

บทที่ 2

วรรณกรรมปริทัศน์

แนวคิดและทฤษฎี

การวิจัยครั้งนี้ เป็นงานวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยและความพึงพอใจในการเลือกอาคารอยู่อาศัยรวมให้เข้า การศึกษาข้อมูลพื้นฐานทางทฤษฎี แนวความคิด และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง จึงเป็นส่วนสำคัญสำหรับการ วิเคราะห์ เพื่อทราบถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการวิจัยครั้งนี้

2.1 ทฤษฎี และแนวความคิดที่เกี่ยวข้องกับการเลือกที่อยู่อาศัย

การเลือกที่อยู่อาศัยของมนุษย์ มีการเลือกที่อยู่อาศัยจากความต้องการความสะดวกสบายโดยขึ้นอยู่กับความพึงพอใจ ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของทำเลที่ตั้ง, ระยะเวลา, รูปแบบ หรือสภาพแวดล้อม

2.1.1 พิจารณาการเลือกที่อยู่อาศัยโดยคำนึงถึงทำเล และระยะเวลา ไปสู่แหล่งบริการต่างๆ โดยเฉพาะ แหล่งงาน และมีการคำนึงถึงฐานะทางเศรษฐกิจ

- John F. Kain (Harold Carter 1975:265) กล่าวถึงปัจจัยด้านระยะเวลาไปยังแหล่งงานที่มีผลต่อที่ตั้งของสถานที่อยู่อาศัย ว่ามีความสัมพันธ์กับระดับรายได้ กล่าวคือระยะเวลาในการเดินทางไปทำงานจะเพิ่มขึ้นตามระดับของรายได้ ผู้ที่มีรายได้สูงที่ทำงานอยู่บริเวณศูนย์กลางธุรกิจมีแนวโน้มในการเดินทางไปทำงาน ในระยะที่ใกล้กว่า และจะอาศัยอยู่ในบริเวณแหล่งงานโดยไม่คำนึงว่าแหล่งงานจะอยู่ที่ใด
- Barie Needhan (Barie Needhan 1977:103) ให้เหตุผลในการรวมตัวของบริเวณที่พักอาศัยว่าความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) ผู้อยู่อาศัยต้องการเดินทางไปทำงาน ศึกษา จับจ่ายซื้อของ และติดต่อธุรกิจ ผู้อยู่อาศัยจึงพอใจที่จับกลุ่มกระจายรอบๆ ศูนย์กลางธุรกิจ ร้านค้า สถานที่ทำงาน และสถานที่ศึกษา และการประหยัดจากภายนอก (External Economies) การจับกลุ่มของที่พักอาศัยจะทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในเรื่องของการใช้บริการสาธารณูปโภคในเมือง
- Brain Gooday (Harold Carter 1945:265) กล่าวถึงความสะดวกสบายในการเข้าถึงที่ตั้งซึ่งอยู่ติดถนนสายสำคัญ และสถานีรถไฟฟ้่า ซึ่งมีความได้เปรียบในด้านทางเข้ามากกว่าที่ตั้งที่อยู่ห่างสิ่งอำนวยความสะดวก

ในปัจจุบันการเลือกที่อยู่อาศัยนั้น ผู้อยู่อาศัยมักจะคำนึงถึงความใกล้-ไกลของที่ตั้ง กับศูนย์กลางธุรกิจ การค้า และแหล่งงาน เพราะต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน หรือติดต่อธุรกิจ ดังนั้นโดยส่วนใหญ่แล้วที่อยู่อาศัยที่นิยมมักใกล้กับศูนย์กลางธุรกิจของเมืองเพื่อความสะดวก และเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางและการติดต่อธุรกิจ

2.1.2 พิจารณาการเลือกที่อยู่อาศัยโดยคำนึงถึงรูปแบบ และสภาพแวดล้อม

- Jay Siegal (Raymond E.Murphy 1970:436) ให้ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัยว่าต้องพิจารณาถึงความสะดวกสบายของการเข้าถึง และคุณภาพของสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะด้านสังคมของชุมชน การบริการสาธารณะและความพึงพอใจที่ได้รับจากที่ตั้งนั้นๆ

- Herbert (Harold Carter 1975:265) อธิบายหลักการเลือกบริเวณที่พักอาศัยขึ้นอยู่กับอิทธิพลภายนอก คือลักษณะทางกายภาพ และสิ่งแวดล้อมของพื้นที่นั้นๆ
- K.J.Button (K.J.Button, 1976:46-47) ได้เสนอแนวความคิดในการเลือกที่อยู่อาศัยที่ดีว่า ขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมที่ดี และขึ้นอยู่กับความสนิทสนมของเพื่อนบ้าน

2.2 ทฤษฎี และแนวความคิด ที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัย

ความพอใจเป็นการตอบรับของมนุษย์ต่อสภาพแวดล้อม การตอบรับหมายถึง การเปลี่ยนแปลงทางด้านทัศนคติ และพฤติกรรมที่แสดงออก ซึ่งรวมเรียกว่า การตอบรับทางสังคม จิตวิทยา และพฤติกรรม ความพอใจในสภาพแวดล้อม ทางกายภาพ และพฤติกรรม การแสดงออก จะเป็นสิ่งที่เกิดตามมาหลังจากการรับรู้สภาพแวดล้อมทางกายภาพ ระดับการรับรู้นี้ ส่วนหนึ่งจะเกิดจากอิทธิพลของลักษณะบุคคลผู้ตอบรับสภาพแวดล้อมนั้นๆ ซึ่งลักษณะบุคคลดังกล่าวนี้ จะหมายความรวมถึงปัจจัยต่างๆ ของบุคคลทางด้านประชากร เศรษฐกิจ และสังคม ตลอดจน รูปแบบในการดำเนินชีวิต (Newman, S.J.:1977)

- 2.2.1 ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภค ปัจจัยภายในของผู้บริโภค (ปัจจัยทางด้านจิตวิทยา) ได้แก่ ตัวแปรทางด้านความรู้ความสำคัญของความต้องการภายในตัวบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการบริโภค
- 2.2.2 การจูงใจ หมายถึง จุดเริ่มต้นของการก่อพฤติกรรมของบุคคล ซึ่งพฤติกรรมทุกอย่างเริ่มต้นด้วยความต้องการ เช่นความต้องการมั่นคงปลอดภัย ความต้องการให้สังคมยอมรับ และความต้องการชื่อเสียง เมื่อความต้องการถูกกระตุ้นก็จะเป็นแรงจูงใจของแต่ละบุคคลทำให้เกิดการปฏิบัติ เพื่อแสดงความพึงพอใจ เพื่อตอบสนองความต้องการ
- 2.2.3 การรับรู้ หมายถึง เมื่อบุคคลถูกกระตุ้น และเกิดความต้องการขึ้นภายในก่อนจะไปถึงกระบวนการตัดสินใจ บุคคลจะเริ่มคิด และวิเคราะห์จากการรวบรวมข่าวสารจากสิ่งแวดล้อมหรือข้อมูลในอดีตมาประกอบการคิด เพื่อช่วยในการเลือกตัดสินใจ การรับรู้เป็นกระบวนการซึ่งแต่ละบุคคลเลือกสรร จัดระเบียบ และกำหนด ความหมายแก่ข่าวสาร หรือสิ่งกระตุ้น ออกเป็นภาพที่มีความหมาย และต่อเนื่องกัน และสิ่งที่รับรู้ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ของแต่ละบุคคล
- 2.2.4 การเรียนรู้ หมายถึง การเปลี่ยนแปลง พฤติกรรม อันเนื่องมาจากบุคคลได้ประสบการณ์และความรู้ จากการได้เคยทดลองทำ การซื้อและการบริโภค สิ่งเหล่านี้อาจจะมีอิทธิพลหรือไม่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมปัจจุบัน และอนาคตภายใต้สถานการณ์อย่างใดอย่างหนึ่ง
- 2.2.5 บุคลิกภาพ และแนวความคิดส่วนตัว หมายถึงลักษณะจิตวิทยาซึ่งกำหนด และสะท้อนถึงวิธีการที่บุคคลมีการตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อม ปัจจัย และลักษณะท่าทางซึ่งทำให้บุคคลหนึ่งแตกต่างจากอีกบุคคลหนึ่ง ซึ่งมีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อสินค้า และมีการตอบสนองต่อผู้บริโภคต่อการใช้ความพยายามในการส่งเสริมตลาด รวมทั้งพิจารณาว่าจะเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติอย่างไร นำเสนอที่ไหน และเมื่อใด
- 2.2.6 ทัศนคติ หมายถึง ความโน้มเอียงอันเกิดจากการเรียนรู้ที่จะก่อปฏิกิริยาต่อวัตถุเป้าหมายในแง่การชอบ หรือไม่ชอบ ทัศนคตินี้มีบทบาทสูงในการประเมินค่าทางเลือก

2.2.7 ปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภค (ปัจจัยทางด้านสังคม และวัฒนธรรม) ได้แก่ตัวแปรทางด้านอายุ อาชีพ โอกาสทางเศรษฐกิจ การศึกษา รูปแบบการดำรงชีวิต ซึ่งเป็นตัวแปรที่ใช้ในการพิจารณาในด้านความเหมาะสมสำหรับการใช้สินค้า มีรายละเอียดดังนี้

2.2.7.1 กลุ่มอ้างอิง (ค่านิยม และพฤติกรรมของบุคคล) ได้แก่ กลุ่มที่มีสมาชิกที่มีค่านิยมเดียวกันและกลุ่มคาดหวังว่าพฤติกรรมสมาชิกจะต้องสอดคล้องกับพฤติกรรมกลุ่ม เป็นกลุ่มของคนที่มีอิทธิพลต่อทัศนคติ ค่านิยม และพฤติกรรมของบุคคลในการเลือกซื้อ

2.2.7.2 ครอบครัว และครัวเรือน ได้แก่ กลุ่มคน 2 คน หรือมากกว่าที่เกี่ยวข้องกันโดยสายเลือด แต่งงาน หรือมีการรับบุตรบุญธรรม กลุ่มนี้รวมกันอยู่ด้วยกันเป็นครัวเรือนตลอดชีวิต คนส่วนใหญ่มักมีครอบครัว 2 ครอบครัว คือ ครอบครัวที่เรากำลังกำเนิดมา และครอบครัวที่เราสร้างขึ้นมาโดยเริ่มจากการแต่งงาน มีอิทธิพลโดยตรงต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อ เช่น ขนาดของครอบครัวมีความสำคัญต่อความต้องการขนาดพื้นที่ของห้องชุด ขนาดห้องนอนเป็นต้น ครัวเรือนประกอบด้วยคนโสด ครอบครัว หรือกลุ่มคนที่ไม่ได้เป็นญาติกัน มาอยู่ในครัวเรือนเดียวกัน โครงสร้างของครัวเรือนมีความสำคัญในการวางกลยุทธ์ทางการตลาด ขนาดของผลิตภัณฑ์แบบของโฆษณา เป็นต้น

2.2.8 ชั้นทางสังคม ชั้นชั้นในด้านการตลาดซึ่งจะถูกกำหนดด้วยตัวแปรทางด้านสังคม บุคคลที่ประกอบกันขึ้นเป็นชั้นหนึ่ง ชั้นใดของสังคม มักจะประพฤติไปในทำนองเดียวกัน หรือคล้ายกันเสมอ มีค่านิยมที่เหมือนกัน ชั้นทางสังคมสามารถกำหนดเป็นจำนวนที่สามารถทราบถึงส่วนแบ่งทางการตลาดได้

2.2.9 วัฒนธรรม เป็นความเชื่อ ความนิยม และความสนใจของแต่ละสังคมที่แตกต่างกัน รวมไปถึงพฤติกรรมในการบริโภคด้วย จึงทำให้มีผลต่อแบบแผนในการบริโภค เช่นวัฒนธรรมการอยู่อาศัย รูปแบบที่อยู่อาศัย วัฒนธรรมการสร้างชุมชน เป็นต้น สังคมที่ทันสมัย และยอมรับการเปลี่ยนแปลงใหม่ๆได้เร็ว ย่อมเป็นที่มั่นใจว่าการแนะนำสินค้าใหม่ที่เป็นแนวความคิดใหม่ มีโอกาสที่จะเป็นไปได้มากกว่าสังคมที่มีค่านิยมแข็ง และไม่ยอมรับแนวความคิดใหม่ง่ายๆ การที่จะพยายามเปลี่ยนยอมเป็นสิ่งที่จะทำให้สำเร็จได้ยาก กล่าวโดยสรุปคือ ถ้าหากธุรกิจใดจะทำการเสนอขายสินค้าให้แก่ส่วนของตลาดส่วนใดส่วนหนึ่งโดยเฉพาะ ควรมีการพิจารณาถึงลักษณะวัฒนธรรมของกลุ่มที่เกี่ยวข้องโดยละเอียด ย่อมจะเป็นหนทางให้มีการตอบสนองส่วนของตลาดนั้นๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด

ปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจเลือกว่า ลักษณะของผู้บริโภคได้รับอิทธิพลจากปัจจัยต่างซึ่งรายละเอียดดังนี้

- 1) ปัจจัยด้านวัฒนธรรม สัญลักษณ์ และสิ่งที่มีมนุษย์สร้างขึ้น โดยเป็นที่ยอมรับกันหนึ่งจนถึงหนึ่ง โดยเป็นตัวกำหนด และควบคุมความประพฤติของมนุษย์ในสังคมหนึ่ง
- 2) ปัจจัยด้านสังคม เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวัน และมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ ประกอบด้วย กลุ่มอ้างอิง ครอบครัว บทบาท และสถานะของผู้ซื้อ

- 3) ปัจจัยด้านจิตวิทยา การเลือกตั้งของบุคคลได้รับอิทธิพลจากปัจจัยด้านจิตวิทยา ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยด้านจิตวิทยา ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยภายในตัวผู้บริโภค ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อและการใช้สินค้า ปัจจัยภายในประกอบด้วย การรับรู้ ความเชื่อถือ ทักษะคิด บุคลิกภาพ และแนวความคิดของตนเอง
- 4) ปัจจัยด้านบุคคล
 - อายุ อายุที่แตกต่างกันจะมีความต้องการผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกัน
 - ทักษะคิด และค่านิยม ทำให้เกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ และพฤติกรรมการซื้อที่แตกต่างกัน
 - อาชีพ อาชีพของแต่ละบุคคลจะนำไปสู่ความจำเป็น และความต้องการสินค้า และบริการที่แตกต่างกัน
 - รายได้ การออมทรัพย์ อำนาจการซื้อ และทัศนคติเกี่ยวกับการจ่ายเงิน มีผลกระทบต่อสินค้า และบริการที่ตัดสินใจเลือกซื้อ กล่าวว่ารายได้ ความพอใจ และการเลือกที่อยู่อาศัยจะมีความสัมพันธ์กันยิ่งขึ้น เมื่อรายได้ของผู้อยู่อาศัยมากขึ้นเท่าใด โอกาสการเลือกชนิดของบ้าน หรือที่ตั้ง และความพอใจในสิ่งที่ชอบก็จะได้รับการตอบสนองมากขึ้นเท่านั้น (ต้องการ-สيلم)
 - การศึกษา ผู้มีการศึกษาสูง มีแนวโน้มจะบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพที่ดีมากกว่าผู้ที่มีการศึกษาน้อย
 - รูปแบบการดำรงชีวิต ประกอบด้วยกิจกรรม ความสนใจ ความคิดเห็น รูปแบบการดำรงชีวิต วัฒนธรรม ชนชั้นของสังคม และกลุ่มอาชีพของแต่ละบุคคล นักการตลาดเชื่อว่าการเลือกผลิตภัณฑ์ของบุคคลขึ้นอยู่กับรูปแบบของการดำรงชีวิต

2.3 แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกที่พักอาศัยของนักศึกษา

การพิจารณาเลือกที่พักอาศัยของนักศึกษานั้น ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลแนวคิดของนักคิดและนักวิจัยเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยมากประยุกต์ใช้กับนักศึกษา เนื่องจากเห็นว่ามีข้อจำกัดในเรื่องรายได้เหมือนกัน และมีความต้องการเช่าที่พักอาศัย ซึ่งเป็นความจำเป็นในช่วงที่วัยที่ต้องเลือกที่พักอาศัยในช่วงระยะเวลาของการศึกษาซึ่งสรุปได้ดังนี้

แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งได้ดังนี้

2.3.1 ความสะดวกในการเดินทาง Wingo1 ได้ให้ความสัมพันธ์กับการเดินทางมากที่สุด เนื่องจากเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง Goodall2 เห็นว่าการเลือกที่ตั้งของที่พักอาศัยต้องมีความสะดวกในการเข้าถึง โดยเฉพาะใกล้แหล่งงานหรือโรงเรียนของบุตรหลาน ซึ่งที่อยู่อาศัยที่อยู่ติดถนนสายสำคัญหรือสถานีรถไฟจะมีความได้เปรียบทางเข้ามากกว่าที่ตั้งที่อยู่ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวกเหล่านี้

2.3.2 ฐานะทางเศรษฐกิจ และสังคม J.E. Kain (1962) กล่าวถึงปัจจัยในด้านระยะเวลาในการเดินทางไปยังแหล่งงาน มีความสัมพันธ์กับรายได้ คือ ผู้มีรายได้สูงจะใช้เวลาในการเดินทางไกลกว่าผู้มีรายได้น้อย

2.4 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาของนายปราโมทย์ สรรเพชรศิริ (2536) เรื่อง "การศึกษาความต้องการและความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงานของผู้ที่ทำงานในย่านสีลม" พบว่า ผู้ที่ทำงานในย่านสีลมส่วนใหญ่มีอายุในช่วง 28 ปี มีสถานภาพโสด ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาที่เกี่ยวข้องทางด้านกา

บริการ การบัญชี และการเศรษฐศาสตร์ มีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 11,340 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่จะอาศัยในเขต กรุงเทพมหานครชั้นกลาง การเดินทางมาทำงานผู้ที่มีตำแหน่งระดับบริหารส่วนใหญ่จะเดินทางมาทำงานโดยรถยนต์ส่วนตัว ส่วนผู้ที่มีตำแหน่งระดับพนักงานส่วนใหญ่จะเดินทางมาทำงานโดยรถประจำทาง การเดินทางส่วนใหญ่จะเดินทางมาทำงานโดยรถประจำทาง การเดินทางส่วนใหญ่ใช้เวลาประมาณ 30-60 นาทีและปัญหาของการเดินทางคือ การจราจรติดขัด และรถรถประจำทางนาน

ในด้านความคิดความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ ส่วนใหญ่ไม่คิดที่จะย้ายที่อยู่อาศัยทั้งนี้เนื่องจากที่อยู่อาศัยเดิมมีความสะดวกสบายอยู่แล้ว การอยู่อาศัยชินกับที่แล้ว บางคนที่อยู่อาศัยอยู่กับพ่อแม่ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายจึงไม่คิดจะมีที่อยู่ใหม่ส่วนผู้ที่คิดจะมีที่อยู่หรือบ้านที่อยู่ในปัจจุบันมิใช่เป็นเจ้าของตัวเอง แต่อาศัยโดยการเช่าหรือเช่าอยู่

สำหรับปัจจัยที่มีส่วนสำคัญในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในย่านสีลมส่วนใหญ่คือ การเลือกทำเลที่ตั้ง และระดับราคาบ้าน เป็นสำคัญ ทั้งนี้เนื่องจากการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยต้องดูระดับราคาที่สามารถซื้อได้ มิฉะนั้นอาจเกิดปัญหาในกรณีที่ไม่สามารถผ่อนชำระได้ทันตามเวลาที่กำหนดและอาจถูกยึดที่อยู่อาศัยคืน ทางด้านระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ผู้ที่ทำงานในย่านสีลมที่คาดว่าจะซื้อ ส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับราคา 750,000-1,500,000 บาท และเมื่อพิจารณาถึงระดับรายได้ของแต่ละกลุ่มพบว่า ความต้องการที่จะซื้อที่อยู่อาศัยจะเปลี่ยนแปลงไปตามระดับรายได้ เงื่อนไขการชำระในการซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่ต้องการที่จะพักผ่อนชำระเป็นงวดมากกว่าซื้อเงินสด เนื่องจากการผ่อนชำระงวดไม่เป็นงวดไม่เป็นภาระหนักเกินไปในการหาเงินมาผ่อนชำระ และสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้เลยไม่ต้องระดมเงินให้ครบ

จากการศึกษาของนายสุกิจ ตรีชวนพงศ์ (2539) "เรื่องความต้องการที่อยู่อาศัยของคนทำงานย่านถนนสาทร" พบว่า ช่วงระยะเวลาที่ผู้ทำงานในย่านถนนสาทร คาดว่าจะมีบ้านหลังใหม่ ส่วนใหญ่คาดว่าจะซื้อหลังปี 2541 แต่กลุ่มที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นบ้านหลังแรก ส่วนใหญ่จะซื้อภายในปี 2540-2541 ทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยใหม่ส่วนใหญ่เป็นตอมบนของกรุงเทพมหานครเมื่อเปรียบเทียบกับระหว่างทำเลที่อยู่อาศัยใหม่กับที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน พบว่าที่อยู่อาศัยในปัจจุบันย่านศูนย์กลางธุรกิจจะลดลงมากที่สุด โดยจะย้ายไปอยู่เขตอื่นๆส่วนใหญ่เป็นตอมบนของเขตกรุงเทพมหานครรองลงมาเป็นด้านตะวันตกของกรุงเทพมหานคร เนื่องจากราคาที่ดินที่ค่อนข้างถูก และความแออัดก็น้อยกว่าศูนย์กลางเมือง เป็นรูปแบบของการพัฒนาตามแบบตะวันตก ที่แยกประเภทการใช้สอยของที่ดินออกจากกัน และเชื่อมด้วย ระบบการคมนาคมที่ทันสมัย ตามแนวคิดของ รศ.มานพ พงศทัต ส่วนความสัมพันธ์ระหว่างทำเลที่อยู่อาศัยในปัจจุบันพบว่าส่วนใหญ่คนที่อยู่ทำเลปัจจุบันย่านใดก็จะเลือกทำเลที่อยู่อาศัยระหว่างที่อยู่อาศัยกับที่ทำงาน แสดงให้เห็นว่าคนทำงานในย่านนี้มันจะไม่คำนึงถึงระยะทางระหว่างที่อยู่อาศัยกับที่ทำงาน อาจเป็นเพราะส่วนใหญ่มีรถยนต์ส่วนตัวในการเดินทาง และปัจจุบันทางด่วนชั้นที่ 1,2 และทางด่วนเอกมัย-รามอินทรา แล้วเสร็จ ทำให้ใจกลางเมืองมีราคาสูงมากส่วนใหญ่เป็นอาคารชุด ซึ่งยังไม่เป็นที่คุ้นเคยต่อการพักอาศัย ซึ่งสอดคล้องกับวิทยานิพนธ์ของปราโมทย์ สรรเพชรศิริ

ปัจจัยสำคัญที่มีส่วนในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของคนทำงานย่านถนนสาทรได้แก่ความสะดวกในการเดินทางเป็นอันดับแรก รองลงไครด์ รองลงมาได้แก่ ระดับราคาของที่อยู่อาศัย ส่วนสภาพแวดล้อมของโครงการและรูปแบบ,ประโยชน์ใช้สอย ได้รับพิจารณาเป็นอันดับที่ 3 และอันดับที่ 4

ตามลำดับ ซึ่งตรงกับแนวคิดของ Jay Siegle ที่กล่าวถึงหลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยว่ามีปัจจัยที่สำคัญ 3 ประการคือ

1. ความสะดวกในการเข้าถึง
2. คุณภาพของสิ่งแวดล้อม
3. ลักษณะที่ดินที่ใช้ในการปลูกบ้านและทำเลที่ตั้ง

สิ่งอำนวยความสะดวกในที่อยู่อาศัยของคนทำงานย่านสาทร ส่วนใหญ่ต้องการความปลอดภัย เป็นสิ่งที่ทุกคนต้องการมากที่สุดทั้งความปลอดภัยในชีวิต และทรัพย์สิน รองลงมาเป็นโพลีเทคนิค ร้านค้า ร้านอาหาร สนามเด็กเล่นหรือสวนสาธารณะ

จากงานวิจัยของนางสาวกาญจนา แก้วแหยม (2539) เรื่อง “สภาพปัจจุบันและความต้องการที่พักอาศัยของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี” พบว่านักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ส่วนใหญ่ย้ายที่พำนักอาศัยอยู่ใกล้สถานศึกษาอยู่ใกล้สถาบันการศึกษาโดยใช้เวลาในการเดินทางจากที่พักอาศัย จากภูมิลำเนาเดิมมาเช่าที่พักอาศัยอยู่ใกล้สถาบันการศึกษาโดยใช้เวลาในการเดินทางจากที่พักอาศัยไปยังสถานศึกษาน้อยกว่าครึ่งชั่วโมงโดยส่วนใหญ่ใช้วิธีการเดินและใช้รถจักรยาน อาคารที่เช่าพักส่วนใหญ่เป็นอาคารที่เช่าพักรวมชายหญิงได้แก่ อาคารแฟลต อพาร์ทเมนท์ คอนโดมิเนียม ราคาเช่าเฉลี่ยต่อเดือน 2,445 บาท ส่วนใหญ่พักอาศัยอยู่รวมกัน 2 คนห้องเพื่อร่วมกันกับภาระค่าใช้จ่าย รูปแบบห้องพักอาศัยเป็นพักสี่เหลี่ยม มีห้องน้ำในตัว เนื้อที่ห้องพักประมาณ 16-24 ตารางเมตร เฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพักมีโทรทัศน์และเตียงนอน การรักษาความปลอดภัย การรักษาความสะอาด ส่วนใหญ่มียามรักษาการณ์ และแม่บ้านคอยดูแล นอกจากนี้ ภายในอาคารส่วนใหญ่มีร้านขายของชำ ร้านอาหาร ร้านซักรีด และร้านเสริมสวย ให้บริการผู้เช่าพักอาศัย

สำหรับปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่พำนักอาศัยให้เช่าของนักศึกษา เรียงลำดับดังนี้ 1.ความสะดวกในการเดินทาง 2.ขนาดห้องพัก 3.ราคาค่าเช่า 4.สภาพแวดล้อม 5.ต้องการอิสระในการพำนักอาศัย ความต้องการที่พำนักอาศัยของนักศึกษา นักศึกษาส่วนใหญ่ต้องการให้ทางสถาบันจัดสร้างหอพักให้เพียงพอกับความต้องการ ส่วนหอพักของเอกชนควรปรับปรุงในด้านของการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ต่างๆ ทั้งภายในห้องพักและภายในอาคาร ส่วนประกอบในการพำนักอาศัยนักศึกษาส่วนใหญ่ต้องการระเบียบของห้องพัก เฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพักควรประกอบด้วย โทรทัศน์,พัดลม,โต๊ะเขียนหนังสือ,ที่นอน,และตู้เสื้อผ้า และต้องการ พูกที่นอน หมอน