

ปัจจัยกำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย

สารนิพนธ์
ของ
สุชาดา สนิวรพันธุ์

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ
สิงหาคม 2550

ปัจจัยกำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย

บทคัดย่อ
ของ
สุชาดา สนิวรพันธุ์

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ
สิงหาคม 2550

สุชาติ สินธรพันธุ์. (2550). *ปัจจัยกำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย*. สารนิพนธ์ ศ.ม.

(เศรษฐศาสตร์การจัดการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์: อาจารย์ อัครพล ฮวบเจริญ.

สารนิพนธ์ฉบับนี้ มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาปัจจัยต่างๆ ที่เป็นตัวกำหนดความต้องการที่อยู่อาศัยและศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยที่กำหนดความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 3 ส่วน ส่วนที่ 1 เป็นการศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ในส่วนที่ 2 เป็นการศึกษาสภาวะที่อยู่อาศัยปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม และส่วนที่ 3 เป็นการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย โดยใช้วิธีการทางสถิติ ประมวลผลข้อมูล โดยใช้โปรแกรม SPSS/FW. Version 14

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 ตัวอย่าง ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ใกล้เคียงกับเพศชาย อายุระหว่าง 30 - 39 ปีเป็นส่วนใหญ่ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษาปริญญาตรีเป็นส่วนใหญ่ ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท ลักษณะครัวเรือนเป็นครัวเรือนเดี่ยว จำนวนสมาชิกอยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีรายได้ครัวเรือน 50,000 บาทขึ้นไป ไม่ได้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ประเภทของที่อยู่อาศัยเป็นทาวน์เฮาส์ ส่วนใหญ่มีระยะเวลาอาศัยในที่อยู่ปัจจุบัน 6 - 10 ปีมาแล้ว และผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบันคือบริษัทจัดสรร

การทดสอบสมมุติฐานข้อที่ 1 และการทดสอบสมมุติฐานข้อที่ 2 พบว่าตัวแปรอิสระที่มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานที่ตั้งไว้มี 7 ตัวแปร คือ อายุ สถานภาพ การศึกษา อาชีพ ลักษณะครัวเรือน จำนวนสมาชิกในครัวเรือน และรายได้ครัวเรือนต่อเดือน ส่วนเพศ กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ระยะเวลาอาศัย และผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับสมมุติฐานที่ตั้งไว้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95%

ในส่วนของตัวแปรอิสระที่มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานที่ตั้งไว้มี 8 ตัวแปร คือ เพศ อายุ สถานภาพ การศึกษา อาชีพ จำนวนสมาชิกในครอบครัว รายได้ครัวเรือนต่อเดือน และประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ส่วนกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ระยะเวลาอาศัย และผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับสมมุติฐานที่ตั้งไว้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95%

ในส่วนของตัวแปรอิสระที่มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานที่ตั้งไว้มี 9 ตัวแปร คือ อายุ สถานภาพ การศึกษา อาชีพ ลักษณะครัวเรือน จำนวนสมาชิกในครัวเรือน รายได้ครัวเรือนต่อเดือน กรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน และ

ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ส่วนเพศ ระยะเวลาอาศัย และผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับสมมุติฐานที่ตั้งไว้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95%

การทดสอบสมมุติฐานข้อที่ 3 พบว่าตัวแปรอิสระที่มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานที่ตั้งไว้มี 5 ตัวแปร คือ ชื่อเสียงผู้ประกอบการ ระบบการผ่อนชำระ สภาพแวดล้อม ลักษณะบ้านที่ต้องการ และถูกหลักฮวงจุ้ย โดยมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 99 %

ในส่วนของตัวแปรอิสระที่มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานที่ตั้งไว้มี 1 ตัวแปร คือ ราคาที่อยู่อาศัย โดยมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 99 %

ในส่วนของตัวแปรอิสระที่มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานที่ตั้งไว้มี 1 ตัวแปร คือ ลักษณะบ้านที่ต้องการ โดยมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 99 %

ข้อเสนอแนะผู้ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างที่อยู่อาศัย ควรอำนวยความสะดวกด้านสาธารณูปโภค สภาพแวดล้อม และคุณภาพสิ่งปลูกสร้าง มากขึ้น ควรทำการตลาดหรือสำรวจความต้องการอย่างต่อเนื่อง เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ตรงกับความต้องการที่แท้จริง ลดภาวะที่อยู่อาศัยล้นตลาด

FACTORS DETERMINING DEMAND FOR HOUSING

AN ABSTRACT
BY
SUCHADA SINWORAPAN

Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the
Master of Economics Degree in Managerial Economics
at Srinakharinwirot University
August 2007

Suchada Sinworapan. (2007). *Factors Determining Demand for Housing*.

Master's Project , M.Econ. (Managerial Economics). Bangkok: Graduate School. Srinakharinwirot University. Project Advisor: Advisor. Mr.Akaraphol Houphareon.

The research aims to study how to analyze the factors on housing demand and to analyze the interrelationship among the factors on housing demand in Bangkok. Data consist of 3 parts; the general background of the respondents, the housing condition and factors affecting decision to buy. Data is analyzed by SPSS/FW. Version14.

The result of the study is found that the 400 respondents are female, in the 30-39 age range, married and earn the bachelor degree holders. They are the company's employees and earn more than 50,000 baht a month. The family members are female. They have been living in town house for 6-10 years but do not own their housing. The real estate company is the owner.

For the first and second hypothesis testing, 7 independent variables including age, status, education, career, type of family, family members and monthly income have positive correlation with time affecting decision making to buy new housing and they are consistent with the hypothesis. Sex, housing own, type of housing, housing stay and construction company have the negative correlation with the hypothesis at 95% significantly.

8 independent variables including sex, age, status, education, career, family members, monthly income and type of housing have positive correlation with reason affecting decision making to buy new housing and they are consistent with the hypothesis. Housing own, housing stay and construction company have the negative correlation with the hypothesis at 95% significantly.

9 independent variables including age, status, education, career, type of family, family members, monthly income, housing own and type of housing have positive correlation with housing condition and they are consistent with the hypothesis. Sex, housing stay and construction company have the negative correlation with the hypothesis at 95% significantly.

For the third hypothesis testing, 5 independent variables including construction company's fame, installment system, environment, desired housing and Feng Shui

housing have positive correlation with time affecting decision making to buy new housing and they are consistent with the hypothesis at 99% significantly.

The independent variable which has positive correlation with reason affecting decision making to buy new housing is housing price and it is consistent with the hypothesis at 99% significantly.

The independent variable which has positive correlation with housing condition is desired housing and it is consistent with the hypothesis at 99% significantly.

It is recommended that the relevant sectors of housing construction should allow supportive actions for utility, environment and housing quality, in a higher level. They should also constantly do marketing and research to see the demand so as to be able to response to real consumer needs as well as to reduce the situation of abundant housing.

ปัจจัยกำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย

สารนิพนธ์
ของ
สุชาดา สนิวรพันธุ์

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ
สิงหาคม 2550
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประกาศคุณูปการ

สารนิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จได้ด้วยดี เป็นเพราะผู้วิจัยได้รับความกรุณาอย่างยิ่ง จากอาจารย์ อัครพล ฮวบเจริญ อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ และคณะกรรมการสอบ สารนิพนธ์ทุกท่าน ที่ท่านได้เสียสละเวลาอันมีค่า เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำ ในการจัดทำ งานวิจัยนี้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ ในสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒทุกท่าน ที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ และให้คำแนะนำที่ดีตลอดมา นอกจากนี้ ขอกราบขอบพระคุณ คุณยาย คุณพ่อ คุณแม่ พี่น้อง และพี่ๆ ที่บริษัท ที่ให้ความห่วงใย เป็นกำลังใจ รวมทั้งความช่วยเหลือต่างๆ ในการทำงานวิจัย

คุณค่า และประโยชน์ของสารนิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบเป็นเครื่องบูชาพระคุณ แม่บิดา มารดา ครูบาอาจารย์ ผู้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ และอบรมสั่งสอนผู้วิจัยมา จนบัดนี้

สุชาดา สนิทพันธุ์

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ	1
ภูมิหลัง	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย	2
ความสำคัญของการวิจัย	2
ขอบเขตของการวิจัย	2
ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา	3
ตัวแปรอิสระ	3
ตัวแปรตาม	4
นิยามศัพท์เฉพาะ	4
กรอบแนวคิดในการวิจัย	6
สมมติฐานในการวิจัย	7
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	8
ความเป็นมาของศาสตร์ด้านที่อยู่อาศัย	8
กระบวนการในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย	15
ปัจจัยที่ควรพิจารณาก่อนซื้อบ้าน	19
พฤติกรรมในการเลือกที่อยู่อาศัย	22
แนวความคิดทางด้านที่อยู่อาศัย	24
แนวความคิดเกี่ยวกับบรรทัดฐานทางด้านสังคม	24
แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้ง	28
แนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย	30
ทฤษฎีอุปสงค์	32
ทฤษฎีปริมาณเงินให้กู้	33
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	36
3 วิธีดำเนินการวิจัย	42
การกำหนดขอบเขตการศึกษา	42
ข้อมูลและแหล่งของข้อมูล	42
การกำหนดประชากรและการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง	42

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
3(ต่อ)	
การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	45
การเก็บรวบรวมข้อมูล	48
การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล	48
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์	48
การทดสอบสมมติฐาน	52
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	54
การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล	54
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	54
สมมติฐานข้อที่ 1	60
สมมติฐานข้อที่ 2	76
สมมติฐานข้อที่ 3	87
5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	93
ความมุ่งหมายของการวิจัย	93
สมมติฐานในการวิจัย	93
วิธีดำเนินการวิจัย	93
การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	94
การเก็บรวบรวมข้อมูล	94
การวิเคราะห์ข้อมูล	94
สรุปผลการวิจัย	95
การอภิปรายผล	99
ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย	102
ข้อเสนอแนะในครั้งต่อไป	102
บรรณานุกรม	103

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
ภาคผนวก	107
ภาคผนวก ก	108
ภาคผนวก ข	149
ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์	153

บัญชีตาราง

ตาราง	หน้า
1 การสุ่มกลุ่มตัวอย่างประชากรในกรุงเทพมหานคร ซึ่งแบ่งออกเป็น 50 เขต	41
2 เกณฑ์การให้คะแนนค่าเฉลี่ยการอภิปรายผล	44
3 วิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way ANOVA	48
4 เกณฑ์ประเมินผลความกว้างของอัตราภาคชั้น	50
5 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตาม เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ ลักษณะครัวเรือน และรายได้ต่อเดือน	52
6 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน และผู้ก่อสร้าง ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	55
7 การเปรียบเทียบความแตกต่างเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลา ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต จำแนกตามเพศ	58
8 การเปรียบเทียบความแตกต่างเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต จำแนกตามเพศ	58
9 การเปรียบเทียบความแตกต่างเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะ ที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อในอนาคต จำแนกตามเพศ	59
10 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามอายุ	60
11 การทดสอบการเปรียบเทียบ เชิงซ้อน (Multiple comparison) โดยใช้วิธี ทดสอบ แบบ Least Significant Difference (LSD)	61
12 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตาม สถานภาพ	62
13 การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบว่า ค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่าง กัน	63
14 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตาม การศึกษา	64
15 การทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธี ทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD)	65
16 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตาม อาชีพ	66

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
17	การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบว่า ค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน	67
18	การเปรียบเทียบความแตกต่างเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต จำแนกตามลักษณะครัวเรือน	68
19	การเปรียบเทียบความแตกต่างเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต จำแนกตามลักษณะครัวเรือน	68
20	การเปรียบเทียบความแตกต่างเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะของที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อในอนาคต จำแนกตามลักษณะครัวเรือน	69
21	โดยแสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครัวเรือน	70
22	การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน	71
23	การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามรายได้ครัวเรือนต่อเดือน	72
24	การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน	73
25	การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย	74
26	การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบว่า ค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน	75
27	การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามรูปแบบบ้านที่อยู่ปัจจุบัน	76

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
28 การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบว่าคุณค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน	78
29 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	79
30 การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบว่าคุณค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน	80
31 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	82
32 การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบว่าคุณค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน	84
33 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	85
34 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	87
35 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการซื้อใหม่	88
36 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามอายุ	109
37 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามอายุ	110
38 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามอายุ	111
39 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามสถานภาพ	112

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
40 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามสถานภาพ	113
41 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตาม สถานภาพ	114
42 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตาม การศึกษา	115
43 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามการศึกษา .	116
44 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตาม การศึกษา	117
45 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ระยะเวลา ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตาม อาชีพ	119
46 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามอาชีพ	120
47 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ตัดสินใจซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามอาชีพ ..	121
48 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ระยะเวลา ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตาม จำนวนสมาชิกในครัวเรือน	122
49 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามจำนวนสมาชิก ในครัวเรือน	123
50 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามจำนวน สมาชิกในครัวเรือน	124

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
51 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ระยะเวลา ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตาม รายได้ครัวเรือนต่อเดือน	125
52 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามรายได้ครัวเรือนต่อ เดือน	126
53 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามรายได้ ครัวเรือนต่อเดือน	127
54 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ระยะเวลา ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตาม กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย	128
55 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อ าศัย	129
56 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตาม กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย	130
57 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตาม ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	131
58 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ปัจจุบัน	132
59 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามประเภท ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	133

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
60	ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตาม ระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	135
61	ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัย อาศัยปัจจุบัน	140
62	ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตาม ระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	142
63	ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตาม ผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	145
64	ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัย ปัจจุบัน	147
65	ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้าน ลักษณะที่อยู่ อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตาม ผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	148

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ	หน้า
1 กรอบแนวคิดในการวิจัย	6
2 กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย	17
3 บรรทัดฐานที่มีผลต่อพฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย	26
4 ลักษณะของเส้นอุปสงค์ต่อเงินกู้	34
5 ลักษณะของเส้นอุปทานของเงินให้กู้	35
6 การกำหนดอัตราดอกเบี้ยดุลยภาพของการให้กู้	35

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

จากรายงานของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2549: 18) พบว่า ประชากรของประเทศเพิ่มขึ้นจากจำนวน 54 ล้านคนในปี พ.ศ. 2541 เป็น 65 ล้านคนในปี พ.ศ. 2548 โดยผู้อยู่อาศัยในเมืองใหญ่มีจำนวนรวมกันมากกว่า 20 ล้านคน หรือประมาณร้อยละ 30 ของประชากรทั้งหมด และจากจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และการขยายตัวของเมืองอย่างต่อเนื่อง ก่อให้เกิดความต้องการด้านที่อยู่อาศัยจำนวนมากในทุกระดับของสังคมไม่ว่าจะเป็นผู้มีรายได้สูงหรือต่ำ ขณะที่ภาคเอกชน และธนาคารพาณิชย์ สามารถสนองความต้องการดังกล่าวได้เพียงกลุ่มผู้มีรายได้สูง และรายได้ปานกลางค่อนข้างสูงเท่านั้น

ตั้งแต่ต้นปี พ.ศ. 2549 ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในภาคที่อยู่อาศัยได้รับผลกระทบจากปัจจัยหลายด้านไม่ว่าจะเป็นปัจจัยด้านสถานการณ์บ้านเมือง ภาวะราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ราคาจำหน่ายปลีกน้ำมันในประเทศ ปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว และทำให้ต้นทุนราคาวัสดุ ซึ่งเชื่อมโยงกับผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมปรับตัวสูงขึ้นด้วย รวมถึงวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ก็ปรับตัวสูงขึ้นโดยผ่านค่าขนส่ง ในขณะที่สถานการณ์ความไม่สงบในชายแดนภาคใต้ และสถานการณ์ไต้หวันก็ยังมีได้ส่งลงไป พร้อมกันนั้นปัจจัยซึ่งส่งผลกระทบต่อทั้งภาคของผู้ประกอบการ และผู้ซื้อที่อยู่อาศัยโดยตรง คือ อัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวสูงขึ้นเป็นระยะ ซึ่งเป็นไปตามนโยบายอัตราดอกเบี้ยของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) โดยผ่านนโยบายการเงิน ได้ปรับขึ้นดอกเบี้ยในตลาดซื้อคืนพันธบัตร (อาร์พี) 14 วัน ตั้งแต่เดือนตุลาคม พ.ศ. 2547 จนถึงเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2549 รวม 12 ครั้ง ทำให้ดอกเบี้ยอาร์พี ขยับจาก 1.50% เป็น 5% เพื่อสกัดเงินเฟ้อที่สูงขึ้นจากราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเพื่อรักษาส่วนต่างดอกเบี้ยของไทยกับธนาคารกลางสหรัฐหรือเฟดไม่ให้ต่างกันมากนัก

หากพิจารณาตัวเลขที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ จดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี พ.ศ. 2549 พบว่า มีที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจำนวน 20,874 หน่วย เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนร้อยละ 34 และพบอีกว่าในภาพรวมครึ่งปี พ.ศ. 2549 มีอัตราการเติบโตกว่าครึ่งปี พ.ศ. 2548 ถึงร้อยละ 5.5 อีกทั้งรูปแบบการใช้ประโยชน์ที่ดินในพื้นที่พัฒนาแล้วส่วนใหญ่ มีสัดส่วนการใช้ประโยชน์ที่ดิน เพื่อเป็นแหล่งที่พักอาศัยมากที่สุดในพื้นที่แต่ละเขต โดยมีสัดส่วนการใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อพาณิชยกรรมและสถาบันราชการ รวมทั้งสาธารณูปโภคต่างๆ ในเขตเมืองชั้นในค่อนข้างสูง เมื่อเปรียบเทียบกับพื้นที่เขตอื่นๆ สำหรับพื้นที่เขตต่อเมือง หรือเขตชั้นกลาง ทั้งทางฝั่งตะวันตกและฝั่งตะวันออก เป็นแหล่งที่พักอาศัยมากที่สุดกว่าทุกเขต

เห็นได้ว่าการต้องการที่อยู่อาศัยยังคงมีอยู่ แต่มีข้อจำกัดของปัจจัยที่เป็นอุปสรรคของการมีที่อยู่อาศัย เช่น ที่ดินมีราคาแพง และความไม่มั่นคงของภาวะเศรษฐกิจ จึงเป็นเหตุผลที่ผู้วิจัยเลือกศึกษาปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ที่แท้จริงต่อที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร เนื่องจากต้องการทราบว่า ผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยให้ความสำคัญกับปัจจัยใด ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ได้แก่ ปัจจัยส่วนบุคคลที่ประกอบไปด้วย เพศ อายุ อาชีพ ระดับการศึกษา สถานภาพสมรส รายได้ต่อเดือน และจำนวนสมาชิกในครอบครัว ปัจจัยด้านสภาวะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน เช่น กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน รูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ที่อยู่อาศัยปัจจุบันอาศัยมากี่ปี ที่อยู่อาศัยปัจจุบันใครเป็นผู้ก่อสร้าง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย เช่น ราคาที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง คุณภาพของสิ่งปลูกสร้าง สาธารณูปการ สาธารณูปโภค ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ ระบบการผ่อนชำระ สภาพแวดล้อม ลักษณะของบ้าน และถูกหลักฮวงจุ้ย ผลการศึกษาทำให้สามารถตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของประชาชนได้ตรงตามความต้องการที่แท้จริง เพื่อป้องกันภาวะที่อยู่อาศัยล้นตลาด

ความมุ่งหมายของการวิจัย

เพื่อศึกษาปัจจัยกำหนดอุปสงค์ต่อที่อยู่อาศัย

ความสำคัญของการวิจัย

ผลการศึกษาครั้งนี้จะนำไปใช้ประโยชน์

1. เป็นข้อมูลเบื้องต้นในการแสดงปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ที่กำหนดความต้องการต่อที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร
2. เป็นข้อมูลสำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อทราบถึงปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย
3. เป็นข้อมูลสำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องในการวางนโยบายด้านการเงินเกี่ยวกับการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เพื่อให้ปริมาณสินเชื่อเพียงพอกับความต้องการสินเชื่อ

ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาปัจจัยกำหนดอุปสงค์ต่อที่อยู่อาศัย และความสัมพันธ์ของปัจจัยที่กำหนดความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร โดยแบ่งขอบเขตของการศึกษา ดังนี้

ข้อมูลปฐมภูมิ

เป็นการศึกษาเชิงปริมาณ โดยการเก็บข้อมูลภาคสนามเกี่ยวกับพฤติกรรมการเลือกและปัจจัยกำหนดอุปสงค์ต่อที่อยู่อาศัย เพื่อนำมาวิเคราะห์ดูความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย

การกำหนดประชากรและการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ประชากรที่อาศัยในกรุงเทพมหานคร ซึ่งแบ่งเขตการปกครองออกเป็น 50 เขต โดยเลือกวิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน ได้จำนวนประชากร กลุ่มตัวอย่างออกมา จำนวน 5 เขตเท่าๆ กัน ได้เขตละ 80 ชุด

ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยเลือกขนาดของกลุ่มตัวอย่าง โดยอาศัยตารางกำหนดกลุ่มตัวอย่างของ Taro Yamane (วิรัช วรรณรัตน์. 2535: 299) ขนาดประชากรตั้งแต่ 100,000 คน ถึง ∞ ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % (ระดับความคลาดเคลื่อน 5 %) ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ที่ศึกษาในครั้งนี้ทั้งสิ้น 400 ตัวอย่าง วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยเลือกใช้หลักการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบตามสะดวก

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

ตัวแปรอิสระ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ
2. อายุ
3. สถานภาพ
4. การศึกษาสูงสุด
5. อาชีพ
6. ลักษณะครัวเรือน
7. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน
8. รายได้ครัวเรือนต่อเดือนทั้งหมด

ส่วนที่ 2 สภาวะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

1. กรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน
2. รูปแบบของบ้านที่อาศัยในปัจจุบัน
3. ระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน
4. ผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

1. ราคาที่อยู่อาศัย
2. ทำเลที่ตั้ง
3. คุณภาพของสิ่งปลูกสร้าง
4. สาธารณูปการ
5. สาธารณูปโภค
6. ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ

7. ระบบการผ่อนชำระ
8. สภาพแวดล้อม
9. ลักษณะบ้าน
10. ถูกหลักฮวงจุ้ย

ตัวแปรตาม

ความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร ที่ต้องการ
ในอนาคต

1. ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจที่จะซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยใหม่ ในอนาคต
2. ด้านเหตุผลที่คิดจะซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยใหม่ ในอนาคต
3. ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการจะซื้อหรือสร้างใหม่ ในอนาคต

นิยามศัพท์เฉพาะ

ที่อยู่อาศัย หมายถึง บ้านหรือที่อยู่อาศัยที่มีในทะเบียนบ้านอยู่ในกระทรวงมหาดไทย ได้แก่ บ้านในลักษณะต่างๆ เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ อาคารชุด และที่ดินจัดสรร

อายุ หมายถึง อายุของผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัย ในที่นี้เลือกศึกษาผู้มีอายุไม่ต่ำกว่า 20 ปี ซึ่งเป็นผู้ที่บรรลุนิติภาวะ มีความรับผิดชอบและสามารถดูแลตนเองได้แล้ว

ลักษณะครัวเรือน หมายถึง ครัวเรือนที่อยู่อาศัยมีลักษณะเป็นครัวเรือนเดี่ยว หรือ ลักษณะครัวเรือนแบบขยายอาศัยอยู่รวมกันหลายๆครอบครัว

รายได้ หมายถึง รายได้ของครัวเรือนทั้งหมดจากรายได้ประจำและรายได้อื่นๆ
ต่อเดือน

จำนวนสมาชิกในครัวเรือน หมายถึง ผู้ที่อยู่อาศัยในครัวเรือนประกอบด้วย เพศชาย เพศหญิง และเด็กอายุต่ำกว่า 15 ปี

กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย หมายถึง ความเป็นเจ้าของในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

รูปแบบของบ้านที่อาศัย หมายถึง ที่อยู่อาศัยในช่วงที่ทำการศึกษาอยู่ในบ้านที่มีรูปแบบ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ อาคารชุด/คอนโด

ผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัย หมายถึง ที่อยู่อาศัยก่อสร้างโดยหน่วยงานของรัฐบาล การเคหะแห่งชาติ บริษัทรับเหมาก่อสร้างและบริษัทจัดสรร

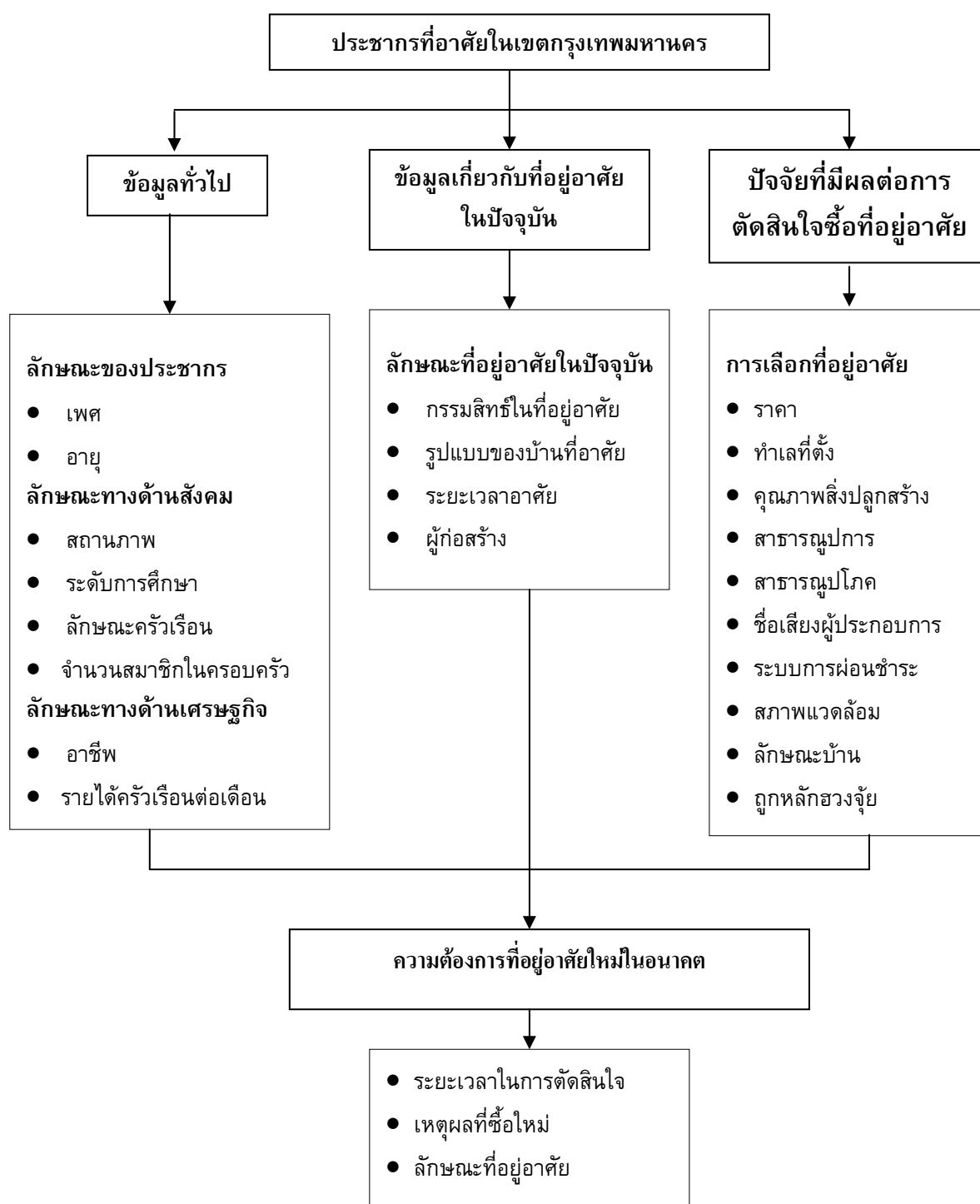
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต หมายถึง เวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจอยู่ในช่วง 1 – 5 ปี

ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ หมายถึง ลักษณะของบ้านเป็นบ้านใหม่ บ้านมือสอง บ้านของการเคหะแห่งชาติ

อุปสงค์ หมายถึง ความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งของผู้บริโภค ร่วมกับความสามารถในการสนองความต้องการดังกล่าว กล่าวอย่างสั้นๆ อุปสงค์จะหมายถึง ความต้องการ (Want) บวกด้วยอำนาจซื้อ (Purchasing Power) ถ้าเป็นความต้องการที่เกินกว่าอำนาจซื้อ เราไม่เรียกว่า อุปสงค์หรือเราอาจเรียกปริมาณเสนอซื้อที่พร้อมด้วยอำนาจซื้อว่า เป็น Effective Demand และเรียกความต้องการซื้อที่ยังไม่พร้อมด้วยอำนาจซื้อ หรือการมีอำนาจซื้อแต่ยังไม่มีความต้องการซื้อว่าเป็น Potential Demand

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจจะซื้อที่อยู่อาศัยในขนาด หมายถึง ปัจจัยที่มีผล ความต้องการที่อยู่อาศัย ในที่นี้จะศึกษาถึง ราคาที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง คุณภาพของสิ่งปลูกสร้าง สาธารณูปการ เช่น โรงพยาบาล สถานศึกษา และห้างสรรพสินค้า สาธารณูปโภค ชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการ ระบบการผ่อนชำระ สภาพแวดล้อม เช่น อากาศ เพื่อนบ้าน ลักษณะบ้าน ที่ต้องการและหลักฮวงจุ้ย

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพประกอบ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

สมมติฐานในการวิจัย

1. ลักษณะที่แตกต่างของประชากรในด้านต่างๆ คือ เพศ อายุ สถานภาพ การศึกษา อาชีพ ลักษณะครัวเรือน จำนวนสมาชิก และรายได้ครัวเรือน ย่อมส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน
2. สภาวะที่อยู่อาศัยในปัจจุบันที่แตกต่างกันในด้านต่างๆ คือ กรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ปัจจุบัน รูปแบบบ้านที่อาศัยปัจจุบัน ระยะเวลาการอยู่อาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน และผู้ที่ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ย่อมส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน
3. ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยในอนาคตมีความสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เนื้อหา แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ที่แท้จริงต่อที่อยู่อาศัย ผู้ศึกษาได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. ความเป็นมาของศาสตร์ด้านที่อยู่อาศัย
2. กระบวนการในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย
3. ปัจจัยที่ควรพิจารณาก่อนซื้อบ้าน
4. พฤติกรรมในการเลือกที่อยู่อาศัย
5. แนวความคิดด้านความต้องการที่อยู่อาศัย
6. แนวความคิดเกี่ยวกับบรรทัดฐานทางด้านสังคม
7. แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้ง
8. แนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย
9. ทฤษฎีอุปสงค์
10. ทฤษฎีปริมาณเงินให้กู้
11. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ความเป็นมาของศาสตร์ด้านที่อยู่อาศัย

ศาสตร์เรื่องที่อยู่อาศัย ยังเป็นศาสตร์ค่อนข้างใหม่ เริ่มวิวัฒนาการที่ประเทศอังกฤษ สมัยปฏิวัติอุตสาหกรรม ในราว ค.ศ. 1800 ที่กรุงลอนดอน ซึ่งมีประชากรเข้ามาอยู่มาก เป็นเมืองเริ่มจากอุตสาหกรรมทอผ้า ทำให้กรุงลอนดอนมีอุตสาหกรรมมากขึ้น มีประชากรเข้ามาอยู่หนึ่งล้านคน เป็นเมืองแรกของโลก เกิดคนงานที่เข้ามาอยู่อย่างแออัด เป็นสลัม ควันเสียจากโรงงาน ของเสียจากการใช้ของคนทำให้นักคิดชาวอังกฤษเริ่มคิดถึง “เมือง” การพัฒนาเมืองควบคู่กับการหา “ที่อยู่อาศัย” ที่ดีขึ้นให้ชีวิต เกิดแนวทางการพัฒนาใหม่ๆ ขึ้นมา เช่น “Neighborhood Concept” คือการสร้างชุมชนเป็นหมู่บ้าน มีโรงเรียนเป็นศูนย์กลาง มีบ้านเดี่ยว และสิ่งแวดล้อมสอดคล้องกับธรรมชาติ เกิดขึ้นทำให้อังกฤษเป็นประเทศแรกของโลกที่เริ่มสร้าง “ศาสตร์ของเมือง” และเริ่มคิดถึง “ที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นปัจจัย 4 ในชีวิต” และเป็นส่วนประกอบที่สำคัญของเมืองขึ้นมาพร้อมๆ กัน แต่ศาสตร์ของที่อยู่อาศัย มิได้พัฒนามากนักจนกระทั่งหลังสงครามโลกครั้งที่สอง (1941 – 1945) ที่บ้านเมืองในยุโรปถูกทำลายมากมายจากสงคราม โดยเฉพาะประเทศอังกฤษ ที่กรุงลอนดอนและเมืองต่างๆ ถูกทำลายมากมาย ผู้คนขาดที่อยู่อาศัยมาก ประกอบกับอุตสาหกรรมในอังกฤษเริ่มเข้มแข็งขึ้น คนเข้ามาอยู่ในเมืองใหญ่มากขึ้น เกิดสลัมและชุมชนแออัดมากขึ้นอีก นักคิดอังกฤษจึงเริ่มมองที่อยู่อาศัยเป็นเรื่องสำคัญ

นอกเหนือจากเรื่องการพัฒนาเมืองและเรื่องผังเมือง และเริ่มหาแนวทางการพัฒนาที่อยู่อาศัย ควบคู่ไปกับการพัฒนาเมืองให้ชัดเจนยิ่งขึ้น กฎหมายใหม่ๆ เช่น กฎหมายเมืองใหม่ หรือ New Town Act เกิดขึ้น มีการสร้างเมืองในอังกฤษ และสกอตแลนด์ รวม 40 เมือง โดยแบ่งแนวความคิดเรื่องที่อยู่อาศัยของเมืองเป็นเรื่องหลัก ทำให้เมืองใหม่ของอังกฤษรุ่นแรกๆ ประมาณ 50 ปีมาแล้ว เป็นเมืองที่อยู่อาศัยหรือ Dormitory Town-Resident Town หรือ Sattellite Town เป็นตัวอย่างให้ประเทศอื่นๆ ผลกระทบของการที่ผู้คนอพยพเข้ามาหางานในเมืองอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ก็เกิดขึ้นในยุโรป และเกิดขึ้นในอเมริกาเช่นกัน อเมริกามีได้ถูกผลกระทบจาก สงครามโลกครั้งที่ 1 และที่ 2 มากนักเพียงแค่เป็นพันธมิตรกับอังกฤษ เมืองของอเมริการะหว่าง สมัยสงครามโลกครั้งที่ 1 และที่ 2 คือ เมื่อดิตทรอยด์ และชิคาโกที่เป็นเมืองอุตสาหกรรมรถยนต์ เกิดปัญหาสลัม ชุมชนแออัด และควันเขม่าจากโรงงาน น้ำเสียสกปรก ขยะ และเกิดปัญหา อาชญากรรมมากมาย เช่น ลอนดอนในต้น ค.ศ. 1900

แต่นักคิดของอเมริกายุคนั้น มองเมืองและที่อยู่อาศัยเป็นปัญหาสังคม และปัญหา อาชญากรรมมากกว่าอังกฤษ ซึ่งมองปัญหาอย่างนักพัฒนาด้านกายภาพ แต่ก็ได้เสนอแนวทางการพัฒนาปรับปรุงสลัมและสังคมของคนจนขึ้นมาในเมืองใหญ่ ศาสตร์ในด้านสังคมวิทยาจึงได้ เจริญเติบโตขึ้นในอเมริกาขณะนั้น

ต่อมาปัญหาด้านที่อยู่อาศัย ก็เริ่มมีคนมองเห็นมากขึ้น และยอมรับว่า เป็นปัญหา ของเมืองใหญ่และแหล่งอุตสาหกรรมมากขึ้นทุกขณะ กระจายมาสู่ยุโรป ฝรั่งเศส และเยอรมัน ที่อุตสาหกรรมกำลังรุ่งเรือง ตลอดจนเกิดขึ้นกับประเทศกำลังพัฒนา เช่น ลาตินอเมริกา และ เอเชีย ที่เปลี่ยนจากเกษตรมาเป็นอุตสาหกรรม ประชากรมากขึ้นอย่างรวดเร็วและ “อพยพ” เข้ามาอยู่เมืองใหญ่ เริ่มปรับจากสังคมระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ เกิดสลัมมากมาย ทั่วโลก ในลาตินอเมริกาผู้คนอาศัยอยู่ในบ้านดินมุงด้วยกระดาด ในกัลกัตตาในอินเดียที่คนนอน ข้างถนน ในเอเชียตัวอย่างที่เลวร้าย คือ สลัม Tondo-Town อยู่รอบท่าเรือ ในกรุงมะนิลา ฟิลิปปินส์ มีผู้คนอยู่ในสลัมเป็นแสนคน รองลงมาคือประเทศไทย สลัมคลองเตยมีคนร่วมแสน เช่นกัน ตลอดไปถึงอินโดนีเซีย เป็นประเทศใหญ่ผู้คนมากมายเกิดปัญหาเช่นกัน ในเมืองใหญ่ ของประเทศที่ประชากรภาคเกษตรเปลี่ยนวิถีชีวิตมาอยู่ในภาคอุตสาหกรรมและบริการในเมือง

ปัญหาที่อยู่อาศัย จึงมิใช่เป็นปัญหาของคนใดคนหนึ่ง ประเทศใดประเทศหนึ่ง ภายหลังกลายเป็น “ปัญหาร่วมของโลก” องค์การสหประชาชาติ (United Nation) จึงเป็นผู้นำ เริ่มให้ความสนใจมากขึ้นทุกขณะ พร้อมๆ กับนักคิด นักพัฒนาแต่ละชาติที่เริ่มมองต้นเหตุ ปัญหาและพยายามหาแนวทางแก้ปัญหาให้กับประเทศของตน ได้มีการสัมมนาในระดับโลกขึ้น จัดโดยองค์การสหประชาชาติ ที่เรียกกันว่า “Habitat” เพื่อกระตุ้นความสนใจทั่วโลก

ในด้านสหประชาชาติที่เริ่มสร้างแนวความคิด ให้ความสำคัญของคนจน และสลัม แก้ปัญหาโดย เช่น การยกระดับชุมชนแออัด (Slum Up-Grading , Slum Improvement) แทน การรื้อทำลาย (Slum Clearance) หรือสร้างชุมชนที่อยู่อาศัยใหม่ๆ ขึ้น สำหรับประเทศ

ด้อยพัฒนาที่มีเงินไม่มากนักจะสร้าง Ste & Service คือสร้างที่ดิน และเฟิงพักอาศัย และสาธารณูปโภคเบื้องต้น เช่น น้ำ ระบบระบายน้ำ และปล่อยให้ช่วยตัวเอง พัฒนาค่อยเป็นค่อยไป แนวความคิดนี้ ก็ได้นำมาทดลองใช้ที่อินโดนีเซีย และในประเทศลาตินอเมริกา และนำมาใช้ใน เมืองไทยด้วย พร้อมกับการยกระดับชุมชนแออัด เป็นระยะเริ่มแรกของการเริ่มพัฒนาสลัมให้มีสิ่งแวดล้อมที่ดีขึ้นในราว 3 ทศวรรษที่ผ่านมา

แนวความคิดที่เน้น “การพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม” ก็เผยแพร่ผ่านองค์กรสหประชาชาติ มีแนวความคิดต่อเนื่อง ใช้วิธีเสริมแต่งที่อยู่เดิม ปรับปรุงสาธารณูปโภค เช่น น้ำ สะอาด ทางสัญจร ขยะ ในด้านสลัมก็เสริมแต่ง “องค์กรในสลัม” จัดหาโรงเรียนช่วยเหลือกันเอง และส่งนักพัฒนาสังคมสงเคราะห์เข้ามายกระดับทั้งด้านกายภาพ และสังคมให้ชุมชน แนวความคิดนี้เริ่มมีผู้ยอมรับกันมากทั้งในอเมริกา ในประเทศอังกฤษและสหประชาชาติ ปัญหาที่อยู่อาศัยจึงมิได้เป็นปัญหาด้านกายภาพอย่างเดียว เป็นปัญหาด้านสังคม (Social Problems) ด้วย และต้องแก้ปัญหาควบคู่ไปพร้อมกัน

แนวความคิดด้านนี้ ก็เริ่มแพร่หลายหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ที่หลายประเทศที่ในอดีตใช้วิธีแก้ปัญหา สลัม คือ “การรื้อทำลาย” (Slum Clearance) ซึ่งเป็นการกระทำที่รุนแรง ทำให้ผู้คนที่ย้ายอยู่แล้วขาดที่อยู่อาศัยมากขึ้น และก็ไปสร้างสลัมแห่งใหม่เกิดขึ้น ประเทศไทยก็ใช้วิธีเช่นเดียวกัน เกิดการรื้อทำลาย เช่น ที่สลัมม้านคศิลา สลัมที่โรงพยาบาลรามารับดี เปิดที่ดินให้รัฐใช้ทำประโยชน์อย่างอื่น แต่ก็ทำให้ผู้คนที่ขาดที่อยู่อาศัยที่คุณภาพต่ำอยู่แล้ว ออกไปสร้างสลัมใหม่ที่คุณภาพต่ำยิ่งขึ้นต่อเนื่องไปเป็นลูกโซ่ไม่มีที่สิ้นสุด

แนวความคิดของศาสตร์ด้านที่อยู่อาศัย จึงเริ่มพัฒนาปรับปรุงจากด้านกายภาพ และสังคมมาสู่ปัญหาร่วมของประเทศ และท้ายสุดในยุคร่วม 20 ปีถัดมา ก็พบว่ารัฐเองนั้นคงจะไม่มีความสามารถที่จะสร้างที่อยู่อาศัยสนองตอบปัญหาสังคม และกายภาพไม่รู้จัก เพราะการแก้ปัญหา นั้นจำเป็นต้องใช้ “เงิน” เป็นปัจจัยที่สำคัญ เช่น หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ที่อังกฤษได้ใช้เงินสร้างชุมชนใหม่ เมืองใหม่มากมาย จนขาดเงินที่จะนำไปพัฒนาประเทศด้านอื่น ในอเมริกาประเทศกว้างใหญ่ไพศาล การพัฒนามนาคมนและอุตสาหกรรม และการศึกษาเป็นปัญหาสำคัญยิ่ง และมีภาคเอกชนเป็นภาคที่เข้มแข็ง จึงอาศัยภาคเอกชนสร้างชุมชนควบคู่ไปกับการสร้างอุตสาหกรรม เช่น เมืองอุตสาหกรรมรถยนต์ รัฐเพียงเข้ามาให้การส่งเสริมด้านภาษี และระบบการเงินเท่านั้น

เมื่อระบบเศรษฐกิจดีขึ้นและภาคเอกชนเริ่มแข็งแกร่งมากขึ้น แนวความคิดด้านที่อยู่อาศัย จึงเริ่มจะมุ่งไปสู่เรื่องของ “เศรษฐกิจและเรื่องการเงิน” มากขึ้น และควบคู่เข้ามาเป็นประเด็นที่สำคัญ อีกประการหนึ่ง ต่างประเทศ เช่น อเมริกาเป็นประเทศที่มีเศรษฐกิจรุ่งเรืองได้นำปัจจัยหลัก คือ เรื่องการเงินมาแก้ปัญหาด้านด้านกายภาพ และปัญหาด้านสังคมศาสตร์ด้านที่อยู่อาศัย จึงเริ่มเสริมมิติอีกมิติหนึ่ง คือ เรื่อง “การเงิน” เข้ามาสู่แนวความคิดด้วย

“ศาสตร์ด้านที่อยู่อาศัย” ปัจจุบันจึงพัฒนาขึ้นเป็นศาสตร์ผสม “สหศาสตร์” (Multidisciplines) ระหว่างกายภาพ สังคม เศรษฐกิจ เข้าด้วยกัน ขึ้นกับสถานการณ์แต่ละ

ท้องถิ่น (Locality) แต่ละประเทศ ที่จะหยิบยกเป็นแนวความคิดหลักขึ้นมาตอบสนองปัญหาที่อยู่อาศัยของแต่ละท้องถิ่น ซึ่งแตกต่างกัน เช่น ระหว่างประเทศพัฒนาแล้ว เช่น อเมริกา เยอรมัน และญี่ปุ่น รวมถึงประเทศกำลังพัฒนา เช่น ไทย อินโดนีเซีย หรือประเทศที่เริ่มพัฒนา เช่น เวียดนาม และประเทศสังคมนิยม เป็นต้น

เนื่องด้วยแนวความคิดด้านที่อยู่อาศัยนั้นผสมผสานกันอยู่ในรูปของ “สหศาสตร์” ดังนั้นทฤษฎีเฉพาะของที่อยู่อาศัย จึงต้องเริ่มพัฒนามาจากแนวความคิดและทฤษฎีของศาสตร์อื่นๆ หลายศาสตร์เข้าด้วยกัน ในด้านสังคมได้หยิบยืมนำความคิดของ Maslow เข้ามาใช้ ด้านกายภาพ ก็นำความคิดทาง “การเพิ่มคุณภาพ” หรือ Value Added เข้ามาประกอบ หรือ ในด้านเศรษฐศาสตร์ก็นำความคิดด้าน Demand/Supply ด้านการเงิน และนำความคิดด้านผลตอบแทนต่อการลงทุนทั้งทางด้านการเงิน เช่น Cost Benefit Analysis เข้ามาผสมผสานด้วยกัน เป็นต้น

1.1 แนวความคิดของ Maslow

มาสโลว์ (Maslow) เป็นนักสังคมศาสตร์ ที่สร้างแนวความคิดที่ว่า ความต้องการของมนุษย์นั้นมีหลายระดับ เริ่มตั้งแต่ความต้องการเบื้องต้นแห่งชีวิต จนสูงขึ้นไปถึงความต้องการที่สูงไม่มีตัวตน จากแนวความคิดนี้ คนทุกคนในสังคมจะผลักดันตัวเอง จากความต้องการพื้นฐานด้านร่างกาย ซึ่งเป็นเรื่องของ “ปัจจัย 4” แห่งชีวิต และมี “ที่อยู่อาศัย” เป็นส่วนหนึ่งของความต้องการเบื้องต้นให้สูงขึ้นทุกขณะไปสู่ความพอใจที่ประสบความสำเร็จในที่สุด ที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในความต้องการขั้นพื้นฐาน คือ ความต้องการด้านร่างกาย และความต้องการความปลอดภัย แต่บุคคลต่างมีฐานะและชนชั้นทางสังคมแตกต่างกัน ดังนั้นความต้องการของบุคคลที่มีต่อที่อยู่อาศัยจึงแตกต่างหลากหลายนับตั้งแต่ที่อยู่อาศัยเพื่อบำบัดความต้องการขั้นต้นของร่างกาย

1.2 องค์ประกอบของแนวความคิดด้าน “สหศาสตร์” ของที่อยู่อาศัย

เนื่องด้วย “ที่อยู่อาศัยนั้นเป็นสหศาสตร์” แนวความคิดของแต่ละศาสตร์เมื่อนำมาผสมผสานเข้ากับที่อยู่อาศัยจึงแตกต่างกัน

1.2.1 นักเศรษฐศาสตร์ ก็ให้ความหมายของที่อยู่อาศัย หรือ อสังหาริมทรัพย์ (ซึ่งที่อยู่อาศัยเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุด) ว่าเป็น “สินค้า” ซื้อขายได้ มี “ราคา” เป็นตัวเชื่อม และสินค้าชนิดนี้ เป็นสินค้าพิเศษที่ทำหน้าที่ถึง 2 อย่างพร้อมกัน คือ

1.2.1.1 เป็นสินค้า อุปโภคบริโภค (Consumer Product) ใช้แล้วก็หมดไป เสื่อมไป

1.2.1.2 เป็นสินค้า การลงทุน (Investment Product หรือ Capital Goods) คือ ซื้อแล้วได้มูลค่าสูงขึ้น กำไรมากขึ้น เช่น ที่ดิน ที่อยู่อาศัย เมื่อขายจะได้ราคามากขึ้น

1.2.2 นักสังคมศาสตร์ ก็มองไปอีกอย่างว่าเป็น “ปัจจัย 4 แห่งชีวิต” ทุกคนจะต้องมีไม่ว่ายากดีมีจน ดังนั้นที่อยู่อาศัยจึงเป็นหน้าที่ของรัฐบาลที่ต้องส่งเสริมจัดให้ทุกคนได้มีคุณภาพชีวิตที่ดี มีปัจจัย 4 รองรับทุกคนในสังคม

1.2.3 นักการเมือง ก็มองไปอีกอย่าง คือ เป็นปัญหาการเมืองที่จะต้องสร้าง “ความเป็นธรรมในสังคม” ทุกคนจะต้องมีสิทธิทัดเทียมกันในสังคม จะต้องมีโอกาสเป็นเจ้าของที่ดิน และที่อยู่อาศัย

1.2.4 นักกายภาพ (สถาปนิก วิศวกร นักผังเมือง) จะมองว่า เป็นการสร้าง “มูลค่าเพิ่ม” (Value Added) ให้กับสิ่งแวดล้อมด้านกายภาพ สร้างเมืองและบ้านที่มีคุณภาพให้กับคนทุกคน เป็นการเพิ่ม “คุณภาพชีวิต” (Quality of Life) โดยการเสริมแต่งด้วยตัวอาคารและสาธารณูปโภค เช่น ถนน ประปา ไฟฟ้า ระบายน้ำ กำจัดของเสีย หรือโทรคมนาคม และสร้างสาธารณูปการ เช่น โรงเรียน โรงพยาบาล ศูนย์กลางชุมชน เป็นการเพิ่มมูลค่าด้านกายภาพ และคุณภาพของที่อยู่อาศัย ก็จะดีขึ้น

ข้อมูลดังกล่าว เป็นมุมมองและแนวความคิดด้านผสมผสานทางศาสตร์ ของศาสตร์ด้านที่อยู่อาศัย ดังนั้น การจะแก้ปัญหาจึงต้องมองทุกประเด็น และ ผสมผสานให้เหมาะสมในส่วนที่เกี่ยวจะเท่าๆ กัน แตกต่างกันไปตามท้องถิ่น (Locality) หรือตามแต่ละสังคมของประเทศนั้นๆ

1.3 ความหมายของเคหการและปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับเคหการ

เคหการ (Housing) หมายถึง การจัดการเกี่ยวกับการอยู่อาศัยของประชาชน นับตั้งแต่การแสวงหาที่ดินเพื่อการจัดทำโครงการเคหการ การแบ่งแปลงที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย การลงทุน การขาย การกำหนดมาตรฐานการอยู่อาศัย การกำหนดแนวทางและนโยบายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย การตลาด การก่อสร้าง การจำหน่าย การดูแลรักษา เป็นต้น

การจัดการเกี่ยวกับการอยู่อาศัยดังกล่าวย่อมเกี่ยวข้องและสัมพันธ์กันในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และด้านกายภาพ ซึ่งอาจพิจารณารายละเอียดได้ ดังนี้

1. ด้านสังคม เคหการมีความเกี่ยวข้องกับความคุณภาพชีวิตของคน การตั้งถิ่นฐาน การย้ายถิ่น อพยพ การกำหนดรูปแบบและโครงสร้างทางสังคม ความมั่นคง ความปลอดภัย ความเป็นสัดส่วน และความสะอาดสบาย เป็นต้น

2. ด้านเศรษฐกิจ เคหการมีความเกี่ยวข้องกับการลงทุน การก่อสร้าง การจ้างงาน การผลิตวัสดุก่อสร้าง การผลิตชิ้นส่วนและอุปกรณ์อาคาร การตลาด การซื้อขาย แลกเปลี่ยน กักตุน การปั่นราคา การเก็งกำไร และการจำนอง เป็นต้น

3. ด้านกายภาพเคหการมีความเกี่ยวข้องกับรูปแบบโครงการ กำหนดหน่วยอยู่อาศัยลงในพื้นที่เมือง การวางผังบริเวณ ลักษณะอาคารหน่วยอยู่อาศัย สิ่งอำนวยความสะดวก สาธารณูปโภคและบริการสาธารณะ เคหการเป็นการจัดการเกี่ยวกับการอยู่อาศัยของบุคคลทุกระดับรายได้อาจจัดรวมกันหรือละกันก็ได้ โดยมีการจัดเป็นกลุ่มๆ กลุ่มละหลายๆ หน่วย หรือการจัดที่อยู่อาศัยให้บุคคลกลุ่มรายได้เดียว เช่น การทำโครงการบ้านจัดสรรสำหรับผู้มีรายได้สูง หรือรายได้ปานกลาง ส่วนการออกแบบอาคารหลังเดียวให้กับบุคคลใดบุคคลหนึ่งโดยเฉพาะตามความต้องการของผู้ให้ออกแบบนั้นไม่ถือว่าเป็นโครงการเคหการ นอกจากนั้นยังมี

ผู้รู้ได้กล่าวถึงเคหการในด้านกายภาพว่าเป็นผลผลิตที่ถาวร ซึ่งมีที่ตั้งและการใช้งาน ณ สถานที่ที่สร้างขึ้นและยังเป็นส่วนหนึ่งของที่ดิน ไม่เหมือนผลผลิตทางอุตสาหกรรมประเภทอื่น

เคหการ ไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน วัสดุที่ใช้สามารถใช้เป็นทั้งโครงสร้างและส่วนตกแต่งได้ ซึ่งขึ้นส่วนต่างๆไม่จำเป็นต้องประกอบกันเป็นสัดส่วนและจำนวนที่ตายตัวแน่นอน เคหการมีหลายประเภท มีบ้านเดี่ยว บ้านแฝด (คู่) บ้านแถว อาคารชุด และแบบอื่นๆ อีกทั้งการผลิตยุ่งยากกว่าการผลิตสินค้าประเภทอื่น เนื่องจากต้องมีความเกี่ยวข้องกับเรื่องเศรษฐกิจและสังคมด้วยอย่างมาก เช่น การผลิตหน่วยอยู่อาศัย ก่อให้เกิดการผลิตวัสดุก่อสร้าง การลงทุน การจ้างงานขึ้น และประชาชนจะมีที่อยู่อาศัยดีขึ้น มีคุณภาพชีวิตที่สมบูรณ์ขึ้น และมีความเปลี่ยนแปลงทางสังคมเกิดขึ้น เป็นต้น อีกประการหนึ่งเมื่อนึกถึงความต้องการที่อยู่อาศัย ซึ่งนับว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ของมนุษย์นั้น ความต้องการเรื่องที่อยู่อาศัยเป็นความต้องการที่สามารถยืดเวลาออกไปได้ ซึ่งผิดกับปัจจัยสี่อื่นของมนุษย์ เช่น อาหาร เสื้อผ้า และยารักษาโรค ดังนั้น ในตลาดที่อยู่อาศัยในเมืองใหญ่ ปัจจุบันความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ อาจมาที่หลังความนิยมซื้อรถยนต์

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับเคหการเป็นเรื่องกว้างไม่ว่า ผู้ศึกษาจะมีพื้นฐานความรู้สาขาวิชาใดก็ตาม สามารถศึกษาเรื่องเคหการได้ทั้งสิ้น เพราะเคหการนั้นเกี่ยวข้องกับเรื่องต่างๆในด้านเศรษฐกิจ สังคมและกายภาพ ทั้งเรื่องใหญ่ที่เกี่ยวข้องกับส่วนรวม และเรื่องเล็กที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันของแต่ละบุคคลด้วย ดังนั้น ไม่ว่าจะเป็ใครก็ตาม สามารถศึกษาเรื่องเคหการได้ทั้งสิ้น เช่น นักสังคมศาสตร์ นักบริหาร นักปกครอง นักเศรษฐศาสตร์ นักธุรกิจ นักลงทุน นักผังเมือง สถาปนิกชุมชนเมือง สถาปนิกสถาปัตยกรรม หลักมัณฑนการ และวิศวกรสาขาต่างๆ เรื่องราวของเคหการ จึงถูกมองได้หลายแง่มุม ในด้านการพัฒนาทางสังคม เศรษฐกิจ และกายภาพ การศึกษาเรื่องเคหการ จึงจำเป็นต้องรู้ปัจจัยต่างๆ ทั้งทางสังคม เศรษฐกิจกายภาพที่จะเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย

1. ปัจจัยทางด้านสังคม ได้แก่ เรื่องราวที่เกี่ยวข้องกับ

1.1 ประชากร ในลักษณะต่างๆ ได้แก่ จำนวนประชากร โดยแยกเป็น เพศชาย - หญิง อายุ สถานะสมรส การนับถือศาสนา สัญชาติ อัตราการเจริญเติบโต และการคาดคะเนจำนวนประชากรในอนาคตด้วย

1.2 ครอบครัว ในลักษณะต่างๆ ได้แก่ จำนวน ขนาด ลักษณะเฉพาะของหัวหน้าครอบครัว เป็นต้น

1.3 การศึกษาของหัวหน้าครอบครัว และสมาชิกในครอบครัว ได้แก่ ระดับการศึกษาสูงสุด

1.4 ฐานะทางสังคมของครอบครัวและภูมิภาคหลัง ได้แก่ ความเป็นผู้ดี ขุนนางเก่า เศรษฐีใหม่ หรือบุคคลธรรมดา เป็นต้น

1.5 การเลี้ยงบุตร ได้แก่ วิธีการเลี้ยง เช่น เลี้ยงแบบปล่อยให้ดูแลตนเอง เลี้ยงแบบประคบประหงม หรือให้ญาติผู้ใหญ่เลี้ยง เป็นต้น

1.6 การใช้เวลาของหัวหน้าครอบครัวและสมาชิก เช่น ชอบพักผ่อนนอกบ้าน ไปต่างจังหวัด ชอบรับประทานอาหารนอกบ้าน หรือชอบร่วมทำกิจกรรมภายในบ้าน เป็นต้น

1.7 การให้ความร่วมมือกับชุมชน ได้แก่ การเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ของชุมชน ชอบอยู่เฉยๆ ไม่ชอบร่วมกิจกรรม หรือชอบกิจกรรมเฉพาะกลุ่มเล็กๆ ที่สนใจเฉพาะเรื่อง เป็นต้น

2. ปัจจัยทางเศรษฐกิจ

2.1 ฐานะของครอบครัว ได้แก่ จำนวนผู้หารายได้ต่อครอบครัว อาชีพของหัวหน้าครอบครัวและสมาชิกในครอบครัว รายได้ของครอบครัวต่อเดือนหรือต่อปี

2.2 การใช้จ่ายของครอบครัว ได้แก่ การจ่ายเงินส่วนใหญ่ของครอบครัวในเรื่องใด การสะสมและการออมเงิน

2.3 ปัจจัยท้องถิ่น ได้แก่ การจ้างงานและการว่างงาน ราคาที่ดิน ราคาวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง จำนวนแรงงาน อัตราค่าจ้าง จำนวนแรงงาน ภาษีและค่าใช้จ่ายอื่นๆ

3. ปัจจัยทางด้านกายภาพ ได้แก่ เรื่องราวที่เกี่ยวข้องในระดับต่างๆ

3.1 ระดับชุมชนเมือง ได้แก่ ลักษณะและสภาพของชุมชนเมืองว่า เป็นชุมชนเมืองอาศัยของประชากรกลุ่มรายได้ใด สภาพชุมชนดีหรือทรุดโทรม มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วหรือค่อยเป็นค่อยไป มีระบบสาธารณูปโภค การจราจรและขนส่งเหมาะสมหรือไม่

3.2 ระดับเคหะชุมชน ได้แก่ ตำแหน่งที่ตั้งอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่ ใกล้หรือไกลแหล่งงานขนาดของเคหะชุมชน ลักษณะการวางผังบริเวณ ความหนาแน่นของอาคาร พื้นที่เปิดโล่ง สภาพแวดล้อม การจัดระบบสัญจร การขนส่งและการจัดสาธารณูปโภค ภายในบริเวณเคหะชุมชนมีประสิทธิภาพหรือไม่ ตลอดจนการจัดการเคหะชุมชนเป็นอย่างไร เป็นต้น

3.3 ระดับหน่วยที่อยู่อาศัย ได้แก่ ประเภทของหน่วยอยู่อาศัยเป็นลักษณะใด เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านแถว หรืออาคารชุด พื้นที่อาคารและขนาดแปลงที่ดินเป็นอย่างไรใหญ่ หรือเล็ก แบบแปลน ลักษณะโครงสร้าง และการก่อสร้างแข็งแรง และมีความปลอดภัยหรือไม่ การขยายและต่อเติมมีความเป็นไปได้มากหรือน้อยเพียงใด เป็นต้น

ปัจจัยทางกายภาพเป็นปัจจัยที่บ่งบอกถึงความสะดวกสบายและความน่าอยู่อาศัยเป็นหลัก ซึ่งจะปรากฏชัดเจนในระดับเคหะชุมชน และระดับหน่วยอาศัย ซึ่งใกล้ตัวมากที่สุด

การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย (ประสงค์ เอี่ยมอนันต์) สาเหตุที่ทำให้อยากเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย จากการศึกษาพบว่า การเป็นเจ้าของหน่วยอยู่อาศัยนั้นจะต้องเสียค่าใช้จ่ายต่างๆมากกว่าการเช่ามาก แต่อย่างไรก็ตามก็ยังมีความอยากเป็นเจ้าของหน่วยอยู่อาศัยมาก เหตุที่ทำให้มีผู้อยากเป็นเจ้าของ คือ

1. เหตุผลทางสังคม

- 1.1 สร้างความมั่นคงถาวรให้แก่ครอบครัว
- 1.2 มีสวัสดิภาพดีเมื่อตอนแก่
- 1.3 ได้รับการนับหน้าถือตาในสังคม
- 1.4 การเป็นเจ้าของหน่วยอยู่อาศัยเป็นแนวคิดของผู้มีการศึกษา
- 1.5 เป็นการเพิ่มทรัพย์สิน
- 1.6 เป็นพลเมืองดี
- 1.7 เป็นโอกาสที่จะอยู่อาศัยตามที่ตนชอบ

2. เหตุผลทางด้านเศรษฐกิจ

- 2.1 เป็นการลงทุนที่ถูกต้อง
- 2.2 เป็นสิ่งชักจูงใจให้รู้จักเก็บออม
- 2.3 มีเกียรติและได้รับการนับหน้าถือตาทางการเงิน
- 2.4 เป็นการอยู่อาศัยที่มีอิสระพ้นจากการเช่า

2. กระบวนการในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

วอลแลค เอฟ สมิธ (Wallace, F. Smith) ได้กล่าวว่า กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย จะประกอบด้วย การใช้ข้อมูลและการดำเนินการอย่างมีกระบวนการ ดังนี้

ขั้นที่ 1 เมื่อถึงเวลาพิจารณาเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ในขั้นตอนนี้เกิดจากความจำเป็นที่ต้องการเปลี่ยนแปลงรสนิยม รายได้เพิ่มขึ้น ความคาดหวังใหม่ๆ เกิดขึ้น ประกอบกับเงื่อนไขทางการตลาดเอื้ออำนวยให้เกิดการคิดจะเปลี่ยนที่อยู่อาศัย หากคิดว่าจะไม่คิดจะเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยก็จะกลับไปเริ่มที่กระบวนการตัดสินใจใหม่อีกครั้ง แต่ถ้าหากคิดว่าจะเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยก็จะเข้าสู่กระบวนการขั้นที่ 2

ขั้นที่ 2 ตั้งเป้าหมาย ในการตั้งเป้าหมาย ผู้ซื้อจะต้องกำหนดวัตถุประสงค์ของตนเองและพิจารณาประมาณของตนเองที่มีอยู่ พิจารณาที่ตั้ง ประเภทของบ้าน และลักษณะการครอบครอง จะเป็นเช่าหรือซื้อ โดยจะต้องพิจารณาข้อมูลดังกล่าวภายใต้ข้อจำกัดของตนเองที่จะสามารถรับได้หรือไม่ กล่าวคือ จะต้องทำการวางแผนโดยมีข้อจำกัด แล้วเข้าสู่กระบวนการขั้นที่ 3

ขั้นที่ 3 การคัดเลือกเบื้องต้น ในขั้นนี้จะต้องทำการศึกษาข้อมูล 2 ด้าน คือ ข้อมูลเกี่ยวกับราคาขาย และข้อมูลทางการตลาดที่มีการขายบ้าน ว่ามีเงื่อนไขทางการเงินอย่างไร เช่น เงินดาวน์ เงินผ่อน ระยะเวลา และความเสี่ยง จากนั้น จึงทำการตรวจสอบข้อมูลภายใต้ทรัพยากรและงบประมาณของตนเองที่มีอยู่ หรือหากให้ข้อมูลมีความเป็นไปได้น้อย คือ ข้อมูลของตนเองทางการเงินกับข้อมูลทางการตลาด ไม่สอดคล้องกันก็จะกลับไปสู่กระบวนการเริ่มตัดสินใจใหม่ แต่ถ้าหากตรวจสอบข้อมูลแล้ว พบว่า มีความเป็นไปได้ก็จะเข้าสู่กระบวนการที่ 4

ขั้นที่ 4 กระบวนการเปรียบเทียบ ในกระบวนการเปรียบเทียบจะรวบรวมข้อมูลเพื่อกำหนดทางเลือกนั้น โดยทำการประเมินผล 2 ระดับ ในขั้นที่ 5 และขั้นที่ 6

ขั้นที่ 5 ประเมินผลที่ได้รับ ในขั้นตอนนี้จะต้องได้รับรู้ข้อมูลทางด้านตลาด เช่น ข้อมูลทางด้านกายภาพ ที่ตั้งโครงการ ลักษณะของที่อยู่อาศัย สถานการณ์ที่อยู่อาศัย เพื่อรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาประเมินผล

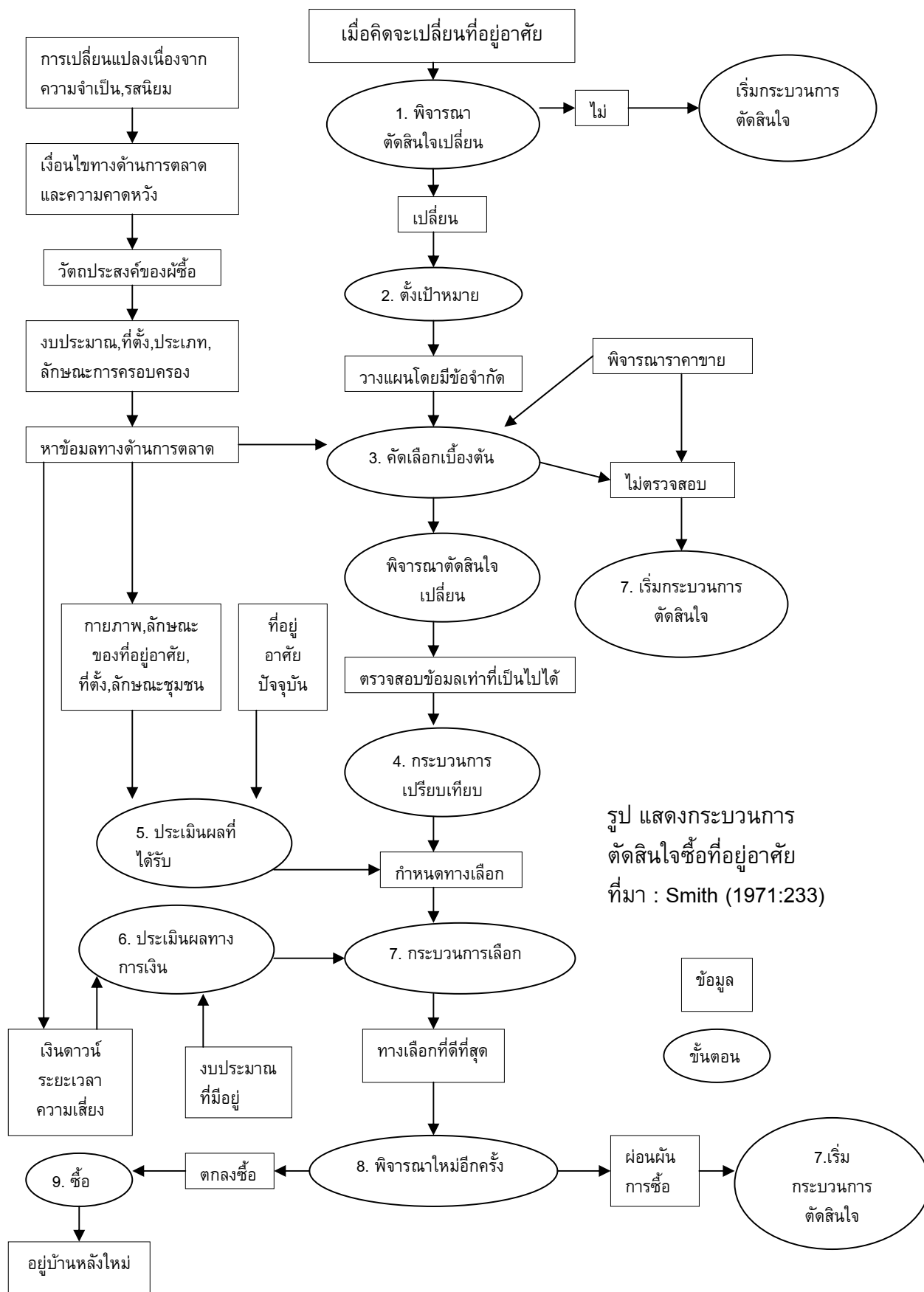
ขั้นที่ 6 ประเมินผลทางการเงิน ในขั้นตอนนี้จะต้องตรวจสอบข้อมูลทางการเงิน เช่น เงื่อนไขทางการเงิน เงินสด เงินดาวน์ เงินผ่อนชำระ ระยะเวลา และความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น รวมทั้งงบประมาณของตนเองที่มีอยู่ เพื่อประเมินฐานะของตนเอง

ขั้นที่ 7 กระบวนการเลือก ในกระบวนการนี้จะหาทางเลือกที่ดีที่สุด

ขั้นที่ 8 พิจารณาใหม่เพื่อตัดสินใจซื้อ หรือไม่ซื้อ ถ้าผ่อนผันการซื้อก็จะเข้าสู่

ขั้นที่ 7 คือ ไปเริ่มกระบวนการตัดสินใจใหม่ แต่ถ้าตกลงซื้อสารรถเข้าสู่ขั้นที่ 9

ขั้นที่ 9 สามารถย้ายเข้าไปอยู่อาศัยในบ้านหลังใหม่ดังรูป



ภาพประกอบ 2 กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อ

ทางการตลาด การจะพิจารณาสาเหตุที่ทำให้ผู้ซื้อเกิดการตัดสินใจในการซื้อได้มุ่งประเด็นในการศึกษาพฤติกรรมของผู้ซื้อว่า ปัจจัยใดบ้างที่เป็นผลต่อการตัดสินใจซื้อ ซึ่งในที่นี้สามารถสรุปปัจจัยได้ 4 ด้าน คือ

1. ปัจจัยทางด้านวัฒนธรรม (Culture Factors) วัฒนธรรมเป็นสิ่งที่ทำให้คนคิดต่างกัน จึงทำให้มีผลต่อแบบแผนในการบริโภคที่ต่างกัน เช่น วัฒนธรรมการอยู่อาศัย แบบบ้าน วัฒนธรรมการสร้างชุมชน วัฒนธรรมการซื้อและการใช้ในที่ต่าง ๆ ย่อมต่างกัน
2. ปัจจัยทางด้านชนชั้นสังคม (Social Class) ในสังคมต่างๆ จะต้องมียกระดับของชนชั้นเสมอ แต่ในที่นี้จะหมายถึง ชนชั้นในด้านการตลาด ซึ่งจะถูกกำหนดด้วยตัวแปรทางด้านสังคม เศรษฐกิจ เช่น อาชีพ รายได้ การศึกษา เป็นต้น
3. ปัจจัยทางสังคมและกลุ่มอ้างอิง ได้แก่ ตัวแปรครอบครัว เป็นตัวแปรที่สร้างผลกระทบต่อการบริโภคหรือการซื้อ เนื่องจากคนในครอบครัวจะมีบทบาทที่ต่างๆ กัน พบว่า จะไม่มีใครเพียงคนเดียวที่ตัดสินใจซื้อได้ จะเห็นได้ว่า ผู้ซื้อกับผู้ขายบางครั้งเป็นคนละคนกัน และผู้จ่ายเงินก็จะเป็นอีกคนหนึ่ง หรือผู้มีอิทธิพลก็เป็นอีกคนหนึ่งก็ได้ นอกจากนี้ ยังมีตัวแปรอีกตัวหนึ่ง ได้แก่ กลุ่มอ้างอิง ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อผู้บริโภคอย่างมาก ได้แก่ เพื่อน หรือรวมถึงบุคคลอื่นๆ ที่มีชื่อเสียงเป็นผู้แนะนำ ในปัจจุบันนี้ผู้แนะนำจะเป็นตัวแปรที่ทำให้สังคมเกิดการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างสำคัญต่อการเพิ่มยอดขายได้เป็นจำนวนมาก
4. ปัจจัยทางด้านบุคคล ได้แก่ ตัวแปรทางด้านอายุ และรูปแบบชีวิต ซึ่งเป็นตัวแปรที่จะใช้ในการพิจารณาในด้านความเหมาะสมสำหรับการใช้สินค้า เช่น การใช้สินค้าจะมีความเหมาะสมกับอายุ อาชีพอะไรบ้าง ซึ่งสามารถที่จะสร้างแบบแผนการบริโภค ส่วนรูปแบบชีวิตของคน (Life Style) นั้น นักการตลาดสมัยใหม่กำลังศึกษาและติดตามตัวแปรรูปแบบชีวิตของคนอย่างใกล้ชิด หากรูปแบบของชีวิตเปลี่ยนไปทำให้เกิดการบริโภคแบบใหม่เกิดขึ้นได้จาก 3 ตัวแปร คือ กิจกรรม (Activity) ความสนใจ (Interest) และความคิดอ่าน

ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการของผู้ซื้อ

1. ศึกษาแบบแผนค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย เพื่อวิเคราะห์ดูว่าครัวเรือน ในระดับรายได้ต่างๆ จะเสียค่าใช้จ่ายสำหรับการบริโภคที่อยู่อาศัยคิดเป็นสัดส่วนเท่าใดของรายได้ของครัวเรือนทั้งหมด จากการศึกษาของการเคหะแห่งชาติ (การเคหะแห่งชาติ (กคช.). 2531) ใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณา การคิดค่าใช้จ่ายสำหรับเรื่องที่อยู่อาศัยจะ พบว่า อยู่ในช่วงร้อยละ 20 – 25 ของรายได้ครัวเรือน แต่สำหรับทางด้านเอกชนยังคิดว่าค่าใช้จ่ายที่สามารถจะจ่ายได้สำหรับที่อยู่อาศัย ยังอยู่ในช่วงร้อยละ 30 – 35 ของรายได้ครัวเรือน ในการวิเคราะห์แบบแผนค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย ควรจะต้องพิจารณาปัจจัยต่างๆ ประกอบด้วย คือ

1.1 การพิจารณารายได้ของครัวเรือน ควรจะทำการศึกษาว่า ณ ระดับรายได้ที่ต่างกันจะเสียค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยเป็นอย่างไร มีความสัมพันธ์กับรายได้อย่างไร

1.2 ขนาดของครัวเรือน ควรจะทำการศึกษาวิเคราะห์ว่า ขนาดของครัวเรือน นั้น มีความสัมพันธ์กับการใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยหรือไม่ อย่างไร การศึกษาได้พบว่า ครัวเรือนขนาดเล็ก จะเสียค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยมากกว่าครัวเรือนที่มีขนาดใหญ่อาจจะเป็นไปได้ หรือไม่ว่า ครัวเรือนที่มีรายได้น้อย ที่มีขนาดครัวเรือนใหญ่ จะเสียค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยน้อยกว่า เป็นต้น

1.3 สถานภาพการครอบครองที่อยู่อาศัย เนื่องจากสถานภาพการครอบครองที่ดิน การเป็นเจ้าของ เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ซึ่งมีผลกระทบต่อแบบแผนการใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย

2. องค์ประกอบของการบริโภคที่อยู่อาศัย ได้ทำการศึกษาวิเคราะห์ว่า องค์ประกอบของที่อยู่อาศัย เช่น ประเภทของที่อยู่อาศัย องค์ประกอบของโครงการที่อยู่อาศัย เช่น การมีประปา ไฟฟ้า ถนน สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ ฯลฯ ว่า มีความสัมพันธ์กับรายได้ ขนาดของครัวเรือน และสถานภาพการครอบครองที่อยู่อาศัยที่จะช่วยให้ทราบถึงคุณภาพของที่อยู่อาศัยที่มีอยู่ในปัจจุบัน และได้มีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องคุณภาพของที่อยู่อาศัยอย่างไรบ้าง

3. การศึกษาขีดความสามารถในการจ่ายเรื่องที่อยู่อาศัยของครัวเรือน จากการศึกษาความพึงพอใจของครัวเรือนในการใช้จ่ายทางด้านที่อยู่อาศัยที่ใช้อยู่ในตลาดปัจจุบันนี้ โดยทั่วไปมักใช้สมมุติฐานที่ว่าครัวเรือนพอใจที่จะใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย เพียงร้อยละ 25 ของรายได้ครัวเรือนต่อเดือน แต่จากการสำรวจของการเคหะแห่งชาติ เรื่องราคาบ้าน พบว่า ครัวเรือนที่ซื้อบ้านใหม่ ได้ใช้จ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยถึงร้อยละ 30 ของรายได้ของครัวเรือน โดยเฉพาะรายได้น้อยและรายได้ปานกลาง จะมีสัดส่วนของการใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย คิดเป็นสัดส่วนของรายได้สูงกว่าผู้มีรายได้สูง

3.1 ความพึงพอใจในการจ่ายเรื่องที่อยู่อาศัย ร้อยละ 30 – 35

3.2 เงินชำระล่วงหน้า ร้อยละ 20 – 30

3.3 ระยะเวลาในการผ่อนชำระ 10 – 25 ปี

3.4 อัตราดอกเบี้ย 12 – 15% ต่อปี

3. ปัจจัยที่ควรพิจารณาก่อนซื้อบ้าน

การซื้อบ้าน

การซื้อบ้านเป็นเรื่องสำคัญและมีองค์ประกอบหลายอย่างที่เป็นปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจ รวมทั้งเรื่องของการขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย จึงควรพิจารณาไตร่ตรองรายละเอียดข้อมูลอย่างรอบคอบในทุกขั้นตอน (www.bangkokbank.com)

คิดก่อนซื้อบ้าน

ก่อนจะซื้อบ้านสักหลังหนึ่ง ควรคำนึงถึงประเภทและรูปแบบของบ้านที่ตรงกับความต้องการที่แท้จริง นอกจากนี้ยังควรคิดไกลไปถึง การวางแผนชีวิตในอนาคตด้วย เช่น การมีบุตรและจำนวนสมาชิกในครอบครัว มีวิธีง่าย ๆ ในการตรวจสอบสังหาริมทรัพย์จาก *Checklist* ธนาคารกรุงเทพ ที่สามารถใช้ตรวจสอบความพร้อมก่อนซื้อบ้าน ซึ่งจะช่วยให้ประหยัดเวลาและประหยัดเงินได้ในระยะยาว พิจารณาว่า มีกำลังซื้อเท่าไร ก่อนจะตัดสินใจซื้อบ้าน และควรประเมินกำลังซื้อของตนเองก่อน โดยพิจารณาปัจจัย 3 ประการ ดังต่อไปนี้ คือ เงินออม เงินกู้ยืม และเงินรายได้ ที่จะต้องนำมาผ่อนชำระคืนสินเชื่อแก่ธนาคาร การขอสินเชื่อสามารถขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสูงสุดได้ถึงร้อยละ 80 ของราคาประเมินหลักทรัพย์ที่ใช้ค้ำประกันสินเชื่อ โดยที่การพิจารณาวางเงินสินเชื่อขึ้นอยู่กับรายได้ และวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย เช่น ใช้เป็นที่อยู่อาศัย เพื่อให้เช่า เพื่อการลงทุน บางกรณีอาจต้องเตรียมเงินสำหรับวางมัดจำอย่างต่ำร้อยละ 10 ของราคาซื้อขาย

ต่อรองก่อนตัดสินใจ

การซื้อบ้านต้องใช้เงินจำนวนมาก ดังนั้น จึงควรพิจารณารายละเอียดและเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องอย่างรอบคอบ การเจรจาต่อรองกับผู้ขายโครงการบ้านจัดสรร ก็เป็นสิ่งสำคัญเมื่อพบบ้านที่ถูกใจแล้ว ควรพยายามต่อรองราคาซื้อขายก่อน เพราะทุกบาททุกสตางค์ที่ได้ลดราคาหมายถึง ค่าใช้จ่ายที่จะประหยัดได้ บางครั้งผู้ขายก็อาจเตรียมที่จะลดราคาให้จากราคาขายที่ตั้งไว้อยู่แล้ว หากมีคนสนใจที่จะซื้อจริงๆ

ดังนั้น สิ่งสำคัญที่ต้องทำคือตรวจสอบราคาก่อนที่แท้จริงจากราคาตลาด เพราะราคาที่เจ้าของโครงการเสนอขายนั้นอาจสูงกว่ามูลค่าจริงของบ้าน และราคาที่ต่อรองได้ก็อาจจะยังสูงกว่าราคาที่ควรจะเป็น

ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ

เมื่อพบบ้านที่ถูกใจและตัดสินใจที่จะซื้อ ควรศึกษารายละเอียดและเงื่อนไขต่างๆ อย่างรอบคอบ และควรเตรียมพร้อมในเรื่องของการทำสัญญา โดยสัญญาซื้อขายอสังหาริมทรัพย์จะต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษร เมื่อตกลงทำสัญญาจะซื้อจะขาย ผู้ขายหรือตัวแทนขายโครงการบ้านจัดสรรมักให้ผู้ซื้อวางเงินมัดจำ (โดยปกติร้อยละ 10) เงินมัดจำจะถือเป็นเงินประกันการซื้อขายและผู้ขายจะคืนให้ผู้ซื้อเต็มจำนวน เมื่อโครงการบ้านจัดสรร ไม่สามารถทำตามข้อตกลงในสัญญาแบบมีเงื่อนไขได้ตามเวลาที่กำหนด และเงินมัดจำก็ถือเป็นเงินชำระราคาบ้านบางส่วน เมื่อเงื่อนไขที่ตกลงไว้เป็นอันสมบูรณ์ก่อนทำสัญญาจะซื้อจะขาย ผู้ซื้อบ้านควรศึกษารายละเอียดของสัญญาและเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายก่อน

ข้อควรพิจารณาก่อนซื้อบ้าน

1. เส้นทางคมนาคมเข้าสู่ตัวเมือง ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่เกี่ยวข้องในการเลือกทำเลที่ตั้งของบ้าน คือ เส้นทางในการเดินทางเข้าสู่ตัวเมืองและสถานที่สำคัญต่างๆ อาทิ

โรงพยาบาล ที่ทำงาน โรงเรียน ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น เนื่องจากที่ดินใกล้ตัวเมืองมีราคาสูง โครงการบ้านจัดสรรต่างๆ จึงมักจะตั้งอยู่ห่างจากใจกลางเมืองกว่า 10 กิโลเมตรขึ้นไป ทั้งนี้ เพื่อให้การเดินทางสู่ตัวเมืองสะดวกและรวดเร็ว ผู้ซื้อบ้านจึงควรสรรหาบ้านที่ตั้งอยู่ใกล้กับระบบขนส่งมวลชน ซึ่งสามารถเชื่อมโยงต่อกับเส้นทางเข้าสู่ตัวเมือง เพื่อการเดินทางที่สะดวก และรวดเร็ว เช่น ทางด่วน หรือเส้นทางเดินรถระบบขนส่งมวลชน

2. ใกล้บริการสาธารณะ บริการสาธารณะที่สำคัญต้องมีอยู่ใกล้บ้าน คือ โรงพยาบาล หรือสถานบริการทางการแพทย์ ส่วนสาธารณูปโภคอื่นๆ ที่ควรคำนึงถึงเป็นลำดับต่อไป ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ซื้อบ้าน อาทิ ซุปเปอร์มาร์เก็ต ธนาคาร ศูนย์ออกกำลังกาย สถานีตำรวจ เป็นต้น

3. หลีกเลี่ยงทำเลใกล้มลภาวะ ผู้ซื้อบ้านต้องสำรวจให้แน่ใจว่า โครงการบ้านจัดสรรที่จะซื้อนั้นต้องไม่อยู่ใกล้กับแหล่งมลพิษ เช่น โรงงานอุตสาหกรรมหนัก ที่ทิ้งขยะ ทางหลวงที่มีการจราจรหนาแน่น หรือทางรถไฟ ซึ่งมักจะเกิดมลพิษทางเสียง

4. หลีกเลี่ยงพื้นที่น้ำท่วม ผู้ซื้อบ้านควรหลีกเลี่ยงพื้นที่ ที่มักเกิดปัญหาน้ำท่วมอยู่เป็นประจำ ถนนใหญ่ที่จะเข้าไปโครงการบ้านจัดสรรควรอยู่สูงกว่าระดับน้ำ และถนนภายในหมู่บ้านก็ควรอยู่ในระดับเดียวกันกับถนนใหญ่ทางเข้าโครงการ

5. การบริหารส่วนกลาง ผู้ซื้อบ้านส่วนใหญ่ มักเลือกซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรที่มีบริการบริหารส่วนกลางโครงการบ้านจัดสรรที่ดีควรให้บริการด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

5.1 ระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง บางโครงการอาจให้บริการระบบรักษาความปลอดภัยที่ทันสมัย เช่น ระบบคีย์การ์ด ระบบอินเตอร์คอม หรือกล้องวงจรปิด

5.2 การดูแลรักษาความสะอาดในพื้นที่ส่วนรวมของโครงการ

5.3 การจัดเก็บขยะ

5.4 การบำรุงรักษาทรัพย์สินส่วนกลาง

5.5 บริการด้านอื่นๆ เช่น ไปรษณีย์ ชักรีด ดูแลสวน และบริการงาน

ช่างต่างๆ

6. สิ่งอำนวยความสะดวกทั่วไป ผู้ซื้อบ้านไม่ควรเลือกบ้านโดยคำนึงถึงแต่เพียงคุณภาพของบ้าน แต่ควรพิจารณาถึงคุณภาพของสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ซึ่งมีผลต่อราคาของบ้านด้วย โครงการบ้านจัดสรรขนาดใหญ่มักมีทุนทรัพย์มาก จึงมักมีขีดความสามารถในการสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ได้ดีกว่า โครงการขนาดเล็ก สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานอื่นๆ ที่ควรพิจารณา ได้แก่ สระว่ายน้ำ สวนหรือสนามเด็กเล่น และสโมสร บางโครงการอาจมีศูนย์ออกกำลังกาย สนามเทนนิส สนามบาสเก็ตบอล ร้านค้าสะดวกซื้อ เป็นต้น

7. เปรียบเทียบราคากับตัวบ้าน ผู้ซื้อบ้านไม่ควรเปรียบเทียบเฉพาะราคาบ้าน และขนาดของที่ดินเท่านั้น แต่ควรพิจารณาปัจจัยอื่นๆ ดังต่อไปนี้ด้วย

7.1 พื้นที่ส่วนกลางสำหรับบริการสาธารณะ และสัดส่วนของพื้นที่ส่วนกลางต่อจำนวนบ้านหนึ่งหลัง

7.2 ความกว้างของถนนและทางเท้า

7.3 สวนหย่อมภายในโครงการ

7.4 ขนาดของบ้าน ผู้ซื้อควรตรวจสอบขนาดที่ดินให้ถูกต้อง บางโครงการบ้านจัดสรรอาจนำรวมเอาพื้นที่ทางเดินเท้าหน้าบ้านเป็นที่ดินของบ้านด้วย ซึ่งผู้ซื้อมักยึดถือพื้นที่เอาตามเอกสารส่งเสริมการขาย โดยไม่สนใจตรวจตราให้ละเอียด

7.5 บริการพิเศษประกอบแบบของบ้านอื่นๆ เช่น ระบบไฟฟ้าสำรอง การป้องกันปลวก อุปกรณ์ช่วยประหยัดพลังงาน เป็นต้น

7.6 เกรดคุณภาพ และขนาดของวัสดุก่อสร้าง เช่น กระเบื้องมุงหลังคา

7.7 ข้อเสนอพิเศษอื่นๆ เช่น การจัดสวน คุณภาพของสุขภัณฑ์

4. พฤติกรรมในการเลือกที่อยู่อาศัย

ในการพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยในลักษณะที่เป็นเหตุผล และผลนั้น ต้องใช้ความพยายามในการหาเหตุที่เกี่ยวข้องกับตัวบุคคลเฉพาะตัว และสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปที่ทำให้คนเลือกที่อยู่อาศัย Rossi (1995) ได้ทำการศึกษาทางด้านจิตวิทยาสังคมเรื่องการย้ายถิ่นพบว่า มีสาเหตุต่างๆ ที่ผลักดันให้ครอบครัวเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ได้แก่ สภาพของที่อยู่อาศัย ความรู้สึกอึดอัดในครัวเรือน (ความหนาแน่นของจำนวนผู้อยู่อาศัยร่วมกัน) หรือแม้ปัญหากับผู้ให้เช่าในกรณีที่เป็นบ้านเช่า และสภาพของชุมชนที่อยู่อาศัย ซึ่งข้อสรุปทางด้านจิตวิทยาสังคมนับว่าเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะสามารถจำแนกชนิดสาเหตุอันเป็นตัวกระตุ้นทำให้เกิดความคิดที่จะย้ายได้

วัลเพนท์ (Walpent. 1965) ได้นำเอาทฤษฎีที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ในลักษณะที่เห็นว่าการกระทำทุกอย่างที่เกิดขึ้นเป็นผลของการคิดแบบเป็นขั้นตอนและเป็นเหตุผล มาอธิบายพฤติกรรมการย้ายถิ่นว่า การย้ายถิ่นของมนุษย์ไม่ว่าจะเป็นการย้ายบริเวณใกล้เคียงหรือบริเวณที่อยู่ในระยะทางเดินทางไกลเป็นการตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมทางด้านเศรษฐกิจและสังคม โดยมีกลไกอย่างหนึ่งที่บุคคลจำเป็นต้องใช้ในการตัดสินใจ ซึ่งคือการประเมินผลของสภาพชุมชนที่ตนอาศัยอยู่ว่า สามารถตอบสนองต่อความคาดหวังของตน และทำให้ตนพอใจได้หรือไม่เพียงใด ถ้าผลการประเมินเป็นลบ มนุษย์ก็จะหาวิธีการที่จะทำให้ตนเองพอใจขึ้นมา โดยอาจจะพยายามปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่ไม่ดีนั้นด้วยวิธีการต่างๆ กัน

กาลานี (Galany. 1971) ได้ศึกษาเรื่องการปรับตัวของมนุษย์กับการย้ายถิ่น ลักษณะที่เป็นแบบจำลองของพฤติกรรมการย้ายถิ่นฐาน คือ การประเมินผลของสภาวะชุมชนที่ตนอาศัยอยู่ว่าสามารถตอบสนองต่อความคาดหวังของตน และทำให้ตนพอใจได้เพียงใด นอกจากนี้การสร้างแหล่งงานที่มากพอที่จะทำให้การกระจายตัวเกิดขึ้น ทำให้เมืองเกิดความสมดุลระหว่างที่พักอาศัยกับแหล่งงาน สามีภรรยาจะต้องช่วยกันทำงาน เพื่อรวบรวมรายได้ทั้ง 2 คน ให้ได้ถึง 15,000 – 20,000 บาท (ปรับเปลี่ยนตามอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ) ดังกล่าว และ

จำเป็นต้องมีการสะสมเงินมาไม่ต่ำกว่า 5 ปี จึงสามารถจ่ายเงินดาวน์ได้ แสดงว่าเป็นช่วงรายได้ที่พอเป็นไปได้ ด้วยเหตุนี้ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลาง จึงมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

นอกจากนี้แล้ว ผู้มีรายได้ปานกลางจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยสองประการ คือ ประการแรก ความต้องการที่เป็นจริง (Housing need) ซึ่งเป็นความต้องการที่ขาดไม่ได้ และประการที่สอง ความต้องการฉาบฉวย (Housing want) ซึ่งเป็นความต้องการที่แม้จะไม่ได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยใหม่ ก็สามารถอยู่อย่างเหมาะสมตามอัตภาพได้ (มานพ พงศทัต. 2524: 14)

เบคเกอร์ (Becker. 1977) ได้อธิบายว่า ผู้อยู่อาศัยมีความพอใจที่อยู่ในปัจจุบันได้ แม้ว่า จะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติ ผู้อยู่อาศัยจะประเมินที่อยู่อาศัยด้วยปัจจัย 3 ประการ คือ

1. ภาพพจน์บ้านในอุดมคติ
2. เงื่อนไขตามสภาพการณ์
3. กลไกการแก้ไขปัญหาในตัวเอง

นอกจากนี้ Becker ได้ชี้แจงว่า มนุษย์มีเหตุผลอย่างเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย การที่บุคคลจะประเมินที่อยู่อาศัยในแบบปัจจุบันของตน จะคำนึงถึงปัจจัยอื่นๆ เช่น ลักษณะครอบครัวของตน ตลอดจนข้อจำกัดเรื่องรายได้ของครอบครัวและราคาบ้าน ดังนั้นบ้านในอุดมคติจึงเป็นเพียงเป้าหมายเรื่องที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน เพื่อเป็นบันไดก้าวไปสู่เป้าหมายนั้นตั้งเงื่อนไขตามสถานการณ์ และกลไกแก้ปัญหาในตัวเองบุคคลในขณะหนึ่งอาจทำให้ผู้อยู่อาศัยเกิดความพอใจต่อที่อยู่อาศัยในขณะนั้นได้ แม้ที่อยู่อาศัยนั้นไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติ และเมื่อเงื่อนไขคนในชุมชนนั้นๆ จะแสวงหาทางออกโดยการย้ายไปอยู่ที่แห่งใหม่

ลี (Lee. 1996) ได้เสนอแนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายถิ่นว่ามีปัจจัยการยึดเหนี่ยวหรือดึงดูดประชากรเอาไว้ในพื้นที่นั้น และมีปัจจัยอย่างอื่นที่มีแนวโน้มจะผลักดันให้ประชากรออกไป เช่น ภูมิอากาศที่ดีจึงจะเป็นแรงดึงดูดในขณะที่ภูมิอากาศเลวจะเป็นแรงขับไล่ที่เกิดกับทุกคน ผู้ย้ายถิ่นทุกคนจะนิยมปัจจัยต่างๆ ที่เป็นแรงบวกและลบทั้งในถิ่นต้นทางแตกต่างกันไป

ประเด็นสำคัญอีกประการหนึ่ง ที่มีผลต่อความต้องการเลือกที่อยู่ของมนุษย์ก็คือในเรื่องของรายได้ Galany (ยงยุทธ ดิลกตระกูลกิจ. 2527: 35) กล่าวว่า การเพิ่มขึ้นของผู้มีรายได้ปานกลาง มีอิทธิพลต่อประเทศที่พัฒนาอย่างสูงสุด เช่น สหรัฐอเมริกาและประเทศทางยุโรปตะวันออก ผู้มีรายได้ปานกลาง เป็นผู้ที่ทำการพัฒนาประเทศมากขึ้น จะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานความเป็นอยู่ โดยการเพิ่มรายได้และการศึกษา ซึ่งกรุงเทพมหานครเองก็มีกลุ่มประชากรที่มีรายได้ปานกลาง จัดอยู่ในกลุ่มคนที่มากที่สุดก็คือประมาณร้อยละ 52 ของประชากรทั้งหมด ซึ่งการที่ครอบครัวหนึ่งจะซื้อบ้านพร้อมที่ดิน จะต้องมียาได้ประมาณ 15,000 ถึง 20,000 บาทต่อเดือน ซึ่งก็แสดงว่าตามสภาพการณ์และปัจจัยอื่นๆแปรเปลี่ยนไปก็อาจจะทำให้ผู้อยู่อาศัยเปลี่ยนแปลงจากความพอใจเป็นความไม่พอใจที่อยู่อาศัยอันเดียวกันนั้นในเวลาต่อมาได้

ในประเด็นเกี่ยวกับที่พักอาศัยในอุดมคตินี้ ริชาร์ด มัท (Richard Muth. 1974) ได้กล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงหน่วยพักอาศัยว่า เมื่อประชากรมีรายได้เพิ่มขึ้นจะมีแนวโน้มที่ต้องการ

ขนาดที่พักอาศัยใหญ่กว่าและอยู่ในแหล่งที่พักอาศัยที่ดีกว่า เช่น ในแหล่งที่ตั้งที่มีการเดินทางเข้า-ออก สะดวกและมีสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น

5. แนวความคิดทางด้านที่อยู่อาศัย

มานพ พงศทัต (2527: 2 – 13) ได้แนะนำเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัยว่า มีหลายประเภท นักเศรษฐศาสตร์ได้พยายามแบ่งออกเป็น 2 พวกใหญ่ๆ คือ

1. ความต้องการที่เป็นจริง (Housing Need) ที่อยู่อาศัยเป็นความต้องการด้านปัจจัย 4 ของมนุษย์ที่ขาดไม่ได้ เมื่อขนาดของครอบครัวที่ขยายขึ้น หรือที่มีอยู่เก่าไม่ได้มาตรฐานขั้นต่ำ (Minimum Standard) ความต้องการด้านที่อยู่อาศัยจะเกิดขึ้นและเป็นพวกที่ต้องการที่อยู่อย่างจริงจัง

2. ความต้องการฉาบฉวย (Housing Want) ได้แก่ ความต้องการที่อยู่อาศัยของพวกที่มีที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว แต่ยังต้องการจะเพิ่มมาตรฐานที่อยู่อาศัยของตนเองให้สูงขึ้นไปอีก เช่น

2.1 ที่อยู่อาศัยจากที่รัฐบาลปลุกอาจต้องการย้ายไปซื้อบ้านจัดสรรที่มีบริเวณกว้างขึ้น กลุ่มคนรายได้ชั้นกลางที่อาศัยบ้านของพ่อแม่ต้องการบ้านที่กว้างขึ้น สะดวกขึ้น

2.2 เศรษฐีที่อยู่อาศัยอยู่ในห้องแถวในตัวเมืองทำการค้าขายมานานต้องการบ้านชั้นดีตามชนเมือง เป็นต้น

2.3 อีกพวกหนึ่งได้แก่ความเป็นอยู่สูงกว่ามาตรฐานขั้นต่ำแล้ว แต่ต้องการเพิ่มมาตรฐานให้ตัวเอง

2.4 พวกที่เข้ามาในตลาดเพื่อการค้ากำไร ซึ่งเราเรียกพวกนี้ว่านักเก็งกำไร (Speculator) พวกนี้จะเป็นพวกที่มีเครดิตพอสมควร มีที่อยู่อาศัยของตนเองอยู่แล้ว แต่เข้ามาซื้อเพื่อที่จะขายต่อในราคาที่สูง กลุ่มพวกนี้จะมีมากในตลาดที่อยู่อาศัย และมีอยู่เสมอซึ่งจะทำให้ไม่สามารถจะคาดคะเนความต้องการที่แท้จริงได้ และพวกนี้จะมีมากในขณะตลาดที่อยู่อาศัยกำลังจะขยายตัว และกลุ่มพวกนี้มักจะเป็นกลุ่มที่ทำรายได้สูงสุดในบรรดาผู้ประกอบการด้านที่อยู่อาศัย แต่ในด้านความต้องการทั่วไป พวกนี้จะไปปิดบังความต้องการที่อยู่อย่างแท้จริง ทำให้ราคาที่อยู่อาศัยแพงขึ้น และบางแห่งปราศจากคนอยู่ เช่น ห้องแถวทั้งหลายที่มีคนซื้อแต่ปิดเงียบ หรือไม่ก็ตามหมู่บ้านต่างๆ ที่ขายหมดแล้วแต่ไม่มีคนอาศัย ทำให้เกิดความเสียหายในด้านเศรษฐกิจต่อส่วนรวม

6. แนวความคิดเกี่ยวกับบรรทัดฐานทางด้านสังคม

การศึกษาเรื่องสภาพปัจจุบันและการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานด้านการให้บริการในห้างสรรพสินค้า ในเขตกรุงเทพมหานครนี้ เป็นการศึกษาเกี่ยวกับสภาพปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างในด้านที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย รวมทั้งทางด้านสังคมและเศรษฐกิจ ดังนั้น ลักษณะของ

สภาพปัจจุบันที่จะกล่าวถึง ย่อมต้องมีบรรทัดฐานในการวัด ว่าสภาพดังกล่าวจัดอยู่ในลักษณะใดและบรรทัดฐานที่ว่านี้ ย่อมมีความแตกต่างกันสำหรับแต่ละบุคคล หรือกลุ่มคน ซึ่งมีนักวิชาการได้ศึกษาเกี่ยวกับทัศนะในเชิงสังคมวิทยาไว้ ดังนี้

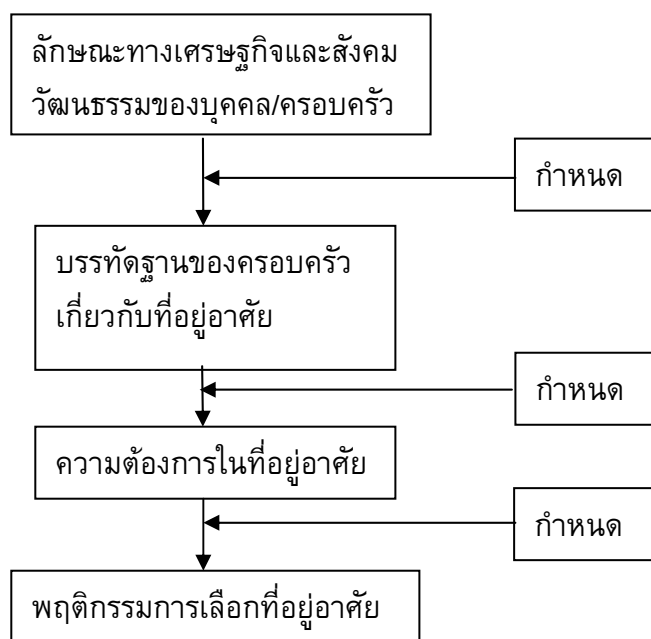
สายใจ คุ่มขนาบ (2525) เสนอแนวคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในทัศนะเชิงสังคมวิทยา เรื่อง “ที่อยู่อาศัย ทัศนะเชิงสังคมวิทยา” โดยมุ่งเน้นไปที่การเสนอกรอบการพิจารณาที่อยู่อาศัย โดยใช้มโนภาพทางสังคมวิทยา โดยมีลักษณะการศึกษาที่พยายามค้นหาสาเหตุ ตลอดจนอธิบายพฤติกรรมของชีวิตมนุษย์ทางสังคมที่เกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในแง่มุมต่างๆ ซึ่งสามารถแยกระดับของการศึกษาและอธิบายพฤติกรรม และชีวิตทางสังคมเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวได้ 3 ระดับ คือ

1. ระดับครอบครัวและครัวเรือน
2. ระดับชุมชน
3. ระดับสังคม

ในแต่ละระดับจะประกอบด้วยองค์ประกอบย่อยที่จะมีความซับซ้อนมากขึ้นตามลำดับ คือ ในระดับครอบครัวหรือครัวเรือน ก็จะมีองค์ประกอบของปัจเจกบุคคลหลายๆ คนอยู่ร่วมกัน ในระดับชุมชน ก็จะประกอบด้วยปัจเจกบุคคล และครอบครัวหลายๆ ครอบครัว ชุมชนหลายชุมชน ในแต่ละระดับก็มีมิติ หรือเนื้อหาที่จะศึกษาละเอียดซับซ้อนแตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับวิธีการศึกษา และวัตถุประสงค์ของการศึกษาในแต่ละครั้ง ในการศึกษาเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเชิงสังคมวิทยาในครั้งนี้ มีแนวศึกษาที่สำคัญ คือ ที่อยู่อาศัยกับบรรทัดฐานทางสังคม (Housing Norm)

ที่อยู่อาศัยกับบรรทัดฐานของสังคม (Housing Norm)

ในการพิจารณาว่า บรรทัดฐานจะมีส่วนเกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยอย่างไรนั้น จะต้องวิเคราะห์ที่อยู่อาศัยในรูปของแนวคิดทางสังคมวิทยาว่า เป็นสิ่งซึ่งมนุษย์ในสังคมต้องการไม่เพียงแต่ เพื่อสนองความจำเป็นทางชีววิทยา หากแต่เพื่อให้ได้มา ซึ่งการยอมรับยกย่องจากตัวเอง และบุคคลอื่นในสังคมด้วย ดังนั้น แต่ละครอบครัวจึงพยายามที่จะให้ได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยในระดับหนึ่งที่เป็นที่ยอมรับ และเกิดความพึงพอใจให้กับตัวเอง ทั้งนี้เพราะที่อยู่อาศัยเป็นสัญลักษณ์ทางวัฒนธรรมที่สะท้อนให้เห็นถึงเกียรติยศ และสถานภาพทางสังคมเศรษฐกิจของผู้อยู่อาศัย ดังภาพประกอบ 3



ภาพประกอบ 3 บรรทัดฐานที่มีผลต่อพฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย

ส่วน มอริส และ วินเตอร์ (Morris; & Winter) ก็ได้เสนอว่า การที่ครอบครัว หรือปัจเจกบุคคลจะตัดสินใจว่า ที่อยู่อาศัยของตนเองและของคนอื่นเป็นอย่างไรนั้น สิ่งที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจ คือ บรรทัดฐาน ถ้าครอบครัวใดที่อยู่อาศัยไม่ได้ตามภูมิหลังของบรรทัดฐานของเขา ความไม่เหมาะสมก็จะเกิดขึ้น ดังนั้นพฤติกรรมทางที่อยู่อาศัยนั้นไม่เพียงแต่จะเป็นเรื่องของความต้องการด้านที่พักพิงหรือตัวอาคารเท่านั้น แต่เป็นความปรารถนาที่จะมีบ้านพักพิงหรืออาคารที่เป็นชนิดดี ที่ถูกต้องตามมาตรฐานหรือบรรทัดฐานทางวัฒนธรรม (Culture Norms) และบรรทัดฐาน 2 ลักษณะที่นำมาใช้วิเคราะห์ ซึ่งคนในสังคมส่วนใหญ่ใช้ประเมินที่อยู่อาศัยก็คือ

1. บรรทัดฐานทางวัฒนธรรม ซึ่งเป็นของสังคมโดยส่วนรวม (Culture Norms) บรรทัดฐานที่เป็นของสังคมโดยส่วนรวมนี้จะรวมแบบแผนพฤติกรรม กฎเกณฑ์ ข้อบังคับต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบของวิถีประเพณี จารีตประเพณี หรือกฎหมายที่คนในสังคมใช้ร่วมกัน เป็นมาตรฐานร่วมที่คนในสังคมใช้ประเมินกันว่าอะไรดี และอะไรเลว เช่น ที่อยู่อาศัยใดตั้งอยู่ในที่ดี หรือที่ใดตั้งอยู่ในที่เลว ที่อยู่อาศัยใดอยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน หรือไม่ได้มาตรฐาน เป็นต้น
2. บรรทัดฐานของชุมชน (Community Norms) เป็นแบบแผนพฤติกรรม กฎเกณฑ์ ข้อบังคับที่ใช้ร่วมกันในชุมชน เช่น คนที่อยู่ในชุมชนชนบท ย่อมจะมีบรรทัดฐานต่างจากชุมชนเมือง หรือคนในชุมชนแออัด ย่อมจะมีบรรทัดฐานต่างจากชุมชนที่อยู่อาศัยชานเมือง เป็นต้น

3. บรรทัดฐานของครอบครัว (Family Norms) เป็นแบบแผนพฤติกรรม กฎเกณฑ์ ข้อบังคับต่างๆที่ใช้กำหนดพฤติกรรมในเรื่องที่อยู่อาศัย และสภาพที่อยู่อาศัยที่ใช้ร่วมกันในครอบครัว บรรทัดฐานในเรื่องที่อยู่อาศัยในระดับครอบครัวนี้มีที่มาจาก 3 ทางด้วยกัน คือ จากวัฒนธรรม จากครอบครัว และจากปัจเจกบุคคลที่อยู่ในครอบครัวนั้นๆ ซึ่งบรรทัดฐานของครอบครัวไม่จำเป็นจะต้องไปด้วยกันทุกแง่ทุกมุมกับบรรทัดฐานของชุมชนและบรรทัดฐานของวัฒนธรรม เนื่องจากปัจเจกบุคคลแต่ละคนได้รับการขัดเกลาทางสังคมมาไม่เหมือนกันและไม่เท่าเทียมกัน ทำให้เกิดการยึดถือในบรรทัดฐานที่แตกต่างกันไป แต่ในสภาพที่เป็นจริงในสังคม บรรทัดฐานมี 2 ลักษณะ คือ

3.1 บรรทัดฐานในอุดมคติ หมายถึง แนวปฏิบัติหรือแบบแผนพฤติกรรมที่สังคมกำหนดว่าควรจะต้องเป็น เช่น การมีสิทธิเป็นเจ้าของในที่อยู่อาศัย หรือลักษณะที่ดีของที่อยู่อาศัยจะต้องเป็นเช่นใด

3.2 บรรทัดฐานที่เป็นจริง หมายถึง แนวปฏิบัติหรือพฤติกรรมที่สมาชิกเลือกกระทำจริงๆ ตามสถานการณ์ที่เป็นอยู่ในขณะนั้น

การเบี่ยงเบนไปจากบรรทัดฐาน

ในชีวิตทางสังคมโดยทั่วไปไม่ว่า จะเป็นเรื่องเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย หรือเรื่องอื่นใดก็ตาม พฤติกรรมของมนุษย์ที่กระทำหรือประพฤติจริงๆ นั้นไม่ได้เป็นไปตามบรรทัดฐานในอุดมคติร้อยเปอร์เซ็นต์ หากแต่จะมีการเบี่ยงเบนไปตามสถานการณ์ในขณะนั้นๆ ที่มนุษย์จะพึงเลือกกระทำ เช่น บรรทัดฐานเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย ซึ่งถือว่าเป็นบรรทัดฐานของสังคมที่ทุกครอบครัวในสังคมพึงปรารถนา แต่บางครอบครัวเนื่องจากมีข้อจำกัดในเรื่องรายได้ทำให้ต้องเลือกวิธีปฏิบัติที่ดีที่สุดที่จะทำได้ คือ เช่าบ้าน ซึ่งจริงๆ แล้วเขามีความปรารถนาและพึงพอใจที่จะได้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย การเช่าบ้านเพื่ออยู่อาศัยจึงไม่ได้หมายความว่าครอบครัวนี้ได้เปลี่ยนหรือยกเลิกบรรทัดฐานของครอบครัวหรือของสังคม แต่เป็นเพียงการเบี่ยงเบนไปชั่วคราวอันเนื่องมาจากสถานการณ์ ดังนั้นในสถานการณ์ระดับนี้ การลงโทษอันเนื่องมาจากการเบี่ยงเบนไม่ปฏิบัติตามบรรทัดฐานในอุดมคติจะไม่รุนแรงหรืออีกนัยหนึ่งก็คือ สังคมยอมรับได้ บรรทัดฐานที่เป็นความพึงพอใจที่ครอบครัวและชุมชนเลือกปฏิบัตินั้นเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว และเป็นลักษณะชั่วคราว ส่วนบรรทัดฐานของครอบครัวและชุมชนในอุดมคติจะไม่ถูกเปลี่ยนแปลงหรือยกเลิกไปหมด อันเนื่องจากการปฏิบัติที่เป็นจริงที่พึงพอใจ ทั้งนี้เพราะว่า การปฏิบัติที่พึงพอใจเกิดขึ้นจากสถานการณ์ที่จำกัด แต่บรรทัดฐานของครอบครัวและชุมชนนั้นได้มาจากขบวนการขัดเกลาทางสังคม ดังนั้นบรรทัดฐานของครอบครัวและชุมชนในอุดมคติจะถูกเปลี่ยนไป หรือยกเลิกไป ก็ต่อเมื่อบรรทัดฐานที่เลือกปฏิบัติจริงได้มีการปฏิบัติต่อเนื่องกันเป็นระยะเวลาที่ยาวนานพอสมควร

ความไม่พอดีในที่อยู่อาศัย จะเกิดขึ้นถ้าเกิดช่องว่างระหว่างสภาพ หรือสภาวะที่เป็นจริงกับสภาพหรือสภาวะที่ควรจะต้องเป็นตามบรรทัดฐานของสังคม ชุมชน และครอบครัว ดังนั้นครอบครัวจะมีปัญหาที่อยู่อาศัยเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อสภาพของที่อยู่อาศัยทำให้คนในครอบครัว

รู้สึกว่ามีสภาพที่เบี่ยงเบนไปอย่างมากจากบรรทัดฐานของสังคม ชุมชน หรือครอบครัวเกินที่จะรับได้

การเปลี่ยนแปลงในบรรทัดฐาน

บรรทัดฐานในที่อยู่อาศัยนั้นมีการเปลี่ยนแปลงไปเรื่อยๆ ตลอดเวลา ในบางครั้งเป็นผลมาจากการตอบสนองต่อปัญหาที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ เช่น การที่รัฐยอมรับที่อยู่อาศัยในชุมชนแออัด ซึ่งเดิมเห็นว่าเป็นสิ่งเลวร้ายที่จะต้องกำจัดหรือล้างให้หมดไป บางครั้งการเปลี่ยนแปลงบรรทัดฐานอาจเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงในมาตรฐานการครองชีพ และเทคโนโลยีต่างๆ ทำให้เกิดการปรับปรุงสภาพความเป็นอยู่ดีขึ้น ทำให้มีการผลิตสินค้าต่างๆ ที่เกี่ยวกับอุปกรณ์เครื่องใช้ที่เกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ที่ฟุ่มเฟือยมากขึ้นและมีราคาถูกลง ทำให้คนในสังคมสามารถซื้อมาใช้ได้กันทั่วไป ทำให้บรรทัดฐานเกี่ยวกับเรื่องนั้นๆ เปลี่ยนไป เช่น บรรทัดฐานเกี่ยวกับห้องน้ำ อาจจะไม่เพียงแต่มีอุปกรณ์ของห้องน้ำพร้อมทั้งชุด แต่ต้องให้ดูโก้หรูสวยงามด้วย

นอกจากนี้บรรทัดฐานบางชนิดก็เปลี่ยนแปลงเร็วมาก ซึ่งได้แก่ บรรทัดฐานที่เกี่ยวกับการตกแต่ง และสไตล์ที่เกี่ยวกับลักษณะของที่อยู่อาศัย เช่น ในกรุงเทพฯ บ้านจะมีลักษณะรูปทรงแปลกๆ เช่น บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ และมีหลังคาทรงหลากหลาย เช่น ทรงสเปน เป็นต้น

7. แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้ง

สุวิทย์ อาชวุฒิกุลวงศ์ (2537) ปัจจัยแหล่งที่ตั้ง เช่น ภูมิอากาศ ระดับค่าครองชีพในภูมิภาคและบริการสาธารณูปโภคของชุมชน จะมีอิทธิพลอย่างมากต่อการเลือกแหล่งที่อยู่อาศัยของคนเราระหว่างภูมิภาค แต่เมื่อมีการตัดสินใจเข้าไปอยู่ในภูมิภาคใดภูมิภาคหนึ่งแล้ว ปัจจัยเหล่านี้จะมีอิทธิพลน้อยมากต่อการตัดสินใจเลือกแหล่งที่อยู่อาศัยของเราภายในภูมิภาคหนึ่งๆ หรือภายในเมืองหนึ่งๆ เพราะในการเลือกถิ่นที่อยู่อาศัยภายในเมืองใดเมืองหนึ่ง คนเรามักจะพิจารณา 2 ปัจจัย คือ

1. การเข้าถึงแหล่งการทำงานและการติดต่อสัมพันธ์ด้านอื่นๆ ซึ่งวัดด้วยระยะเวลาที่ต้องใช้ไปในการเดินทาง การเข้าถึงแหล่งการทำงานและการติดต่อสัมพันธ์อื่นๆ วัดด้วยเวลาและต้นทุนที่เสียไปในการเดินทางจากที่อยู่อาศัยไปยังที่ทำงาน รวมทั้งเวลาที่ต้องใช้ไปในการเดินทางไปซื้อของ ซึ่งทำให้ต้องพิจารณาถึงแหล่งที่ตั้งร้านค้าปลีก และศูนย์การค้าที่อยู่ในบริเวณนั้น การเดินทางไปโรงเรียนของบุตร การเดินทางไปพักผ่อนหย่อนใจอื่นๆ

2. คุณภาพที่ตั้ง โดยพิจารณาจากชุมชนเพื่อนบ้านและสภาพแวดล้อม คุณภาพชุมชนที่อยู่อาศัยและเพื่อนบ้าน มีความสำคัญต่อการเลือกที่อยู่อาศัยซึ่งจะแตกต่างกันไปตามรสนิยมของแต่ละคน แต่ส่วนใหญ่แล้วคนเราพอใจในความเงียบสงบ เนื้อที่กว้างขวางมีความเป็นอยู่ที่เป็นระเบียบ มีบริการสาธารณะที่เพียงพอ และประชาชนที่อยู่อาศัยในบริเวณที่มีคนอยู่หนาแน่น นอกจากจะมีความได้เปรียบในแง่ที่ง่ายต่อการเดินทางหรือการมีบริการอื่นมาชดเชย

จอห์น เอฟ. คาร์เตอร์ (Harold, Carter ; citing John, F. Kain. 1962: 1975) กล่าวถึงปัจจัยด้านระยะทางไปยังแหล่งงานมีผลต่อที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่า มีความสัมพันธ์กับระดับรายได้ กล่าวคือ ระยะทางในการเดินทางไปทำงานจะเพิ่มขึ้นตามระดับรายได้ ผู้มีรายได้สูงที่ทำงานอยู่ในบริเวณศูนย์กลางเมือง มีแนวโน้มในการเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ไกลกว่า และจะอยู่อาศัยในเขตชานเมือง ส่วนผู้มีรายได้ต่ำจะเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ใกล้กว่า และอาศัยอยู่ในบริเวณแหล่งงาน โดยไม่คำนึงว่าแหล่งงานจะอยู่ที่ใด

เบร็น เจ. แอล. เบอร์นี และ เฟรังก์ อี. ฮอร์ตตัน (Brain J. L. Beny and Frank E. Horton. 1975: 436) ได้เสนอว่า ปัจจัยพื้นฐานที่กำหนดการเลือกที่อยู่อาศัยมี 3 ประการ คือ

1. ราคาหรือค่าเช่าที่พักอาศัย
2. ชนิดของที่พักอาศัย
3. ที่ตั้งของที่พักอาศัย

ปัจจัยทั้ง 3 ประการนี้ มีความสัมพันธ์ควบคู่ไปกับเหตุผลส่วนตัวในการเลือกที่พักอาศัยของแต่ละบุคคล เช่น จำนวนเงินที่บุคคลพอใจที่จะใช้จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัยซึ่งขึ้นอยู่กับรายได้ นอกจากนี้ ยังขึ้นอยู่กับสถานภาพสมรสและขนาดครอบครัวหรือวิถีทางในการดำเนินชีวิต ซึ่งจะส่งผลต่อชนิดของชุมชนที่ต้องการจะอยู่ สถานที่ทำงาน รวมทั้งระยะทางจากบ้านไปยังแหล่งงานด้วย

เบร็น กูดัล (Brain Goodal. 1974: 151–161) กล่าวถึง หลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยว่า ผู้อาศัยจะพิจารณาคุณสมบัติของที่อยู่อาศัย 3 ประการ คือ

1. ลักษณะของบ้าน ได้แก่ ความเก่าใหม่ของบ้าน ขนาดของบ้านที่เหมาะสมกับขนาดของครอบครัว และคุณสมบัติของส่วนประกอบภายในบ้าน
2. ลักษณะของชุมชน ผู้อยู่อาศัยจะเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยที่มีสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมเหมือนกับตนเอง
3. ความสัมพันธ์ของที่ตั้งนั้นๆ กับพื้นที่โดยรอบ ได้แก่ ความสะดวกในการเดินทางไปยังแหล่งงาน ยานการคมนาคม และการติดต่อสัมพันธ์กับกิจกรรมที่เกี่ยวข้องแต่ในทางปฏิบัติ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย ได้แก่

3.1 รายได้ เรากล่าวว่า รายได้ความพอใจและการเลือกที่อยู่อาศัยจะมีความสัมพันธ์กันยิ่งขึ้น เมื่อรายได้ของผู้อยู่อาศัยมากขึ้นเท่าใดโอกาสของการเลือกชนิดของบ้านที่ตั้ง และความพอใจในสิ่งที่ชอบก็จะได้รับการตอบสนองมากขึ้นเท่านั้น

3.2 การเข้าถึงแหล่งงาน อาจจะมีอิทธิพลต่อการกระจายตัวของประชากรมากกว่าปัจจัยอื่นๆ ครอบครัวจะต้องพิจารณาระหว่างความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งงานของหัวหน้าครอบครัวกับความเป็นไปได้หลายๆ ด้านที่เกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการเดินทางจากบ้านไปทำงาน ราคาที่ดินที่เหมาะสม ความต้องการด้านอื่นๆ ในการติดต่อกับเมืองและสิ่งพอใจต่างๆ

3.3 สภาพครอบครัว การที่มีเด็กในครอบครัวมีผลสะท้อนต่อการใช้พื้นที่ของครอบครัว ยังมีเด็กมากเท่าไรก็ยังเป็นเครื่องกระตุ้นให้ต้องการบ้านที่มีพื้นที่ขนาดใหญ่

นอกจากนี้บริเวณที่มีโรงเรียนที่มีมาตรฐานด้านการศึกษาตั้งอยู่จะเป็นบริเวณที่ได้รับความสนใจในการเลือกเป็นที่ตั้งของที่อยู่อาศัยมากขึ้น ส่วนครอบครัวที่ไม่มีเด็กมักชอบความสะดวกสบายในการเข้าถึงสิ่งซึ่งน่าพอใจของเมือง และพอใจที่จะมีบ้านที่มีพื้นที่เล็กกว่าซึ่งตั้งอยู่บริเวณใจกลางเมือง

3.4 ปัจจัยอื่นๆ รายได้และการเข้าถึงแหล่งงานไม่ใช่ปัจจัยเดียวเท่านั้นที่จำกัดขอบเขต แน่นอนว่าผู้อยู่อาศัยจะอยู่ในบริเวณพักอาศัยใดโดยเฉพาะการแบ่งแยกผิวเชื้อชาติและชนชั้นก็มีผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยเช่นกัน

เจย์ ไซค์เกิล (Jay Siegel. 1973: 56 – 57) ได้กล่าวถึง หลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยว่ามีปัจจัยที่สำคัญอยู่ 3 ประการ คือ

1. ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility)
2. คุณภาพของสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะทางสังคมของชุมชนสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ บริการสาธารณะสำหรับชุมชน ความพอใจที่ได้จากที่ตั้งนั้น
3. ลักษณะที่ดินที่ใช้ในการปลูกบ้าน ทำเลที่ตั้ง

วิลเลียม อลอนโซ (William Alonso. 1975: 435) กล่าวว่า การเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยในเมืองมีความสัมพันธ์กับราคาที่ดิน กล่าวคือ บริเวณใจกลางเมืองราคาที่ดินจะสูงกว่าบริเวณอื่นๆ ดังนั้น การสร้างที่อยู่อาศัยในเมืองจึงจำเป็นต้องลงทุนสูง ในขณะที่เดียวกันราคาที่ดินจะค่อยๆ ลดลงตามระยะทางที่ห่างออกไปจากตัวเมือง ทำให้การลงทุนด้านที่อยู่อาศัยลดลงด้วย แต่ราคาที่ดินยังผันแปรกับค่าขนส่ง คือระยะทางไกล ราคาที่ดินถูกลงก็จริงแต่จะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางสูงขึ้น ดังนั้นผู้ที่มีรายได้สูงย่อมมีโอกาสเลือกอยู่นอกเมือง ขณะที่ผู้ที่มีรายได้ต่ำต้องอาศัยอย่างแออัดในเมือง Alonso ได้กล่าวสรุปว่า การเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยควรพิจารณาปัจจัย 3 ประการ คือ

1. ราคาของที่พักอาศัย ซึ่งสัมพันธ์กับรายได้ และความสามารถในการจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัยนั้น
2. รูปแบบของที่อยู่อาศัยที่ก่อให้เกิดความพอใจแก่ผู้อยู่อาศัย ซึ่งจะสัมพันธ์กับขนาดครอบครัวและสถานภาพสมรสด้วย
3. ที่ตั้งของที่อยู่อาศัยจะสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อม และระยะห่างจากที่ทำงานด้วย

8. แนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย

ฉัตรชัย พงษ์ประยูร (2537: 98 – 100) ได้กล่าวถึงสาเหตุที่ทำให้เกิดแนวโน้มความต้องการย้ายที่อยู่อาศัยว่า เกิดจากแรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนาและแรงกระตุ้นที่พึงปรารถนา โดยแยกเป็นแนวความคิด คือ

1. แรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนาประกอบด้วย

1.1 ขนาดของเคหสถาน แรงกระตุ้นที่สำคัญที่ทำให้เกิดการย้ายที่อยู่ใหม่ คือ ความไม่พอใจที่อยู่อาศัยเก่า ซึ่งอาจเกิดได้ทั้งในวัยเริ่มต้นและวัยชรา ซึ่งมักจะมีสมาชิกครอบครัวที่เพิ่มขึ้นทำให้เนื้อที่ภายในบ้านไม่เพียงพอกับจำนวนสมาชิก

1.2 ราคาบ้าน ปัญหาราคาทรัพย์สินคือ บ้านและที่ดินอาจเป็นสาเหตุในการโยกย้ายที่อยู่อาศัยได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในรายที่เช่าบ้านอยู่ถ้าราคาเช่าแพงขึ้นเรื่อยๆ ก็อาจจะมีการย้ายที่อยู่ใหม่ ในรายที่มีฐานะดีขึ้นก็อาจจะขยับขยายไปในเคหสถานที่มีราคาสูงขึ้นก็ได้

1.3 สภาพตัวบ้านและสิ่งแวดล้อมที่อยู่อาศัย สภาพทั่วไปของตัวบ้านและสิ่งแวดล้อมที่อยู่อาศัย ซึ่งเกี่ยวกับการดูแลรักษาความสะอาดและปราศจากสิ่งรบกวน เป็นองค์ประกอบสำคัญของสภาพแวดล้อมรอบบ้าน ผู้ที่ตกอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ไม่พึงปรารถนาก็คงอยากหาที่อยู่ใหม่ถ้าหากเป็นไปได้

1.4 ความสะดวกในการเข้าถึง ความสะดวกในเรื่องการเดินทางไปทำงาน ตลอดจนการรับบริการต่างๆ เป็นมูลเหตุแห่งการย้ายที่อยู่อาศัยใหม่ แต่ในขณะเดียวกันหากที่อยู่อาศัยอยู่ใกล้ใจกลางเมืองเกินไป ใกล้ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล และใกล้ที่ทำงานก็อาจจะไม่เหมาะสมอีก เพราะอาจเป็นแหล่งที่มีเสียงรบกวน ยวดยานพาหนะและกลิ่นเหม็นจากโรงงานอุตสาหกรรม ดังนั้น ความสะดวกในการเข้าถึงจึงเป็นปัญหาสองแง่สองนัยเป็นเรื่องต่างจิตต่างใจ หรือพฤติกรรมของแต่ละคนมากกว่า

1.5 ลักษณะของสภาพแวดล้อมของสิ่งแวดล้อมที่อยู่ โดยทั่วไป หมายถึง องค์ประกอบทางสังคมของผ่านที่อยู่อาศัย ซึ่งเปลี่ยนแปลงไปทางใด เช่น โครงสร้างของประชากรในสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนไปอาจมีการย้ายถิ่นเข้ามามาก พวกที่ย้ายเข้ามามีฐานะที่ลำบากกว่าพวกที่อยู่เก่า หรือสภาพสาธารณสุขโรคที่อยู่ในสภาพที่แย่ลง สภาพดังกล่าว ก่อให้เกิดการปรับตัวของผู้อยู่อาศัยคืออาจย้ายที่อยู่ได้

2. แรงกระตุ้นอันพึงปรารถนาประกอบด้วย

2.1 ความหวังในเรื่องอยู่ดีกินดี แรงดันทางด้านนี้เกิดจากความสะดวกสบายทางวัตถุของสังคมสมัยใหม่ ในแง่ทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัย ซึ่งสนองความต้องการดังกล่าวได้ดี คือ อพาร์ทเมนต์ ที่ตั้งอยู่ในเมืองใกล้กับความสะดวกสบายทุกอย่าง ซึ่งส่วนใหญ่ผู้ที่เลือกอยู่จะอยู่ในวันหนุ่มสาว หรือเพิ่งเริ่มต้นการมีครอบครัว เพราะการดูแลรักษาบ้านขนาดใหญ่และการขาดความสะดวกสบายเป็นปัญหาของคนกลุ่มนี้

2.2 ความหวังชื่อเสียงทางสังคม ส่วนมากเกิดจากวิถีในอาชีพที่ประกอบและชุมชนที่อยู่อาศัย คือ การมีบ้านอยู่ตามชนเมือง เพราะเป็นละแวกของชนชั้นกลางขึ้นไป บ้านช่องมีราคาแพงและมักจะได้รับการถึงดูดีโฆษณาจากผู้ประกอบการที่ดินว่าเป็นละแวกที่อยู่อาศัยของชุมชนที่มีฐานะดีเหมือนกัน

2.3 ความหวังเกี่ยวกับครอบครัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการเติบโตของเด็กๆ ตัวบ้าน สนามหญ้า และอุปกรณ์อื่นมักได้รับการตกแต่งอย่างดี และเป็นปัจจัยดึงดูดให้ครอบครัวของชนชั้นกลางขึ้นไปอยู่อาศัยในย่านเดียวกัน

2.4 ความหวังเกี่ยวกับชุมชน เรื่องนี้จัดเป็นวิถี ซึ่งอาจจะประสบผลสำเร็จถ้ามีการพบปะติดต่อกับผู้มีฐานะทางสังคมเหมือนกัน จากกลุ่มที่มีชีวิตคล้ายกัน เช่น กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มข้าราชการ

แม้ว่า แรงกระตุ้นภายนอกเป็นแรงดึงดูดให้มีการย้ายที่อยู่อาศัยผนวกเข้ากับแรงผลักดันภายในให้คนเราคิดว่า จะย้ายที่อยู่อาศัยมากก็ตาม ในบางครั้ง คนเราก็มีอาจย้ายที่อยู่อาศัยได้ เพราะยังมีแรงต้านทานการย้ายที่อยู่อาศัยเกิดขึ้นได้เช่นกัน แรงดังกล่าวอาจระงับการคิดหาที่อยู่อาศัยใหม่เสียเลยก็ได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทุนรอนในการย้ายสูง เมื่อคิดเปรียบเทียบกับผลประโยชน์ที่พึงได้รับการจากการย้ายที่อยู่ใหม่ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้องกับทุนรอนในการย้ายอีก ดังนี้

1. ลักษณะการถือครอง ไม่ว่าจะเป็นพิจารณาในด้านเศรษฐกิจ จิตวิทยา หรือทางกายภาพก็ตามที่ โดยทั่วไปผู้เป็นเจ้าของบ้านไม่ค่อยคิดที่จะย้ายบ่อยเหมือนผู้ที่เช่าอยู่ ถ้าไม่ต้องการถึงอายุหรือรายได้ ผู้เช่าบ้านอยู่มีแนวโน้มที่จะย้ายที่อยู่มากกว่าผู้เป็นเจ้าของบ้านเอง

2. ระยะเวลาอาศัย การอาศัยอยู่ในที่หนึ่งนานๆจะช่วยลดความเป็นไปได้ในการย้ายให้น้อยลง ทั้งนี้อาจเนื่องจากเกิดนิสัยความเคยชินกับที่อยู่เก่าไม่ยากที่จะไปปรับตัวเข้ากับที่ใหม่

3. พลังทางสังคม ครั้งหนึ่งเคยเข้าใจกันว่าการอยู่ใกล้เพื่อนฝูงและญาติสนิทเป็นปัจจัยสำคัญ จึงทำให้คนเราต้องย้ายบ้านไปอยู่ใกล้บุคคลเหล่านั้น แต่ในปัจจุบันความเชื่อดังกล่าวอยู่ในขั้นสงสัยเสียแล้ว ทั้งนี้ยกเว้นกลุ่มผู้สูงอายุที่เคลื่อนไหวไปไหนมาไหนลำบาก อาจต้องอยู่ใกล้ญาติพี่น้อง แต่ในคนกลุ่มอายุอื่นต้องพิจารณาในเรื่องคุณภาพของการติดต่อซึ่งกันและกัน แทนที่จะมองเฉพาะระยะทาง ถ้าบุคคลผู้นั้นเห็นว่า เขามีบทบาทสำคัญทางสังคมที่จะย้ายไปอยู่ใหม่ อาจทำให้เขาตัดสินใจย้ายมากขึ้นได้

9. ทฤษฎีอุปสงค์ (Demand)

อุปสงค์ (Demand) หมายถึง ความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งของผู้บริโภคพร้อมความสามารถในการสนองความต้องการดังกล่าว กล่าวอย่างสั้นๆ อุปสงค์จะหมายถึงความต้องการ (Want) บวกด้วยอำนาจซื้อ (Purchasing Power) ถ้าเป็นความต้องการที่เกินกว่าอำนาจซื้อ เราไม่เรียกว่า อุปสงค์หรือเราอาจเรียกปริมาณเสนอซื้อที่พร้อมด้วยอำนาจซื้อว่า เป็น Effective Demand และเรียกความต้องการซื้อที่ยังไม่พร้อมด้วยอำนาจซื้อ หรือการมีอำนาจซื้อแต่ยังไม่มีความต้องการซื้อว่าเป็น Potential Demand

ในการศึกษาอุปสงค์ที่ผู้บริโภคมีต่อสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งจะมีปัจจัยต่างๆ เข้ามาเกี่ยวข้องมากมาย เมื่อกล่าวถึงฟังก์ชันอุปสงค์ จึงหมายถึง ความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณเสนอซื้อ กับปัจจัยต่างๆ ทุกตัวที่มีส่วนในการกำหนดปริมาณเสนอซื้อของผู้บริโภค ปัจจัยที่กำหนดปริมาณเสนอซื้อดังกล่าวนี้ ถ้ามองในแง่ของผู้ผลิตผู้นำเข้าสินค้าออกจำหน่ายจะมีปัจจัยบางตัวอยู่ในความสามารถที่จะควบคุมได้ อาทิ ราคาสินค้า การส่งเสริมการขาย หรือการปรับปรุงคุณภาพสินค้า แต่ปัจจัยบางตัวก็ไม่ใช่สิ่งที่ผู้ผลิตจะควบคุมได้ อาทิ รายได้ของผู้บริโภค รสนิยมของผู้บริโภค ราคาสินค้าชนิดอื่น ตลอดจนการคาดคะเนเหตุการณ์ในอนาคต เป็นต้น (นราทิพย์ ชุตินวงศ์. 2546)

การวิเคราะห์อุปสงค์ที่อยู่อาศัย

เป็นที่ทราบกันดีแล้วว่า ความขาดแคลนที่อยู่อาศัยในเขตกทม. และปริมณฑลนั้น มีสาเหตุมาจากการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเกิดจากปัจจัยหลายประการไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงของระดับรายได้ จำนวนประชากร ราคาที่อยู่อาศัย หรือมาตรการจากรัฐบาล ฯลฯ แต่จากการศึกษาที่ผ่านมาปรากฏว่า ได้ละเลยตัวแปรเหล่านี้ไปและให้ความสนใจแต่เพียงจำนวนประชากร โดยไม่คำนึงว่า การเพิ่มของประชากรเหล่านี้ จะมีกำลังซื้อ (Purchasing Power) หนุนหลังหรือไม่ จึงเป็นเพียงการศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยที่เป็นไปได้ (Potential Demand) เท่านั้น แต่ความต้องการที่จะเป็นประโยชน์ในการวางแผนการผลิต ควรจะได้พิจารณาถึงกำลังซื้อด้วย หรือที่เรียกว่า อุปสงค์ที่แท้จริง (Effective Demand) ซึ่งพบว่า จะมีอยู่ประมาณร้อยละ 47 ของความต้องการที่เป็นไปได้

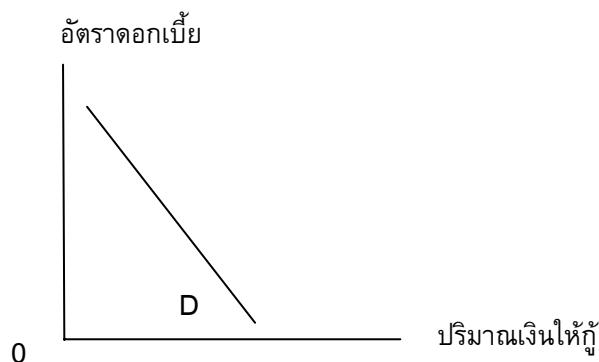
โดยปกติอุปสงค์หรือ Demand นั้น จะต้องประกอบด้วยเงื่อนไข 3 ประการคือ ความต้องการ (Desire) ความเต็มใจที่จะซื้อ (Willingness to Pay) และความสามารถในการจ่ายซื้อ (Ability to Pay) ซึ่งหากมีเงื่อนไขครบทั้งสามข้อนี้ จึงจะเรียกอุปสงค์นี้ว่า อุปสงค์ที่มีประสิทธิภาพ (Effective Demand) แต่ถ้าหากขาดเงื่อนไขหนึ่งในสองข้อหลังแล้ว จะเรียกอุปสงค์นั้นว่า อุปสงค์ที่มีศักยภาพ (Potential Demand) ซึ่งยังไม่สามารถก่อให้เกิดการซื้อขายได้

10. ทฤษฎีปริมาณเงินให้กู้ (Loanable Fund Theory) (พิบูล. 2533: 192-194)

โรเบิร์ตสัน (Robertson) และโอลิน (Ohlin) ได้สร้างทฤษฎีว่าด้วยอัตราดอกเบี้ยขึ้น ซึ่งคล้ายคลึงทฤษฎีของเคนส์ และอาจใช้แทนของเคนส์ได้ ตามทฤษฎีนี้อัตราดอกเบี้ยเป็นราคา ซึ่งช่วยให้อุปสงค์และอุปทานของปริมาณเงินให้กู้ (Loanable Fund) เท่ากัน คำว่า ปริมาณเงินให้กู้ นี้ หมายถึง ส่วนของเงินซึ่งอาจใช้ในการกู้ยืม ดังนั้นตามทฤษฎีนี้จะเห็นว่า เงินที่ให้กู้และให้ยืม นั้นเป็นเพียงส่วนหนึ่งของปริมาณเงินทั้งหมดเท่านั้น

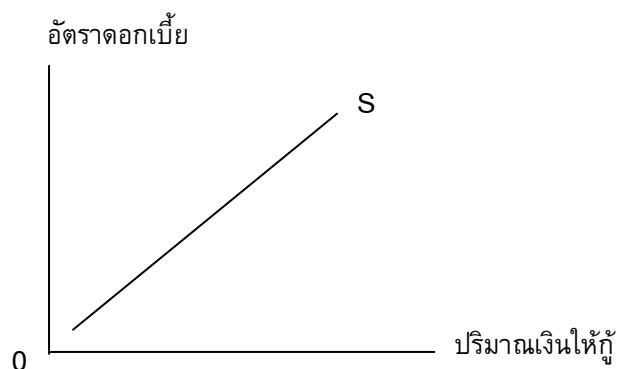
ทฤษฎีปริมาณเงินให้กู้ (Loanable Fund Theory) นี้ ได้นำตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับความ เป็นจริงของระบบเศรษฐกิจมาใช้ประกอบการอธิบายและมีความเห็นว่า อัตราดอกเบี้ยโดย แท้จริงแล้วไม่ได้จ่ายเพื่อการออม แต่เป็นการจ่ายสำหรับการให้กู้ ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยจึงถูก กำหนดโดยอุปสงค์ต่อเงินกู้ (Demand for Loanable Fun) และอุปทานของเงินให้กู้ (Supply of Loanable Fund)

ในด้านอุปสงค์ต่อเงินกู้ที่สำคัญ ได้แก่ การลงทุน และการถือเงินไว้เฉยๆ ซึ่งการ ถือเงินชนิดนี้อาจจะมีค่าเป็นลบ โดยทั่วไปผู้ขอกู้มักจะพอใจที่จะกู้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ ดังนั้น เส้นอุปสงค์เงินกู้จะลาดลงจากซ้ายมาขวา เมื่อกำหนดให้แกนตั้งแสดงอัตราดอกเบี้ยและแกน นอนแสดงจำนวนเงินที่ขอกู้ แสดงว่า ณ ระดับอัตราดอกเบี้ยสูง ความต้องการกู้เงินจะน้อย และเมื่ออัตราดอกเบี้ยลดต่ำลง ความต้องการเงินกู้จะมีมากซึ่งสามารถแสดงเส้นอุปสงค์ต่อเงินกู้ ได้ใน



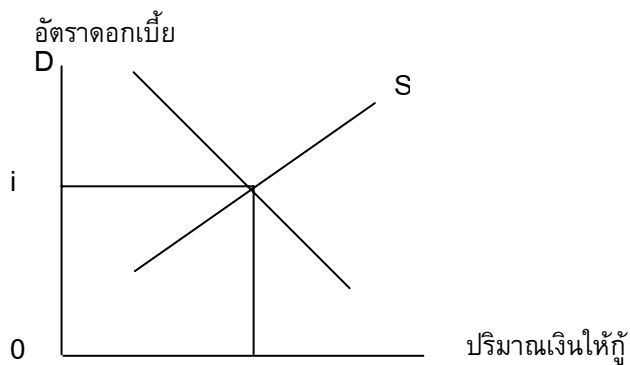
ภาพประกอบ 4 ลักษณะของเส้นอุปสงค์ต่อเงินกู้

ส่วนทางด้านอุปทานเงินให้กู้ นั้น หมายถึง เงินให้กู้ทั้งหมดในระยะเวลาใดเวลาหนึ่งแก่ ผู้บริโภค รัฐบาล และองค์กรธุรกิจ ปกติถ้าอัตราดอกเบี้ยต่ำ ความต้องการให้กู้จะมีน้อย และถ้า อัตราดอกเบี้ยสูงความต้องการให้กู้จะมีมาก เส้นอุปทานเงินให้กู้ก็มีลักษณะลาดลงจากขวา มาซ้าย คล้ายกับเส้นอุปทานของสินค้าและบริการ (ภาพที่ 5) โดยกำหนดให้แนวตั้งแสดงอัตรา ดอกเบี้ย และแกนนอนแสดงอุปทานของเงินให้กู้



ภาพประกอบ 5 ลักษณะของเส้นอุปทานของเงินให้กู้

อุปสงค์และอุปทานของเงินกู้ยืมจะเป็นตัวกำหนดระดับอัตราดอกเบี้ยดุลยภาพ โดยจะเกิดขึ้น ณ จุดตัดกันของเส้นอุปสงค์ต่อเงินกู้และอุปทานของเงินให้กู้ และอัตราดอกเบี้ยนี้ จะเป็นอัตราที่เหมาะสมที่เกิดจากการให้กู้ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ซึ่ง ณ จุดนี้จะแสดงถึงปริมาณอุปสงค์เท่ากับปริมาณอุปทาน ดังแสดงได้ในภาพที่ 6



ภาพประกอบ 6 การกำหนดอัตราดอกเบี้ยดุลยภาพของการให้กู้

อย่างไรก็ตาม อัตราดอกเบี้ยดุลยภาพในตลาดแต่ละแห่ง อาจมีความแตกต่างกัน เช่น สภาพการแข่งขัน ลักษณะของอุปทานเงินให้กู้และระยะเวลาในการให้กู้ไม่เท่ากัน เป็นต้น ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยดุลยภาพของแต่ละประเภทการกู้ยืมอาจแตกต่างกัน และจะมีได้หลายอัตรา ซึ่งอัตราดอกเบี้ยในตลาดแต่ละแห่งนั้น จะต้องปรับตัวเข้าสู่ดุลยภาพตรงที่อุปทานของเงินให้กู้และอุปสงค์ต่อเงินกู้ในตลาดนั้นๆ เท่ากันพอดี

11. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ขจรศักดิ์ เจ้ากรมทอง (2541) ศึกษาเรื่อง การศึกษาเปรียบเทียบความต้องการที่อยู่อาศัยของบุคลากรของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิตและมหาวิทยาลัยกรุงเทพ วิทยาเขตรังสิต ผลการศึกษาพบว่า ลักษณะเศรษฐกิจสังคมของกลุ่มตัวอย่างจากทั้งสองมหาวิทยาลัย คล้ายคลึงกัน โดยมีอายุโดยเฉลี่ย 26 – 45 ปี มีสถานภาพโสดเป็นส่วนใหญ่ มีระดับการศึกษาสูงในระดับปริญญาตรี โท และเอก โดยในกลุ่มอาจารย์จะมีระดับการศึกษาสูงกว่ากลุ่มอื่น คือ มี การศึกษาระดับปริญญาโท และเอกมากกว่าปัจจัยที่แตกต่างกัน ระหว่างสองมหาวิทยาลัย ได้แก่ ระดับเรื่องรายได้ โดยกลุ่มตัวอย่างของมหาวิทยาลัยกรุงเทพมีแนวโน้มที่มีรายได้สูงกว่ากลุ่มตัวอย่างจากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ในเรื่องที่อยู่อาศัยในปัจจุบันพบว่า กลุ่มตัวอย่างจากทั้งสองมหาวิทยาลัย จะมีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเป็นส่วนใหญ่ โดยพักอาศัยรวมกันกับครอบครัวในลักษณะที่เป็นครอบครัวขยาย มีปัญหาเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในเรื่องสาธารณูปโภค สาธารณูปการ เช่น น้ำประปา การเก็บขยะ น้ำท่วม ปัญหาที่กลุ่มตัวอย่างทั้งสอง ให้ความสำคัญเหมือนกันได้แก่ ปัญหาในการเดินทางมาทำงาน แม้ว่าจะไม่เป็นปัญหาขั้นร้ายแรงและ ปัญหาเกิดกับกลุ่มตัวอย่างระดับเจ้าหน้าที่ต้องใช้รถประจำทางมาทำงานเป็นสำคัญ ด้านความต้องการที่อยู่อาศัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างต้องการที่จะซื้อที่อยู่อาศัยหลังปี 2542 โดยทั้งสองกลุ่ม ตัวอย่างต้องการที่อยู่อาศัยใกล้กับแหล่งงานเหมือนกัน แต่มีระดับราคาที่ต้องการแตกต่างกัน โดยกลุ่มตัวอย่างจาก มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ มีงบประมาณในการซื้ออยู่ที่ 500,000 – 1,000,000 บาท และมหาวิทยาลัยกรุงเทพ มีงบประมาณในการซื้อสูงกว่าอยู่ถึง 1,000,000 – 2,000,000 บาท ซึ่งกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มมีความต้องการรูปแบบที่พักอาศัยเป็นบ้านเดี่ยว มีบริเวณโดยรอบ โดยต้องการซื้อกับโครงการและเช่าซื้อ โดยการผ่อนชำระกับสถาบันการเงิน ด้านความต้องการด้านสวัสดิการของที่อยู่อาศัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างของมหาวิทยาลัยทั้งสองแห่ง มีความต้องการสวัสดิการในรูปของดอกเบี้ยในการกู้เพื่อที่อยู่อาศัยที่ต่ำกว่าสถาบันการเงิน และที่อยู่อาศัยต้องอยู่ใกล้แหล่งงาน นอกจากนี้ต้องอยู่ในทำเลที่ดี การสัญจร การเดินทางสะดวก และมีสภาพแวดล้อมที่ดี

พิชัย สันติวงศ์ (2541) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ กรณีศึกษา: ผู้กู้สินเชื่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มผู้ซื้อบ้านในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำเป็นกลุ่มที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยอย่างแท้จริง เป็นกลุ่มผู้ซื้อบ้านหลังแรกเพื่ออยู่อาศัยเอง โดยเป็นความจำเป็นทางสังคม จากความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่เป็นของตนเองและการแต่งงานแยกครอบครัว โดยเลือกซื้อทาวน์เฮาส์ระดับราคา 1.2 – 1.4 ล้านบาทมากที่สุด ส่วนบ้านเดี่ยวเป็นระดับราคา 2.5 – 3.0 ล้านบาทมากที่สุด จากปัญหาทางเศรษฐกิจทำให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยลดลงอย่างมาก โดยอัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับสูง การลดสัดส่วนเงินดาวน์ของผู้ประกอบการเพื่อเพิ่มกำลัง

ซื้อกลับทำให้ค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระที่อยู่อาศัยต่อเดือนเพิ่มสูงขึ้นจากปกติที่ร้อยละ 30 – 35 ต่อเดือนเป็นร้อยละ 56.9 ผู้ซื้อจำเป็นต้องลดค่าใช้จ่ายในส่วนอื่นๆลงอย่างมาก ผู้ซื้อส่วนใหญ่ยังไม่มีวางแผนการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยแม้ในสถานะเศรษฐกิจตกต่ำก็ตาม การวางแผนการเงินเป็นการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าโดยนำเอากะเงินออมที่เก็บไว้ใช้จ่ายยามฉุกเฉินมาซื้อที่อยู่อาศัย เมื่อเกิดปัญหาทางเศรษฐกิจกับประเทศ ทำให้มีปัญหาในการผ่อนชำระในสัดส่วนที่สูง แม้ในกลุ่มที่มีการออมเงินเป็นประจำก็ตาม

กระบวนการตัดสินใจซื้อนั้น ผู้ซื้อจะเลือกปรึกษาคู่สมรสเป็นอันดับแรก เพราะเป็นผู้สนับสนุนการเงินและต้องอาศัยอยู่ร่วมกัน โดยรู้จักโครงการจากการมีผู้แนะนำและไปสำรวจพบเองตามลำดับ มีการเปรียบเทียบโครงการกับที่อื่นมากกว่า 5 โครงการ โดยเข้าชมโครงการ 2 ครั้งก่อนตัดสินใจซื้อ และใช้เวลาในการตัดสินใจประมาณ 1 เดือน โดยผู้ตัดสินใจซื้อสำคัญเป็นผู้ชาย

เมื่อเปรียบเทียบกับสถานะปกติ พบว่า ปัจจัยการตัดสินใจซื้อนั้นแตกต่างกันจากสถานะปกติ จากงานวิจัยที่ผ่านมาจะให้ความสำคัญพิจารณาทำเลที่ตั้ง รูปแบบบ้านและการก่อสร้าง ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน ความสามารถในการจ่าย แต่จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่สำคัญอันดับแรกได้แก่ ความต้องการออมเงินในรูปของอสังหาริมทรัพย์ รองลงมาเป็นราคาและเงื่อนไขการจ่ายเงิน และที่ตั้งโครงการรวมทั้งตั้งอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดีเป็นอันดับสาม

พิสิฐ สีหราช (2547) ศึกษาเรื่อง รูปแบบที่อยู่อาศัยและการเงินเคหการ ระดับครัวเรือนของผู้อยู่อาศัย ในกำแพงนครเวียงจันทน์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวน 397 ครัวเรือน จากประชากรทั้งสิ้น 52,722 ครัวเรือน ในพื้นที่สี่เมืองในเขตเทศบาลนครหลวงเวียงจันทน์ ข้อมูลเพื่อการวิจัย ได้มาด้วยการใช้แบบสอบถามกลุ่มตัวอย่าง การสัมภาษณ์ผู้อยู่อาศัยในครัวเรือน และการสำรวจ เพื่อบันทึกถ่ายภาพ และสังเกตในพื้นที่ศึกษา ผลของการวิจัยสามารถจำแนกรูปแบบที่อยู่อาศัยของชาวกำแพง นครเวียงจันทน์ ได้เป็น 4 กลุ่มคือ กลุ่มที่ 1 บ้านไม้และบ้านครึ่งตึกครึ่งไม้ กลุ่มที่ 2 บ้านตึก กลุ่มที่ 3 บ้านแถวตึก และกลุ่มที่ 4 บ้านแถวไม้และบ้านแถวครึ่งตึกครึ่งไม้ ซึ่งการศึกษาในรายละเอียดพบว่า รูปแบบที่อยู่อาศัยในกำแพงนครเวียงจันทน์มีตัวแปรที่สำคัญอยู่ สามตัวแปร ที่ทำให้รูปแบบที่อยู่อาศัยมีความแตกต่างกัน คือ 1) วัสดุที่ใช้ทำตัวบ้าน 2) วัสดุผนังหลังคา และ 3) พื้นที่ใช้สอยของบ้าน ซึ่งตัวแปรทั้งสามนี้เป็นตัวบ่งชี้ที่สำคัญถึงความสามารถในการจ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยของครัวเรือน ผลของการศึกษาพบว่า เมื่อพิจารณาจากวัสดุที่ใช้ทำตัวบ้าน ที่อยู่อาศัยรูปแบบตึก มีราคาสูงที่สุดในขณะที่ยังมีราคาต่ำคือ รูปแบบครึ่งตึกครึ่งไม้ และไม้ และเมื่อพิจารณาจากตัวแปรที่สองคือวัสดุผนังหลังคาพบว่า ที่อยู่อาศัยที่ผนังด้วยกระเบื้องซีเมนต์โมเนีย มีราคาสูงที่สุด รองลงมาคือ กระเบื้องลอนคู่ และสังกะสี ส่วนพื้นที่ใช้สอยเป็นตัวแปรที่ทำให้ราคาของที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นตามสัดส่วนพื้นที่ ซึ่งราคาของบ้านต่อตารางเมตรมีตั้งแต่ขั้นต่ำสุดในรูปแบบบ้านไม้ หลังคามุงสังกะสี มีราคาตารางเมตรละประมาณ 952 บาท และราคา

สูงสุดที่ตารางเมตรละ 9,856 บาท สำหรับรูปแบบบ้านตึกสองชั้นหลังคามุงด้วยกระเบื้องซีแพ็คโมเนีย ผลการศึกษาด้านการเงินในครัวเรือนพบว่ารายได้ส่วนใหญ่ของครัวเรือนได้มาจาก 1) อาชีพหลักของสมาชิก 2) อาชีพเสริมในครัวเรือน และ 3) รายได้ ญาติในต่างประเทศ ครัวเรือนมีค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันเฉลี่ยต่อเดือนคิดเป็นร้อยละ 69.6 ของรายได้ครัวเรือนต่อเดือน และมีค่าใช้จ่ายเพื่อการอยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 8.8 ของรายได้ครัวเรือนต่อเดือน การวิจัยยังพบว่า การใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยของครัวเรือนในกำแพงนครเวียงจันทน์ได้เงินมาจาก 1) การเก็บเงินสะสมในครัวเรือน 2) การออมในรูปของการซื้อสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์ และ 3) เงินที่ญาติพี่น้องในต่างประเทศส่งกลับมาให้ใช้หรือให้ยืม จากผลการศึกษาสถานการณ์การเงินในระดับครัวเรือนของผู้อยู่อาศัยในกำแพงนครเวียงจันทน์ ซึ่งปรากฏว่า ภายในครัวเรือนจะมีรายได้ส่วนหนึ่งเหลือจากการใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน และรายจ่ายเพื่อการอยู่อาศัย ซึ่งเป็นส่วนของการออมของครัวเรือนและสามารถนำมาใช้เป็นค่าใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยได้

มรกต อรรถวิวัฒน์ (2538) ศึกษาเรื่อง ความต้องการที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลางที่ทำงานอยู่ในสำนักงานที่มีพื้นที่อาคารมากกว่า 2,000 ตารางเมตร ย่านอโศก – รัชดาภิเษก ผลการศึกษาพบว่า คนชั้นกลางที่ทำงานอยู่ในสำนักงานย่านอโศก – รัชดาภิเษก ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 21 – 30 ปี โดยมีอายุเฉลี่ย 29 ปี มีสถานภาพการสมรสเป็นโสด มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานคร ระดับรายได้เฉลี่ย 15,560 บาทต่อเดือน การเดินทางมาทำงานและกลับบ้านผู้ที่มิตำแหน่งระดับพนักงานส่วนใหญ่จะเดินทางโดยรถประจำทาง ส่วนผู้ที่มีตำแหน่งบริหารส่วนใหญ่จะเดินทางด้วยรถยนต์ส่วนตัว โดยใช้เวลาในการเดินทาง 31 – 60 นาที ปัญหาในการเดินทางคือ การจราจรติดขัด และบ้านอยู่ไกลใช้เวลาเดินทางนาน

การพักผ่อนในช่วงสุดสัปดาห์ ส่วนใหญ่จะพักผ่อนอยู่ที่บ้าน งานอดิเรกที่สนใจเป็นพิเศษส่วนใหญ่สนใจฟังเพลงและอ่านหนังสือ การเล่นกีฬานิยมว่ายน้ำ และแบดมินตัน การซื้อของใช้ประจำวันจะซื้อจากห้างสรรพสินค้า

ความต้องการที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลางที่ทำงานในสำนักงานย่านอโศก – รัชดาภิเษก ส่วนใหญ่ต้องการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ เนื่องจากมีความเป็นส่วนตัวและมีบริเวณ โดยจะซื้อจากโครงการ หลังปี พ.ศ. 2540 ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยใหม่ได้แก่ ด้านการเงินและทำเลที่ตั้ง การเลือกทำเลที่ตั้งมักจะไม่คำนึงถึงระยะทาง แต่จะขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งและระดับราคา ซึ่งส่วนใหญ่ต้องการที่อยู่อาศัยในย่านชานเมือง ด้านเหนือและด้านตะวันออกของกรุงเทพมหานคร ระดับราคา 750,000 – 1,500,000 บาท สามารถผ่อนชำระได้ และรูปแบบบ้านต้องการรูปแบบที่ทันสมัย

วิทยา เพชรปาน (2547) ศึกษาเรื่อง ที่อยู่อาศัยของพนักงานศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจากการตอบแบบสอบถามและสัมภาษณ์ จำนวน 284 คน โดยวิธีสุ่มตัวอย่างทั้ง 2 ลักษณะ คือ แบบใช้ทฤษฎีความน่าจะเป็น และแบบไม่ใช้ทฤษฎีความน่าจะเป็น ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง เพศชายมากกว่าเพศ

หญิง อายุระหว่าง 26 – 30 ปีเป็นส่วนใหญ่อาศัยอยู่รวมกันกับบิดามารดา หรือคู่สมรส ระยะเวลาการอยู่อาศัยในที่เดิมเป็นเวลานานมากกว่า 5 ปี ส่วนใหญ่เช่าที่อยู่อาศัย ที่อาศัยมีสภาพเป็นทาวน์เฮาส์มากที่สุด กลุ่มที่พักอยู่ใกล้กับศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ มีรายได้ต่ำกว่า 20,000 บาทต่อเดือนเป็นส่วนใหญ่ นอกนั้นจะอาศัยอยู่กระจายทั่วไปในเขตกรุงเทพฯ มีค่าใช้จ่ายพวกค่าเช่าโทรศัพท์ ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า 2,001 – 3,000 บาท ซึ่งสอดคล้องกับรายได้ของพนักงานเป็นส่วนใหญ่ การเดินทางใช้เวลาในการเดินทาง 16 – 30 นาที โดยใช้นานพาหนะของตนเองขับเข้ามาทำงาน เพราะว่าการสภาพหรือแหล่งที่อยู่อาศัยใกล้กับที่ทำงาน ราคาไม่แพง ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก ส่วนปัญหาพบว่าปัญหาสำคัญคือ ปัญหาด้านการเงิน สำหรับที่พักอาศัยในปัจจุบันนั้นพนักงานส่วนใหญ่ต้องการให้ปรับปรุงสภาพที่พักอาศัย เช่น พื้นที่ใช้สอย ถนนทางเข้าออก การจัดเก็บขยะ ความปลอดภัย และการระบายน้ำ ส่วนความพึงพอใจต่อสภาพที่พักอาศัยของพนักงานที่ทำงานอยู่ในปัจจุบันนั้นพบว่า พึงพอใจต่อเพื่อนบ้าน ทำเลที่ตั้ง รูปแบบที่พักอาศัย การจัดเก็บขยะ พื้นที่ใช้สอย และถนนทางเข้าออก การระบายน้ำดี น้ำไม่ท่วม และเสียงรบกวนตามลำดับ เมื่อศึกษาผลการวิจัยแล้วพบว่า พนักงานส่วนใหญ่เช่าที่พักอาศัย โดยอยู่รวมกันหลายคน พนักงานในเขตประเวศและเขตใกล้ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ มีการศึกษาค่อนข้างต่ำ คือ ต่ำกว่าปริญญาตรี โอกาสการพัฒนาคุณภาพชีวิตจึงน้อย เมื่อเทียบกับพนักงานระดับบริหาร ความพึงพอใจต่อที่พักอาศัยของกลุ่มของพนักงานที่อาศัยในเขตใกล้ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์น้อย จึงเห็นว่าผู้ประกอบการน่าจะช่วยเหลือพนักงาน โดยจัดสวัสดิการที่ที่พักอาศัยในรูปแบบที่เหมาะสมเช่นกองทุนเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อแบ่งเบาภาระและสร้างขวัญกำลังใจแก่พนักงานในองค์กร

เสาวนีย์ นวกิจไพบูลย์ (2540) ศึกษาเรื่อง ความต้องการที่อยู่อาศัยของอาจารย์โรงเรียนมัธยมศึกษาในเขตชั้นในของกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่มากที่สุดอยู่ในช่วงอายุ 35 – 39 ปี ต้องการที่อยู่อาศัยในรูปแบบบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียม ตามลำดับ โดยตั้งงบประมาณสำหรับบ้านเดี่ยวในระดับราคาไม่เกินสามล้านบาท ทาวน์เฮาส์ในระดับราคาไม่เกินสองล้านบาท และคอนโดมิเนียมในระดับราคาไม่เกินหนึ่งล้านบาท ต้องการทำเลที่ตั้งในเขตกรุงเทพฯ ชั้นใน โดยประมาณครึ่งหนึ่งต้องการซื้อจากเอกชน ที่เหลือต้องการสร้างเอง ซื้อจากการเคหะ เข้า และเช่า ปัจจัยที่ทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ของอาจารย์รัฐบาลลำดับแรก คือ ต้องการคุณภาพ รูปแบบ และประโยชน์ใช้สอยของที่อยู่อาศัยที่ดีกว่าเดิม และปัจจัยลำดับแรกของอาจารย์เอกชน คือ ต้องการความสะดวกในการเดินทาง กลุ่มตัวอย่างจะพิจารณาทำเลที่ตั้งในเรื่องความใกล้ไกลระหว่างที่พักอาศัยกับโรงเรียนที่สอน โดยจะเลือกที่อยู่อาศัยใกล้บริเวณโรงเรียนที่สอน ส่วนที่เหลือต้องการเลือกทำเลใดก็ตาม และอาจจะย้ายมาสอน ณ โรงเรียนที่ใกล้ที่อาศัยใหม่ กลุ่มตัวอย่างยังมีความต้องการที่จะอยู่ใกล้แหล่งงานโดยต้องการให้กระทรวงศึกษาธิการหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสนับสนุนจัดให้มีสวัสดิการอาคารเช่าในเขตชั้นในของกรุงเทพมหานคร หรือหอพัก

ในโรงเรียน เพื่อช่วยบรรเทาความเดือดร้อนให้แก่ครู - อาจารย์ที่ไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และเพื่อสร้างขวัญกำลังใจในการประกอบอาชีพครูมากขึ้น

สุมาลี ตันสัจจา (2541) ศึกษาเรื่อง ความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรมเมืองใหม่บางพลี ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ จัดหาที่อยู่อาศัยด้วยวิธีการเช่าโดยเงินส่วนตัวในรูปแบบห้องเช่าหรือหอพัก ปัญหาทางด้านที่อยู่อาศัยคือปัญหาความแออัด กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุดคือ ปัจจัยทางด้านราคา และรองลงมาคือรายได้

อลงกรณ์ จันทรเกษม (2545) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรม : กรณีศึกษาโรงงานขนาดใหญ่ในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร จังหวัดปทุมธานี ผลการศึกษาพบว่า ปัจจุบันเขตส่งเสริมนิคมอุตสาหกรรมนวนคร มีพื้นที่ทั้งสิ้นประมาณ 6,135 ไร่ มีโรงงานกว่า 200 โรงงาน คนทำงานกว่า 70,000 คน เฉพาะเขตที่อยู่อาศัยมีพื้นที่ประมาณ 900 ไร่ มีที่อยู่อาศัยประมาณ 5,000 หน่วย ประกอบด้วย หมู่บ้านนวนคร 1 และ 2 หมู่บ้าน บ.ด.ถ. หมู่บ้านไทยธานี เคหะชุมชนนวนคร และทีเอพีดีทาวน์ มีทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์และอาคารพักอาศัยรวม ที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่มีสภาพเก่า ทรุดโทรม แออัด และไม่เป็นระเบียบ ซึ่งตรงกับความคิดเห็นของผู้ที่อยู่อาศัยภายในเขตฯ ว่า การอยู่อาศัยมีปัญหาในเรื่อง สภาพแวดล้อม ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน พื้นที่ใช้สอยไม่เพียงพอและรูปแบบไม่เหมาะสม จึงเลือกอยู่อาศัยภายนอกเขตฯ สำหรับปัจจัยการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัย คือ พื้นที่ใช้สอยเพียงพอและเป็นส่วนตัว สภาพแวดล้อมดีมีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน สำหรับผู้ที่อยู่อาศัยภายในเขตฯ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่มีอายุต่ำกว่า 30 ปี มีสถานภาพโสด ระยะเวลาในการทำงานในโรงงานไม่นาน มีรายได้ไม่เพียงพอที่จะซื้อที่อยู่อาศัย จึงเลือกวิธีเช่าห้องพักในอาคารพักอาศัยรวม หรือห้องแบ่งเช่าในทาวน์เฮาส์และบ้านเดี่ยว โดยเสียค่าเช่าเดือนละ 1,500 – 2,500 บาท จากการสำรวจสภาพที่อยู่อาศัยภายนอกเขตฯ พบว่ามีที่อยู่อาศัยทั้งประเภทเช่าและเช่าซื้อมากมาย ทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแถว ห้องชุดพักอาศัย และห้องแบ่งเช่า ทั้งนี้โรงงานส่วนใหญ่มีสวัสดิการรถรับ-ส่ง ไว้ให้บริการครอบคลุมหลายเส้นทาง ทำให้การเดินทางสะดวกและประหยัด ผู้ทำงานในเขตฯ จึงมีโอกาเลือกที่อยู่อาศัยได้มากมายตามแนวถนนพหลโยธิน สำหรับผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยภายนอกเขตฯ ส่วนหนึ่งจะเป็นผู้ที่มีอายุ 31 ปีขึ้นไป สถานภาพสมรสหรือมีครอบครัว ทำงานมานาน มีรายได้รวมของครอบครัวพอเพียง จึงสรุปได้ว่า ปัจจัยการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในเขตฯ คือ ความมั่นคงหรือระยะเวลาการทำงานรายได้ประจำที่พอเพียง และสถานภาพของครอบครัว ทั้งนี้การเลือกที่อยู่อาศัยในเขตฯ จะเป็นการเช่า ส่วนที่อยู่อาศัยนอกเขตฯ มีทั้งการเช่าและเป็นเจ้าของ ส่วนทำเลที่พักอาศัยในหรือนอกเขตฯ ไม่มีนัยสำคัญ เนื่องจากการเดินทางในปัจจุบันสะดวก และประหยัด

อัญชลี มณีเกียรติไพบุลย์ (2540) ศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์เชิงเศรษฐมิติของปัจจัยทางการเงินต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัย : กรณีศึกษาร้านอาหารการสงเคราะห์ ผลการศึกษาพบว่า แบบจำลอง Stock – Flow ซึ่งให้ความสำคัญกับปัจจัยทางการเงิน มีความเหมาะสมในการใช้

วิเคราะห์ เนื่องจากให้ค่าทางสถิติที่ดีที่สุด และให้ค่าความผิดพลาดน้อยที่สุด โดยปริมาณสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยที่มีบทบาทสำคัญที่สุดที่กระทบโดยตรงต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัย ส่วนราคาที่อยู่อาศัย รายได้ถาวร และอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงมีบทบาทสำคัญรองลงไปตามลำดับ สำหรับปัจจัยที่มีอิทธิพลในทางอ้อม ประกอบด้วย ปริมาณเงินกองทุน ปริมาณเงินฝาก ปริมาณหนี้เสีย และอัตราดอกเบี้ยเงินฝากของธนาคารอาคารสงเคราะห์

อิสรา รัชโนวรรณ (2540) ศึกษาเรื่อง การเลือกที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานด้านการให้บริการ ในห้างสรรพสินค้าในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า พนักงานขายที่ทำงานในห้างสรรพสินค้า ส่วนใหญ่มีทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยใกล้กับที่ทำงาน โดยใช้เวลาในการเดินทางมาทำงานประมาณ 30 นาที ถึง 1 ชั่วโมง โดยรถประจำทางและการเดิน การจัดหาที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่จะเป็นการเช่า โดยมีค่าเช่าเฉลี่ยประมาณ 1,680 บาท ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 28 ของรายได้ ซึ่งนับว่าเป็นสัดส่วนที่สูงกว่าเกณฑ์ปกติ ประเภทของที่พักอาศัยส่วนใหญ่จะเป็นแฟลต รองลงมาคือห้องแบ่งเช่าในตึกแถว โดยพักอาศัยอยู่ร่วมกัน 2 ถึง 3 คน สิ่งอำนวยความสะดวกใกล้เคียงบริเวณที่อยู่อาศัย ได้แก่ ร้านขายอาหาร ร้านขายของชำ ร้านเสริมสวย และร้านซักรีด ในส่วนของผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่ไม่มีสวัสดิการเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยให้แก่พนักงาน สำหรับสถานประกอบการที่มีสวัสดิการด้านที่อยู่อาศัยจะอยู่ในรูปแบบของการช่วยเหลือด้านการเงินเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย และมีบางแห่งที่มีการจัดหาที่อยู่อาศัยให้พนักงาน รูปแบบสวัสดิการเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่พนักงานส่วนใหญ่ต้องการ คือ การจัดหาที่อยู่อาศัยให้พนักงานเช่า หรือซื้อในราคาถูก

สำหรับปัจจัยในการพิจารณาเลือกที่พักอาศัยของพนักงาน เรียงลำดับได้ดังนี้

- 1) ราคาที่สามารถจ่ายได้ 2) ทำเลที่ตั้ง 3) การคมนาคมเดินทาง 4) สภาพแวดล้อม 5) สิ่งอำนวยความสะดวก การเลือกที่อยู่อาศัยในอนาคตพนักงานส่วนใหญ่เลือกที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวปลูกสร้างเอง ในทำเลที่ตั้งที่เป็นภูมิสำเนาเดิมของตน พนักงานสนใจโครงการที่อยู่อาศัยของรัฐบาลมากกว่าของเอกชน ราคาที่อยู่อาศัยที่พนักงานสนใจเลือก คือ ต่ำกว่า 3 แสนบาท ความสามารถในการผ่อนผันชำระต่อเดือนอยู่ในช่วง 2,001 – 4,000 บาท

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง "ปัจจัยกำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย ซึ่งสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย" มีขั้นตอนในการดำเนินการศึกษา ดังต่อไปนี้

1. การกำหนดขอบเขตการศึกษา
2. ข้อมูลและแหล่งข้อมูล
3. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

การกำหนดขอบเขตการศึกษา

การวิจัยครั้งนี้จะทำการศึกษาปัจจัยกำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย ซึ่งสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร

ข้อมูลและแหล่งของข้อมูล

การศึกษาข้อมูลปฐมภูมิ

เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ โดยการเก็บข้อมูลภาคสนามเกี่ยวกับพฤติกรรม การเลือกและปัจจัยกำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย เพื่อนำมาวิเคราะห์ดูความสัมพันธ์ของปัจจัย ที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย

การกำหนดประชากรและการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ประชากรที่อาศัยในกรุงเทพมหานคร ซึ่งแบ่งเขตการปกครองออกเป็น 50 เขต

การเลือกกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่าง คือ ประชากรที่อาศัยในกรุงเทพมหานคร ซึ่งแบ่งการปกครองออกเป็นเขต ได้ 50 เขต เลือก โดยวิธีการสุ่มแบบมีขั้นตอนได้จำนวนประชากรออกมาจำนวน 5 เขต

ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยเลือกขนาดของกลุ่มตัวอย่าง โดยอาศัยตารางกำหนดกลุ่มตัวอย่างของ ทารุโร ยามาเน่ (วิรัช วรรณรัตน์. 2535: 299; อ้างอิงจาก Taro Yamane) ขนาดประชากร

ตั้งแต่ 100,000 คน ถึง ∞ ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % (ระดับความคลาดเคลื่อน 5 %)

ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาในครั้งนี้ทั้งสิ้น 400

ตัวอย่าง การสุ่มกลุ่มตัวอย่าง ใช้วิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multi-Stage Sampling) โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 1 การสุ่มกลุ่มตัวอย่างประชากรในกรุงเทพมหานคร ซึ่งแบ่งออกเป็น 50 เขต ดังตาราง 1

ตาราง 1 การสุ่มกลุ่มตัวอย่างประชากรในกรุงเทพมหานคร ซึ่งแบ่งออกเป็น 50 เขต

เขต	พื้นที่ (ตารางกิโลเมตร)
1. เขตหนองจอก	236.261
2. เขตลาดกระบัง	123.859
3. เขตบางขุนเทียน	120.687
4. เขตคลองสามวา	110.686
5. เขตมีนบุรี	63.645
6. เขตประเวศ	52.49
7. เขตทวีวัฒนา	50.219
8. เขตสายไหม	44.615
9. เขตบางแค	44.456
10. เขตบางเขน	42.123
11. เขตดอนเมือง	36.803
12. เขตหนองแขม	35.825
13. เขตบางบอน	34.745
14. เขตจตุจักร	32.908
15. เขตทุ่งครุ	30.741
16. เขตตลิ่งชัน	29.479
17. เขตบางกะปิ	28.523
18. เขตสะพานสูง	28.124
19. เขตจอมทอง	26.265
20. เขตคันนายาว	25.98
21. เขตบึงกุ่ม	24.311
22. เขตสวนหลวง	23.678
23. เขตหลักสี่	22.841

ตาราง 1 (ต่อ)

เขต	พื้นที่ (ตารางกิโลเมตร)
24. เขตลาดพร้าว	21.857
25. เขตวังทองหลาง	19.565
26. เขตบางนา	18.789
27. เขตภาษีเจริญ	17.834
28. เขตยานนาวา	16.622
29. เขตราชบุรีบูรณะ	15.782
30. เขตห้วยขวาง	15.033
31. เขตพระโขนง	13.986
32. เขตคลองเตย	12.994
33. เขตวัฒนา	12.565
34. เขตบางกอกน้อย	11.944
35. เขตบางซื่อ	11.545
36. เขตบางพลัด	11.36
37. เขตบางคอแหลม	10.921
38. เขตดุสิต	10.665
39. เขตพญาไท	9.595
40. เขตสาทร	9.326
41. เขตธนบุรี	8.551
42. เขตปทุมวัน	8.369
43. เขตดินแดง	8.354
44. เขตราชเทวี	7.126
45. เขตบางกอกใหญ่	6.18
46. เขตคลองสาน	6.051
47. เขตบางรัก	5.536
48. เขตพระนคร	5.536
49. เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย	1.931
50. เขตสัมพันธวงศ์	1.416

ที่มา : สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย (2548)

ขั้นตอนที่ 2 การสุ่มกลุ่มตัวอย่างในแต่ละเขต เป็นการสุ่มโดยวิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multi-Stage Sampling) คือ เรียงลำดับเขตที่มีพื้นที่ต่อตารางเมตรจากมากไปหาน้อย และเลือกเขตที่มีพื้นที่มากที่สุดจำนวน 15 เขต จากนั้นเลือกออกมาจำนวน 5 เขต ได้แก่ เขตหนองจอก เขตลาดกระบัง เขตมีนบุรี เขตหนองแขม และเขตบางบอน ใช้ข้อมูลสรุปสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2549 ในด้านการวิเคราะห์อุปสงค์ที่อยู่อาศัย *

ขั้นตอนที่ 3 การสุ่มกลุ่มตัวอย่างในแต่ละเขต เป็นการสุ่มโดยใช้วิธีการสุ่มแบบตามสะดวก (Convenience Sampling) ซึ่งกำหนดโควตา (Quota Sampling) ของผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละเขตเท่าๆกัน เขตละ 80 ชุด ให้ครบจำนวนตัวอย่างที่ต้องการ

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) มีทั้งลักษณะแบบปลายเปิดและปลายปิด โดยมีรายละเอียดในการสร้าง ดังนี้

1. การกำหนดโครงสร้างแบบสอบถาม

การกำหนดข้อมูลที่ต้องการ การวิจัยครั้งนี้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย และความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร ดังนั้นข้อมูลที่ได้ทำการศึกษาแยกออกเป็น

1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่

1.1.1 เพศ ได้แก่ เพศชาย และเพศหญิง โดยใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ (Nominal Scale)

1.1.2 อายุ ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทที่มีการจัดเรียงลำดับ (Ordinal Scale) ซึ่งกำหนดอายุของผู้ตอบแบบสอบถามขั้นต่ำ 25 ปีขึ้นไป เนื่องจากเป็นผู้ที่บรรลุนิติภาวะมีความรับผิดชอบอยู่ในวัยสร้างครอบครัว

1.1.3 สถานภาพ โดยใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ (Nominal Scale)

1.1.4 ระดับการศึกษา โดยใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทการจัดเรียงลำดับ (Ordinal Scale)

* สรุปสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2549 ในด้านการวิเคราะห์อุปสงค์ที่อยู่อาศัย การขยายตัวของจำนวนประชากร การเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากร ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (ปี 2540-2549) กรุงเทพฯ มีอัตราการเพิ่มจำนวนประชากรต่ำกว่าจังหวัดโดยรอบ แสดงให้เห็นถึงการอึดตัวของประชากรและการพัฒนาที่อยู่อาศัยในใจกลางเมือง และเริ่มมีการขยายออกไปสู่ชานเมืองของจังหวัดปริมณฑลมากขึ้นตามลำดับ จากธนาคารอาคารสงเคราะห์ประกอบในการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

1.1.5 อาชีพ โดยใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ

(Nominal Scale)

1.1.6 ลักษณะครัวเรือน โดยใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนาม

บัญญัติ (Nominal Scale)

1.1.7 จำนวนสมาชิกในครัวเรือน โดยใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภท

การจัดเรียงลำดับ (Ordinal Scale)

1.1.8 รายได้ครัวเรือนต่อเดือนทั้งหมด โดยใช้ระดับการวัดข้อมูล

ประเภทการจัดเรียงลำดับ (Ordinal Scale)

1.2 ข้อมูลด้านลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ได้แก่

1.2.1 กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย โดยใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนาม

บัญญัติ (Nominal Scale)

1.2.2 ระยะเวลาอาศัย โดยใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทการจัด

เรียงลำดับ (Ordinal Scale)

1.2.3 ประเภทที่อยู่อาศัย โดยใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ

(Nominal Scale)

1.2.4 ผู้ก่อสร้าง โดยใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ

(Nominal Scale)

1.3 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยใน
อนาคต ได้แก่ ราคาที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง คุณภาพของสิ่งปลูกสร้าง สาธารณูปการ
สาธารณูปโภค ชื่อเสียงผู้ประกอบการ ระบบการผ่อนชำระ สภาพแวดล้อม ลักษณะบ้าน และ
ถูกหลักฮวงจุ้ย โดยใช้มาตราวัดแบบลิเคิร์ต (Likert) ลักษณะของคำถามเป็นข้อความเชิงบวก
และเชิงลบ โดยมีทางเลือกในการตอบ 5 ระดับ คือ สำคัญมากที่สุด สำคัญมาก สำคัญปานกลาง
สำคัญน้อย และสำคัญน้อยที่สุด โดยเลือกตอบได้เพียงคำตอบเดียวมีจำนวน 10 ข้อ โดยมี
เกณฑ์การให้คะแนน (ศิริวรรณ เสรีรัตน์; และคณะ. 2548: 193 – 194) ดังนี้ (ตาราง 2)

ตาราง 2 เกณฑ์การให้คะแนนค่าเฉลี่ยการอภิปรายผล

ระดับความสำคัญ	ระดับคะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

การแปลผล (Interpretation) ผู้วิจัยใช้เกณฑ์ค่าเฉลี่ยในการอภิปรายผล คำนวณโดยใช้สูตรการคำนวณความกว้างของอันตรภาคชั้น ดังนี้

$$\begin{aligned}\text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{ข้อมูลที่มีค่าสูงสุด} - \text{ข้อมูลที่มีค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ \text{แทนค่า} &= \frac{5 - 1}{5} \\ &= 0.80\end{aligned}$$

แสดงเกณฑ์การแปลความหมายของคะแนนเฉลี่ยในแบบสอบถามในแต่ละระดับเชิงบวก (Positive) ดังนี้

คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 4.21 – 5.00 หมายถึง ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับ ดีมาก

คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 3.41 – 4.20 หมายถึง ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับ ดี

คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 2.61 – 3.40 หมายถึง ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับ ปานกลาง

คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 1.81 – 2.60 หมายถึง ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับ ไม่ดี

คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 1.00 – 1.80 หมายถึง ระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับ ไม่ดีอย่างมาก

2. กำหนดตัวแปรในประเด็นหลัก โดยวิเคราะห์และคัดเลือกจากแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

3. พิจารณาความตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) โดยนำโครงสร้างของแบบสอบถามที่ประกอบด้วยประเด็นหลัก ตัวแปรในแต่ละประเด็นดังกล่าวไปปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญพิจารณาความถูกต้องโดยเทียบกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย และวรรณคดีที่เกี่ยวข้อง

4. สร้างข้อคำถามและตัวเลือก แล้วจัดพิมพ์

5. นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแล้วไปทดลองใช้ (Try - Out) กับกลุ่มประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 40 คน เพื่อวิเคราะห์ความเชื่อมั่นแบบสอบถาม ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% โดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha-Coefficient) ของครอนบาช (Cronbach) ซึ่งคำนวณได้จากสูตร (บุญชม ศรีสะอาด. 2538: 174)

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right]$$

เมื่อ α	แทน	ค่าความเชื่อมั่น 95
k	แทน	จำนวนข้อของเครื่องมือวัด
$\sum S_i^2$	แทน	ผลรวมของความแปรปรวนของคะแนนแต่ละข้อ
S_t^2	แทน	ความแปรปรวนของคะแนนรวม

6. จัดพิมพ์แบบสอบถามฉบับจริง จากนั้นนำแบบสอบถามฉบับสมบูรณ์ไปสอบถามกับกลุ่มตัวอย่าง

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการดังนี้ คือ

1. เอกสารต่างๆ ข้อมูลสถิติ หนังสือ วารสาร และสิ่งพิมพ์ จากแหล่งต่างๆ เช่น
 - ห้องสมุดมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
 - หอสมุดแห่งชาติ
 - หอสมุดกลาง สำนักวิทยบริการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
 - หอสมุดกลาง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
 - หอสมุด มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
2. ข้อมูลจากการสำรวจภาคสนาม

การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

1. นำแบบสอบถามที่ได้รับการตอบกลับคืนมา ตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ครบถ้วนของการตอบ
2. นำแบบสอบถามมาลงรหัส เพื่อวิเคราะห์ทางสถิติด้วยคอมพิวเตอร์
3. ประมวลผลข้อมูล โดยใช้โปรแกรม SPSS/FW. Version 14

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์

1. การวิเคราะห์สถิติ การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วย
 - 1.1 ค่าร้อยละ (Percentage) เพื่อใช้แปลความหมายของข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
 - 1.2 ค่าเฉลี่ย / มัชฌิมเลขคณิต (Arithmetic Mean $\bar{X}$)

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{N}$$

เมื่อ	$\bar{X}$	แทน	ค่าคะแนนเฉลี่ย
	$\sum X$	แทน	ผลรวมของคะแนนทั้งหมด
	N	แทน	ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

1.3 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

$$S.D. = \sqrt{\frac{n \sum X^2 - (\sum X)^2}{n(n-1)}}$$

เมื่อ	S.D.	แทน	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
	$\sum X^2$	แทน	ผลรวมของคะแนนแต่ละตัวอย่างยกกำลังสอง
	$(\sum X)^2$	แทน	ผลรวมของคะแนนทั้งหมดยกกำลังสอง
	n	แทน	ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

2. การวิเคราะห์สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Analysis) ในการทดสอบสมมติฐานโดยใช้

2.1 ค่า t-test ใช้ทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม กรณีไม่ทราบค่าความแปรปรวนของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม ซึ่งกลุ่มตัวอย่างทั้งสองเป็นอิสระต่อกัน (Independent Sample) (กัลยา วาณิชยปัญญา. 2546: 144)

$$t = \frac{X_1 - X_2}{\sqrt{\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}}}$$

เมื่อ	t	แทน	ค่าสถิติที่ใช้พิจารณาใน t- distribution
	X_1	แทน	ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่ 1
	X_2	แทน	ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่ 2
	S_1^2	แทน	ค่าความแปรปรวนของกลุ่มตัวอย่างที่ 1
	S_2^2	แทน	ค่าความแปรปรวนของกลุ่มตัวอย่างที่ 2
	n_1	แทน	ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ 1
	n_2	แทน	ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ 2

3. ค่า ANOVA (One Way Analysis of Variance) ใช้วิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียวเพื่อทดสอบลักษณะประชากรศาสตร์อื่นๆ โดยใช้สูตร F-test (กัลยา วาณิชยบัญชา. 141)

$$F = \frac{MS_b}{MS_w}$$

เมื่อ	F	แทน	ค่าแจกแจงที่ใช้พิจารณา F-distribution
	MS_b	แทน	ค่าความแปรปรวนระหว่างกลุ่ม
	MS_w	แทน	ค่าความแปรปรวนภายในกลุ่ม
	MS_b	=	$SS_b / (K-1)$
	MS_w	=	$SS_w / (n-k)$

เมื่อ	SS_b	แทน	ผลรวมของกำลังสองระหว่างกลุ่ม (Between group sum of squares)
	SS_w	แทน	ผลรวมของกำลังสองภายในกลุ่ม (Within group sum of squares)
	K	แทน	จำนวนกลุ่ม
	n	แทน	จำนวนสมาชิกในกลุ่มตัวอย่าง
	k-1	แทน	Degree of freedom สำหรับการแปรผันระหว่างกลุ่ม (df_b)
	n-k	แทน	Degree of freedom สำหรับการแปรผันภายในกลุ่ม (df_w)

เมื่อนำค่าต่างๆ แล้วนำค่าที่คำนวณได้นี้บรรจุลงในตารางสรุป เพื่อรายงานผลการวิเคราะห์ความแปรปรวน ตามรูปแบบ ดังนี้

ตาราง 3 วิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way ANOVA)

แหล่งของการแปรปรวน	ผลรวมกำลังสอง SS	df	ค่าประมาณของความแปรปรวน MS	F
ระหว่างกลุ่ม	SS_b	k-1	MS_b	MS_b
ภายในกลุ่ม	SS_w	n-k	MS_w	MS_w
รวม	SS_T	n-1		

กรณีพบว่า ความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จะทำการตรวจสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ที่ระดับนัยสำคัญ .05 หรือระดับความเชื่อมั่น 95% โดยใช้สูตรตามวิธี Least Significant Difference (LSD) เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยประชากร (กัลยา วาณิชยบัญชา. 2546: 161)

$$LSD = \frac{t_{1-\alpha}}{2} \sqrt{MSE \left[\frac{1}{n_i} + \frac{1}{n_j} \right]}$$

$$\text{โดยที่ } n = \frac{k}{\sum_{i=1} n_j}$$

เมื่อ LSD	แทน	ค่าผลต่างนัยสำคัญที่คำนวณได้สำหรับประชากรกลุ่มที่ i และ j
MSE	แทน	ค่า Mean Square Error จากตารางวิเคราะห์ความแปรปรวน
K	แทน	จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ทดสอบ
n	แทน	จำนวนข้อมูลตัวอย่างทั้งหมด
α	แทน	ค่าความเชื่อมั่น

4. การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

สถิติสหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ใช้หาค่าความสัมพันธ์ของตัวแปรสองตัวที่เป็นอิสระต่อกัน หรือหาความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูล 2 ชุด (กัลยา วานิชย์บัญชา. 2545: 311 – 312)

$$r_{xy} = \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{(n \sum X^2 - (\sum X)^2)(n \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

เมื่อ	r_{xy}	แทน	สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
	$\sum X$	แทน	ผลรวมของคะแนน X
	$\sum Y$	แทน	ผลรวมของคะแนน Y
	$\sum X^2$	แทน	ผลรวมของคะแนนชุด X แต่ละตัวยกกำลังสอง
	$\sum Y^2$	แทน	ผลรวมของคะแนนชุด Y แต่ละตัวยกกำลังสอง
	$\sum XY$	แทน	ผลรวมของผลคูณระหว่าง X และ Y ทุกคู่
	n	แทน	จำนวนคนหรือกลุ่มตัวอย่าง

โดยที่ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์จะมีค่าระหว่าง $-1 < r < 1$ ความหมายของ r (กัลยา วานิชย์บัญชา. 2544: 437)

1. ถ้า r เป็นลบ แสดงว่า X และ Y มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม คือ ถ้า X เพิ่มขึ้น Y จะลด แต่ถ้า X ลด Y จะเพิ่ม

2. ถ้า r เป็นบวก แสดงว่า X และ Y มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน คือ ถ้า X เพิ่มขึ้น Y จะเพิ่ม แต่ถ้า X ลด Y จะลดด้วย

3. ถ้า r มีค่าเข้าใกล้ 1 แสดงว่า X และ Y มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน และมีความสัมพันธ์กันมาก

4. ถ้า r มีค่าเข้าใกล้ -1 แสดงว่า X และ Y มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม และมีความสัมพันธ์กันมาก

5. ถ้า r เท่ากับ 0 แสดงว่า X และ Y ไม่มีความสัมพันธ์กันเลย

6. ถ้า r เข้าใกล้ 0 แสดงว่า X และ Y มีความสัมพันธ์กันน้อย

ในการประเมินผล ใช้วิธีการแบ่งช่วงการแปลผลตามหลักของการแบ่งชั้นอันตรภาคชั้น (Class Interval) โดยใช้สูตรคำนวณช่วงกว้างของชั้น ดังต่อไปนี้

$$\begin{aligned}\text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{ค่าสูงสุด} - \text{ค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ \text{แทนค่า} &= \frac{1 - 0}{5} \\ &= 0.2\end{aligned}$$

ดังนั้นจะใช้เกณฑ์ประเมินผล ดังนี้

ตาราง 4 เกณฑ์ประเมินผลความกว้างของอันตรภาคชั้น

ค่าระดับความสัมพันธ์	ระดับความสัมพันธ์
0.81 – 1.00	สูงมาก
0.61 – 0.80	ค่อนข้างสูง
0.41 – 0.60	ปานกลาง
0.21 – 0.40	ค่อนข้างต่ำ
0.01 – 0.20	ต่ำมาก

การทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานข้อที่ 1 ลักษณะที่แตกต่างของประชากรในด้านต่างๆ คือ เพศ อายุ สถานภาพ การศึกษา อาชีพ ลักษณะครัวเรือน จำนวนสมาชิก และรายได้ครัวเรือน ย่อมส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน

การวิเคราะห์ใช้ค่าสถิติ t – test และการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One – Way ANOVA) หรือค่า F – test เพื่ออธิบายค่าความแตกต่างของลักษณะทางประชากรศาสตร์ กับความต้องการที่อยู่อาศัย

สมมติฐานข้อที่ 2 สภาวะที่อยู่อาศัยในปัจจุบันที่แตกต่างกันในด้านต่างๆ คือ กรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน และผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ย่อมส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน

การวิเคราะห์ใช้ค่าสถิติ t – test และการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One – Way ANOVA) หรือค่า F – test เพื่ออธิบายค่าความแตกต่างของลักษณะที่อยู่อาศัย กับความต้องการที่อยู่อาศัย

สมมติฐานข้อที่ 3 ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย

การวิเคราะห์ใช้สถิติสัมพันธ์อย่างง่าย (Correlation) ของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) เพื่อเปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยในการตัดสินใจซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยในอนาคต กับความต้องการที่อยู่อาศัย ว่ามีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติหรือไม่

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาการวิจัยเรื่อง ปัจจัยกำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์และอักษรย่อ ในการวิเคราะห์ข้อมูลดังต่อไปนี้

N	แทน	ประชากรที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง
$\bar{X}$	แทน	ค่าเฉลี่ย
S.D.	แทน	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
M.S.	แทน	ค่าเฉลี่ยผลบวกกำลังสองของคะแนน (Mean of Squares)
SS	แทน	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Sum of Squares)
df	แทน	ชั้นของความเป็นอิสระ (degree of Freedom)
t	แทน	ค่าที่ใช้พิจารณา t-Distribution
F-Ratio	แทน	ค่าที่ใช้พิจารณา f-Distribution
F-prob.	แทน	ค่าความน่าจะเป็นสำหรับบอกนัยสำคัญทางสถิติ (ในตาราง F-test)
p	แทน	ค่าความน่าจะเป็น (probability) สำหรับบอกนัยสำคัญทางสถิติ
r	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
**	แทน	ค่าความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล และการแปลผลการวิเคราะห์ข้อมูลของการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้วิเคราะห์และนำเสนอในรูปแบบของตารางประกอบคำอธิบายโดยเรียงลำดับหัวข้อเป็นตอน ดังนี้

- ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ตอนที่ 2 การวิเคราะห์สภาวะที่อยู่อาศัยปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยเสนอในรูปแบบของความถี่และร้อยละ ปรากฏผลดัง ตาราง 5

ตาราง 5 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตาม เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ ลักษณะครัวเรือน และรายได้ต่อเดือน

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. เพศ	197	49.3
ชาย	203	50.8
หญิง		
รวม	400	100.0
2. อายุ		
ตั้งแต่ 20 – 29 ปี	45	11.3
ตั้งแต่ 30 – 39 ปี	170	42.5
ตั้งแต่ 40 – 49 ปี	143	35.8
ตั้งแต่ 50 – 59 ปี	30	7.5
ตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป	12	3.0
รวม	400	100.0
3. สถานภาพ		
โสด	79	19.8
สมรส/อยู่ด้วยกัน	302	75.5
หม้าย/หย่า	19	4.8
รวม	400	100.0
4. การศึกษา		
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	21	5.3
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	54	13.5
อนุปริญญา/ปวส.	81	20.3
ปริญญาตรี	209	52.3
สูงกว่าปริญญาตรี	35	8.8
รวม	400	100.0

ตาราง 5 (ต่อ)

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
5. อาชีพ		
ข้าราชการ	50	12.5
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	67	16.8
พนักงานบริษัท	174	43.5
เกษียณอายุ	29	7.3
รับจ้าง	39	9.8
เจ้าของกิจการ	7	1.8
นักเรียน/นักศึกษา	-	-
อื่นๆ/แม่บ้าน	34	8.5
รวม	400	100.0
6. ลักษณะครัวเรือน		
ครัวเรือนเดี่ยว	387	96.8
ครัวเรือนขยาย	13	3.3
รวม	400	100.0
7. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน		
ไม่มีสมาชิก	6	1.5
ชาย	112	28
หญิง	206	51.5
เด็ก	76	19
รวม	400	100.0

ตาราง 5 (ต่อ)

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
8. รายได้ครัวเรือนต่อเดือนทั้งหมด		
ตั้งแต่ 1 – 9,999 บาท	0	0
ตั้งแต่ 10,000 – 19,999 บาท	7	1.8
ตั้งแต่ 20,000 – 29,999 บาท	83	20.8
ตั้งแต่ 30,000 – 39,999 บาท	79	19.8
ตั้งแต่ 40,000 – 49,999 บาท	72	18
ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป	159	39.8
รวม	400	100.0

จากตาราง 5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ จำนวน 400 คน จำแนกตามตัวแปรได้ดังนี้

ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิง จำนวน 203 คน คิดเป็นร้อยละ 50.8 และเพศชาย จำนวน 197 คน คิดเป็นร้อยละ 49.3

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 30-39 ปี จำนวน 170 คน คิดเป็นร้อยละ 42.5 รองลงมา อายุ 40 – 49 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.8 อายุ 20 – 29 ปี จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 11.3 อายุ 50-59 ปี จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 7.5 และน้อยที่สุด อายุ 60 ปีขึ้นไป จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 302 คน คิดเป็นร้อยละ 75.5 รองลงมาโสด จำนวน 79 คน คิดเป็นร้อยละ 19.8 และน้อยที่สุดหม้าย/หย่า จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 4.8

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 209 คน คิดเป็นร้อยละ 52.3 รองลงมา อนุปริญญา/ปวส. จำนวน 81 คน คิดเป็นร้อยละ 20.3 มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. จำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 13.5 สูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 8.8 และต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 5.3

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 174 คน คิดเป็นร้อยละ 43.5 รองลงมาอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 67 คน คิดเป็นร้อยละ 16.8 อาชีพข้าราชการ จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5 อาชีพรับจ้าง จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 9.8 อาชีพแม่บ้าน จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5 เกษียณอายุ จำนวน 29 คน

คิดเป็นร้อยละ 7.3 และน้อยที่สุด อาชีพเจ้าของกิจการ จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีลักษณะครัวเรือนเดี่ยว จำนวน 387 คน คิดเป็นร้อยละ 96.8 รองลงมาคือครัวเรือนขยาย จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกเป็นเพศหญิง จำนวน 206 คิดเป็นร้อยละ 51.5 รองลงมาคือเพศชาย จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 28.7 เด็ก จำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 19.4 และไม่มีสมาชิกเป็นเด็กเลย จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือนทั้งหมดรวมเงินได้พิเศษ 50,000 บาทขึ้นไป จำนวน 159 คน คิดเป็นร้อยละ 39.8 รองลงมาคือรายได้ 20,000 – 29,999 บาท จำนวน 83 คน คิดเป็นร้อยละ 20.8 รายได้ 30,000-39,999 บาท จำนวน 79 คน คิดเป็นร้อยละ 19.8 รายได้ 40,000 – 49,999 บาท จำนวน 72 คน คิดเป็นร้อยละ 18 และน้อยที่สุด รายได้ 10,000-19,999 บาท จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลสถานะที่อยู่อาศัยปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยเสนอในรูปแบบของความถี่และร้อยละ ปรากฏผลดัง ตาราง 6

ตาราง 6 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน และผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
9. กรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน		
มีกรรมสิทธิ์โดยสมบูรณ์	309	77.3
มีกรรมสิทธิ์โดยสมบูรณ์ร่วม	61	15.3
ไม่มีกรรมสิทธิ์	30	7.5
รวม	400	100.0

ตาราง 6 (ต่อ)

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
10. ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน		
บ้านเดี่ยว	174	43.5
บ้านแฝด	2	0.5
ทาวน์เฮาส์	223	55.8
อาคารชุด/คอนโด	1	0.3
รวม	400	100.0
11. ระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน		
ระยะเวลาอาศัย 1 – 5 ปี	112	28
ระยะเวลาอาศัย 6 – 10 ปี	191	47.8
ระยะเวลาอาศัย 11 – 15 ปี	59	14.8
ระยะเวลาอาศัย 16 – 20 ปี	21	5.3
ระยะเวลาอาศัย 21 – 25 ปี	12	3
ระยะเวลาอาศัย 26 – 30 ปี	2	0.5
ระยะเวลาอาศัย 31 ปีขึ้นไป	3	0.8
รวม	400	100.0
12. ผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน		
หน่วยงานของรัฐบาล	7	1.8
การเคหะแห่งชาติ	9	2.2
บริษัทรับเหมาก่อสร้าง	74	18.5
บริษัทจัดสรร	310	77.5
รวม	400	100

จากตาราง 6 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสภาวะที่อยู่อาศัยปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ จำนวน 400 คน จำแนกตามตัวแปรได้ดังนี้

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน จำนวน 309 คน คิดเป็นร้อยละ 77.3 รองลงมา คือ มีกรรมสิทธิ์ร่วมในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน จำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 15.3 และไม่มีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 7.5

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีลักษณะที่อยู่อาศัยเป็นทาวน์เฮาส์ จำนวน 223 คน คิดเป็นร้อยละ 55.8 รองลงมา คือ บ้านเดี่ยว จำนวน 174 คน คิดเป็นร้อยละ 43.5 บ้านแฝด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 และอาคารชุด/คอนโด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่อาศัยในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน เป็นระยะเวลา 6-10 ปี จำนวน 191 คน คิดเป็นร้อยละ 47.8 รองลงมาคือ ระยะเวลา 1 – 5 ปี จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 28 อาศัยเป็นระยะเวลา 11 – 15 ปี จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 14.8 อาศัยเป็นระยะเวลา 16 – 20 ปี จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 5.3 อาศัยเป็นระยะเวลา 21 – 25 ปี จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 3 อาศัยเป็นระยะเวลา 31 ปีขึ้นไป จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 0.8 และอาศัยเป็นระยะเวลา 26 – 30 ปี จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในที่อยู่อาศัยที่บริษัทจัดสรรเป็นผู้ก่อสร้าง จำนวน 310 คน คิดเป็นร้อยละ 77.5 รองลงมาคือ บริษัทรับเหมาเป็นผู้ก่อสร้าง จำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 18.5 การเคหะเป็นผู้ก่อสร้าง จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.2 และหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ก่อสร้าง จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามเพศ อายุ สถานภาพ การศึกษา อาชีพ ลักษณะครัวเรือน จำนวนสมาชิกในครัวเรือน และรายได้ครัวเรือนต่อเดือนทั้งหมด

สมมติฐานข้อที่ 1 ลักษณะที่แตกต่างของประชากรในด้านต่างๆ คือ เพศ อายุ สถานภาพ การศึกษา อาชีพ ลักษณะครัวเรือน จำนวนสมาชิก และรายได้ครัวเรือน ย่อมส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน

เพศ

H_0 : ประชากรที่มีเพศ ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประชากรที่มีเพศ ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย แตกต่างกัน

ตาราง 7 การเปรียบเทียบความแตกต่างเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลา
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต จำแนกตามเพศ

ข้อมูล	ชาย		หญิง		t	sig.
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	.660	.8870	.645	.8745	.165	.780

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 7 ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร ที่มีเพศต่างกัน โดยใช้สถิติทดสอบค่า t-test จากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่าค่า Probability (p) เท่ากับ .780 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต ไม่แตกต่างกัน

ตาราง 8 การเปรียบเทียบความแตกต่างเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต จำแนกตามเพศ

ข้อมูล	ชาย		หญิง		t	sig.
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	2.1980	1.9421	2.3793	2.1408	-.886**	0.028

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 8 ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร ที่มีเพศต่างกัน โดยใช้สถิติทดสอบค่า t-test จากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่าค่า Probability (p) เท่ากับ 0.028 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยพบว่า เหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยของเพศหญิงมากกว่าเพศชาย

ตาราง 9 การเปรียบเทียบความแตกต่างเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะ
ที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อในอนาคต จำแนกตามเพศ

ข้อมูล	ชาย		หญิง		t	sig.
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	1.2589	.7277	1.2463	.6810	.178	.674

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 9 ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากร
ในกรุงเทพมหานคร ที่มีเพศต่างกัน โดยใช้สถิติทดสอบค่า t-test จากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า
ค่า Probability (p) เท่ากับ 0.674 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0)
และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่
อาศัย ด้านลักษณะของที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อในอนาคต ไม่แตกต่างกัน

อายุ

H_0 : ประชากรที่มีอายุ ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประชากรที่มีอายุ ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวน
ทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐาน
ใช้ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อค่า Prob.(p) มีค่า
น้อยกว่า .05 และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไป
เปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significance
Difference (LSD) เพื่อหาว่า ค่าเฉลี่ยรายคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05
ผลการวิเคราะห์แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 10 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามอายุ

อุปสงค์ที่อยู่อาศัย	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-Ratio	F-prob
1. ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	4	3.104	.776	1.003	.406
	ภายในกลุ่ม	395	305.593	.774		
	รวม	399	308.697			
2. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	4	6.185	1.546	.367	.832
	ภายในกลุ่ม	395	1662.175	4.208		
	รวม	399	1668.360			
3. ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ระหว่างกลุ่ม	4	1.892	.473	.955	.432
	ภายในกลุ่ม	395	195.605	.495		
	รวม	399	197.497			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ .01

จากตาราง 10 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุแตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .406 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุแตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .832 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุแตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .432 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับ

สมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดัง ตาราง 11

ตาราง 11 การทดสอบการเปรียบเทียบ เชิงซ้อน (Multiple comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD)

ความต้องการที่อยู่อาศัยด้านต่าง ๆ	ผลการวิเคราะห์	สรุปผล
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	อายุที่ต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน
เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	อายุที่ต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน
ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	อายุที่ต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน

สถานการณ์

H_0 : ประชากรที่มีสถานภาพ ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประชากรที่มีสถานภาพ ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐานใช้ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อค่า Prob.(p) มีค่าน้อยกว่า .05 และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significance Difference (LSD) เพื่อหาค่าเฉลี่ยรายคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ผลการวิเคราะห์แสดงดัง ตารางต่อไปนี้

ตาราง 12 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามสถานภาพ

อุปสงค์ที่อยู่อาศัย	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-Ratio	F-prob
1. ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	2	4.150	2.075	2.705	.068
	ภายในกลุ่ม	397	304.548	.767		
	รวม	399	308.698			
2. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	2	2.332	1.166	.278	.758
	ภายในกลุ่ม	397	1666.028	4.197		
	รวม	399	1668.360			
3. ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ระหว่างกลุ่ม	2	1.36	.918	1.862	.157
	ภายในกลุ่ม	397	195.662	.493		
	รวม	399	197.022			

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพ แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .068 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า สถานภาพที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพ แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .758 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า สถานภาพที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพ แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .157 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือ

ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า สถานภาพที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบว่า ค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดัง ตาราง 13

ตาราง 13 การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบว่า ค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน

ความต้องการที่อยู่อาศัยด้านต่าง ๆ	ผลการวิเคราะห์	สรุปผล
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	สถานภาพที่ต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน
เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	สถานภาพที่ต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน
ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	สถานภาพที่ต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน

การศึกษา

H_0 : ประชากรที่มีการศึกษา ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประชากรที่มีการศึกษา ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐานใช้ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อค่า Prob.(p) มีค่าน้อยกว่า .05 และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significance Difference (LSD) เพื่อหาค่าเฉลี่ยรายคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ผลการวิเคราะห์แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 14 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามการศึกษา

อุปสงค์ที่อยู่อาศัย	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-Ratio	F-prob
1. ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย	ระหว่างกลุ่ม	4	1.420	.355	.456	.768
	ภายในกลุ่ม	395	307.278	.778		
	รวม	399	308.698			
2. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	4	21.861	5.465	1.311	.265
	ภายในกลุ่ม	395	1646.499	4.168		
	รวม	399	1668.360			
3. ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ระหว่างกลุ่ม	4	3.094	.773	1.572	.181
	ภายในกลุ่ม	395	194.404	.492		
	รวม	399	197.498			

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษา แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .768 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า การศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษา แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .265 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า การศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษา แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .181 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า การศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดัง ตาราง 15

ตาราง 15 การทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD)

ความต้องการที่อยู่อาศัยด้านต่างๆ	ผลการวิเคราะห์	สรุปผล
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	ระดับการศึกษาที่ต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน
เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	ระดับการศึกษาที่ต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน
ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	ประชากรที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีมีความต้องการที่อยู่อาศัยมากกว่าประชากรที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี

อาชีพ

H_0 : ประชากรที่มีอาชีพ ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประชากรที่มีอาชีพ ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐานใช้ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อค่า Prob.(p) มีค่าน้อยกว่า .05 และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significance Difference (LSD) เพื่อหาว่า ค่าเฉลี่ยรายคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ผลการวิเคราะห์แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 16 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามอาชีพ

อุปสงค์ที่อยู่อาศัย	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-Ratio	F-prob
1. ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	6	3.834	.639	.824	.552
	ภายในกลุ่ม	393	304.864	.776		
	รวม	399	308.698			
2. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	6	21.044	3.507	.837	.542
	ภายในกลุ่ม	393	1647.316	4.192		
	รวม	399	1668.360			
3. ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ระหว่างกลุ่ม	6	2.175	.362	1.065	.383
	ภายในกลุ่ม	393	133.735	.340		
	รวม	399	135.910			

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 16 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพ แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .552 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า อาชีพที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพ แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .542 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า อาชีพที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพ แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .383 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือ

ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า อาชีพที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบว่า ค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดัง ตาราง 17

ตาราง 17 การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบว่า ค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน

ความต้องการที่อยู่อาศัยด้านต่างๆ	ผลการวิเคราะห์	สรุปผล
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	ประชากรที่ประกอบอาชีพรัฐวิสาหกิจ มีความต้องการที่อยู่อาศัยน้อยกว่า ประชากรที่ประกอบอาชีพรับจ้าง
เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	ประชากรที่ประกอบอาชีพแตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน
ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	ประชากรที่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทมีความต้องการที่อยู่อาศัย มากกว่าประชากรที่ประกอบอาชีพเจ้าของกิจการ

ลักษณะครัวเรือน

H_0 : ประชากรที่มีลักษณะครัวเรือน ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประชากรที่มีลักษณะครัวเรือน ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย แตกต่างกัน

ตาราง 18 การเปรียบเทียบความแตกต่างเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลา
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต จำแนกตามลักษณะครัวเรือน

ข้อมูล	ครัวเรือนเดี่ยว		ครัวเรือนขยาย		t	sig.
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย	.638	.8747	1.077	.9541	-1.773	.610

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 18 ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร ที่มีลักษณะครัวเรือนต่างกัน โดยใช้สถิติทดสอบค่า t-test จากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ค่า Probability (p) เท่ากับ .610 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ลักษณะครัวเรือนที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต ไม่แตกต่างกัน

ตาราง 19 การเปรียบเทียบความแตกต่างเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล
ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต จำแนกตามลักษณะครัวเรือน

ข้อมูล	ครัวเรือนเดี่ยว		ครัวเรือนขยาย		t	sig.
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	2.2610	2.0274	3.1538	2.4442	-1.551	.192

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 19 ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร ที่มีลักษณะครัวเรือนต่างกัน โดยใช้สถิติทดสอบค่า t-test จากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ค่า Probability (p) เท่ากับ .192 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ลักษณะครัวเรือนที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต ไม่แตกต่างกัน

ตาราง 20 การเปรียบเทียบความแตกต่างเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะ
ของที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อในอนาคต จำแนกตามลักษณะครัวเรือน

ข้อมูล	ครัวเรือนเดี่ยว		ครัวเรือนขยาย		t	sig.
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	1.2558	.5796	1.5385	.6602	-1.722	.138

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 20 ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากร
ในกรุงเทพมหานคร ที่มีลักษณะครัวเรือนต่างกัน โดยใช้สถิติทดสอบค่า t-test จากการวิเคราะห์
ข้อมูล พบว่า ค่า Probability (p) เท่ากับ .138 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน
หลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ลักษณะครัวเรือนที่แตกต่างกันมีผลต่อ
ความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะของที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อในอนาคต ไม่แตกต่างกัน

จำนวนสมาชิกในครัวเรือน

H_0 : ประชากรที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่
อาศัย ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประชากรที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่
อาศัย แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความ
แปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบ
สมมติฐานใช้ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อค่า
Prob.(p) มีค่าน้อยกว่า .05 และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่
แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ
Least Significance Difference (LSD) เพื่อหาว่า ค่าเฉลี่ยรายคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับ
นัยสำคัญทางสถิติ .05 ผลการวิเคราะห์แสดง ดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 21 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครัวเรือน

อุปสงค์ที่อยู่อาศัย	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-Ratio	F-prob
1. ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	3	1.001	.334	.429	.732
	ภายในกลุ่ม	396	307.697	.777		
	รวม	399	308.698			
2. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	3	9.972	3.324	.794	.498
	ภายในกลุ่ม	396	1658.388	4.188		
	รวม	399	1668.360			
3. ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ระหว่างกลุ่ม	3	1.384	.461	1.358	.255
	ภายในกลุ่ม	396	134.526	.340		
	รวม	399	135.910			

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 21 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .732 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า จำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน แตกต่างกัน มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .498 ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า จำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่แตกต่างกัน มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่ แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .255 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า

ว่า จำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดัง ตาราง 22

ตาราง 22 การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน

ความต้องการที่อยู่อาศัยด้านต่างๆ	ผลการวิเคราะห์	สรุปผล
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	จำนวนสมาชิกในครัวเรือนต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน
เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	จำนวนสมาชิกในครัวเรือนต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน
ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	จำนวนสมาชิกในครัวเรือนต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน

รายได้ครัวเรือนต่อเดือน

H_0 : ประชากรที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือนต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประชากรที่มีรายได้ครัวเรือน ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐานใช้ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อค่า Prob.(p) มีค่าน้อยกว่า .05 และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significance Difference (LSD) เพื่อหาค่าเฉลี่ยรายคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ผลการวิเคราะห์แสดง ดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 23 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามรายได้ครัวเรือนต่อเดือน

อุปสงค์ที่อยู่อาศัย	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-Ratio	F-prob
1. ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	5	3.073	.615	.792	.556
	ภายในกลุ่ม	394	305.624	.776		
	รวม	399	308.697			
2. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	5	31.930	6.386	1.538	.556
	ภายในกลุ่ม	394	1636.430	4.153		
	รวม	399	1668.360			
3. ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ระหว่างกลุ่ม	5	2.286	.457	1.348	.243
	ภายในกลุ่ม	394	133.624	.339		
	รวม	399	135.910			

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 23 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือน แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .556 ซึ่งมีความมากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า รายได้ครัวเรือนต่อเดือนที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือน แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .556 ซึ่งมีความมากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า รายได้ครัวเรือนต่อเดือนที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือน แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .243 ซึ่งมีความมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1)

หมายความว่า รายได้ครัวเรือนต่อเดือนที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย
ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการ
เปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant
Difference (LSD) ปรากฏผลดัง ตาราง 24

ตาราง 24 การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least
Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน

ความต้องการที่อยู่อาศัยด้านต่าง ๆ	ผลการวิเคราะห์	สรุปผล
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่ อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่า มากกว่า .05	ประชากรที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือน ต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน
เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่า มากกว่า .05	ประชากรที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือน ต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน
ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ค่า Sig. มีค่า มากกว่า .05	ประชากรที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือน ต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานข้อที่ 2 สภาวะที่อยู่อาศัยในปัจจุบันที่แตกต่างกันในด้านต่าง ๆ คือ
กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน รูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ระยะเวลาการอยู่อาศัย
ปัจจุบัน และผู้ที่ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ย่อมส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน

กรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

H_0 : ประชากรที่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ต่างกัน มีผลต่อความต้องการ
ที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประชากรที่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ต่างกัน มีผลต่อความต้องการ
ที่อยู่อาศัย แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐานใช้ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อค่า Prob.(p) มีค่าน้อยกว่า .05 และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significance Difference (LSD) เพื่อหาค่าเฉลี่ยรายคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ผลการวิเคราะห์แสดง ดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 25 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย

อุปสงค์ที่อยู่อาศัย	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-Ratio	F-prob
1. ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	2	10.474	5.237	6.972	.001
	ภายในกลุ่ม	397	298.223	.751		
	รวม	399	308.697			
2. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	2	41.587	20.793	5.074	.007
	ภายในกลุ่ม	397	1626.773	4.098		
	รวม	399	1668.360			
3. ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ระหว่างกลุ่ม	2	1.237	.619	1.824	.163
	ภายในกลุ่ม	397	134.673	.339		
	รวม	399	135.910			

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 25 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .001 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .01 นั่นคือปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ที่ระดับ .01

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .007 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .01 นั่นคือปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย ที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .163 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย ที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบว่า ค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดัง ตาราง 26

ตาราง 26 การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบว่า ค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน

ความต้องการที่อยู่อาศัยด้านต่างๆ	ผลการวิเคราะห์	สรุปผล
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	- ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย มีความต้องการที่อยู่อาศัย มากกว่าประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม - ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม มีความต้องการที่อยู่อาศัย น้อยกว่าประชากรที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย
เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย มีความต้องการที่อยู่อาศัย มากกว่าประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม
ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย ไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย

รูปแบบบ้านที่อาศัยปัจจุบัน

H_0 : ประชากรที่มีรูปแบบบ้านที่อาศัยปัจจุบัน ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประชากรที่มีรูปแบบบ้านที่อาศัยปัจจุบัน ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐานใช้ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อค่า Prob.(p) มีค่าน้อยกว่า .05 และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significance Difference (LSD) เพื่อหาว่า ค่าเฉลี่ยรายคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ผลการวิเคราะห์แสดง ดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 27 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามรูปแบบบ้านที่อยู่ปัจจุบัน

อุปสงค์ที่อยู่อาศัย	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-Ratio	F-prob
1. ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	2	37.228	18.614	27.221	.000
	ภายในกลุ่ม	397	271.469	.684		
	รวม	399	308.697			
2. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	2	12.027	6.014	1.441	.238
	ภายในกลุ่ม	397	1656.333	4.172		
	รวม	399	1668.360			
3. ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ระหว่างกลุ่ม	2	34.390	17.195	67.243	.000
	ภายในกลุ่ม	397	101.520	.256		
	รวม	399	135.910			

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 27 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .01 นั่นคือปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า รูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .238 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า รูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .01 นั่นคือปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า รูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

เพื่อให้ทราบว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดัง ตาราง 28

ตาราง 28 การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน

ความต้องการที่อยู่อาศัยด้านต่าง ๆ	ผลการวิเคราะห์	สรุปผล
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อ ที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่า มากกว่า .05	- ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยแบบบ้านเดี่ยว มี ความต้องการที่อยู่อาศัย น้อยกว่าประชากร ที่มีที่อยู่อาศัยแบบทาวเฮาส์ - ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยแบบบ้านแฝด มี ความต้องการที่อยู่อาศัย น้อยกว่าประชากร ที่มีที่อยู่อาศัยแบบทาวเฮาส์
เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่า มากกว่า .05	ประชากรที่มีรูปแบบที่อยู่อาศัยต่างกัน มี ความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน
ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการ ซื้อ	ค่า Sig. มีค่า มากกว่า .05	- ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยแบบบ้านเดี่ยว มี ความต้องการที่อยู่อาศัย น้อยกว่าประชากร ที่มีที่อยู่อาศัยแบบทาวเฮาส์ - ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยแบบบ้านเดี่ยว มี ความต้องการที่อยู่อาศัย น้อยกว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุด/ คอนโด - ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยแบบบ้านแฝด มี ความต้องการที่อยู่อาศัย น้อยกว่าประชากร ที่มีที่อยู่อาศัยแบบทาวเฮาส์ - ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยแบบบ้านแฝด มี ความต้องการที่อยู่อาศัย น้อยกว่าประชากร ที่มีที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุด/คอนโด

ระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

H_0 : ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ต่างกัน มีผลต่อความต้องการ
ที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ต่างกัน มีผลต่อความต้องการ
ที่อยู่อาศัย แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐานใช้ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อค่า Prob.(p) มีค่าน้อยกว่า .05 และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significance Difference (LSD) เพื่อหาค่าเฉลี่ยรายคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ผลการวิเคราะห์แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 29 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

อุปสงค์ที่อยู่อาศัย	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-Ratio	F-prob
1. ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	6	14.616	2.436	3.255	.004
	ภายในกลุ่ม	393	294.081	.748		
	รวม	399	308.697			
2. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	6	51.816	8.636	2.099	.052
	ภายในกลุ่ม	393	1616.544	4.113		
	รวม	399	1668.360			
3. ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ระหว่างกลุ่ม	6	6.469	1.078	3.274	.004
	ภายในกลุ่ม	393	129.441	.329		
	รวม	399	135.910			

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 29 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบันแตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .004 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .01 นั่นคือปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ระยะเวลาในการอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่

แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .052 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ระยะเวลาในการอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .004 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .01 นั่นคือปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ระยะเวลาในการอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

เพื่อให้ทราบค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดัง ตาราง 30

ตาราง 30 การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน

ความต้องการที่อยู่อาศัยด้านต่างๆ	ผลการวิเคราะห์	สรุปผล
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	- ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี , 6-10 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ มากกว่าประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 21-25 ปี - ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี , 6-10 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ น้อยกว่าประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 26-30 ปี และ 31 ปีขึ้นไป

ตาราง 30 (ต่อ)

ความต้องการที่อยู่อาศัยด้านต่างๆ	ผลการวิเคราะห์	สรุปผล
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	- ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 11-15 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่น้อยกว่าประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 21-25 ปี และ 26-30 ปี - ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 16-20 ปี และ 21-25 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ น้อยกว่าประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 26-30 ปี และ 31 ปีขึ้นไป
เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	- ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี และ 6-10 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ น้อยกว่าประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 26-30 ปี - ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 11-15 ปี , 16-20 ปี และ 21-25 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ น้อยกว่าประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 26-30 ปี
ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	- ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่มากกว่าประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 11-15 ปี และ 31 ปีขึ้นไป - ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 6-10 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่มากกว่าประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 11-15 ปี , 16-20 ปี และ 31 ปีขึ้นไป - ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 11-15 ปี 16-20 ปี และ 21-25 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ มากกว่าประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 31 ปีขึ้นไป

ผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

H_0 : ประชากรที่มีผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประชากรที่มีผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบันต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐานใช้ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อค่า Prob.(p) มีค่าน้อยกว่า .05 และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significance Difference (LSD) เพื่อหาค่าเฉลี่ยรายคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ผลการวิเคราะห์แสดง ดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 31 การเปรียบเทียบความแตกต่างของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

อุปสงค์ที่อยู่อาศัย	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-Ratio	F-prob
1. ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	3	3.793	1.264	1.642	.179
	ภายในกลุ่ม	396	304.904	.770		
	รวม	399	308.697			
2. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ระหว่างกลุ่ม	3	12.068	4.023	.962	.411
	ภายในกลุ่ม	396	1656.292	4.183		
	รวม	399	1668.360			
3. ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ระหว่างกลุ่ม	3	1.566	.522	1.539	.204
	ภายในกลุ่ม	396	134.344	.339		
	รวม	399	135.910			

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 31 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .179 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .411 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบันแตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ โดยมีค่า F-Prob. เท่ากับ .204 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดัง ตาราง 32

ตาราง 32 การเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อให้ทราบว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน

ความต้องการที่อยู่อาศัยด้านต่าง ๆ	ผลการวิเคราะห์	สรุปผล
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	ประชากรที่มีบริษัทรับเหมาเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน มีความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่น้อยกว่าประชากรที่มีบริษัทจัดสรรเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน
เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	ประชากรที่มีผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน โดยหน่วยงานที่ต่างกัน ไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย
ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ	ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05	ประชากรที่มีผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน โดยหน่วยงานที่ต่างกัน ไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย

สมมติฐานข้อที่ 3 ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยในอนาคตมีความสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย

H_0 : ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยในอนาคต ไม่มีความสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย

H_1 : ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยในอนาคต มีความสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยสถิติสัมพัทธ์อย่างง่าย (Correlation) ของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) เพื่อเปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย กับความต้องการที่อยู่อาศัย ว่ามีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติหรือไม่

ตาราง 33 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย กับ ความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย	Pearson Correlation	(Sig. 2-tailed)	ระดับความสัมพันธ์
1. ราคาที่อยู่อาศัย	-.064	(.201)	ไม่มีความสัมพันธ์
2. ทำเลที่ตั้ง	-.059	(.238)	ไม่มีความสัมพันธ์
3. คุณภาพสิ่งปลูกสร้าง	.044	(.378)	ไม่มีความสัมพันธ์
4. สาธารณูปการ	-.043	(.390)	ไม่มีความสัมพันธ์
5. สาธารณูปโภค	-.078	(.119)	ไม่มีความสัมพันธ์
6. ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	-.143**	(.004)	มีความสัมพันธ์ต่ำ
7. ระบบการผ่อนชำระ	-.113*	(.024)	มีความสัมพันธ์ต่ำ
8. สภาพแวดล้อม	-.115*	(.022)	มีความสัมพันธ์ต่ำ
9. ลักษณะบ้านที่ต้องการ	.130**	(.009)	มีความสัมพันธ์ต่ำ
10. ถูกหลักฮวงจุ้ย	-.175**	(.000)	มีความสัมพันธ์ต่ำ

*มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 33 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย กับ ความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ พบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านชื่อเสียงผู้ประกอบการ ลักษณะบ้านที่ต้องการ และถูกหลักฮวงจุ้ย ในภาพรวมพบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ .004, .009, และ .000 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า .01 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านชื่อเสียงผู้ประกอบการ ลักษณะบ้านที่ต้องการ และถูกหลักฮวงจุ้ย มีความสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .143, .130, และ .175 ตามลำดับ ซึ่งความสัมพันธ์เป็นไปในทิศทางเดียวกัน และมีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กล่าวคือถ้าผู้ตอบแบบสอบถามมีปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านชื่อเสียงผู้ประกอบการ ลักษณะบ้านที่ต้องการ และถูกหลักฮวงจุ้ย เพิ่มขึ้นก็จะมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ เพิ่มขึ้นเล็กน้อย

เมื่อพิจารณาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านระบบการผ่อนชำระ และสภาพแวดล้อม พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ .024 และ .022 ซึ่งน้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านระบบการผ่อนชำระ และสภาพแวดล้อม มีความสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .113 และ .115 ซึ่งความสัมพันธ์เป็นไปในทิศทางเดียวกัน และมีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กล่าวคือถ้าผู้ตอบแบบสอบถามมีปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านระบบการผ่อนชำระ และสภาพแวดล้อม เพิ่มขึ้นก็มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย เพิ่มขึ้นเล็กน้อย

ส่วนปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านราคาที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง คุณภาพสิ่งปลูกสร้าง สาธารณูปการ และสาธารณูปโภค พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ .201, .238, .378, .390, และ .119 ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านราคาที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง คุณภาพสิ่งปลูกสร้าง สาธารณูปการ และสาธารณูปโภค ไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ .05

จากผลการศึกษา พบว่า ปัจจัยด้านหลักฮวงจุ้ย มีความสัมพันธ์กับความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ มากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยด้านชื่อเสียงผู้ประกอบการ ลักษณะบ้านที่ต้องการ สภาพแวดล้อม และระบบการผ่อนชำระตามลำดับ ถ้ามีลักษณะฮวงจุ้ยที่ดีหรือเหมาะสม ผู้บริโภคจะซื้อใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เร็วขึ้น

ตาราง 34 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย กับ ความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย	Pearson Correlation	(Sig. 2-tailed)	ระดับความสัมพันธ์
1. ราคาที่อยู่อาศัย	-.181**	(.000)	มีความสัมพันธ์ต่ำ
2. ทำเลที่ตั้ง	-.029	(.559)	ไม่มีความสัมพันธ์
3. คุณภาพสิ่งปลูกสร้าง	-.226	(.608)	ไม่มีความสัมพันธ์
4. สาธารณูปการ	-.010	(.837)	ไม่มีความสัมพันธ์
5. สาธารณูปโภค	-.070	(.164)	ไม่มีความสัมพันธ์
6. ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	-.057	(.254)	ไม่มีความสัมพันธ์
7. ระบบการผ่อนชำระ	-.003	(.956)	ไม่มีความสัมพันธ์
8. สภาพแวดล้อม	-.039	(.432)	ไม่มีความสัมพันธ์
9. ลักษณะบ้านที่ต้องการ	.062	(.214)	ไม่มีความสัมพันธ์
10. ถูกหลักฮวงจุ้ย	.077	(.126)	ไม่มีความสัมพันธ์

*มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 34 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย กับ ความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ พบว่า

ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านราคาที่อยู่อาศัย ในภาพรวมพบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า .01 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านราคาที่อยู่อาศัย มีความสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .181 ซึ่งความสัมพันธ์เป็นไปในทิศทางเดียวกัน และมีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กล่าวคือถ้าผู้ตอบแบบสอบถามมีปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านราคาที่อยู่อาศัย เพิ่มขึ้นก็มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ เพิ่มขึ้นเล็กน้อย

ส่วนปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านทำเลที่ตั้ง คุณภาพสิ่งปลูกสร้าง สาธารณูปการ สาธารณูปโภค ชื่อเสียงผู้ประกอบการ ระบบการผ่อนชำระ สภาพแวดล้อม ลักษณะบ้านที่ต้องการ และถูกหลักฮวงจุ้ย พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ .559, .608, .837,

.164, .254, .956, .432, .214, และ .126 ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านทำเลที่ตั้ง คุณภาพสิ่งปลูกสร้าง สาธารณูปการ สาธารณูปโภค ชื่อเสียงผู้ประกอบการ ระบบการผ่อนชำระ สภาพแวดล้อม ลักษณะบ้านที่ต้องการ และถูกหลักฮวงจุ้ย ไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ .05

จากผลการศึกษา พบว่า ปัจจัยด้านราคาที่อยู่อาศัย มีความสัมพันธ์กับความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ มากที่สุด ถ้ามีราคาที่อยู่อาศัยที่ดีหรือเหมาะสม ผู้บริโภคจะใช้เหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เร็วขึ้น

ตาราง 35 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย กับ ความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการซื้อใหม่

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย	Pearson Correlation	(Sig. 2-tailed)	ระดับความสัมพันธ์
1. ราคาที่อยู่อาศัย	-.038	(.450)	ไม่มีความสัมพันธ์
2. ทำเลที่ตั้ง	-.062	(.217)	ไม่มีความสัมพันธ์
3. คุณภาพสิ่งปลูกสร้าง	.067	(.183)	ไม่มีความสัมพันธ์
4. สาธารณูปการ	-.011	(.833)	ไม่มีความสัมพันธ์
5. สาธารณูปโภค	.009	(.856)	ไม่มีความสัมพันธ์
6. ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	.008	(.879)	ไม่มีความสัมพันธ์
7. ระบบการผ่อนชำระ	-.068	(.175)	ไม่มีความสัมพันธ์
8. สภาพแวดล้อม	-.038	(.453)	ไม่มีความสัมพันธ์
9. ลักษณะบ้านที่ต้องการ	.117*	(.019)	มีความสัมพันธ์ต่ำ
10. ถูกหลักฮวงจุ้ย	.040	(.427)	ไม่มีความสัมพันธ์

*มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 35 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย กับ ความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการซื้อใหม่ พบว่า

ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะบ้านที่ต้องการ ในภาพรวมพบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ .019 ซึ่งน้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะบ้านที่ต้องการ มีความสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการซื้อใหม่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .117 ซึ่งความสัมพันธ์เป็นไปในทิศทางเดียวกัน และมีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ กล่าวคือถ้าผู้ตอบแบบสอบถามมีปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะบ้านที่ต้องการ เพิ่มขึ้นก็就会有ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการซื้อใหม่ เพิ่มขึ้นเล็กน้อย

ส่วนปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านราคาที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง คุณภาพสิ่งปลูกสร้าง สาธารณูปการ สาธารณูปโภค ชื่อเสียงผู้ประกอบการ ระบบการผ่อนชำระสภาพแวดล้อม และถูกหลักฮวงจุ้ย พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ .450, .217, .183, .833, .856, .879, .175, .453, และ .427 ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านราคาที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง คุณภาพสิ่งปลูกสร้าง สาธารณูปการ สาธารณูปโภค ชื่อเสียงผู้ประกอบการ ระบบการผ่อนชำระ สภาพแวดล้อม และถูกหลักฮวงจุ้ย ไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ .05

จากผลการศึกษา พบว่า ปัจจัยด้านลักษณะบ้านที่ต้องการ มีความสัมพันธ์กับความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการซื้อใหม่ มากที่สุด ถ้ามีลักษณะบ้านที่ต้องการหรือเหมาะสม ผู้บริโภคจะตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เร็วขึ้น

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้เป็นการศึกษาปัจจัยกำหนดอุปสงค์ต่อที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร เพื่อนำข้อมูลและผลของการวิจัย ใช้เป็นแนวทาง สำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องในการวางนโยบายด้านการเงินเกี่ยวกับการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เพื่อให้ปริมาณสินเชื่อเพียงพอกับความต้องการสินเชื่อ

ความมุ่งหมายของการวิจัย

เพื่อศึกษาปัจจัยกำหนดอุปสงค์ต่อที่อยู่อาศัย

สมมติฐานในการวิจัย

1. ลักษณะที่แตกต่างของประชากรในด้านต่างๆ คือ เพศ อายุ สถานภาพ การศึกษา อาชีพ ลักษณะครัวเรือน จำนวนสมาชิก และรายได้ครัวเรือน ย่อมส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน
2. สภาวะที่อยู่อาศัยในปัจจุบันที่แตกต่างกันในด้านต่างๆ คือ กรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ปัจจุบัน รูปแบบบ้านที่อาศัยปัจจุบัน ระยะเวลาการอยู่อาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน และผู้ที่ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ย่อมส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน
3. ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยในอนาคตมีความสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย

วิธีการดำเนินการวิจัย

เป็นการศึกษาเชิงปริมาณ โดยการเก็บข้อมูลภาคสนามเกี่ยวกับพฤติกรรมทางเลือก และปัจจัยกำหนดอุปสงค์ต่อที่อยู่อาศัย เพื่อนำมาวิเคราะห์ดูความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย

การกำหนดประชากรและการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ประชากรที่อาศัยในกรุงเทพมหานคร ซึ่งแบ่งเขตการปกครองออกเป็น 50 เขต โดยเลือกวิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน ได้จำนวนประชากรกลุ่มตัวอย่างออกมาจำนวน 5 เขตเท่าๆ กัน ได้เขตละ 80 ชุด

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) มีทั้งลักษณะแบบปลายเปิดและปลายปิด โดยมีรายละเอียดในการสร้าง ดังนี้

1. การกำหนดโครงสร้างแบบสอบถาม เป็นการกำหนดข้อมูลที่ต้องการ การวิจัยครั้งนี้ศึกษาปัจจัยกำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย และความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร ดังนั้นข้อมูลที่ได้ทำการศึกษาแยกออกเป็น

1.1 ข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจ (Socio – Economic) ของผู้ตอบ

แบบสอบถาม

1.2 ข้อมูลด้านลักษณะที่อยู่อาศัยในช่วงที่ทำการศึกษา

1.3 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยในอนาคต ซึ่งเป็นค่าลำดับคะแนน (Scak)

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการดังนี้ คือ

1. เอกสารต่าง ๆ ข้อมูลสถิติ หนังสือ วารสาร และสิ่งพิมพ์ จากแหล่งต่าง ๆ
2. ข้อมูลจากการสำรวจภาคสนาม

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อสรุปผลและนำเสนอผลงานวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่ได้รับทั้งหมด มาตรวจสอบความถูกต้อง ความสมบูรณ์ ของแบบสอบถาม แปลงข้อมูลและใส่รหัส เพื่อนำไปประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้โปรแกรม SPSS/FW. Version 14 โดยมีขั้นตอน ดังนี้

1. นำข้อมูลในตอนที่ 1 เป็นข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ ลักษณะครัวเรือน จำนวนสมาชิกในครัวเรือน และรายได้ครัวเรือนต่อเดือนทั้งหมด มาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) ประกอบด้วย ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย / มัชฌิมเลขคณิต (Arithmetic Mean $\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

2. นำข้อมูลในตอนที่ 2 เป็นข้อมูลด้านลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ได้แก่ กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย ระยะเวลาอาศัย ประเภทที่อยู่อาศัย และผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัย มาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Analysis) ในการทดสอบสมมติฐาน

วิเคราะห์โดยใช้ค่าสถิติ t-test เพื่ออธิบายค่าความแตกต่างของเพศเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัยด้านต่าง ๆ

วิเคราะห์โดยใช้ความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance) หรือค่า F-test เพื่ออธิบายค่าความแตกต่างของ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ จำนวนสมาชิกในครัวเรือน รายได้ครัวเรือนต่อเดือน กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย ระยะเวลาอาศัย ประเภทที่อยู่อาศัย และผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัย กรณีพบว่า มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จะทำการตรวจสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ที่ระดับนัยสำคัญ .05 โดยใช้สูตรตามวิธี Least Significant Difference (LSD) เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยประชากร

3. วิเคราะห์และประมวลผลข้อมูลในข้อ 1.3 ข้างต้น ซึ่งเป็นข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยในอนาคตได้แก่ ราคาที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง คุณภาพของสิ่งปลูกสร้าง สาธารณูปการ สาธารณูปโภค ชื่อเสียงผู้ประกอบการ ระบบการผ่อนชำระสภาพแวดล้อม ลักษณะบ้าน และถูกหลักฮวงจุ้ย ด้วยวิธีการวิเคราะห์ที่ใช้สถิติสหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) เพื่อหาค่าความสัมพันธ์ของตัวแปรสองตัวที่เป็นอิสระต่อกัน หรือหาความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูล 2 ชุด

สรุปผลการวิจัย

จากการวิจัยเรื่องปัจจัยกำหนดอุปสงค์ต่อที่อยู่อาศัยของประชากร ในกรุงเทพมหานคร สามารถสรุปผลได้ดังนี้

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิง จำนวน 203 คน คิดเป็นร้อยละ 50.8 และเพศชาย จำนวน 197 คน คิดเป็นร้อยละ 49.3

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 30-39 ปี จำนวน 170 คน คิดเป็นร้อยละ 42.5 รองลงมา อายุ 40 - 49 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.8 อายุ 20 - 29 ปี จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 11.3 อายุ 50 - 59 ปี จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 7.5 และน้อยที่สุด อายุ 60 ปีขึ้นไป จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 302 คน คิดเป็นร้อยละ 75.5 รองลงมา โสด จำนวน 79 คน คิดเป็นร้อยละ 19.8 และน้อยที่สุดหม้าย/หย่า จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 4.8

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 209 คน คิดเป็นร้อยละ 52.3 รองลงมา อนุปริญญา/ปวส. จำนวน 81 คน คิดเป็นร้อยละ 20.3 มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. จำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 13.5 สูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 8.8 และต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 5.3

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 174 คน

คิดเป็นร้อยละ 43.5 รองลงมาอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 67 คน คิดเป็นร้อยละ 16.8 อาชีพข้าราชการ จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5 อาชีพรับจ้าง จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 9.8 อาชีพแม่บ้าน จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5 เกษียณอายุ จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 7.3 และน้อยที่สุด อาชีพเจ้าของกิจการ จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีลักษณะครัวเรือนเดี่ยว จำนวน 387 คน คิดเป็นร้อยละ 96.8 รองลงมาครัวเรือนขยาย จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกเด็กเป็นเพศหญิง จำนวน 206 คน คิดเป็นร้อยละ 51.5 รองลงมาคือเพศชาย จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 28 เด็ก จำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 19 และไม่มีสมาชิกเป็นเด็กเลย จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือนทั้งหมดรวมเงินได้พิเศษ 50,000 บาทขึ้นไป จำนวน 159 คน คิดเป็นร้อยละ 39.8 รองลงมาคือรายได้ 20,000 – 29,999 บาท จำนวน 83 คน คิดเป็นร้อยละ 20.8 รายได้ 30,000 – 39,999 บาท จำนวน 79 คน คิดเป็นร้อยละ 19.8 รายได้ 40,000 – 49,999 บาท จำนวน 72 คน คิดเป็นร้อยละ 18 และน้อยที่สุด รายได้ 10,000-19,999 บาท จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลสถานะที่อยู่อาศัยปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยเสนอในรูปแบบของความถี่และร้อยละ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน จำนวน 309 คน คิดเป็นร้อยละ 77.3 รองลงมาคือ มีกรรมสิทธิ์ร่วมในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน จำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 15.3 และไม่มีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 7.5

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นทาวน์เฮาส์ จำนวน 223 คน คิดเป็นร้อยละ 55.8 รองลงมาคือ บ้านเดี่ยว จำนวน 174 คน คิดเป็นร้อยละ 43.5 บ้านแฝด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 และอาคารชุด/คอนโด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อาศัยในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน เป็นระยะเวลา 6-10 ปี จำนวน 191 คน คิดเป็นร้อยละ 47.8 รองลงมาคือ ระยะเวลา 1 - 5 ปี จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 28 อาศัยเป็นระยะเวลา 11-15 ปี จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 14.8 อาศัยเป็นระยะเวลา 16-20 ปี จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 5.3 อาศัยเป็นระยะเวลา 21-25 ปี จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 3 อาศัยเป็นระยะเวลา 31 ปีขึ้นไป จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 0.8 และอาศัยเป็นระยะเวลา 26-30 ปี จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในที่อยู่อาศัยที่บริษัทจัดสรรเป็นผู้ก่อสร้าง จำนวน 310 คน คิดเป็นร้อยละ 77.5 รองลงมาคือ บริษัทรับเหมาเป็นผู้ก่อสร้าง จำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 18.5 การเคหะเป็นผู้ก่อสร้าง จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.2 และหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ก่อสร้าง จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามเพศ อายุ สถานภาพ การศึกษา อาชีพ ลักษณะครัวเรือน จำนวนสมาชิกในครัวเรือน และรายได้ครัวเรือนต่อเดือนทั้งหมด

สมมติฐานข้อที่ 1 ลักษณะที่แตกต่างของประชากรในด้านต่างๆ คือ เพศ อายุ สถานภาพ การศึกษา อาชีพ ลักษณะครัวเรือน จำนวนสมาชิก และรายได้ครัวเรือน ย่อมส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน

เพศ ประชากรที่มีเพศต่างกัน คือ เพศชาย และ เพศหญิง มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ .01 ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยเพศหญิง มีความต้องการที่อยู่อาศัยด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต มากกว่าเพศชาย

แต่เพศที่ต่างกัน ไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต และด้านลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการซื้อใหม่ ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

อายุ ประชากรที่มีอายุแตกต่างกัน ไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต และด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สถานภาพ ประชากรที่มีสถานภาพที่ต่างกันไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต และด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

การศึกษา ประชากรที่มีการศึกษาแตกต่างกัน ไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ และด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

อาชีพ ประชากรที่มีอาชีพที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ และด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ลักษณะครัวเรือน ประชากรที่มีลักษณะครัวเรือนที่ต่างกันไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต และด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อในอนาคต ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานข้อที่ 3 ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ หรือสร้างที่อยู่อาศัยในอนาคต มีความสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย

จากการวิจัยความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยในอนาคตกับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่พบว่า

ปัจจัยด้านหลักสวญัย มีความสัมพันธ์กับความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ มากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยด้านชื่อเสียงผู้ประกอบการ ลักษณะบ้านที่ต้องการ สภาพแวดล้อม และระบบการผ่อนชำระ ตามลำดับ ถ้ามีลักษณะสวญัยที่ดีหรือเหมาะสม ผู้บริโภคจะซื้อใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เร็วขึ้น

ส่วนปัจจัยด้านราคาที่อยู่อาศัย มีความสัมพันธ์กับความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ มากที่สุด ถ้ามีราคาที่อยู่อาศัยที่ดีหรือเหมาะสม ผู้บริโภคจะใช้เหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เร็วขึ้น

และปัจจัยด้านลักษณะบ้านที่ต้องการ มีความสัมพันธ์กับความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการซื้อใหม่ มากที่สุด ถ้ามีลักษณะบ้านที่ต้องการหรือเหมาะสม ผู้บริโภคจะตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เร็วขึ้น

การอภิปรายผล

จากการศึกษาและวิจัยทางด้านลักษณะทั่วไปด้านประชากรศาสตร์ที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน ผลของการวิจัยมีประเด็นสำคัญที่สามารถนำมาอภิปรายผลได้ ดังนี้

1. ข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจ (Socio – Economic) ของประชากร ต่าง ๆ ที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน จากการศึกษาพบว่า

ประชากรที่มีเพศ ต่างกันมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ แต่เพศที่ต่างกันไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต และด้านลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการซื้อใหม่ ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ สุมาลี ดันสัจจา (2541) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่อง ความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรมเมืองใหม่บางพลี ผลการศึกษาพบว่า เพศที่ต่างกันมีความต้องการที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน

ประชากรที่มีอายุแตกต่างกันไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ วิทยา เพชรปาน (2547) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่อง ที่อยู่อาศัยของพนักงานศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ กรุงเทพมหานคร ผล

การศึกษาพบว่า สถานภาพที่แตกต่างกัน ไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย

ประชากรที่มีสถานภาพที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ วิทยา เพชรปาน (2547) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่อง ที่อยู่อาศัยของพนักงานศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า สถานภาพที่แตกต่างกัน ไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย

ประชากรที่มีการศึกษาแตกต่างกัน ไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ประชากรที่มีอาชีพที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ประชากรที่มีลักษณะครัวเรือนที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ประชากรที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่แตกต่างกัน ไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ประชากรที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือนที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ เสาวนีย์ นวกิจไพบูลย์ (2540) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่อง ความต้องการที่อยู่อาศัยของอาจารย์โรงเรียนมัธยมศึกษาในเขตชั้นในของกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า รายได้ครัวเรือนต่อเดือนที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย

2. ข้อมูลสภาวะที่อยู่อาศัยในปัจจุบันที่แตกต่างกัน ย่อมส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน จากการศึกษาพบว่า

ประชากรที่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปัจจุบันแตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ และด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ประชากรที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันแตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ และด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ พิสิฐ สีหราช (2547) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่อง รูปแบบที่อยู่อาศัยและการเงินเคหการระดับครัวเรือนของผู้อยู่อาศัย ในกำแพงนครเวียงจันทน์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ผลการศึกษาพบว่า ประเภทที่อยู่อาศัยมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย แต่ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน ไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบันแตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ และด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อแตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ประชากรที่มีผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบันแตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ และด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการแตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ พิชัย สันติวงศ์ (2541) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ กรณีศึกษา: ผู้กู้สินเชื่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยมีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย

3. ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย กับ ความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ พบว่า

ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านชื่อเสียงผู้ประกอบการ ลักษณะบ้านที่ต้องการ และถูกหลักฮวงจุ้ย มีความสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยสอดคล้องกับผลการศึกษาของ พิสิฐ สีหราช (2547) ศึกษาเรื่อง รูปแบบที่อยู่อาศัยและการเงินเคหการระดับครัวเรือนของผู้อยู่อาศัย ในกำแพงนครเวียงจันทน์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ผลการศึกษาพบว่า ครัวเรือนให้ความสำคัญต่อปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยได้แก่รูปแบบที่อยู่อาศัย

ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านราคาที่อยู่อาศัย มีความสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยสอดคล้องกับผลการศึกษาของ สุมาลี ตันสัจจา (2541) ศึกษาเรื่อง ความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรมเมืองใหม่บางพลี ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด คือ ปัจจัยทางด้านราคา

ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะบ้านที่ต้องการ มีความสัมพันธ์กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการซื้อใหม่ โดยสอดคล้องกับผลการศึกษาของ เสาวนีย์ นวกิจไพบูลย์ (2540) โดยศึกษาเรื่อง ความต้องการที่อยู่อาศัยของอาจารย์โรงเรียนมัธยมศึกษาในเขตชั้นในของกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ของอาจารย์รัฐบาลลำดับแรก คือ ต้องการคุณภาพ รูปแบบและประโยชน์ใช้สอยของที่อยู่อาศัยที่ดีกว่าเดิม

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

1. บริษัทที่เกี่ยวข้องกับการสร้างที่อยู่อาศัย ควรอำนวยความสะดวกด้านสาธารณูปโภค สภาพแวดล้อม และคุณภาพสิ่งปลูกสร้าง มากขึ้น ควรทำการตลาดหรือสำรวจความต้องการอย่างต่อเนื่อง เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ตรงกับความ ต้องการ ลดภาวะที่อยู่อาศัยล้นตลาด
2. จากการศึกษา พบว่า ประชากรที่ตอบแบบสอบถามระหว่างเพศชาย และเพศหญิง มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน เพศ และ อายุ ไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ดังนั้นผู้ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างที่อยู่อาศัยควรคำนึงถึงปัจจัยอื่นที่สามารถดำเนินการได้ นอกเหนือจากเพศ และอายุ เช่น รูปแบบของบ้าน และลักษณะบ้าน เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ตรงกับความ ต้องการที่แท้จริง

ข้อเสนอแนะในครั้งต่อไป

1. ควรศึกษากลุ่มตัวอย่างเพิ่มเติม โดยเลือกศึกษากลุ่มตัวอย่างในเขตปริมณฑลด้วย เช่น สมุทรปราการ นครปฐม นนทบุรี และปทุมธานี เนื่องจากผลการศึกษาของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2549) สรุปว่า การขยายตัวของจำนวนประชากรในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (ปี 2540 - 2549) กรุงเทพฯ มีอัตราการเพิ่มจำนวนประชากรต่ำกว่าจังหวัดโดยรอบ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการอิ่มตัวของประชากรและการพัฒนาที่อยู่อาศัยในใจกลางเมือง เห็นได้จากการที่เริ่มมีการขยายตัวออกไปสู่ชานเมืองของจังหวัดปริมณฑลมากขึ้น
2. ควรแบ่งกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาแยกเป็นกลุ่มๆ โดยแบ่งตามรายได้ของประชากร เพื่อจะได้ทราบความต้องการที่อยู่อาศัยตรงตามความต้องการที่แท้จริง และสามารถจัดให้บริการที่อยู่อาศัยตรงตามความต้องการจริง

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กระทรวงมหาดไทย. (2548). สถิติจำนวนประชากรและบ้านในกรุงเทพมหานครจำแนกตาม
รายแขวงและเขต. สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง. สืบค้นเมื่อ 22
กุมภาพันธ์ 2550, จาก http://203.155.220.230/stat_search/stat_49/pop49_02.htm
- กัลยา วาณิชย์บัญชา. (2546). การวิเคราะห์สถิติ : สถิติสำหรับการบริหารและวิจัย.
พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- การเคหะแห่งชาติ. (2543). จำนวนประชากรและที่อยู่อาศัยทั่วราชอาณาจักร. กองข้อมูลที่อยู่
อาศัย. สืบค้นเมื่อ 22 กุมภาพันธ์ 2550, จาก
http://203.155.220.230/stat/stat_49/pop49_02.htm
- ขจรศักดิ์ เจ้ากรมทอง. (2541). การศึกษาเปรียบเทียบความต้องการที่อยู่อาศัยของบุคลากร
ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิตและมหาวิทยาลัยกรุงเทพ วิทยาเขตรังสิต.
วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์การจัดการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิต
วิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- ฉัตรชัย พงษ์ประยูร. (2537). ภูมิศาสตร์เมือง. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช
จำกัด.
- ชนินทร เนินสุวรรณ. (2539). ความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในย่านถนน พหลโยธิน.
วิทยานิพนธ์เคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต (เคหการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- ชมรมนักเศรษฐศาสตร์ธุรกิจแห่งประเทศไทย. (2529). ความขาดแคลนที่อยู่อาศัยในเขต
เทศบาลกรุงเทพและปริมณฑล : ขนาดของปัญหาแนวทางแก้ไขและผลกระทบ
ทางเศรษฐกิจ.
- นราทิพย์ ชุตินวงศ์. (2546). ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- บุญชม ศรีสะอาด. (2538). วิธีการทางสถิติสำหรับการวิจัย เล่ม 2. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ:
สำนักพิมพ์สุริยาสาน.
- ประสงค์ เอาพาร. (2549). ภาวะเศรษฐกิจกับผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์.
สัมมนาวิชาการ. วันที่ 20 กรกฎาคม 2549.
- พิชัย สันติวงศ์. (2541). ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะ
เศรษฐกิจตกต่ำ กรณีศึกษา : ผู้กู้สินเชื่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์. วิทยานิพนธ์
เคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต (เคหการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.

- พิสิฐ สีหราช. (2547). รูปแบบที่อยู่อาศัยและการเงินเคหการระดับครัวเรือนของผู้อยู่อาศัย
ในกำแพงนครเวียงจันทน์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว. วิทยานิพนธ์
เคหพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต (เคหการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- มรกต อรรถวิวัฒน์. (2538). ความต้องการที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลางที่ทำงานอยู่ใน
สำนักงานที่มีพื้นที่อาคารมากกว่า 2,000 ตารางเมตร ย่านอโศก – รัชดาภิเษก.
วิทยานิพนธ์เคหพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต (เคหการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- มัลลิกา บุญนาค. (2537). สถิติเพื่อการตัดสินใจ. กรุงเทพฯ: ภาควิชาสถิติ จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย.
- มานพ พงศทัต. (2539). แนวนโยบายที่อยู่อาศัยแห่งชาติ. ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ยงยุทธ ดิลกตระการกิจ. (2526). แนวโน้มและทิศทางการขยายตัวที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้
ปานกลางในเขตกรุงเทพมหานคร (2525-2528). วิทยานิพนธ์เคหพัฒนศาสตร์
มหาบัณฑิต (เคหการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
ถ่ายเอกสาร.
- ยรรยง ดำรงศิริ. (2532). รายงานประเมินดัชนีภาวะธุรกิจบ้านจัดสรร. ธนาคารไทยพาณิชย์.
วิทยา เพชรปาน. (2547). ที่อยู่อาศัยของพนักงานศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ กรุงเทพมหานคร
. วิทยานิพนธ์ เคหพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต. (เคหการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- วิรัช วรรณรัตน์. (2535). วิธีการทางสถิติสำหรับการวิจัย. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัย
ศรีนครินทรวิโรฒ.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์; และคณะ. (2548). การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: วีระฟิล์มและ
ไซเท็กซ์ จำกัด.
- ส่วนวิจัยเศรษฐกิจ. (2532). แนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัย และสถานการณ์ธุรกิจก่อสร้าง
ในอนาคต. ธนาคารทหารไทย.
- สุมาลี ดันสัจจา. (2541). ความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรม
เมืองใหม่บางพลี. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ทรัพยากร
มนุษย์). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- สุวิทย์ อาชวุฒิกุลวงศ์. (2541). ความต้องการบ้านหลังที่สองในเมืองของผู้ที่ทำงานในย่าน
ศูนย์กลางธุรกิจบริเวณสีลม สุรวงศ์. วิทยานิพนธ์เคหพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต.
(เคหการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.

- เสาวนีย์ นวกิจไพฑูรย์. (2540). *ความต้องการที่อยู่อาศัยของอาจารย์โรงเรียนมัธยมศึกษาในเขตชั้นในของกรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์เคหพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต (เคหการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- อลงกรณ์ จันทรเกษม. (2547). *ปัจจัยการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรม : กรณีศึกษาโรงงานขนาดใหญ่ในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร จังหวัดปทุมธานี*. วิทยานิพนธ์ เคหพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต (เคหการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- อิสรา รัชโนวรรณ. (2540). *การเลือกที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานด้านการให้บริการในห้างสรรพสินค้าในเขตกรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์เคหพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต (เคหการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- Becker, F.D.; et al. (1997). *Urban Economics Analysis*. New York: Three Field Studies Cornell University.
- Brain, Goodal. (1974). *The Economic of Urban Areas*. Greet Britain: Biddle Ltd., Guildford.
- Cater, Harold. (1975). *The Study of Urban geography*. 2nd ed. London: Edward Arnold.
- Golany, Gideon. (1971). Adjustment Process in a System : A Behavioral Model of Movement. *Geographical Analysis*. Vol 3: 203 – 220.
- Goodall, Brian. (1974). *The Economic of Urban Area*. Great Britain: Biddles.
- Hirsch, Wemer Z. (1975). *Urban Economic of Analysis*. New York: McGraw-Hill Book Co.
- Ross, P.H. (1955). *Why Family Move : A Study in a Social Psychology of Urban Residential Mobility*. New York.
- Sally, R. Merrill; & Rebecca, Larence. (n.d). *The Feasibility Estimating The Demand For Residential Mortgage Credit In Poland*. Final Report.
- Walpert, J. (1965). *Behavioral Aspect of the Deciation to Migrate*. Paper of The Regional Science Association. (Vol.15): 156 – 169.
- Yamana, Taro. (1967). *Statistic : Introductory Analysis*. New York: Harper and Row.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

เพื่อให้ทราบค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบ
เชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD)
ปรากฏผลดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 36 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลา
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามอายุ

อายุ		20-29 ปี	30-39 ปี	40-49 ปี	50-59 ปี	60 ปีขึ้นไป
	$\bar{X}$	.51	.61	.68	.86	.83
20-29 ปี	.51		-.101 (.495)	-.174 (.247)	-.356 (.087)	-.322 (.260)
30-39 ปี	.61			-.074 (.462)	-.255 (.144)	-.222 (.400)
40-49 ปี	.68				-.181 (.305)	.148 (.576)
50-59 ปี	.86					.033 (.912)
60 ปีขึ้นไป	.83					

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 36 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีกลุ่มอายุต่างๆ จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05
ทุกกลุ่มอายุประชากร หมายความว่า กลุ่มอายุประชากร มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้าน
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ตาราง 37 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามอายุ

อายุ		20-29 ปี	30-39 ปี	40-49 ปี	50-59 ปี	60 ปีขึ้นไป
	$\bar{X}$	2.26	2.21	2.30	2.70	2.16
20-29 ปี	2.26		.0490 (.887)	-.0410 (.907)	-.4333 (.371)	.1000 (.881)
30-39 ปี	2.21			-.0900 (.699)	-.4824 (.236)	.0510 (.934)
40-49 ปี	2.30				-.3923 (.342)	.1410 (.819)
50-59 ปี	2.70					.5333 (.447)
60 ปีขึ้นไป	2.16					

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 37 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีกลุ่มอายุต่างๆ จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05
ทุกกลุ่มอายุประชากร หมายความว่า กลุ่มอายุประชากร มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ตาราง 38 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามอายุ

อายุ		20-29 ปี	30-39 ปี	40-49 ปี	50-59 ปี	60 ปีขึ้นไป
	$\bar{X}$	2.26	2.21	2.30	2.70	2.16
20-29 ปี	2.26		-.146 (.215)	-.2258 (.061)	-.1778 (.284)	-.2444 (.286)
30-39 ปี	2.21			-.0794 (.321)	-.0314 (.822)	-.0980 (.641)
40-49 ปี	2.30				.0480 (.734)	-.0186 (.930)
50-59 ปี	2.70					-.0667 (.782)
60 ปีขึ้นไป	2.16					

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 38 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีกลุ่มอายุต่างๆ จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05 ทุกกลุ่มอายุประชากร หมายความว่า กลุ่มอายุประชากร มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 39 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	$\bar{X}$	โสด	สมรส/อยู่ด้วยกัน	หม้าย/หย่า
		.532	.705	.316
โสด	.532		-.174 (.117)	.216 (.335)
สมรส/อยู่ด้วยกัน	.705			.390 (.061)
หม้าย/หย่า	.316			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 39 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีสถานภาพโสด กับ ประชากรที่มีสถานภาพสมรส/อยู่ด้วยกัน จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .117 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีสถานภาพโสด กับ ประชากรที่มีสถานภาพสมรส/อยู่ด้วยกัน มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ประชากรที่มีสถานภาพโสด กับ ประชากรที่มีสถานภาพหม้าย/หย่า จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .335 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีสถานภาพโสด กับ ประชากรที่มีสถานภาพหม้าย/หย่า มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ประชากรที่มีสถานภาพสมรส/อยู่ด้วยกัน กับ ประชากรที่มีสถานภาพหม้าย/หย่า จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .061 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีสถานภาพสมรส/อยู่ด้วยกัน กับ ประชากรที่มีสถานภาพหม้าย/หย่า มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ตาราง 40 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล
ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	$\bar{X}$	โสด	สมรส/อยู่ด้วยกัน	หม้าย/หย่า
		2.26	2.27	2.63
โสด	2.26		-.009 (.972)	-.365 (.485)
สมรส/อยู่ด้วยกัน	2.27			-.356 (.462)
หม้าย/หย่า	2.63			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 40 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีสถานภาพโสด กับ ประชากรที่มีสถานภาพสมรส/อยู่ด้วยกัน จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .972 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีสถานภาพโสด กับ ประชากรที่มีสถานภาพสมรส/อยู่ด้วยกัน มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ประชากรที่มีสถานภาพโสด กับ ประชากรที่มีสถานภาพหม้าย/หย่า จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .485 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีสถานภาพโสด กับ ประชากรที่มีสถานภาพหม้าย/หย่า มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ประชากรที่มีสถานภาพสมรส/อยู่ด้วยกัน กับ ประชากรที่มีสถานภาพหม้าย/หย่า จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .462 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีสถานภาพสมรส/อยู่ด้วยกัน กับ ประชากรที่มีสถานภาพหม้าย/หย่า มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ตาราง 41 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	$\bar{X}$	โสด	สมรส/อยู่ด้วยกัน	หม้าย/หย่า
		1.18	1.28	1.00
โสด	1.18		-.094 (.285)	.189 (.290)
สมรส/อยู่ด้วยกัน	1.28			.284 (.087)
หม้าย/หย่า	1.00			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 41 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีสถานภาพโสด กับ ประชากรที่มีสถานภาพสมรส/อยู่ด้วยกัน จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .285 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีสถานภาพโสด กับ ประชากรที่มีสถานภาพสมรส/อยู่ด้วยกัน มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่าง

ประชากรที่มีสถานภาพโสด กับ ประชากรที่มีสถานภาพหม้าย/หย่า จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .290 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีสถานภาพโสด กับ ประชากรที่มีสถานภาพหม้าย/หย่า มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่าง

ประชากรที่มีสถานภาพสมรส/อยู่ด้วยกัน กับ ประชากรที่มีสถานภาพหม้าย/หย่า จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .087 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีสถานภาพสมรส/อยู่ด้วยกัน กับ ประชากรที่มีสถานภาพหม้าย/หย่า มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่าง

เพื่อให้ทราบค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 42 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลา
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามการศึกษา

การศึกษา		ต่ำกว่า มัธยมปลาย	มัธยมปลาย ปวช.	อนุสัญญา ปวส.	ปริญญาตรี	สูงกว่า ปริญญาตรี
	$\bar{X}$	1.8	2	1.87	1.9	2.08
ต่ำกว่ามัธยมปลาย	1.8		-0.283 .213	-0.153 .478	-0.184 .362	-0.124 .611
มัธยมปลาย ปวช.	0.759			.130 (.403)	.099 (.463)	.159 (.406)
อนุสัญญา ปวส.	0.63				-.031 (.791)	.030 (.868)
ปริญญาตรี	0.66					.060 (.708)
สูงกว่าปริญญาตรี	0.6					

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 42 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีการศึกษาในระดับต่างๆ จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. มากกว่า .05 ทุกระดับการศึกษา หมายความว่า ระดับการศึกษา กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ตาราง 43 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามการศึกษา

การศึกษา		ต่ำกว่า มัธยมปลาย	มัธยมปลาย ปวช.	อนุปริญญา ปวส.	ปริญญาตรี	สูงกว่า ปริญญาตรี
	$\bar{X}$	2.9	2.53	2.01	2.22	2.6
ต่ำกว่ามัธยมปลาย	2.9		0.3677 (.484)	0.8924 (.075)	0.6847 (.144)	0.3048 (.589)
มัธยมปลาย ปวช.	2.53			.5247 (.144)	.3169 (.310)	-.0630 (.887)
อนุปริญญา ปวส.	2.01				-.2078 (.473)	-.5877 (.156)
ปริญญาตรี	2.22					-.3799 (.309)
สูงกว่าปริญญาตรี	2.6					

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 43 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีการศึกษาในระดับต่างๆ จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. มากกว่า .05 ทุกระดับการศึกษา หมายความว่า ระดับการศึกษา กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ตาราง 44 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามการศึกษา

การศึกษา		ต่ำกว่า มัธยมปลาย	มัธยมปลาย ปวช.	อนุปริญญา ปวส.	ปริญญาตรี	สูงกว่า ปริญญาตรี
	$\bar{X}$	1.28	1.22	1.22	1.31	1
ต่ำกว่ามัธยมปลาย	1.28		0.0635 (.725)	0.0635 (.712)	-0.0253 (.875)	0.2857 (.141)
มัธยมปลาย ปวช.	1.22			.0000 (1.00)	-.0888 (.408)	.2222 (.145)
อนุปริญญา ปวส.	1.22				-.0888 (.334)	.2222 (.118)
ปริญญาตรี	1.31					.3110* (.016)
สูงกว่าปริญญาตรี	1					

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 44 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย กับ ประชากรที่มีการศึกษา
มัธยมศึกษาตอนปลาย จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .725 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05
หมายความว่า ประชากรที่มีการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลายกับ ประชากรที่มีการศึกษา
มัธยมศึกษาตอนปลาย มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ
ไม่แตกต่าง

ประชากรที่มีการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย กับ ประชากรที่มีการศึกษา
อนุปริญญา/ปวช. จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .712 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05
หมายความว่า ประชากรที่มีการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลายกับ ประชากรที่มีการศึกษา
อนุปริญญา/ปวช. มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่
แตกต่าง

ประชากรที่มีการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย กับ ประชากรที่มีการศึกษา
ปริญญาตรี/ปวส. จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .875 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05
หมายความว่า ประชากรที่มีการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลายกับ ประชากรที่มีการศึกษา

อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ มากกว่าประชากรที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .3110

เพื่อให้ทราบค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 45 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	ข้าราชการ	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน บริษัท	รับจ้าง	เจ้าของ กิจการ	นักเรียน นักศึกษา
$\bar{X}$	.60	.52	.64	.93	.71	.57
ข้าราชการ	.60	.078 (.638)	-.049 (.727)	-.331 (.108)	-.118 (.531)	.029 (.936)
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	.52		-.127 (.316)	-.409* (.038)	-.196 (.271)	-.049 (.889)
พนักงานบริษัท	.64			-.282 (.112)	-.069 (.661)	.078 (.818)
รับจ้าง	.93				.213 (.324)	.360 (.333)
เจ้าของกิจการ	.71					.147 (.686)
นักเรียน/นักศึกษา	.57					

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 45 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ กับ ประชากรที่มีอาชีพรับจ้าง จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .038 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่มีอาชีพรับจ้าง มีความต้องการที่อยู่อาศัยด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กล่าวคือ

ประชากรที่มีอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ น้อยกว่าประชากรที่มีอาชีพรับจ้าง โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .409

ตาราง 46 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	ข้าราชการ	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน บริษัท	รับจ้าง	เจ้าของ กิจการ	นักเรียน นักศึกษา	
	$\bar{X}$	2.22	2.21	2.17	2.20	2.5	3.42
ข้าราชการ	2.22	.011 (.977)	.047 (.885)	.013 (.978)	-.292 (.504)	-1.208 (.144)	
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	2.21		.036 (.901)	.002 (.996)	-.303 (.462)	-1.219 (.134)	
พนักงานบริษัท	2.17			-.034 (.933)	-.340 (.349)	-1.256 (.112)	
รับจ้าง	2.20				-.305 (.543)	-1.22 (.157)	
เจ้าของกิจการ	2.51					-.915 (.277)	
นักเรียน/นักศึกษา	3.42						

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 46 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีอาชีพต่างๆ จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. มากกว่า .05 ทุกระดับอาชีพ หมายความว่า อาชีพต่างๆ กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ตาราง 47 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ตัดสินใจซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	ข้าราชการ	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน บริษัท	รับจ้าง	เจ้าของ กิจการ	นักเรียน นักศึกษา	
	$\bar{X}$	1.26	1.27	1.31	1.13	1.10	1.14
ข้าราชการ	1.26		-0.008 (.937)	-0.056 (.549)	.122 (.371)	.157 (.207)	.117 (.619)
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	1.27			-0.047 (.572)	.130 (.314)	.166 (.158)	.125 (.588)
พนักงานบริษัท	1.31				.178 (.129)	.213* (.039)	.173 (.442)
รับจ้าง	1.13					.035 (.805)	-0.004 (.984)
เจ้าของกิจการ	1.10						-0.040 (.866)
นักเรียน/นักศึกษา	1.14						

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 47 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีอาชีพพนักงานบริษัท กับ ประชากรที่มีอาชีพเจ้าของกิจการ จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .039 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีอาชีพพนักงานบริษัท แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่มีอาชีพเจ้าของกิจการ มีความต้องการที่อยู่อาศัยด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ตัดสินใจซื้อ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กล่าวคือ ประชากรที่มีอาชีพพนักงานบริษัท มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ตัดสินใจซื้อ มากกว่าประชากรที่มีอาชีพเจ้าของกิจการ โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .213

เพื่อให้ทราบว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 48 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลา
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครัวเรือน

จำนวนสมาชิกในครัวเรือน		ไม่มีสมาชิก	ชาย	หญิง	เด็ก
	$\bar{X}$	.667	.723	.641	.579
ไม่มีสมาชิก	.667		-.057 (.878)	.026 (.943)	.088 (.815)
ชาย	.723			.082 (.426)	.144 (.271)
หญิง	.641				.062 (.602)
เด็ก	.579				

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 48 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนจำนวนต่างๆ จากการวิเคราะห์ พบว่า
ค่า Sig. มากกว่า .05 ทุกระดับจำนวนสมาชิก หมายความว่า จำนวนสมาชิกในครัวเรือนจำนวน
ต่างๆ กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต
ไม่แตกต่าง

ตาราง 49 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล
ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครัวเรือน

จำนวนสมาชิกในครัวเรือน		ไม่มีสมาชิก	ชาย	หญิง	เด็ก
	$\bar{X}$	1.50	2.21	2.41	2.11
ไม่มีสมาชิก	1.50		-0.7143 (.405)	-0.9175 (.280)	-0.6184 (.476)
ชาย	2.21			-0.2032 (.398)	.0959 (.753)
หญิง	2.41				.2991 (.277)
เด็ก	2.11				

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 49 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนจำนวนต่างๆ จากการวิเคราะห์ พบว่า
ค่า Sig. มากกว่า .05 ทุกระดับจำนวนสมาชิก หมายความว่า จำนวนสมาชิกในครัวเรือนจำนวน
ต่างๆ กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ตาราง 50 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครัวเรือน

จำนวนสมาชิกในครัวเรือน		ไม่มีสมาชิก	ชาย	หญิง	เด็ก
	$\bar{X}$	1.16	1.35	1.22	1.25
ไม่มีสมาชิก	1.16		-.1905 (.436)	-.0566 (.815)	-.0833 (.736)
ชาย	1.35			.1338 (.051)	.1071 (.217)
หญิง	1.22				-.0267 (.733)
เด็ก	1.25				

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 50 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้ประชากรที่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนจำนวนต่างๆ จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. มากกว่า .05 ทุกระดับจำนวนสมาชิกหมายความว่า จำนวนสมาชิกในครัวเรือนจำนวนต่างๆ กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่าง

เพื่อให้ทราบว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผล ดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 51 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลา
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามรายได้ครัวเรือนต่อเดือน

รายได้ครัวเรือนต่อเดือน	10,00-19,999	20,000-29,999	30,000-39,999	40,000-49,999	50,000 ขึ้นไป
$\bar{X}$	.429	.639	.646	.819	.597
10,000-19,999	.429	-.210 (.545)	-.217 (.532)	-.391 (.263)	-.169 (.619)
20,000-29,999	.639		-.007 (.960)	-.181 (.203)	.041 (.731)
30,000-39,999	.646			-.174 (.226)	.048 (.692)
40,000-49,999	.819				.222 (.077)
50,000 ขึ้นไป	.597				

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 51 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือนในระดับต่างๆ จากการวิเคราะห์ พบว่าค่า Sig. ทุกตัว มีค่ามากกว่า .05 ทุกระดับรายได้ครัวเรือนต่อเดือน หมายความว่า รายได้ครัวเรือนต่อเดือนในระดับต่างๆ กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ตาราง 52 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล
ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามรายได้ครัวเรือนต่อเดือน

รายได้ครัวเรือนต่อเดือน	10,00-19,999	20,000-29,999	30,000-39,999	40,000-49,999	50,000 ขึ้นไป
$\bar{X}$	2.25	2.22	1.89	2.48	2.41
10,000-19,999	2.25	.3425 (.671)	.6727 (.404)	.0853 (.916)	.1563 (.843)
20,000-29,999	2.22		.3302 (.305)	-.2572 (.435)	-.1862 (.502)
30,000-39,999	1.89			-.5874 (.079)	-.5164 (.067)
40,000-49,999	2.48				.0710 (.807)
50,000 ขึ้นไป	2.41				

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 52 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือนในระดับต่างๆ จากการวิเคราะห์ พบว่าค่า Sig. ทุกตัว มีค่ามากกว่า .05 ทุกระดับรายได้ครัวเรือนต่อเดือน หมายความว่า รายได้ครัวเรือนต่อเดือนในระดับต่างๆ กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ตาราง 53 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามรายได้ครัวเรือนต่อเดือน

รายได้ครัวเรือนต่อเดือน	10,00-19,999	20,000-29,999	30,000-39,999	40,000-49,999	50,000 ขึ้นไป
$\bar{X}$	1.00	1.19	1.32	1.37	1.23
10,000-19,999	1.00	-0.1928 (.400)	-0.3291 (.152)	-0.3750 (.104)	-0.2327 (.301)
20,000-29,999	1.19		-0.1363 (.137)	-0.1822 (.052)	-0.0399 (.612)
30,000-39,999	1.32			-0.0459 (.629)	.0964 (.229)
40,000-49,999	1.37				.1432 (.086)
50,000 ขึ้นไป	1.23				

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 53 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือนในระดับต่างๆ จากการวิเคราะห์ พบว่าค่า Sig. ทุกตัว มีค่ามากกว่า .05 ทุกระดับรายได้ครัวเรือนต่อเดือน หมายความว่า รายได้ครัวเรือนต่อเดือนในระดับต่างๆ กับความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 54 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลา
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย

กรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย		เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	เป็นเจ้าของร่วม	ไม่มีกรรมสิทธิ์
	$\bar{X}$	.689	.311	.967
เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	.689		.378*	-.277
			(.002)	(.095)
เป็นเจ้าของร่วม	.311			-.655*
				(.001)
ไม่มีกรรมสิทธิ์	.967			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 54 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย กับ ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .002 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กล่าวคือ ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย มากกว่าประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .378

ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย กับ ประชากรที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .095 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย กับ ประชากรที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่าง

ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม กับ ประชากรที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .001 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กล่าวคือ ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย น้อยกว่าประชากรที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .655

ตาราง 55 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล
ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย

กรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	เป็นเจ้าของร่วม	ไม่มีกรรมสิทธิ์
	$\bar{X}$		
	2.44	1.54	2.23
เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	2.44	.9024* (.002)	.2100 (.588)
เป็นเจ้าของร่วม	1.54		.6923 (.126)
ไม่มีกรรมสิทธิ์	2.23		

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 55 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย กับ ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .002 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กล่าวคือ ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ มากกว่าประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .9024

ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย กับ ประชากรที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .588 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย กับ ประชากรที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม กับ ประชากรที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .126 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม กับ ประชากรที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ตาราง 56 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย

กรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	เป็นเจ้าของร่วม	ไม่มีกรรมสิทธิ์
	$\bar{X}$		
	1.29	1.14	1.20
เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	1.29	.1470 (.072)	.0945 (.397)
เป็นเจ้าของร่วม	1.14		-.0525 (.686)
ไม่มีกรรมสิทธิ์	1.20		

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 56 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย กับ ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .072 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย กับ ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่าง

ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย กับ ประชากรที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .397 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย กับ ประชากรที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่าง

ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม กับ ประชากรที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .686 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ร่วม กับ ประชากรที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่าง

เพื่อให้ทราบว่า ค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 57 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลา
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	$\bar{X}$	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารชุด/คอนโด
		.54	.00	1.55	1.00
บ้านเดี่ยว	.54		.547 (.352)	-1.003 (.000)	-.453 (.152)
บ้านแฝด	.00			-1.550* (.010)	-1.000 (.132)
ทาวน์เฮาส์	1.55				.550 (.105)
อาคารชุด/คอนโด	1.00				

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 57 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .352 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .01 หมายความว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 กล่าวคือ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ น้อยกว่าประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.003

ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด/คอนโด จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .152 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด/คอนโด มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภท ทาวน์เฮาส์ จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .010 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภท ทาวน์เฮาส์ มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ อย่างมี นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กล่าวคือ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด มีความ ต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ น้อยกว่าประชากรที่มีที่อยู่ อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.550

ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภท อาคารชุด/คอนโด จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .132 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภท อาคารชุด/คอนโด มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภท อาคารชุด/คอนโด จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .105 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภท อาคารชุด/คอนโด มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ตาราง 58 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	$\bar{X}$	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารชุด/คอนโด
		2.29	4.00	2.37	1.00
บ้านเดี่ยว	2.29		-1.7037 (.240)	-.0787 (.817)	1.2963 (.097)
บ้านแฝด	4.00			1.6250 (.273)	3.0000 (.068)
ทาวน์เฮาส์	2.37				1.3750 (.101)
อาคารชุด/คอนโด	1.00				

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 58 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05 ทุกตัว หมายความว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ตาราง 59 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารชุด/คอนโด
$\bar{X}$	1.59	1.00	2.02	2.28
บ้านเดี่ยว	1.59	.1595 (.657)	-.8655* (.000)	-1.1262 (.000)
บ้านแฝด	1.00		-1.0250* (.005)	-1.2857* (.002)
ทาวน์เฮาส์	2.02			-.2607 (.209)
อาคารชุด/คอนโด	2.28			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 59 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .657 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่าง

ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .01 หมายความว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 กล่าวคือ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ น้อยกว่าประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .8655

ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด/คอนโด จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .01 หมายความว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด/คอนโด มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 กล่าวคือ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ น้อยกว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด/คอนโด โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.1262

ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวเฮาส์ จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .005 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .01 หมายความว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวเฮาส์ มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 กล่าวคือ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ น้อยกว่าประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวเฮาส์ โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.0250

ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด/คอนโด จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .002 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .01 หมายความว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด/คอนโด มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 กล่าวคือ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ น้อยกว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด/คอนโด โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.2857

ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวเฮาส์ กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด/คอนโด จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .209 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวเฮาส์ กับ ประชากรที่มีที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด/คอนโด มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ไม่แตกต่าง

เพื่อให้ทราบค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 60 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลา
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัย
ปัจจุบัน

ระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	1-5 ปี	6-10 ปี	11-15 ปี	16-20 ปี	21-25 ปี	26-30 ปี	31 ปีขึ้นไป
$\bar{X}$	0.625	0.702	0.695	0.333	0	2	1.667
1-5 ปี	0.625	0.077	-0.07	0.292	.625*	-1.375*	-1.042*
		-0.457	-0.616	-0.157	-0.018	-0.026	-0.04
6-10 ปี	0.702		0.007	0.368	.702*	-1.298*	-0.965
			-0.959	-0.065	-0.007	-0.035	-0.056
11-15 ปี	0.695			0.362	.695*	-1.305*	-0.972
				-0.101	-0.012	-0.037	-0.058
16-20 ปี	0.333				0.333	-1.667*	-1.333*
					-0.288	-0.01	-0.013
21-25 ปี	0					-2.000*	-1.667*
						-0.003	-0.003
26-30 ปี	2						0.333
							-0.673
31 ปีขึ้นไป	1.667						

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 60 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี กับ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 6-10 ปี จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .457 ซึ่งมีความมากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี กับ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 6-10 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่าง

ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี กับ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 11-15 ปี จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .616 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี กับ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 11-15 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้าน

ตาราง 61 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล
ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	1-5 ปี	6-10 ปี	11-15 ปี	16-20 ปี	21-25 ปี	26-30 ปี	31 ปีขึ้นไป
$\bar{X}$	2.2	2.28	2.38	2.47	1.33	6.5	3.33
1-5 ปี	2.2	-0.0826 -0.732	-0.1845 -0.572	-0.2708 -0.575	0.872 -0.158	-4.294* -0.003	-1.128 -0.342
6-10 ปี	2.28		0.1019 -0.736	-0.1882 -0.687	0.9546 -0.115	-4.212* -0.004	-1.045 -0.376
11-15 ปี	6.50						3.1667 (.088)
16-20 ปี	3.33						
21-25 ปี							
26-30 ปี							
31 ปีขึ้นไป							

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 61 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี กับ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 26-30 ปี จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .003 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .01 หมายความว่า ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 26-30 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัยด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 กล่าวคือ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ น้อยกว่าประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 26-30 ปี โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.294

ตาราง 62 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	1-5 ปี	6-10 ปี	11-15 ปี	16-20 ปี	21-25 ปี	26-30 ปี	31 ปีขึ้นไป
$\bar{X}$	1.28	1.33	1.08	1.04	1.00	1.50	2.00
1-5 ปี	1.28	-.0494 (.470)	.2010 (.030)	.2381 (.082)	.2857 (.102)	-.2143 (.601)	-.7143 (.034)
6-10 ปี	1.33		.2503* (.004)	.2875* (.030)	.3351 (.050)	-.1649 (.686)	-.6649* (.047)
11-15 ปี	1.08			.0371 (.799)	.0847 (.641)	-.4153 (.315)	-.9153* (.007)
16-20 ปี	1.04				.0476 (.819)	-.4524 (.287)	-.9524* (.007)
21-25 ปี	1.00					-.5000 (.255)	-1.000* (.007)
26-30 ปี	1.50						-.5000 (.340)
31 ปีขึ้นไป	2.00						

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 62 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี กับ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 11-15 ปี จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .030 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 11-15 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัยด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กล่าวคือ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ มากกว่าประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 11-15 ปี โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .2010

ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 1-5 ปี กับ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 31 ปีขึ้นไป จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .034 ซึ่งมีค่า

ต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 กล่าวคือ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 11-15 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ มากกว่าประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 31 ปีขึ้นไป โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .9153

ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 16-20 ปี กับ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 31 ปีขึ้นไป จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .007 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .01 หมายความว่า ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 16-20 ปี แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 31 ปีขึ้นไป มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 กล่าวคือ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 16-20 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ มากกว่าประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 31 ปีขึ้นไป โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .9524

ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 21-25 ปี กับ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 31 ปีขึ้นไป จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .007 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .01 หมายความว่า ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 21-25 ปี แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 31 ปีขึ้นไป มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 กล่าวคือ ประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 21-25 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ มากกว่าประชากรที่มีระยะเวลาอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบัน 31 ปีขึ้นไป โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.000

เพื่อให้ทราบค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน จึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) ปรากฏผลดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 63 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลา
ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	หน่วยงานของรัฐ	การเคหะแห่งชาติ	บริษัทรับเหมา ก่อสร้าง	บริษัทจัดสรร	
	$\bar{X}$	.85	.44	.83	.61
หน่วยงานของรัฐ	.85		.413 (.351)	.019 (.956)	.247 (.461)
การเคหะแห่งชาติ	.44			-.393 (.205)	-.165 (.578)
บริษัทรับเหมาก่อสร้าง	.83				.228* (.045)
บริษัทจัดสรร	.61				

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 63 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน กับ ประชากรที่มีการเคหะแห่งชาติเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .351 ซึ่งมีความมากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน กับ ประชากรที่มีการเคหะแห่งชาติเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ประชากรที่มีหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน กับ ประชากรที่มีบริษัทรับเหมาเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .956 ซึ่งมีความมากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน กับ ประชากรที่มีบริษัทรับเหมาเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ประชากรที่มีหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน กับ ประชากรที่มีบริษัทจัดสรรเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .461 ซึ่งมีความมากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน กับ ประชากรที่มีบริษัทจัดสรรเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ประชากรที่มีการเคหะแห่งชาติเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน กับ ประชากรที่มีบริษัทรับเหมาเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .205 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีการเคหะแห่งชาติเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน กับ ประชากรที่มีบริษัทรับเหมาเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ประชากรที่มีการเคหะแห่งชาติเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน กับ ประชากรที่มีบริษัทจัดสรรเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .578 ซึ่งมีค่ามากกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีการเคหะแห่งชาติเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน กับ ประชากรที่มีบริษัทจัดสรรเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ประชากรที่มีบริษัทรับเหมาเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน กับ ประชากรที่มีบริษัทจัดสรรเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน จากการวิเคราะห์ พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ .045 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า .05 หมายความว่า ประชากรที่มีบริษัทรับเหมาเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน แตกต่างเป็นรายคู่กับ ประชากรที่มีบริษัทจัดสรรเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .05 กล่าวคือ ประชากรที่มีบริษัทรับเหมาเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ น้อยกว่าประชากรที่มีบริษัทจัดสรรเป็นผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบันโดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .228

ตาราง 64 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผล
ในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	หน่วยงานของรัฐ	การเคหะแห่งชาติ	บริษัทรับเหมา ก่อสร้าง	บริษัทจัดสรร
$\bar{X}$	1.85	1.44	2.10	2.36
หน่วยงานของรัฐ	1.85	.4127 (.689)	-.2510 (.756)	-.5106 (.514)
การเคหะแห่งชาติ	1.44		-.6637 (.359)	-.9233 (.183)
บริษัทรับเหมาก่อสร้าง	2.10			-.2596 (.327)
บริษัทจัดสรร	2.36			

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 64 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบันโดยหน่วยงานต่างๆ จากการวิเคราะห์พบว่า ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05 ทุกตัว หมายความว่า ประชากรที่มีผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบันโดยหน่วยงานต่างๆ มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ไม่แตกต่างกัน

ตาราง 65 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยรายคู่ อุปสงค์ที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อ ด้วยวิธีการ LSD จำแนกตามผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	หน่วยงานของรัฐ	การเคหะแห่งชาติ	บริษัทรับเหมาก่อสร้าง	บริษัทจัดสรร	
	$\bar{X}$	1.42	1.11	1.37	1.23
หน่วยงานของรัฐ	1.42		.3175 (.280)	.0502 .828	.1899 .394
การเคหะแห่งชาติ	1.11			.2673 (.194)	.1397 (.065)
บริษัทรับเหมาก่อสร้าง	1.37				-.1397 (.065)
บริษัทจัดสรร	1.23				

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 65 สามารถวิเคราะห์ผลได้ ดังนี้

ประชากรที่มีผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบันโดยหน่วยงานต่างๆ จากการวิเคราะห์พบว่า ค่า Sig. มีค่ามากกว่า .05 ทุกตัว หมายความว่า ประชากรที่มีผู้ก่อสร้างที่อยู่อาศัยปัจจุบันโดยหน่วยงานต่างๆ มีความต้องการที่อยู่อาศัย ด้านลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการซื้อไม่แตกต่างกัน

ภาคผนวก ข

แบบสอบถาม (บ้านทั่วไป)

เรื่อง : ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากร
ในเขตกรุงเทพมหานคร

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองหลัก
สูตรปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์การจัดการ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มีวัตถุประสงค์
เพื่อศึกษาปัจจัยที่กำหนดความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากร ในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่ง
ผลที่ได้จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการวางแผนนโยบายเกี่ยวกับที่อยู่
อาศัยและจัดให้บริการต่าง ๆ ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

เขต

1. เพศ

☐ ชาย ☐ หญิง

2. อายุ ปี

3. สถานภาพ

☐ โสด ☐ สมรส/อยู่ด้วยกัน ☐ หม้าย/หย่า/แยกกันอยู่

4. การศึกษาสูงสุด(รวมทั้งที่กำลังศึกษาอยู่)

☐ ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย ☐ มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.
☐ อนุปริญญา/ปวส. ☐ ปริญญาตรี
☐ สูงกว่าปริญญาตรี

5. อาชีพ

☐ ข้าราชการ ☐ พนักงานรัฐวิสาหกิจ ☐ พนักงานบริษัท
☐ เกษียณอายุ ☐ รับจ้าง ☐ เจ้าของกิจการ
☐ นักเรียน/นักศึกษา ☐ แม่บ้าน ☐ อื่นๆระบุ.....

6. ลักษณะครัวเรือน ท่านเป็นแบบใด

☐ ครัวเรือนเดี่ยว (1 ครอบครัว)
☐ ครัวเรือนขยาย (อยู่รวมกันหลายครอบครัว)

7. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน

ชาย คน หญิง คน เด็กอายุต่ำกว่า 15 ปี คน

8. รายได้ครัวเรือนต่อเดือน ทั้งหมด (รวมเงินได้พิเศษ) , , บาท

ส่วนที่ 2 สภาวะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน แบ่งเป็นที่อยู่อาศัยในปัจจุบันและในอนาคต

9. กรรมสิทธิ์ (ความเป็นเจ้าของ) ในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน
- ☐ มีกรรมสิทธิ์โดยสมบูรณ์(ไม่ได้จำนอง)
- ☐ มีกรรมสิทธิ์โดยมีภาระผูกพัน
- ☐ ไม่มีกรรมสิทธิ์
10. รูปแบบของบ้านที่อาศัยในปัจจุบัน
- ☐ บ้านเดี่ยว ☐ บ้านแฝด
- ☐ ทาวน์เฮาส์ ☐ อาคารชุด/คอนโด
11. ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ท่านอาศัยมาเป็นระยะเวลา ปี
12. ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ก่อสร้างโดย
- ☐ หน่วยงานของรัฐบาล ☐ การเคหะแห่งชาติ
- ☐ บริษัทรับเหมาก่อสร้าง ☐ บริษัทจัดสรร
- ☐ อื่นๆโปรดระบุ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต

กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านเห็นว่าตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1. ราคาที่อยู่อาศัย	☐	☐	☐	☐	☐
2. ทำเลที่ตั้ง	☐	☐	☐	☐	☐
3. คุณภาพของสิ่งปลูกสร้าง	☐	☐	☐	☐	☐
4. สาธารณูปการ (เช่น โรงพยาบาล, สถานศึกษา, ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น)	☐	☐	☐	☐	☐
5. สาธารณูปโภค	☐	☐	☐	☐	☐
6. ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ	☐	☐	☐	☐	☐
7. ระบบการผ่อนชำระ	☐	☐	☐	☐	☐
8. สภาพแวดล้อม(เช่น อากาศ, เพื่อนบ้าน เป็นต้น)	☐	☐	☐	☐	☐
9. ลักษณะบ้านที่ต้องการ	☐	☐	☐	☐	☐
10. ถูกหลักฮวงจุ้ย	☐	☐	☐	☐	☐

ส่วนที่ 4 ความต้องการที่อยู่อาศัยในอนาคต

1. ระยะเวลาในการตัดสินใจที่จะซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคต
 - ☐ ไม่มี
 - ☐ มี โดยคาดว่าจะซื้อในเวลา ปี
2. เหตุผลที่คิดจะซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยใหม่ ในอนาคต

☐ ต้องการมีกรรมสิทธิ์	☐ ครอบครัวขยายใหญ่ขึ้น
☐ ฐานะดีขึ้น	☐ รายได้ครัวเรือนที่เพิ่มขึ้น
☐ มีครอบครัวใหม่	☐ เพื่อการลงทุน
☐ ที่พักเดิมมีปัญหา	☐ ย้ายให้ใกล้ที่ทำงาน/ที่เรียน
3. ถ้าต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ลักษณะของที่อยู่อาศัยที่ต้องการซื้อหรือสร้างใหม่
 - ☐ บ้านใหม่
 - ☐ บ้านมือสอง
 - ☐ บ้านของการเคหะแห่งชาติ

..... จบแบบสอบถาม

ขอขอบพระคุณในความร่วมมือที่ตอบแบบสอบถาม

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ชื่อ ชื่อสกุล	นางสาวสุชาดา สินวรพันธุ์
วันเดือนปีเกิด	8 กรกฎาคม 2521
สถานที่เกิด	จังหวัด ตรัง
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	5/6 หมู่ 6 ตำบลทุ่งหว้า อำเภอทุ่งหว้า จังหวัดสตูล
ตำแหน่งหน้าที่การงานปัจจุบัน	พนักงานบริหารทั่วไป 4
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	องค์การคลังสินค้า กระทรวงพาณิชย์ นนทบุรี
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2540	มัธยมศึกษาตอนปลาย จาก โรงเรียนวิเชียรมาตุ จังหวัดตรัง
พ.ศ. 2544	ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ จาก มหาวิทยาลัยรามคำแหง กรุงเทพมหานคร
พ.ศ. 2550	เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์การจัดการ จาก มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ กรุงเทพมหานคร