แก่ รายได้จากเกษตร รายได้จากการประกอบอาชีพอิสระ เงินที่บุตรหลาน ญาติพี่น้องส่งมาให้ ค่าจ้างทั่วไป กำไรจากการทำธุรกิจ รายได้จากอาชีพเสริม

ทรัพย์สินทางการเงินสุทธิของครัวเรือน หมายถึง การครอบครองทรัพย์สินทั้งที่เป็นสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์ เช่น รถยนต์ รถจักรยานยนต์ บ้าน ตึกแถว ที่ดิน ฯลฯ

#### 2.1.2.2. มูลเหตุจูงใจของการเกิดพฤติกรรมการออม

- 1) **การออมโดยสมัครใจ** เป็นการออมที่เกิดขึ้นจากการคำนวณเปรียบเทียบประโยชน์ปัจจุบัน กับ ประโยชน์อนาคตโดยหากเห็นว่าประโยชน์ในอนาคตมากกว่าก็ทำการออมและการจับจ่ายใช้สอยรายได้มักจะขึ้นกับสภาพแวดล้อมที่จูงใจ ขึ้นอยู่กับอารมณ์หรือความเคยชินของตนซึ่งโดยทั่วไปคนเรามักจะตีค่าประโยชน์อนาคตต่ำกว่าที่ควรเป็นเสมอ
- 2) **การออมโดยถูกบังคับ** หมายถึง การที่เอกชน หรือประชาชนส่วนรวมถูกเหตุการณ์ ภายนอกบังคับให้ต้องจัดจ่ายใช้สอยรายได้ทั้งหมดหรือแต่เพียงส่วนหนึ่งของตน โดยที่มา ของการออมโดยถูกบังคับนี้ ตัวอย่างเช่น
  - การออมซึ่งถูกบังคับโดยนิติบุคคล (ห้างหุ้นส่วน หรือ บริษัท) ซึ่งธุรกิจมักจะหักส่วนของกำไร และ ส่วนของเงินปันผลเพื่อเป็นเงินทุนสะสมในการขยายกิจการ
  - การออมซึ่งถูกบังคับโดยรัฐบาล เช่น กองทุนประกันสังคม , มาตรการด้านภาษี เพื่อเป็นการสะสมทุนนำไปใช้ในกิจการอื่นเป็นส่วนรวมของประชาชน
  - การออมซึ่งถูกบังคับโดยค่าของเงินลดลง ดังเช่น เมื่อเกิดกรณีเงินเฟ้อซึ่งค่าของเงินจะ ลดลง ราคาสินค้าปรับสูงขึ้น และกระทบโดยตรงต่อผู้มีรายได้ประจำ ซึ่งก็จะเป็นผลทำให้มีการบริโภคลดลง

3) **การออมของสังคม** ซึ่งหมายถึงการออมทรัพย์โดยส่วนรวมในสังคม ๗ หนึ่งในซึ่งมีองค์ประกอบที่เกี่ยวข้อง 4 ประการ ได้แก่

- ปริมาณรายได้ประชาชาติ หรือกล่าวสั้นๆก็คือ รายได้ของภาคเอกชน โดยส่วนรวมซึ่งหากรายได้ประชาชาติเพิ่มสูงขึ้น ย่อมสะท้อนถึงระบบเศรษฐกิจ เพราะเมื่อประชาชนมีอัตรารายได้เพิ่มมากขึ้น แนวโน้มของการบริโภคจะเพิ่มขึ้นแต่มีสัดส่วนที่น้อยกว่าการเพิ่มของรายได้ ซึ่งทำให้มีการออมทรัพย์มากขึ้น
- ระดับรายได้ของประชากรกับการออม สามารถตั้งข้อสังเกตพบว่ากลุ่มผู้มีรายได้น้อย ซึ่งโดยมากจะมีรายได้พอเลี้ยงปากเลี้ยงท้องไปวันหนึ่ง ๗ แทบจะไม่มีอะไรที่จะเก็บออม เพราะรายได้ที่ได้มาจะหมดไปกับการจับจ่ายใช้สอย นิสัยการเก็บทรัพย์ก็มักจะมีน้อย เพราะชีวิตของผู้มีรายได้น้อยมีปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ ที่ทำให้คิดถึงปัจจุบันมากกว่าอนาคต กลุ่มคนชั้นกลาง ซึ่งการกินอยู่ปัจจุบันสุขสบายแล้วก็คิดถึงอนาคตมาก โอกาสที่จะมีการเก็บออมก็จะมีมากนอกจากนั้นยังมีความกระตือรือร้นที่จะสร้างชีวิตให้ก้าวหน้าและอยู่ในฐานะที่มั่นคงตลอดไป กลุ่มผู้มีรายได้สูง ส่วนที่เหลือจากการจ่ายก็เก็บออมไว้ทั้งหมด
- ความรู้สึกของประชาชน โดยทั่วไปเมื่อประชาชนคิดว่าเงินมีค่าขึ้นก็จะมี การออมมากขึ้น และในทางตรงข้าม เมื่อใดก็ตามที่เงินมีค่าน้อยลงคน จะออมน้อยลงเพราะหากเก็บไว้ก็มีแต่เสื่อมค่า โดยถ้าจะออมก็จะออม ในรูปที่ซื้อเป็นสินทรัพย์ที่ราคาจะเพิ่มสูงขึ้น หรือให้ผลตอบแทนที่ดีกว่า การถือเงินสด
- อัตราดอกเบี้ย นักเศรษฐศาสตร์สำนักคลาสสิก เชื่อว่า อัตราดอกเบี้ย เป็นสิ่งสำคัญที่กำหนดปริมาณส่วนออม คือ ถ้าอัตราดอกเบี้ยสูง คนจะ ออมทรัพย์มากและเมื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำคนจะออมน้อยลง อย่างไรก็ตาม นักเศรษฐศาสตร์สำนักเคนส์ เห็นว่า อัตราดอกเบี้ยมีอิทธิพลน้อย มากต่อการออมและได้อธิบายอีกว่าน้อยคนที่เปลี่ยนสภาพการใช้จ่ายหรือการออมทรัพย์ด้วยเหตุผลที่อัตราดอกเบี้ยเปลี่ยนไป 4-5 เปอร์เซ็นต์

### 2.1.3 ทฤษฎีความต้องการถือเงิน

**อัลเฟรด มาร์แชลล์** ( Alfred Marchall ) นักเศรษฐศาสตร์จากมหาวิทยาลัยเคมบริดจ์ได้เสนอทฤษฎีปริมาณเงินในรูปของความต้องการถือเงิน ( cash balance quantity theory of money) ซึ่งมีความเห็นว่า“บุคคลจะถือเงินไว้จำนวนหนึ่งเพื่อความสะดวกในการจับจ่ายและเพื่อมิให้เกิดปัญหาการขาดสภาพคล่อง“

**เอ.ซี.พิกูว์** (A.C. Pigou ) มีแนวคิดว่าการถือเงินไว้ไม่ก่อให้เกิดผลตอบแทน ไม่เหมือนการถือหลักทรัพย์หรือพันธบัตร ดังนั้นบุคคลจะถือเงินไว้จำนวนที่เหมาะสมที่จะทำให้สามารถจ่ายตามพันธะผูกพันได้เท่านั้น

**ทฤษฎีความต้องการถือเงินของเคนส์**<sup>2</sup> มีรากฐานมาจากทฤษฎีความต้องการถือเงินของมาร์แชลล์ ในเรื่องปริมาณเงินในรูปของความต้องการถือเงิน ( cash balance quantity theory of money) ซึ่งมีความเห็นว่าบุคคลจะถือเงินไว้จำนวนหนึ่งเพื่อความสะดวกในการจับจ่ายและเพื่อ มิให้เกิดปัญหาการขาดสภาพคล่อง แต่ตามแนวความคิดของเคนส์นั้นเห็นว่าเงินมิได้มีบทบาทเพียงสื่อกลางในการแลกเปลี่ยน เท่านั้นแต่เงินมีบทบาทในฐานะเป็นสินทรัพย์ (asset) ชนิดหนึ่งด้วย นอกเหนือจากสินทรัพย์อื่น ๆ ซึ่ง หมายถึง หลักทรัพย์ซึ่งได้แก่ หุ่นกู่ หรือพันธบัตร ( bond) ประชาชนจะต้องเลือกระหว่างการถือเงินกับการถือพันธบัตร และปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการเลือกก็คือ ระดับรายได้และอัตราดอกเบี้ย กล่าวคือถ้าอัตราดอกเบี้ยสูงความต้องการถือเงินของประชาชนจะน้อยเพราะประชาชน จะเลือกถือหลักทรัพย์มากกว่าหรือในทางตรงกันข้ามถ้าอัตราดอกเบี้ยต่ำลงความต้องการถือเงินของประชาชนจะมากขึ้นเพราะประชาชนจะเลือกที่จะถือหลักทรัพย์น้อยลง

นอกจากนี้เคนส์ยังได้กล่าวถึงอุปสงค์ต่อเงินหรือความต้องการถือเงินเกิดจากแรงกระตุ้นต่างๆ กันทำให้สามารถแบ่งความต้องการถือเงินออกได้เป็น 3 ประเภทใหญ่ ได้แก่

<sup>2</sup> รัตนา สายคณิต,มหเศรษฐศาสตร์วิเคราะห์:จากทฤษฎีสุนโยบาย,พิมพ์ครั้งที่ 4(กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,2544)หน้า 179.

1. ความต้องการถือเงินเพื่อใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน
2. ความต้องการถือเงินเพื่อสำรองใช้จ่ายฉุกเฉิน ซึ่งความต้องการถือเงินดังกล่าวจะมีความสัมพันธ์กับรายได้ประชาชาติในทิศทางเดียวกันและไม่สัมพันธ์กับอัตราดอกเบี้ย (ยกเว้นกรณีอัตราดอกเบี้ยสูงๆ อาจจะมีผลทำให้ความต้องการถือเงินเพื่อเหตุทั้งสองลดลงบ้าง)
3. สำหรับความต้องการถือเงินเพื่อเสียดอกเบี้ยซึ่งก็จะผันแปรในทิศทางตรงข้ามกับอัตราดอกเบี้ย

**พริตแมน** ยอมรับแนวความคิดของเคนส์ที่ว่า เงินมิได้มีบทบาทเพียงสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนเท่านั้น แต่เงินมีบทบาทในฐานะเป็นสินทรัพย์ด้วย แต่สินทรัพย์อื่น ๆ มิได้มีแต่เพียงหุ้นกู้ หรือ พันธบัตรเท่านั้น แต่ยังมีหุ้นทุน(เช่น หุ้นบริษัทของบริษั) และ สินค้าคงทนที่มีอายุการใช้งานนาน (durable goods เช่น บ้าน) ความต้องการถือเงินจึงมีตัวแปร อื่น ๆ ด้วย นอกเหนือจากระดับรายได้และดอกเบี้ย รูปแบบของการออมทรัพย์จึงแบ่งได้ดังนี้

1. เก็บไว้เพื่อเป็นเศรษฐกิจทรัพย์ อาจเป็นทรัพย์เพื่อบริโภคหรือทรัพย์เพื่อผลิตก็ได้
2. เก็บไว้เป็นตัวแทนเงินหรือวัตถุมีค่าเช่นทองคำ ซึ่งเป็นวิธีธรรมชาติสามัญที่พบโดยทั่วไป
3. เก็บไว้เป็นตัวแทนเงิน , ใบหุ้น, พันธบัตร ซึ่งมีสภาพคล่องสามารถขายได้เมื่อต้องการ

ที่อยู่อาศัยถือเป็นสินทรัพย์ชนิดหนึ่งตามทฤษฎีการเลือกสินทรัพย์<sup>3</sup> กล่าวคือ การจะซื้อบ้านและลงทุนในบ้านเพื่อเป็นสินทรัพย์หรือไม่นั้น จะผูกผันตามผลตอบแทนที่ได้รับจากการถือทรัพย์สินอื่น ๆ โดยหากการถือสินทรัพย์อื่น ๆ ให้ผลตอบแทนที่สูงกว่า ความต้องการถือครองบ้านเป็นทรัพย์สินก็จะน้อยลง

<sup>3</sup> มณีศรี พันธุลาภ, เศรษฐศาสตร์มหภาควิเคราะห์จากทฤษฎีและนโยบาย, หน้า 183-185.

#### 1.4 ทฤษฎีการบริโภคที่สัมพันธ์กับรายได้สัมบูรณ์

นักเศรษฐศาสตร์สำนักเคนส์<sup>4</sup> ได้กล่าวถึง ทฤษฎีการบริโภคที่สัมพันธ์กับรายได้สัมบูรณ์ ซึ่งแสดงฟังก์ชันการบริโภคระยะสั้น และเห็นว่ากรณีที่เส้นการบริโภคระยะสั้นเลื่อนสูงขึ้นเกิดมาจากสาเหตุต่างๆ ได้แก่

1. ตัวเมืองขยายใหญ่ขึ้น ทำให้มีการเคลื่อนย้ายประชากรจากเขตชนบทมาอยู่ในเขตเมืองมากขึ้นและต่อเนื่องจากค่าครองชีพของประชากรในเขตเมืองสูงกว่าในเขตชนบทจึงทำให้รายจ่ายในการบริโภคสูงขึ้นมาก
2. การพัฒนาทางด้านการผลิตและการตลาดทำให้มีสินค้าใหม่ ๆ ที่มีคุณภาพสูงขึ้นเสนอขายในตลาดมากขึ้นจึงเป็นการกระตุ้นการบริโภคทำให้ประชาชนจับจ่ายใช้สอยรายได้เพื่อการบริโภคมากขึ้น
3. ในระยะยาวจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นมากและประชากรมีอายุยืนยาวขึ้นจึงเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้ระดับการบริโภคต้องสูงขึ้นมาก
4. ในระยะยาวประเทศมีความเจริญทางเศรษฐกิจ ระดับรายได้สูงขึ้นเรื่อย ๆ และครัวเรือนในสังคมสามารถสะสมทรัพย์สินที่มีอายุการใช้งานนานที่จำเป็นและอำนวยความสะดวกในการดำรงชีวิต เช่น บ้าน รถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและทรัพย์สินอื่น ๆ ไว้มากเพียงพอแล้ว ดังนั้นเมื่อระดับรายได้เพิ่มสูงขึ้นอีกต่อไปอีก จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องประหยัดหรือออมเพื่อจัดหาทรัพย์สินเหล่านี้อีก ระดับการบริโภคจึงเพิ่มขึ้นได้อย่างมาก

Jame S.Duesenberry ได้พัฒนาทฤษฎีการบริโภคที่สัมพันธ์กับรายได้เปรียบเทียบ (Relative Income Theory of Consumption ) ขึ้นในปี ค.ศ. 1949 ตามแนวคิดของเขา การบริโภคมิได้มีความสัมพันธ์กับระดับรายได้สัมบูรณ์เท่านั้นแต่จะมีความสัมพันธ์กับระดับรายได้เปรียบเทียบ กับบุคคลอื่นด้วยกล่าวคือ

<sup>4</sup> รัตน์ สายคณิต , มหเศรษฐศาสตร์วิเคราะห์: จากทฤษฎีสุนโยบาย, หน้า 220.



1. บุคคลที่มีรายได้เมื่อเปรียบเทียบแล้วต่ำกว่าระดับรายได้เฉลี่ยของคนในสังคมมีแนวโน้มว่า เขาจะใช้จ่ายบริโภคค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับรายได้ของเขา เหตุที่เป็นเช่นนี้เพราะเขาพยายามจะรักษาระดับการบริโภคของเขาให้ใกล้เคียงกับระดับการบริโภคเฉลี่ยของคนในสังคมทั้งที่ระดับรายได้ค่อนข้างที่จะต่ำก็ตาม
2. บุคคลที่มีรายได้สูงเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้เฉลี่ยของคนในสังคมจะใช้จ่ายบริโภคค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับรายได้ของเขาเหตุที่เป็นเช่นนี้เพราะระดับการบริโภคของเขาสูงอยู่แล้วเมื่อเปรียบเทียบกับบุคคลอื่นในสังคมดังนั้นเขาใช้จ่ายการบริโภคเพียงส่วนน้อยของรายได้ก็สามารถบริโภคสินค้าและบริการตามมาตรฐานการบริโภคของคนส่วนใหญ่
3. ครอบครัวที่มีระดับการบริโภคสูงอยู่ระดับหนึ่งแล้วการที่จะลดระดับการบริโภคให้ต่ำกว่าเดิมจะเป็นการยากกว่าการลดสัดส่วนการออมต่อรายได้

## 2.1.5 ทฤษฎีการบริโภคในวงจรชีวิต ( Life cycle Theory of consumption )

### 2.1.5.1 ทฤษฎีการบริโภคในวงจรชีวิต ( Life cycle Theory of consumption )

เป็นทฤษฎีที่พัฒนาขึ้นโดย นักเศรษฐศาสตร์หลายท่าน อาทิ ฟรังโก มอดดีเกลียนี (Franco Modigliani) อัลเบิร์ต แอนโด (Albert Ando) และริชาร์ด บรูมเบิร์ก (Richard Brumberg) โดยได้ร่วมกันเสนอแนวคิดที่ว่า ระดับการบริโภคของครัวเรือนมิได้ขึ้นอยู่กับระดับรายได้ในงวดเวลาปัจจุบันเท่านั้นแต่ยังขึ้นอยู่กับรายได้ที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตอีกด้วย โดยมีสมมุติฐานในเรื่องของการกระจายรายได้และการบริโภคของบุคคลในวงจรชีวิต กล่าวคือ ในช่วงอายุน้อย บุคคลยังมีรายได้ต่ำ มีระดับการบริโภคสูงกว่ารายได้ มีการออมเป็นลบ แต่เมื่อบุคคลมีอายุมากขึ้น (อยู่ในช่วงวัยกลางคน) เขาก็จะมีรายได้สูงขึ้น มีระดับรายได้สูงกว่าระดับการบริโภค ทำให้สามารถออมทรัพย์ได้ เมื่อเข้าสู่วัยสูงอายุ รายได้ของบุคคลจะลดลงในขณะที่การบริโภคนั้นยังสูงอยู่ บุคคลจะกลับมา มีการออมเป็นบวกอีกครั้ง

### 2.1.5.2 การวางแผนการเงินในแต่ละช่วงชีวิตของบุคคล ( Personal Financial Planning Life Cycle) <sup>5</sup>

ความสามารถในการหารายได้ของบุคคลในแต่ละช่วงชีวิตหรือในแต่ละวัยจะมีความแตกต่างกันนอกจากนั้นภาระความรับผิดชอบต่อครอบครัวในแต่ละช่วงก็ต่างกัน ลักษณะการเงินในแต่ละช่วงของครอบครัว แบ่งออกได้เป็น 5 ระยะดังนี้

- (1) ระยะเริ่มตั้งครอบครัว ( The beginning family) ระยะนี้ครอบครัวเพิ่งแต่งงานใหม่ยังไม่มีบุตรแต่ละฝ่ายยังมีรายได้ไม่มากนัก อาจจะมีทรัพย์สินเดิมอยู่บ้าง เช่นรถยนต์ หรือเงินออมจำนวนหนึ่ง หรือ บางคนอาจเริ่มต้นด้วยการเป็นหนี้ ในช่วงนี้ความจำเป็นในการใช้เงินของครอบครัวยังมีน้อย การใช้จ่ายสำหรับอาหาร เสื้อผ้าไม่มากนัก การพักผ่อนเพื่อการบันเทิงมีอยู่บ้างเนื่องจากมีเวลาว่าง ในระยะนี้เป็นโอกาสที่ดีในการจะหาของใช้จำเป็นสำหรับครอบครัวและเก็บออมไว้สำหรับ ยามฉุกเฉิน หรือเก็บออมไว้เพื่อมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง
- (2) ระยะเริ่มขยายครอบครัว(The expanding family) ช่วงนี้เริ่มต้นจากเมื่อเริ่มมีบุตรจนถึงระยะที่บุตรเริ่มเข้าสู่วัยรุ่น ระยะนี้ครอบครัวจะต้องมีภาระการใช้จ่ายสูง ความสามารถในการหารายได้ของครอบครัวของช่วงนี้จะสูงด้วย รายจ่ายส่วนใหญ่จะได้แก่ อาหาร เสื้อผ้า การรักษาพยาบาล การศึกษาของบุตร และจะมีการวางแผนการใช้เงินเพื่อสร้างหลักประกันให้แก่ครอบครัว ได้แก่ การประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองถึงบุตรด้วยการซื้อบ้านเป็นของตนเอง ตลอดจนการเก็บออมไว้สำหรับการศึกษาชั้นสูงของบุตรในอนาคต
- (3) ระยะการแยกย้ายครอบครัว(The launching family ) ช่วงนี้เริ่มเมื่อบุตรสำเร็จการศึกษาออกหางานทำและและแยกย้ายไปตั้งครอบครัวใหม่ ซึ่งในช่วงนี้ครอบครัวเริ่มจะเก็บเงิน ได้และเป็นการที่ดีที่จะเก็บเงินไว้ใช้ในยามชราเพราะไม่มีภาระที่จะต้องส่งเสียบุตรอีกแล้ว การใช้จ่ายได้แก่ ด้านอาหาร เสื้อผ้าซึ่งไม่มาก

<sup>5</sup> สุขใจ น้ำผุด, กลยุทธ์การบริหารการเงินบุคคล, หน้า 11.



นัก แต่รายจ่ายเพื่อการ พักผ่อนจะ สูงขึ้น บาง ครอบครัวอาจจะมีค่าใช้จ่าย เพื่อสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับบุตร

- (4) ระยะช่วงกลางของครอบครัว ( The middle-age family) ระยะนี้เริ่มต้นจากที่มี เฉพาะสามีภรรยาเพราะลูกๆได้แต่งงานแยกย้ายกันไปแล้ว จนถึงก่อนเกษียณ หรือก่อนเป็นม่าย รายได้ของครอบครัวจะไม่เพิ่มมากนัก การใช้จ่ายค่าเสื้อผ้าลด ลงแต่ค่ารักษาพยาบาลสูงขึ้น บางครอบครัวอาจจะได้รับเงินช่วยเหลือจากบุตร การใช้จ่ายเพื่อการซ่อมแซมสิ่งต่าง ๆจะมีมากขึ้นเนื่องจากสิ่งของต่าง ๆ เริ่ม หมดอายุการใช้งาน ช่วงนี้สามารถเก็บออมได้บ้างแต่คงต้อง นำไปใช้เป็นค่ายา ค่าหมอ ค่ารักษาพยาบาลยามเจ็บป่วย
- (5) ระยะเมื่อเข้าสู่วัยชรา (The old-age family) ช่วงนี้เริ่มตั้งแต่เมื่อเกษียณอายุ ออกจากงานระยะนี้ครอบครัวจะมีรายได้จำกัดเพราะต้องอาศัยจากเงินบำนาญ บำนาญ เงินประกันชีวิตหรือดอกผลจากทรัพย์สินต่าง ๆที่ได้ลงทุนไว้เท่านั้น การ ใช้จ่ายต่าง ๆในช่วงนี้ต้องประหยัด แต่สิ่งที่ประหยัดไม่ได้คือค่ารักษาสุขภาพ เพราะความจำเป็นสำหรับบุคคลในวัยนี้

### 2.1.5.3 วงจรชีวิตที่เปลี่ยนแปลงกับสัดส่วนของการออม

สำหรับคนเราทุกคนวงจรชีวิตที่สำคัญ ๆ เกี่ยวเนื่องกับการพึ่งพาตนเองและผู้อื่นทาง ด้านการเงิน โดยมากจะเป็นดังนี้

ระยะที่ 1 ตั้งแต่เกิดจนถึงเวลาที่เริ่มหารายได้ โดยเมื่อเริ่มเกิดมาจะมีพ่อแม่หรือ ญาติผู้ใหญ่ที่คอยอุปถัมภ์เลี้ยงดู ซึ่งเป็นช่วงระยะเวลาที่ไม่มีรายได้เป็น ของตนเอง มีแต่รายจ่าย ซึ่งเราต้องพึ่งพาเงินของผู้อื่นที่ทำให้เรามีชีวิต รอดมาได้ ระยะนี้เริ่มตั้งแต่เกิดจนเรียนหนังสือจบแล้วเริ่มหางานทำมี รายได้เป็นของตนเอง

ระยะที่ 2 วัยทำงาน เป็นวัยทำงานเป็นวัยที่หาเลี้ยงตนเอง หาเลี้ยงครอบครัว วัยนี้ บางคนสร้างรากฐานที่มั่นคงสำหรับระยะที่3 ของชีวิตได้ แต่บางคนก็ไม่สามารถทำได้

ระยะที่ 3 วัยชรา หรือ วัยทอง ในวัยนี้ผู้ที่สร้างหลักฐานให้ตนเองได้ ก็สามารถเป็นที่พึ่งของตนเองได้เป็นผู้ชราที่มีคุณค่า ส่วนผู้ที่สร้างหลักฐานให้กับตนเองไม่ได้ก็กลายเป็นภาระของลูกหลานและสังคม

## 2.2 ทฤษฎีที่แนวคิดเกี่ยวกับการออมของครัวเรือน<sup>6</sup>

จากบทความเรื่องวัฒนธรรมการออมซึ่งวิเคราะห์โดยธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีการศึกษาพฤติกรรมการออมของครัวเรือนพบว่าพฤติกรรมการออมของครัวเรือนขึ้นกับปัจจัยสำคัญ 7 ประการ ดังนี้

### 2.2.1 สมมติฐานรายได้สมบูรณ์ (Absolute Income Hypothesis)

เคนส์ได้สร้างฟังก์ชันการบริโภคหรือมองอีกนัยหนึ่งก็คือเงินออมในระยะสั้น ซึ่งชี้ให้เห็นว่าเมื่อรายได้เพิ่มขึ้น(ภายใต้ข้อสมมุติว่าปัจจัยอื่นคงที่)ประชาชนมีความโน้มเอียงที่ใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่ารายได้ที่เพิ่มขึ้นหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือประชาชนมีความโน้มเอียงที่จะ ออมเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงกว่ารายได้ที่เพิ่มขึ้นโดยระบบเศรษฐกิจที่เติบโตเร็วส่งผลให้ครัวเรือนมีความสามารถในการออมสูงขึ้น

### 2.2.2 ตัวแปรด้านการพึ่งพิง (Dependency Rate)

จำนวนผู้พึ่งพิงหรือผู้ไม่มีเงินได้เป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งซึ่งกำหนดพฤติกรรมการออมเนื่องจากจำนวนผู้พึ่งพิงเป็นภาระแก่ครัวเรือนต้องให้ความอุปการะเลี้ยงดู ทำให้รายจ่ายของครัวเรือนเพิ่มขึ้นหรือในทางตรงกันข้าม บุคคลในวัยทำงานมีความโน้มเอียงที่จะออมสูง ดังนั้น หากอัตราส่วนประชากรในวัยทำงานสูงขึ้น จะมีผลให้อัตราการออมของครัวเรือนโดยรวมสูงขึ้น

### 2.2.3 สมมติฐาน วงจรชีวิต (Life Cycle Hypothesis)

สาระสำคัญของสมมติฐานข้อนี้คือ โดยทั่วไปบุคคลมักจะมีรายได้ค่อนข้างต่ำเมื่อเริ่มต้นชีวิตและในบั้นปลายของชีวิตเนื่องจากผลิตภาพต่ำแต่บุคคลจะมีรายได้สูงเมื่ออยู่ในวัยกลาง

<sup>6</sup> โสภณ โจนธ์ธำรงค์ , พฤติกรรมกรออมของครัวเรือนไทย ผลสำรวจปี2536(ออนไลน์),ฝ่ายวิชาการ ธนาคารแห่งประเทศไทย, แหล่งที่มา : <http://www.bot.or.th>.

คนในขณะที่การบริโภคของบุคคลจะดำรงไว้ซึ่งระดับการบริโภคคงที่หรือสูงขึ้นทีละน้อย ทำให้ช่วงเริ่มต้นของชีวิตนั้นบุคคลจะเป็น ผู้กู้สุทธิ(Net borrower) ต่อมาในช่วงอายุวัยกลางคน จะออมเพื่อจ่ายคืนหนี้สินและเก็บออมไว้เมื่อออกจากรางานและช่วงบั้นปลายชีวิตจะกลายเป็นผู้ออมติดลบ

#### 2.2.4 อาชีพ

สมมติฐานของคาลดอร์ (Kaldors Hypothesis) ชี้ให้เห็นว่าปัจจัยทางด้านแหล่งที่มาของเงินได้เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออมของครัวเรือนโดย คาลดอร์ซึ่งเป็นนักเศรษฐศาสตร์ คนแรกที่ทำการศึกษาโดยการแยกการออมออกเป็นสองกลุ่ม คือ การออมของนายทุนกับการออมของกรรมกร ผลการศึกษาปรากฏว่า ความโน้มเอียงในการออมของหน่วยสุดท้ายของนายทุนมีค่าสูงกว่าความโน้มเอียงหน่วยสุดท้ายของกรรมกร ต่อมาได้รับการสนับสนุนจากผลการศึกษาของ Hahn , Kalecki and Robinson

#### 2.2.5 เขตชนบทและเขตเมือง

ความแตกต่างทางด้านภูมิศาสตร์หรือภูมิภาคเป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่กำหนดพฤติกรรมการออมของครัวเรือน ทั้งนี้ก็เพราะว่า ปัจจัยที่กำหนดความสามารถ สิ่งจูงใจ และโอกาสในการออมแตกต่างกัน รวมทั้งระดับการพัฒนาของตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคก็แตกต่างกันมากระหว่างในเขตเทศบาลกับนอกเขตเทศบาลและได้รับการสนับสนุนจากผลการศึกษาของ Gupta และ Kelly and Williamson

#### 2.2.6 ระดับการศึกษา

เมื่อพิจารณาระดับการศึกษาของครัวเรือนในฐานะตัวแทนทัศนคติซึ่งอาจจะมีผลต่อการออมได้ทั้งในทางบวกและทางลบ ระดับการศึกษาของกลุ่มครัวเรือนจะช่วยเสริมสร้างหรือปลูกฝังทัศนคติของครัวเรือนให้มีวินัยในการจ่ายก่อให้เกิดการประหยัดในรายจ่ายรวมทำให้ครัวเรือนความสามารถออมได้มากขึ้น

ในอีกด้านหนึ่งระดับการศึกษาของครัวเรือนอาจจะสร้างทัศนคติในครัวเรือนนั้นไม่มีความจำเป็นต้องออมมากนัก เพราะจะมีความมั่นคงในการทำงานหรือไม่มีความเสี่ยงต้องออกจากงานเท่ากับกลุ่มที่มีการศึกษาน้อยกว่า ซึ่งเป็นไปตามการศึกษาของนริศ ชัยสูตร

## 2.2.7 ปัจจัยอื่น ๆ

นอกจากพฤติกรรมการออมจะถูกกำหนดจากปัจจัยดังกล่าวข้างต้นแล้วยังถูกกำหนดจาก

2.2.7.1 ความอยากออมหรือค่านิยมเป็นการสร้างปลูกฝังวัฒนธรรมการออมดังเช่นในประเทศญี่ปุ่น

2.2.7.2 ความสะดวกที่จะออม คือบริการต่าง ๆ อาทิ บพบาทสถาบันการเงินมีผลต่อการออมในทางบวกปรากฏในประเทศญี่ปุ่น มาเลเซีย และ ไทยมีข้อสังเกตว่า บพบาทของสถาบันการเงินอาจมีผลลบต่อการออมครัวเรือนได้ ทั้งนี้เพราะในระยะที่ผ่านมาสถาบันการเงินเร่งการขยายบริการทางการเงินในลักษณะที่ขาดความสมดุลโดยเน้นขยายบริการด้านสินเชื่อมากกว่าระดมเงินฝาก ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการระดมเงินออมของระบบเศรษฐกิจสูงขึ้นจากการที่ตลาดเงินมีเครื่องมือเพื่อการออมหลากหลายมากขึ้น

2.2.7.3 สิ่งจูงใจในการออม คือผลตอบแทนหรือประโยชน์ที่ได้รับจากการออม อาทิ มาตรการให้สิทธิประโยชน์ด้านภาษีที่มีผลต่อการออมในทางบวกปรากฏในประเทศญี่ปุ่น สิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย ขณะที่อัตราดอกเบี้ยสร้างแรงจูงใจให้ออมเฉพาะในครัวเรือนที่มีรายได้สูงมากเท่านั้น แต่เนื่องจากเป็นกลุ่มคนกลุ่มน้อยของสังคม การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยจึงไม่ค่อยมีผล

2.2.7.4 สถานการณ์และสิ่งแวดล้อมที่มีผลต่อการออม ได้แก่

ก) ระบบประกันสังคมมีผลต่อการออมในทางลบ พบในประเทศญี่ปุ่น และสหรัฐ

ข) ระบบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และ บำนาญ ส่งเสริมการออม พบในประเทศอังกฤษ แคนาดา สิงคโปร์และมาเลเซีย

พฤติกรรมการออมถูกกำหนดจาก ความสามารถในการออม ค่านิยมในการออม ความสะดวกสบายจากบริการที่ได้รับผลตอบแทน หรือ ประโยชน์ที่ได้จากการออมและสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการออมของแต่ละคนที่มีสภาพแวดล้อมที่แตกต่างกันไป

สำหรับปัจจัยด้านเศรษฐกิจโดยรวมที่กำหนดพฤติกรรมกรรมการออมทั้งในประเทศและต่างประเทศที่เอื้ออำนวยประกอบด้วย รายได้ อัตราเงินเฟ้อ และ มาตรการจูงใจด้านภาษีและปัจจัยอื่นที่นอกเหนือจากนี้ ได้แก่ ความมั่นคงและอัตราดอกเบี้ย

สำหรับ ปัจจัยที่กำหนดการออมภาคครัวเรือน โสภณ โรจน์ธำรงค์ ได้ประมวลจากผลการศึกษาและงานวิจัยจากหลาย ๆ ท่าน อาทิ คุณสุชาดา กิระกุลและคณะ เป็นต้น โดยสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2. 1 ปัจจัยที่กำหนดการออมของภาคครัวเรือน

ปัจจัยที่กำหนดการออมของภาคครัวเรือน	ญี่ปุ่น	อังกฤษ	แคนาดา	สิงคโปร์	มาเลเซีย	ไทย	สหรัฐอเมริกา
1. รายได้	+	+	+	+	+	+	+
2. โบนัส (Bonus)	+						
3. ความมั่งคั่ง	-	-	-			+	-
4. อัตราเงินเฟ้อ	+	+				+	+
5. อัตราการพึ่งพิง (Dependency ratio)	-			-		-	-
6. ค่าเงิน (แข็ง)	+						
7. บทบาทสถาบันการเงิน	+				+	+	
8. มาตรการจูงใจ(ภาษี)	+			+	+	+	
9. ระบบประกันสังคม	-						-
10. ระบบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ/บำนาญ		+	+	+	+		
11. การเปิดเสรีทางการเงิน (Financial Liberalization)		-				+	
12. รัฐบาลขาดดุล			-				
13. นโยบายการกระตุ้นการออม	+				+	+	+
14. มาตรการยกเว้นภาษีดอกเบี้ยเงินกู้	+	-					
15. อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง						ไม่มี นัย สำคัญ	

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

จากตารางแสดงปัจจัยที่กำหนดการออมของภาคครัวเรือนพบว่าประเทศที่มีระบบประกันสังคมที่ดี มีสวัสดิการสังคม ประชาชนจะไม่ออม เนื่องจากมีรัฐสวัสดิการ

จากบทวิเคราะห์ เรื่องทางเลือกสำหรับผู้ลงทุน ของโสภณ โรจน์ธำรงค์ ได้สรุปทฤษฎี และแนวคิดที่ว่า เงินที่เหลือจากการใช้จ่ายหรือเงินออมที่ได้นำไปออมหรือลงทุนผ่านตลาดเงิน ตลาดตราสารหนี้ ตลาดทุน นอกจากจะได้รับผลตอบแทนในรูปอัตราดอกเบี้ย เงินปันผลและกำไรส่วนต่างจากการซื้อขาย นอกจากนี้จะยังประโยชน์ต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวม กล่าวคือการสะสมทุนในรูปการลงทุนใหม่ต้องอาศัยแหล่งเงินทุนจากภายในประเทศในรูปเงินออมก่อให้เกิดผลผลิต การจ้างงาน การจับจ่ายใช้สอยที่ทำให้มีเงินหมุนเวียนในระบบ และทำให้รายได้เพิ่มขึ้นในที่สุด สำหรับการออมที่ไม่เอื้อประโยชน์แก่ตนเองและประเทศชาติมากนัก ได้แก่ การนำเงินใส่ตู้มั่งดิน รวมถึงการเก็งกำไรในสินทรัพย์บางประเภทเช่น ที่ดิน ของมีค่า เป็นต้น

### 2.3 โครงสร้างและรูปแบบการออม

ผู้ออมในประเทศส่วนใหญ่จะนิยมฝากเงินไว้กับสถาบันการเงิน<sup>7</sup> ซึ่งเอื้ออำนวยความสะดวกกับผู้ออมเป็นอย่างมาก แต่ในภาวะที่อัตราดอกเบี้ยเงินฝากลดลงมาอยู่ในระดับต่ำ ผู้ออมได้เริ่มหันมาให้ความสนใจการออมในรูปแบบอื่น ๆ ที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่าโดยต้องคำนึงถึงความเสี่ยงมากขึ้น

จากรายงานเชิงวิเคราะห์ เรื่อง พฤติกรรมการออมของครัวเรือน พ.ศ. 2541<sup>8</sup> พบว่า การใช้บริการในสถาบันการเงิน

ด้านการฝากเงิน ครัวเรือนร้อยละ 48.9 มีการฝากเงินในสถาบัน การเงิน ซึ่งได้แก่ ธนาคารของรัฐ ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ บริษัทประกันภัย สหกรณ์ออมทรัพย์ เป็นต้น ในด้านการกู้เงิน ครัวเรือนที่กู้เงินจากสถาบันการเงิน มีประมาณร้อยละ 37.3 ครัวเรือนที่ไม่ได้กู้เงินจากสถาบันการเงินมีสูงถึงร้อยละ 62.7

<sup>7</sup> สำนักงานสถิติแห่งชาติ, "รายงานการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนพ.ศ.2544," 2545.

<sup>8</sup> สำนักงานสถิติแห่งชาติ, "รายงานเชิงวิเคราะห์เรื่องพฤติกรรมการออมของครัวเรือน พ.ศ.2541," 2542.



หากพิจารณาเป็นรายภาค พบว่า ครั้วเรือนในกรุงเทพมหานคร และ 3 จังหวัด รอบ กรุงเทพมหานคร ร้อยละ 60.7 มีการฝากเงินในสถาบันการเงิน ซึ่งเป็นสัดส่วนที่สูงกว่าภาคอื่น ๆ ภาคใต้เป็นภาคที่มีสัดส่วนของครั้วเรือนที่ฝากเงินในสถาบันการเงินต่ำที่สุด คือ ร้อยละ 41.9

สำหรับการกู้เงินนั้น พบว่า ภาคเหนือมีสัดส่วนของครั้วเรือนที่กู้เงินสูงที่สุด คือร้อยละ 45.9 รองลงมาคือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีร้อยละ 43.2 ในขณะที่ กรุงเทพมหานคร และ 3 จังหวัดรอบ กรุงเทพมหานคร มีสัดส่วนดังกล่าวต่ำที่สุด คือ ร้อยละ 25.9

หากพิจารณาตามกลุ่มสถานะทางเศรษฐกิจ พบว่า ครั้วเรือนลูกจ้างผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการ และ นักบริหาร มีสัดส่วนของครั้วเรือนที่ฝากเงินและกู้เงินสูงกว่า ครั้วเรือนกลุ่มอื่น ๆ คือ มีร้อยละ 83.5 และ 54.4 ตามลำดับ

สำหรับครั้วเรือนผู้ถือครองทำการเกษตร ซึ่งเป็นคนกลุ่มใหญ่ที่สุดของประเทศนั้นมีสัดส่วนของครั้วเรือนที่ใช้บริการฝากเงินและกู้เงินประมาณครึ่งหนึ่งของครั้วเรือนในกลุ่มนี้ การใช้บริการในสถาบันการเงิน มีความสัมพันธ์กับรายได้ของครั้วเรือนอย่างเป็นปฏิภาคต่อกัน

ครั้วเรือนกลุ่มที่มีรายได้สูงกว่า จะมีสัดส่วนของครั้วเรือนที่ฝากเงินและกู้เงินสูงกว่า ครั้วเรือนกลุ่มที่มีรายได้ต่ำกว่า การใช้บริการในสถาบันการเงิน ของครั้วเรือนจำแนกตามอายุและเพศ ของหัวหน้าครั้วเรือน พบว่า กลุ่มครั้วเรือนที่มีหัวหน้าครั้วเรือนอายุระหว่าง 30 – 50 ปี ทั้งหญิงและชาย มีสัดส่วนของครั้วเรือนที่ใช้บริการมากกว่ากลุ่มอายุอื่น

### เหตุผลที่ครั้วเรือนฝากเงินกับสถาบันการเงิน

ในจำนวนครั้วเรือนที่มีการฝากเงินกับสถาบันการเงินนั้น ครั้วเรือนร้อยละ 75.3 รายงานเหตุผลที่สำคัญที่สุดที่ครั้วเรือนฝากเงิน ดังนี้

ตารางที่ 2.2 แสดงร้อยละของครัวเรือน จำแนกตามเหตุผลที่ฝากเงินกับสถาบันการเงิน

เหตุผลที่ฝากเงิน <sup>1/</sup>	ร้อยละของครัวเรือน
<b>รวม</b>	<b>100.0</b>
1. เก็บไว้ใช้เวลาเจ็บป่วยหรือยามชรา	25.2
2. เพื่อการศึกษาของตนเองหรือบุตรหลาน	22.0
3. เพื่อเป็นหลักประกันให้ครอบครัว	16.3
4. เพื่อเป็นเงินทุนในการประกอบอาชีพ	16.2
5. ต้องการดอกเบี้ยและเงินปันผล	8.4
6. เพื่อซื้อสินทรัพย์ เช่น บ้าน ที่ดิน และรถยนต์ เป็นต้น	4.3
7. เพื่อเป็นหลักประกันในการกู้เงิน	4.2
8. สะดวกเพราะสถาบันการเงินอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน	2.4
9. เพื่อกิจกรรมทางศาสนา หรือประเพณี เช่น งานบุญ ทอดกฐิน แต่งงาน ฯลฯ	1.1

<sup>1/</sup> ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ

### เหตุผลที่ครัวเรือนไม่ฝากเงินกับสถาบันการเงิน

ตารางที่ 2.3 แสดงร้อยละของครัวเรือนจำแนกตามเหตุผลที่ไม่ฝากเงินกับสถาบันการเงิน

เหตุผลที่ไม่ฝากเงินกับสถาบันการเงิน <sup>2/</sup>	ร้อยละของครัวเรือน
<b>รวม</b>	<b>100.0</b>
1. ไม่มีเงินเหลือเนื่องจากใช้จ่ายเพื่อการครองชีพ	83.4
2. ถือเงินสด	10.7
3. สถาบันการเงินอยู่ไกล	2.2
4. เล่นแชร์	1.3
5. ขั้นตอนการฝากเงิน ถอนเงินยุ่งยากไม่กล้าใช้บริการ	1.0
6. ซื้อที่ดินหรือบ้าน	0.6
7. ขาดความเชื่อมั่นในระบบสถาบันการเงิน	0.2
8. อื่น ๆ เช่น สะสมกับกองทุนสวัสดิการในสำนักงาน	0.6

<sup>2/</sup> ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ



ตารางที่ 2.4 แสดงร้อยละของครัวเรือน จำแนกตามเหตุผลที่ไม่ได้กู้เงินจากสถาบันการเงิน

เหตุผลที่ไม่ได้กู้เงินจากสถาบันการเงิน <sup>3</sup>	ร้อยละของครัวเรือน
รวม	100.0
1. ไม่มีความจำเป็นต้องกู้ยืม	66.0
2. กู้ยืมจากที่อื่นง่ายและสะดวกกว่า	14.5
3. ไม่มีหลักประกันเงินกู้	10.9
4. ไม่กล้าขอกู้จากสถาบันการเงิน	4.4
5. อัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป	2.1
6. กู้ยืมจากที่อื่นได้เงินมากกว่า	0.5
7. สถาบันการเงินไม่ปล่อยกู้	0.2
8. อื่น ๆ	1.4

<sup>3</sup>ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ

#### การมีสินทรัพย์ และมูลค่าสินทรัพย์ของครัวเรือน

ในด้านสินทรัพย์ของครัวเรือนนั้น ผลจากการสำรวจ พบว่า ครัวเรือนส่วนใหญ่ ร้อยละ 85.9 รายงานว่ามีสินทรัพย์ประเภท เงินฝาก หุ่น หุ่นตู้ พันธบัตร เงินลงทุนในกองทุนรวม เงินให้กู้ยืม เงินสะสมใน กองทุนต่าง ๆ รวมทั้งเงินสะสมที่ส่งแชร์ โดยมีมูลค่าเฉลี่ยประมาณ 47,661 บาท ต่อครัวเรือน

ตารางที่ 2.5 แสดงการมีสินทรัพย์ของครัวเรือน จำนวนและมูลค่าเฉลี่ยของสินทรัพย์

รายการสินทรัพย์ <sup>4</sup>	ร้อยละของครัวเรือนที่รายงานว่ามี	จำนวนเฉลี่ยต่อครัวเรือนที่รายงาน	มูลค่าเฉลี่ยต่อหน่วย (บาท)
บ้าน (หลัง)	82.1	1.0	269,136
ตึกแถว / อาคารชุด (หน่วย)	2.9	1.8	1,075,361
ที่ดิน (ไร่)	67.7	12.5	87,600
รถยนต์ (รวมรถกระบะ) คัน	19.7	1.2	265,971
รถจักรยานยนต์ (คัน)	57.3	1.2	21,776

<sup>4</sup>ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ

### ภาวะหนี้สินและมูลค่าหนี้สินของครัวเรือน

ตารางที่ 2.6 แสดงร้อยละของครัวเรือนจำแนกตามภาวะหนี้สิน

ภาวะหนี้สินของครัวเรือน <sup>5/</sup>	ร้อยละของครัวเรือน
รวม	100.0
ไม่มีหนี้สิน	41.8
มีหนี้สิน	58.2

<sup>5/</sup> ที่มา สำนักงานสถิติแห่งชาติ

ตารางที่ 2.7 แสดงร้อยละของครัวเรือนที่มีหนี้สิน จำแนกตามแหล่งเงินทุน และมูลค่าหนี้สิน โดยเฉลี่ยต่อครัวเรือน

แหล่งเงินทุน <sup>6/</sup>	ร้อยละของครัวเรือนที่เป็นหนี้ในแหล่งเงินทุน	มูลค่าหนี้สินโดยเฉลี่ยต่อครัวเรือน (บาท)
<b>รวม</b>	<b>100.0</b>	<b>128,943</b>
ธนาคารพาณิชย์	10.5	441,097
ธนาคารออมสิน	1.6	149,719
ธนาคารอาคารสงเคราะห์	3.6	435,980
ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร	37.7	48,382
เกษตรกร	2.3	181,883
บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์และบริษัทเครดิตฟองซิเอร์	0.9	106,074
บริษัทประกันชีวิตหรือประกันภัย	35.1	37,244
บริษัทประกันชีวิตหรือประกันภัย	10.5	131,705
นายทุนเงินกู้ ญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง	2.0	203,394
สหกรณ์ออมทรัพย์ เครดิตยูเนียน และสหกรณ์การเกษตร	1.7	35,408
สหกรณ์การเกษตร	10.4	70,967
สวัสดิการของที่ทำงาน	10.2	20,659
โรงรับจำนำ สถานธนาคราะห์ สถานธนาบาล		
บริษัทที่ขายสินค้าเงินผ่อน		
อื่น ๆ		

<sup>6/</sup> ที่มา สำนักงานสถิติแห่งชาติ (ครัวเรือนรายงานการเป็นหนี้ในแหล่งเงินทุนได้มากกว่า 1 แหล่ง)

กลุ่มสถานะทางเศรษฐกิจสังคม พบว่า ผู้ถือครองทำการเกษตรที่เช่าที่ดินมีสัดส่วนของครัวเรือนที่มีหนี้สินสูงกว่าครัวเรือนกลุ่มอื่น ๆ และส่วนใหญ่เป็นหนี้ในธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ นอกจากนี้ยังเป็นหนี้นายทุนเงินกู้ ญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง และแหล่งอื่น ๆ อีก รวมมูลค่าหนี้สินเฉลี่ยจากทุกแหล่งเป็นเงิน 42,319 บาท

รายได้ของครัวเรือน กลับพบว่า ครัวเรือนกลุ่มที่มีรายได้สูงมีสัดส่วนของครัวเรือนที่มีหนี้สินสูงกว่าครัวเรือนกลุ่มที่รายได้ต่ำกว่า ครัวเรือนที่มีรายได้สูงเป็นหนี้ในธนาคารพาณิชย์มากกว่าแหล่งเงินทุนอื่น ๆ ในขณะที่ครัวเรือนที่มีรายได้ได้น้อย เป็นหนี้ใน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ มากกว่าแหล่งอื่น ๆ

ขนาดของครัวเรือน ผลการสำรวจแสดงให้เห็นว่า ครัวเรือนขนาดใหญ่มีสัดส่วนของ ครัวเรือนที่มีหนี้สินสูงกว่า ครัวเรือนขนาดเล็ก

ทางด้านอายุและเพศของหัวหน้าครัวเรือนนั้น พบว่า ครัวเรือนที่มีหัวหน้าเรือนเพศชาย มีสัดส่วนของครัวเรือนที่มีหนี้สินสูงกว่าครัวเรือนที่มีหัวหน้าครัวเรือนหญิงในทุกกลุ่มอายุ

## 2.4 พฤติกรรมการออมของครัวเรือน

สำนักงานสถิติแห่งชาติ ทำการวิเคราะห์ พฤติกรรมการออมของครัวเรือนประจำปี โดยใช้วิธีการสำรวจเป็นประจำทุก 2 ปี และได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการออมของครัวเรือนซึ่งมีตัวแปรที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

2.4.1 ตัวแปรอิสระ (Independent Variable) ได้พิจารณาเลือกตัวแปรที่คาดว่าจะมีผลต่อการออมของ ครัวเรือน รวม 10 ตัวแปรโดยกำหนดให้เป็นตัวแปรกลุ่ม (Categorical Variable) ซึ่งจะต้องกำหนดกลุ่มอ้างอิง เพื่อใช้ในการนำเสนอผล ตัวแปรดังกล่าว จำแนกเป็น 2 ปัจจัยดังนี้

- 1) ปัจจัยที่เกี่ยวกับหัวหน้าครัวเรือน ได้แก่
  - เพศ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ ชายและหญิง
  - อายุ แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ อายุต่ำกว่า 30 ปี อายุระหว่าง 30 – 50 ปี และอายุตั้งแต่ 50 ปี ขึ้นไป

ในการเลือกตัวแปรที่เกี่ยวกับหัวหน้าครัวเรือนนี้ ไม่ได้เลือกตัวแปรที่เกี่ยวกับการศึกษา และอาชีพของ หัวหน้าครัวเรือน เนื่องจากได้เลือกตัวแปรที่เกี่ยวกับครัวเรือน คือ สถานะทางเศรษฐกิจสังคมของครัวเรือน ซึ่งมีความสัมพันธ์กับอาชีพและสถานภาพการทำงาน ของสมาชิกในครัวเรือนที่รายได้สูงสุดในครัวเรือน ซึ่งเป็นภาพรวมของครัวเรือนที่คาดว่าจะน่าจะเป็นตัวแปรที่ดีกว่า

## 2) ปัจจัยที่เกี่ยวกับครัวเรือน ได้แก่

- ขนาดของครัวเรือน แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ 1 คน 2 - 4 คน และ 5 คนขึ้นไป
- จำนวนผู้รับเงินรายได้ แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ 1 คน 2 คน และ 3 คน ขึ้นไป
- ภาวะหนี้สินของครัวเรือน เป็นปัจจัยที่สำคัญรองลงมา ต่อโอกาสในการออมของครัวเรือน ผลการวิเคราะห์พบว่า ครัวเรือนที่มีหนี้สินจะมีโอกาสในการอมน้อยกว่าครัวเรือนที่ไม่มี หนี้สิน ถึงร้อยละ 33
- การมีอสังหาริมทรัพย์ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ ไม่มีอสังหาริมทรัพย์และมีอสังหาริมทรัพย์ (บ้าน ที่ดิน) เป็นปัจจัยที่แสดงให้เห็นว่า โอกาสในการออมของครัวเรือนที่มี อสังหาริมทรัพย์มีมากกว่าครัวเรือนที่ไม่มีอสังหาริมทรัพย์ ถึงร้อยละ 38
- ชั้นของรายได้ประจำต่อเดือน แบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุดต่อโอกาสในการออมของครัวเรือน ครัวเรือนที่มีรายได้ประจำต่อเดือนระหว่าง 5,000 – 9,999 บาท มีโอกาสออมเงินมากกว่าครัวเรือนที่มีรายได้ประจำต่อเดือน ต่ำกว่า 5,000 บาท (กลุ่มอ้างอิง) ถึง 2.5 เท่า ในขณะที่ ครัวเรือนที่มีรายได้ดังกล่าวสูงขึ้นไปคือ 10,000 – 19,999 บาท , 20,000 – 29,999 บาท และตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไป มีโอกาสในการออมสูงกว่าครัวเรือนที่มีรายได้ต่ำกว่า 5,000 บาท ถึง 5 เท่า 9 เท่า และเกือบ 25 เท่าตามลำดับ

3) สถานะทางเศรษฐกิจสังคมของครัวเรือน ในการวิเคราะห์ได้กำหนดให้ครัวเรือน ผู้ถือครองทำการเกษตรที่เป็นเจ้าของที่ดิน เป็นกลุ่มอ้างอิง พบว่าครัวเรือนลูกจ้างผู้ปฏิบัติงาน วิชาอาชีพ วิชาการ และ บริหาร มีโอกาสในการออมสูงกว่า ครัวเรือนกลุ่มอ้างอิง เกือบ 2 เท่า แต่ครัวเรือนผู้ปฏิบัติงานในกระบวนการผลิตและการก่อสร้าง และครัวเรือนคนงาน เกษตร / คนงานทั่วไป มีโอกาสในการออม เพียงประมาณครึ่งหนึ่งของครัวเรือนกลุ่มอ้างอิง ในขณะที่ครัวเรือนกลุ่มอื่น ๆ ไม่มีความแตกต่างในความน่าจะเป็นของการออม อย่างมีนัยสำคัญ เมื่อเทียบกับครัวเรือนกลุ่มอ้างอิง

- ขนาดของครัวเรือน เมื่อกำหนดให้ครัวเรือนขนาด 1 คนเป็นกลุ่มอ้างอิงพบว่า กลุ่มครัวเรือนขนาด 5 คนขึ้นไป มีโอกาสของการออมน้อยกว่าครัวเรือนกลุ่มอ้างอิงถึงร้อยละ 30 ในขณะที่กลุ่มครัวเรือนขนาด 2 – 4 คน ไม่มีความแตกต่างในโอกาสของการออมอย่างมีนัยสำคัญ เมื่อเทียบกับกลุ่มอ้างอิง
- ภาคที่ครัวเรือนอาศัยอยู่ พบว่า ครัวเรือนที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีโอกาสในการออมสูงกว่าครัวเรือนในเขตกรุงเทพมหานคร และ 3 จังหวัดรอบกรุงเทพมหานคร (นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ) ถึง 2 เท่า และ 1.5 เท่า ตามลำดับ ในขณะที่โอกาสในการออมของครัวเรือนในภาคกลางและภาคใต้ ไม่มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเมื่อเทียบกับครัวเรือนในเขตกรุงเทพมหานคร และ 3 จังหวัดรอบกรุงเทพมหานคร

### จากข้อสรุปของรายงานดังกล่าว พฤติกรรมการออมของครัวเรือน มีลักษณะ

ดังนี้

1. ครัวเรือนทั่วไปต้องการมีสวัสดิภาพและความมั่นคงในชีวิตครอบครัว
2. การเก็บออมเงินในสถาบันการเงินเป็นทางหนึ่งที่ครัวเรือนที่มีศักยภาพในการเก็บออมเลือกใช้
3. ครัวเรือนที่มีสถานะทางเศรษฐกิจสังคมดีกว่าและมีรายได้สูงกว่า ซึ่งผลจากการวิเคราะห์พบว่ามีโอกาสในการออมสูงกว่าครัวเรือนที่มีสถานะทางเศรษฐกิจสังคมและรายได้ด้อยกว่า มักเก็บออมเพื่อการศึกษ ในรูปแบบการฝากประจำ กับธนาคารพาณิชย์เป็นส่วนใหญ่

4. ส่วนครัวเรือนที่มีสถานะทางเศรษฐกิจสังคมต่ำกว่า มักเก็บออมเพื่อไว้ใช้เวลาเจ็บป่วยหรือยามชราและเพื่อเป็นทุนในการประกอบอาชีพ โดยเก็บออมในรูปแบบการฝากออมทรัพย์กับธนาคารพาณิชย์
5. อย่างไรก็ตามครัวเรือนกว่าครึ่งหนึ่งของครัวเรือนทั้งหมดไม่ได้ฝากเงินในสถาบันการเงิน ส่วนใหญ่เนื่องจากมีรายได้ไม่มากพอ รายได้ที่มีได้ถูกใช้จ่ายไปในการครองชีพและการสนับสนุนการหมด ยิ่งไปกว่านั้น ครัวเรือนเหล่านี้ส่วนใหญ่ยังมีหนี้สินอีกด้วย ซึ่งทำให้โอกาสในการออมลดลง

## 2.5 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำอย่างต่อเนื่องได้กระทบคนไทยในทุกระดับของสังคม<sup>9</sup> ได้มีการประเมินว่าในช่วงเวลาที่ผ่านมารายได้ต่ำลงประมาณ 30-50 % โดย ผู้มีรายได้สูงจะมีรายได้ลดลงประมาณ 50 % คนชั้นกลางภาคเอกชนที่รับค่าจ้างเป็นรายเดือน มีรายได้ลดลงประมาณ 30% ส่วนคนชั้นกลางที่อยู่ในภาคราชการรายได้จะลดลงประมาณ 20%

จำนวนประชากรของประเทศมีมากกว่า 60 ล้านคน 5.5 ล้านครอบครัว เป็นประเทศของคนหนุ่มสาวอายุเฉลี่ยทั้งประเทศไม่ถึง 40 ปี มีสัดส่วนการเป็นเจ้าของบ้าน (Home Ownership) ยังต่ำมาก จากรายงานของ Asia Week (Dec.,2000) ได้รายงานไว้ว่า คนในกรุงเทพฯและปริมณฑล ต้องออมเงินด้วยรายได้ 10 เท่าของรายได้ประจำปี เพื่อจะซื้อบ้านในเมืองใหญ่ได้ สินเชื่อที่อยู่อาศัยจึงเป็นเครื่องจักรกลที่สำคัญ

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

<sup>9</sup> มานพ พงศทัต, "ระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับนโยบายการออมก่อนซื้อ," วารสารสมาคมสินเชื่อที่อยู่อาศัย ปี2543 หน้า21



## การออมก่อนซื้อบ้านยุคเศรษฐกิจตกต่ำ<sup>10</sup>

ปี 2544 เป็นปีที่เศรษฐกิจยังตกต่ำ แต่ก็มีสัญญาณว่าเราได้ผ่านภาวะต่ำสุดมาแล้ว และก็มีหวังว่าเศรษฐกิจกำลังจะดีขึ้นในภาพรวม

บ้าน ซึ่งเป็นสินค้าหลักของอสังหาริมทรัพย์ทั้งระบบก็มีความต้องการอยู่พอสมควร ในปี 2543 มีการซื้อ-ขายบ้านประมาณ 32,000 yunit เป็นบ้านราคาปานกลางและทาวน์เฮ้าส์เป็นส่วนใหญ่ คอนโดนั้นลดน้อยถอยลงเหลือประมาณ 15% ของตลาดทั้งหมด แต่สินค้าตัวอื่น เช่น ออฟฟิศ โรงแรม SHOPPING CENTER ตลาดยัง OVER SUPPLY อยู่มาก ถึงแม้ว่าจะมีการลงทุนตลาด SHOPPING ขนาดใหญ่จากต่างประเทศจำนวนมาก แต่การล้นตลาดก็ยังปรากฏอยู่

ตลาดที่เป็นแกนหลักของอสังหาริมทรัพย์ในปี 2544 ก็จะไม่พ้นที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางที่มีรายได้แน่นอน ซึ่งก็จะได้แก่กลุ่มข้าราชการ รัฐวิสาหกิจ และลูกจ้างในบริษัทที่มั่นคงถาวร กลุ่มผู้ซื้อบ้านในยุคเศรษฐกิจตกต่ำนี้จะเป็นผู้ต้องการบ้านอย่างแท้จริงที่เรียกกันว่า REAL DEMAND คนชั้นกลางเหล่านี้จะต้องเก็บหอมรอมริบนำเงินมาซื้อปัจจัย 4 ที่แพงที่สุดในชีวิต กลุ่มคนเหล่านี้จะต้องการเงินกู้ระยะยาวมาช่วยผ่อนบ้าน จะมีเงินเก็บก็เพียงเงินค่าน้ำเท่านั้น

ตลาดเงินกู้ซื้อบ้านเป็นตลาดเปิดมีธนาคารอาคารสงเคราะห์เป็นผู้นำดอกเบี้ยเพื่อซื้อบ้านถูกมากคือ 4.5% และให้กู้มากถึง 80-90% ของราคาประเมิน อีกทั้งรัฐบาลชุดนี้กำลังเสนอนโยบายให้ข้าราชการกู้ได้ 100% (ของราคาประเมิน) ซึ่งก็จะทำให้ผู้ซื้อบ้านยุคนี้ใช้เงินค่าน้ำน้อยลงไปอีก ยิ่งอีกทั้งสินค้าบ้านในปัจจุบันยังมีล้นตลาดอยู่มาก ราคาก็ลดลงจากอดีตจึงเป็น ตลาดของผู้ซื้อ อยู่ตลอดเวลา ยิ่งกว่านั้นสถาบันการเงินหลายแห่งหันมาแข่งขันกันในการปล่อยกู้ซื้อบ้านลดดอกเบี้ย มี PROMOTION หลายประการนับว่าเป็นโอกาสที่ดีของผู้ซื้ออย่างมากอย่างที่ไม่เคยมีครั้งใดในอดีตที่จะมีโอกาสเช่นปัจจุบัน

<sup>10</sup> มานพ พงศทัต, "วิธีการออมเงินและอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมสำหรับผู้ซื้อบ้านในทุกอาชีพ", เอกสารในการสัมมนาเรื่องข้อแนะนำสำหรับผู้ซื้อบ้าน ปี 2544 เสนอที่โรงแรมโซฟิเทล เซ็นทรัลพลาซ่า กรุงเทพมหานคร 28 เมษายน 2544. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)



อย่างไรก็ตามผู้ซื้อบ้านปัจจุบันก็ยังมีความเสี่ยงที่เป็นห่วงกันอยู่ก็คือ ซื้อบ้านแล้วไม่ได้บ้าน อาจจะเป็นเพราะผู้ประกอบการปัจจุบันล้มหายตายจากไปเป็นจำนวนมาก โครงการต่าง ๆ ก็ไม่รู้ว่าผู้ประกอบการนั้น ๆ จะสร้างให้เสร็จหรือไม่ หรือต้องติดอยู่กับหนี้เสียต่าง ๆ ซื้อแล้วก็อาจจะโอนไม่ได้ จึงทำให้ต้องมีการตรวจเช็คกันมากกว่าจะตัดสินใจซื้อ

นักวิเคราะห์ได้วิเคราะห์พฤติกรรมผู้ซื้อบ้านของคนไทยไว้ว่าคนไทยเชื่อในการโฆษณา อย่างมาก และใช้เวลาตัดสินใจน้อยมาก การตัดสินใจนั้นก็ไม่ได้มีการเตรียมการวางแผนการใช้เงินที่ดี หลายคนไม่เคยออมเงินระยะยาวมาก่อนเลย พฤติกรรมการออมไม่เคยปรากฏ เวลาจะซื้อบ้านก็จะใช้เงินเก็บบางส่วนรวมกับขอให้พ่อแม่ญาติมิตรสนับสนุนเป็นเงินดาวน์ ส่วนเงินผ่อนนั้นประมาณจากรายได้แล้วไปแก้ปัญหาเอาดาบหน้า ดังนั้นพอเกิดปัญหาวิกฤติเงินเดือนลดลงเพียงเล็กน้อยว่างงาน หรือถูกปลด จากงาน ก็จะไม่เงินพอจะผ่อนบ้านเสียแล้ว มีหน้าซ้ำบางคนก็เพิ่มภาระการผ่อนบ้านด้วยการซื้อเครื่องอำนวยความสะดวกแบบผ่อนส่งเพิ่มขึ้นไปอีก เช่น T.V. ตู้เย็น ไมโครเวฟ แอร์ มือถือ แม้กระทั่งผ่อนส่งรถยนต์เพิ่มขึ้นอีก เป็นการไม่มีการวางแผนการออมทั้งระยะสั้นระยะยาวให้กับครอบครัว

จากรายงานของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ได้ทำการสำรวจสำมะโนประชากรและเคหะพบว่าคนไทยทั่วประเทศพอจะมีเงินออมในรูปแบบต่าง ๆ ประมาณ 19.54% ของรายรับทั้งหมด แม้ในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำก็พยายามใช้ให้น้อยลง และใช้เงินเพื่อที่อยู่อาศัยประมาณ 22.2% ของรายได้ประจำเดือน (ดูแผนภูมิ) ซึ่งน้อยกว่าหลายประเทศ ในอเมริกา 25% ของรายได้เพื่อที่อยู่อาศัยในฮ่องกงที่อยู่อาศัยราคาสูงใช้เงิน 30% ในญี่ปุ่นบ้านแพงมากสูงถึง 35% ของรายได้

ที่น่าสนใจอีกประการคือ คนไทยทั่วประเทศมีอยู่ 15.57 ล้านครัวเรือนเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยเฉลี่ยถึง 82% แต่ผู้อยู่ในเมืองใหญ่เช่นกรุงเทพฯและปริมณฑลคนมีที่อยู่เพียง 53% เท่านั้นที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย มีการเช่าอยู่ถึง 36% ทั้ง ๆ ที่รายได้ของคนกรุงเทพฯสูงมาก(เฉลี่ย 24,690 บาท/เดือน ในขณะที่เฉลี่ยทั่วประเทศ 12,167 บาท/เดือน)

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือรายได้ต่ำสุด 7,853 บาท/เดือน แต่การเป็นเจ้าของพื้นที่และที่อยู่อาศัยสูงถึง 92% การเช่าบ้านแค่ 3%

ดังนั้นจึงไม่เป็นที่แปลกใจเลยว่าทำไมตลาดบ้านและที่อยู่อาศัยของไทยจึงมีความต้องการสูงในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล สูงถึง 50-60% ของทั้งประเทศ ในปี 2543 นั้น 80% ของยอดซื้อขายอยู่ในกรุงเทพฯและปริมณฑลทั้งสิ้น

คนชั้นกลางในเมืองใหญ่ยังเป็นกลุ่มคนที่เป็นหนุ่มสาวมีการศึกษาดี มีรายได้เพิ่มค่อนข้างรวดเร็ว เป็นกลุ่มผู้อพยพมาจากต่างจังหวัดก็มาก เป็นกลุ่มที่พอมีความมั่นคงและรายได้สม่ำเสมอเมื่อคิดจะมีครอบครัวก็จะมุ่งซื้อบ้านเป็นการลงทุน จะตัดสินใจอย่างรวดเร็วจนบางครั้งก็ขาดข้อมูลที่จะใช้ตัดสินใจที่ดี ในภาวะเศรษฐกิจดี 4-5 ปีที่ผ่านมา ได้มีการประเมินกันว่าผู้ซื้อบ้านใช้เวลาเลือกหาและตัดสินใจซื้อบ้านประมาณ 1-2 เดือน ยิ่งพวกเขาทำอะไรจะเชื่อโฆษณาและใช้เวลาตัดสินใจสั้นมากกว่า 1 เดือน แต่ในระยะเศรษฐกิจตกต่ำกลุ่ม REAL BUYER จะใช้เวลาไม่น้อยกว่า 3 เดือน ซึ่งก็ยังน้อยมากจะที่สร้างพฤติกรรมกรรมการออมเพื่อผ่อนบ้านระยะยาว

การที่พฤติกรรมกรรมการซื้อของคนไทยค่อนข้างรวดเร็วก็ทำให้ขาดการจะสร้างพฤติกรรมกรรมการผ่อนส่งระยะยาว (ในกรณีซื้อบ้านจะต้องผ่อนส่งอย่างน้อย 15 ปีต่อเนื่องกัน) กล่าวคือคนไทยมักจะมีนิยามการเก็บหอมรอมริบก่อนจึงจะนำไปใช้จ่าย ไม่เหมือนกับชาวตะวันตกที่คุ้นเคยกับการเป็นหนี้ระยะยาวทั้งชีวิต ของทุกอย่างจะผ่อนส่งทั้งหมดและต่อเนื่อง แต่คนไทยและคนตะวันออกจะพยายามหลุดพ้นจากชีวิตการเป็น “ลูกหนี้” ให้เร็วที่สุด ดังจะเห็นได้จากการผ่อนบ้านที่พอมีเงินสดก็จะรีบนำมาชำระก่อนกำหนด เพื่อจะไม่ใช่ลูกหนี้ต่อไปอีก

การตัดสินใจที่รวดเร็วและไม่สร้างพฤติกรรมกรรมการออมหรือการผ่อนส่งระยะยาว จึงทำให้ผู้ซื้อบ้านโดยเฉพาะคนชั้นกลางตัดสินใจแล้วเกิดผลกระทบต่อเนื่อง ในบางประเทศการจะสร้างเครดิตและสร้างพฤติกรรมกรรมการผ่อนส่งระยะยาวจะมีการให้มี “การออมล่วงหน้า” ในประเทศอังกฤษในอดีตมี BUILDING SOCIETY คือการนำเงินมาฝากไว้เป็นรายเดือนระยะหนึ่งก่อนจึงจะมากู้ได้เป็นจำนวนที่เท่าของเงินออมรายเดือน เช่น เป็นฝากไว้เดือนละ 10,000 บาท อาจให้กู้ให้ 100 เท่าคือ 1 ล้านบาท และต้องออมก่อน 12 เดือนจึงจะกู้ได้ ผู้เป็นสมาชิกก็จะมีเงินดาวน์ 12 เดือนหรือ 120,000 และกู้ได้อีก 1 ล้าน ก็จะสามารถมีเครดิตทันทีที่ซื้อบ้านได้ในราคาประมาณ 1,120,000 บาท เป็นต้น

วิธีนี้เป็นวิธีที่ทำให้ผู้ซื้อคิดระยะยาวก่อนตัดสินใจ หักออกก่อนมาเป็นเงินดาวน์และได้เครดิตในการผ่อนบ้านระยะยาวไปพร้อมๆ กันและโดยเชื่อว่าพฤติกรรมการออม 12 เดือนล่วงหน้านั้นเป็นการปรับตัวเองและจัดเรื่องการออมระยะยาวไปในตัว

การซื้อบ้านในระยะนี้ในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ น่าจะให้โอกาสในการปรับเปลี่ยนวิธีการสร้างเครดิตเพื่อจะซื้อบ้านของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของไทย ตัวผู้ซื้อและสถาบันการเงินควรจะร่วมกันสร้างระบบในการกู้เงินขึ้นมาเพื่อปรับปรุงวิธีทางทำธุรกิจของเรา โดยแทนที่จะให้ผู้ซื้อไปวางมัดจำและจ่ายเงินดาวน์ไปก่อน พอหมดดาวน์หรือจนสร้างเสร็จแล้วค่อยไปหาสถาบันการเงินเพื่อมาผ่อนบ้านเช่นปัจจุบัน ซึ่งทำให้เกิดปัญหาภายหลังว่าผ่อนหมดแล้วบ้านก็สร้างเสร็จแล้วไม่มีสถาบันไหนให้เครดิตผ่อนบ้านให้ เลยดาวน์แล้วไม่ได้บ้านหรือสร้างเสร็จแล้วก็โอนไม่ได้เพราะหาเครดิตกู้ไม่ได้ เป็นต้น

พฤติกรรมการออมก่อนซื้ออาจจะทำให้ใน 2 ลักษณะคือ

1. ให้สถาบันการเงินทุกแห่งถือเป็นธรรมเนียมปฏิบัติทุกแห่ง เพื่อจะตรวจเช็คเครดิตลูกค้า สร้างพฤติกรรมเป็นลูกค้าที่ดีระยะยาว ทั้งช่วยทำให้ลูกค้ามั่นใจว่ามีเครดิตก่อนตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย
2. เป็นการสมัครใจของผู้ซื้อบ้านเองว่าอย่ารีบด่วนตัดสินใจ หัดมองหาที่อยู่ประมาณ 12 เดือนหักออกไปในตัว สร้างเครดิตการซื้อบ้านแล้วค่อยไปตัดสินใจซื้อก็จะได้ผลทั้ง 2 ประการ ยิ่งในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำการเตรียมพร้อมระยะยาวที่จะซื้อบ้านนั้นจำเป็นยิ่งกว่าภาวะที่มีเงินล้นตลาด

ประการที่สำคัญอีกอย่างก็คือ อัตราดอกเบี้ยในการซื้อบ้านในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำนี้ ดอกเบี้ยลดต่ำลงผิดปกติเพราะมีเงินฝากล้นอยู่ในระบบธนาคารมากและการปล่อยกู้สินเชื่อกว้างไปก็มีอัตราเสี่ยงสูง สถาบันการเงินทุกแห่งจึงหันมาปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยระยะยาวเพราะเชื่อได้ว่าอัตราเสี่ยงต่ำไม่มีใครอยากจะทำให้บ้านต้องถูกยึดไป อีกทั้งมีหลักทรัพย์ค้ำประกันเต็มที่

ดังนั้นเมื่อแข่งขันกันมากก็มีวิธีการลดราคาดอกเบี้ยแข่งกัน มีการเสนอทั้งดอกเบี้ยคงที่ (FIXED RATE) ซึ่งผู้ซื้อบ้านคนชั้นกลางชอบที่จะทราบค่าใช้จ่ายแน่นอนในระยะเวลายาวเพื่อจะจัดค่าใช้จ่ายได้ถูกต้อง และดอกเบี้ยซึ่งลอยตัว (FLOAT) ขึ้นลงตามอัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำของธนาคาร

(MLR) วิธีนี้ผู้มีรายได้ประจำมีรายได้ปานกลางเข้าใจยากและไม่สามารถจะทราบได้ว่าขึ้น หรือลง ถึงแม้ว่าบางครั้งอัตราดอกเบี้ยจะต่ำกว่าระบบคงที่ แต่ไม่แน่นอนถ้าดอกเบี้ยทางการสูงขึ้นเมื่อไร ค่าผ่อนบ้านก็จะสูงขึ้นตามทำให้วางแผนการจ่ายเงินได้ลำบาก

นอกจากนั้นในขณะนี้ก็มีโครงการดอกเบี้ยคงที่ 1 ปี หลังจากนั้นจะลอยตัวหรือมีในรูปแบบอื่นหลายรูปแบบ ดอกเบี้ยต่ำแต่ค่าธรรมเนียมและค่าประกันภัยจะสูงและลอยตัว ทำให้ขณะนี้ยากแก่ผู้มีรายได้ปานกลางจะเข้าใจและอาจจะเกิดผลเสียภายหลังได้ โดยส่วนใหญ่สำหรับผู้มีรายได้ปานกลางแล้วมีความต้องการโครงสร้างดอกเบี้ยคงที่ (FIXED RATE) ระยะยาว แต่ถ้าเป็นนักธุรกิจที่มีความรู้ด้านดอกเบี้ยมักจะต้องการ FIXED ในระยะแรก เช่น 1-2 ปี หลังจากนั้นก็หวังว่าฐานการเงินจะแข็งแกร่งยิ่งขึ้นและปรับตัวเข้ากับดอกเบี้ยลอยตัวได้

โดยสรุปแล้วในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำเป็นโอกาสดีที่จะมาช่วยปรับปรุงยกระดับวิธีทำธุรกิจด้านที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะผู้ซื้อให้มี ระบบและวินัยในการเตรียมตัวก่อนซื้อ นอกจากนี้จะพิจารณาเรื่องตัวบ้าน ที่ตั้งและราคาก่อนตัดสินใจ ก็ต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวด้วย

การสร้างวินัยออมก่อนซื้อ จะโดยวิธีบังคับ (จากสถาบันการเงิน) หรือจากการปรับตัวเองให้รู้จักวิธีเตรียมการเงินเพื่อซื้อก็จำเป็นอย่างยิ่ง ในขณะที่เศรษฐกิจตกต่ำเช่นปัจจุบัน เป็นการยกระดับการทำธุรกิจของเราและเพื่อจะสร้างอนาคตระยะยาวให้กับครอบครัวต่อไป.

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 2.8 แสดงร้อยละของครัวเรือนส่วนบุคคล จำแนกตามการครอบครองที่อยู่อาศัย  
เขตการปกครองและภาค

ภาค	จำนวนครัวเรือน ส่วนบุคคล		การครอบครองที่อยู่อาศัย <sup>1/</sup>				
	จำนวน ( ' 000)	ร้อยละ	เจ้าของ	เช่าซื้อ	เช่า	อยู่โดยไม่ เสียค่าเช่า เพราะเป็น ส่วนหนึ่ง ของค่าจ้าง	ให้อยู่ เปล่า
<b>ทั่วราชอาณาจักร</b>							
รวม	15,572.8	100.0	81.6	1.6	10.5	1.3	5.0
<b>พื้นที่</b>							
ในเขต เทศบาล	5,103.4	100.0	62.5	3.0	25.9	2.2	6.4
นอกเขต เทศบาล	10,469.4	100.0	91.0	0.9	3.1	0.8	4.2
<b>ภาค</b>							
กรุงเทพ มหานคร	1,671.4	100.0	53.0	4.6	36.2	2.0	4.2
ภาคกลาง	3,800.1	100.0	73.9	2.1	15.2	1.7	7.1
ภาคเหนือ	3,144.3	100.0	89.7	0.9	3.6	1.1	4.7
ภาคตะวันออกเฉียง เหนือ	4,986.6	100.0	92.0	0.9	3.0	0.8	3.3
ภาคใต้	1,970.4	100.0	81.8	0.8	9.9	1.3	6.2

1/ ไม่รวมไม่ทราบการครอบครองที่อยู่อาศัยจำนวน 89,500 ครัวเรือน

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ

ผลการศึกษาเปรียบเทียบพฤติกรรมการออมของครัวเรือนก่อนและระหว่างวิกฤตเศรษฐกิจ ในประเทศไทย<sup>11</sup> พบว่า การเกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อครัวเรือนทั้งที่มี รายได้แน่นอนและครัวเรือนที่มีรายได้ไม่แน่นอนทุกอาชีพ โดยที่ครัวเรือนพยายามปรับตัวโดยการ ระมัดระวังในการใช้จ่ายใช้สอยและหันมาให้ความสำคัญต่อการออมมากขึ้น ผลจากที่ครัวเรือนช่วย กันประหยัดรายจ่ายทำให้ครัวเรือนมีระดับการออมเพิ่มขึ้น เพื่อป้องกันความไม่แน่นอนของรายได้ที่ จะเกิดขึ้นในอนาคต<sup>12</sup> โดยจะสอดคล้องกับผลการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ซึ่งเห็นว่าครัว เรือนไทยยังมีเงินเหลือออมคือเป็นร้อยละ 17.3 และ 18.5 ของรายได้ในปี 2541 และ 2543 ตาม ลำดับ

ตารางที่ 2.9 แสดงรายได้ รายจ่ายและเงินออมของครัวเรือน เฉลี่ยต่อเดือน

(หน่วย : บาท/เดือน/ครัวเรือน)

รายได้ รายจ่ายและเงินออมของครัวเรือน (เฉลี่ย)	2523	2536	2541	2543
1. รายได้ (%)	3,494	11,059 (216.5)	12,731 (15.1)	12,167 (-4.4)
2. รายจ่าย (%)	2,445	8,016 (227.9)	10,528 (31.3)	9,910 (-5.9)
3. เงินออม (%)	1,049	3,043 (190.1)	2,203 (-27.6)	2,257 (2.5)
4. รายจ่าย/รายได้ (%)	70.0	72.5	82.7	81.5
5. เงินออม/รายได้ (%)	30.0	27.5	17.3	18.5

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติและธนาคารแห่งประเทศไทย

<sup>11</sup> สมปอง แจ่มสุบิน, "เปรียบเทียบพฤติกรรมการออมของครัวเรือนก่อนและระหว่างวิกฤตเศรษฐกิจใน ประเทศไทย," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2544), หน้า 27

<sup>12</sup> ไสภณ โรจนธำรงค์, ทางเลือกสำหรับผู้ลงทุน(ออนไลน์), สายสารสนเทศและประชาสัมพันธ์ ธนาคารแห่งประเทศไทย, แหล่งที่มา : <http://www.bot.or.th>



ผลการทบทวนงานศึกษาปัจจัยทางด้านรายได้ที่กำหนดพฤติกรรมการออม จากงานศึกษาทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศ ของ โสภณ วิจารณ์ธำรงค์(2537) อรวรรณ ยี่สาร (2528) ชัยวุฒิ อัครวุฒิจกุล (2541) พิพัฒน์ นวเธียร (2541) สำนักงานสถิติแห่งชาติ(2541) Lily Kosiyanon (1974) Tim Callen และ Christain Thimann (1977) Klaus Schmidt Habbel และคณะ(1991) ปราบกฏผลการศึกษาทุกชิ้นให้ผลที่สอดคล้องกันคือ รายได้ของครัวเรือนเป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดพฤติกรรมการออมและมีความสัมพันธ์ในทิศทางที่เป็นบวก คือ เมื่อรายได้เพิ่มจะทำให้การออมของครัวเรือนเพิ่มขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานของเคนส์

ผลการศึกษาปัจจัยเกี่ยวกับอาชีพหลักของครัวเรือนที่มีอิทธิพลต่อการออมนั้นโดยการศึกษาการออม แยกตามอาชีพและภูมิภาคพบว่า ครัวเรือนที่ประกอบอาชีพค้าขายและธุรกิจส่วนตัวมีการออมสูงสุดรองลงมาเป็นข้าราชการ หรือ รัฐวิสาหกิจ ลูกจ้างภาคเอกชน และรับจ้างทั่วไป และจากการศึกษาของโสภณ วิจารณ์ธำรงค์ (2537) สำนักงานสถิติแห่งชาติ(2541) พบว่า อาชีพหลักของครัวเรือนที่แตกต่างกันมีผลทำให้ระดับการออมที่ต่างกันและมีทั้งความสัมพันธ์เชิงบวกและความสัมพันธ์เชิงลบต่อการออม

ผลการศึกษาปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ได้ข้อค้นพบว่า

1. ผู้ซื้อบ้านไม่ได้มีการวางแผนการเงินก่อนซื้อบ้าน ไม่มีการกำหนดระยะเวลาการเก็บเงินออมที่แน่นอน เป็นการวางแผนในช่วงระยะสั้น
2. การวางแผนการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ผู้ซื้อร้อยละ 91.5 ที่มีการออมเป็นประจำ วิธีการออมเป็นการออมผ่านสถาบันการเงิน การออมเงินในรูปแบบอื่น ๆ มีจำนวนไม่มากนัก
3. วัตถุประสงค์หลักของการออมเงิน เพื่อใช้จ่ายยามฉุกเฉิน วัตถุประสงค์รอง คือการออมเพื่อการศึกษาบุตร และ ออมเพื่อซื้อบ้านเป็นอันดับสาม



ผลการศึกษการวางแผนทางการเงินเพื่อจัดซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง ใน กรุงเทพมหานคร<sup>13</sup> ได้ข้อค้นพบว่า

1. กลุ่มอาชีพที่มีรายได้ไม่แน่นอนมีส่วนของการวางแผนทางการเงินสูงกว่ากลุ่มอาชีพที่มีรายได้แน่นอน
2. การวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยจะเป็นการวางแผนในระยะสั้นมากกว่าการวางแผนในระยะยาว
3. สำหรับการออมมีการออมเป็นประจำโดยมีวัตถุประสงค์การออมเพื่อใช้จ่ายยามฉุกเฉินเมื่อต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ผู้ซื้อก็นำเงินออมเพื่อใช้จ่ายยามฉุกเฉินนี้มาแปรเป็นเงินดาวน์บ้าน

จากการศึกษการวางแผนทางการเงินเพื่อจัดซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง ในกรุงเทพมหานคร ได้พบว่า ร้อยละ 77.1 ของผู้มีรายได้ประจำจะมีการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย และร้อยละ 22.9 ที่ไม่มีการวางแผนการเงิน นอกจากนี้ได้วิเคราะห์กลุ่มผู้มีรายได้ไม่ประจำพบว่า ร้อยละ 83.3 มีการวางแผนทางการเงินก่อนซื้อ และร้อยละ 16.7 ไม่มีการวางแผนการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

พฤติกรรมการออม พบว่าร้อยละ 85.5 ของกลุ่มตัวอย่างมีการออมเป็นประจำ ร้อยละ 14.5 ไม่ออม โดยเมื่อวิเคราะห์ถึงกลุ่มผู้มีรายได้ประจำ ร้อยละ 85.3 ที่ออมเป็นประจำ และผู้มีรายได้ไม่ประจำ ร้อยละ 90.3 ที่ออมเป็นประจำ

การออมเงินนอกระบบโดยการเล่นแชร์ พบว่ากลุ่มตัวอย่างร้อยละ 38.5 ที่เล่นแชร์เพื่อเป็นทางเลือกหนึ่งของการออม โดยร้อยละ 34.2 ที่นำเงินแชร์มาใช้แก้ปัญหาการซื้อบ้าน โดยพบว่ามีเมื่อนำเงินจากค่าแชร์ไปจ่ายเป็นเงินจองบ้าน ร้อยละ 5.13 ใช้เงินแชร์เพื่อเป็นเงิน

<sup>13</sup> กรวิทย์ วงศ์ประเสริฐ , “การวางแผนการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ระดับกลางใน กรุงเทพมหานคร,” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539)

ดาวนั ร้อยละ 20.51 นำเงินแชร์มาผ่อนงวดเงินดาวนัร้อยละ 61.54 และในการแต่งงาน ใช้เงินจากแชร์ร้อยละ 12.82

แหล่งที่มาของเงินในการซื้อบ้าน พบว่า แหล่งเงินจากการจองบ้าน ร้อยละ 49.5 เงินจองบ้านมาจากเงินเดือน ร้อยละ 57.5 มาจากเงินออม ร้อยละ 8.0 มาจากการกู้ยืม โดยเงินดาวนับ้าน ร้อยละ 37.64 มาจากรายได้ประจำ ร้อยละ 41.95 จากเงินออมของครัวเรือน ร้อยละ 7.18 จากการกู้ยืม ร้อยละ 6.32 จากญาติโดยการให้เปล่า เงินโบนัส ร้อยละ 2.59 เงินจากวงแชร์ 1.44 เงินจากสวัสดิการ,มรดก ร้อยละ 2.87 เงินผ่อนบ้าน ร้อยละ 80.36 จากเงินเดือน ร้อยละ 18.26 จากเงินออม ร้อยละ 1.37 จากเงินกู้ยืม

### สินเชื่อที่อยู่อาศัย

สินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นสินเชื่อเพื่อการบริโภคของประชาชนโดยตรง เนื่องจากเป็นการให้สินเชื่อกับบุคคลทั่วไปที่ที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง โดยการปล่อยสินเชื่อให้กับบุคคลทั่วไป สถาบันการเงินก็จะมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาสินเชื่อให้กับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน<sup>14</sup> โดยในการยื่นกู้เพื่อขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย สถาบันการเงินจะมีข้อพิจารณาเบื้องต้นในการให้สินเชื่อ เช่น ผู้กู้จะต้องมีเงินออมพอที่จะจ่ายชำระเงินดาวนั ประมาณ 10 - 20 % ของราคาที่อยู่อาศัย นอกจากนี้การให้ วงเงินกู้ ก็จะมีขึ้น กับราคาประเมิน ซึ่งจะให้ประมาณ 80 % ของราคาประเมิน และปัจจัยสำคัญที่สุดของการพิจารณาก็คือ มีความสามารถในการผ่อนชำระได้ครบตลอดอายุสัญญาหรือไม่ เกณฑ์อายุผู้กู้ซึ่งจะมีผลต่อระยะเวลาการกู้ รวมทั้งเอกสารทางการเงิน Statement , สมุดบัญชีเงินฝาก ซึ่งธนาคารต้องการรู้ถึงความสม่ำเสมอของการมี วินัยทางการเงิน-การออมของผู้กู้ ดังนั้นการออมจึงมีบทบาทสำคัญมากในการสร้างหลักประกัน ซึ่งเมื่อมีเงินออมก็สามารถมีหลักประกันในเรื่องของสภาพคล่องทางการเงินที่จะต้องใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน และยังเป็นหลักประกันในเรื่องของการสร้างเครดิตให้กับตนเอง

หลักเกณฑ์การพิจารณาการให้สินเชื่อกับลูกหนี้ สถาบันการเงินจะพิจารณาความตั้งใจ และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ จากปัจจัยต่อไปนี้

<sup>14</sup> มีชัย คงแสงไชย, "คำแนะนำการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน," เอกสารในการสัมมนาเรื่อง ข้อเสนอแนะการซื้อบ้านปี 2545 เสนอที่โรงแรมโซฟิเทล เซ็นทรัล พลาซ่า กรุงเทพมหานคร 28 เมษายน 2545.

1. ความตั้งใจในการชำระหนี้ (Willingness to Repay) สิ่งที่แสดงให้เห็นถึง ความต้องการ หรือ ความตั้งใจ ของลูกหนี้ที่จะชำระคืนหนี้สินเมื่อถึงกำหนด คือ คุณสมบัติของผู้กู้ (Character) ซึ่งเป็นการสะสมคุณภาพทางด้านจิตใจและศีลธรรมที่มีอยู่ในตัวลูกหนี้แล้วแสดงออกมาในรูปของความซื่อสัตย์ ความเที่ยงตรง ความรับผิดชอบคงเส้นคงวา ความขยันหมั่นเพียร เชื่อถือได้ เป็นต้น การดู Character เป็นเรื่องยากเพราะเป็นคุณสมบัตินภายในตัวลูกหนี้แต่อย่างไรก็ตามเจ้าหน้าที่อาจจะดูได้จากชื่อเสียงในการชำระหนี้ ประวัติทางการเงินที่มีกับธนาคาร สิ่งเหล่านี้จะแสดงให้เห็นถึงความตั้งใจที่จะชำระหนี้ว่ามีมากน้อยเพียงใดเป็นอย่างไร

2. ความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to Repay) ความสามารถในการชำระหนี้ พิจารณาได้จาก ความสามารถในการหารายได้ (Capacity) ของผู้กู้เพื่อนำมาชำระหนี้ ซึ่งได้แก่

2.1 รายได้ ถ้าหากลูกหนี้มีรายได้ดีหรือมีความสามารถในการหารายได้สูง และสม่ำเสมอ ก็จะทำให้เขาสามารถชำระหนี้ได้ตรงตามกำหนดและเงื่อนไข ในกรณีที่ผู้กู้เป็นผู้ประกอบธุรกิจ การพิจารณาปัจจัยนี้จะดูจากรายได้จากการขายสินค้า คุณภาพสินค้า ฐานะการแข่งขันการตลาด ต้นทุนการผลิตความสัมพันธ์ของผู้กู้กับผู้ซื้อสินค้า และผู้ขายวัตถุดิบ หรือถ้าเป็นสินเชื่อส่วนบุคคลก็จะดูถึงรายได้ของผู้กู้ ซึ่งได้แก่ เงินเดือน และรายได้พิเศษอื่นๆ

2.2 รายจ่าย ลูกหนี้มีภาระที่ต้องใช้จ่ายมากน้อยเพียงใด ถ้ามีรายได้มากและรายจ่ายมากอย่างดีก็คงชำระหนี้ที่มีอยู่ได้เท่านั้น ถ้าเข้าเป็นหนี้เพิ่มอีกอาจมีปัญหาในการจ่ายคืนในกรณีการให้สินเชื่อเพิ่มแก่เขาอีก สินเชื่อส่วนที่เพิ่มนั้นจะมีอัตราเสี่ยงสูงขึ้น และจะดึงให้หนี้ก้อนเดิมที่เขาถืออยู่แล้วมีอัตราเสี่ยงสูงขึ้นด้วย ในทางตรงกันข้าม ถ้าลูกหนี้มีรายได้สูงแต่มีภาระรายจ่ายพอประมาณก็จะมีฐานะทางการเงินดีกว่าลูกหนี้ที่รายได้มาก แต่รายจ่ายก็มากด้วย

2.3 ระยะเวลา เป็นปัจจัยอีกอย่างหนึ่งซึ่งช่วยในการพิจารณา Capacity ลูกหนี้บางรายไม่อาจชำระหนี้ได้ตามเงื่อนไข ถ้าให้เวลาเขาสั้นเกินไป แต่ถ้าหากให้เวลานานขึ้นอาจชำระได้เรียบร้อยไม่มีปัญหาผิวนัด

ปัจจัยทั้ง 3 ที่นำมาใช้ตัดสิน Capacity ของลูกหนี้ตามที่กล่าวมาแล้วที่สำคัญที่สุดได้แก่ รายได้ เจ้าหน้าที่สินเชื่อส่วนใหญ่มักจะเล็งไปที่ความสามารถในการหารายได้ (Earning Power) ของลูกหนี้เป็นสำคัญ ซึ่งจะดูความสามารถหารายได้ของลูกหนี้ และ สถาบันการเงินจะพิจารณาให้สินเชื่อจากความตั้งใจ และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ซึ่งเป็นทางออกทางแรก (First Way Out) ของสถาบันการเงิน

และเพื่อเป็นการป้องกันความผิดพลาดในการพิจารณาความเสี่ยง และความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต สถาบันการเงินจะคำนึงถึงการให้หลักทรัพย์ค้ำประกันนี้ (Collateral) ควบคู่กันไปด้วย ทั้งนี้เพราะทรัพย์สินที่ลูกค้าเสนอมาเป็นหลักประกันนั้น จะทำให้สถาบันการเงินมีทางออกที่สอง (Second Way Out) ในกรณีที่การให้สินเชื่อแก่ลูกค้านั้นล้มเหลว ธนาคารยังมีโอกาสที่จะได้รับการชำระหนี้คืนจากการขายทรัพย์สินของลูกค้าที่นำมาจำหน่ายหรือจำนองไว้ การให้สินเชื่อโดยมีหลักประกัน ทำให้ธนาคารลดความเสี่ยงต่อหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้นได้มากกว่าการให้สินเชื่อโดยไม่มีหลักประกัน

### สิทธิประโยชน์ในการซื้อที่อยู่อาศัย<sup>15</sup>

ในปี 2543 รัฐบาลได้สนับสนุนการฟื้นตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อเป็นตัวช่วยในการฟื้นฟูเศรษฐกิจโดยรวม จึงได้มีมาตรการให้สิทธิพิเศษเพื่อส่งเสริมการซื้อที่อยู่อาศัย โดยมีระยะเวลาสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2544 และได้มีการต่ออายุมาตรการออกไปถึงปี 2545 และ ต่ออีกครั้งในปี 2546 โดยมาตรการดังนี้

1. การลดหย่อนค่าจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ ที่เดิมจัดเก็บในอัตรา 2% เหลือเพียง 0.01% ประหยัดเงินได้ 1.99%

ตัวอย่าง เมื่อโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยซึ่งมีราคาประเมิน 1,500,000 บาท แต่เดิมต้องเสียค่าจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ 30,000 บาท จากมาตรการลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ฯ จะจ่ายเพียง 150 บาท นั่นคือมีเงินเหลือจากส่วนนี้ 30,000 - 150 บาท เท่ากับ 29,850 บาท หรือจะคิดว่า มีลดค่าใช้จ่ายลง 1.99% เมื่อต้องการคำนวณว่าจะเป็นเม็ดเงินสักเท่าไรให้นำ 1.99% หรือ 0.0199 คูณกับราคาประเมินบ้านหลังที่จะทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ก็ได้ ดังนั้น การโอนบ้านที่มีราคาประเมิน 1,500,000 บาท จะสามารถประหยัดได้ 1,500,000 คูณ 0.0199 เท่ากับ ประหยัดเงินไปเป็นจำนวน 29,850 บาท

ถ้าโอนบ้าน	2,000,000 บาท	ประหยัดได้	39,800 บาท
โอนบ้าน	3,000,000 บาท	ประหยัดได้	59,700 บาท

<sup>15</sup> ประสิทธิ์ ตินารักษ์, "สิทธิประโยชน์ในการซื้อที่อยู่อาศัย ปี 2545," เอกสารในการสัมมนาเรื่อง ข้อเสนอแนะการซื้อบ้านปี 2545 เสนอที่โรงแรมโซฟิเทล เซ็นทรัล พลาซ่า กรุงเทพมหานคร 28 เมษายน 2545.

ราคาบ้านยิ่งสูง ราคาประเมินทุนทรัพย์ยิ่งสูง สิทธิประโยชน์ที่ได้ยิ่งมาก เป็นเงาตามตัว และในบรรดาสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ที่รัฐบาลมอบให้เป็นพิเศษนั้น การลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์นี้ คิดเป็นจำนวนเงินแล้วมากที่สุด

2.ลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนจําของจากร้อยละ 1 เหลือร้อยละ 0.01 หรือประหยัดได้ร้อยละ 0.99 การลดค่าจดทะเบียนการจําของอสังหาริมทรัพย์และห้องชุด จากเดิมที่ต้องเสียร้อยละ1 เหลือเพียงร้อยละ 0.01 มีหลักเกณฑ์ดังนี้

- ลดค่าจดทะเบียนการจําของอสังหาริมทรัพย์จากร้อยละ 1 เหลือร้อยละ 0.01 สำหรับที่ดิน อาคาร หรืออาคารพร้อมที่ดินตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน หรือที่ดินการจัดสรรที่ดินโดยทางราชการหรือองค์การของรัฐบาล ซึ่งมีอำนาจหน้าที่ทำการจัดสรรที่ดินตามกฎหมาย ทั้งนี้จะต้องเป็นอาคารประเภทดังนี้ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านแถว อาคารพาณิชย์

- การจําของห้องชุดในอาคารชุดซึ่งจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุดตามกฎหมายว่าด้วย อาคารชุดให้เรียกเก็บค่าจดทะเบียนการจําของร้อยละ 0.01 โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 29 ธันวาคม 2544 ไปจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2545 ทั้งนี้ ในการลดหย่อนภาระค่าจําของที่ดิน อาคาร หรืออาคารพร้อมที่ดินดังกล่าว จะลดให้เฉพาะกรณีจําของอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อเพื่อเป็นหลักประกันการกู้ยืมเท่านั้น และส่วนที่จะได้รับการลดหย่อนจะต้องไม่สูงเกินกว่าราคาประเมินทุนทรัพย์ของกรรมที่ดินที่จดทะเบียนโอน โดยส่วนที่เกินจะต้องชำระค่าจดทะเบียนจําของตามอัตราปกติ นั่นหมายความว่า ส่วนที่เกินจากราคาประเมินของกรรมที่ดิน จะต้องเสียค่าจดทะเบียนจําของในอัตราปกติ คือ ร้อยละ 1 เช่นเดิม

เช่นเดียวกันให้คิดเป็นจำนวนเงินออกมา โดยนำ 0.0099 ไปคูณวงเงินสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่

ได้รับอนุมัติ

เริ่มตั้งแต่กู้	1,000,000 บาท	จะประหยัดได้	9,900	บาท
กู้	2,000,000 บาท	ประหยัดได้	19,8000	บาท
กู้	3,000,000 บาท	ประหยัดได้	29,7000	บาท



3. การลดอัตราภาษีธุรกิจเฉพาะบวกภาษีบำรุงท้องที่ที่เรียกเก็บจากการขายอสังหาริมทรัพย์ จากอัตราปกติ 3.3% เหลือ 0.11% นั่นคือลดลง 2.19% สิทธิประโยชน์ข้อนี้เป็นเรื่องของคนขาย แต่หลักทั่วไปของธุรกิจ ผู้ซื้อคนสุดท้ายเป็นคนแบกรับภาระภาษีและค่าใช้จ่ายทุกอย่างอยู่แล้ว ผลในทางปฏิบัติก็คือ ส่วนต่างของการเสียภาษีธุรกิจเฉพาะนี้ทำให้ภาระภาษีที่จะตกแก่ผู้ซื้อนั้นลดลงไม่ว่าจะซื้อจากบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หรือซื้อขายระหว่างบุคคลในทางปฏิบัติการซื้อขายจากบริษัทอสังหาริมทรัพย์อาจจะไม่เห็นเด่นชัดเท่ากับการซื้อขายบ้านระหว่างบุคคลด้วยกันเอง มาตรการนี้จึงมีผลสนับสนุนให้มีการซื้อขายบ้านมือสอง เพื่อให้เจ้าของเดิมสะดวกในการขายบ้านเก่าเพื่อซื้อบ้านใหม่ด้วย

4. การลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา โดยสามารถนำดอกเบี้ยผ่อนซื้อบ้านมาหักลดหย่อนภาษีได้ตามจำนวนที่จ่ายจริง แต่ไม่เกิน 50,000 จากเดิมที่ได้เพียง 10,000 บาทเท่านั้น โดยให้ผู้มีเงินได้ที่มีการจ่ายดอกเบี้ยกู้ยืมในการซื้ออาคารที่อยู่อาศัยในหลังใดก็ได้ ไม่ว่าจะซื้ออาคารที่อยู่อาศัยเดิมแล้วหรือไม่ก็ตาม สามารถนำเงินดอกเบี้ยที่จ่ายไปมาหักเป็นค่าลดหย่อนในการคำนวณภาษีได้เท่าที่จ่ายจริง แต่เมื่อรวมทุกหลัง แล้วจะต้องไม่เกิน 50,000 บาท เมื่อคิดเต็มจำนวนดอกเบี้ยผ่อนบ้าน 50,000 บาทมาใช้การหักลดหย่อนการภาษีจะทำให้ผู้ผ่อนบ้านประหยัดเงินภาษีได้ เมื่อคิดในอัตราส่วนของอัตราภาษีขั้นที่ 1 อัตรา 5% จะช่วยประหยัดได้ 2,000 บาท ถ้าอยู่ในฐานภาษี 10% จะประหยัดได้ 4,000 บาท

รัฐบาลได้เสริมมาตรการกระตุ้นการซื้อในปี 2545 โดยการต่อระยะเวลาในการสิทธิประโยชน์ถึง สิ้นปี 2546 นอกจากนี้ได้เพิ่มค่าลดหย่อนเงินได้ เพิ่มลดหย่อนเงินได้ที่จ่ายเป็นค่าซื้อบ้านหรือห้องชุด

กรณีที่ 1 ซื้อบ้านเงินสด(ไม่มีการจ้าง) หักลดหย่อนภาษีได้เท่ากับจำนวนที่จ่ายจริง แต่ไม่เกิน 200,000 บาท โดยนำมาหักได้ปีละ 100,000 บาท เป็นเวลา 2 ปีติดต่อกัน เมื่อคิดฐานภาษี 5% เท่ากับได้รับส่วนลดภาษี 5,000 บาทติดต่อกัน 2 ปี

กรณีที่ 2 ซื้อบ้านเงินผ่อน สามารถนำเงินผ่อนมาหักลดหย่อนได้เท่ากับจำนวนที่จ่ายจริง แต่ไม่เกิน 100,000 บาท ได้ 1 ปี โดยต้องเป็นปีเดียวกับปีที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ เมื่อคิดฐานภาษี 5% เท่ากับได้รับส่วนลดภาษี 5,000 บาท

### หลักเกณฑ์และเงื่อนไขดังนี้

1.อาคารพร้อมที่ดินหรือห้องชุดในอาคารชุดที่ซื้อมานั้น ผู้มีสิทธิหักลดหย่อนจะต้องเป็นผู้ซื้อที่ไม่เคยมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้นมาก่อน ในช่วง 1 ปี ก่อนวันที่กฎหมายมีผลบังคับใช้ และผู้มีสิทธิหักลดหย่อนต้องมี กรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 2 ปี นับแต่วันที่มิกรรมสิทธิ์

2.สิทธิในการหักลดหย่อนตามมาตราการนี้ให้ใช้สำหรับการซื้ออสังหาริมทรัพย์เพียงแห่งเดียว สำหรับผู้มีเงินได้ไม่ว่าจะมีคู่สมรสด้วยหรือไม่ก็ตาม

3.ผู้มีเงินได้ที่จะใช้สิทธิหักลดหย่อนจะต้องเป็นผู้ซื้อเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ ที่ซื้อ ในกรณีที่ซื้อและโอนให้ผู้อื่นแม้จะเป็นคนออกเงินก็ตาม ไม่สามารถนำมาหักลดหย่อนภาษีเงินได้ และจะต้องถือครองกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวเป็นเวลานานไม่น้อยกว่าสองปีนับแต่วันที่ ที่จดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์

ที่สำคัญ ในการยื่นหักลดหย่อนนี้จะต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และ เงื่อนไขตามประกาศจากอธิบดีกรมสรรพากรเกี่ยวกับภาษีเงินได้ ฉบับที่ 98 ซึ่งนอกเหนือจากหลักเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้นแล้ว ผู้มีเงินได้ต้องมีหลักฐานจากผู้ขายที่พิสูจน์ได้ว่ามีการจ่ายเงินตามสัญญา รวมทั้งรายละเอียดในการกรอกเอกสาร และการเตรียมหลักฐานต่างๆ ต้องดูให้รอบคอบ โดยเฉพาะเอกสารสำคัญที่ต้องมีคือ สัญญาซื้อขาย ใบเสร็จรับเงินทุกใบที่เกี่ยวข้อง เอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน เป็นต้น.

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



### บทที่ 3

#### วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) เพื่อทำการศึกษาพฤติกรรมการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง (ราคา 800,000-3,000,000 บาท) กรณีศึกษา โครงการบริษัท วังทองกรุป จำกัด

บริษัท วังทองกรุป จำกัด เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ที่มี Market Segmentation ที่ชัดเจนในการทำตลาด โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นลูกค้าระดับกลาง บริษัท วังทองกรุป จำกัด เป็นบริษัทที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ โดยเป็นบริษัทแรกภายหลังจากการเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ ที่มีการเปิดตัวโครงการใหม่ ระหว่างกลางปี 2543 จนถึงปัจจุบัน และประสบความสำเร็จในการขาย โดยบ้านที่ได้เปิดขาย เริ่มมีการโอน ในปี 2544 โดยยอดโอนระหว่างปี 2544-2545 บริษัทฯ มียอดโอนกรรมสิทธิ์ 1,000 ยูนิต ดังนั้น จึงใช้ กรณีศึกษา ของ บริษัท วังทองกรุป จำกัด เป็นกลุ่มประชากรที่ทำการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงการสำรวจ (Survey Research) โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ โดยการออกแบบสอบถามให้มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษา คือ ต้องการศึกษากฎการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อบ้าน จึงสอบถามโดยตรงถึงผู้ซื้อบ้าน และมีสถานะเป็นเจ้าของบ้าน โดยมุ่งเน้นในเรื่องพฤติกรรมการออม , รูปแบบการออม , แหล่งที่มาของเงินในการซื้อบ้าน , การวางแผนการออม รวมถึงทัศนคติในเรื่อง การออมและการวางแผนการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แผนภูมิที่ 3.1 แหล่งที่มาของเงินในการซื้อบ้าน



คลังข้อมูลเพื่ออาชีพบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### 3.1 การกำหนดประชากรของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 3.1 การแบ่งระดับราคาและเกณฑ์ราคาที่อยู่อาศัย<sup>1</sup>

การแบ่งระดับราคา	เกณฑ์ราคาที่อยู่อาศัย
ระดับราคาต่ำ	ต่ำกว่า 400,000 บาท
	400,000 - ต่ำกว่า 800,000 บาท
ระดับราคาปานกลาง-ต่ำ	800,000 –1,500,000
ระดับราคาปานกลาง-สูง	1,500,000 – 3,000,000
ระดับราคาสูง	3,000,001 –5,000,000
	5,000,000 ขึ้นไป

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยในครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้มุ่งเน้นเฉพาะเจาะจงที่กลุ่ม ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยแนวราบ เป็นกลุ่มผู้ซื้อบ้านและโอนกรรมสิทธิ์ในระหว่างปี 2544 – 2545 โดยได้คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจากผู้ซื้อบ้านของบริษัท วังทองกรุ๊ป จำกัด จำนวน 4 โครงการ ดังนี้

ตารางที่ 3.2 กลุ่มประชากรในการวิจัย

โครงการ	ประเภทสินค้า	ระดับราคา(บาท)
วรารักษ์ 2	ทาวน์เฮาส์	1,500,000 –2,300,000
วรารักษ์ 3	ทาวน์เฮาส์	1,100,000 – 1,500,000
	บ้านเดี่ยว	2,700,000 - 3,000,000
Private Home	บ้านเดี่ยว	1,800,000 - 3,000,000
วรารักษ์ 3	ทาวน์เฮาส์	800,000 –950,000
	บ้านเดี่ยว	1,600,000- 3,00,000

<sup>1</sup> “ผลการสำรวจวิจัย สถานการณ์ที่อยู่อาศัยและอาคารไร้ผู้อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2533- เมษายน 2541,” วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 4(ตุลาคม –ธันวาคม 2541) : หน้า 8

### 3.2 การคัดเลือกประชากรของกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยจึงได้เลือกผู้ซื้อที่อยู่อาศัยและโอนกรรมสิทธิ์แล้ว ของบริษัท วังทองกรู๊ป เป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยจำนวนผู้ซื้อที่อยู่อาศัยของบริษัทในระดับราคาปานกลาง ในช่วงระหว่างปี 2544-2545 จำนวน 1,000 หลังคาเรือน จำนวนประชากรที่ทำการศึกษาคือเป็นจำนวนประชากรเป้าหมาย แต่เนื่องจากข้อจำกัดด้านเวลาและงบประมาณ ทำให้ไม่สามารถทำการศึกษากลุ่มตัวอย่างได้ทั้งหมดจึงจำเป็นต้องกำหนดกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม กลุ่มประชากรที่จะทำการศึกษา โดย ในการดำเนินการวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดขนาดของกลุ่มประชากรที่จะทำการศึกษาโดยอิงหลักเกณฑ์ทางสถิติการสุ่มตัวอย่างของ Herbert Arkin Raymond R.colton<sup>2</sup> ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % โดยมีความผิดพลาดแม่นยำ  $\pm 5\%$  ตามตาราง 3.1

ตารางที่ 3.3 จำนวนขนาดตัวอย่างที่จะทำการศึกษาตามจำนวนของประชากรที่ขอบเขตความเชื่อมั่น 95 % โดยมีความผิดพลาดของความแม่นยำ  $\pm 5\%$

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

การกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้เนื่องจากจำนวนประชากรที่ทำการวิจัยจำนวน 1,000 หลังคาเรือน สำหรับเกณฑ์ทางสถิติการสุ่มตัวอย่างของ Herbert Arkin Raymond R.colton ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % โดยมีความผิดพลาดแม่นยำ  $\pm 5\%$  ขนาดของประชากร 1,000 จำนวนตัวอย่างที่จะทำการศึกษา คือ 244 ตัวอย่าง

<sup>2</sup> Herbert Arkin and raymond R.Calton. Tables For Statisticians.(New York : Barnes&Nobels,Inc.,1963) pp.151-152

วิธีการสุ่มตัวอย่าง โดยการศึกษานี้ได้ใช้วิธีการสุ่มแบบชั้นภูมิ โดยแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 4 ชั้นภูมิ การสุ่มตัวอย่างจะสุ่มตามสัดส่วนของขนาดประชากรในแต่ละกลุ่ม โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 3.4 แสดงจำนวนการสุ่มตัวอย่างโดยการสุ่มแบบชั้นภูมิ

โครงการ	ประเภท สินค้า	ระดับราคา (บาท)	จำนวน ประชากร	จำนวน ตัวอย่าง
วรางกูลคลอง 2	ทาว์นเฮาส์	1,500,000 –2,300,000	70	16
วรางกูลคลอง 3	ทาว์นเฮาส์	1,100,000 – 1,500,000	250	61
	บ้านเดี่ยว	2,700,000 - 3,000,000	50	13
Private Home	บ้านเดี่ยว	1,800,000 - 3,000,000	50	13
วราภักษ์ รังสิตคลอง3	ทาว์นเฮาส์	800,000 –950,000	500	121
	บ้านเดี่ยว	1,600,000- 3,00,000	80	20
<b>กลุ่มประชากรรวม</b>			1,000 ราย	244

ผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการดำเนินการโดยได้จัดส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ โดยเจ้าหน้าที่ผู้ซื้อที่โอนกรรมสิทธิ์บ้านแล้ว ผลการตอบกลับจำนวน 254 ชุด โดยใช้ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมแบบ สอบถาม 6 สัปดาห์

### 3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการทำศึกษาวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือแบบสอบถาม (Questionnaire) โดยการสร้างแบบสอบถามที่สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์ของการศึกษา โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ผู้ทำการวิจัยได้ศึกษาแนวคิดทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการออมและการลงทุน และ เอกสารการวิจัย วิทยานิพนธ์ หนังสือ วารสาร และเอกสารเผยแพร่จากหน่วยงานต่าง ๆ ที่ได้ทำการศึกษามาก่อนหน้านี้ รวมทั้ง รายงานการวิจัยเรื่องพฤติกรรมกรรมการออมของครัวเรือน ซึ่งจัดทำโดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ เพื่อนำมาเป็น แนวทางในการศึกษาตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับ พฤติกรรมการออมและรูปแบบการออมของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง

## 2. ข้อมูลปฐมภูมิ ( Primary Data )

1. การกำหนดโครงสร้างแบบสอบถาม ซึ่งได้ตั้งคำถามเพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษา โดยได้แบ่งคำถามออกเป็นกลุ่มคำถามดังนี้
  - 1.1 ข้อมูลทั่วไปทางด้านสังคม ประกอบด้วย อายุ การศึกษา สถานภาพครอบครัว ขนาดของครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง
  - 1.2 ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจ ประกอบด้วย อาชีพ รายได้บุคคล , รายได้ครอบครัว , แหล่งที่มาของรายได้ และจำนวนสมาชิกของครอบครัวที่มีรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อการการออม
  - 1.3 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย ประกอบด้วย สถานภาพการถือครองที่อยู่อาศัยเดิม และ สถานะของบ้านหลังใหม่ของกลุ่มตัวอย่าง
  - 1.4 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการออมโดยทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วย พฤติกรรมการออม รูปแบบการออม การวางแผนการออม และ วัตถุประสงค์ของการออม เพื่อความเข้าใจในเรื่อง ปัจจัยที่มีผลเชิงลบและบวกกับการออม
  - 1.5 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการออมเพื่อซื้อบ้านของกลุ่มตัวอย่าง ประกอบการวางแผนการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย
  - 1.6 ด้วยข้อมูลในส่วนของเหตุผลของการซื้อบ้าน , การวางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน , ปัจจัยกระตุ้นการนำเงินออมมาซื้อบ้าน ,แหล่งที่มาของเงินในการซื้อบ้านการบริหารเงินของบุคคล
  - 1.7 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อการตัดสินใจ เช่น มาตรการของรัฐ อัตราดอกเบี้ย เงินฝากและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีผลอย่างไรกับการตัดสินใจของกลุ่มตัวอย่าง

### การกำหนดตัวแปรในการวิจัย

#### 1. ตัวแปรควบคุม

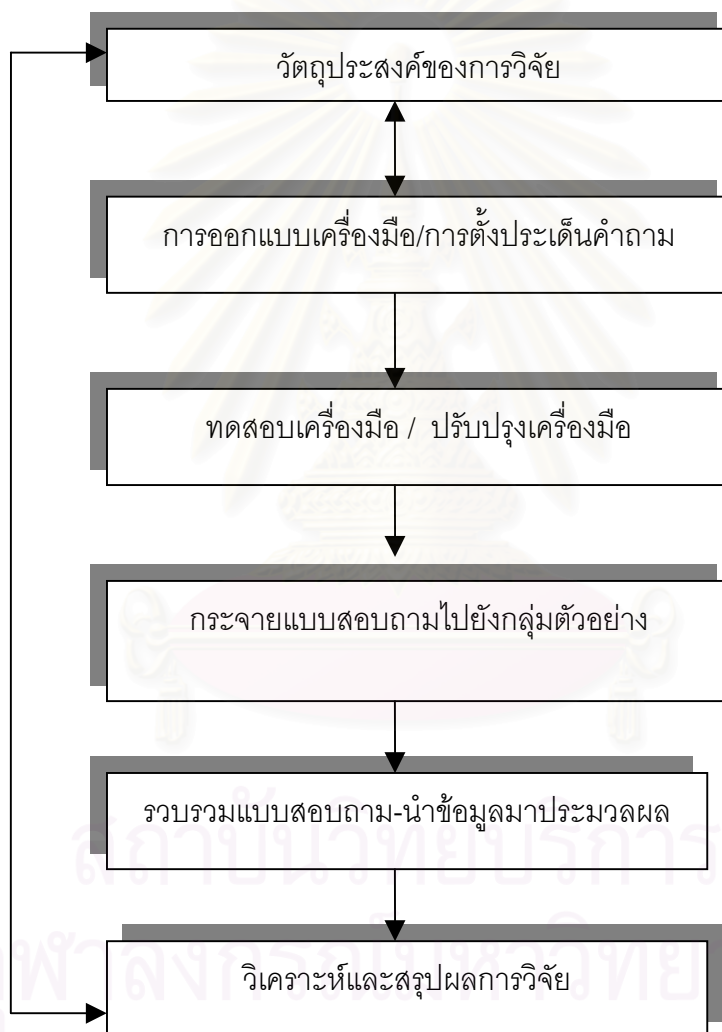
- 1.1 ที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางโดยใช้ระดับราคา800,000-3,000,000 บาท ซึ่งเป็นการแบ่งระดับราคาและเกณฑ์ราคาที่อยู่อาศัย ที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์ใช้เป็นเกณฑ์ในการสำรวจวิจัยที่อยู่อาศัยและอาคารไร้ผู้อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลปี2533 - เมษายน 2541

- 1.2 กลุ่มผู้ซื้อบ้านในโครงการ บริษัท วังทองกรู๊ป จำกัด และโอนกรรมสิทธิ์  
ในระหว่างปี 2544-2545
  
2. ตัวแปรด้านพฤติกรรมการออมและทัศนคติในเรื่องของการออมของกลุ่มตัวอย่าง
  - 2.1 ตัวแปรทางด้านสังคม ได้แก่ อายุ สถานภาพ ขนาดครอบครัว
  - 2.2 ตัวแปรทางด้านเศรษฐกิจ ได้แก่ รายได้บุคคล รายได้ครอบครัว จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่มีรายได้ อาชีพ แหล่งที่มาของรายได้
  - 2.3 ตัวแปรทางพฤติกรรมศาสตร์ ได้แก่ อุปนิสัยโดยทั่วไปในเรื่องการออม พฤติกรรมการออม ทางเลือกของการออม รูปแบบการออม ปัจจัยที่มีผลเชิงบวกและลบต่อการออม การวางแผนการออมก่อนซื้อที่อยู่อาศัย ออมหรือไม่ ออมอย่างไร ออมเท่าไร และ ไม่มีเงินออมสามารถซื้อบ้านได้ อย่างไร วิธีการบริหารเงินออม ,แหล่งที่มาของเงินทำสัญญา เงินค่างวด เงินผ่อนธนาคาร เงินค่าตกแต่งบ้าน เมื่อมีปัญหาการเงินใช้วิธีการแก้ไขปัญหานั้นอย่างไร ในแต่ละช่วงเวลา เงินออมได้ถูกนำออกใช้ในช่วงเวลาใด
  
3. กลุ่มอ้างอิงในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้ซื้อบ้านและได้โอนกรรมสิทธิ์แล้วในระหว่างปี 2544-2545 กับ โครงการของบริษัท วังทองกรู๊ป จำกัด โดยคัดเลือกเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในช่วงระดับราคา 800,000 ถึง 3,000,000 บาท ตามเกณฑ์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์
  
4. นำโครงสร้างแบบสอบถามปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษาพร้อมปรับแก้ไขแบบสอบถามเพื่อให้ได้ประเด็นคำถามที่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ หลังจากนั้นได้นำแบบสอบถามไปทำการทดสอบก่อนใช้จริง จำนวน 30 ตัวอย่าง ทั้งนี้เพื่อนำมาเป็นข้อมูลและแนวทางในการปรับปรุงแบบสอบถามให้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น หลังจากที่ได้ปรับแก้ไขแล้วผู้วิจัยจึงเริ่มดำเนินการวิจัยในขั้นตอนต่อไปคือ การจัดส่งแบบสอบถามจำนวนจำหน่ายโดยตรงถึงผู้ซื้อบ้านผลตอบกลับ ได้รับแบบสอบถามกลับคืนจำนวน 254 ชุด โดยใช้ระยะเวลาการจัดเก็บข้อมูล 6 สัปดาห์



### 3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

ใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS โดยการระบุค่าตัวแปรตามแบบสอบถาม หลังจากที่ได้มีการตรวจสอบแบบสอบถามความสมบูรณ์ของแบบสอบถามแล้ว จึงลงข้อมูลในโปรแกรม SPSS พร้อมใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS ช่วยในการประเมินผล ในการหาค่าความถี่ และ การหาค่าความสัมพันธ์ของค่าตัวแปร นำค่าที่ได้รับมาวิเคราะห์ โดย เขียนตารางและกราฟ โดยแสดงเป็นค่าร้อยละโดยนำข้อมูลจากการวิเคราะห์เพื่อนำมาสรุปเป็นผลการศึกษา



## บทที่ 4

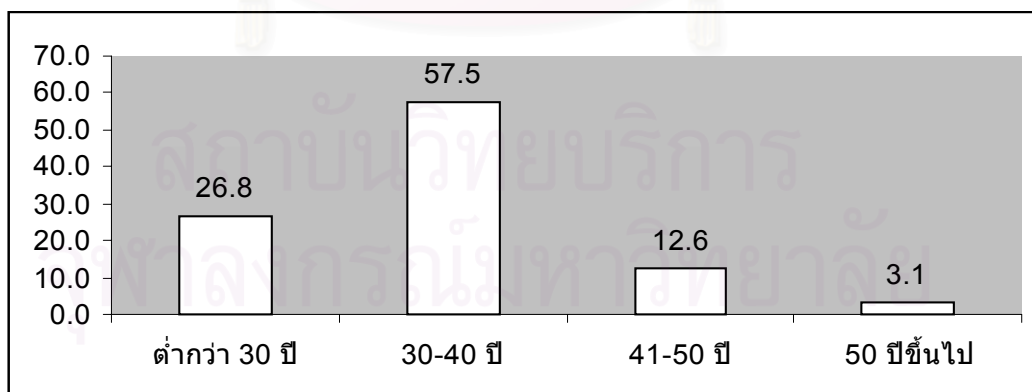
### ผลการวิจัย

การวิจัยเรื่องพฤติกรรมการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในครั้งนี้เป็น การวิจัยในเชิงสำรวจโดยมีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 254 ตัวอย่าง ในการวิจัยในครั้งนี้ได้แบ่งประเด็นการศึกษาออกตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา คือ ต้องการทราบถึงพฤติกรรมการออมเพื่อซื้อที่อาศัย รูปแบบการออม และปัจจัยที่ทำให้เกิดการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้ซื้อบ้านระดับราคา 800,000-3,000,000 บาท จากการประมวลผลการวิจัย ได้สรุปผลการวิจัยดังนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงอายุของกลุ่มตัวอย่าง

อายุ	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30 ปี	68	26.8
30-40 ปี	146	57.5
41-50 ปี	32	12.6
50 ปีขึ้นไป	8	3.1
รวม	254	100.0

แผนภูมิที่ 4.1 แสดงอัตราร้อยละของช่วงอายุ กลุ่มตัวอย่าง

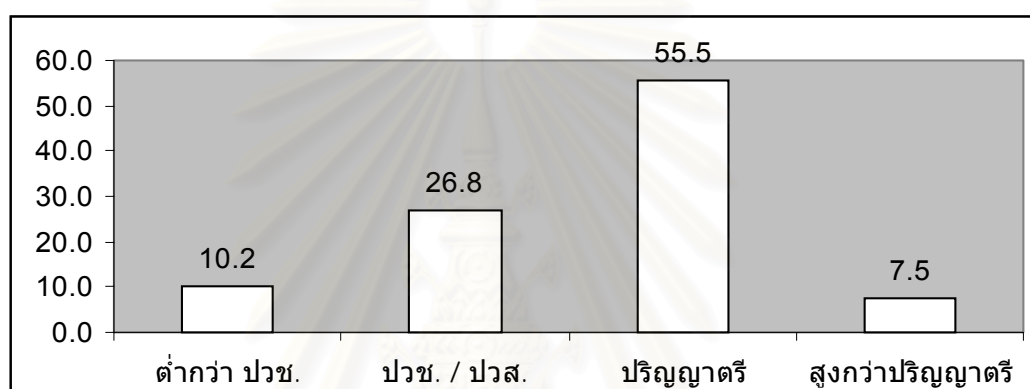


จากข้อมูลการสำรวจ พบว่า ร้อยละ 57.5 ของกลุ่มตัวอย่าง อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 30-40 ปี รองลงมาคือกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุน้อยกว่า 30 ปี มีสัดส่วนร้อยละ 26.8 อายุระหว่าง 41-50 ปี ร้อยละ 12.6 และอายุมากกว่า 50 ปี ขึ้นไป มีเพียงร้อยละ 3.1

ตารางที่ 4.2 แสดงระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

ระดับการศึกษา	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่า ปวช.	26	10.2
ปวช. / ปวส.	68	26.8
ปริญญาตรี	141	55.5
สูงกว่าปริญญาตรี	19	7.5
รวม	254	100.0

แผนภูมิที่ 4.2 แสดงระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง



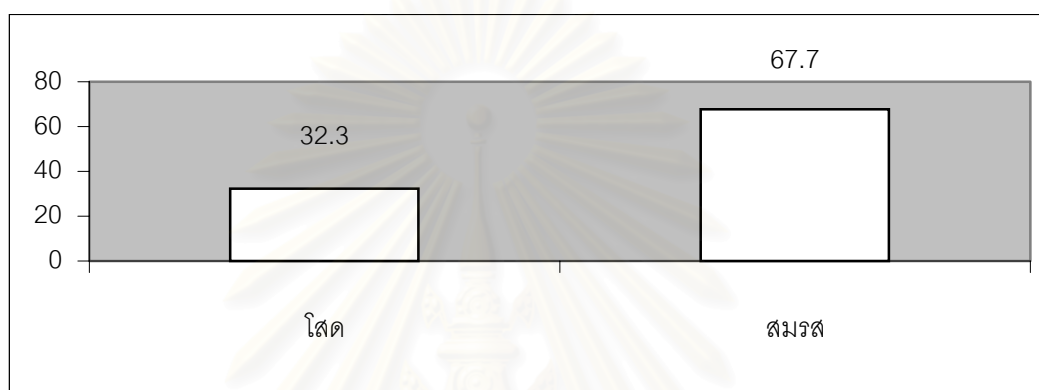
ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 55.5 ที่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี ซึ่งเป็นสัดส่วนสูงสุด ในขณะที่ร้อยละ 7.5 ที่มีผู้มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 26.8 มีการศึกษาในระดับอาชีวศึกษา (ระดับปวช./ปวส.) ร้อยละ 10.2 ที่มีการศึกษาต่ำกว่าระดับปวช.

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.3 แสดงสถานภาพครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง

สถานภาพ	ความถี่	ร้อยละ
โสด	82	32.3
สมรส	172	67.7
รวม	254	100.0

แผนภูมิที่ 4.3 แสดงสถานภาพของกลุ่มตัวอย่าง

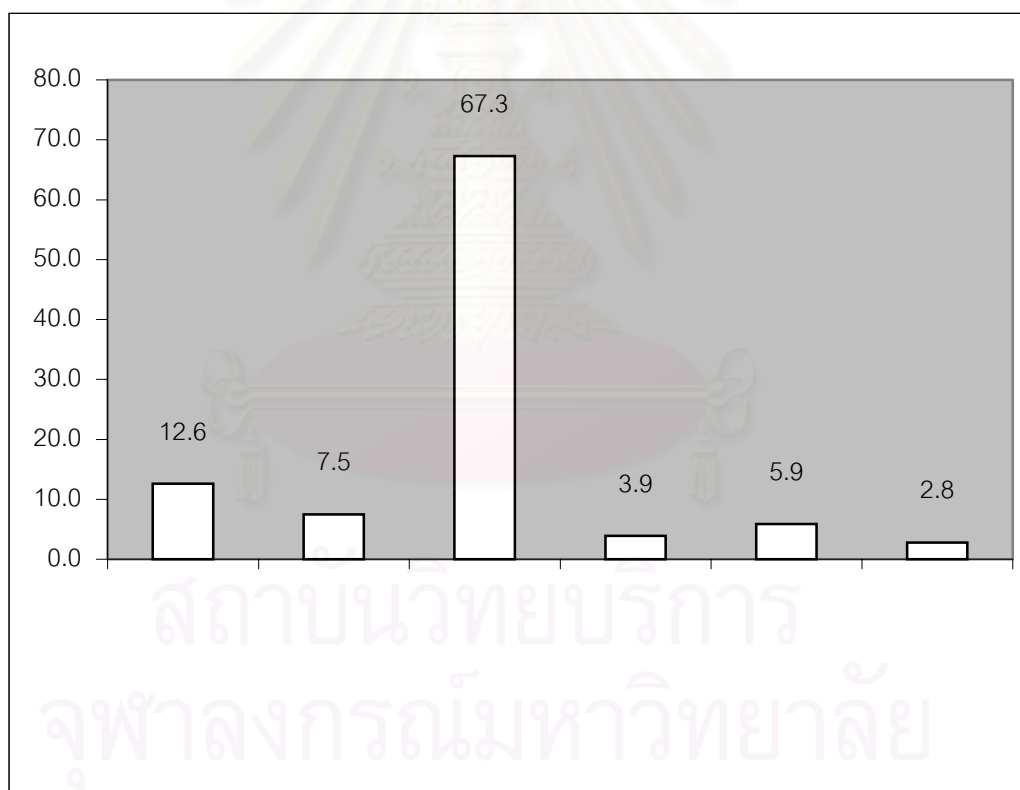


สถานภาพสมรส พบว่าร้อยละ 67.7 ที่อยู่ในสถานภาพสมรส และ ร้อยละ 32.3 มีสถานภาพโสด

ตารางที่ 4.4 แสดงถึงกลุ่มอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

อาชีพ	ความถี่	ร้อยละ
ข้าราชการ	32	12.6
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	19	7.5
พนักงานบริษัทเอกชน	171	67.3
ประกอบอาชีพอิสระ	10	3.9
ค้าขาย	15	5.9
เจ้าของกิจการ	7	2.8
<b>รวม</b>	<b>254</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.4 แสดงกลุ่มอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

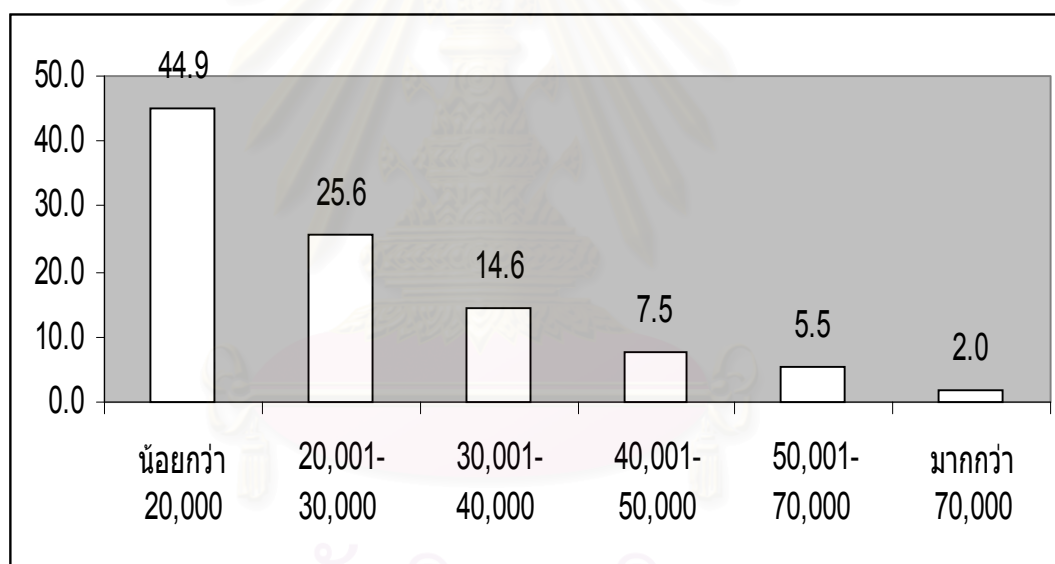


ร้อยละ 67.3 ของกลุ่มตัวอย่างเป็นพนักงานในหน่วยงานเอกชน ร้อยละ 12.6 เป็นกลุ่มข้าราชการ ร้อยละ 7.5 ทำงานในรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 5.9 ประกอบอาชีพค้าขาย ร้อยละ 3.9 มีอาชีพอิสระ และร้อยละ 2.8 ที่เป็นเจ้าของกิจการ

ตารางที่ 4.5 แสดงถึงระดับรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง

รายได้บุคคล/เดือน	ความถี่	ร้อยละ
น้อยกว่า 20,000 บาท	114	44.9
20,001-30,000 บาท	65	25.6
30,001-40,000 บาท	37	14.6
40,001-50,000 บาท	19	7.5
50,001-70,000 บาท	14	5.5
มากกว่า 70,000 บาท	5	2.0
<b>รวม</b>	<b>254</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.5 แสดงระดับรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง



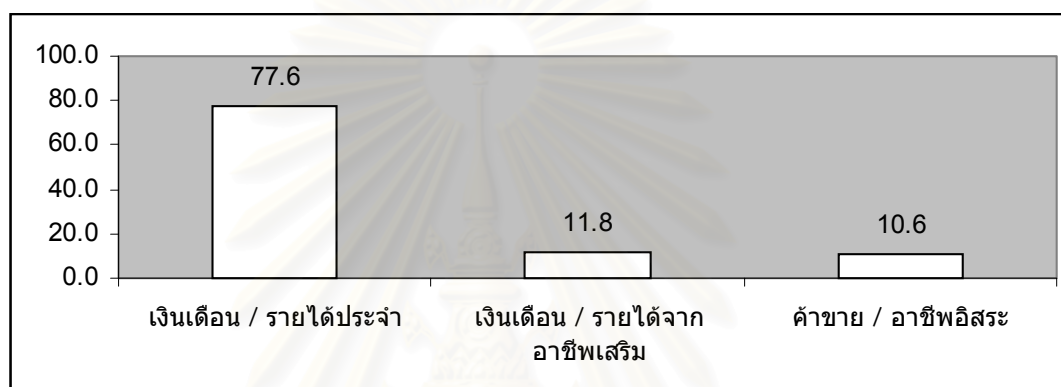
รายได้บุคคลต่อเดือน กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 44.9 ที่มีรายได้น้อยกว่า 20,000 บาท ต่อเดือน ร้อยละ 25.6 มีฐานรายได้ ระหว่าง 20,000-30,000 บาท ร้อยละ 14.6 มีรายได้ 30,001-40,000 บาท ร้อยละ 7.5 มีฐานรายได้ 40,001-50,000 บาท ร้อยละ 5.5 มีฐานรายได้ 50,001-70,000 บาทและ ผู้มีรายได้มากกว่า 70,000 บาท/เดือน มีเพียงร้อยละ 2.0



ตารางที่ 4.6 แสดงถึงแหล่งที่มาของรายได้

แหล่งที่มาของรายได้	ความถี่	ร้อยละ
เงินเดือน / รายได้ประจำ	197	77.6
เงินเดือน / รายได้จากอาชีพเสริม	30	11.8
ค้าขาย / อาชีพอิสระ	27	10.6
<b>รวม</b>	<b>254</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.6 แสดงถึงแหล่งที่มาของรายได้

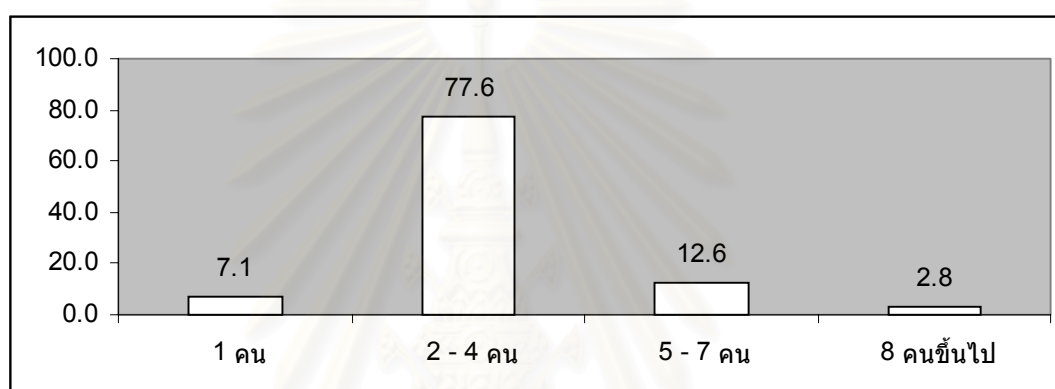


โดยรายได้บุคคลดังกล่าวมีฐานที่มาของรายได้คือ รายได้ที่ได้รับประจำจากเงินเดือน ซึ่งมีถึงร้อยละ 77.6 ที่มีรายได้มาจากเงินเดือน และร้อยละ 11.8 ที่มีรายได้จากอาชีพประจำและอาชีพเสริม ร้อยละ 10.6 ที่มีรายได้มาจากการค้าขายและประกอบอาชีพอิสระ

ตารางที่ 4.7 แสดงถึงขนาดครอบครัว จำนวนสมาชิกของครอบครัว

สมาชิกในครอบครัว	ความถี่	ร้อยละ
1 คน	18	7.1
2 - 4 คน	197	77.6
5 - 7 คน	32	12.6
8 คนขึ้นไป	7	2.8
รวม	254	100.0

แผนภูมิที่ 4.7 แสดงถึงขนาดครอบครัว จำนวนสมาชิกของครอบครัว



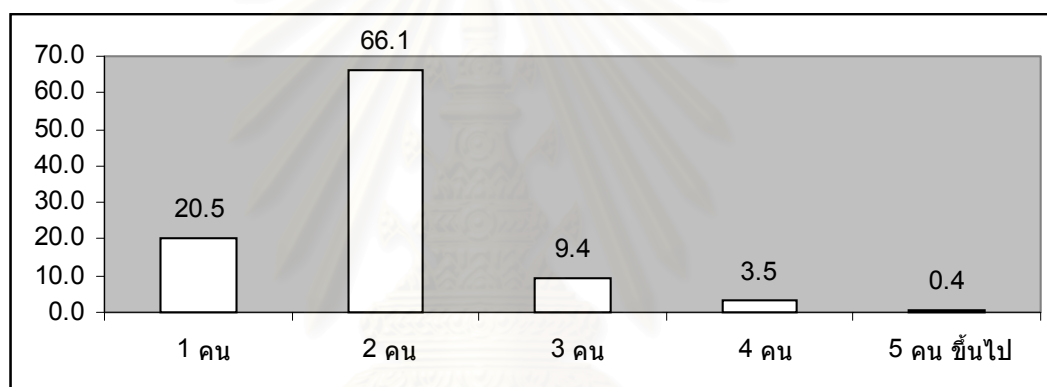
จำนวนสมาชิกของกลุ่มตัวอย่าง หรือ ขนาดครอบครัว มีลักษณะเป็นครอบครัวขยาย โดยร้อยละ 77.6 มี สมาชิกครอบครัวอยู่ระหว่าง 2- 4 คน ร้อยละ 7.1 อยู่โดยลำพังผู้เดียว ร้อยละ 12.6 ที่เป็นครอบครัวใหญ่ที่มีสมาชิกครอบครัว 5-7 คน และร้อยละ 2.8 ที่เป็นครอบครัวเดี่ยวลักษณะครอบครัวใหญ่มีสมาชิกในครอบครัว 8 คนขึ้นไป

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.8 แสดงถึงจำนวนผู้มีรายได้ครอบครัว

จำนวนผู้มีรายได้ในครอบครัว	ความถี่	ร้อยละ
1 คน	52	20.5
2 คน	168	66.1
3 คน	24	9.4
4 คน	9	3.5
5 คน ขึ้นไป	1	0.4
<b>รวม</b>	<b>254</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.8 แสดงถึงจำนวนผู้มีรายได้ครอบครัว

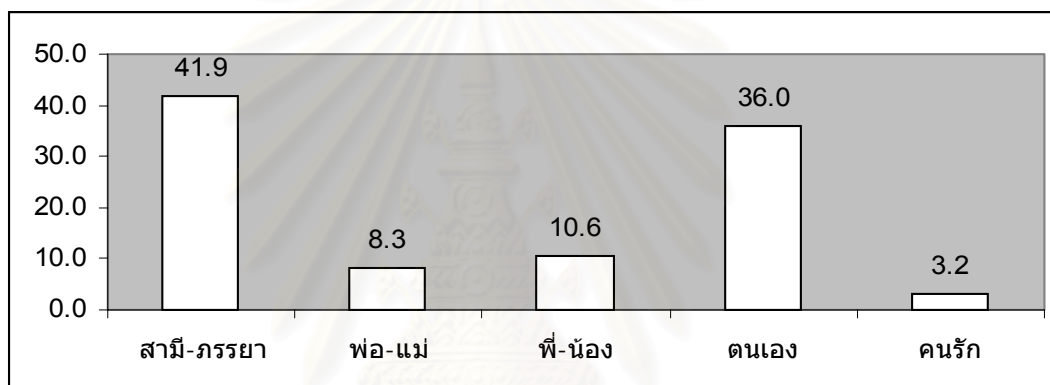


สำหรับสมาชิกในครัวเรือนที่มีรายได้หนึ่ง พบว่าร้อยละ 66.1 ที่มีสมาชิกในครอบครัวที่มีรายได้จำนวน 2 คน ร้อยละ 20.5 ที่เป็นรายได้เพียงผู้เดียวของหัวหน้า ครัวเรือน ร้อยละ 9.4 ที่มีรายได้มาจากสมาชิก 3 คนในครอบครัว ร้อยละ 3.5 มีรายได้มาจากสมาชิก 4 คน และมีเพียงร้อยละ 0.4 ที่ผู้มีรายได้ของครอบครัวมีจำนวนมากกว่า 5 คน แสดงถึงลักษณะของโครงสร้างครอบครัวโดยมากจะเป็นครอบครัวขยายออกมาจากครอบครัวเดิม ซึ่งรายได้ครอบครัวจะเป็นรายได้จากสามี-ภรรยา

ตารางที่ 4.9 แสดงถึงที่มาของรายได้ครอบครัว

ที่มาของรายได้ครอบครัว	ความถี่	ร้อยละ
สามี-ภรรยา	142	41.9
พ่อ-แม่	28	8.3
พี่น้อง	36	10.6
รายได้ของคุณเพียงคนเดียว	122	36.0
คนรัก	11	3.2
<b>รวม</b>	<b>339</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.9 แสดงถึงที่มาของรายได้ครอบครัว



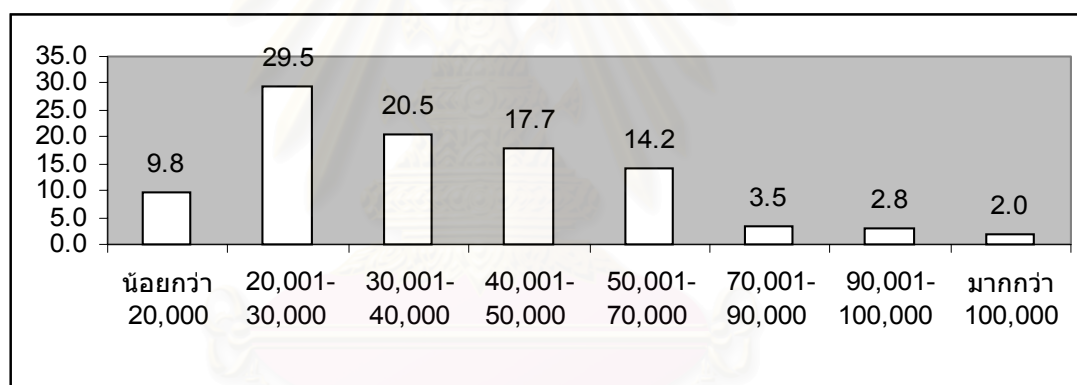
รายได้ครอบครัว ร้อยละ 41.9 เป็นรายได้ร่วมของสามี-ภรรยา ร้อยละ 36.0 เป็นรายได้ของตนเองโดยลำพัง ร้อยละ 10.6 เป็นรายได้ร่วมของพี่น้อง ร้อยละ 8.3 รายได้ครอบครัวหมายถึงรายได้ของตนเองและพ่อแม่ และ ร้อยละ 3.2 เป็นรายได้ของตนเองและคนรักที่มีแผนจะแต่งงาน

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.10 แสดงระดับรายได้ครัวเรือนต่อเดือน

รายได้ครอบครัว / เดือน	ความถี่	ร้อยละ
น้อยกว่า 20,000	25	9.8
20,001-30,000 บาท	75	29.5
30,001-40,000 บาท	52	20.5
40,001-50,000 บาท	45	17.7
50,001-70,000 บาท	36	14.2
70,001-90,000 บาท	9	3.5
90,001-100,000 บาท	7	2.8
มากกว่า 100,000 บาท	5	2.0
<b>รวม</b>	<b>254</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.10 แสดงระดับรายได้ครัวเรือนต่อเดือน

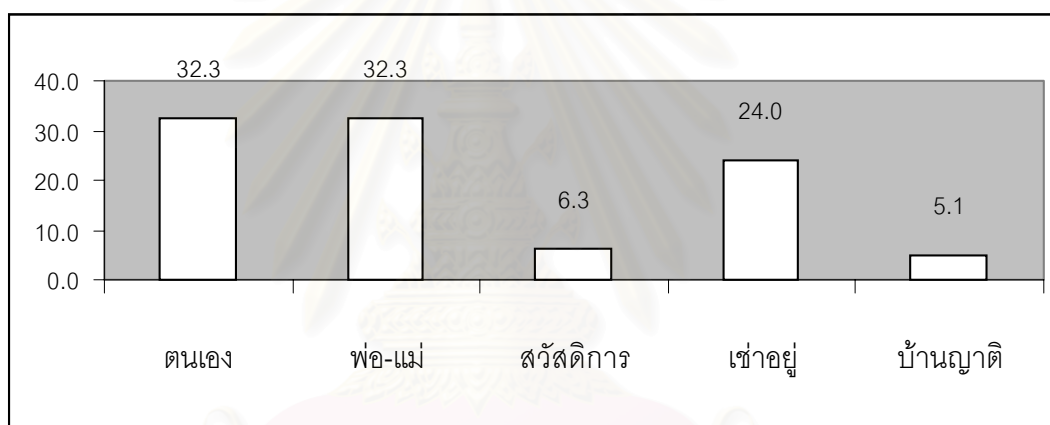


รายได้ครอบครัว/เดือน ฐานรายได้ครัวเรือนร้อยละ 29.5 อยู่ในช่วงรายได้ 20,000-30,000 บาท และร้อยละ 20.5 อยู่ช่วงรายได้ 30,001-40,000 บาท ร้อยละ 17.7 มีฐานรายได้ที่ 40,001-50,000 บาท ร้อยละ 14.2 มีฐานรายได้ระหว่าง 50,001-70,000 บาท และฐานรายได้ 70,001-90,000 , 90,001-100,000 และ มากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป อยู่ในสัดส่วนร้อยละ 3.5 , 2.8 และ 2.0 ตามลำดับ โดยมีร้อยละ 9.8 ที่มีฐานรายได้ครอบครัวน้อยกว่า 20,000 บาท ซึ่งโดยมากจะเป็นคนโสดและจะพบได้ว่าฐานรายได้ครัวเรือนกับความสามารถในการจ่าย ปัจจุบันมีความสอดคล้องและทำให้ประชาชนได้มีโอกาสในการซื้อที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4.11 แสดงถึงสภาพการถือครองที่อยู่อาศัยเดิม

สถานภาพการถือครองที่อยู่อาศัยเดิม	ความถี่	ร้อยละ
บ้านของตนเอง	82	32.3
บ้านพ่อ-แม่-ครอบครัว	82	32.3
บ้านพักสวัสดิการ	16	6.3
เช่าอยู่	61	24.0
อาศัยอยู่กับผู้อื่น/เครือญาติ	13	5.1
รวม	254	100.0

แผนภูมิที่ 4.11 แสดงถึงสภาพการถือครองที่อยู่อาศัยเดิม



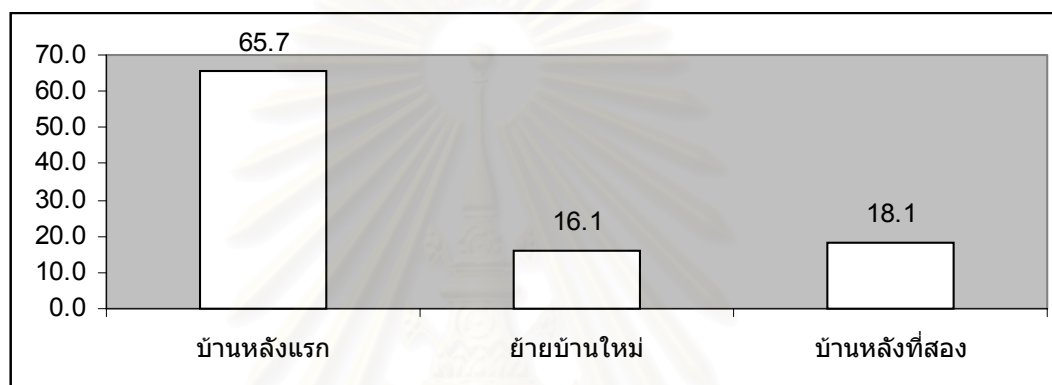
สถานภาพของที่อยู่อาศัยเดิมก่อนซื้อบ้านหลังใหม่นี้ พบว่า ร้อยละ 32.3 บ้านเดิม เป็นบ้านของตนเอง ร้อยละ 32.3 ที่อยู่บ้านพ่อแม่ ร้อยละ 24.0 อยู่ในสถานะผู้เช่า ร้อยละ 5.1 อยู่ในสถานะผู้อาศัย โดยพักอาศัยอยู่กับญาติ และพบร้อยละ 6.3 ที่พักอาศัยเป็นที่พักสวัสดิการ



ตารางที่ 4.12 แสดงถึงสถานะของบ้านที่ซื้อในปัจจุบัน

บ้านหลังปัจจุบันที่ซื้อ	ความถี่	ร้อยละ
บ้านหลังแรก	167	65.7
เป็นบ้านหลังใหม่ของครอบครัวเดิม	41	16.1
บ้านหลังที่สอง	46	18.1
<b>รวม</b>	<b>254</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.12 แสดงถึงสถานะของบ้านที่ซื้อในปัจจุบัน



ร้อยละ 65.7 ที่ซื้อเป็นบ้านหลังแรก ร้อยละ 18.1 ซื้อเป็นบ้านหลังที่สอง โดยมีบ้านเดิมอยู่อีกหลัง ซึ่งอยู่ต่างจังหวัด และร้อยละ 16.1 เป็นการซื้อเพื่อย้ายบ้านหลังใหม่ โดยเป็นการขยับขยายที่อยู่ใหม่

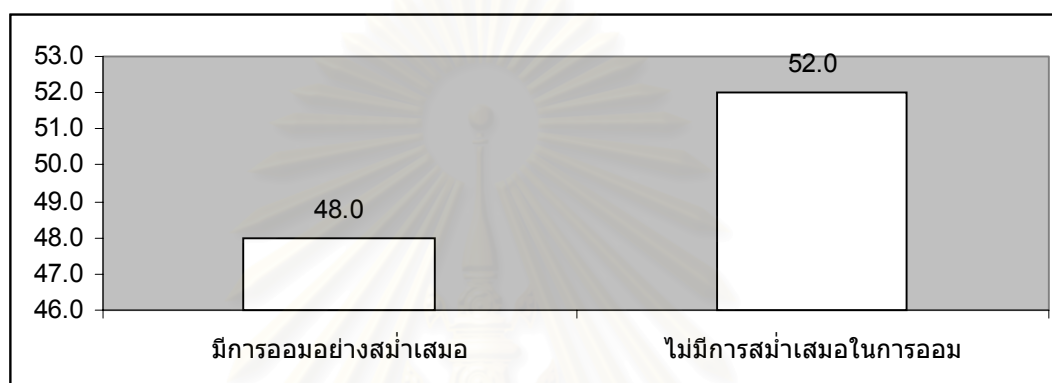
ข้อมูลดังกล่าว เป็นข้อมูลที่สะท้อนถึงความต้องการบ้านหลังแรกของผู้ที่ยังไม่มีโอกาสเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยของตนเอง เป็นบ้านหลังแรกของครอบครัวและของตนเอง

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.13 แสดงถึงพฤติกรรมการออม

พฤติกรรมการออม	ความถี่	ร้อยละ
มีการออมอย่างสม่ำเสมอ	122	48.0
ไม่มีการสม่ำเสมอในการออม	132	52.0
รวม	254	100.0

แผนภูมิที่ 4.13 แสดงถึงพฤติกรรมการออม

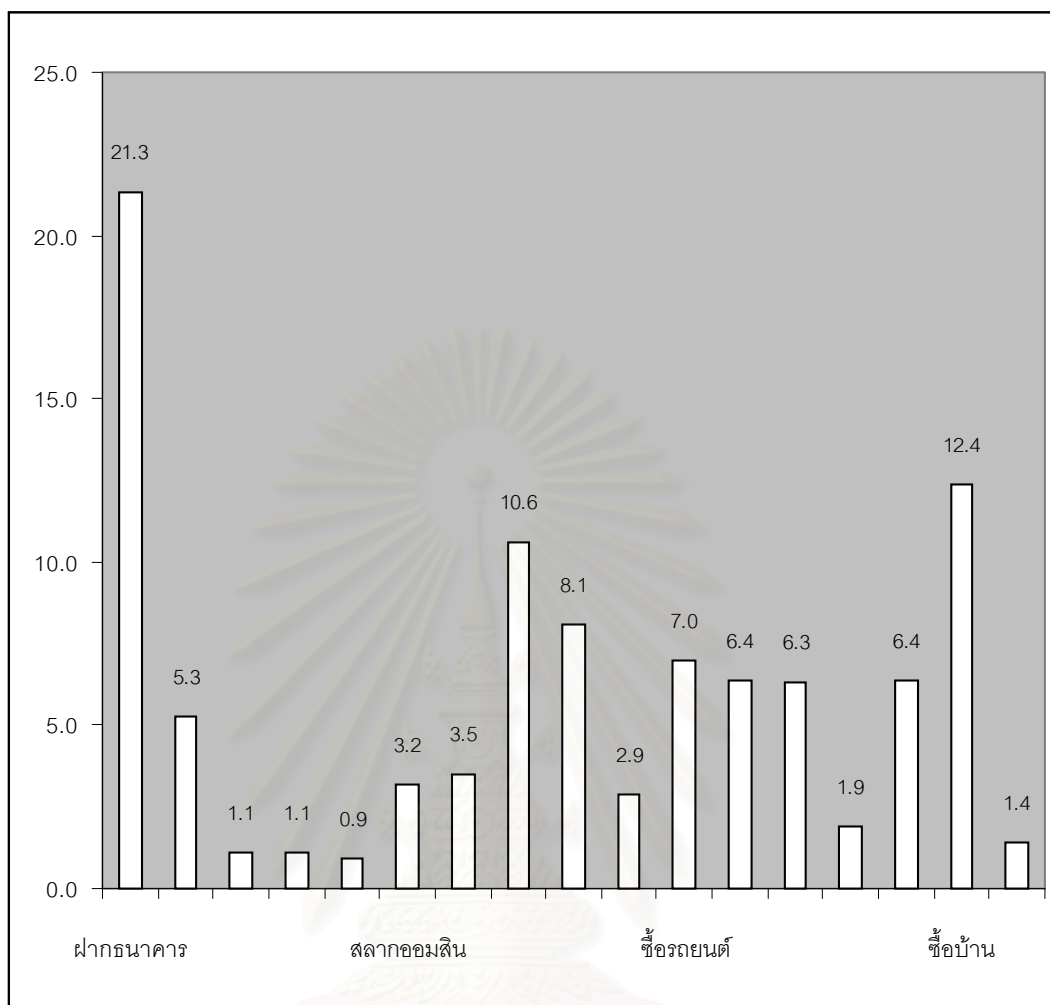


จากข้อมูลการวิจัยพบว่าพฤติกรรมการออมโดยทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 42.0 เป็นกลุ่มที่มีการออมอย่างสม่ำเสมอ และพบร้อยละ 52.0 ที่ไม่มีความสม่ำเสมอในการออม

ตารางที่ 4.14 แสดงลำดับการเลือกรูปแบบการออม

รูปแบบการออม	ความถี่	ร้อยละ
ฝากธนาคาร	223	21.3
สหกรณ์ออมทรัพย์	55	5.3
ลงทุนในหุ้น	12	1.1
ซื้อพันธบัตร / หุ้นกู้	12	1.1
หน่วยลงทุนของกองทุนรวม	9	0.9
สลากออมสิน	33	3.2
ลงทุนในธุรกิจ	37	3.5
กรมธรรม์ประกันชีวิต	111	10.6
กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	85	8.1
ซื้อที่ดินเปล่า	30	2.9
ซื้อรถยนต์	73	7.0
ซื้อทองคำ	67	6.4
ซื้อทรัพย์สินด้วยระบบเงินผ่อน	66	6.3
ฝากเงินไว้กับพ่อ-แม่	20	1.9
เล่นแชร์	67	6.4
ซื้อบ้าน	130	12.4
ปล่อยกู้ในระบบ	15	1.4
<b>รวม</b>	<b>1045</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.14 แสดงรูปแบบการออม



รูปแบบการออมซึ่งมีทั้งการออมนอกระบบและการออมในระบบโดยการออมโดยฝากเงินกับสถาบันการเงินเป็นที่ได้รับความนิยมมากที่สุดอันดับต้น ๆ ร้อยละ 21.3 รองลงมาได้แก่ การออมโดยการถือครองทรัพย์สิน เช่นการซื้อบ้าน ร้อยละ 12.4 นอกจากนี้การสร้างหลักประกันให้กับชีวิตก็เป็นสิ่งจำเป็น พบว่าการออมโดยการซื้อประกันชีวิตก็เป็นหนึ่งในรูปแบบการออมระดับต้น ๆ เช่นกัน โดยพบร้อยละ 10.6 ที่ออมกับบริษัทประกัน ร้อยละ 8.1 ออมในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ สำหรับรูปแบบการออมในลักษณะอื่น ๆ เช่น การซื้อทอง ร้อยละ 6.4 การซื้อทรัพย์สินด้วยระบบเงินผ่อน ร้อยละ 6.3 การเล่นแชร์ ร้อยละ 6.4 ก็เป็นรูปแบบการออมนอกระบบที่สามารถช่วยแปรเป็นเงินสดหรือทำให้มีเงินสะสมเป็นเงินก้อนให้กับผู้ออมได้

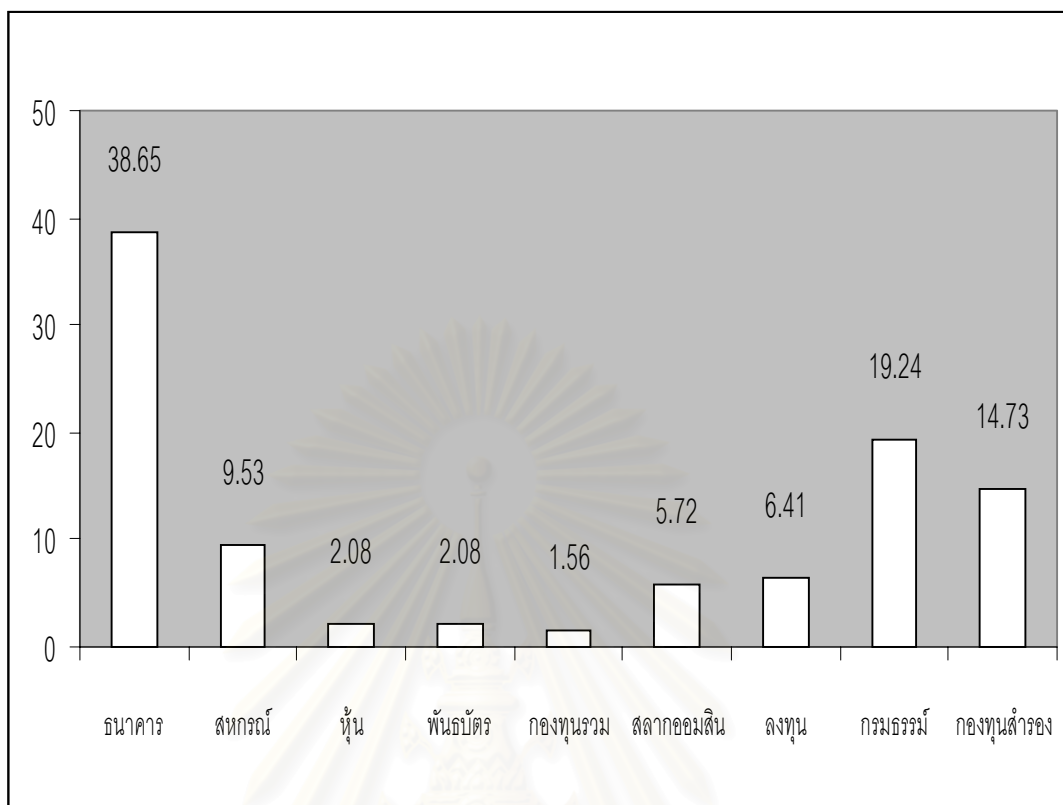
ตารางที่ 4.15 แสดงรูปแบบการออมในระบบ

รูปแบบการออมในระบบ	ความถี่	ร้อยละ
ฝากธนาคาร	223	38.6
สหกรณ์ออมทรัพย์	55	9.5
ลงทุนในหุ้น	12	2.1
ซื้อพันธบัตร / หุ้นกู้	12	2.1
หน่วยลงทุนของกองทุนรวม	9	1.6
สลากออมสิน	33	5.7
ลงทุนในธุรกิจ	37	6.4
กรมธรรม์ประกันชีวิต	111	19.2
กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	85	14.7
รวม	577	100.0

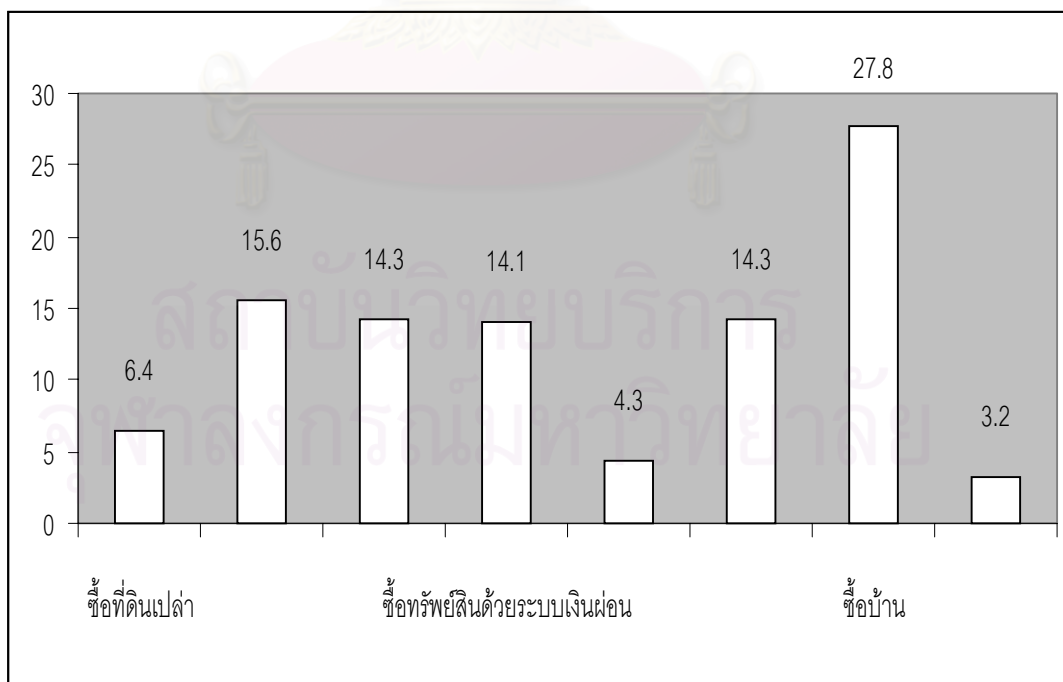
รูปแบบการออมในระบบ พบว่าร้อยละ 38.6 ออมโดยการเปิดบัญชีเงินฝากกับธนาคารร้อยละ 19.24 ออมโดยการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต เนื่องจากปัจจุบัน บริษัทประกันจะมีรูปแบบประกันที่เป็นการออมระยะยาวและเป็นการประกันความเสี่ยง รวมทั้งการให้ผลตอบแทนที่มากกว่าการฝากเงินไว้กับธนาคาร จึงทำให้สัดส่วนในการออมดังกล่าวค่อนข้างสูง ลำดับที่สาม ร้อยละ 14.7 ลงทุนในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ร้อยละ 9.5 ที่ฝากกับสหกรณ์ออมทรัพย์ของหน่วยงาน ร้อยละ 6.4 ที่ลงทุนในธุรกิจ จากอัตราดอกเบี้ยเงินฝากลดลง จะพบได้ว่าสัดส่วนรูปแบบการออมในลักษณะอื่น ๆ ที่ให้ผลตอบแทนที่ดีกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก และ ร้อยละ 5.7 ที่ทั้งออมและเสี่ยงโชค โดยการออมด้วยการซื้อสลากออมสิน

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แผนภูมิที่ 4.15 แสดงลำดับรูปแบบการออมในระบบ



แผนภูมิที่ 4.16 แสดงลำดับรูปแบบการออมนอกกระบบ





ตารางที่ 4.16 แสดงรูปแบบการออมนอกระบบ

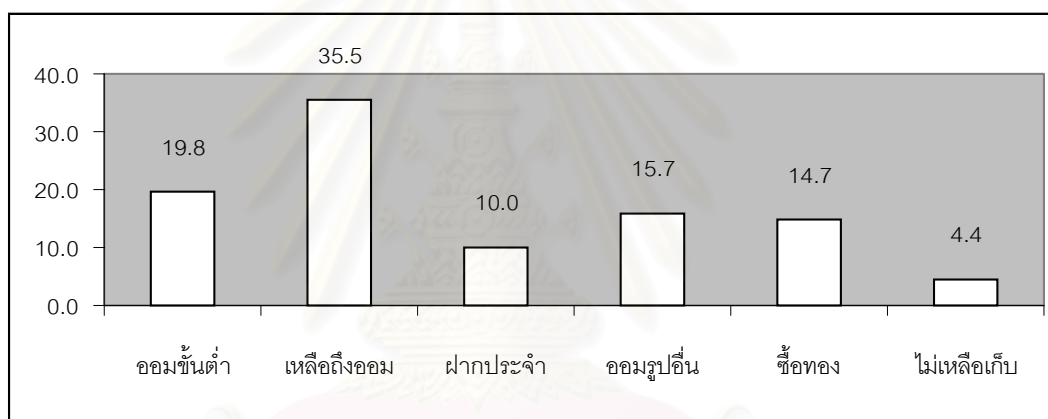
รูปแบบการออมนอกระบบ	จำนวน	ร้อยละ
ซื้อที่ดินเปล่า	30	6.4
ซื้อรถยนต์	73	15.6
ซื้อทองคำ	67	14.3
ซื้อทรัพย์สินด้วยระบบเงินผ่อน	66	14.1
ฝากเงินไว้กับพ่อแม่	20	4.3
เล่นแชร์	67	14.3
ซื้อบ้าน	130	27.8
ปล่อยกู้นอกระบบ	15	3.2
<b>รวม</b>	<b>468</b>	<b>100.0</b>

รูปแบบการออมนอกระบบ ร้อยละ 27.8 ที่ออมโดยการซื้อบ้าน ร้อยละ 15.6 ออมโดยการซื้อรถยนต์ ร้อยละ 14.1 ที่ออมโดยการซื้อทรัพย์สินด้วยระบบเงินผ่อน ซึ่งในทัศนะของการออมนอกระบบของผู้บริโภค โดยมากจะเป็นการเพิ่มภาระหนี้สิน และเป็นรายจ่าย ซึ่งผู้บริโภคโดยส่วนมากคิดว่าเป็นการเพิ่มทรัพย์สิน นอกจากนี้การออมนอกระบบที่ได้รับความนิยมคือ การออมโดยการเก็บสะสมทองคำ โดยมีถึงร้อยละ 14.3 และ ออมโดยการเล่นแชร์ ร้อยละ 14.3 นอกจากนี้พบว่ามีสัดส่วนร้อยละ 3.2 ที่นำเงินออกปล่อยกู้นอกระบบ

ตารางที่ 4.17 แสดงถึงการวางแผนการออม

การวางแผนการออม	ความถี่	ร้อยละ
ตั้งเป้าหมายจำนวนเงินออมขั้นต่ำ	77	19.8
มีเงินเหลือจากการใช้จ่ายจึงจะออม	138	35.5
เปิดบัญชีเงินฝากประจำรายเดือน	39	10.0
เก็บออมเงินในรูปแบบการออมอื่น ๆ	61	15.7
เก็บออมโดยซื้อทรัพย์สิน / ทองคำ	57	14.7
ไม่มีเงินเหลือเก็บ	17	4.4
<b>รวม</b>	<b>389</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.17 แสดงถึงการวางแผนการออม

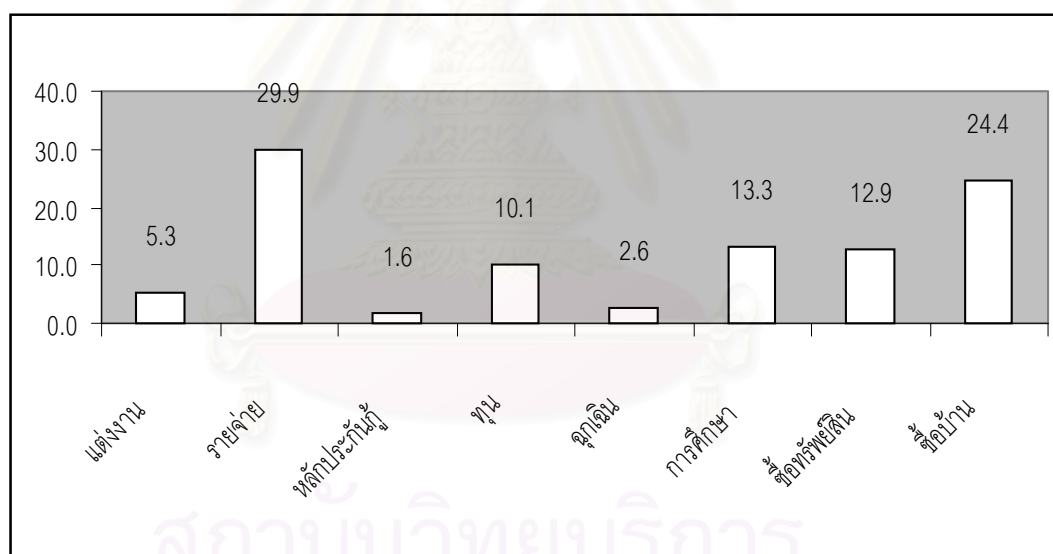


การวางแผนการออม ร้อยละ 35.5 ของกลุ่มตัวอย่าง ที่มีเงินเหลือจึงจะเก็บออม ร้อยละ 15.7 ที่เก็บออมในรูปแบบอื่น ๆ ร้อยละ 14.7 ที่ออมในรูปแบบของการซื้อทรัพย์สิน,ทองคำ สำหรับการมีวินัยในการออมโดยร้อยละ 10.0 ที่มีการออมประจำโดยเปิดบัญชีฝากประจำรายเดือน และร้อยละ 19.8 ที่มีการตั้งเป้าหมายในการออมขั้นต่ำทุกเดือน สำหรับร้อยละ 4.4 ของกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ค่อยจะมีเงินเหลือเก็บออม

ตารางที่ 4.18 แสดงวัตถุประสงค์ของการออม

วัตถุประสงค์ของการออม	ความถี่	ร้อยละ
วางแผนแต่งงาน/แยกครอบครัว	27	5.3
เพื่อเป็นรายจ่ายในอนาคตของครอบครัว	151	29.9
เพื่อสร้างหลักประกันในการกู้เงิน	8	1.6
เก็บไว้เป็นทุนในการประกอบอาชีพ	51	10.1
เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายยามเจ็บป่วย/ยามฉุกเฉิน	13	2.6
เพื่อเป็นรายจ่ายในการศึกษาของบุตร/ตนเอง	67	13.3
เพื่อต้องการซื้อทรัพย์สิน	65	12.9
ต้องการมีบ้านเป็นหลักทรัพย์ของตนเอง	123	24.4
<b>รวม</b>	<b>505</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.18 แสดงวัตถุประสงค์ของการออม

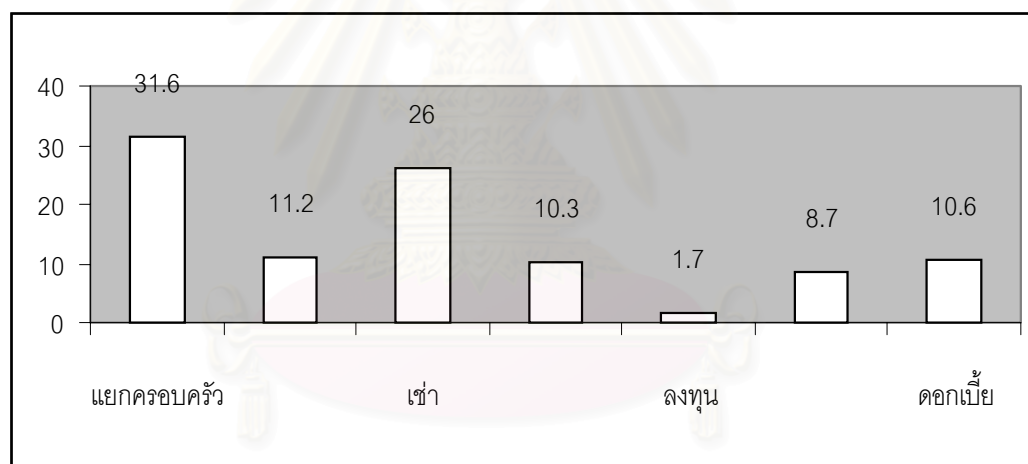


วัตถุประสงค์ของการออม อันดับแรกของเป้าหมายในการออมก็เพื่อเก็บเป็นรายจ่ายในอนาคตของครอบครัว มีร้อยละ 29.9 ของกลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 24.4 มีเป้าหมายออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย นอกจากนี้ยังมีการออมเพื่อครอบครัว เช่น ร้อยละ 13.3 ที่เก็บออมเพื่อเป็นรายจ่ายในการศึกษาของบุตร นอกจากนี้ ร้อยละ 12.9 ที่เก็บออมเพื่อต้องการซื้อทรัพย์สิน ร้อยละ 10.1 ที่มีเป้าหมายที่จะนำเงินไปลงทุนประกอบธุรกิจ ร้อยละ 5.3 ที่มีแผนจะแต่งงาน แต่ร้อยละ 1.6 เท่านั้นที่ออมเพื่อสร้างหลักประกันในการกู้เงิน

ตารางที่ 4.19 แสดงเหตุผลของความต้องการซื้อบ้าน

เหตุผลที่ทำให้มีความต้องการซื้อบ้าน	ความถี่	ร้อยละ
บ้านหลังแรกของครอบครัว-แยกครอบครัว	113	31.6
ย้ายบ้าน-บ้านหลังใหม่ของครอบครัว	40	11.2
ที่อยู่เดิมเป็นบ้านพักสวัสดิการ / เช่าอยู่ / มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ต่างจังหวัด	93	26.0
เป็นบ้านหลังที่ 2 ซื้อเพื่อเป็นที่พักอาศัยของลูกหลาน	37	10.3
ต้องการซื้อเพื่อการลงทุน	6	1.7
ที่อยู่เดิมมีปัญหา	31	8.7
มาตรการกระตุ้นการซื้อของรัฐ และ อัตราดอกเบี้ย	38	10.6
<b>รวม</b>	<b>358</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.19 แสดงเหตุผลของความต้องการซื้อบ้าน

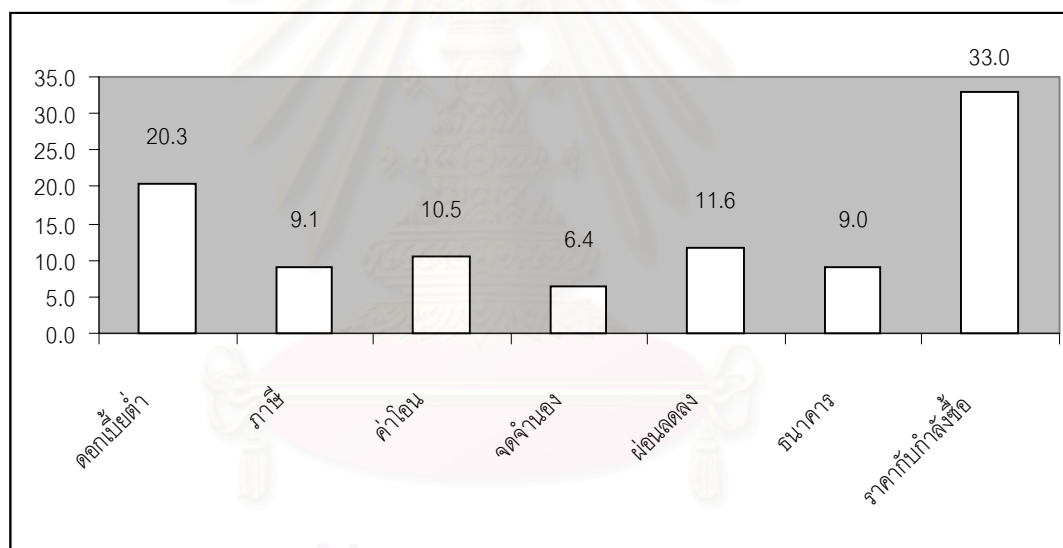


เหตุผลของความต้องการซื้อบ้าน ร้อยละ 31.6 ที่มีความต้องการเพราะเป็นบ้านหลังแรก มีความต้องการแยกออกจากครอบครัวพ่อแม่ ร้อยละ 26.0 ที่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ยังอยู่ในสถานะของผู้เช่า , อาศัยอยู่บ้านพักสวัสดิการ ร้อยละ 11.2 มีความต้องการเพราะต้องการซื้อเป็นบ้านหลังใหม่สำหรับครอบครัว ร้อยละ 10.3 ที่ซื้อเป็นบ้านหลังที่ 2 ซื้อเป็นที่อยู่อาศัยให้กับบุตรหลาน ร้อยละ 8.7 ที่มีความต้องการเพราะที่อยู่เดิมมีปัญหา และร้อยละ 10.6 ที่ซื้อเพราะมาตรการต่าง ๆ กระตุ้นทำให้เกิดความต้องการซื้อเพราะอัตราดอกเบี้ยถูก อัตราการผ่อนต่อเดือนต่ำ ทำให้กระตุ้นความต้องการซื้อ สำหรับการเก็งกำไร มีสัดส่วนต่ำ แต่ก็มี การซื้อเพื่อการลงทุนคือซื้อแล้วปล่อยเช่าแต่ก็มีน้อยเพียงร้อยละ 1.7 เท่านั้น

ตารางที่ 4.20 แสดงปัจจัยหลักที่กระตุ้นการซื้อบ้าน

ปัจจัยหลักที่กระตุ้นการซื้อบ้าน	ความถี่	ร้อยละ
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ	129	20.3
หักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	58	9.1
ลดค่าธรรมเนียมการโอน	67	10.5
ลดค่าจดจำนอง	41	6.4
ราคาบ้านถูกลงจากอัตราผ่อนลด	74	11.6
สถาบันการเงินแข่งขันสูงปล่อยกู้ง่ายขึ้น	57	9.0
ราคาที่อยู่อาศัยมีราคาเหมาะสมกับกำลังซื้อ	210	33.0
<b>รวม</b>	<b>636</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.20 แสดงปัจจัยกระตุ้นการซื้อบ้าน

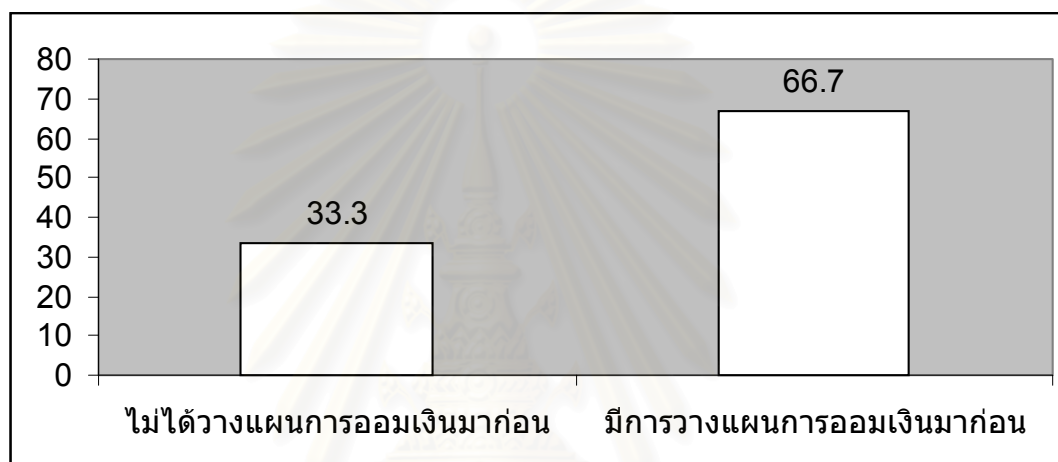


จากข้อมูลข้างต้น พบว่า ปัจจัยที่กระตุ้นการซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างโดยมากจะเป็นการซื้อบ้านหลังแรก จึงพบว่า ร้อยละ 33.0 ซื้อเพราะมีบ้านที่ตนเองสามารถซื้อได้ คือราคาเหมาะสมกับความสามารถในการซื้อของตนได้ ร้อยละ 20.3 มีความเห็นว่าปัจจัยดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ กระตุ้นการซื้อบ้านที่ดี และจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ ทำให้ร้อยละ 11.6 เห็นว่ายอดการผ่อนลด ซึ่งสามประเด็นที่กล่าวเบื้องต้นจะมีความสัมพันธ์กัน นอกจากนี้มาตรการเสริม อื่น ๆ กลุ่มตัวอย่างมีความเห็นองค์ประกอบที่กระตุ้นการซื้อ ร้อยละ 10.5 เป็นผลจากการลดค่าธรรมเนียมการโอน ร้อยละ 9.1 มาจากแรงกระตุ้นของการหักลดหย่อนภาษี ร้อยละ 6.4 ผลจากการลดค่าจดจำนอง ร้อยละ 9.0

ตารางที่ 4.21 แสดงการวางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน

การวางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน	ความถี่	ร้อยละ
ไม่ได้วางแผนการออมเงินมาก่อน	84	33.3
มีการวางแผนการออมเงินมาก่อน	168	66.7
รวม	252	100.0

แผนภูมิที่ 4.21 แผนภูมิแสดงการวางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน



การวางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน พบว่า ร้อยละ 66.7 ที่มีการออมก่อนซื้อบ้าน และ สัดส่วนร้อยละ 33.3 ที่ไม่ได้มีการวางแผนการออมมาก่อนซื้อ

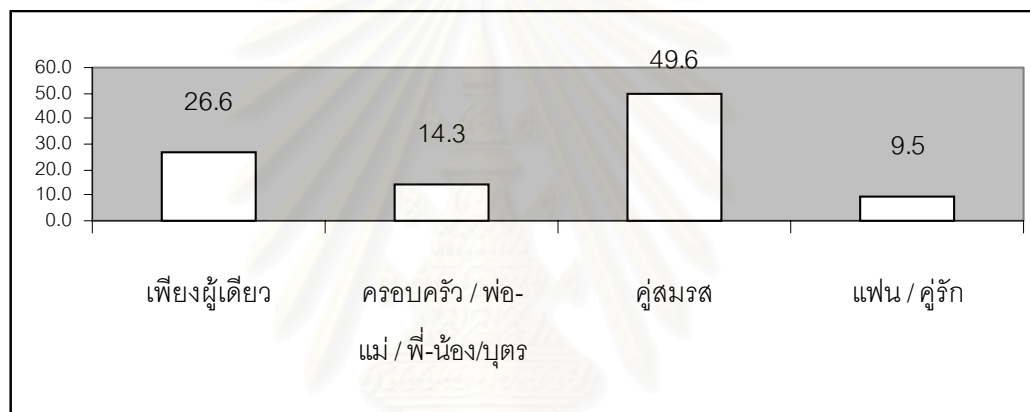
สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.22 แสดงผู้ร่วมออมในการซื้อบ้าน

เก็บออมร่วมกับผู้ใด	ความถี่	ร้อยละ
เพียงผู้เดียว	67	26.6
ครอบครัว / พ่อ-แม่ / พี่-น้อง/บุตร	36	14.3
คู่สมรส	125	49.6
แฟน / คู่รัก	24	9.5
รวม	252	100.0

แผนภูมิที่ 4.22 แสดงผู้มีส่วนร่วมในการออมเพื่อซื้อบ้าน



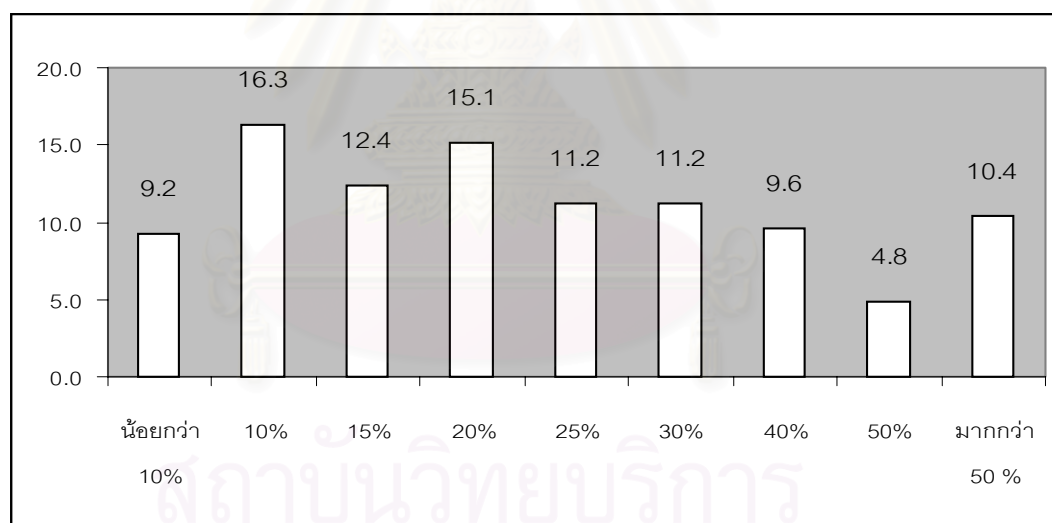
การวางแผนการออมในการซื้อบ้าน พบว่า ร้อยละ 49.6 ที่เป็นการออมร่วมกันของคู่สมรส ,ร้อยละ9.5 เป็นการออมร่วมกับคนรักที่มีแผนที่จะแต่งงาน ร้อยละ 26.6 ที่ออมเพียงผู้เดียว และร้อยละ 14.3 เป็นการเก็บออมร่วมของสมาชิกครอบครัว เช่น พ่อแม่พี่น้อง

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.23 แสดงจำนวนเงินออมที่มีก่อนซื้อบ้าน

จำนวนเงินออมก่อนซื้อบ้าน	ความถี่	ร้อยละ
น้อยกว่า 10 % ของราคาบ้านที่ซื้อ	23	9.2
10%	41	16.3
15%	31	12.4
20%	38	15.1
25%	28	11.2
30%	28	11.2
40%	24	9.6
50%	12	4.8
มากกว่า 50 %	26	10.4
<b>รวม</b>	<b>251</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.23 แสดงจำนวนเงินออมที่มีก่อนซื้อบ้าน

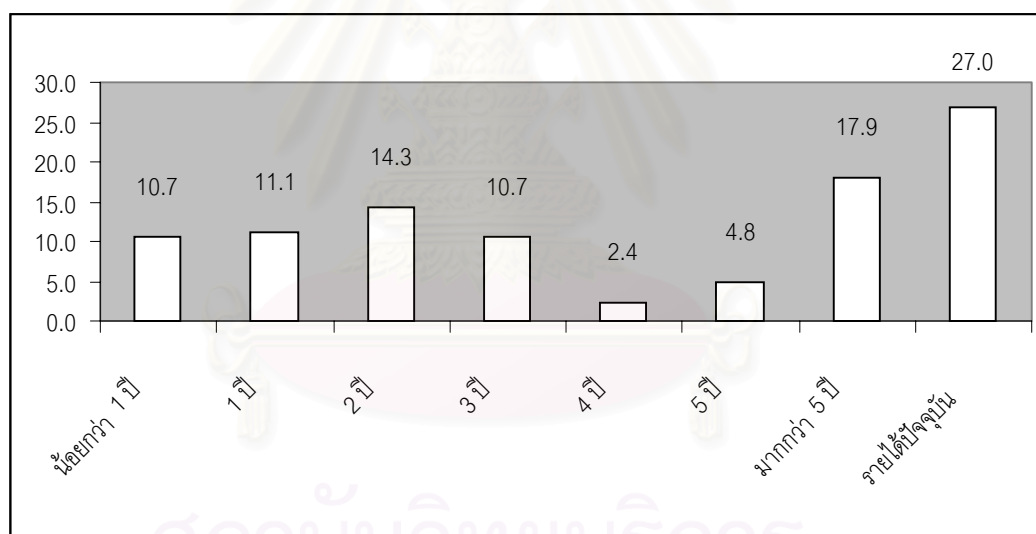


สำหรับสัดส่วนของเงินออมที่มีก่อนจะซื้อที่อยู่อาศัยพบว่าสัดส่วนการออมที่ต่ำกว่า 20 % ของราคาบ้านมีจำนวน ร้อยละ 28.7 ดังนี้ ร้อยละ 9.2 ที่มีการออมน้อยกว่า 10 % ของราคาบ้านที่ซื้อ ซึ่งโดยมากจะใช้รายได้ปัจจุบันเป็นเกณฑ์ นอกจากนี้พบว่าร้อยละ 16.3 ที่ออมประมาณ 10 % ของราคาบ้าน ร้อยละ 12.4 มีเงินออม 15% กลุ่มตัวอย่างที่มีเงินออม 20 % ของราคาบ้านมีสัดส่วน ร้อยละ 15.1 , ร้อยละ 11.2 ที่มีเงินออม 25% , ร้อยละ 11.2 มีเงิน 30% , ร้อยละ 9.6 มีเงินออม 40% , ร้อยละ 4.8 มีเงินออม 50% และร้อยละ 10.4 ที่มีเงินออมสะสมมากพอที่จะซื้อบ้าน คือมีเงินออมมากกว่า 50 % ของราคาบ้านที่ซื้อ

ตาราง 4.24 แสดงระยะเวลาการออมก่อนซื้อบ้าน

ระยะเวลาในการเก็บออมเงินเพื่อซื้อบ้าน	ความถี่	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	27	10.7
1 ปี	28	11.1
2 ปี	36	14.3
3 ปี	27	10.7
4 ปี	6	2.4
5 ปี	12	4.8
มากกว่า 5 ปี	45	17.9
ตัดสินใจโดยใช้รายได้ปัจจุบันเป็นเกณฑ์	68	27.0
<b>รวม</b>	<b>252</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.24 แสดงระยะเวลาในการออมก่อนซื้อบ้าน

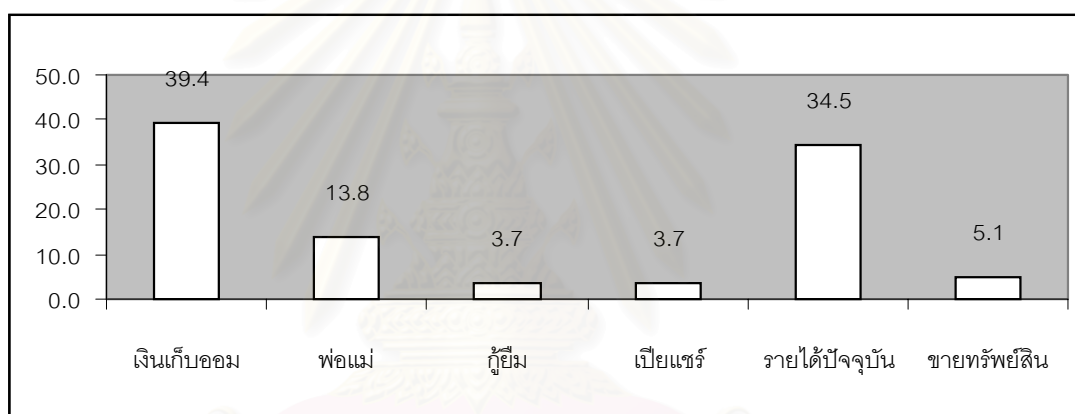


ช่วงระยะเวลาในการสะสมเงินออมเพื่อซื้อบ้าน พบว่า ร้อยละ 10.7 ที่ใช้เวลาไม่ถึงปีในการออมเงิน และมีถึงร้อยละ 27.0 ที่ใช้รายได้ปัจจุบันเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจซื้อ คือไม่ได้มีการออมเงินมาก่อนซื้อแต่จะใช้ระดมเงินมาจากส่วนอื่น ๆ เพื่อมาซื้อบ้าน เช่นเงินจากครอบครัว หรือเงินจากการขายทรัพย์สินที่ถือครองอยู่ นอกจากนี้ก็ยังมีผู้วางแผนการออมโดยสะสมเงินออมมานานมากกว่า 5 ปี ถึงร้อยละ 17.9 ร้อยละ 11.1 ที่ออมเพียง 1 ปี ร้อยละ 14.3 เก็บออมมาร่วม 2 ปี ร้อยละ 10.7 ที่ออมมา 3 ปี จากข้อมูลจะพบส่วนต่างของผู้วางแผนการออมก่อนซื้อ กับผู้ไม่ได้วางแผนการออมก่อนซื้อ โดยเฉพาะการใช้ระยะเวลาในการเก็บออม

ตารางที่ 4.25 แสดงแหล่งที่มาของเงินดาวน์เพื่อซื้อบ้าน

แหล่งที่มาของเงินทำสัญญา	ความถี่	ร้อยละ
เงินเก็บออม	194	39.4
เงินจากพ่อ-แม่ให้การสนับสนุน	68	13.8
เงินจากการกู้ยืม	18	3.7
เงินจากการเปียแซร์	18	3.7
เงินเดือน / รายได้ปัจจุบัน	170	34.5
ขายทรัพย์สิน	25	5.1
<b>รวม</b>	<b>493</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.25 แสดงถึงแหล่งที่มาของเงินดาวน์เพื่อซื้อบ้าน

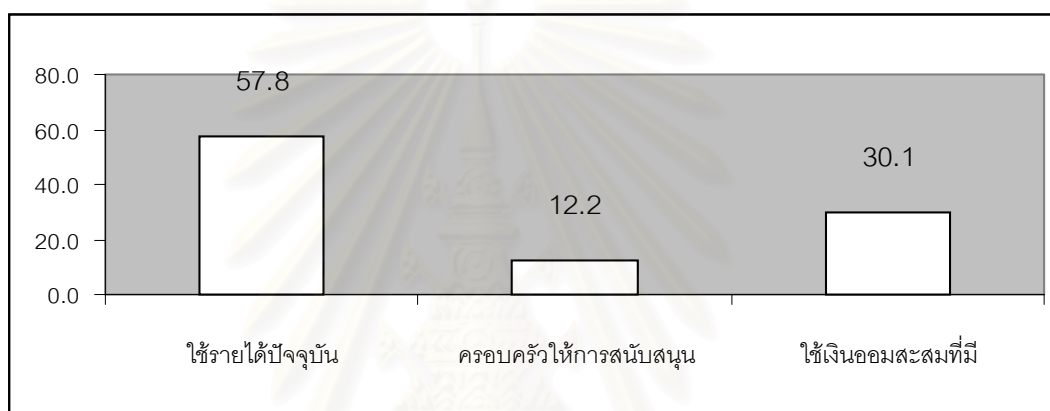


แหล่งที่มาของเงินดาวน์เพื่อซื้อบ้าน ซึ่งเป็นเงินก้อนใหญ่ก้อนแรกที่ใช้ในการซื้อบ้าน โดยการซื้อบ้านผู้ซื้อจะชำระเงินจอง เงินทำสัญญา และเงินผ่อนดาวน์กับโครงการ ซึ่งมีระยะเวลาในการผ่อนผ่อนดาวน์จะทยอยหลายงวดการผ่อนดาวน์โดยมากจะใกล้เคียงกับ ระยะเวลาการก่อสร้างและระยะเวลาการโอน จากเงินดาวน์ในส่วนเงินทำสัญญา พบว่าร้อยละ 39.4 เป็นเงินที่ได้จากเงินที่ได้มีการเก็บออม ร้อยละ 34.5 ที่ใช้รายได้ปัจจุบัน-เงินเดือน พบว่ามีร้อยละ 13.8 ของกลุ่มตัวอย่างที่เงินทำสัญญามาจากพ่อแม่ให้การสนับสนุนทางการเงิน นอกจากนี้ยังพบข้อมูลแหล่งที่มาของเงินทำสัญญา โดยร้อยละ 5.1 ได้มาจากการขายทรัพย์สิน และ ร้อยละ 3.7 เงินมาจากการเปียแซร์ ร้อยละ 3.7 มาจากการกู้ยืมเงินมาใช้ในการทำสัญญา

ตารางที่ 4.26 แสดงแหล่งที่มาของเงินที่นำมาผ่อนงวดเงินดาวน์

แหล่งที่มาของเงินดาวน์	ความถี่	ร้อยละ
ใช้รายได้ปัจจุบัน	190	57.8
ครอบครัวให้การสนับสนุน	40	12.2
ใช้เงินออมสะสมที่มี	99	30.1
<b>รวม</b>	<b>329</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.26 แสดงแหล่งที่มาของเงินที่ใช้ในการผ่อนงวดเงินดาวน์



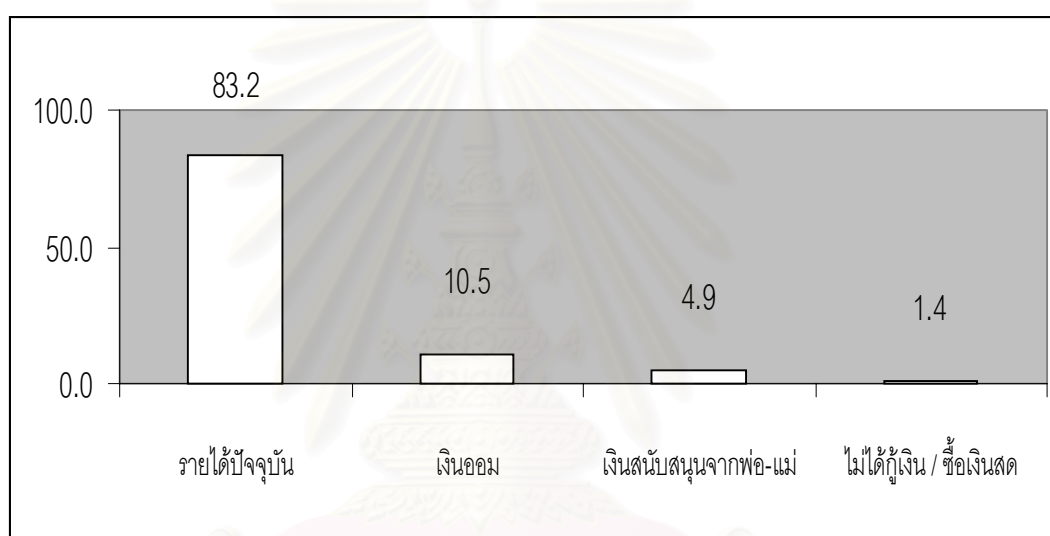
สำหรับเงินผ่อนงวดดาวน์ พบว่าร้อยละ 57.8 ใช้เงินเดือนมาชำระค่างวดเงินดาวน์ ร้อยละ 30.1 ที่ใช้เงินออมที่ตนเก็บสะสมและ ร้อยละ 12.2 ของกลุ่มตัวอย่างที่พ่อแม่ยังคงให้การสนับสนุนด้านการเงิน

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.27 แสดงแหล่งที่มาของเงินชำระเงินกู้กับสถาบันการเงิน

แหล่งที่มาของเงินผ่อนธนาคาร	ความถี่	ร้อยละ
รายได้ปัจจุบัน	238	83.2
เงินออม	30	10.5
เงินสนับสนุนจากพ่อ-แม่	14	4.9
ไม่ได้กู้เงิน/ซื้อเงินสด	4	1.4
รวม	286	100.00

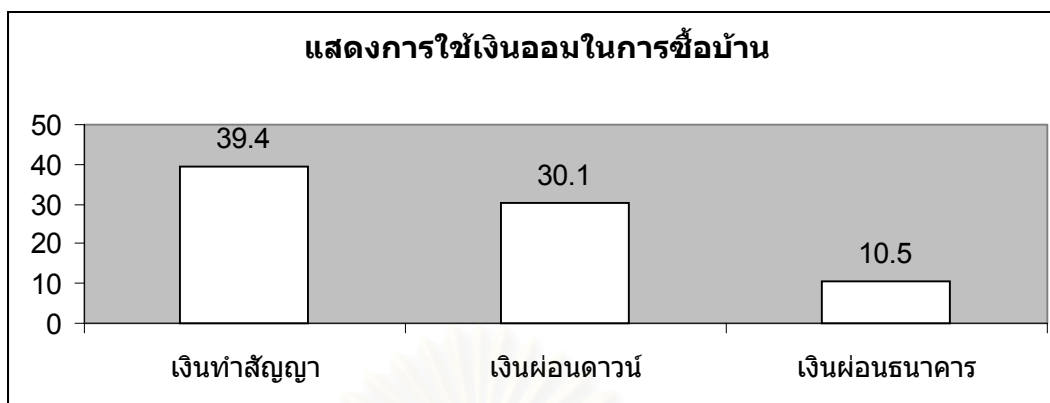
แผนภูมิที่ 4.27 แสดงแหล่งที่มาของเงินผ่อนหนี้ค่าบ้านกับสถาบันการเงิน



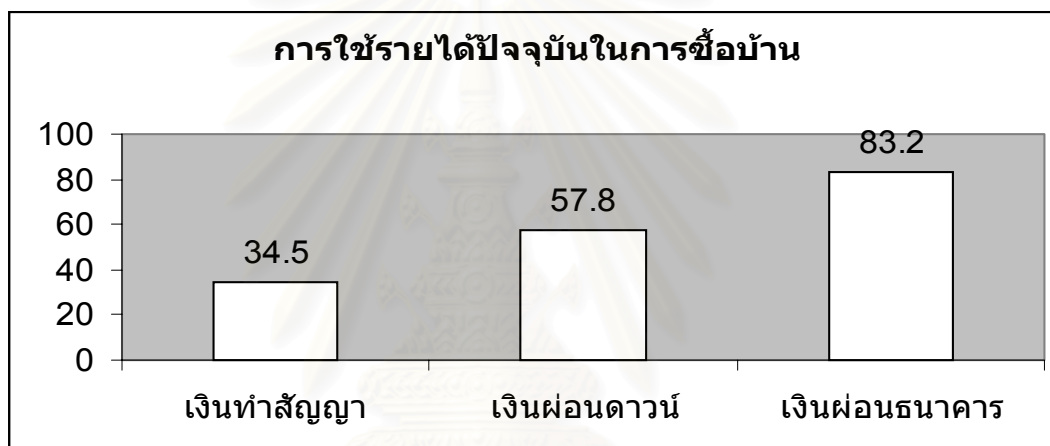
เมื่อมีการโอนบ้านและเริ่มมีการกู้เงิน การชำระเงินกู้ ร้อยละ 83.2 ของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้รายได้หรือเงินเดือนมาผ่อนชำระ ร้อยละ 10.5 มาจากเงินออม ร้อยละ 4.9 เงินสนับสนุนจากพ่อแม่ และร้อยละ 1.4 ของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อด้วยเงินสดไม่ได้กู้เงินจากสถาบันการเงิน

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แผนภูมิ 4.28 แสดงการใช้เงินออมในการซื้อบ้าน



แผนภูมิ 4.29 แสดงการใช้รายได้ปัจจุบันในการซื้อบ้าน



แผนภูมิ 4.30 แสดงการให้การสนับสนุนทางการเงินจากครอบครัวพ่อแม่





จากแผนภูมิ ที่ 4.28 จะพบว่าร้อยละ 39.4 ของกลุ่มตัวอย่าง ที่นำเงินออมมาใช้ในช่วง การทำสัญญา และ พบร้อยละ 30.1 นำเงินออมมาจ่ายงวดเงินดาวน์ และเมื่อผ่อนธนาคาร ร้อยละ 10.5 ก็ยังใช้เงินออมบางส่วน

แผนภูมิที่ 4.29 จะแสดงให้เห็นถึงการใช้รายได้ปัจจุบันในการซื้อบ้าน พบว่า ช่วงการทำ สัญญา ร้อยละ 34.5 ที่ใช้รายได้ปัจจุบันในช่วงการทำสัญญา ระยะเวลาการผ่อนดาวน์ ร้อยละ 57.8 ใช้รายได้ปัจจุบันมาผ่อนดาวน์ เมื่อถึงระยะเวลาการผ่อนกับธนาคาร พบว่าร้อยละ 83.2 เงิน ผ่อนธนาคารจะมาจากเงินเดือน

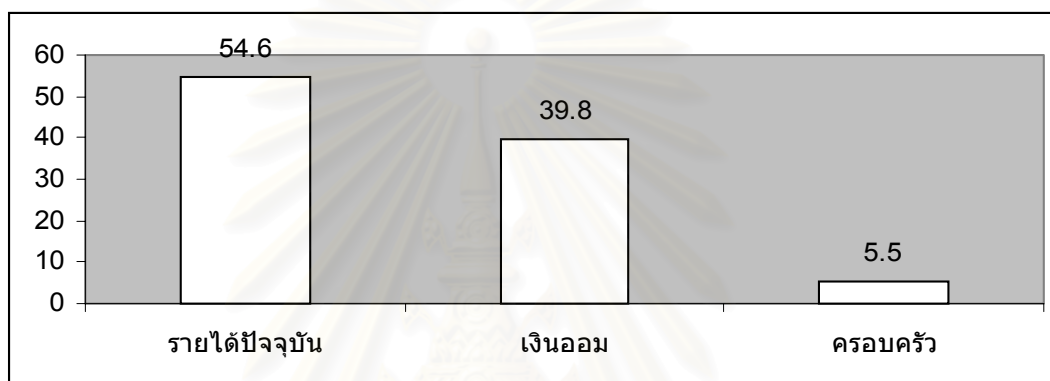
แผนภูมิที่ 4.30 แสดงให้เห็นถึงระบบอุปถัมภ์ในสังคมไทย จะพบว่าเงินทำสัญญา ร้อยละ 13.8 ที่พ่อแม่ให้การสนับสนุนเงินในการทำสัญญาซื้อบ้าน และร้อยละ 12.2 ที่เงินผ่อน ดาวน์พ่อแม่ก็ยังคงให้การสนับสนุนทางการเงินอยู่ แต่เมื่อผ่อนกับสถาบันการเงิน จะพบเพียง ร้อยละ 4.9 ที่พ่อแม่ช่วยเหลือทางการเงิน

จากข้อมูลแหล่งที่มาของเงินทำสัญญา เงินผ่อนดาวน์ การชำระคืนเงินกู้ จะพบสัดส่วน ของแหล่งที่มาของเงินในการซื้อบ้าน เงินก้อนแรกที่ใช้ในการซื้อบ้าน หรือ เงินดาวน์บ้าน โดยมาก จะมีแหล่งที่มาจากเงินออมของตนเอง หรือ เป็นเงินออมของผู้อื่น เช่น พ่อแม่ คู่สมรส หลังจากเงิน จอมและเงินทำสัญญาซึ่งเป็นเงินก้อนใหญ่แล้ว ต่อมาการผ่อนดาวน์ ก็จะใช้เงินออมและเงินเดือน สำหรับพ่อแม่ก็ยังคงช่วยเหลืออยู่บ้าง เมื่อถึงระยะเวลาที่จะต้องผ่อนกับธนาคาร จะพบว่า ที่มา ของเงินชำระคืนเงินกู้คือใช้เงินเดือนในการผ่อนชำระ ซึ่งในช่วงของการคืนเงินกู้กับสถาบันการเงิน พ่อแม่จะลดการสนับสนุนลง ซึ่งสะท้อนให้เห็นภาพของทัศนคติและพฤติกรรมการออมของสังคม ไทย ที่พ่อแม่ยังเป็นที่พักพิงทางการเงินของบุตร และ การซื้อบ้านเป็นส่วนหนึ่งในรูปแบบของการ ออมโดยบังคับ หรือ โดยแท้จริงก็คือ การวางแผนการเงินและการควบคุมการใช้จ่ายของบุตร หลาน โดยพ่อแม่จะให้การสนับสนุนแก่ลูกได้มีโอกาสซื้อบ้านและเพิ่มภาระค่าใช้จ่ายในการผ่อน บ้านให้กับบุตร เพื่อเป็นการสร้างให้มีหลักทรัพย์ในอนาคต

ตารางที่ 4.28 แสดงแหล่งที่มาของเงินที่ใช้ในการตกแต่งบ้าน

แหล่งที่มาของเงินที่ใช้ในการตกแต่งบ้าน	ความถี่	ร้อยละ
รายได้ประจำ-รายได้ปัจจุบัน	155	54.6
เงินออมสะสมไว้	113	39.8
เงินสมทบจากครอบครัว	16	5.6
<b>รวม</b>	<b>284</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.31 แสดงแหล่งที่มาของเงินที่ใช้ในการตกแต่งบ้าน

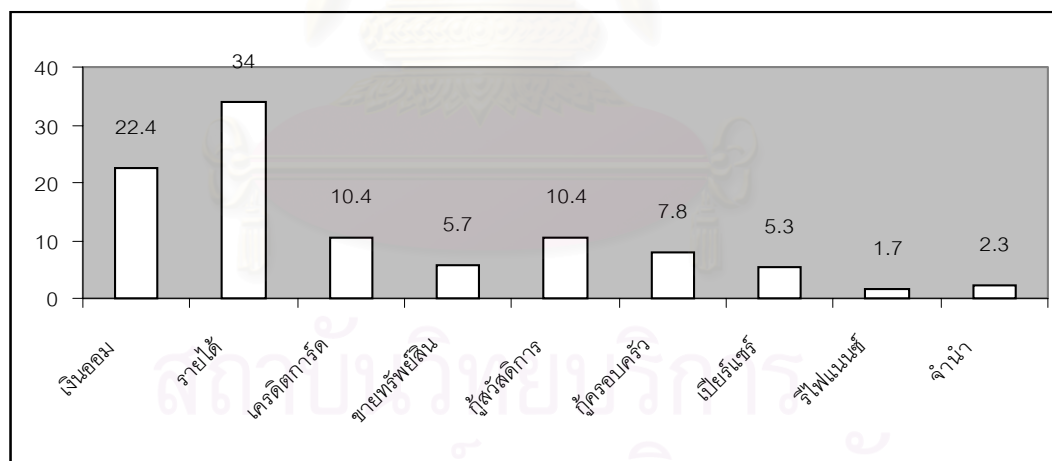


ผู้ซื้อบ้านจะมีงบประมาณในการตกแต่งบ้าน โดยร้อยละ 39.8 ที่ใช้เงินออมในการตกแต่งบ้าน ร้อยละ 5.6 ยังได้รับการสนับสนุนจากครอบครัว และร้อยละ 54.6 ใช้รายได้ปัจจุบัน

ตารางที่ 4.29 แสดงถึงแหล่งที่มาของเงินในการแก้ไขปัญหาเรื่องบ้าน

แหล่งที่มาของเงินในการแก้ไขปัญหาเมื่อมีรายจ่ายที่เกี่ยวข้องกับบ้าน	ความถี่	ร้อยละ
ใช้เงินออมสะสมที่มีอยู่	106	22.4
ใช้รายได้ปัจจุบัน	161	34.0
เบิกเงินลดล่วงหน้าจากบัตรเครดิต	49	10.4
ขายทรัพย์สินที่ถือครองอยู่	27	5.7
เงินกู้ยืมจากสหกรณ์/สวัสดิการของหน่วยงาน	49	10.4
กู้ยืมเงินจากครอบครัว	37	7.8
เปย์แชร์	25	5.3
ขอ Refinance	8	1.7
นำทรัพย์สินไปจำนำ	11	2.3
<b>รวม</b>	<b>473</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.32 แสดงถึงวิธีการในการแก้ไขปัญหา เมื่อมีปัญหาเรื่องรายจ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย

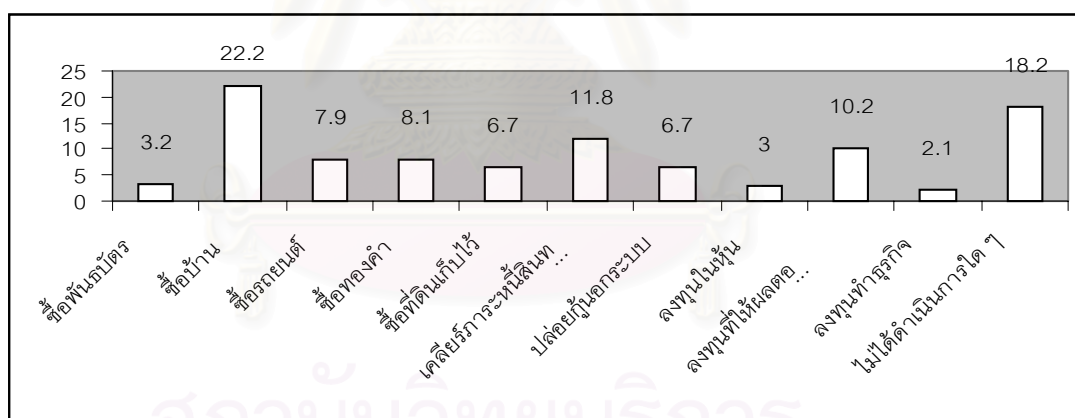


เมื่อมีปัญหารายจ่ายที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย พบว่าร้อยละ 34.0 ของกลุ่มตัวอย่างจะใช้เงินเดือนมาเป็นแหล่งเงินในการแก้ไขปัญหา และร้อยละ 22.4 ที่จะใช้เงินออม ร้อยละ 10.4 ใช้การเบิกเงินลดล่วงหน้าจากบัตรเครดิต ร้อยละ 5.7 ที่จะขายทรัพย์สินที่ถือครองอยู่ เช่นทองคำ ร้อยละ 10.4 จะขอกู้ยืมเงินจากสหกรณ์หรือการกู้ยืมจากสวัสดิการของหน่วยงาน ร้อยละ 7.8 ยังคงพึ่งพิงขอกู้ยืมจากครอบครัว ร้อยละ 5.3 เปย์แชร์ มีเพียงร้อยละ 1.7 ที่จะขอ Refinance

ตารางที่ 4.30 แสดงถึงการบริหารเงินออมเมื่ออัตราดอกเบี้ยเงินฝากลดลง

การบริหารเงินออมเมื่ออัตราดอกเบี้ยเงินฝากลดลง	ความถี่	ร้อยละ
ซื้อพันธบัตร	14	3.2
ซื้อบ้าน	96	22.2
ซื้อรถยนต์	34	7.9
ซื้อทองคำ	35	8.1
ซื้อที่ดินเก็บไว้	29	6.7
เคลียร์ภาระหนี้สินที่ค้าง	51	11.8
ปล่อยกู้ในระบบ	29	6.7
ลงทุนในหุ้น	13	3.0
ลงทุนที่ให้ผลตอบแทนที่ดีกว่า	44	10.2
ลงทุนทำธุรกิจ	9	2.1
ไม่ได้ดำเนินการใด ๆ	79	18.2
รวม	433	100.0

แผนภูมิที่ 4.33 แสดงถึงการบริหารเงินออมเมื่ออัตราดอกเบี้ยเงินฝากลดลง



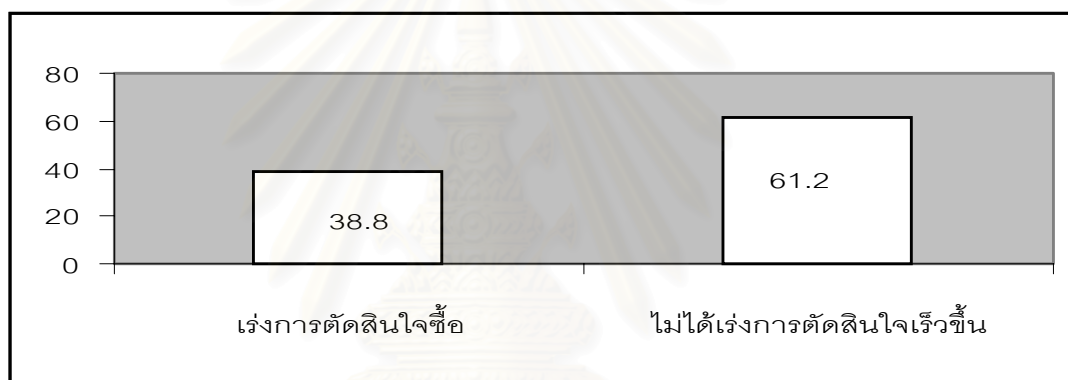
เมื่ออัตราดอกเบี้ยเงินฝากปรับลดลง พบว่า 3 ใน 4 ของกลุ่มตัวอย่างได้บริหารเงินออมของตนโดยการนำไปลงทุนที่ให้ผลตอบแทนที่ดีกว่าและบริหารเงินออมที่ให้ผลประโยชน์มากกว่าการนำเงินฝากกับสถาบันการเงินเพียงอย่างเดียว โดย ร้อยละ 22.2 ตัดสินใจซื้อบ้าน ร้อยละ 11.8 เคลียร์หนี้ที่ค้างชำระ ร้อยละ 8.1 ซื้อทองเก็บสะสม ร้อยละ 6.7 นำเงินไปปล่อยกู้ นอก ระบบ ร้อยละ 10.2 นำเงินไปลงทุนที่ให้ผลตอบแทนที่ดีกว่า ร้อยละ 7.9 นำเงินไปซื้อรถยนต์ มีผู้ นำเงินไปลงทุนในหุ้น ร้อยละ 3.0 และร้อยละ 3.2 ที่ลงทุนในพันธบัตร และร้อยละ 6.7 ที่ซื้อ ที่ดิน เก็บไว้เป็นหลักทรัพย์ นอกจากนี้ยังพบว่า ร้อยละ 18.2 ไม่ได้นำเงินฝากไปดำเนินการใด ๆ

ตารางที่ 4.31 แสดงผลของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ลดลง

ผลของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ลดลง	ความถี่	ร้อยละ
ทำให้เร่งการตัดสินใจซื้อเร็วขึ้น	93	38.8
ไม่ได้มีผลกระตุ้นการตัดสินใจซื้อ	147	61.2
<b>รวม</b>	<b>240</b>	<b>100.0</b>

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ลดลง ร้อยละ 61.2 ของกลุ่มตัวอย่าง เห็นว่าไม่ได้มีผลในการเร่งการตัดสินใจซื้อ เพราะการซื้อบ้านเป็นความต้องการอยู่แล้ว และร้อยละ 38.8 ที่มีความเห็นว่า ดอกเบี้ยเงินกู้ที่ลดลงส่งผลให้เร่งการตัดสินใจซื้อบ้านเร็วขึ้น

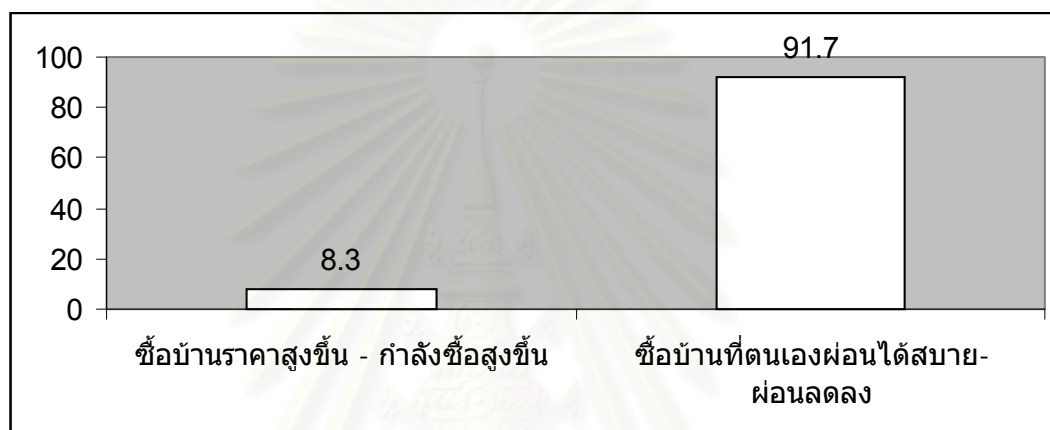
แผนภูมิที่ 4.34 แสดงผลของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ลดลงกับการตัดสินใจซื้อ



ตารางที่ 4.32 แสดงผลของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้กับการตัดสินใจ

ผลของอัตราดอกเบี้ยที่ลดลงกับกำลังซื้อ	ความถี่	ร้อยละ
ซื้อบ้านราคาสูงขึ้น - กำลังซื้อสูงขึ้น	20	8.3
ซื้อบ้านที่ตนเองผ่อนได้สบาย- ผ่อนลดลง	220	91.7
<b>รวม</b>	<b>240</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.35 แสดงผลของอัตราดอกเบี้ยกับการตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน



เมื่อพิจารณาในเรื่องกำลังซื้อ และความสามารถในการจ่าย อัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีผลต่อกำลังซื้อ โดยร้อยละ 8.3 มีความเห็นว่า ดอกเบี้ยลดลงทำให้กำลังซื้อสูงขึ้น ทำให้มีโอกาสซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่สูงขึ้น ในขณะที่เดียวกันพบว่า ร้อยละ 91.7 ของกลุ่มตัวอย่างมีความเห็นว่า ดอกเบี้ยต่ำส่งผลให้ผ่อนน้อยลง จะซื้อบ้านที่ตนตั้งงบประมาณเดิมไว้

ตารางที่ 4.33 แสดงถึงแหล่งเงินกู้ที่เลือกใช้บริการ

แหล่งเงินกู้ที่คุณใช้บริการเพื่อซื้อบ้าน	ความถี่	ร้อยละ
ธนาคารพาณิชย์	117	46.4
ธนาคารออมสิน	28	11.1
ธนาคารอาคารสงเคราะห์	89	35.3
บริษัทเงินทุน	2	0.8
ธนาคารกรุงไทย	4	1.6
ครอบครัว	7	2.8
สหกรณ์/สวัสดิการของหน่วยงาน	5	2.0
<b>รวม</b>	<b>252</b>	<b>100.0</b>

สถาบันการเงินที่กลุ่มตัวอย่างใช้บริการ ร้อยละ 46.4 ที่ใช้บริการของธนาคารพาณิชย์  
 ทั่วไป และร้อยละ 35.5 ใช้บริการที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารออมสินมีผู้ให้บริการ  
 ร้อยละ 11.1 กู้จากครอบครัว 2.8 และกู้สวัสดิการหน่วยงานร้อยละ 2.0

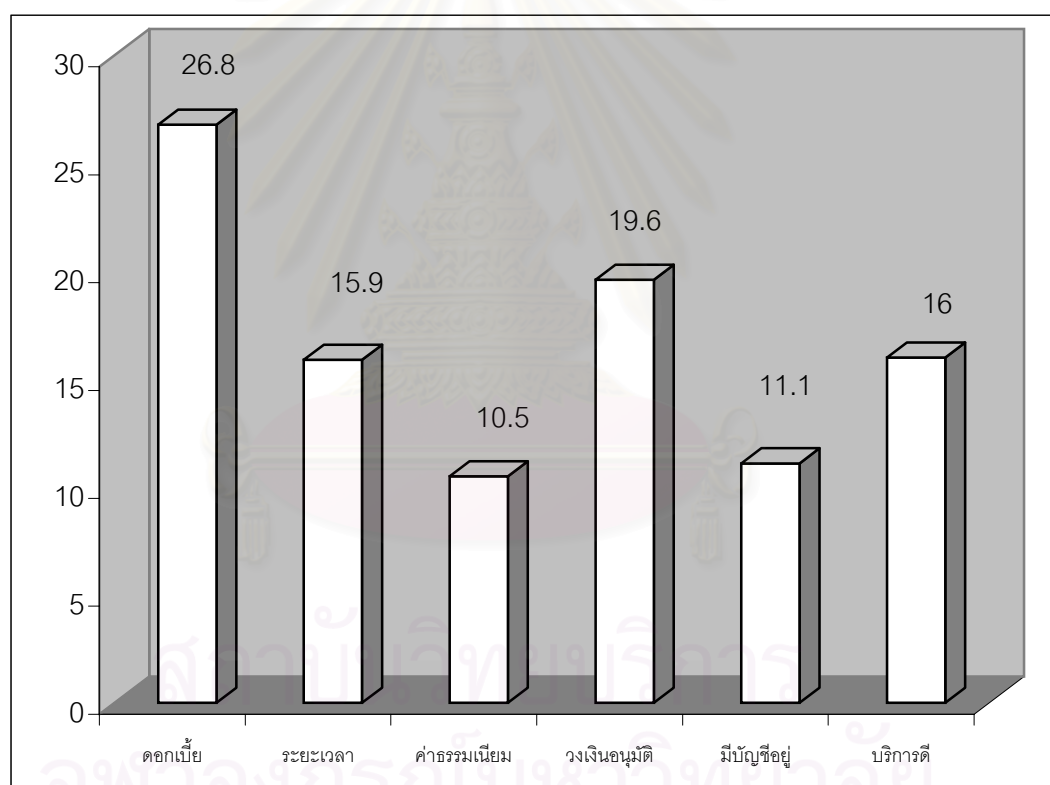
สถาบันวิทยบริการ  
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.34 แสดงถึงข้อพิจารณาในการเลือกแหล่งเงินทุน

ข้อพิจารณาในการเลือกแหล่งเงินทุน	ความถี่	ร้อยละ
อัตราดอกเบี้ย	171	26.8
ระยะเวลาในการพิจารณาเรื่องกู้ รวดเร็ว	101	15.9
อัตราค่าบริการและค่าธรรมเนียมของธนาคาร	67	10.5
จำนวนวงเงินที่ธนาคารอนุมัติ	125	19.6
ใช้บริการธนาคารที่คุณมีบัญชีและมีติดต่อยู่	71	11.1
ธนาคารที่ให้บริการดี-สะดวก	102	16.0
<b>รวม</b>	<b>637</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.36 แสดงข้อพิจารณาการเลือกแหล่งเงินทุน

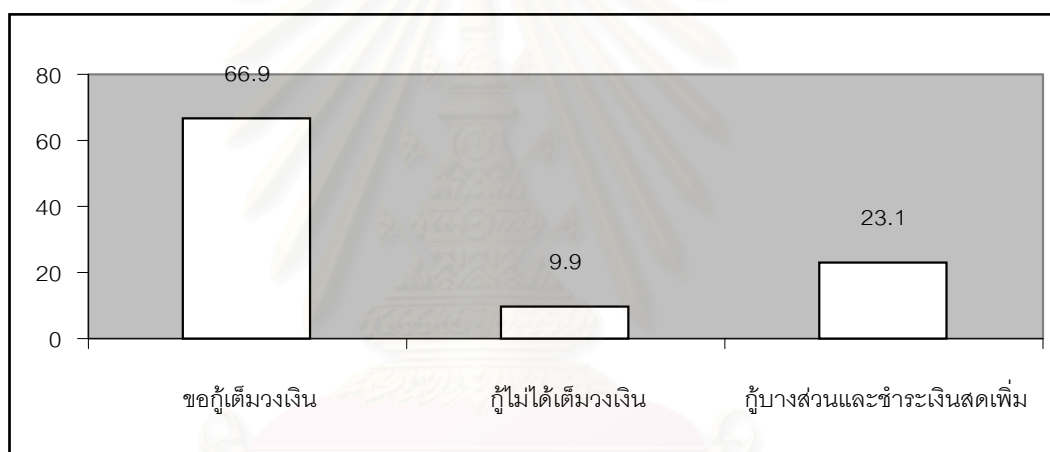


ข้อพิจารณาในการเลือกใช้บริการการเงิน พบว่า ร้อยละ 26.8 ที่เปรียบเทียบเรื่องอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 19.6 พิจารณา วงเงินที่ธนาคารอนุมัติ ร้อยละ 15.9 ดูจากการใช้ระยะเวลาในการพิจารณาสินเชื่อรวดเร็ว ร้อยละ 16.0 พิจารณาเรื่องการใช้บริการ และ เรื่องของการจัดเก็บค่าธรรมเนียมของธนาคาร ร้อยละ 10.5

ตารางที่ 4.35 แสดงถึงการยื่นขอวงเงินกู้

การยื่นขอวงเงินสินเชื่อ	ความถี่	ร้อยละ
ขอกู้เต็มวงเงินกู้ที่สถาบันการเงินอนุมัติ	162	66.4
กู้ไม่ได้เต็มวงเงินที่คุณต้องการจะกู้	24	9.8
กู้เพียงบางส่วนและชำระเงินสดเพิ่ม	56	23.0
ไม่ได้กู้ซื้อด้วยเงินสด	2	0.8
รวม	244	100.0

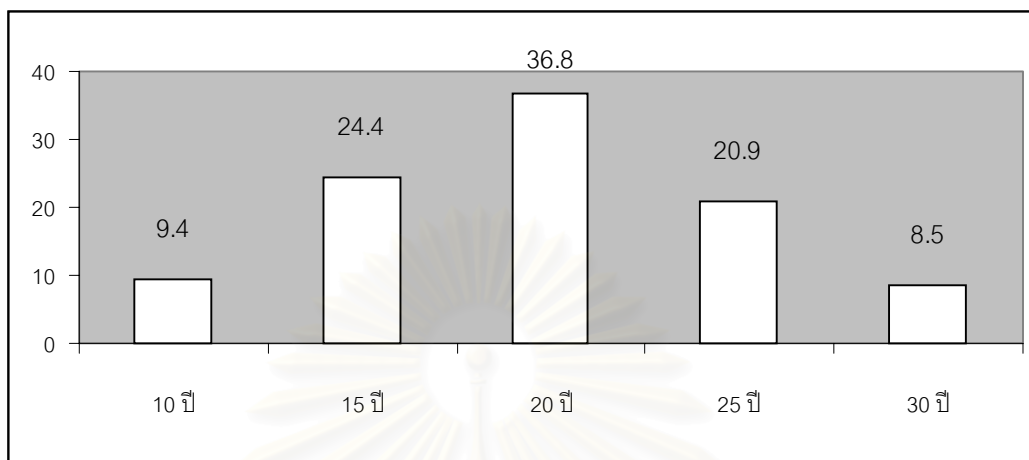
แผนภูมิที่ 4.37 แสดงถึงจำนวนเงินที่ยื่นขอกู้



จากข้อมูลพบว่า ร้อยละ 66.4 ของกลุ่มตัวอย่างที่ขอกู้เต็มวงเงินที่สถาบันการเงินอนุมัติ และร้อยละ 23.0 ที่ขอกู้เพียงบางส่วน โดยชำระเงินสดเพิ่มไป และร้อยละ 9.8 ที่กู้ไม่ได้เต็มวงเงินที่จะขอกู้เนื่องจากกำลังความสามารถในการผ่อน และการมีอาชีพอิสระ ค่าขายไม่มีหลักฐานทางการเงิน

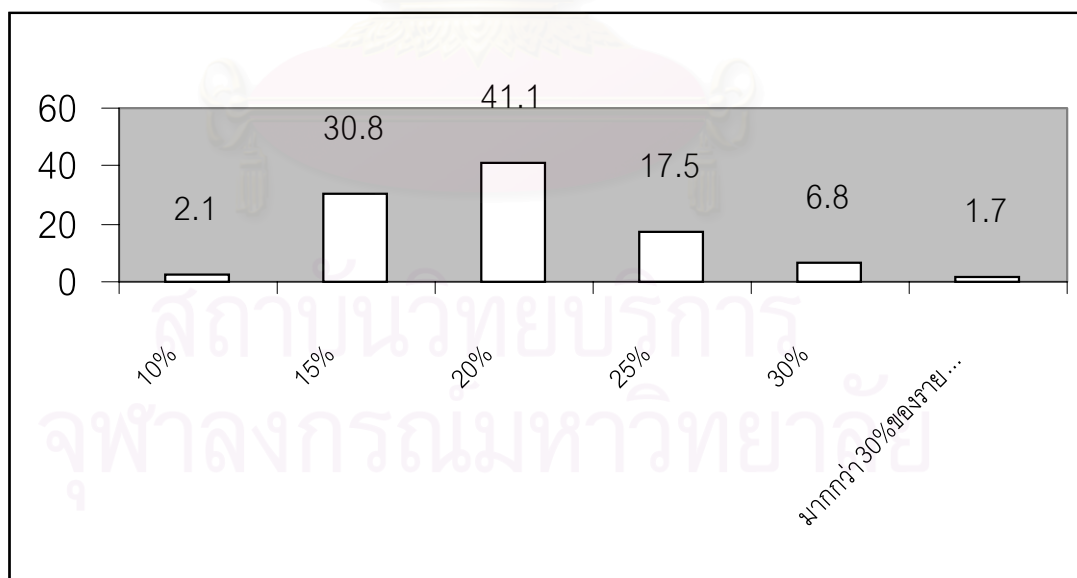
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แผนภูมิที่ 4.38 แสดงระยะเวลาในการกู้สูงสุด



จากแผนภูมิ แสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อบ้านร้อยละ 36.8 ที่ขอสินเชื่อระยะเวลาการกู้สูงสุด 20 ปี ร้อยละ 24.4 ขอกู้ 15 ปี ร้อยละ 20.9 ขอกู้ 25 ปี พบเพียงร้อยละ 8.5 เท่านั้นที่ต้องการระยะเวลาสินเชื่อเพื่อระยะยาว 30 ปี

แผนภูมิที่ 4.39 แสดงถึงสัดส่วนของเงินผ่อนบ้านต่อรายได้ครอบครัว(ร้อยละ)

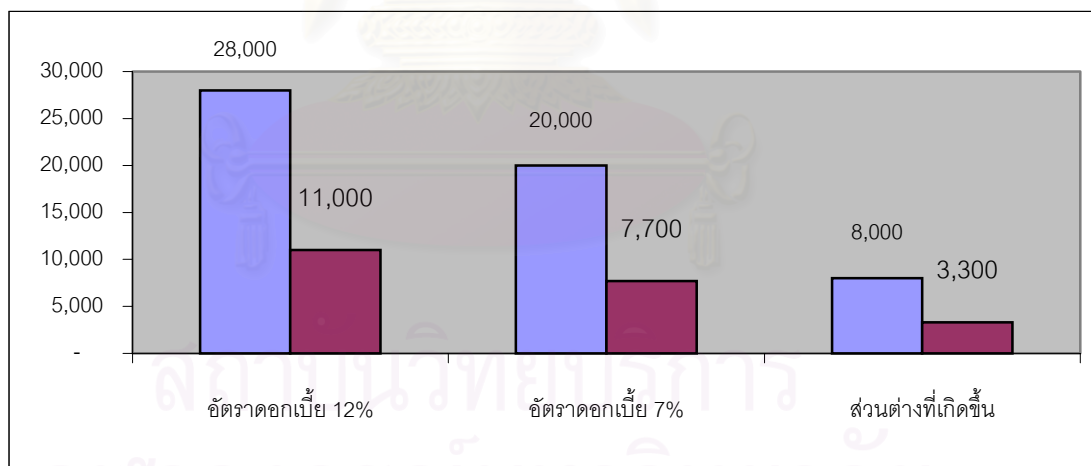


ปัจจุบันผู้ซื้อบ้านจะมีความตระหนักถึงความสามารถในการซื้อและความสามารถในการจ่าย การซื้อบ้านผู้ซื้อจะไม่ซื้อบ้านที่เกินกำลังความสามารถในการผ่อน พบว่า ผู้ซื้อบ้านถึงร้อยละ 41.1 ที่ใช้เพียง 20 % ของรายได้ครอบคลุมในการผ่อนบ้าน ร้อยละ 30.8 ที่ใช้ 15 % ของรายได้ครอบคลุม และพบเพียงร้อยละ 1.7 ที่จำนวนเงินที่ใช้ในการผ่อนบ้านสูงมากกว่า 30 % ของรายได้ครอบคลุม

ตารางที่ 4.36 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบ ผลของอัตราดอกเบี้ย กับ การผ่อนชำระต่อเดือน ตัวอย่าง การซื้อบ้านราคา และของวงเงินกู้สถาบันการเงิน 1,000,000 บาท ต้องการระยะเวลาการกู้สูงสุด 20 ปี

วงเงินกู้ 1,000,000 บาท	อัตราดอกเบี้ย 12 %	อัตราดอกเบี้ย 7 %	ส่วนต่างที่เกิดขึ้น
ผู้กู้ต้องมีรายได้ขั้นต่ำ	28,000	20,000	8,000
อัตราผ่อนต่อเดือน	11,000	7,700	3,300

แผนภูมิที่ 4.40 แสดงเปรียบเทียบอัตราการผ่อนและฐานเงินเดือนขั้นต่ำเมื่ออัตราดอกเบี้ยลดลง



จากแผนภูมิแสดงให้เห็นว่า เมื่ออัตราดอกเบี้ยมีการปรับลดลง ความสามารถในการจ่ายจะสูงขึ้น อัตราการผ่อนบ้านจะลดลง โดยวงเงินกู้ 1,000,000 บาท เมื่อดอกเบี้ย 12 % ผู้กู้จะต้องมีเงินรายได้ขั้นต่ำ 28,000 บาท แต่ในขณะที่ ดอกเบี้ยลดลงเหลือ 7 % ผู้กู้มีรายได้ขั้นต่ำเพียง 20,000 บาทก็สามารถกู้ได้ในวงเงินดังกล่าว ซึ่งการที่ดอกเบี้ยลดลงเป็นการช่วยขยายฐานกลุ่มผู้ซื้อบ้านระดับราคาปานกลางได้กว้างขึ้น นอกจากนี้ยอดการผ่อนชำระที่ลดลงถึง ร้อยละ 30 เมื่อผลต่างดอกเบี้ยต่างกัน 5 %

ตารางที่ 4.37 แสดงสัดส่วนของการผ่อนเงินต้นและอัตราดอกเบี้ยในการผ่อนบ้าน

งวดที่	เงินต้น	อัตราผ่อน/เดือน	ผ่อนดอกเบี้ย	ผ่อนเงินต้น
1	1,000,000	7,753	5,753	2,000
60	860,000	7,753	4,948	2,805
120	659,681	7,753	3,795	3,958
180	377,049	7,753	2,169	5,584

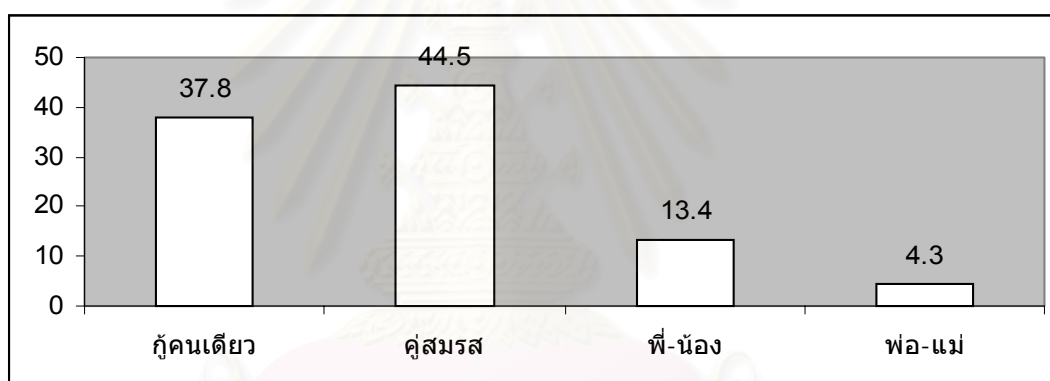
จากตารางที่ 4.37 แสดงให้เห็นถึงการซื้อบ้านเป็นการออมบางส่วน ในการซื้อบ้านส่วน  
ของเงินดาวน์ คือ เงินออม แต่การซื้อบ้านและต้องใช้การกู้เงิน จะพบว่าการซื้อบ้านจะเป็นการ  
ออมในส่วนของเงินต้นเท่านั้น โดย การกู้เงินซื้อบ้านจะมีรายจ่ายดอกเบี้ย ซึ่งถือเป็นรายจ่าย  
สำคัญ ซึ่งบ้าน 1 หลัง การกู้เงิน 1 ล้านบาท ผู้ซื้อบ้านจะต้องเสียดอกเบี้ยถึง 830,000 บาท  
จำนวนเงินผ่อนบ้านตลอดอายุสัญญา 20 ปี อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย 7 % เงินต้น 1 ล้านบาท ผู้ซื้อ  
บ้านจะต้องผ่อนบ้านเป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 1,830,000 บาท โดยระยะ 5 ปีแรกของการผ่อน  
บ้าน เงินผ่อนบ้านจะเป็นรายจ่ายสำหรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ถึงร้อยละ 75 ของจำนวนเงินที่ได้  
ผ่อนชำระ

ตารางที่ 4.38 แสดงถึงผู้เข้าร่วม

ผู้เข้าร่วม	ความถี่	ร้อยละ
คุณปู่เพียงคนเดียว	96	37.8
คู่สมรส	113	44.5
พี่-น้อง	34	13.4
พ่อ-แม่	11	4.3
รวม	254	100.0

ในการยื่นกู้ พบว่าร้อยละ 44.5 เป็นการกู้ร่วมของคู่สมรส ร้อยละ 13.4 กู้ร่วมกับพี่น้อง ร้อยละ 4.3 กู้ร่วมกับพ่อแม่ และร้อยละ 37.8 ที่กู้เพียงผู้เดียว

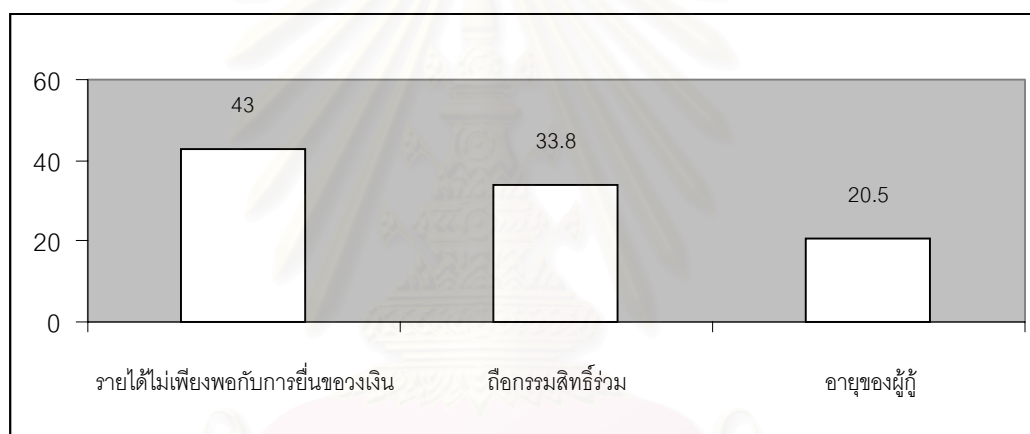
แผนภูมิที่ 4.41 แสดงผู้เข้าร่วม



ตารางที่ 4.39 แสดงเหตุผลที่ต้องมีผู้กู้ร่วม

เหตุผลที่ทำให้ต้องมีผู้กู้ร่วม	ความถี่	ร้อยละ
รายได้ไม่เพียงพอกับการยื่นขอเงิน	65	43.0
ถือกรรมสิทธิ์ร่วม	51	33.8
อายุของผู้กู้	4	2.6
แหล่งที่มาของรายได้ไม่แน่นอน , ค้าขาย	31	20.5
<b>รวม</b>	<b>151</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 4.42 แสดงเหตุผลของการต้องมีผู้กู้ร่วม



สาเหตุที่ทำให้ต้องมีการยื่นกู้ร่วม ร้อยละ 43.0 รายได้ไม่เพียงพอที่จะขอเงินกู้ ร้อยละ 33.8 ที่ถือกรรมสิทธิ์ร่วม ร้อยละ 20.5 มีแหล่งที่มาของรายได้ไม่แน่นอน และร้อยละ 2.6 ที่เป็นเพราะอายุของผู้ขอกู้

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

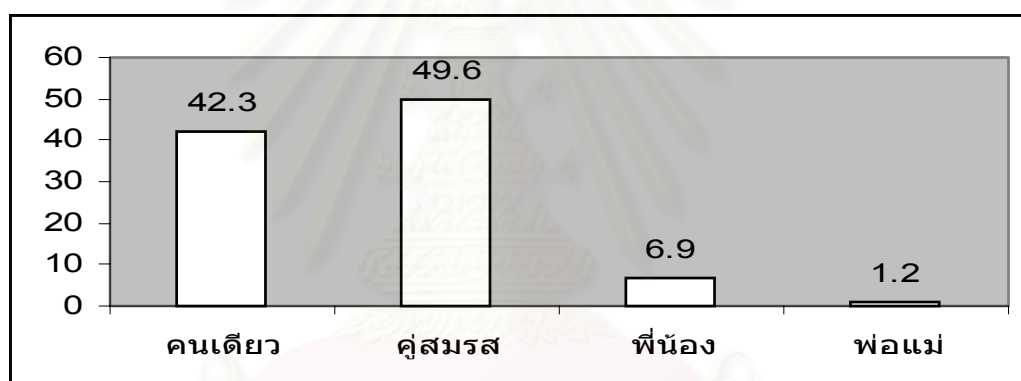


ตารางที่ 4.40 แสดงถึงผู้ร่วมภาระในการผ่อนบ้าน

ผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการผ่อนบ้าน	ความถี่	ร้อยละ
คุณเพียงคนเดียว	104	42.3
ผ่อนร่วมกับคู่สมรส	122	49.6
ผ่อนร่วมกับพี่-น้อง	17	6.9
ผ่อนร่วมกับพ่อ-แม่	3	1.2
<b>รวม</b>	<b>246</b>	<b>100.0</b>

การรับภาระค่าใช้จ่ายในการผ่อนบ้าน ร้อยละ 49.6 ที่ผ่อนร่วมกับคู่สมรส ร้อยละ 42.3 ผ่อนคนเดียว ร้อยละ 6.9 ผ่อนร่วมกับพี่น้อง และร้อยละ 1.2 ผ่อนกับพ่อแม่

แผนภูมิที่ 4.43 แสดงผู้ร่วมรับภาระการผ่อนบ้าน



ตารางที่ 4.41 แสดงถึงการมีภาระหนี้สินอื่น ๆ นอกเหนือจากหนี้ที่เกิดจากการกู้ซื้อบ้าน

ภาระหนี้สินที่มีนอกจากภาระค่าใช้จ่ายในการผ่อนบ้าน	ความถี่	ร้อยละ
ไม่มี	108	42.5
ยังคงมีภาระหนี้สินอยู่	140	55.1
<b>รวม</b>	<b>248</b>	<b>100.0</b>

กลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 55.1 ยังมีภาระหนี้สินอยู่ และ ร้อยละ 42.5 ที่ไม่มีภาระหนี้สิน

ตารางที่ 4.42 แสดงถึงภาระหนี้สินอื่น ๆ ที่คงค้าง

รายละเอียดของภาระหนี้สิน	ความถี่	ร้อยละ
ผ่อนรถยนต์	66	30.8
ผ่อนเครื่องใช้ไฟฟ้า	32	15.0
เงินสลดวงหน้าจากบัตรเครดิต	39	18.2
เงินกู้ยืมสหกรณ์/สวัสดิการ	22	10.3
คืนเงินกู้ที่กู้จากสถาบันการเงิน	14	6.5
เงินผ่อนบ้านอีกหลังหนึ่ง / ที่ดิน	18	8.4
เงินกู้จากการลงทุนในธุรกิจ	2	0.9
จ่ายแชร์ต่าย	7	3.3
เงินกู้จากบุคคลอื่น	5	2.3
เงินกู้ยืมจากบุคคลในครอบครัว	9	4.2
<b>รวม</b>	<b>214</b>	<b>100.0</b>

สัดส่วนของภาระหนี้สินที่เกิดขึ้น ร้อยละ 30.8 ที่ยังมีภาระหนี้จากรถยนต์ ร้อยละ 18.2 เป็นหนี้จากการเบิกเงินสลดวงหน้าจากบัตรเครดิต ร้อยละ 10.3 ที่ยืมเงินกู้มาจากสหกรณ์หรือหน่วยงาน ร้อยละ 15.0 ที่ยังผ่อนเครื่องใช้ไฟฟ้า ร้อยละ 8.4 ยังผ่อนบ้านอีกหลัง นอกจากนี้ก็ยังมีภาระหนี้สินจากการกู้ยืมเงินจากแหล่งอื่น ๆ เช่น พ่อแม่ , บุคคลอื่น , หน่วยงาน ครอบครัว, วงแชร์

ตารางที่ 4.43 แสดงถึงแผนในการขอ Refinance สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

แผนที่จะขอ Refinance สินเชื่อเงินกู้ซื้อบ้าน	ความถี่	ร้อยละ
มีแผนที่จะขอ Refinance	68	28.2
ไม่มีแผนจะขอ Refinance	173	71.8
<b>รวม</b>	<b>241</b>	<b>100.0</b>

ร้อยละ 71.8 ของกลุ่มตัวอย่างไม่มีแผนจะขอ Refinance และร้อยละ 28.2 มีแผนจะขอ Refinance

ตารางที่ 4.44 แสดงเหตุผลในการขอ Refinance

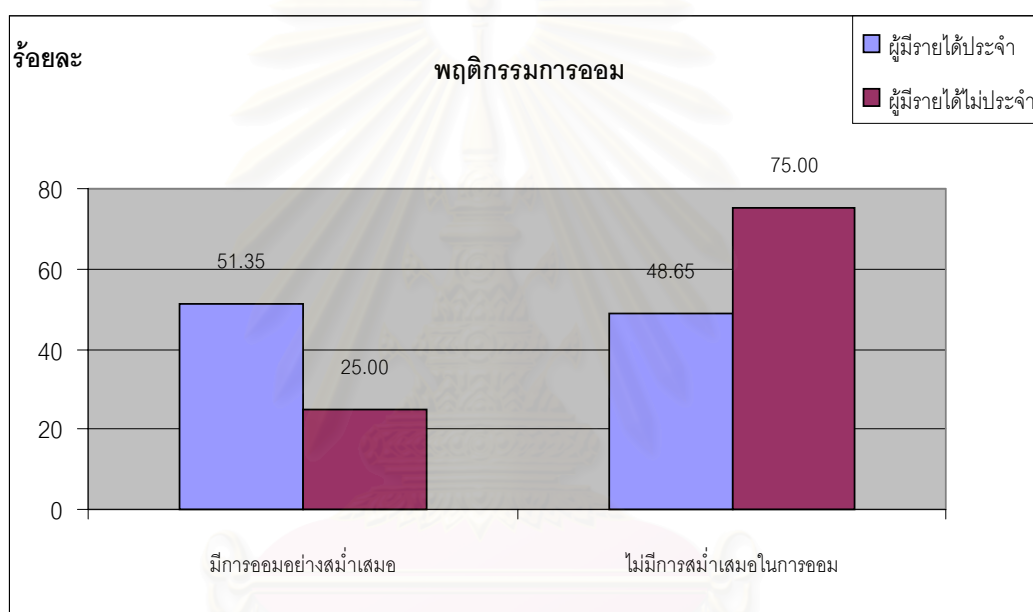
เหตุผลการขอRefinance	ความถี่	ร้อยละ
ต้องการขวงเงินกู้เพิ่มขึ้น	8	12.1
ต้องการอัตราดอกเบี้ยที่ลดลง	33	50.0
เพื่อให้ชำระเงินงวดลดลง	5	7.6
เพื่อนำเงินไปใช้ในการตกแต่งบ้าน	6	9.1
เพื่อนำไปชำระค่างานนี้ จากแหล่งอื่น ๆ	4	6.1
เพื่อนำเงินที่ได้ไปใช้เป็นเงินหมุนเวียน	10	15.2
<b>รวม</b>	<b>66</b>	<b>100.0</b>

จากข้อมูลพบว่าผู้ที่ต้องการจะขอ Refinance โดยมากจะมีภาระหนี้สินอยู่ สำหรับการขอ Refinance กลุ่มตัวอย่างมีเหตุผลดังนี้ ร้อยละ 50.0 ต้องการดอกเบี้ยลดลง เพราะกู้ยืมอัตราดอกเบี้ยคงที่ เมื่อมีการปรับลดดอกเบี้ยในอัตราลอยตัว อัตราดอกเบี้ยจะสูงขึ้น จึงต้องการจะขอ Refinance ร้อยละ 12.1 ที่ต้องการขวงเงินกู้เพิ่มขึ้น ร้อยละ 9.1 ต้องการกู้เพื่อตกแต่งบ้าน และร้อยละ 15.2 ที่ต้องการนำไปเป็นเงินหมุนเวียนในระบบการเงินของตน ร้อยละ 6.1 ที่ต้องการนำไปเคลียร์หนี้เก่า

ตารางที่ 4.45 แสดงพฤติกรรมการออมของกลุ่มผู้มีรายได้ประจำและผู้มีรายได้ไม่ประจำ

พฤติกรรมการออม	ผู้มีรายได้ประจำ	ผู้มีรายได้ไม่ประจำ
มีการออมอย่างสม่ำเสมอ	51.35	25.00
ไม่มีการสม่ำเสมอในการออม	48.65	75.00
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.44 แสดงพฤติกรรมการออมของกลุ่มผู้มีรายได้ประจำและผู้มีรายได้ไม่ประจำ



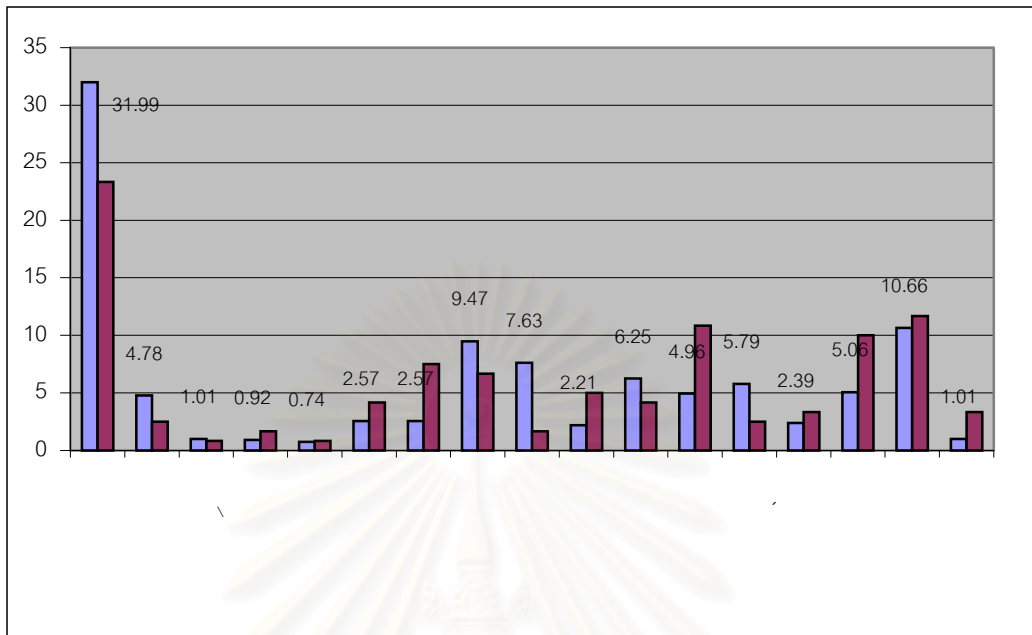
จากแผนภูมิ จะพบข้อมูลพบพฤติกรรมการออมของกลุ่มผู้มีรายได้ประจำ ร้อยละ 51.35 ที่มีการออมอย่างสม่ำเสมอ และร้อยละ 48.65 ไม่มีความสม่ำเสมอในการออม ในขณะที่กลุ่มผู้มีรายได้ไม่ประจำ ร้อยละ 75.0 ไม่มีความสม่ำเสมอในการออม และพบเพียงร้อยละ 25.0 ที่มีการออมอย่างสม่ำเสมอ

ตารางที่ 4.46 แสดงรูปแบบการออมของกลุ่มผู้มีรายได้ประจำและผู้มีรายได้ไม่ประจำ

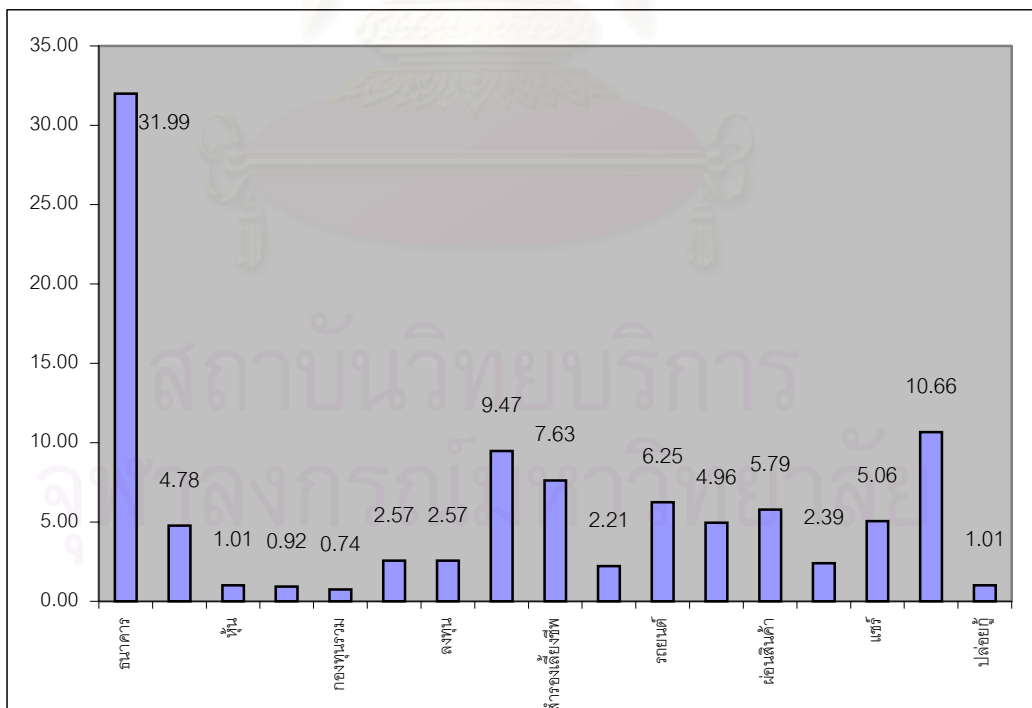
รูปแบบการออม	ผู้มีรายได้ประจำ	ผู้มีรายได้ไม่ประจำ
ฝากธนาคาร	31.99	23.33
สหกรณ์ออมทรัพย์	4.78	2.50
ลงทุนในหุ้น	1.01	0.83
พันธบัตร / หุ้นกู้	0.92	1.67
หน่วยลงทุนของกองทุนรวม	0.74	0.83
สลากออมสิน	2.57	4.17
ลงทุนในธุรกิจ	2.57	7.50
กรมธรรม์ประกันชีวิต	9.47	6.67
กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	7.63	1.67
ซื้อที่ดินเปล่า	2.21	5.00
ซื้อรถยนต์	6.25	4.17
ซื้อทองคำ	4.96	10.83
ซื้อทรัพย์สินด้วยระบบเงินผ่อน	5.79	2.50
ฝากเงินไว้กับพ่อ-แม่	2.39	3.33
เล่นแชร์	5.06	10.00
ซื้อบ้าน	10.66	11.67
ปล่อยกู้ในระบบ	1.01	3.33
รวม	100.00	100.00

ลำดับรูปแบบการออมของผู้มีรายได้ประจำ ร้อยละ 31.99 ออมโดยการฝากเงินไว้กับธนาคาร ร้อยละ 10.66 ออมโดยการซื้อบ้าน ร้อยละ 9.47 ออมในรูปแบบของกรมธรรม์ ประกันชีวิต ร้อยละ 7.63 ออมในรูปแบบของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ลักษณะของการออมโดยส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญในการออมเงินในระบบ ซึ่งจะมีความแตกต่างกับกลุ่มผู้มีรายได้ไม่ประจำ ร้อยละ 23.33 ออมโดยการฝากเงินไว้กับธนาคาร ลำดับที่ 2 ของการออม ร้อยละ 11.67 ออมโดยการซื้อบ้าน ร้อยละ 10.83 ออมโดยการซื้อทองคำ ร้อยละ 10.00 ออมโดยการเล่นแชร์ ร้อยละ 7.5 ออมโดยการลงทุนในธุรกิจ รูปแบบการออมจะเป็นการออมในลักษณะของการออมนอกระบบ แต่ก็ออมในลักษณะที่มีสภาพคล่องในการแปรเป็นเงินสดได้เมื่อต้องการ

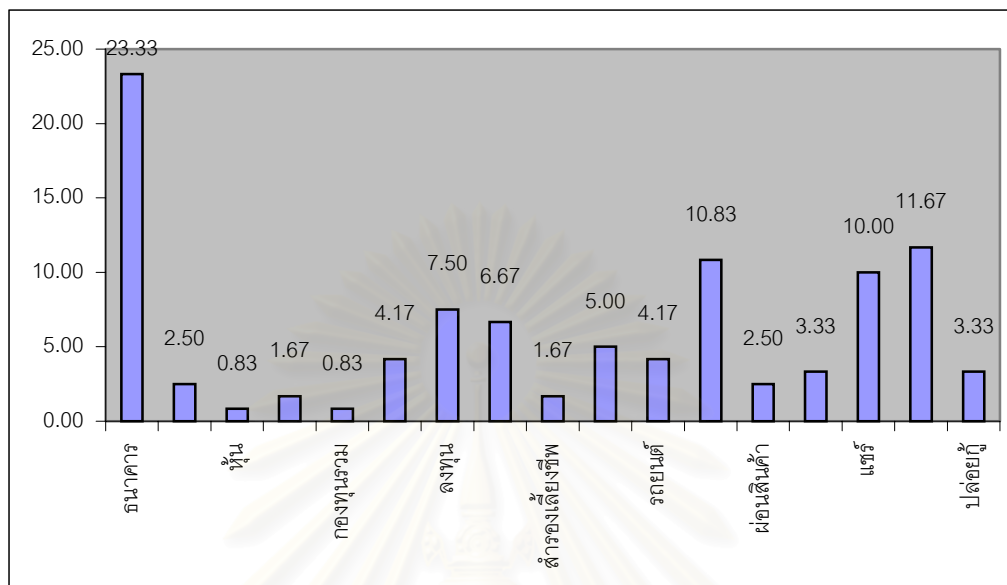
แผนภูมิที่ 4.45 แสดงรูปแบบการออมของผู้มีรายได้ประจำและผู้มีรายได้ไม่ประจำ



แผนภูมิ 4.46 แสดงรูปแบบการออมของผู้มีรายได้ประจำ



แผนภูมิ 4.47 แสดงรูปแบบการออมของผู้มีรายได้ไม่ประจำ

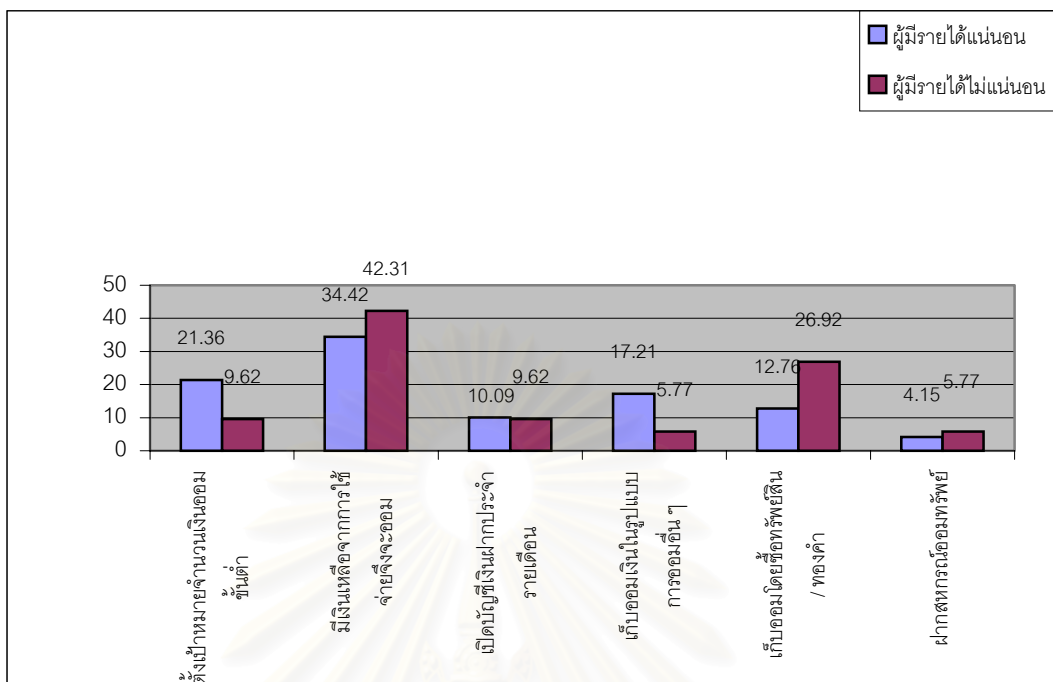


ตารางที่ 4.47 แสดงวิธีการในการวางแผนการออมของผู้มีรายได้ประจำ และผู้มีรายได้ไม่ประจำ

การวางแผนการออม	ผู้มีรายได้ประจำ	ผู้มีรายได้ไม่ประจำ
ตั้งเป้าหมายจำนวนเงินออมขั้นต่ำ	21.36	9.62
มีเงินเหลือจากการใช้จ่ายจึงจะออม	34.42	42.31
เปิดบัญชีเงินฝากประจำรายเดือน	10.09	9.62
เก็บออมเงินในรูปแบบการออมอื่น ๆ	17.21	5.77
เก็บออมโดยซื้อทรัพย์สิน / ทองคำ	12.76	26.92
ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์	4.15	5.77
รวม	100.00	100.00



แผนภูมิที่ 4.48 แสดงการวางแผนการออม



ความแตกต่างของการวางแผนการออมของผู้มีรายได้ประจำและผู้มีรายได้ไม่ประจำ พบว่าผู้มีรายได้ประจำ ร้อยละ 21.36 จะมีการตั้งเป้าหมายการออม ร้อยละ 10.09 เปิดบัญชีเงินฝากประจำรายเดือน ร้อยละ 17.21 ออมในรูปแบบการออมอื่นๆ ร้อยละ 12.76 ออมโดยการซื้อทองคำ และ ร้อยละ 34.42 มีเงินเหลือจึงจะเก็บออม ขณะที่ผู้มีรายได้ไม่ประจำ ร้อยละ 42.31 ของกลุ่มจะออมเมื่อมีเงินเหลือเก็บ และร้อยละ 26.92 ออมโดยการซื้อทองคำ ร้อยละ 9.62 ที่ออมโดยการตั้งเป้าหมายการออมขั้นต่ำไว้ในแต่ละเดือน และฝากธนาคารเป็นประจำทุกเดือน นอกจากนี้พบว่ากลุ่มที่มีรายได้ไม่ประจำ เป็นกลุ่มที่มีอาชีพเสริมจากรายได้ประจำโดยเฉพาะกลุ่มข้าราชการและพนักงาน รัฐวิสาหกิจ ซึ่งพบบางรายมีที่มาของรายได้สูงกว่ารายได้ประจำ

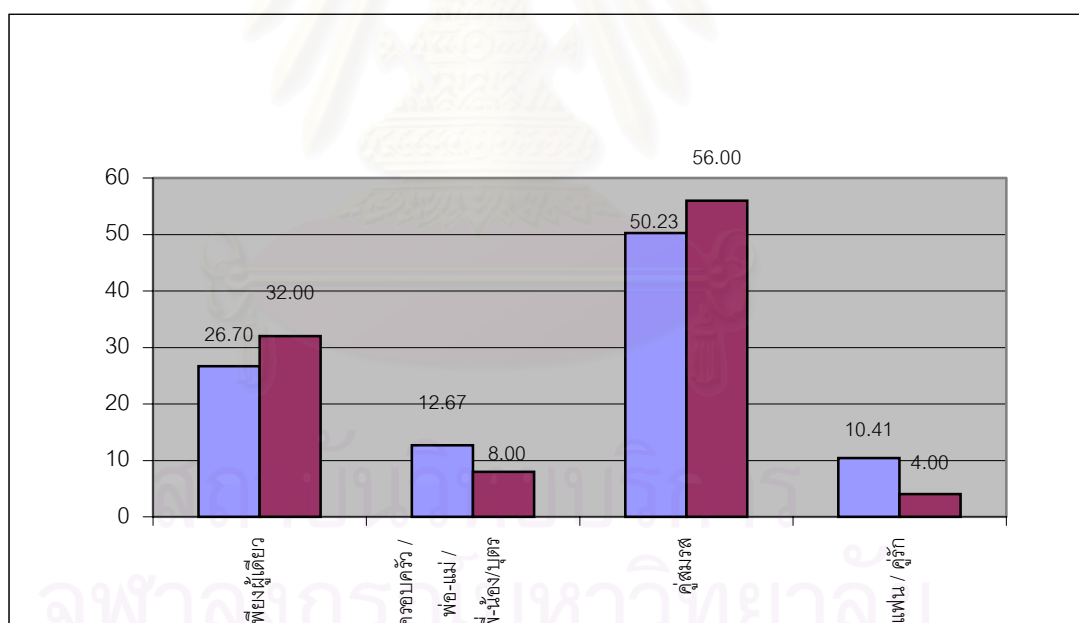
สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.48 แสดงผู้มีส่วนร่วมในการออมเพื่อซื้อบ้าน

วางแผนการออมเพื่อซื้อบ้านร่วมกับ	ผู้มีรายได้ประจำ	ผู้มีรายได้ไม่ประจำ
เพียงผู้เดียว	26.70	32.00
ครอบครัว / พ่อ-แม่ / พี่-น้อง/บุตร	12.67	8.00
คู่สมรส	50.23	56.00
แฟน / คู่รัก	10.41	4.00
รวม	100.00	100.00

การออมเพื่อซื้อบ้านเป็นการออมร่วมกันระหว่างคู่สมรส พบถึงร้อยละ 50.23 ในกลุ่มผู้มีรายได้ประจำ และ ร้อยละ 56.0 ในกลุ่มผู้มีรายได้ไม่ประจำ โดยพบว่าครอบครัวมีส่วนร่วมในการออมเงินเพื่อซื้อบ้าน ร้อยละ 12.67 ร้อยละ 26.7 เป็นการออมโดยลำพัง ในผู้มีรายได้ประจำ

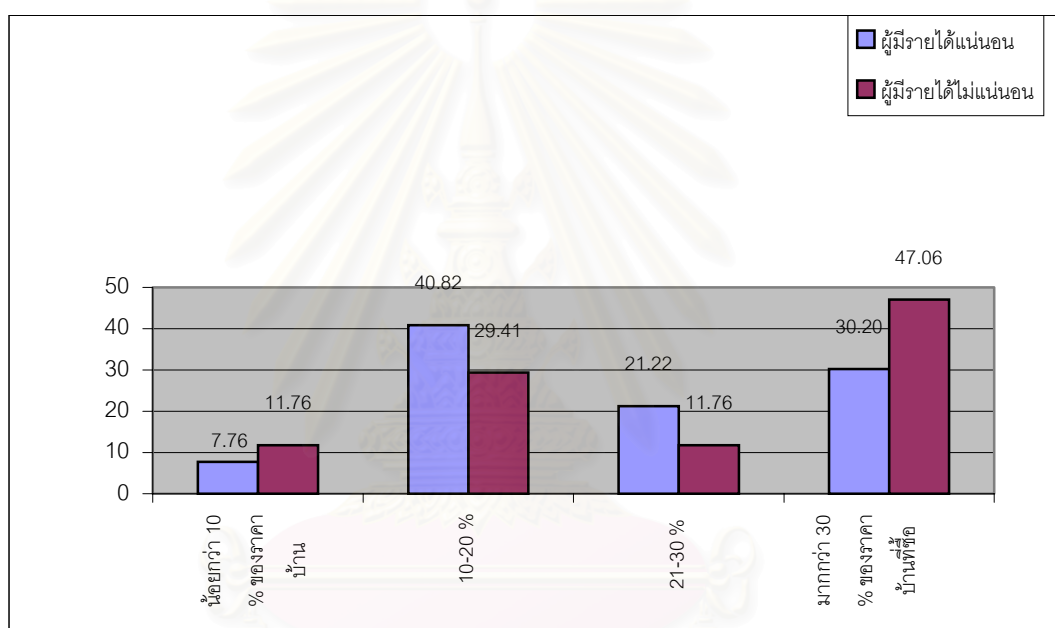
แผนภูมิที่ 4.49 แสดงผู้มีส่วนร่วมในการวางแผนการออมเพื่อซื้อบ้าน



ตารางที่ 4.49 แสดงสัดส่วนเงินออมที่มีก่อนซื้อบ้าน

จำนวนเงินออมก่อนซื้อบ้าน	ผู้มีรายได้ประจำ	ผู้มีรายได้ไม่ประจำ
น้อยกว่า 10 % ของราคาบ้าน	7.76	11.76
10-20 %	40.82	29.41
21-30 %	21.22	11.76
มากกว่า 30 % ของราคาบ้านที่ซื้อ	30.20	47.06
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.50 แสดงสัดส่วนเงินออมก่อนซื้อบ้าน

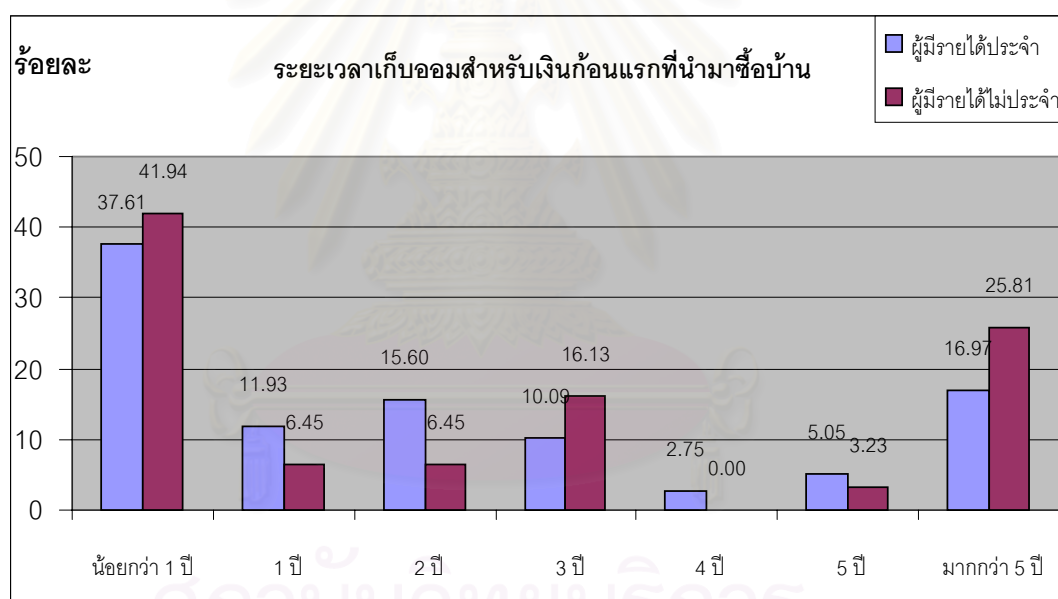


จากแผนภูมิพบว่า ผู้มีรายได้ประจำร้อยละ 40.82 จะมีเงินออมก่อนซื้อบ้านระหว่างร้อยละ 10-20 ของราคาบ้าน แต่ก็ได้พบว่า สัดส่วนของผู้มีรายได้ไม่ประจำมีสัดส่วนเงินออมก่อนซื้อบ้านมากกว่าร้อยละ 30 ของราคาบ้านที่ซื้อ โดยกรณีดังกล่าว มีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 47.06 แต่ ก็จะมีผู้ที่มีเงินออมก่อนซื้อบ้านน้อยกว่าร้อยละ 10 ของราคาบ้าน พบในกลุ่มผู้มีรายได้ประจำร้อยละ 7.76 และในกลุ่มผู้มีรายได้ไม่ประจำร้อยละ 11.76

ตารางที่ 4.50 แสดงระยะเวลาในการออมเงินดาวน์

ระยะเวลาเก็บออมสำหรับเงินดาวน์	ผู้มีรายได้ประจำ	ผู้มีรายได้ไม่ประจำ
น้อยกว่า 1 ปี	37.61	41.94
1 ปี	11.93	6.45
2 ปี	15.60	6.45
3 ปี	10.09	16.13
4 ปี	2.75	0.00
5 ปี	5.05	3.23
มากกว่า 5 ปี	16.97	25.81
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.51 แสดงระยะเวลาการออมเงินเพื่อเงินดาวน์

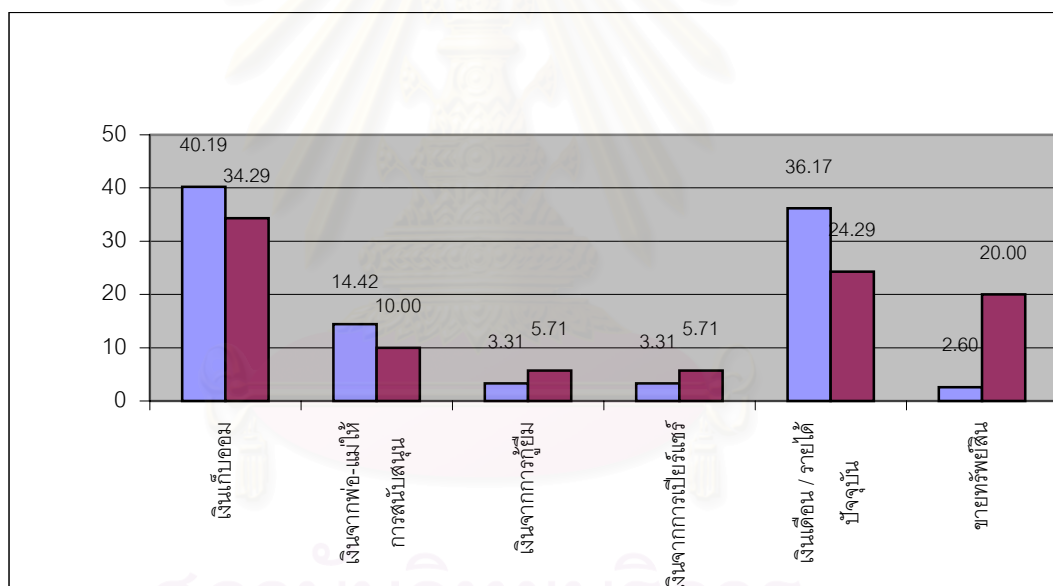


ระยะเวลาการเก็บออมเงินดาวน์ของผู้ซื้อบ้าน โดยมากจะเป็นการออมในช่วงระยะเวลาสั้น ๆ กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ไม่ประจำ พบร้อยละ 41.94 ออมน้อยกว่า 1 ปี ร้อยละ 25.81 ออมมากกว่า 5 ปี ร้อยละ 16.13 ออมประมาณ 3 ปี กลุ่มที่มีรายได้ประจำ ร้อยละ 37.61 ออมน้อยกว่า 1 ปี ร้อยละ 16.97 ออมมากกว่า 5 ปี ร้อยละ 15.60 ออมในระยะเวลา 2 ปี ร้อยละ 11.93 ออมประมาณ 1 ปี

ตารางที่ 4.51 แสดงแหล่งที่มาของเงินดาวน์บ้าน(เงินจอง-เงินทำสัญญา)

แหล่งที่มาของเงินทำสัญญา	ผู้มีรายได้ประจำ	ผู้มีรายได้ไม่ประจำ
เงินเก็บออม	40.19	34.29
เงินจากพ่อ-แม่ให้การสนับสนุน	14.42	10.00
เงินจากการกู้ยืม	3.31	5.71
เงินจากการเบี้ยแชร์	3.31	5.71
เงินเดือน / รายได้ปัจจุบัน	36.17	24.29
ขายทรัพย์สิน	2.60	20.00
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.52 แสดงแหล่งที่มาของเงินดาวน์ในการซื้อบ้านของผู้มีรายได้ประจำ และผู้มีรายได้ไม่ประจำ



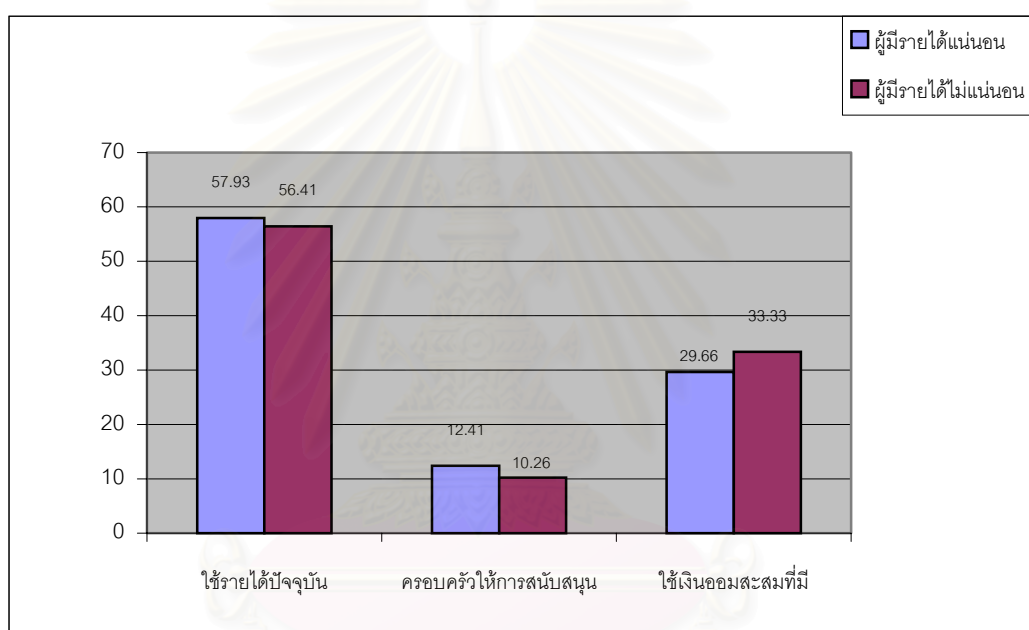
จากแผนภูมิจะพบว่าแหล่งที่มาของเงินดาวน์บ้าน ของผู้มีรายได้ประจำ ร้อยละ 40.19 มาจากเงินออม ร้อยละ 14.42 มีพ่อแม่ให้การสนับสนุนทางการเงิน ร้อยละ 36.17 มาจากเงินเดือน ร้อยละ 3.31 กู้ยืมเงินสวัสดิการในหน่วยงาน ร้อยละ 3.31 เบี้ยแชร์ และร้อยละ 2.6 จากการขายทรัพย์สิน

โดยกลุ่มที่มีรายได้ไม่แน่นอนที่มาของเงินดาวน์ในการซื้อบ้าน พบว่าร้อยละ34.29 แหล่งที่มาของเงินดาวน์คือ ส่วนของเงินออม ร้อยละ 24.29 จากรายได้ปัจจุบัน ร้อยละ 20.0 เงินดาวน์ได้จากการขายทรัพย์สิน ร้อยละ10.00 พ่อแม่ให้การสนับสนุนการเงิน ร้อยละ5.71 จากการเบี้ยแชร์ และเงินกู้ยืม

ตารางที่ 4.52 แสดงแหล่งที่มาของเงินผ่อนงวดดาวนีย์

แหล่งที่มาของเงินจ่ายชำระเป็น เงินผ่อนงวดเงินดาวนีย์	ผู้มีรายได้ประจำ	ผู้มีรายได้ไม่ประจำ
ใช้รายได้ปัจจุบัน	57.93	56.41
ครอบครัวให้การสนับสนุน	12.41	10.26
ใช้เงินออมสะสมที่มี	29.66	33.33
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.53 แสดงแหล่งที่มาของเงินที่นำมาผ่อนงวดเงินดาวนีย์

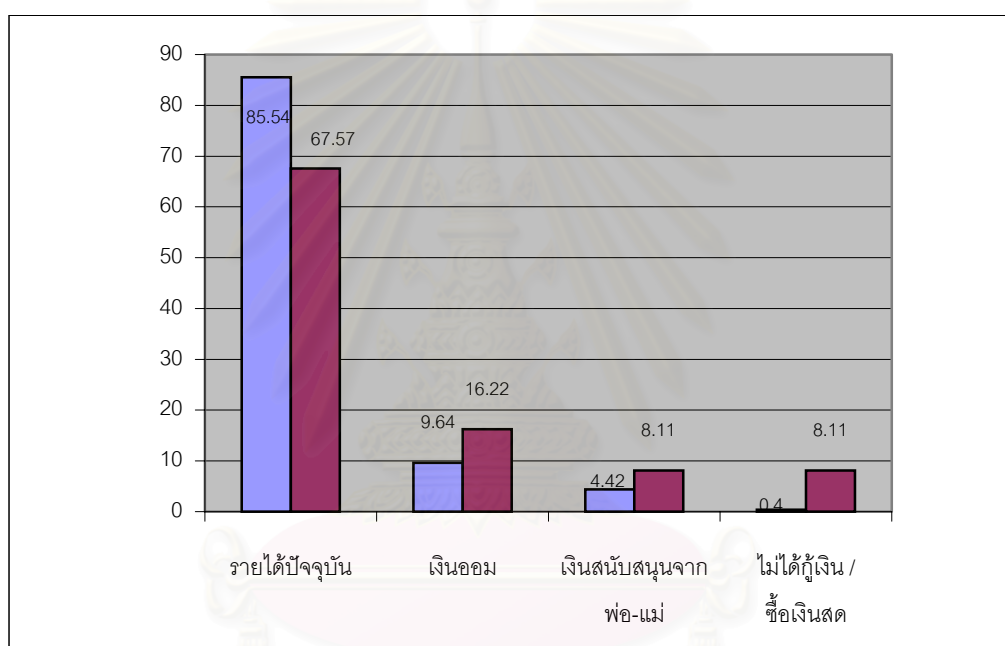


จากแผนภูมิที่แสดงให้เห็นถึงการผ่อนงวดเงินดาวนีย์ พบว่า ผู้มีรายได้ประจำ ร้อยละ 57.62 ใช้รายได้ประจำในการผ่อน และ ร้อยละ 29.66 ใช้เงินออม โดยมีร้อยละ 12.41 ที่ครอบครัวให้การสนับสนุน ในขณะที่ผู้มีรายได้ไม่ประจำ จะใช้รายได้ปัจจุบัน ร้อยละ 56.41 ใช้เงินออม ร้อยละ 33.33 และครอบครัวสนับสนุนร้อยละ 10.26

ตารางที่ 4.53 แสดงแหล่งที่มาของเงินในการผ่อนเงินกู้เพื่อซื้อบ้าน

แหล่งที่มาของเงินผ่อนธนาคาร	ผู้มีรายได้ประจำ	ผู้มีรายได้ไม่ประจำ
รายได้ปัจจุบัน	85.54	67.57
เงินออม	9.64	16.22
เงินสนับสนุนจากพ่อ-แม่	4.42	8.11
ไม่ได้กู้เงิน / ซื้อเงินสด	0.40	8.11
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.54 แสดงแหล่งที่มาของเงินในการผ่อนธนาคาร



ในการผ่อนเงินกู้กับสถาบันการเงินพบว่าร้อยละ 85.54 ของผู้มีรายได้ประจำ ใช้เงินเดือนในการผ่อนชำระ ร้อยละ 9.64 ใช้เงินออมบางส่วน ร้อยละ 4.42 ได้รับการสนับสนุนจากพ่อแม่

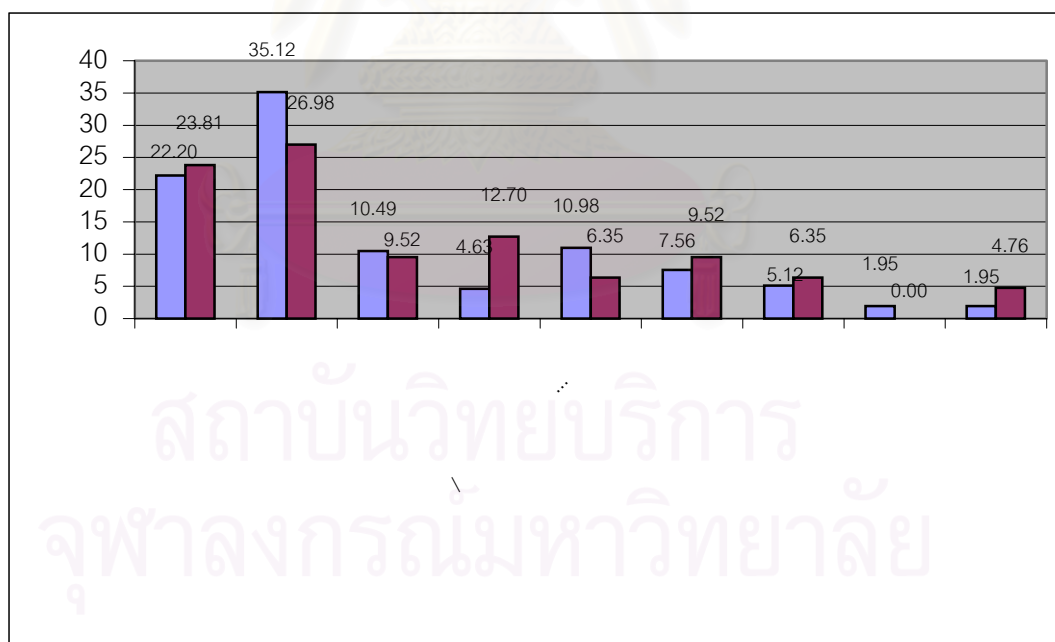
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.54 แสดงการแก้ไขปัญหาทางการเงิน

เมื่อมีปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบ้าน	ผู้มีรายได้ประจำ	ผู้มีรายได้ไม่ประจำ
ใช้เงินออมสะสมที่มีอยู่	22.20	23.81
ใช้รายได้ปัจจุบัน	35.12	26.98
เบิกเงินลดวงหน้าจากบัตรเครดิต	10.49	9.52
ขายทรัพย์สินที่ถือครองอยู่	4.63	12.70
เงินกู้ยืมจากสหกรณ์/สวัสดิการของหน่วยงาน	10.98	6.35
กู้ยืมเงินจากครอบครัว	7.56	9.52
เปียร์แชร์	5.12	6.35
ขอรีไฟแนนซ์	1.95	0.00
นำทรัพย์สินไปจำนำ	1.95	4.76
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.55 แสดงถึงการจัดการทางการเงินเมื่อมีปัญหาค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบ้าน



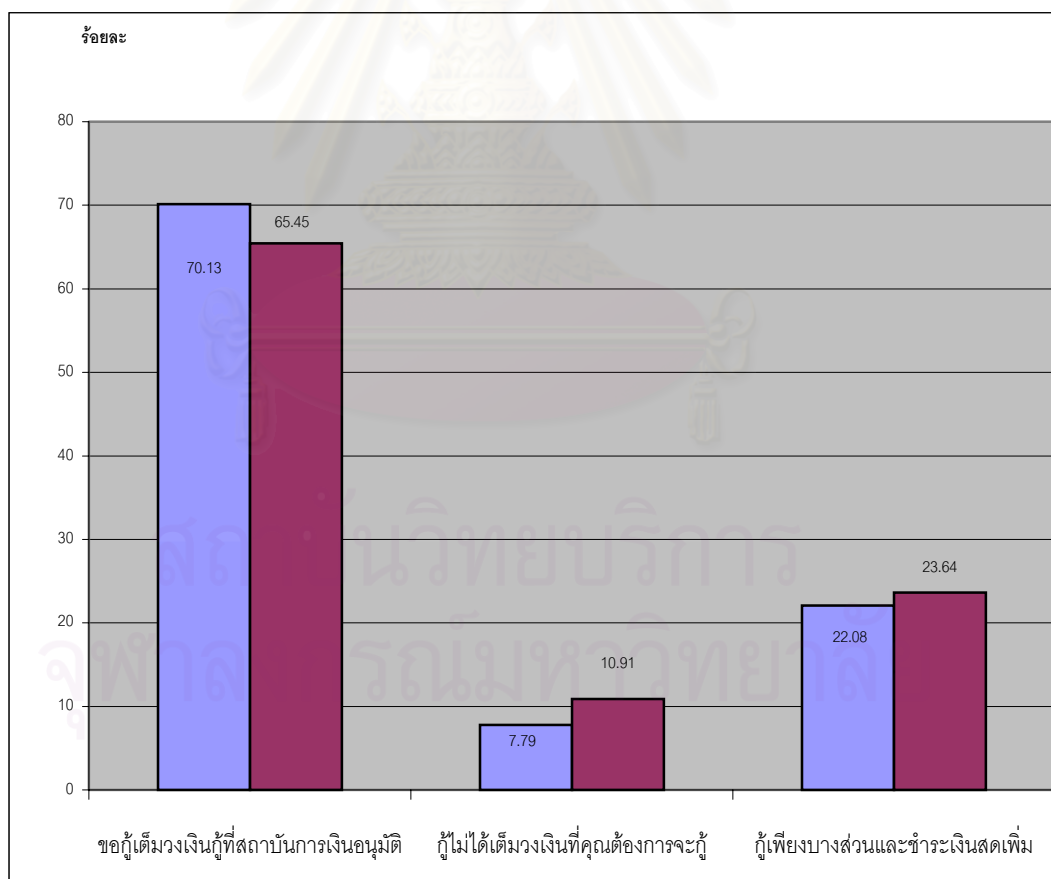
จากแผนภูมิแสดงให้เห็นถึงการจัดการในการแก้ไขปัญหาเมื่อมีรายจ่ายที่เกิดขึ้นในเรื่องของบ้าน พบว่า ร้อยละ 35.12 ของผู้มีรายได้ประจำใช้เงินเดือน ร้อยละ 22.2 ใช้เงินออม ร้อยละ 10.98 กู้ยืมเงินจากสวัสดิการ และร้อยละ 10.49 เบิกเงินล่วงหน้าจากบัตรเครดิต

ตารางที่ 4.55 แสดงการยื่นขอวงเงินสินเชื่อ

การยื่นขอวงเงินสินเชื่อ	ผู้มีรายได้ประจำ	ผู้มีรายได้ไม่ประจำ
ขอกู้เต็มวงเงินกู้ที่สถาบันการเงินอนุมัติ	70.13	65.45
กู้ไม่ได้เต็มวงเงินที่คุณต้องการจะกู้	7.79	10.91
กู้เพียงบางส่วนและชำระเงินสดเพิ่ม	22.08	23.64
รวม	100.00	100.00

จากตารางแสดงการยื่นขอวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงิน พบว่า ร้อยละ 22.08 ของผู้มีรายได้ประจำ และร้อยละ 23.64 ของผู้มีรายได้ไม่ประจำ จะขอกู้เพียงบางส่วน โดยชำระเงินสดเพิ่มเพื่อลดวงเงินกู้ และพบว่า ผู้ที่ไม่สามารถกู้ได้เต็มวงเงินกู้ ร้อยละ 7.79 จากกลุ่มผู้มีรายได้ประจำ ร้อยละ 10.91 จากผู้มีรายได้ไม่ประจำ

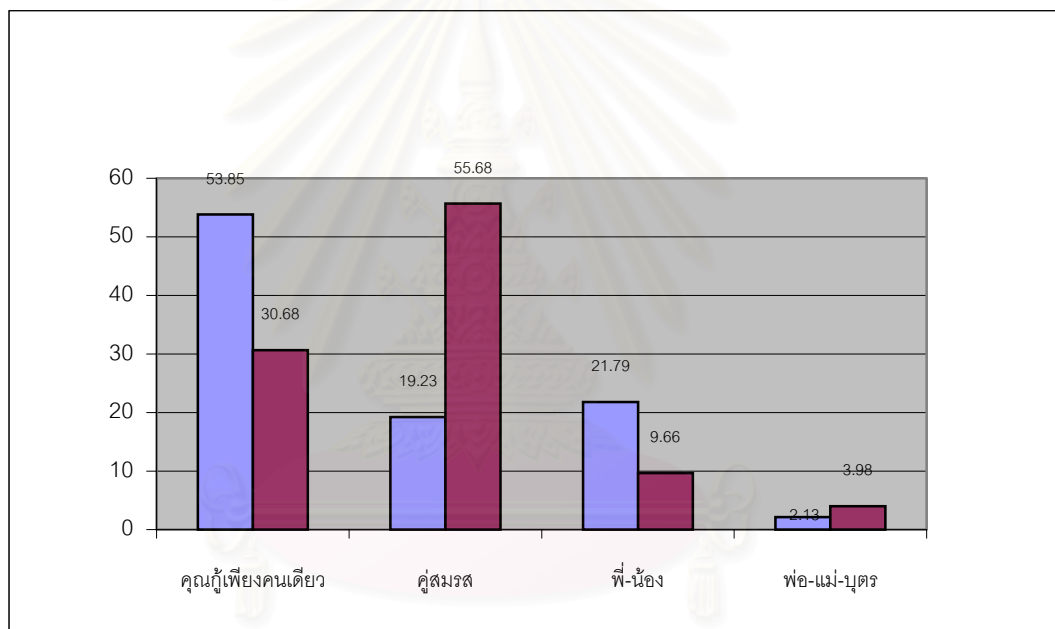
แผนภูมิที่ 4.56 แสดงการยื่นขอวงเงินสินเชื่อ



ตารางที่ 4.56 แสดงผู้กู้ร่วม

ผู้กู้ร่วม	ผู้มีรายได้ประจำ	ผู้มีรายได้ไม่ประจำ
คุณกู้เพียงคนเดียว	53.85	30.68
คู่สมรส	19.23	55.68
พี่น้อง	21.79	9.66
พ่อ-แม่-บุตร	2.13	3.98
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.57 แสดงผู้กู้ร่วม

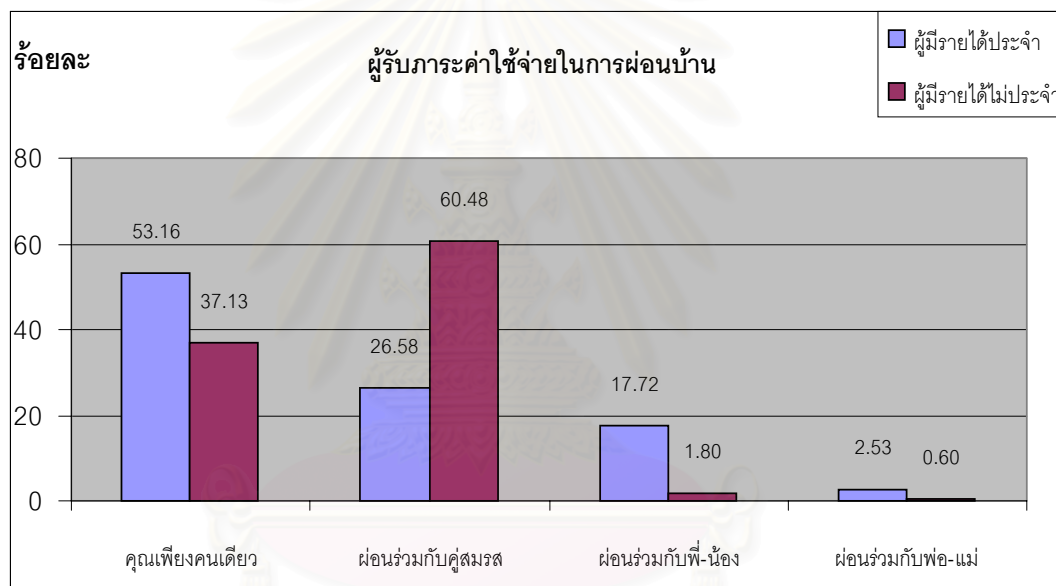


จากแผนภูมิ จะพบว่าร้อยละ 53.85 ของผู้มีรายได้ประจำ จะยื่นกู้เพียงผู้เดียว ร้อยละ 21.79 จะกู้ร่วมกับสมาชิกในครอบครัว พี่น้อง และร้อยละ 19.23 กู้ร่วมกับคู่สมรส โดยผู้มีรายได้ไม่ประจำ ร้อยละ 30.68 จะยื่นกู้เพียงคนเดียว ร้อยละ 55.68 ที่ยื่นกู้ร่วมกับคู่สมรส และร้อยละ 9.66 ที่ยื่นกู้ร่วมกับพี่น้อง

ตารางที่ 4.57 แสดงให้เห็นถึงผู้ร่วมรับภาระการผ่อนบ้าน

ผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการผ่อนบ้าน	ผู้มีรายได้ประจำ	ผู้มีรายได้ไม่ประจำ
คุณเพียงคนเดียว	53.16	37.13
ผ่อนร่วมกับคู่สมรส	26.58	60.48
ผ่อนร่วมกับพี่น้อง	17.72	1.80
ผ่อนร่วมกับพ่อ-แม่	2.53	0.60
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.58 แผนภูมิแสดงผู้ร่วมภาระการผ่อนบ้าน

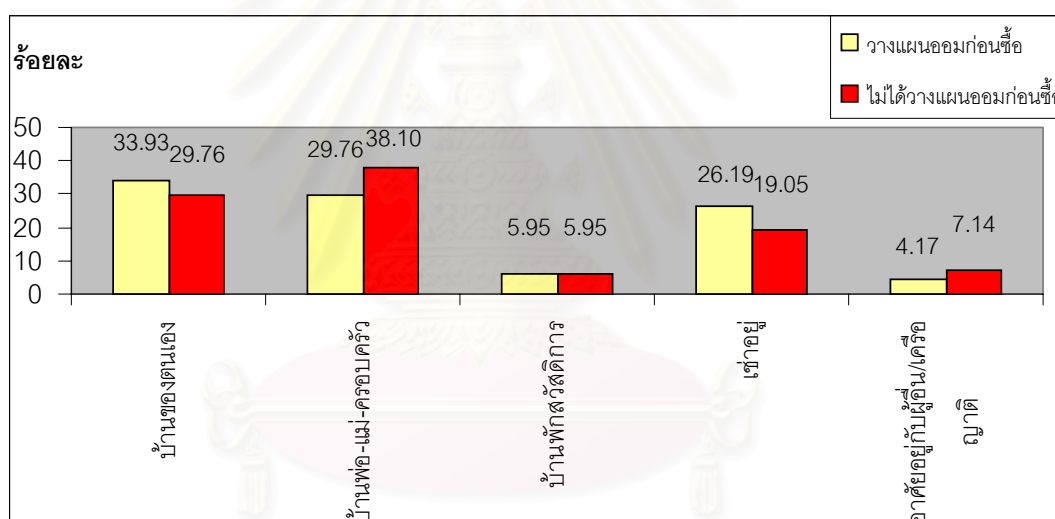


จากแผนภูมิแสดงให้เห็นผู้ร่วมภาระในการผ่อนบ้าน พบว่าในกลุ่มของผู้มีรายได้ประจำ ร้อยละ 53.16 ที่รับภาระการผ่อนบ้านเพียงคนเดียว ร้อยละ 26.58 ผ่อนร่วมกับคู่สมรส ร้อยละ 17.72 ผ่อนร่วมกับพี่น้อง ร้อยละ 2.53 ผ่อนร่วมกับพ่อแม่

กลุ่มผู้มีรายได้ไม่ประจำ ร้อยละ 60.48 ผ่อนร่วมกับคู่สมรส ร้อยละ 37.13 ผ่อนคนเดียว ร้อยละ 1.80 ผ่อนร่วมกับพี่น้อง โดยมีเพียง 0.60 ที่ผ่อนร่วมกับพ่อแม่

ตารางที่ 4.58 แสดงสถานภาพการถือครองที่อยู่อาศัยเดิม

สถานภาพในการถือครองที่อยู่อาศัยเดิม	วางแผนออกมาก่อนซื้อ	ไม่ได้วางแผนออกมาก่อนซื้อ
บ้านของตนเอง	33.93	29.76
บ้านพ่อ-แม่-ครอบครัว	29.76	38.10
บ้านพักสวัสดิการ	5.95	5.95
<b>เช่าอยู่</b>	26.19	19.05
อาศัยอยู่กับผู้อื่น/เครือญาติ	4.17	7.14
รวม	100.00	100.00

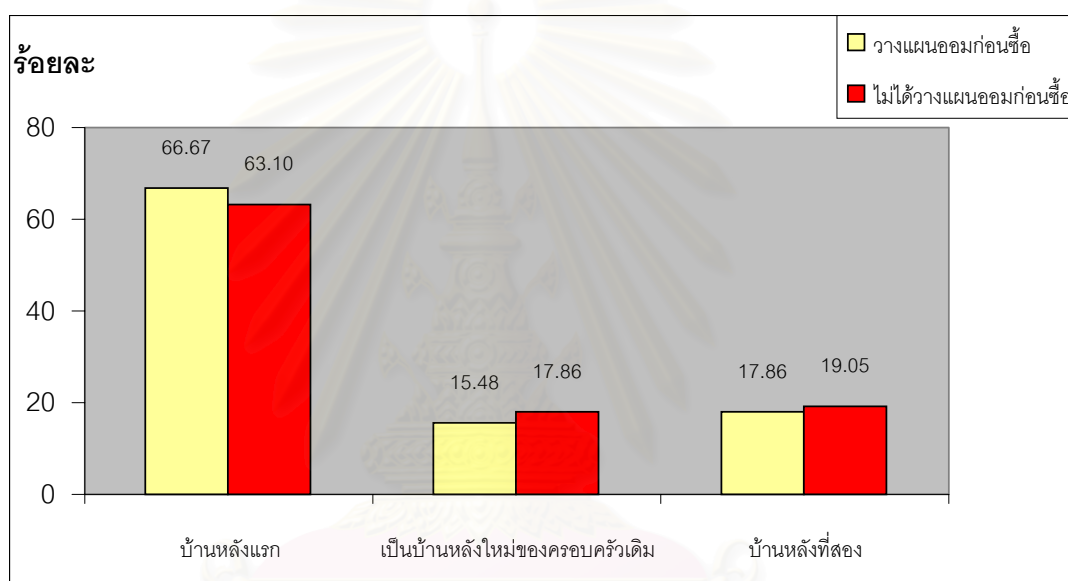
แผนภูมิที่ 4.59 แสดงสถานภาพที่อยู่อาศัยเดิม ของกลุ่มตัวอย่าง  
จำแนกตามพฤติกรรมการออม

จากตาราง พบว่า ผู้ที่มีการวางแผนการออกมาก่อนซื้อบ้านร้อยละ 33.93 ที่อยู่อาศัยเดิมเป็นบ้านของตนเอง ร้อยละ 29.76 อาศัยอยู่กับครอบครัวพ่อแม่ และร้อยละ 26.19 เช่าอยู่ ร้อยละ 5.69 อาศัยอยู่ในบ้านพักสวัสดิการ และร้อยละ 4.17 ที่อาศัยอยู่กับผู้อื่น

กลุ่มที่ไม่ได้วางแผนการออกมาก่อนซื้อบ้าน ร้อยละ 38.10 ที่อาศัยอยู่กับพ่อแม่ ร้อยละ 29.76 อยู่บ้านของตนเองและร้อยละ 19.05 เช่าอยู่ ร้อยละ 7.14 อาศัยอยู่กับผู้อื่น และร้อยละ 5.95 พักอยู่ในบ้านพักสวัสดิการ

ตารางที่ 4.59 แสดงสถานะของบ้านที่ซื้อ

บ้านหลังปัจจุบันที่ซื้อ	วางแผนออมก่อนซื้อ	ไม่ได้วางแผนออมก่อนซื้อ
บ้านหลังแรก	66.67	63.10
เป็นบ้านหลังใหม่ของครอบครัวเดิม	15.48	17.86
บ้านหลังที่สอง	17.86	19.05
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.60 แสดงสถานภาพที่อยู่อาศัยใหม่ ของกลุ่มตัวอย่าง  
จำแนกตามพฤติกรรมการออม

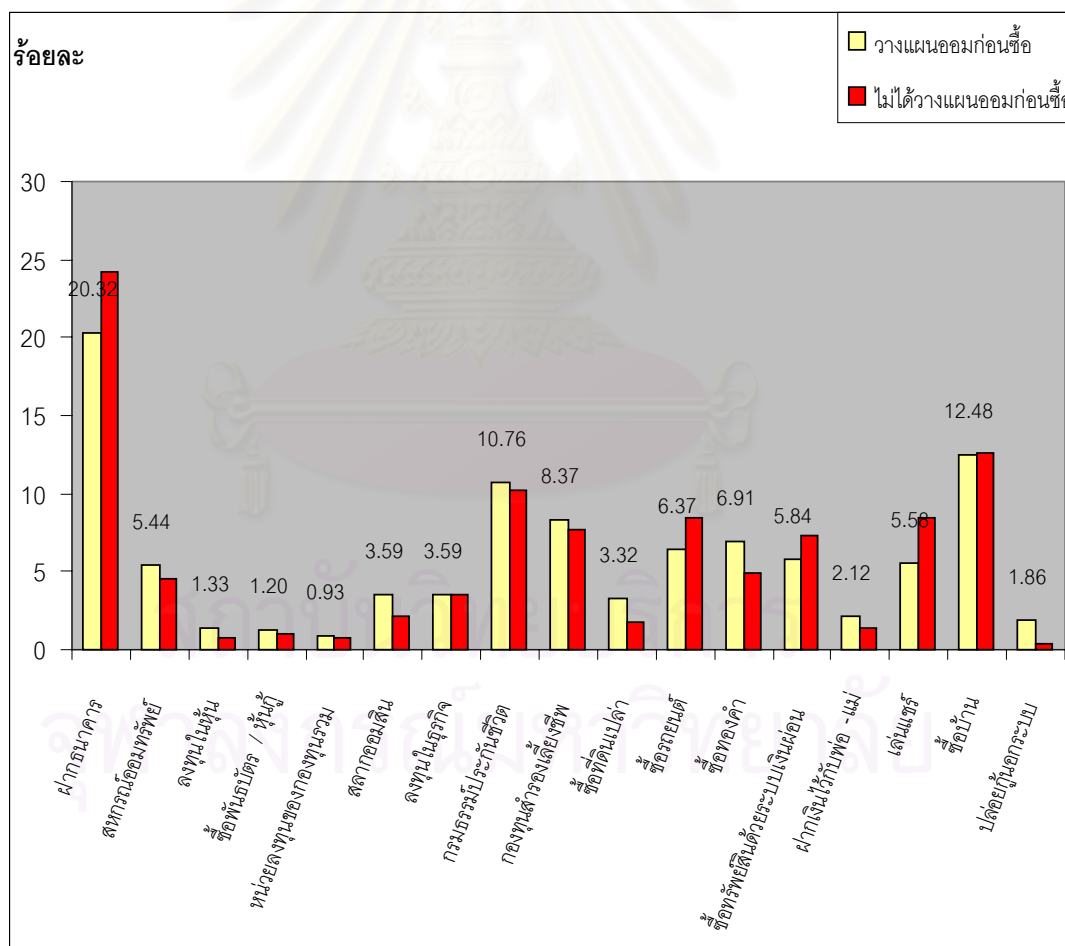
สถานะของบ้านหลังปัจจุบันที่ซื้อของกลุ่มตัวอย่างที่ วางแผนการออมก่อนซื้อ พบว่า ร้อยละ 66.67 ซื้อเป็นบ้านหลังแรก ร้อยละ 17.86 ซื้อเป็นบ้านหลังที่สอง และ ร้อยละ 15.48 ซื้อเพื่อย้ายบ้านใหม่ โดยกลุ่มที่ไม่ได้วางแผนการออมก่อนซื้อบ้านที่ซื้อเป็นบ้านหลังแรก ร้อยละ 63.0 ร้อยละ 19.05 ซื้อเป็นบ้านหลังที่สอง และร้อยละ 17.86 ซื้อเป็นบ้านหลังใหม่สำหรับครอบครัวเดิม

ตารางที่ 4.60 แสดงถึงพฤติกรรมการออม กับ การวางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน

พฤติกรรมการออม	วางแผนออมก่อนซื้อ	ไม่ได้วางแผนออมก่อนซื้อ
มีการออมอย่างสม่ำเสมอ	55.36	33.33
ไม่มีการสม่ำเสมอในการออม	44.64	66.67
รวม	100.00	100.00

กลุ่มตัวอย่างที่มีการวางแผนการออมก่อนซื้อบ้านพบว่า ร้อยละ 55.36 ที่มีพฤติกรรมการออมเป็นไปโดยสม่ำเสมอ และ ร้อยละ 44.64 ที่ไม่มีความสม่ำเสมอในการออม ซึ่งจะสลับกับกลุ่มที่ไม่ได้วางแผนการออมก่อนซื้อ ซึ่งโดยมากจะไม่มีวินัยในการออม โดย ร้อยละ 66.67 ที่ไม่มีความสม่ำเสมอในการออม และ พบร้อยละ 33.33 ที่ออมโดยสม่ำเสมอ

แผนภูมิที่ 4.61 แสดงรูปแบบการออมจำแนกตามพฤติกรรมการออม





ตารางที่ 4.61 แสดงรูปแบบการออมจำแนกตามพฤติกรรมการออม

รูปแบบการออม	วางแผนออมก่อนซื้อ	ไม่ได้วางแผนออมก่อนซื้อ
ฝากธนาคาร	20.32	24.21
สหกรณ์ออมทรัพย์	5.44	4.56
ลงทุนในหุ้น	1.33	0.70
ซื้อพันธบัตร / หุ้นกู้	1.20	1.05
หน่วยลงทุนของกองทุนรวม	0.93	0.70
สลากออมสิน	3.59	2.11
ลงทุนในธุรกิจ	3.59	3.51
กรมธรรม์ประกันชีวิต	10.76	10.18
กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	8.37	7.72
ซื้อที่ดินเปล่า	3.32	1.75
ซื้อรถยนต์	6.37	8.42
ซื้อทองคำ	6.91	4.91
ซื้อทรัพย์สินด้วยระบบเงินผ่อน	5.84	7.37
ฝากเงินไว้กับพ่อ-แม่	2.12	1.40
เล่นแชร์	5.58	8.42
ซื้อบ้าน	12.48	12.63
ปล่อยกู้นอกระบบ	1.86	0.35
รวม	100.00	100.00

ลำดับในการเลือกรูปแบบการออม 5 ลำดับแรกของกลุ่มที่วางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน พบว่า ร้อยละ 20.32 ที่ฝากเงินกับธนาคาร ลำดับที่ 2 ของรูปแบบการออม คือ การซื้อบ้าน ร้อยละ 12.48 ลำดับที่ 3 ของทางเลือกในการออมคือ การประกันชีวิต ลำดับที่ 4 คือ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และลำดับ 5 ได้แก่ การซื้อทองคำ ร้อยละ 6.91 สำหรับกลุ่มที่ไม่ได้วางแผนการออมก่อนซื้อ ก็จะมีทางเลือกในการออม ดังนี้ ลำดับแรก คือการฝากธนาคาร ร้อยละ 24.21 ลำดับสอง ซื้อบ้าน ร้อยละ 12.63 ลำดับสาม ประกันชีวิต ลำดับสี่ ร้อยละ 8.42 ออมโดยการเล่นแชร์ ร้อยละ 8.42 ซื้อรถยนต์ นอกจากนี้ยังฝากเงินในกองทุน ร้อยละ 7.72 และ ซื้อทรัพย์สินด้วยเงินผ่อน ร้อยละ 7.37 นอกจากนี้ยังมีการนำเงินออมของตนไปหาผลตอบแทนโดยการนำไปปล่อยเงินกู้นอกระบบ

ตารางที่ 4.62 แสดงการวางแผนการออม

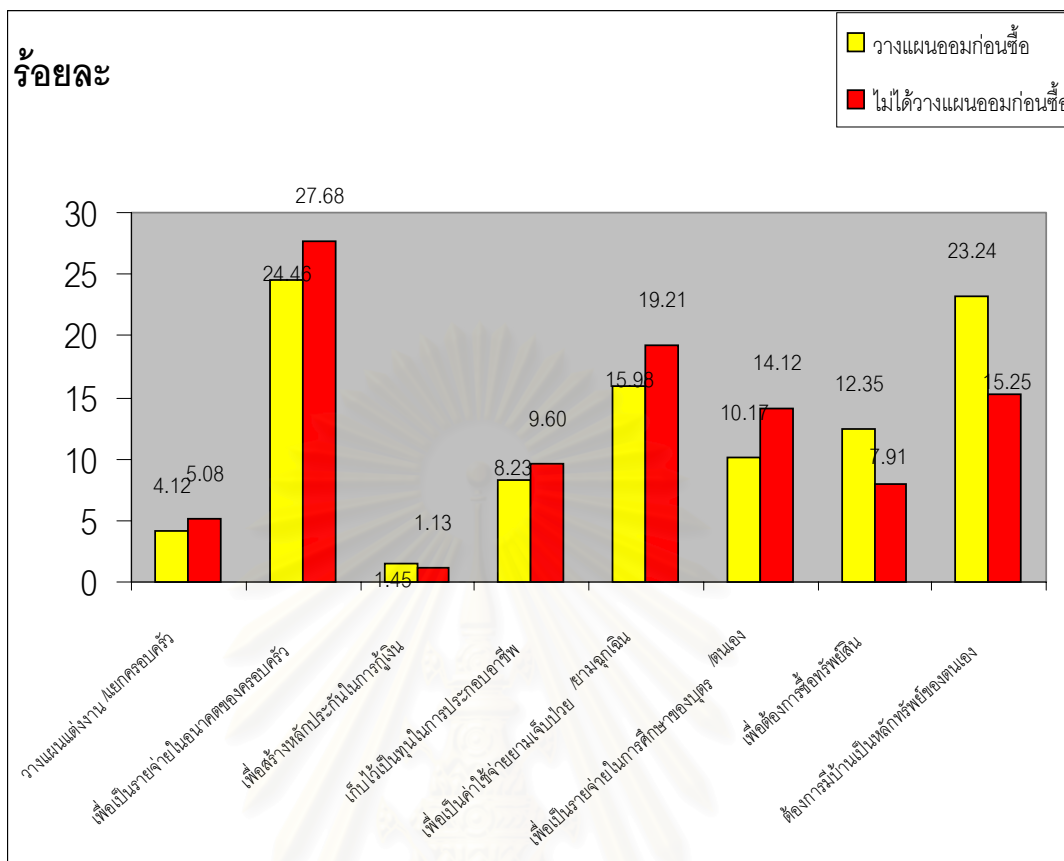
การวางแผนการออม	วางแผนออมก่อนซื้อ	ไม่ได้วางแผนออมก่อนซื้อ
ตั้งเป้าหมายจำนวนเงินออมขั้นต่ำ	21.29	17.07
มีเงินเหลือจากการใช้จ่ายจึงจะออม	31.94	42.28
เปิดบัญชีเงินฝากประจำรายเดือน	10.27	9.76
เก็บออมเงินในรูปแบบการออมอื่น ๆ	16.73	13.01
เก็บออมโดยซื้อทรัพย์สิน / ทองคำ	15.21	13.82
ฝากสหกรณ์ออมทรัพย์	4.56	4.07
รวม	100.00	100.00

การกำหนดวิธีวางแผนการออม พบว่า ร้อยละ 31.94 ของกลุ่มที่วางแผนการออมก่อนซื้อบ้านและร้อยละ 42.28 ของกลุ่มตัวอย่างที่ไม่วางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน จะเก็บออมเมื่อมีเงินเหลือจากการใช้จ่ายจึงจะออม ซึ่งจำนวนเงินที่จะออมก็ไม่มีความแน่นอน และไม่มีควมสม่ำเสมอในการออม มีการตั้งเป้าหมายโดยการกำหนดจำนวนเงินเงินออมขั้นต่ำ พบว่าร้อยละ 21.29 ของกลุ่มที่วางแผนการออม และ ร้อยละ 17.07 ที่ไม่ได้วางแผนออม เลือกวิธีการดังกล่าว นอกจากนี้แล้ว กลุ่มตัวอย่างจะเลือกการเก็บออมในรูปแบบอื่น ๆ และ เก็บออมโดยการถือครองทรัพย์สิน

ตารางที่ 4.63 แสดงวัตถุประสงค์ของการออม

วัตถุประสงค์ของการออม	วางแผนออมก่อนซื้อ	ไม่ได้วางแผนออมก่อนซื้อ
วางแผนแต่งงาน/แยกครอบครัว	4.12	5.08
เพื่อเป็นรายจ่ายในอนาคตของครอบครัว	24.46	27.68
เพื่อสร้างหลักประกันในการกู้เงิน	1.45	1.13
เก็บไว้เป็นทุนในการประกอบอาชีพ	8.23	9.60
เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายยามเจ็บป่วย/ยามฉุกเฉิน	15.98	19.21
เพื่อเป็นรายจ่ายในการศึกษาของบุตร/ตนเอง	10.17	14.12
เพื่อต้องการซื้อทรัพย์สิน	12.35	7.91
ต้องการมีบ้านเป็นหลักทรัพย์ของตนเอง	23.24	15.25
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.62 แสดงวัตถุประสงค์ของการออม



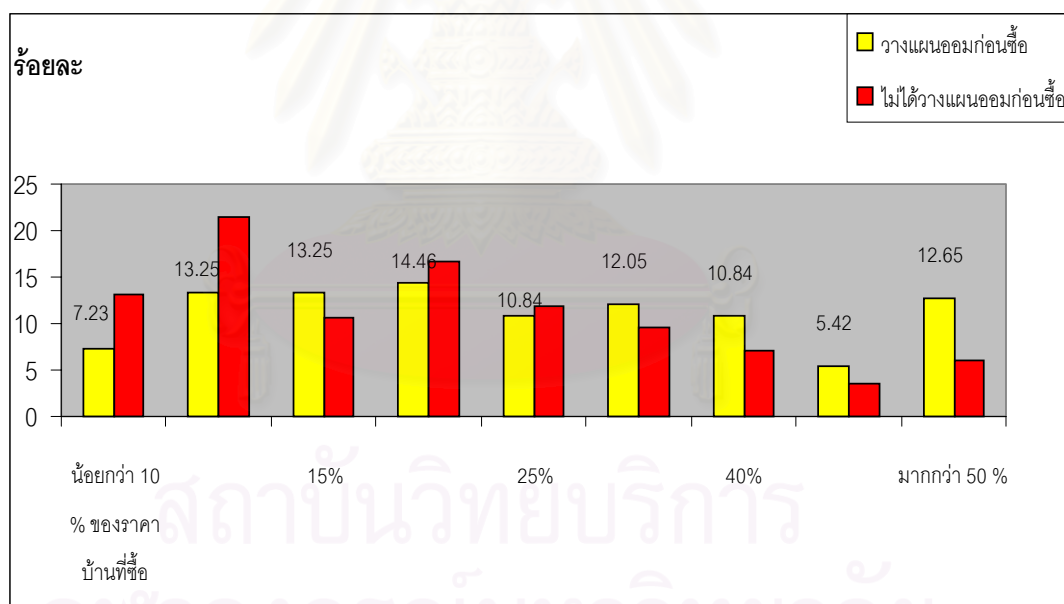
ผู้วางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน เก็บออมโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นรายจ่ายในอนาคตของครอบครัว ร้อยละ 24.46 และพบว่าร้อยละ 23.24 มีวัตถุประสงค์ของการออมเพื่อต้องการซื้อบ้าน ร้อยละ 15.98 ออมเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายยามฉุกเฉิน ยามเจ็บป่วย ร้อยละ 12.35 ออมเพื่อซื้อทรัพย์สิน ร้อยละ 10.17 ออมเพื่อเป็นค่าการศึกษาบุตร จากภาพรวมสะท้อนว่าวัตถุประสงค์ในการออมเพื่อเป็นรายจ่ายอนาคต โดยพบว่า ออมเพื่อเก็บไว้เป็นทุน ร้อยละ 8.23 และมีเพียงร้อยละ 1.45 ที่จะออมเงินเพื่อเป็นหลักประกันในการกู้เงิน

ผู้ไม่ได้วางแผนการออมก่อนซื้อบ้านจะพบว่า วัตถุประสงค์ในการออมก็เพื่อเป็นรายจ่าย โดยร้อยละ 27.68 เพื่อเป็นรายจ่ายในอนาคต ร้อยละ 19.21 เป็นรายจ่ายยามฉุกเฉิน ร้อยละ 14.12 เป็นรายจ่ายการศึกษา และพบว่า มีการออมเพื่อการซื้อบ้านร้อยละ 15.25 ซึ่งเมื่อต้องการซื้อบ้านก็จะใช้เงินออมเพื่อเป็นรายจ่ายต่าง ๆ นำมาซื้อบ้าน และยังพบว่าร้อยละ 7.91 มีความต้องการซื้อทรัพย์สิน

ตารางที่ 4.64 แสดงสัดส่วนของเงินออมที่มีก่อนซื้อบ้าน

จำนวนเงินออมก่อนซื้อบ้าน	วางแผนออมก่อนซื้อ	ไม่ได้วางแผนออมก่อนซื้อ
น้อยกว่า 10 % ของราคาบ้านที่ซื้อ	7.23	13.10
10%	13.25	21.43
15%	13.25	10.71
20%	14.46	16.67
25%	10.84	11.90
30%	12.05	9.52
40%	10.84	7.14
50%	5.42	3.57
มากกว่า 50 %	12.65	5.95
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.63 แสดง สัดส่วนเงินออม

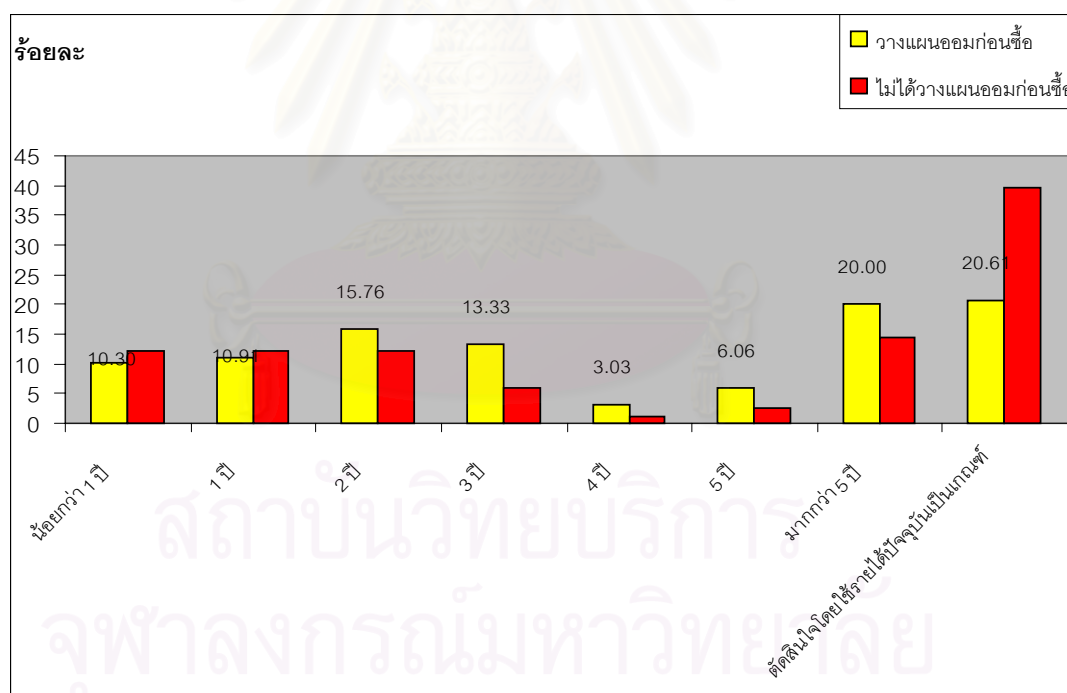


สัดส่วนของเงินออมที่มี ผู้วางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน พบว่าร้อยละ 14.46 ที่มีเงินออมประมาณ 20% ของราคาบ้านที่ซื้อ ร้อยละ 12.65 มีเงินออมมากกว่า 50 % ร้อยละ 12.05 มีเงินออม 30% จะพบว่าผู้ที่วางแผนการออมจะมีเงินออมในสัดส่วนที่สูง ขณะที่พบว่าผู้ไม่ได้วางแผนการออม สัดส่วนเงินออมจะน้อย พบว่า ร้อยละ 21.43 ที่มีเงินออม 10% ร้อยละ 16.67 มีเงินออม 20% ร้อยละ 13.10 มีเงินอมน้อยกว่า 10 % ของราคาบ้านที่ซื้อ

ตารางที่ 4.65 แสดงระยะเวลาการออมเงินเพื่อซื้อบ้าน

ระยะเวลาเก็บออมสำหรับเงิน ก้อนแรก	วางแผนออมก่อนซื้อ	ไม่ได้วางแผนออมก่อนซื้อ
น้อยกว่า 1 ปี	10.30	12.05
1 ปี	10.91	12.05
2 ปี	15.76	12.05
3 ปี	13.33	6.02
4 ปี	3.03	1.20
5 ปี	6.06	2.41
มากกว่า 5 ปี	20.00	14.46
ตัดสินใจโดยใช้รายได้ปัจจุบัน	20.61	39.76
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.64 แสดงระยะเวลาการออม



กลุ่มตัวอย่างที่มีการวางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน ร้อยละ 20 ออมมากกว่า 5 ปี ร้อยละ 10.30 ออมน้อยกว่า 1 ปี และพบร้อยละ 20.61 ตัดสินใจโดยใช้รายได้ปัจจุบัน ร้อยละ 13.33 ออมประมาณ 3 ปี สำหรับกลุ่มที่ไม่ได้วางแผนการออมก่อนซื้อจะพบว่าสัดส่วนร้อยละ 39.76 จะตัดสินใจโดยใช้รายได้ปัจจุบันเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจ

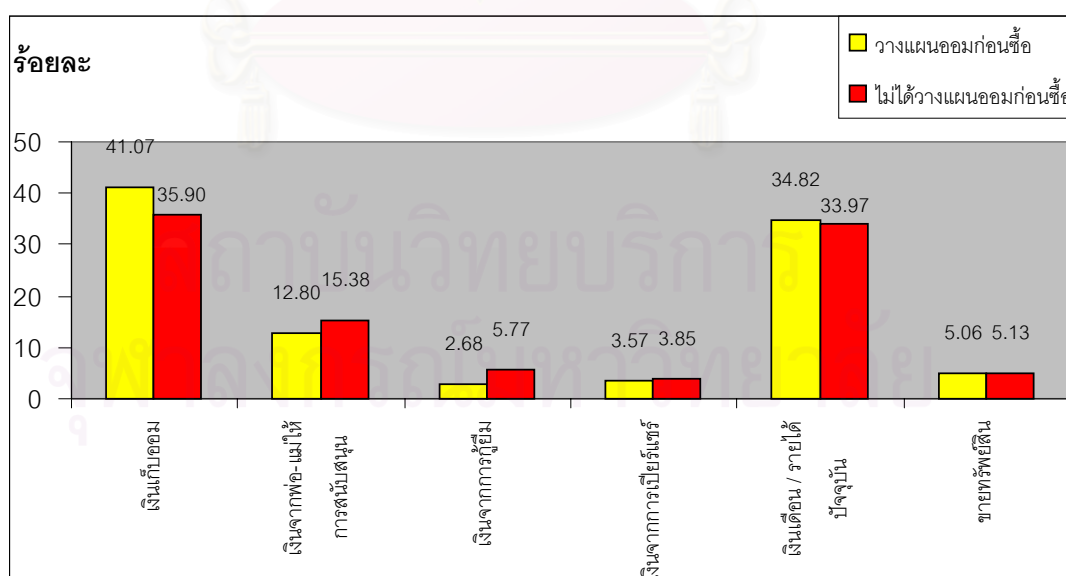
ตารางที่ 4.66 แสดงแหล่งที่มาของเงินทำสัญญา

แหล่งที่มาของเงินทำสัญญา	วางแผนออมก่อนซื้อ	ไม่ได้วางแผนออมก่อนซื้อ
เงินเก็บออม	41.07	35.90
เงินจากพ่อ-แม่ให้การสนับสนุน	12.80	15.38
เงินจากการกู้ยืม	2.68	5.77
เงินจากการเปียร์แชร์	3.57	3.85
เงินเดือน / รายได้ปัจจุบัน	34.82	33.97
ขายทรัพย์สิน	5.06	5.13
รวม	100.00	100.00

กลุ่มที่มีการวางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน ร้อยละ 41.07 ของกลุ่ม ได้มาจากเงินเก็บออม ร้อยละ 34.82 จากเงินเดือน ร้อยละ 12.80 จากพ่อแม่ ร้อยละ 5.06 มาจากการขายทรัพย์สิน ร้อยละ 3.57 จากแชร์ ร้อยละ 2.68 จากการกู้ยืม

กลุ่มที่ไม่ได้มีการออมก่อนซื้อบ้านพบว่าร้อยละ 39.5 จากเงินออม ร้อยละ 33.97 จากรายได้ปัจจุบัน ร้อยละ 15.38 จากครอบครัวให้การสนับสนุน ร้อยละ 5.13 จากการขายทรัพย์สิน

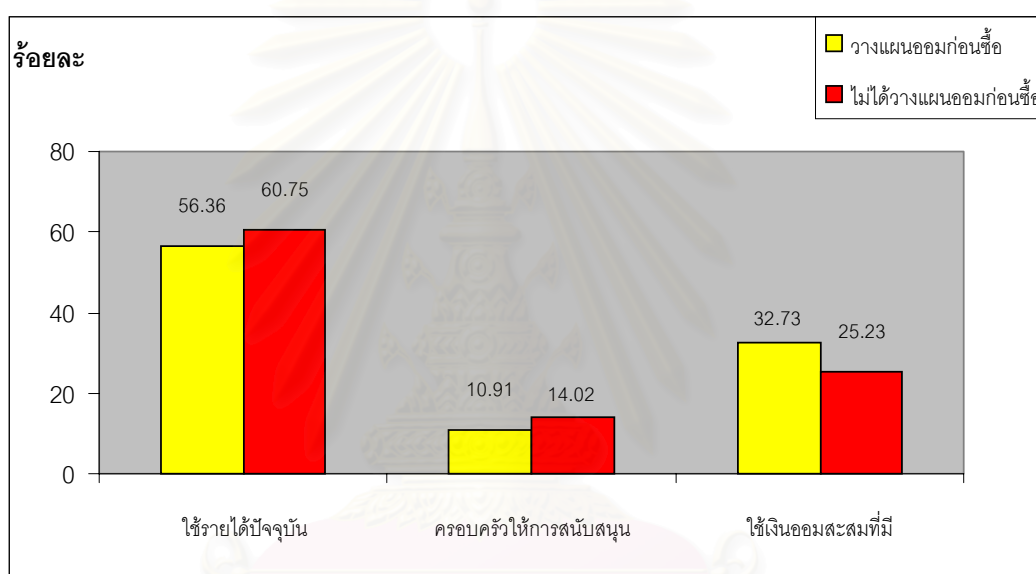
แผนภูมิที่ 4.65 แสดงแหล่งที่มาของเงินดาวน์(เงินจาง-เงินทำสัญญา)



ตารางที่ 4.67 แสดงแหล่งที่มาของเงินผ่อนงวดดาวนีย์

แหล่งที่มาของเงินผ่อนงวดดาวนีย์	วางแผนออมก่อนซื้อ	ไม่ได้วางแผนออมก่อนซื้อ
ใช้รายได้ปัจจุบัน	56.36	60.75
ครอบครัวให้การสนับสนุน	10.91	14.02
ใช้เงินออมสะสมที่มี	32.73	25.23
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.66 แหล่งที่มาของเงินในการผ่อนงวดดาวนีย์



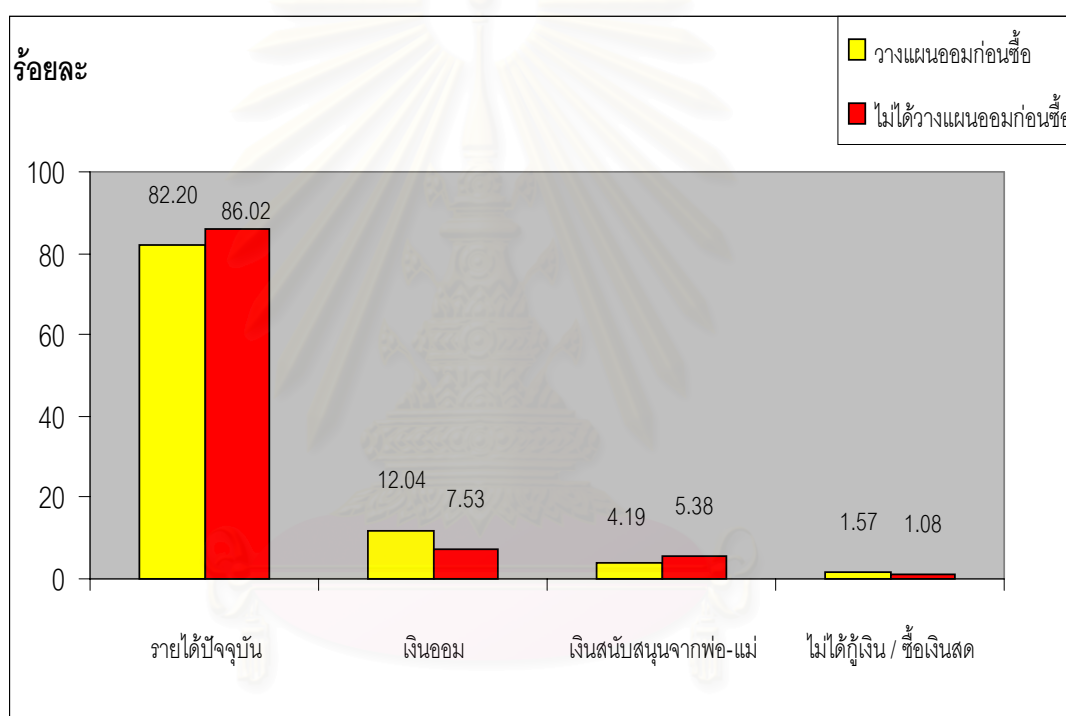
การผ่อนงวดเงินดาวนีย์ ผู้ไม่ได้วางแผนการออมร้อยละ 60.75 ที่ใช้เงินเดือนในการผ่อน ร้อยละ 25.23 ใช้เงินออม และ ร้อยละ 14.82 พ่อแม่สนับสนุนการเงิน ผู้วางแผนการออมก่อนซื้อบ้าน ร้อยละ 32.73 ที่เงินผ่อนดาวนีย์มาจากเงินออม ร้อยละ 56.36 มาจากรายได้ปัจจุบัน และ สัดส่วนที่พ่อแม่สนับสนุน ร้อยละ 10.91



ตารางที่ 4.68 แสดงแหล่งที่มาของเงินผ่อนธนาคาร

แหล่งที่มาของเงินผ่อนธนาคาร	วางแผนออมก่อนซื้อ	ไม่ได้วางแผนออมก่อนซื้อ
รายได้ปัจจุบัน	82.20	86.02
เงินออม	12.04	7.53
เงินสนับสนุนจากพ่อ-แม่	4.19	5.38
ไม่ได้กู้เงิน / ซื้อเงินสด	1.57	1.08
รวม	100.00	100.00

แผนภูมิที่ 4.67 แสดงแหล่งที่มาของเงินผ่อนธนาคาร



กลุ่มที่วางแผนการออมก่อนซื้อ เงินผ่อนธนาคาร ร้อยละ 82.20 จากเงินเดือน ร้อยละ 12.04 จากเงินออม ร้อยละ 4.19 พ่อแม่ช่วยทางการเงิน ร้อยละ 1.57 ซื้อเงินสด กลุ่มที่ไม่ได้วางแผนการออมก่อนซื้อ พบร้อยละ 86.02 ใช้เงินเดือน-รายได้ปัจจุบัน ร้อยละ 7.53 จาก เงินออม ร้อยละ 5.38 จากพ่อแม่ช่วยผ่อน ร้อยละ 1.08 ซื้อเงินสด

## รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

กรวิทย์ วงศ์ประเสริฐ.การวางแผนทางการเงินเพื่อตัดซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง.  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,2539.

กลุ่มงานวิเคราะห์และพัฒนาข้อมูลเชิงเศรษฐกิจ กองสถิติแห่งชาติ.รายงานการวิเคราะห์  
พฤติกรรมการออมของครัวเรือน พ.ศ. 2541:สำนักงานสถิติแห่งชาติ,2541

ประสิทธิ์ ดินารักษ์.ข้อเสนอแนะการซื้อบ้านปี2544.ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,2543.

ฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์.ผลการสำรวจวิจัยสถานการณ์ไร้ผู้อยู่อาศัยในเขต  
กรุงเทพมหานคร ปี2533-2541.วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปีที่ 4 ฉบับที่ 15,  
2541.

พิชัย สันติวงษ์.การศึกษาปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะ  
เศรษฐกิจตกต่ำ.จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,2541.

มณีศรี พันธุลาภ.เศรษฐศาสตร์มหภาควิเคราะห์ทฤษฎีและนโยบาย.คณะเศรษฐศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,2529.

มานพ พงศทัต.ระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัยนโยบายการออมก่อนซื้อ.รายงานประจำปีวารสารบ้าน  
และเงิน : สยามคัมสินีที่อยู่อาศัย,2543.

มานพ พงศทัต.ข้อเสนอแนะการซื้อบ้านปี2545.ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,2544.

มีชัย คงแสงไชย.ข้อเสนอแนะการซื้อบ้านปี2545.ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,2544.

รัตนา สายคณิต. มหเศรษฐศาสตร์วิเคราะห์จากทฤษฎีสู่นโยบาย. พิมพ์ครั้งที่ 4.โครงการตำรา  
ลำดับ 18 :ศูนย์บริการเอกสารวิชาการ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,  
2544.

ศุภกร เสรีรัตน์. พฤติกรรมผู้บริโภค :สำนักพิมพ์บริษัทเอ.อาร์บิซิเนสเพรส จำกัด,2544.

สมปอง แจ่มสุบิน.เปรียบเทียบพฤติกรรมการออมของครัวเรือนก่อนและระหว่างเกิดวิกฤต  
เศรษฐกิจ. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,  
2544.

สุขใจ น้ำผุด.กลยุทธ์การบริหารการเงินบุคคล.พิมพ์ครั้งที่ 3 :สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัย  
ธรรมศาสตร์,2543

อรุณ ภาณุพงษ์. หลักเศรษฐศาสตร์: พิมพ์ที่โรงพิมพ์ของโรงเรียนประชาสงเคราะห์ กรมประชา  
สงเคราะห์ กระทรวงมหาดไทย ,2502.

โสภณ วิจารณ์ำรงค์. พฤติกรรมการออมของครัวเรือนไทย ผลการสำรวจปี 2536.ฝ่ายวิชาการ  
ธนาคารแห่งประเทศไทย: [http:// www.bot.or.th](http://www.bot.or.th).ธนาคารแห่งประเทศไทย,2537.

โสภณ วิจารณ์ำรงค์. วัฒนธรรมการออม. รายงานเศรษฐกิจรายเดือน. ฝ่ายวิชาการธนาคารแห่ง  
ประเทศไทย: <http://www.bot.or.th> ,2543

ภาษาอังกฤษ

Herbert Arkin and Raymond R.Calton.Tables For Satatisticians.New York  
Branes&Nobles,Inc;1963



ภาคผนวก(ก)

แบบสอบถาม

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



เรียน ท่านผู้ตอบแบบสอบถาม

เนื่องด้วยดิฉัน นางสาวจรรณี บุญยะพงศ์ไชย นิสิตปริญญาโท ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยมีความประสงค์จะทำวิทยานิพนธ์เรื่อง พฤติกรรมการออมเพื่อซื้อ ที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง จึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการให้ข้อมูลดังกล่าวเพื่อเป็นประโยชน์ต่อ การศึกษาต่อไป.

อนึ่งต้องขอกราบอภัยสำหรับคำถามที่เป็นคำถามเกี่ยวข้องกับการเงินส่วนบุคคล แต่เนื่องจากเป็นประเด็นคำถามสำคัญเพื่อให้ได้ข้อสรุปในการศึกษา จึงใคร่ขอความกรุณาจากท่านในการให้ข้อมูลที่สมบูรณ์และเป็นข้อเท็จจริง ดิฉันขอรับรองว่าจะไม่นำข้อมูลที่ได้รับนี้ไปใช้เพื่อประโยชน์ในการอื่น ๆ

ขอขอบพระคุณค่ะ

**ส่วนที่1 ข้อมูลทั่วไป :**

1. อายุ <sub>1</sub> ต่ำกว่า 30 ปี <sub>2</sub> 30-40 ปี  
<sub>3</sub> 41-50 ปี <sub>4</sub> 50 ปีขึ้นไป
2. สถานภาพ <sub>1</sub> โสด <sub>2</sub> สมรส
3. ระดับการศึกษา <sub>1</sub> ต่ำกว่า ปวช. <sub>2</sub> ปวช,ปวส.  
<sub>3</sub> ปริญญาตรี <sub>4</sub> สูงกว่าปริญญาตรี
4. อาชีพ <sub>1</sub> ข้าราชการ <sub>2</sub> พนักงานรัฐวิสาหกิจ  
<sub>3</sub> พนักงานบริษัทเอกชน <sub>4</sub> ประกอบอาชีพอิสระ  
<sub>5</sub> ค้าขาย <sub>6</sub> เจ้าของกิจการ
5. รายได้บุคคล/เดือน  
<sub>1</sub> น้อยกว่า 20,000 บาท <sub>2</sub> 20,001 - 30,000 บาท  
<sub>3</sub> 30,001 - 40,000 บาท <sub>4</sub> 40,001 -50,000 บาท  
<sub>5</sub> 50,001 - 70,000 บาท <sub>6</sub> มากกว่า 70,000 บาท
6. แหล่งที่มาของรายได้บุคคล/เดือน  
<sub>1</sub> เงินเดือนจากรายได้ประจำ  
<sub>2</sub> เงินเดือนจากรายได้และรายได้จากอาชีพเสริม  
<sub>3</sub> รายได้จากการค้าขาย -ประกอบอาชีพอิสระ

## 7. จำนวนสมาชิกในครอบครัว

- <sub>1</sub> 1 คน      <sub>2</sub> 2-4 คน      <sub>3</sub> 5-7 คน      <sub>4</sub> 8 คนขึ้นไป

## 8. จำนวนผู้มีรายได้

- <sub>1</sub> 1 คน      <sub>2</sub> 2คน      <sub>3</sub> 3 คน  
<sub>4</sub> 4 คน      <sub>5</sub> 5 คนขึ้นไป

## 9. รายได้ครอบครัว/เดือน

- <sub>1</sub> น้อยกว่า 20,000 บาท      <sub>2</sub> 20,001 - 30,000 บาท  
<sub>3</sub> 30,001 - 40,000 บาท      <sub>4</sub> 40,001 - 50,000 บาท  
<sub>5</sub> 50,001 - 70,000 บาท      <sub>6</sub> 70,001 - 90,000 บาท  
<sub>7</sub> 90,001 - 100,000 บาท      <sub>8</sub> มากกว่า 100,000 บาท

## 10. รายได้ครอบครัวเป็นรายได้ของคุณร่วมกับบุคคลใดในครอบครัว

- <sub>1</sub> สามเณร-ภรรยา      <sub>2</sub> พ่อ-แม่      <sub>3</sub> พี่-น้อง  
<sub>4</sub> รายได้ของคุณเพียงคนเดียว      <sub>5</sub> คนรัก      <sub>6</sub> ลูก ๆ

## 11. สถานภาพการถือครองที่อยู่อาศัยเดิมของคุณเป็นเช่นไร

- <sub>1</sub> บ้านของตนเอง      <sub>2</sub> บ้านพ่อ-แม่-ครอบครัว  
<sub>3</sub> บ้านพักสวัสดิการ      <sub>4</sub> เช่าอยู่  
<sub>5</sub> อาศัยอยู่กับผู้อื่น /เครือญาติ/บ้านอยู่ต่างจังหวัด

## 12. บ้านหลังที่คุณซื้อใหม่ เป็นบ้านหลังที่เท่าไรของคุณ

- <sub>1</sub> บ้านหลังแรก      <sub>2</sub> เป็นบ้านหลังใหม่ของคุณครอบครัวเดิม      <sub>3</sub> บ้านหลังที่สอง

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการออมทั่วไป

## 1. พฤติกรรมในการออมของคุณเป็นเช่นไร

- <sub>1</sub> มีการออมโดยสม่ำเสมอ      <sub>2</sub> ไม่มีความสม่ำเสมอในการออม

## 2. คุณมีรูปแบบการออมเช่นไร

การออมในระบบ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- [ ]<sub>1</sub> ฝากธนาคาร      [ ]<sub>2</sub> สหกรณ์ออมทรัพย์      [ ]<sub>3</sub> ลงทุนในหุ้น  
[ ]<sub>4</sub> ซื้อพันธบัตร, หุ้นกู้      [ ]<sub>5</sub> หน่วยลงทุนของกองทุนรวม      [ ]<sub>6</sub> สลากออมสิน  
[ ]<sub>7</sub> ลงทุนในธุรกิจ      [ ]<sub>8</sub> กรมธรรม์ประกันชีวิต      [ ]<sub>9</sub> กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ





### ส่วนที่ 3 พฤติกรรมการออมเพื่อซื้อบ้าน

1. ก่อนจะซื้อบ้านคุณได้มีการออมก่อนซื้อหรือไม่

- <sub>1</sub> วางแผนออมก่อนซื้อบ้าน <sub>2</sub> ไม่ได้มีการวางแผนการออมก่อนซื้อ

2. ขณะที่คุณตัดสินใจซื้อบ้าน คุณมีเงินออมคิดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของราคาค่าบ้านที่ซื้อ

- <sub>1</sub> น้อยกว่า 10 % ของราคาค่าบ้าน <sub>2</sub> 10 % <sub>3</sub> 15 %  
<sub>4</sub> 20 % <sub>5</sub> 25 % <sub>6</sub> 30 %  
<sub>7</sub> 50 % <sub>8</sub> มากกว่า 50 %

3. คุณใช้ระยะเวลาเก็บออมนานเท่าไร

- <sub>1</sub> น้อยกว่า 1 ปี <sub>2</sub> 1 ปี <sub>3</sub> 2 ปี  
<sub>4</sub> 3 ปี <sub>5</sub> 4 ปี <sub>6</sub> 5 ปี  
<sub>7</sub> มากกว่า 5 ปี <sub>8</sub> ตัดสินใจโดยใช้รายได้ปัจจุบันเป็นเกณฑ์

4. อะไรคือเหตุผลที่ทำให้คุณมีความต้องการซื้อบ้าน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- <sub>1</sub> ขยายครอบครัวออกจากครอบครัวเดิม (แต่งงาน, เรือนหอ, แยกครอบครัวจากพ่อแม่)  
<sub>2</sub> จำนวนสมาชิกครอบครัวเพิ่มขึ้น (ครอบครัวใหญ่)  
<sub>3</sub> ที่อยู่เดิมเป็นบ้านพักสวัสดิการ /เช่าอยู่/พักอาศัยอยู่กับผู้อื่น/มีบ้านอยู่ต่างจังหวัด  
<sub>4</sub> เพื่อให้เป็นที่พักอาศัยของลูกหลาน  
<sub>5</sub> ต้องการซื้อเพื่อเป็นการลงทุน  
<sub>6</sub> ที่อยู่เดิมมีปัญหาทำให้มีความต้องการซื้อบ้านหลังใหม่สำหรับครอบครัวเดิม (ย้ายบ้าน)  
<sub>7</sub> จากมาตรการต่าง ๆ ที่ช่วยกระตุ้นการตัดสินใจ เช่น มาตรการของรัฐ และ อัตราดอกเบี้ยต่ำ

5. ปัจจัยในข้อใดที่เป็นแรงกระตุ้นในการซื้อบ้าน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- <sub>1</sub> อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำ  
<sub>2</sub> หักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา  
<sub>3</sub> ลดค่าธรรมเนียมการโอน  
<sub>4</sub> ลดค่าจดจำนอง  
<sub>5</sub> ราคาที่บ้านถูกลงจากอัตราผ่อนลดลง  
<sub>6</sub> สถาบันการเงินแข่งขันสูงปล่อยกู้ง่ายขึ้น  
<sub>7</sub> ราคาที่อยู่อาศัยมีราคาเหมาะสมกับกำลังซื้อของคุณ

6. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ลดลงมีผลเช่นไรกับการตัดสินใจซื้อบ้านของคุณ

2.1 ผลต่อการตัดสินใจซื้อ

<sub>1</sub> ทำให้คุณเร่งการตัดสินใจซื้อเร็วขึ้น

<sub>2</sub> ไม่มีผลประการใด

2.2 ผลต่อกำลังซื้อ

<sub>1</sub> ความสามารถในการผ่อนชำระสูงขึ้น จึงซื้อบ้านราคาสูงขึ้น

<sub>2</sub> จำนวนเงินผ่อนลดลง

แหล่งที่มาของเงินในการซื้อบ้าน

1. คุณเก็บสะสมเงินออมเพื่อซื้อบ้านร่วมกับใคร (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

<sub>1</sub> เพียงผู้เดียว

<sub>2</sub> ครอบครัว พ่อ-แม่-พี่-น้อง-ลูก

<sub>3</sub> คู่สมรส

<sub>4</sub> แฟน/คนรัก

1.1 แหล่งที่มาของเงินทำสัญญาซื้อบ้าน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

<sub>1</sub> เงินเก็บออม

<sub>2</sub> เงินจากพ่อแม่ให้การสนับสนุน

<sub>3</sub> เงินจากการกู้ยืม

<sub>4</sub> เงินจากการเปียร์แชนร์

<sub>5</sub> เงินเดือน-รายได้ปัจจุบัน

<sub>6</sub> ขายทรัพย์สิน

1.2 แหล่งที่มาของเงินผ่อนค่างวดกับโครงการ

<sub>1</sub> ใช้รายได้ปัจจุบัน

<sub>2</sub> ครอบครัวให้การสนับสนุนการเงิน

<sub>3</sub> ใช้เงินออมสะสมที่มี

<sub>4</sub> อื่น ๆ ระบุ.....

1.3 แหล่งที่มาของเงินผ่อนชำระเงินกู้สินเชื่ที่อยู่อาศัย (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

<sub>1</sub> รายได้ปัจจุบัน

<sub>2</sub> เงินออม

<sub>3</sub> เงินสนับสนุนจากพ่อแม่

<sub>4</sub> ไม่ได้กู้เงิน ซื้อเงินสด

1.4 แหล่งที่มาของเงินที่ใช้ในการตกแต่งบ้าน

<sub>1</sub> รายได้ประจำปัจจุบันมาจ่าย

<sub>2</sub> เงินออมที่สะสมไว้

<sub>3</sub> เงินสมทบจากครอบครัว

1.5 เมื่อคุณมีปัญหาด้านรายจ่ายที่เกี่ยวข้องกับบ้าน คุณจะแก้ไขปัญหาด้วยวิธีการใด (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> <sub>1</sub> ใช้เงินออมสะสมที่มีอยู่                  | <input type="checkbox"/> <sub>2</sub> ใช้รายได้ปัจจุบัน          |
| <input type="checkbox"/> <sub>3</sub> เบิกเงินสดล่วงหน้าจากบัตรเครดิต          | <input type="checkbox"/> <sub>4</sub> ขายทรัพย์สินที่ถือครองอยู่ |
| <input type="checkbox"/> <sub>5</sub> เงินกู้ยืมจากสหกรณ์/สวัสดิการของหน่วยงาน | <input type="checkbox"/> <sub>6</sub> กู้ยืมเงินจากครอบครัว      |
| <input type="checkbox"/> <sub>7</sub> เปียแชร์                                 | <input type="checkbox"/> <sub>8</sub> ขอรีไฟแนนซ์                |
| <input type="checkbox"/> <sub>9</sub> นำทรัพย์สินไปจำนำ                        | <input type="checkbox"/> <sub>10</sub> อื่น ๆ ระบุ.....          |

#### ส่วนที่ 4 ข้อมูลสินเชื่อ

1. คุณใช้บริการแหล่งเงินกู้จากที่ใด

- |   |   |  |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> <sub>1</sub> ธนาคารพาณิชย์               | <input type="checkbox"/> <sub>2</sub> ธนาคารออมสิน  | <input type="checkbox"/> <sub>3</sub> ธนาคารอาคารสงเคราะห์ |
| <input type="checkbox"/> <sub>4</sub> บริษัทเงินทุน               | <input type="checkbox"/> <sub>5</sub> ธนาคารกรุงไทย | <input type="checkbox"/> <sub>6</sub> ครอบครัว             |
| <input type="checkbox"/> <sub>7</sub> สหกรณ์/สวัสดิการของหน่วยงาน |   |  |

2. ข้อพิจารณาใดที่คุณใช้ในการพิจารณาเลือกแหล่งเงินกู้ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- <sub>1</sub> อัตราดอกเบี้ย
- <sub>2</sub> ความเร็วในการพิจารณาเรื่องกู้
- <sub>3</sub> อัตราค่าบริการและค่าธรรมเนียมของธนาคาร
- <sub>4</sub> จำนวนวงเงินที่ธนาคารอนุมัติ
- <sub>5</sub> ใช้บริการธนาคารที่คุณมีบัญชีและมีการติดต่ออยู่
- <sub>6</sub> ธนาคารที่ให้บริการดี-สะดวก

3. จำนวนวงเงินสินเชื่อที่คุณขอกู้ คุณสามารถกู้ได้

- <sub>1</sub> เต็มวงเงินกู้ที่สถาบันการเงินอนุมัติ
- <sub>2</sub> กู้ได้ไม่เต็มวงเงินที่คุณต้องการจะกู้
- <sub>3</sub> กู้เพียงบางส่วนและชำระเงินสดเพิ่ม
- <sub>4</sub> ไม่ได้กู้ซื้อด้วยเงินสด

4. ในการยื่นขอกู้เงินกับสถาบันการเงิน บุคคลใด คือ ผู้กู้ร่วมของคุณ

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> <sub>1</sub> คุณกู้เพียงผู้เดียว | <input type="checkbox"/> <sub>2</sub> คู่สมรส       |
| <input type="checkbox"/> <sub>3</sub> พี่-น้อง            | <input type="checkbox"/> <sub>4</sub> พ่อ-แม่- บุตร |

5. สาเหตุที่คุณต้องมีผู้กู้ร่วม (กรณีที่ถูกเพียงผู้เดียว กรุณาข้ามคำถามข้อนี้ค่ะ)

- <sub>1</sub> รายได้ไม่เพียงพอกับการยื่นขอวงเงิน
- <sub>2</sub> ถือกรรมสิทธิ์ร่วม
- <sub>3</sub> อายุของผู้กู้
- <sub>4</sub> แหล่งที่มาของรายได้ไม่แน่นอน (ประกอบอาชีพอิสระ ,ค้าขาย) ไม่มีหลักฐานทางการเงิน

6. ผู้รับภาระการผ่อนบ้าน

- <sub>1</sub> คุณเพียงผู้เดียว <sub>2</sub> ผ่อนร่วมกับคู่สมรส
- <sub>3</sub> ผ่อนร่วมกับพี่น้อง <sub>4</sub> ผ่อนร่วมกับพ่อแม่

7. จำนวนเงินค่าผ่อนบ้านเทียบเป็นสัดส่วนเท่าไรของรายได้ครอบครัว

- <sub>1</sub> 10% <sub>2</sub> 15 % <sub>3</sub> 20 %
- <sub>4</sub> 25 % <sub>5</sub> 30 % <sub>6</sub> มากกว่า 30 % ของรายได้

8. ระยะเวลาในการขอกู้ตลอดอายุสัญญา

- <sub>1</sub> 10 ปี <sub>2</sub> 15 ปี <sub>3</sub> 20 ปี
- <sub>4</sub> 25 ปี <sub>5</sub> 30 ปี

9. คุณมีภาระหนี้อื่น หรือไม่ นอกจากภาระหนี้จากการผ่อนบ้าน

- <sub>1</sub> ไม่มี (กรุณาข้ามคำถามข้อ 10)
- <sub>2</sub> ยังคงมีภาระหนี้อยู่

10. ภาระหนี้ที่เกิดขึ้นเป็นภาระหนี้จากส่วนใด (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- <sub>1</sub> ผ่อนรถยนต์
- <sub>2</sub> ผ่อนเครื่องใช้ไฟฟ้า
- <sub>3</sub> เงินสดล่วงหน้าจากบัตรเครดิต
- <sub>4</sub> เงินกู้ยืมสหกรณ์ /สวัสดิการ
- <sub>5</sub> คืนเงินกู้ที่กู้จากสถาบันการเงิน
- <sub>6</sub> เงินผ่อนบ้านอีกหลังหนึ่ง/ที่ดิน
- <sub>7</sub> เงินกู้จากการลงทุนในธุรกิจ
- <sub>8</sub> จ่ายแชร์ต่าย
- <sub>9</sub> เงินกู้จากบุคคลอื่น
- <sub>10</sub> เงินกู้ยืมจากบุคคลในครอบครัว

11. การบริหารวงเงินกู้ของคุณ คุณมีแผนที่จะขอรีไฟแนนซ์สินเชื่อเพื่อกู้ซื้อบ้านหรือไม่

- <sub>1</sub> มีแผนที่จะขอรีไฟแนนซ์
- <sub>2</sub> ไม่มีแผนจะขอรีไฟแนนซ์ (จบคำถาม)

12. เหตุผลข้อใดที่ทำให้คุณมีความประสงค์จะขอรีไฟแนนซ์

- <sub>1</sub> ต้องการขอวงเงินกู้เพิ่มขึ้น
- <sub>2</sub> ต้องการอัตราดอกเบี้ยที่ลดลง
- <sub>3</sub> เพื่อให้ชำระเงินงวดลดลง
- <sub>4</sub> ความเห็นอื่น ๆ (ระบุ).....

13. คุณจะนำเงินที่ได้รับจากการรีไฟแนนซ์ไปทำอะไร

- <sub>1</sub> สะสมเป็นเงินออม
- <sub>2</sub> นำเงินไปใช้ในการตกแต่ง-ปรับปรุงที่อยู่อาศัย
- <sub>3</sub> นำไปชำระค่างวดนี้จากแหล่งอื่น ๆ
- <sub>4</sub> ใช้เป็นเงินหมุนเวียน

จบคำถามค่ะ ขอขอบพระคุณสำหรับการให้ข้อมูลที่มีค่าอย่างยิ่งค่ะ

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาว จารณี บุญยะพงศ์ไชย เกิดวันที่ 25 เมษายน 2504 อายุ 43 ปี

### ประวัติการศึกษา

- ปี 2525 จบการศึกษาระดับอนุปริญญา ที่วิทยาเขตเทคนิคกรุงเทพ  
แผนกการตลาด
- ปี 2527 จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ที่สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล  
ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต เอกการตลาด

### ประสบการณ์ในการทำงาน

- 2527 – 2535 หัวหน้าฝ่ายวิเคราะห์และวางแผนตลาด  
บริษัท อุตสาหกรรมอาหารสัตว์ไทย จำกัด
- 2535 – 2538 ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท วังทองกรู๊ป จำกัด
- 2538 - 2539 บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ไลน์ส์ จำกัด
- 2539 - ปัจจุบัน ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บริษัท วังทองกรู๊ป จำกัด

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย