

เหตุผลการฝากขายบ้านและรูปแบบบ้านใหม่ของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว: กรณีศึกษาผู้ฝากขายบ้าน  
มือสองผ่านบริษัท บี.ซี.พี. เฮ้าส์ซิ่ง จำกัด



นางสาวเชกศิริ ยางเดิม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

CHULALONGKORN UNIVERSITY

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหะพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหการ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2556


ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทคัดย่อและแฟ้มข้อมูลฉบับเต็มของวิทยานิพนธ์ตั้งแต่ปีการศึกษา 2554 ที่ให้บริการในคลังปัญญาจุฬาฯ (CUIR)

เป็นแฟ้มข้อมูลของนิสิตเจ้าของวิทยานิพนธ์ ที่ส่งผ่านทางบัณฑิตวิทยาลัย

The abstract and full text of theses from the academic year 2011 in Chulalongkorn University Intellectual Repository (CUIR) are the thesis authors' files submitted through the University Graduate School.

REASONS FOR HOUSE CONSIGNMENT AND NEW TYPES OF RESIDENCE FOR EX-  
DETACHED HOUSE OWNER: CASE STUDY OF SECOND HAND HOUSES OF B.C.P.  
HOUSING CO., LTD.



Miss Seksiri Yangderm

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
**CHULALONGKORN UNIVERSITY**

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

Development

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2013

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์

เหตุผลการฝากขายบ้านและรูปแบบบ้านใหม่ของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว: กรณีศึกษาผู้ฝากขายบ้านมือสองผ่านบริษัท บี.ซี.พี. เฮ้าส์ซิง จำกัด

โดย

นางสาวเชกศิริ ยางเดิม

สาขาวิชา

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

รองศาสตราจารย์ ยุวดี ศิริ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้หัวข้อวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ

.....คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พงศ์ศักดิ์ วัฒนสินธุ์)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....ประธานกรรมการ

(รองศาสตราจารย์ สุปรীชา หิรัญโร)

.....อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

(รองศาสตราจารย์ ยุวดี ศิริ)

.....กรรมการ

(ดร.พร วิรุฬห์รักษ์)

.....กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย

(รองศาสตราจารย์ ดร.ชวลิต นิตยะ)

.....กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย

(ดร.นนท์ สหายา)

เชกศิริ ยางเดิม : เหตุผลการฝากขายบ้านและรูปแบบบ้านใหม่ของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว: กรณีศึกษา ผู้ฝากขายบ้านมือสองผ่านบริษัท บี.ซี.พี. เฮ้าส์ซิง จำกัด. (REASONS FOR HOUSE CONSIGNMENT AND NEW TYPES OF RESIDENCE FOR EX-DETACHED HOUSE OWNER: CASE STUDY OF SECOND HAND HOUSES OF B.C.P. HOUSING CO., LTD.) อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: รศ. ยุวดี ศิริ, 172 หน้า.

ลักษณะการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยแต่ละชนชาติมีความแตกต่างกัน เช่นในสังคมตะวันตกการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยจะเปลี่ยนไปตามลักษณะของครอบครัว โดยในช่วงชีวิตที่ครอบครัวมีขนาดเล็ก เช่น อยู่อาศัยตัวคนเดียวหรือสองคน รูปแบบที่อยู่อาศัยที่เลือกอาศัยจะเป็นรูปแบบหอพัก อพาร์ทเมนต์ แต่เมื่อสมาชิกในครอบครัวมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นก็จะมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีขนาดใหญ่ขึ้น เช่น บ้านเดี่ยว ซึ่งแตกต่างกับการเปลี่ยนแปลงที่พบในสังคมตะวันออกเช่นในเมืองไทยที่จะเลือกอยู่อาศัยโดยติดทำเลและภูมิสำเนาเพราะลักษณะครอบครัวไทยที่เป็นครอบครัวขยายมีการพึ่งพาอาศัยกันในระบบเครือญาติ ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเบื้องต้นพบว่าในตลาดบ้านมือสองนั้น บ้านเดี่ยวเป็นสินค้าที่มีจำนวนฝากขายมากที่สุดสะท้อนให้เห็นการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยในสังคมไทย ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลุ่มผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวที่มีระดับราคาตั้งแต่ 4 ล้านบาทขึ้นไปในโครงการของบริษัทแลนด์แอนด์เฮ้าส์และควอลิตี้เฮ้าส์ โดยจะศึกษาเหตุผลขายบ้าน ประเภทที่อยู่ใหม่ที่เลือก และเหตุผลที่ใช้ในการเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ เพื่อหาแนวโน้มสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป

ผลการศึกษาพบว่าเหตุผลการเปลี่ยนแปลงที่อยู่ที่พักมากที่สุดคือ ปัญหาด้านกายภาพที่อยู่อาศัย และปัญหาด้านการเดินทางที่ 52% โดยพบว่าผู้ที่ต้องการที่อยู่ใหญ่ขึ้นส่วนมากเป็นครอบครัวขยาย จึงย้ายไปอยู่บ้านเดี่ยวที่มีพื้นที่และบริเวณกว้างขึ้น ขณะที่กลุ่มที่ต้องการที่อยู่เล็กลงนั้นมีผู้อยู่อาศัยไม่เกิน 3 คน และมีข้อจำกัดด้านเศรษฐกิจทั้งจากการหย่าร้างและค่าใช้จ่ายบุตรที่เพิ่มขึ้นจึงย้ายไปอยู่ที่อยู่ขนาดเล็กลงทั้งบ้านเดี่ยว คอนโดมิเนียมและราคาถูกลงกว่าครึ่งของที่เคยอาศัยอยู่ ส่วนปัญหาการเดินทางนั้นมีผลมาจากการอยู่อาศัยชานเมืองที่ขณะนั้นการคมนาคมยังไม่สะดวกอีกทั้งการจราจรติดขัดมากขึ้นโดยพบว่ากลุ่มตัวอย่างมากถึง 50% ใช้เวลาในการเดินทางมากกว่า 1 ชั่วโมง ซึ่งส่งผลกระทบต่อบุตรที่อยู่ในวัยเรียนจึงทำให้เกิดการย้ายที่อยู่เข้าไปทำเลใกล้เมืองมากขึ้นแต่จะย้ายไปทำเลที่ไกลกัน พบน้อยที่ย้ายข้ามทำเล อีกทั้งยังคงเลือกที่จะอาศัยบ้านเดี่ยว เช่นเคย นอกจากนี้พบว่าที่อยู่อาศัยใหม่ที่คนกลุ่มนี้เลือกนั้นอยู่ในระดับราคาใกล้เคียงที่อยู่เดิมหรือราคาสูงขึ้นซึ่งที่อยู่เดิมก็อยู่ที่ระดับราคาสูง (6-9.99ล้านบาทขึ้นไป) อยู่แล้ว

ข้อค้นพบในการศึกษาครั้งนี้พบว่า การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยวช่วงนี้ 80% เป็นการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของกลุ่มคนที่อยู่ในวัยทำงานที่บุตรยังเล็กและอายุไม่เกินมัธยม นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่าง 35% มีลักษณะการย้ายไปอยู่ใกล้กับบิดา มารดา ภูมิสำเนาเดิมของตนเอง และส่วนมากใช้ระยะทางไปมาหากันไม่เกิน 5 กิโลเมตร โดยส่วนมากยังคงเป็นครอบครัวเดี่ยวแต่ต้องการอยู่ใกล้กันเพื่อสะดวกในการไปมาหาสู่ ดูแลกันโดยเฉพาะการช่วยดูแลบุตร นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มผู้ต้องการที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ขึ้นส่วนมากเป็นครอบครัวขยายที่มีผู้สูงอายุอยู่อาศัยด้วยซึ่งต้องการพื้นที่ใช้สอยบ้านมากกว่า 250 ตารางเมตรขึ้นไปและมีพื้นที่สำหรับต่อเติม ขณะเดียวกันผู้ที่ต้องการที่อยู่เล็กลงเป็นกลุ่มคนวัยไม่เกิน 40 ปี มีสมาชิกอยู่อาศัยไม่เกิน 3 คน ต้องการทั้งบ้านเดี่ยวขนาดเล็ก 150 – 200 ตารางเมตร ราคา 4 – 6 ล้านบาทหรือคอนโดมิเนียมที่ราคา 2 – 3 ล้านบาท เนื่องจากรายได้ได้น้อยกว่า 150,000 บาทต่อเดือนและต้องรับภาระบุตรมากขึ้น

ภาควิชา เคหการ

ลายมือชื่อนิสิต .....

สาขาวิชา การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก .....

ปีการศึกษา 2556

# # 5573354025 : MAJOR REAL ESTATE DEVELOPMENT

KEYWORDS: DETACHED HOUSE / RELOCATION

SEKSIRI YANGDERM: REASONS FOR HOUSE CONSIGNMENT AND NEW TYPES OF RESIDENCE FOR EX-DETACHED HOUSE OWNER: CASE STUDY OF SECOND HAND HOUSES OF B.C.P. HOUSING CO., LTD.. ADVISOR: ASSOC. PROF. YUWADEE SIRI, 172 pp.

Relocations and Housing in each country differ: for example in Western societies residence relocations vary according to characteristics of the family. Small size families living alone or just a couple live in apartments or condominiums. As the number of family members increase the demand for large sized accommodation as well as detached houses which is different from Eastern society. For example, Thais would rather to stay close to their hometown or their parents due to the reliance on the family system. Researcher basically studied the secondhand home market in Thailand and found that the detached house is the product that most sells out in the secondhand home market, therefore, the researcher takes an interest in the variation of detached-home relocation by focusing on a case study of and over 4 million baht detached house by the Land and House Public Company Limited. The objective is to ascertain the reason of moving house, the new residence trading and the reason behind selecting a new place of residence to further identify the tendencies and the subsequent change in society.

Concerning the finding behind moving house, 52% were because of physical problems and transportation in response to demands to move into a bigger detached house for the wider space needed for an extended family. Families asking for smaller sized home for no more than three members typically related to economic limitations including divorce and the higher costs of children due to detached house and condominium cut half of the prices. Next, transportation problems caused by poverty and worse traffic jams meant 50% of the sample spent more than 1 hour commuting which effected children of studying age, and so their parents moved them closer to the city but still near the previous location. Less move far away. Still, detached home was the most popularly selected type. In addition, prices of the new residences chosen were close to previous homes or higher at around 6-9.99 million baht.

According to the result, 80% of those relocating to detached houses were of age stage 3-4. which is the working age with a baby and not educated beyond high school. Besides, 35% of the sample moved closer to their parents or primary hometown. Most did not move over 5 km transport to the new residence, and single families demanded the most convenience sociality, especially, child care. Furthermore, it was found that some who preferred residences on larger areas, were mainly big size families with their elderly who required over 250 sqm. in area. For those wanting smaller sized residences, they were not over 40 years old with no more than three family members and sought detached homes of between 150-250 sqm. And priced between 4-6 million baht or a condominium priced between 2-3 million baht as their incomes were less than 150,000 baht and they had more responsibilities for their children.

Department: Housing

Student's Signature .....

Field of Study: Real Estate Development

Advisor's Signature .....

Academic Year: 2013

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความรู้และความกรุณาของรองศาสตราจารย์ยุวดี ศิริ ผู้ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาที่ช่วยให้ความรู้วิชาเกี่ยวกับบ่อสังหาริมทรัพย์และคอยให้คำปรึกษาตลอดเวลาอันมีค่า คอยให้คำแนะนำตั้งแต่เริ่มทำหัวข้อมาจนถึงวิทยานิพนธ์เล่มนี้เสร็จสมบูรณ์ อีกทั้งยังช่วยกรุณาในการติดต่อเข้าถึงบริษัทนายหน้าซึ่งทำให้การเข้าถึงกลุ่มตัวอย่างง่ายขึ้นและลุล่วงไปด้วยดี ขอขอบพระคุณ คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ทุกท่านที่สละเวลาอันมีค่าและช่วยให้คำแนะนำ ชี้แนะข้อบกพร่องทำให้วิทยานิพนธ์เล่มนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น ขอขอบพระคุณคุณสมศักดิ์ ชูดีศิลป์ กรรมการผู้จัดการบริษัทพี.ซี.พี. เอ็นโอสซึ่งจำกัดที่ให้ความอนุเคราะห์ในการให้ข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับบ้านมือสอง สละเวลาอันมีค่าในการให้สัมภาษณ์ ติดต่อประสานงานกับพนักงานขาย ช่วยแนะนำพนักงานบริษัทในการช่วยเหลือให้ข้อมูล ตลอดจนการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าผู้ฝากขายบ้าน ขอขอบพระคุณพี่ๆพนักงานบริษัทพี.ซี.พี. เอ็นโอสซึ่งทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลือให้ติดตามไปสัมภาษณ์ลูกค้า ติดต่อแนะนำให้ข้อมูลลูกค้า ซึ่งพี่ๆคอยสอบถามความคืบหน้าและช่วยสละเวลาหาข้อมูลที่ต้องการเพิ่มเติมอย่างเต็มที่ซึ่งเป็นส่วนสำคัญมากที่ทำให้วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จได้

ขอบคุณอาจารย์ทุกท่านในภาควิชาเคหการ จุฬาฯ ที่ช่วยสอนวิชาต่างๆและให้คำแนะนำ ช่วงสอบหัวข้อ ขอขอบคุณเพื่อนๆพี่ๆที่พี่พาเรียนมาด้วยกัน ช่วยเหลือกันทุกเรื่องขอบคุณมากจริงๆ รวมไปถึงพี่พนักงานประจำภาควิชาทุกท่านโดยเฉพาะคุณทานตะวันที่ให้คำแนะนำ ไขข้อสงสัยเกี่ยวกับการทำเรื่อง เอกสารต่างๆ ด้วยดีมาโดยตลอด นอกจากนี้ขอบคุณนักเตะอาร์เซนอลและนักบาสทีมรีอกเกต คลิปเปอร์ส และพอร์ทแลนด์ที่ช่วยเล่นดีๆ ให้ชม คอยอยู่เป็นเพื่อนเวลานั่งทำงาน

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณคุณพ่อคุณแม่และทุกคนในครอบครัว คนใกล้ชิดที่คอยพาไปสัมภาษณ์ เป็นกำลังใจให้กันมาโดยตลอด ให้อภัยกับเวลาที่เครียดและสับสน คอยให้สนับสนุนให้การเรียนปริญญาโทนี้สำเร็จได้

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

## สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฌ
สารบัญรูปภาพ.....	ฎ
บทที่ 1 บทนำ .....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ.....	1
1.2 วัตถุประสงค์.....	5
1.3 ขอบเขตงานวิจัย .....	6
1.4 วิธีดำเนินการวิจัย .....	7
1.5 กรอบงานวิจัย.....	10
1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ.....	11
1.7 ข้อตกลงในงานวิจัยเบื้องต้น.....	11
1.8 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	11
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	12
2.1 แนวคิดเกี่ยวกับวงจรชีวิตครอบครัว .....	12
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย.....	15
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย.....	18
2.4 แนวคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงาน .....	20
2.5 การแบ่งเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร.....	22
2.6 แนวคิดเกี่ยวกับแหล่งที่อยู่อาศัยกับความสัมพันธ์ทางเครือญาติ.....	22
2.7 แนวคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างบุตรสาวและมารดา.....	25
2.8 แนวคิดที่เกี่ยวกับลำดับชั้นทางสังคมและพฤติกรรมผู้บริโภค.....	28
2.9 งานวิจัยลักษณะที่เกี่ยวข้อง.....	30
บทที่ 3 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทและบ้านมือสองที่ฝากขาย .....	33
3.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับ บริษัท พี.ซี.พี. เฮาส์ซิง จำกัด.....	33

3.2 ข้อมูลเกี่ยวกับบ้านมือสองที่ฝากขายผ่านบริษัท บี.ซี.พี. เฮาส์ซิง จำกัด .....	34
บทที่ 4 วิธีดำเนินการวิจัย.....	37
4.1 การสำรวจและเก็บรวบรวมข้อมูล .....	37
4.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย .....	37
4.3 การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง .....	41
4.4 วิเคราะห์ข้อมูลในเชิงคุณภาพ .....	43
4.5 วิธีการนำเสนอข้อมูล .....	43
4.6 สรุปผลการศึกษาและเสนอแนะ .....	43
บทที่ 5 ผลการศึกษา.....	45
บทที่ 6 สรุปผลการศึกษา.....	135
6.1 ข้อมูลทั่วไป.....	135
6.2 ข้อมูลที่อยู่อาศัยที่ขาย .....	138
6.3 เหตุผลของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว .....	138
6.4 เหตุผลในการเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ .....	141
6.5 ข้อมูลที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ .....	143
6.6 สรุปผลการศึกษาที่ได้จากพนักงานขายและเจ้าของบ้านเดี่ยว .....	145
บทที่ 7 วิเคราะห์ผลการศึกษาและข้อค้นพบงานวิจัย .....	148
7.1 วิเคราะห์ความสัมพันธ์ของจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่เปลี่ยนแปลงไป – ขนาดที่อยู่อาศัย.....	148
7.2 ความสัมพันธ์ระหว่างการเปลี่ยนแปลงทำเลบ้านหลังเก่า – หลังใหม่ .....	152
7.5 ข้อค้นพบในงานวิจัย .....	164
7.6 ข้อเสนอแนะงานวิจัย .....	166
รายการอ้างอิง .....	167
ภาคผนวก.....	169
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์ .....	172



## สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1.1 สัดส่วนทรัพย์สินรอกการขายของ บสก. ประเภทที่อยู่อาศัย.....	4
ตารางที่ 1.2 กราฟแสดงประมาณการจำนวนบ้านมือสองของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในบริเวณ กรุงเทพฯและปริมณฑล 10 ปีที่ผ่านมา .....	4
ตารางที่ 1.3 แสดงผังการดำเนินการวิจัย.....	9
ตารางที่ 3.1 ผลการดำเนินกิจการ 15 ปีที่ผ่านมาของบริษัทปี.ซี.พี. เฮาส์ซิง จำกัด .....	33
ตารางที่ 3.2 แผนภูมิแสดงสัดส่วนการขายบ้านมือสองระดับกลางขึ้นบนของบริษัท ปี.ซี.พี. เฮาส์ซิง จำกัดในช่วงปี 2555 – ปัจจุบัน.....	34
ตารางที่ 3.3 แผนภูมิแสดงสัดส่วนบ้านเดี่ยวโครงการแลนด์แอนด์เฮาส์ระดับราคา 4 ล้านบาทขึ้นไป ที่ ฝากขายผ่านบริษัท ปี.ซี.พี. เฮาส์ซิง จำกัด ในปี 2555 – มิถุนายน 2556.....	35
ตารางที่ 6.1 แสดงอายุของผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยว .....	135
ตารางที่ 6.2 แสดงอาชีพของผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยว .....	136
ตารางที่ 6.3 แสดงระดับรายได้ครัวเรือนต่อเดือนของผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยว.....	136
ตารางที่ 6.4 แสดงจำนวนสมาชิกที่อาศัยในครัวเรือน.....	137
ตารางที่ 6.5 แสดงภูมิลำเนาของผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยว.....	137
ตารางที่ 6. 6 แสดงระยะเวลาที่อยู่อาศัยบ้านหลังเก่า.....	137
ตารางที่ 6.7 แสดงระดับราคาที่อยู่อาศัยหลังเก่าที่ขาย.....	138
ตารางที่ 6.8 แสดงพื้นที่ใช้สอยของบ้านหลังที่ขาย.....	138
ตารางที่ 6.9 แสดงเหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ).....	138
ตารางที่ 6.10 แสดงเหตุผลในการเลือกที่อยู่ใหม่ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ).....	141
ตารางที่ 6.11 แสดงประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่เลือก.....	143
ตารางที่ 6.12 แสดงระดับราคาที่อยู่อาศัยใหม่ที่เลือก .....	144
ตารางที่ 6.13 สรุปเปรียบเทียบผลการศึกษาที่ได้จากการสัมภาษณ์พนักงานขายและเจ้าของบ้านเดี่ยว .....	145
ตารางที่ 6.14 สรุปเหตุผลหลักในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย.....	146
ตารางที่ 6.15 สรุปการเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ .....	147

ตารางที่ 7.1 แสดงความต้องการที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ยจากกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหญ่ขึ้น .....	150
ตารางที่ 7.2 แสดงความต้องการที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ยจากกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการบ้านเดี่ยวเล็กลง ..	151
ตารางที่ 7.3 แสดงความต้องการที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ยจากกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการที่อยู่ประเภทอื่น ..	152
ตารางที่ 7. 4 แสดงสัดส่วนของระยะเวลาในการเดินทางไปทำงาน – โรงเรียนของผู้ที่ประสบปัญหาในการเดินทาง .....	153
ตารางที่ 7.5 แสดงข้อมูลการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยจากที่อยู่ที่ย้าย – ที่อยู่ที่เลือกอาศัย .....	154
ตารางที่ 7.6 การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยระหว่างที่อยู่อาศัยเดิมกับที่อยู่ใหม่กับระยะทางจากภูมิลำเนาครอบครัวเดิม .....	156
ตารางที่ 7.7 แสดงระดับราคาที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ที่ต้องการ.....	158
ตารางที่ 7.8 แผนภูมิการเลื่อนชั้นที่อยู่อาศัยจัดทำโดยธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	159
ตารางที่ 7.9 เปรียบเทียบระดับราคาเดิมกับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เลือก .....	160

## สารบัญรูปภาพ

หน้า

ภาพที่ 1.1 แสดงการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยตามช่วงชีวิตคนในสังคมตะวันตกอย่างน้อย 5 ครั้ง .....	2
ภาพที่ 1.2 แสดงวิธีดำเนินงานวิจัย.....	7
ภาพที่ 2.1 การแบ่งชั้นของกรุงเทพมหานคร .....	22
ภาพที่ 2.2 แสดงโครงสร้างครอบครัวกับการย้ายที่อยู่อาศัยของชาวออสเตรเลียในปี 2008 .....	32
ภาพที่ 3.1 ภาพแสดงจำนวนบ้านเดี่ยวของบริษัทแลนด์แอนด์เฮาส์ที่ฝากขายผ่านบริษัทพี.ซี.พี.เฮาส์ ซึ่งจำกัด บริเวณต่างๆ ในกรุงเทพฯและปริมณฑล .....	36
ภาพที่ 5.1 แสดงภาพรวมโดยรวมของบ้าน.....	46
ภาพที่ 5.2 แสดงภาพรวมโดยรวมภายในบ้าน .....	46
ภาพที่ 5.3 แสดงภาพรวมโดยรวมของบ้าน.....	49
ภาพที่ 5.4 แสดงภาพรวมภายในบ้าน.....	50
ภาพที่ 5.5 แสดงภาพสวนและบรรยากาศในซอย .....	50
ภาพที่ 5.6 แสดงลักษณะการจอดรถที่ก่อให้เกิดปัญหา .....	51
ภาพที่ 5.7 แสดงห้องนั่งเล่นที่ต่อเติมบนที่จอดรถเดิม ทำให้เหลือที่จอดรถภายในบ้านเพียง 1 คัน. 51	
ภาพที่ 5.8 แสดงถนนทางกลับรถเข้าหมู่บ้าน .....	52
ภาพที่ 5.9 แสดงภาพรวมบ้าน .....	54
ภาพที่ 5.10 แสดงพื้นที่สวนนอกบ้านและพื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน.....	55
ภาพที่ 5.11 แสดงภาพรวมของบ้าน.....	60
ภาพที่ 5.12 แสดงบรรยากาศภายนอกบ้าน.....	60
ภาพที่ 5.13 แสดงห้องใช้สอยต่างๆ ภายในบ้าน.....	61
ภาพที่ 5.14 แสดงภาพรวมของบ้าน.....	65
ภาพที่ 5.15 แสดงภาพพื้นที่ใช้สอยห้องต่างๆ ภายในบ้าน.....	66
ภาพที่ 5.16 แสดงภาพสวนและพื้นที่โดยรอบบ้าน .....	66
ภาพที่ 5.17 แสดงภาพโดยรวมของบ้าน.....	69
ภาพที่ 5.18 แสดงพื้นที่ห้องใช้สอยต่างๆ .....	70
ภาพที่ 5.19 แสดงภาพรวมภายนอกบ้าน .....	73
ภาพที่ 5.20 แสดงพื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน.....	74

ภาพที่ 5.21 แสดงพื้นที่ใช้สอยภายนอกและสวน.....	74
ภาพที่ 5.22 แสดงภาพรวมของบ้านซึ่งเป็นบ้าน 2 หลังติดกัน .....	77
ภาพที่ 5. 23 แสดงพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านหลังเล็ก.....	77
ภาพที่ 5.24 แสดงพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านหลังใหญ่.....	78
ภาพที่ 5.25 แสดงพื้นที่สวนในบ้านและในโครงการ.....	78
ภาพที่ 5.26 แสดงการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของครอบครัว.....	79
ภาพที่ 5.27 แสดงภาพที่อยู่อาศัย.....	84
ภาพที่ 5.28 แสดงพื้นที่ใช้สอยห้องต่างๆ .....	84
ภาพที่ 5.29 แสดงภาพบ้านภายนอก.....	89
ภาพที่ 5.30 แสดงภาพพื้นที่ใช้สอย ห้องต่างๆ ภายในบ้าน .....	89
ภาพที่ 5.31 แสดงภาพพื้นที่สวนรอบตัวบ้าน.....	90
ภาพที่ 5.32 แสดงภาพบ้านที่ขาย.....	95
ภาพที่ 5.33 แสดงภาพพื้นที่ภายในบ้าน .....	95
ภาพที่ 5.34 แสดงสวนหลังบ้านและเรือนรับรองแขก .....	96
ภาพที่ 5.35 แสดงภาพบ้านโดยรวมจากภายนอก.....	98
ภาพที่ 5.36 แสดงสวนบ้านและบรรยากาศในบ้าน .....	99
ภาพที่ 5.37 แสดงภาพรวมของบ้าน.....	101
ภาพที่ 5.38 ภาพแสดงห้องต่างๆ ภายในบ้าน และสวน .....	102
ภาพที่ 5.39 แสดงสภาพบ้านโดยรวม.....	104
ภาพที่ 5.40 แสดงพื้นที่ใช้สอย ห้องต่างๆภายในบ้าน .....	105
ภาพที่ 5.41 แสดงภาพรวมบ้านจากภายนอก.....	107
ภาพที่ 5.42 แสดงห้องใช้สอยภายในบ้าน.....	108
ภาพที่ 5.43 แสดงสวนและพื้นที่นั่งเล่นภายนอก .....	108
ภาพที่ 5.44 แสดงภาพบ้านโดยรวมจากภายนอก.....	112
ภาพที่ 5.45 แสดงการใช้พื้นที่บ้านเป็นสำนักงานและสต็อกสินค้า .....	112
ภาพที่ 5.46 แสดงภาพบ้านโดยรวมจากภายนอก.....	114
ภาพที่ 5.47 แสดงพื้นที่ชั้น 1 ของบ้าน .....	115
ภาพที่ 5.48 แสดงพื้นที่ชั้น 2 ของบ้าน .....	115

ภาพที่ 5.49 แสดงภาพบ้านโดยรวม .....	118
ภาพที่ 5.50 แสดงห้องต่างๆภายในบ้าน.....	119
ภาพที่ 5. 51 แสดงภาพบ้านโดยรวมจากภายนอก .....	121
ภาพที่ 5.52 แสดงพื้นที่ใช้สอยนอกบ้าน สวน พื้นที่ต่อเติมซีกหลังบ้าน ลานไม้กิจกรรม .....	122
ภาพที่ 5.53 แสดงภาพพื้นที่ใช้สอยห้องต่างๆภายในบ้าน .....	122
ภาพที่ 5.54 แสดงบ้านโดยรวม .....	124
ภาพที่ 5.55 แสดงภาพภายในบ้านและห้องนอน .....	125
ภาพที่ 5.56 แสดงภาพสวนและวิวทะเลสาบหน้าบ้าน.....	125
ภาพที่ 5.57 แสดงภาพพื้นที่สวนหน้าบ้านและภาพโดยรวม .....	128
ภาพที่ 5.58 แสดงภาพห้องทำงานและห้องโถงรับแขก.....	128
ภาพที่ 5.59 แสดงภาพห้องนอนและห้องใช้สอยอื่นๆ ภายในบ้าน.....	129
ภาพที่ 5.60 แสดงพื้นที่สวนหน้าบ้าน.....	129
ภาพที่ 5.61 แสดงภาพบ้านที่ชาย.....	132
ภาพที่ 5.62 แสดงภาพพื้นที่ภายในบ้าน.....	132
ภาพที่ 6.1 แสดงการเปลี่ยนแปลงทำเลที่อยู่อาศัย.....	139
ภาพที่ 7.1 แสดงผลกระทบจากการหย่าร้างที่นำไปสู่ความต้องการลดขนาดพื้นที่อยู่อาศัย.....	149
ภาพที่ 7.2 แสดงการเปลี่ยนแปลงทำเลที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง.....	155
ภาพที่ 7.3 แสดงรูปแบบการตั้งครัวเรือนที่ได้จากการวิเคราะห์.....	157
ภาพที่ 7. 4 แสดงช่วงชีวิตกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่พบ.....	163
ภาพที่ 7.5 แสดงความสัมพันธ์ของช่วงชีวิตของกลุ่มตัวอย่างกับเหตุผลในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่เกิดขึ้นในช่วงชีวิตดังกล่าว.....	164
ภาพที่ 7.6 แสดงช่วงชีวิตของกลุ่มตัวอย่างที่พบและลักษณะพิเศษในการเคลื่อนย้ายทำเลที่อยู่.....	165

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยนั้นเกิดขึ้นได้กับทุกคนและทุกช่วงวัยขึ้นอยู่กับหลายเหตุปัจจัยมาเกี่ยวข้อง ซึ่งในช่วงชีวิตคนนั้น อาจมีการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่ไม่เท่ากัน เช่น ในสังคมตะวันตกเกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยอย่างน้อย 5 ครั้ง ตามลักษณะของวัฒนธรรมซึ่งส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตครอบครัวในแต่ละช่วง โดยการเปลี่ยนแปลงแต่ละช่วงก็จะนำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่อาจมีรูปแบบที่เหมือนหรือต่างไปจากเดิมได้เช่นกัน ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญของแนวคิดได้ดังต่อไปนี้

ช่วงที่ 1 เป็นช่วงที่บุตรเริ่มแยกออกมาจากครอบครัว ซึ่งจะตรงกับช่วงอายุ 17 – 18 โดยลักษณะสังคมตะวันตกเด็กวัยรุ่นจะเริ่มมีการหางานทำเป็นค่าขนมเองตั้งแต่อายุประมาณ 16 – 17 ปี ซึ่งชีวิตวัยรุ่นของเด็กที่นั่นมีความเป็นตัวของตัวเองสูงเริ่มพึ่งพาตนเอง ส่วนใหญ่ผู้ปกครองจะเลี้ยงดูบุตรถึงเพียงมัธยมปลายและเมื่ออายุ 18 ปี บรรลุนิติภาวะก็จะสามารถย้ายออกไปอยู่เองเลือกอนาคตของตนเองว่าจะออกไปหางานทำนอกบ้านหรือจะเข้าศึกษาต่อมหาวิทยาลัย ช่วงวัยนี้จึงเป็นช่วงแรกที่บุคคลย้ายออกจากครอบครัวไปอาศัยลำพัง ที่อยู่อาศัยที่ต้องการจะเป็นรูปแบบหอพัก อพาร์ทเมนต์ ซึ่งเหมาะสมกับชีวิตหนุ่มสาวตัวคนเดียว หรือถ้าเลือกเรียนต่อมหาวิทยาลัยก็จะเข้าไปอยู่ในแคมปัสมหาวิทยาลัยที่ตนเองเข้าได้ ซึ่งอาจไปอยู่ต่างเมือง คนละฝากฝั่งเมืองเนื่องจากมาตรฐานมหาวิทยาลัยต่างๆ นั้นไม่ได้แตกต่างกันมากและไม่ได้กระจุกอยู่ที่เมืองหลวงแห่งเดียว

ช่วงที่ 2 การเปลี่ยนแปลงที่อยู่ครั้งต่อมาจะเกิดขึ้นเมื่อเรียนจบมหาวิทยาลัย หรือต้องย้ายไปตามแหล่งงานซึ่งการย้ายงานระยะที่คนหนุ่มสาวยังไม่แต่งงานนั้นเกิดขึ้นได้ง่าย ระยะนี้อาจมีฐานะทางการเงินที่ดีขึ้นที่พักอาศัยช่วงนี้จึงเป็นรูปแบบคอนโดมิเนียมหรือหอพัก แต่จะเป็นลักษณะของการเช่าอาศัยเป็นส่วนมาก

ช่วงที่ 3 เป็นช่วงที่บุคคลเริ่มใช้ชีวิตคู่แต่ยังไม่มีบุตร อาจหาที่อยู่ใหม่ร่วมกันหรือย้ายไปอยู่ที่อยู่ของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง แต่ความต้องการพื้นที่ใช้สอยจะยังไม่มากนัก เพราะทั้ง 2 สามารถใช้พื้นที่ในการนอน และห้องน้ำ ห้องนั่งเล่นร่วมกันได้ ที่อยู่อาศัยสำหรับคนกลุ่มนี้จึงไม่แตกต่างจากช่วงที่ 2 เท่าใดนัก

ช่วงที่ 4 เป็นช่วงที่ครอบครัวแต่งงานมีบุตรเพิ่มขึ้นมาซึ่งพื้นที่ใช้สอยสำหรับคน 2 คนนั้นไม่เพียงพออีกต่อไป มีความต้องการเป็นเจ้าของที่อยู่ด้วยตนเอง รูปแบบที่อยู่อาศัยอาจเป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ หรือคอนโดมิเนียมที่มีพื้นที่ใช้สอยเพิ่มมากขึ้น แล้วแต่จำนวนบุตร ระบายรายได้ และหน้าที่

การงาน ซึ่งช่วงนี้อาจเกิดการย้ายที่อยู่ได้มากกว่า 1 ครั้ง เนื่องจากอาจมีจำนวนบุตรเพิ่มมากขึ้นหรือบุตรเริ่มโตทำให้ความต้องการใช้พื้นที่เพิ่มขึ้นตาม หรือช่วงยังสามารถเกิดการย้ายแหล่งงานของผู้ปกครองได้เช่นกัน เนื่องจากความแตกต่างด้านสาธารณูปโภค สาธารณูปการ และมาตรฐานของโรงเรียนที่ส่วนใหญ่ไม่แตกต่างกันมากนัก

ช่วงที่ 5 เป็นช่วงที่ชีวิตเริ่มกลับเข้าสู่ชีวิตคู่หรือตัวคนเดียวอีกครั้ง เพราะบุตรแยกย้ายออกไปใช้ชีวิตของตนเองหมดแล้วจึงเหลือเพียงคู่สามีภรรยาหรือฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจเสียชีวิตไป พื้นที่ใช้สอยบ้านหลังเดิมอาจมากเกินไปการดูแลไม่ทั่วถึงหรือส่วนใหญ่กลายเป็นห้องที่เอาไว้เก็บของ หรืออาจต้องการได้รับการดูแลเอาใจใส่และอยู่ในสังคมของผู้สูงอายุเหมือนกัน จึงมีการย้ายไปสู่ที่อยู่อาศัยที่มีขนาดเล็กลงหรือย้ายไปอยู่ร่วมกับคนวัยเดียวกันตามสถานดูแลคนชราต่างๆ เนื่องจากบุตรไม่ได้กลับมาอยู่ด้วยแล้ว



ภาพที่ 1.1 แสดงการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยตามช่วงชีวิตคนในสังคมตะวันตกอย่างน้อย 5 ครั้ง

จากลักษณะสังคมของตะวันตกจะเห็นว่ามีแตกต่างกับสังคมไทย โดยตั้งแต่ชีวิตวัยรุ่นนั้นที่สามารถพึ่งพาตนเองได้ตั้งแต่อายุ 16 - 17 ปี และค่านิยมทางสังคมที่ยอมรับและเอื้ออำนวยด้านต่างๆ รวมไปถึงมาตรฐานความเจริญของเมือง การคมนาคม การศึกษา แหล่งงาน ที่มีความแตกต่างกันของกรุงเทพฯ หัวเมืองใหญ่ และต่างจังหวัด ทำให้การโยกย้ายงานหรือย้ายโรงเรียนจากในเมืองออกไปสู่ต่างจังหวัดนั้นเป็นเรื่องไม่ยากเนื่องจากมาตรฐานโรงเรียนที่ต่างกัน หรือด้านค่าครองชีพในกรุงเทพฯ ค่าใช้จ่ายการเรียนในกรุงเทพฯ ซึ่งสูงกว่าต่างจังหวัดทำให้ไม่สามารถย้ายครอบครัวทั้ง

ครอบครัวมาอยู่และย้ายบุตรมาเรียนได้จึงพบเห็นลักษณะของครอบครัวพิเศษในเมืองไทยที่ผู้สูงอายุและเด็กอยู่อาศัยตามลำพังในบ้านที่ต่างจังหวัดขณะที่บิดามารดาเข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ หรือแม้กระทั่งในเมืองเองลักษณะครอบครัว การเลี้ยงดูบุตรของคนไทยก็ไม่เอื้อให้บุตรแยกย้ายและดูแลตนเองได้ตั้งแต่สมัยเป็นวัยรุ่น สังคมไทยความเป็นส่วนตัวของบุคคลที่มีต่อครอบครัวจะไม่มากเท่าสังคมตะวันตกเนื่องจากค่านิยมการเกื้อกูลกันระหว่างผู้ใหญ่และผู้น้อย จะเห็นว่าสังคมไทยส่วนมากบุคคลจะเลี้ยงดูและรับผิดชอบตนเองได้เมื่อเรียนจบมหาวิทยาลัยและมีงานทำ หรือแม้กระทั่งแต่งงานมีครอบครัวของตนเองบิดามารดาจึงหมดภาระในการดูแล บุตรจึงแยกออกไปมีครอบครัวของตนเอง

สิ่งเหล่านี้เองส่งผลให้การลักษณะการอยู่อาศัยของสังคมไทยมีความแตกต่างไปจากสังคมตะวันตกด้วย จากงานวิจัยของพัทธา ตั้งไตรวัฒน์ (2545) เรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างการเปลี่ยนแปลงการใช้พื้นที่ของที่อยู่อาศัยกับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างครอบครัว: กรณีศึกษาหมู่บ้านอาคารสงเคราะห์ทุ่งมหาเมฆ” ได้พบประชากรแบ่งออกเป็น 2 พวก ได้แก่ กลุ่มหนึ่งที่เกิดการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างครอบครัวหรือความต้องการของคนในครอบครัวเปลี่ยนไปจะใช้วิธีการย้ายเข้า-ย้ายออกเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย และอีกกลุ่มที่เลือกใช้วิธีการต่อเติมที่อยู่อาศัยหลังเดิมหรือขยายโดยยังคงส่วนของบ้านเดิมไว้เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างครอบครัวและความต้องการของสมาชิกที่เปลี่ยนแปลงไป โดยงานวิจัยของพัทธาได้ทำการศึกษากลุ่มที่ใช้การต่อเติมตัดแปลงที่อยู่อาศัยเดิมเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างครอบครัวและความต้องการของสมาชิก ซึ่งเป็นกลุ่มที่ตลอดการอยู่อาศัย 40 ปีนั้นไม่มีการย้ายที่อยู่ไปที่อื่นเลยแต่จะอาศัยการต่อเติม ตัดแปลงบ้านหลังเดิมหรือปลูกบ้านเพิ่มในบริเวณเดียวกันเมื่อมีสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้นมาจากการแต่งงานเข้าหรือมีบุตรโตขึ้น หรือหากสมาชิกแยกออกไปจากบ้าน บุตรที่แยกออกไปเมื่อสำเร็จการศึกษาจะกลับมาอยู่อาศัยด้วยตามเดิม โดยสาเหตุหลักที่ทำให้สมาชิกย้ายออกจากบ้านไปคือการแต่งงานออกไปสร้างครอบครัวตนเอง

สำหรับกลุ่มที่มีการโยกย้ายที่อยู่อาศัยนั้น จากงานวิจัยปี 2548 ในนิตยสาร Home Buyers' Guide ซึ่งจัดทำโดยรศ.ดร.บัณฑิต จุลาสัยและคณะ พบว่าการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยยังเป็นทางเลือกหนึ่งของแก้ปัญหาด้านที่อยู่อาศัย โดยได้ศึกษาปัญหาด้านที่อยู่อาศัยพบว่า คนที่มีปัญหาด้านที่อยู่อาศัยร้อยละ 82.1 คิดจะแก้ปัญหาโดยการย้ายที่อยู่อาศัยใหม่ รองลงมาคือร้อยละ 10.6 แก้ปัญหาโดยการซ่อมแซมหรือต่อเติมที่อยู่อาศัยเดิม โดยผลงานวิจัยพบว่าปัญหาที่เกิดขึ้นมากที่สุดคือ ขนาดและพื้นที่ใช้สอยไม่เพียงพอ รองลงมาคือปัญหาด้านสภาพแวดล้อมของที่อยู่อาศัย<sup>1</sup> จะเห็นว่าปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม เช่น การเปลี่ยนแปลงการใช้ชีวิตตามช่วงอายุในสังคมตะวันตกหรือการเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพปัญหาที่เกิดขึ้น อาจส่งผลให้เกิดลักษณะการเปลี่ยนแปลงที่อยู่

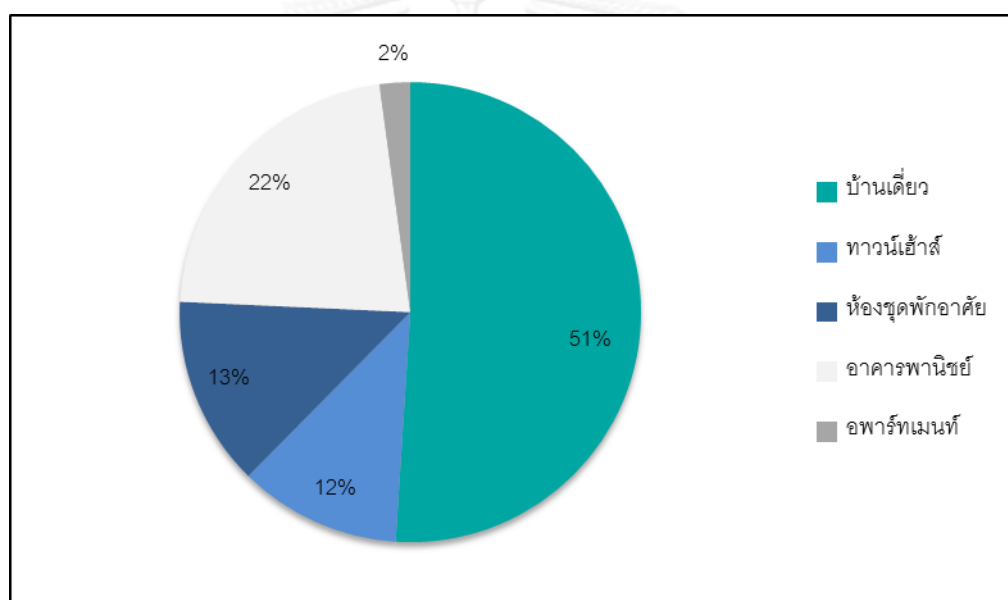
<sup>1</sup> วิทวัส รุ่งเรืองผล, "พฤติกรรมผู้บริโภคในการซื้อสังหาริมทรัพย์," [http://www.marketeer.co.th/inside\\_detail.php?inside\\_id=6196](http://www.marketeer.co.th/inside_detail.php?inside_id=6196).



อาศัยที่แตกต่างกันได้ ผู้ศึกษาจึงสนใจที่จะศึกษาเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยในเมืองไทยที่เกิดขึ้นกับกลุ่มที่มีการโยกย้ายว่าจะมีความเหมือนหรือแตกต่างจากที่เกิดขึ้นในสังคมตะวันตก

จากการสืบค้นพบข้อมูลเกี่ยวกับการขายที่อยู่อาศัย โดยพบทรัพย์สินรอการขายซึ่งจัดว่าเป็นทรัพย์สินมือสองของบริษัทบริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด (บสก.) ซึ่งประกอบไปด้วยที่ดินเปล่าเป็นทรัพย์สินรอการขายมากที่สุด คือ 60.03% รองลงมาคือบ้านเดี่ยว 10.93% ตามด้วยโรงงาน 7.99% <sup>2</sup> ทั้งนี้หากเปรียบเทียบเฉพาะสัดส่วนของที่อยู่อาศัยด้วยกันเอง จะพบว่าบ้านเดี่ยวคือที่อยู่อาศัยเป็นทรัพย์สินมือสองที่มีจำนวนมากที่สุด รองลงมาคืออาคารพาณิชย์ อาคารชุด และทาวเฮาส์ตามลำดับ

ตารางที่ 1.1 สัดส่วนทรัพย์สินรอการขายของ บสก. ประเภทที่อยู่อาศัย



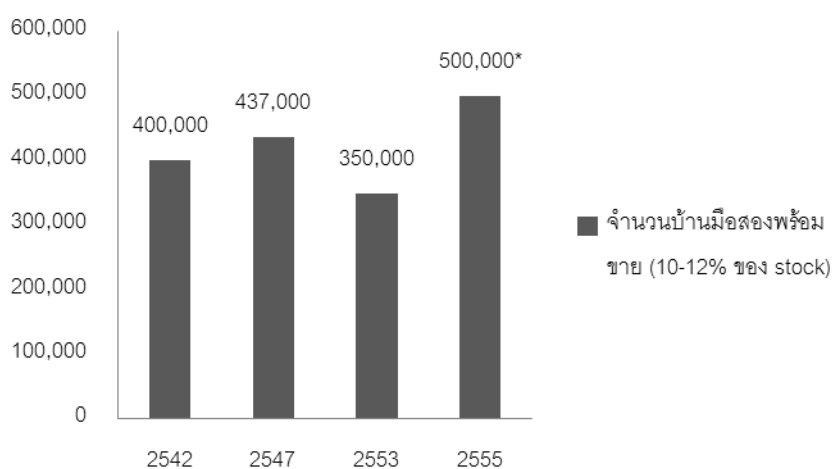
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

ตารางที่ 1.2 กราฟแสดงประมาณการจำนวนบ้านมือสองของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในบริเวณกรุงเทพฯ และปริมณฑล<sup>3 4</sup> 10 ปีที่ผ่านมา

<sup>2</sup> กฤษณ์ เสงฆะเวช, "สถานการณ์และแนวโน้มตลาดบ้านมือสอง สถานการณ์ตลาดบ้านมือสองในไทย" สมาคมสินเชื่อที่อยู่อาศัย 2555.

<sup>3</sup> วิจิต ว่อง, "สรุปสถานการณ์ตลาดบ้านมือสองปี 2547 และแนวโน้มปี 2548," วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 2547.

<sup>4</sup> สมศักดิ์ มุณีพิระกุล, "สถานการณ์ตลาดบ้านมือสองและการพัฒนาวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์," วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 2553.



\* ประมาณการบ้านมือสองที่เข้าสู่ตลาด 10-15% หลังน้ำท่วมปี 2554

สิ่งที่ได้กล่าวไปข้างต้นนำมาซึ่งความสนใจของผู้ศึกษาในการทำการศึกษการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว โดยการศึกษาครั้งนี้จะทำการศึกษการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยวที่มีระดับราคาตั้งแต่ 4 ล้านบาทขึ้นไปของโครงการของบริษัทแลนด์แอนเฮาส์ และควอลิตี้เฮาส์ เนื่องจากผู้ประกอบการดังกล่าวเป็นแบรนด์ระดับที่มีชื่อเสียงได้รับการยอมรับว่าเป็นแบรนด์ระดับสูง ทั้งด้านราคา คุณภาพบ้านและสังคมการอยู่อาศัยภายในโครงการ แต่จากการศึกษาข้อมูลบ้านเดี่ยวฝากขายของบริษัทพี.ซี.พี. เฮาส์ซึ่ง จำกัดซึ่งถือเป็นบริษัทขายบ้านมือสองอันดับต้นๆ ของประเทศพบว่ามีสินค้าบ้านเดี่ยวมือสองของแลนด์แอนเฮาส์และควอลิตี้เฮาส์ฝากขายคิดเป็นสัดส่วนมากถึงร้อยละ 47 ของสินค้าบ้านเดี่ยวทั้งหมด ด้วยเหตุนี้จึงนำมาซึ่งความสนใจในการศึกษการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยวโดยการวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเหตุผลที่เจ้าของบ้านเดี่ยวขายบ้านของตนเอง ประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่รองรับคนกลุ่มนี้ และเหตุผลที่กลุ่มนี้ใช้ในการเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ โดยผลการวิจัยที่ได้จะนำมาซึ่งการค้นพบลักษณะการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยในประเทศไทยที่แตกต่างจากสังคมตะวันตก

## 1.2 วัตถุประสงค์

1. เพื่อหาสาเหตุในการขายบ้านมือสองของผู้ครอบครองบ้านเดี่ยว กรณีศึกษา บ้านระดับราคา 4 ล้านบาทขึ้นไป
2. ศึกษารูปแบบที่อยู่อาศัยใหม่ของผู้ขายบ้านมือสองที่เคยครอบครองบ้านเดี่ยว
3. ศึกษาเหตุผลในการเลือกที่อยู่อาศัยใหม่ของผู้ขายบ้านที่เคยเป็นเจ้าของบ้านเดี่ยว

### 1.3 ขอบเขตงานวิจัย

#### 1.3.1 ขอบเขตด้านพื้นที่

ผู้วิจัยทำการศึกษาลูกค้าที่ฝากขายบ้านเดี่ยวของบริษัทแลนด์แอนด์เฮาส์ที่ฝากขายผ่านบริษัท พี.ซี.พี. เฮาส์ซึ่ง จำกัด จากข้อมูลสินค้าที่ฝากขายอยู่ปี 2555 – 2556 โดยจากข้อมูลพบว่า มีบ้านเดี่ยว ระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไปของบริษัทแลนด์แอนด์เฮาส์ (Land and House) จำนวน 79 หลัง จากบ้านเดี่ยวระดับเดียวกันที่ฝากขายกับทางบริษัททั้งหมด 197 หลัง

#### 1.3.2 ขอบเขตด้านเนื้อหา

1. ด้านสังคม เศรษฐกิจ ได้แก่ ภูมิภาเนา รายได้ครัวเรือน อาชีพ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพจำนวนสมาชิกในครอบครัว จำนวนสมาชิกในครัวเรือน
2. ด้านกายภาพของบ้านเดี่ยวมือสอง ได้แก่ ระดับราคาบ้าน โครงการบ้าน เขตพื้นที่ อายุ บ้านพื้นที่ใช้สอย สิ่งอำนวยความสะดวก สภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัย
3. ด้านพฤติกรรม (ที่อยู่เดิม) ได้แก่ อยู่อาศัยกี่ปี กิจกรรมการอยู่อาศัย ความสัมพันธ์กับ ละครบ้าน ความพึงพอใจในที่อยู่อาศัยและสิ่งแวดล้อม การเดินทางสัญจร เหตุผลที่ขายบ้านเดี่ยวที่ ตนเองเคยอยู่อาศัย
4. ด้านพฤติกรรม (ที่อยู่ใหม่) ได้แก่ เหตุผลในการเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ การตอบสนอง ความต้องการได้
5. ด้านกายภาพของที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ ได้แก่ ระดับราคา ประเภทที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง สิ่งอำนวยความสะดวก

## 1.4 วิธีดำเนินการวิจัย

### 1.4.1. การสำรวจและเก็บรวบรวมข้อมูล

#### 1). ข้อมูลทุติยภูมิ

- การศึกษาแนวคิด ทฤษฎี งานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งไทยและต่างประเทศ รวมไปถึงสื่อสิ่งพิมพ์ ทั้งบทความ วารสาร เว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับบ้านมือสอง
- ศึกษาจากเอกสารข้อมูลการซื้อขายบ้านมือสองของบริษัท บี.ซี.พี.เฮาส์ซิ่ง จำกัด

#### 2). ข้อมูลปฐมภูมิ

- เก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ฝากขายบ้านเดี่ยวจำนวน 30 คน
- สัมภาษณ์พนักงานขายของบริษัท บี.ซี.พี.เฮาส์ซิ่ง จำกัด จำนวน 4 คนและกรรมการผู้จัดการบริษัท เพื่อตรวจสอบเครื่องมือเบื้องต้นก่อนนำไปใช้สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง ซึ่งผลที่ได้จะนำมาตรวจสอบกันอีกครั้ง
- ใช้การสังเกตการณ์ ด้วยการสำรวจสถานที่จริงและถ่ายภาพโดยติดตามพนักงานขายไปพบลูกค้าเพื่อนำมาใช้ประกอบการทำแผนที่แสดงตำแหน่งและการเดินทางของบ้านที่ฝากขาย และภาพถ่ายที่ได้แสดงข้อมูลภาพเกี่ยวกับสภาพบ้านที่ฝากขาย

### 1.4.2 วิเคราะห์ข้อมูลในเชิงคุณภาพ

รวบรวมแนวคิด ทฤษฎี งานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่ทำการขายบ้านมือสองผ่านบริษัทบี.ซี.พี. เฮาส์ซิ่ง จำกัด



ภาพที่ 1.2 แสดงวิธีดำเนินงานวิจัย

### 1.4.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

- การเก็บรวบรวมข้อมูล จากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- การสัมภาษณ์กับกลุ่มลูกค้าที่ฝากขายบ้านเดี่ยวผ่านบริษัท บี.ซี.พี.เฮาส์ซึ่ง จำกัด ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

### 1.4.4 วิธีการนำเสนอข้อมูล

อภิปรายคำตอบออกมาเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพ โดยการบรรยายข้อมูลจากการวิเคราะห์คำตอบที่ได้ และมีการบรรยายเปรียบเทียบกับลักษณะการเปลี่ยนแปลงที่อยู่ที่เกิดขึ้นจริงในสังคมทั้งตะวันตกและสังคมไทย โดยใช้แนวคิดเกี่ยวกับวงจรชีวิตครอบครัวมาเป็นแนวคิดหลังในการอภิปรายในการอธิบายปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นซึ่งมีสัมพันธ์กับตัวแปรด้านต่างๆ

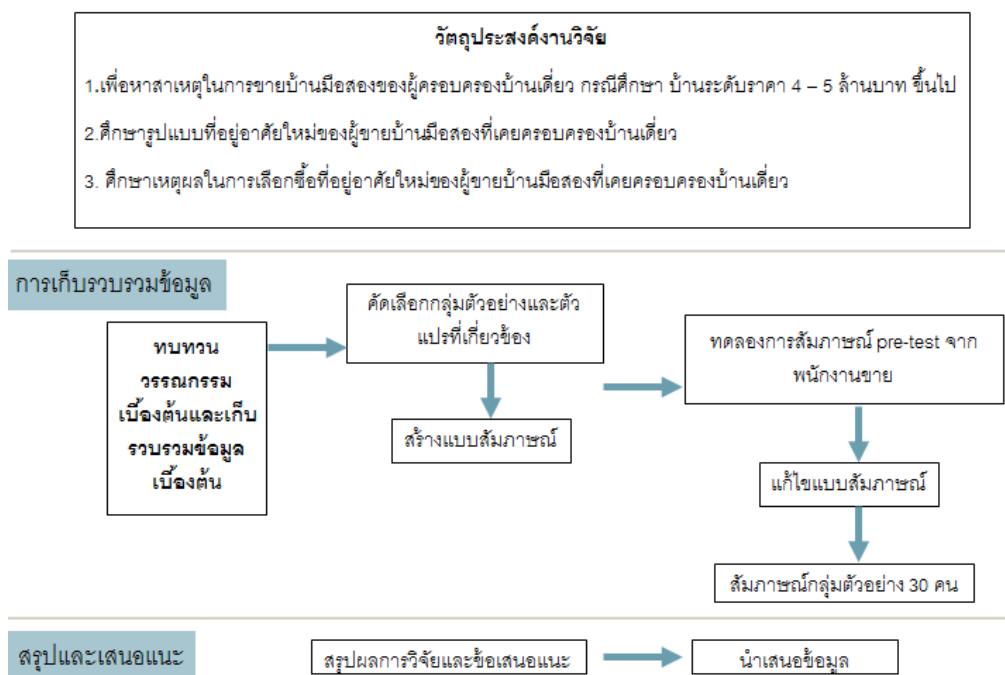
### 1.4.5 สรุปผลการศึกษาและเสนอแนะ

- นำข้อมูลที่ได้จากการจัดเก็บและสัมภาษณ์มาอธิบายเป็นรายบุคคลเกี่ยวกับ รายละเอียดข้อมูลทั่วไปของบุคคล ข้อมูลภาพบ้านที่ได้จากการสังเกตและเอกสาร เหตุผลในการฝากขายบ้าน เหตุผลที่ใช้ในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่ พร้อมกับแสดงข้อมูลแผนที่ ภาพถ่าย ตารางที่เกี่ยวข้องกับเหตุผลต่างๆ และสรุปเปรียบเทียบให้เห็นความแตกต่างของที่อยู่อาศัยที่ฝากขายและที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ในรูปแบบของตาราง

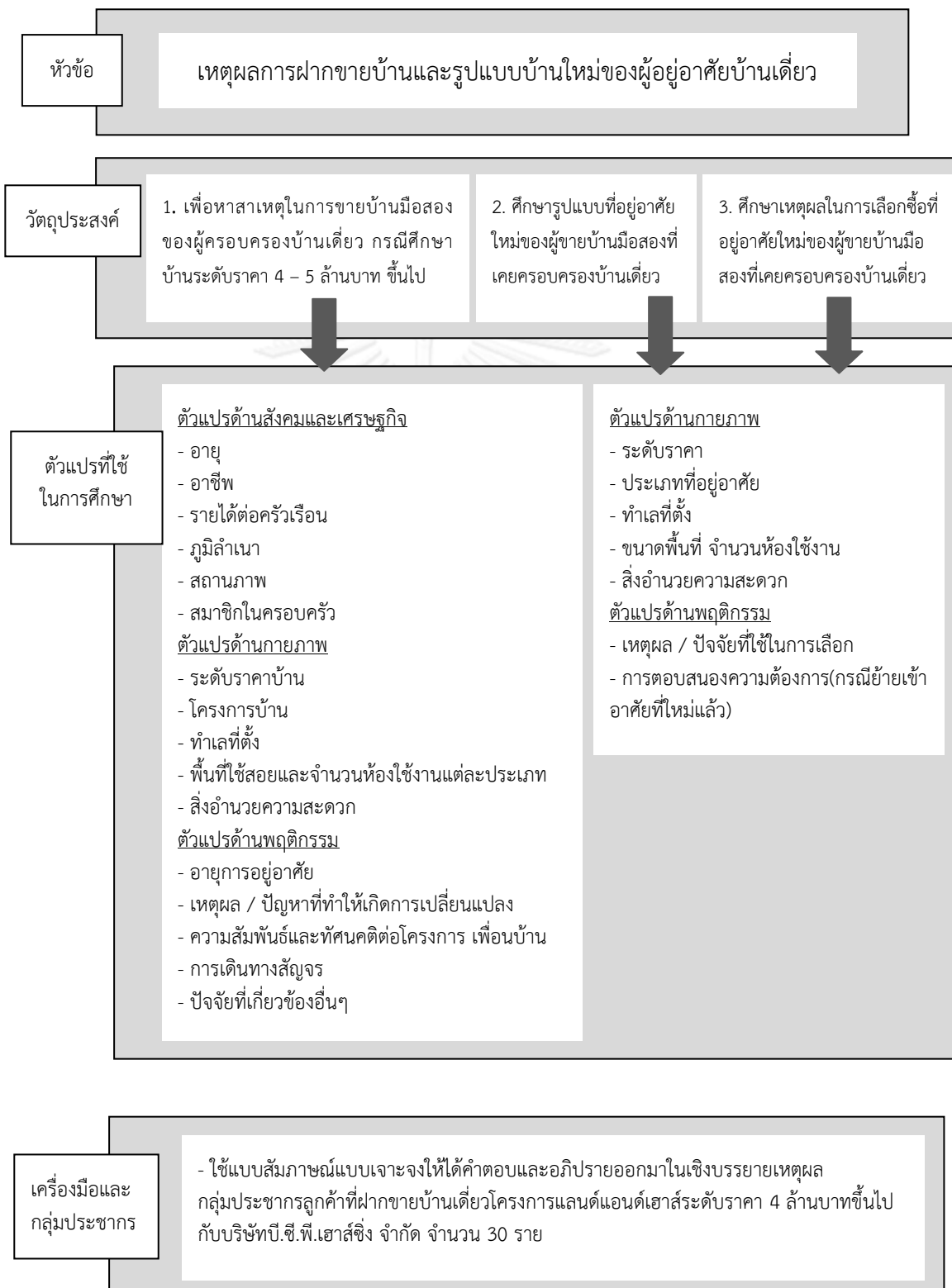
- สรุปผลการศึกษาเป็นตารางและแผนภูมิเกี่ยวกับตัวแปรด้านต่างๆ เพื่อให้เห็นสัดส่วนข้อมูลแต่ละด้านซึ่งมีความแตกต่างกัน

- สรุปความสัมพันธ์ของข้อมูลต่างๆ เพื่อให้เห็นความสอดคล้องของข้อมูลสำหรับใช้ในการอธิบายเหตุผลในการขายและการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่เกิดขึ้น

### ตารางที่ 1.3 แสดงผังการดำเนินการวิจัย



## 1.5 กรอบงานวิจัย



## 1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ

บ้านมือสอง	คือ บ้านที่มีการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ความเป็นเจ้าของมากกว่า 1 ครั้ง
บ้านราคากลางสูง	คือ บ้านที่มีระดับราคาซื้อขายกันอยู่ที่ราคา 4 ล้านบาท – ไม่เกิน 6 ล้านบาท
บ้านราคาสูง	คือ บ้านที่มีระดับราคาซื้อขายกันอยู่ที่ราคา 6 – 10 ล้านบาท
บ้านราคาสูงมาก	คือ บ้านที่มีราคา 10 ล้านบาท – 20 ล้านบาท
ผู้ขายบ้านมือสอง	คือ ผู้ขายบ้านหรือกรรมสิทธิ์ความเป็นเจ้าของให้บุคคลอื่น
ที่อยู่อาศัยแห่งใหม่	คือ ที่อยู่อาศัยที่ผู้ขายบ้านวางแผนไว้หลังจากย้ายออกและโอนกรรมสิทธิ์ความเป็นเจ้าของบ้านให้กับบุคคลอื่น
การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย	คือ การย้าย การขาย หรือการเตรียมย้ายเพื่อไปสู่ที่อยู่อาศัยแห่งใหม่

## 1.7 ข้อตกลงในงานวิจัยเบื้องต้น

ในการศึกษาเรื่องการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว : กรณีศึกษาโครงการบ้านเดี่ยวของบริษัทแลนด์แอนด์เฮาส์ระดับราคา 4 ล้านบาทขึ้นไปนั้น ผู้วิจัยได้เลือกศึกษากลุ่มตัวอย่างที่ทำการฝากขายบ้านมือสองผ่านบริษัท บี.ซี.พี. เฮาส์ซิง จำกัด โดยบริษัท บี.ซี.พี. เฮาส์ซิง จำกัด ได้รับอนุญาตให้สามารถใช้ชื่อว่าเป็นศูนย์ซื้อ – ขายบ้านมือสองบริษัทแลนด์แอนด์เฮาส์ ได้อย่างเป็นทางการเพียงรายเดียวตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยสนใจจะศึกษากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ฝากขายบ้านเดี่ยวมือสองผ่านบริษัทบี.ซี.พี. เฮาส์ซิง จำกัด ในช่วงปี พ.ศ. 2555 – 2556 เนื่องจากระยะเวลาที่ผ่านมาไม่นาน ยังสามารถติดตามกลุ่มผู้ขายบ้านได้ดีกว่าผู้ที่ทำการซื้อขายบ้านเสร็จสิ้นแล้วหรือหมดสัญญากับทางบริษัท ซึ่งทางบริษัทได้ให้ความอนุเคราะห์ในการให้ข้อมูลลูกค้าที่ได้ทำการฝากขายบ้านเป็นอย่างดีแก่ผู้วิจัย

## 1.8 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อเป็นแนวทางในพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ประกอบการในการรองรับพฤติกรรมผู้บริโภค
2. เพื่อทำความเข้าใจพฤติกรรมการอยู่อาศัยของคนปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการอยู่อาศัยไปจากเดิม เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงไม่ว่าจะเป็นทางด้านสังคม เศรษฐกิจ หรือด้านกายภาพทางที่อยู่อาศัย



## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษา การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว : กรณีศึกษาโครงการบ้านเดี่ยวของบริษัทแลนด์แอนด์เฮาส์ระดับราคา 4 ล้านบาทขึ้นไป ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

- 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับวงจรชีวิตครอบครัว
- 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย
- 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย
- 2.4 แนวคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงาน
- 2.5 การแบ่งเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร
- 2.6 แนวคิดเกี่ยวกับแหล่งที่อยู่อาศัยกับความสัมพันธ์ทางเครือญาติ
- 2.7 แนวคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างบุตรสาวและมารดา
- 2.8 แนวคิดที่เกี่ยวกับลำดับชั้นทางสังคมและพฤติกรรมผู้บริโภค
- 2.9 งานวิจัยลักษณะที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับวงจรชีวิตครอบครัว

จากแนวคิดเรื่องวงจรชีวิตของครอบครัวที่มีสมาชิก 5 คน (Life cycle of a five-person family) ของสถาบัน Pratt Institute school of Architecture สามารถสรุปความสัมพันธ์ระหว่างการใช้พื้นที่ภายในที่อยู่อาศัยกับวงจรชีวิตครอบครัวในสังคมตะวันตก ซึ่งจากการความสัมพันธ์ทางครอบครัวสามารถนำมาสู่การย้ายที่อยู่อาศัยของบุคคลได้ ดังนี้

*ระยะที่ 1* คือ ระยะการเริ่มสร้างครอบครัวของสามี-ภรรยา ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของครอบครัว ซึ่งมีความต้องการพื้นฐานในการใช้พื้นที่ 5 ประเภท คือ พื้นที่สำหรับนอน พื้นที่สำหรับห้องน้ำ-ชักล้าง พื้นที่สำหรับครัว พื้นที่สำหรับรับประทานอาหาร และพื้นที่สำหรับนั่งเล่น ทั้งนี้ทั้ง 5 ส่วนอาจรวมอยู่ในห้องเดียว ซึ่งเป็นการเริ่มชีวิตแต่งงาน

*ระยะที่ 2* คือ ระยะเมื่อมีบุตรเกิดขึ้นคนแรก ซึ่งมีความต้องการพื้นที่เพิ่มขึ้นมาคือ พื้นที่สำหรับนอน

*ระยะที่ 3* คือ เมื่อมีบุตรคนที่ 2 เริ่มมีความต้องการพื้นที่เพิ่มหลายส่วนและพื้นที่เก็บของ

*ระยะที่ 4* คือ ระยะเมื่อบุตรคนที่ 3 เกิดขึ้น ความต้องการพื้นที่เพิ่มขึ้นได้แก่ห้องนอน รวมไปถึงพื้นที่ห้องน้ำและพื้นที่ชักล้างที่ต้องขยายตาม

ระยะที่ 5 คือ ระยะเมื่อบุตรทั้ง 3 คนเติบโตแต่ยังอาศัยอยู่กับบิดา มารดาเป็นช่วงที่ครอบครัวขยายตัวมากที่สุด ระยะนี้มีความต้องการพื้นที่พักผ่อนขยายเพิ่ม

ระยะที่ 6 เป็นระยะที่บุตรคนที่ 1 เติบโตและต้องออกไปใช้ชีวิตของตนเอง ไม่ว่าจะเรียนหนังสือ ทำงาน หรือมีครอบครัว ซึ่งปริมาณสมาชิกในครอบครัวลดลง พื้นที่ใช้สอยจึงลดลง สำหรับห้องนอนของบุตรคนแรกที่มีความจำเป็นลดลง

ระยะที่ 7 เป็นระยะที่บุตรคนที่ 2 ออกจากบ้านไปใช้ชีวิตของตนเอง สมาชิกในบ้านจะเหลือน้อยลงไปอีก พื้นที่ใช้สอยห้องนอนของบุตรคนที่ 2 จะว่าง

ระยะที่ 8 เป็นระยะที่บุตรคนที่ 3 ออกจากบ้านไปใช้ชีวิตของตนเอง สมาชิกในบ้านจะเหลือเพียงแค่ 2 คนเท่านั้นคือ บิดาและมารดา พื้นที่ใช้สอยที่จำเป็นสำหรับครอบครัวจะลดลงมาก พื้นที่ที่ยังคงอยู่คือพื้นที่เก็บของที่มีความจำเป็น

ระยะที่ 9 เป็นระยะที่คู่สามี ภรรยาคนใดคนหนึ่งเสียชีวิต ทำให้เหลือเพียงคนเดียว ความต้องการ ในการใช้พื้นที่ของคนคนเดียวจะน้อยกว่าช่วงชีวิตคู่ในระยะแรกเริ่ม<sup>5</sup>

Jay Haley (อ้างใน Arlene Harder, n.d.) ได้กล่าวถึงรูปแบบวัฏจักรชีวิตครอบครัว 6 ระยะ ซึ่งมีความแตกต่างกันทั้งทางด้านอารมณ์และกระบวนการเปลี่ยนแปลงทางร่างกาย โดยสามารถจำแนกทั้ง 6 ระยะ ได้ดังนี้

1. ช่วงคนหนุ่มสาวแยกตัวออกมาจากครอบครัว ย้ายออกจากบ้าน ช่วงนี้เป็นช่วงที่คนหนุ่มสาวเริ่มมีความคิดและตัดสินใจด้วยตนเอง ความคิดความเชื่อพฤติกรรมต่างๆ ของคนกลุ่มนี้จะไม่ขึ้นอยู่กับผู้ปกครองอีกต่อไป และเริ่มมีอิสระทางการเงินของตนเอง

2. เข้าสู่การใช้ชีวิตคู่ ทั้งที่สมรสกันและอยู่อาศัยเป็นคู่แต่ยังไม่สมรส ช่วงนี้มีการปรับตัวเข้าสู่ภาวะการใช้ชีวิตคู่ของคน 2 คน มีการคำนึงถึงอนาคตและรับผิดชอบร่วมกัน มีกลุ่มสังคมทั้งเพื่อนและครอบครัวที่ขยายวงกว้างขึ้นจากทั้งสองฝ่าย

3. เป็นช่วงที่มีบุตรคนแรกและบุตรยังเล็ก ช่วงนี้ต้องเตรียมพื้นที่สำหรับสมาชิกที่เพิ่มขึ้นมา ต้องพร้อมทั้งด้านที่อยู่อาศัยและการเงินเพื่อรองรับสมาชิกที่เพิ่มขึ้นมา

4. เป็นช่วงที่ครอบครัวมีบุตรเข้าสู่วัยรุ่น และยังอาศัยอยู่กับครอบครัว ช่วงนี้เป็นระยะที่ครอบครัวต้องมีความยืดหยุ่นเพิ่มขึ้นในการอยู่อาศัยร่วมกัน เพราะวัยรุ่นมีอารมณ์และความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไป และเริ่มมีความต้องการก้าวข้ามวัยเด็กที่อาศัยการตัดสินใจของพ่อแม่ ในขณะที่ผู้ปกครองจะให้ความสำคัญไปที่การใช้ชีวิตวัยกลางคน ซึ่งยังคงต้องเอาใจใส่ทั้งพ่อแม่ผู้สูงอายุของ

<sup>5</sup>พัทยา ตั้งไตรวัฒน์, "ความสัมพันธ์ระหว่างการเปลี่ยนแปลงการใช้พื้นที่ของที่อยู่อาศัยกับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างครอบครัว : กรณีศึกษาหมู่บ้านอาคารสงเคราะห์ทุ่งมหาเมฆ" (จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545).

ตนเองและเลี้ยงดูบุตรของตนเอง ช่วงนี้จึงเป็นช่วงที่คู่สมรสที่เป็นผู้ปกครองต้องรับภาระหนัก หรือเรียกอีกอย่างได้ว่าเป็น Sandwich Generation

5. เป็นช่วงที่บุตรแยกออกจากครอบครัวไปใช้ชีวิตของตนเอง ซึ่งชีวิตบุตรจะไปตรงกับช่วงระยะแรกของคนหนุ่มสาวที่กล่าวข้างต้น ครอบครัวผู้ปกครองภาระลดลง หรือหมดภาระบุตร

6. ช่วงวัยเกษียณและสูงอายุ ช่วงนี้อาจกลับเข้าสู่สถานะชีวิตคู่หรือชีวิตคู่สิ้นสุดลงจากการตายของอีกฝ่าย เตรียมพร้อมสำหรับชีวิตบั้นปลายที่เหลืออยู่จนกระทั่งเสียชีวิต

ทั้งนี้การเปลี่ยนแปลงวัฏจักรชีวิตครอบครัวที่เกิดขึ้นแต่ละครอบครัวอาจไม่เป็นไปในทิศทางเดียวกันทุกครอบครัว บางครอบครัวอาจเกิดระยะการเปลี่ยนแปลง 2 แบบในช่วงเวลาเดียวกัน เช่น บุตรคนแรกออกไปใช้ชีวิตของตนเองขณะที่ในเวลาเดียวกันบุตรอีกคนย่างเข้าสู่วัยรุ่นแทนที่ เป็นต้น<sup>6</sup>

**รศ. สุปัญญา ไชยชาญ** กล่าวถึงวัฏจักรชีวิตครอบครัว (Life Cycle Family) ที่สอดคล้องกับทางการตลาด ตั้งแต่เริ่มต้นชีวิตครอบครัวจนกระทั่งสิ้นสุด วัฏจักรชีวิตครอบครัวแบ่งออกเป็น 5 ช่วง ซึ่งแต่ละช่วงมีพฤติกรรมแตกต่างกันออกไป ดังนี้

1. ช่วงหนุ่มสาวเป็นโสด ช่วงนี้มีข้อจำกัดด้านการใช้น้อย แม้ว่าเงินจะถูกจำกัดจำกัดก็ตาม มีความสนใจเรื่องแฟชั่น เสื้อผ้า การท่องเที่ยว งานสังคมต่างๆ มีความต้องการสินค้าเครื่องใช้ต่างๆ อย่างอิสระ

2. ช่วงแต่งงานมีครอบครัว (แต่ยังไม่มีบุตร) เป็นระยะของการสร้างฐานะทางครอบครัว ใช้จ่ายอย่างคุ่มค่ามากขึ้น โดยใช้ของที่ดูดีมีราคา มีการวางแผนอนาคต เช่น ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย เช่น บ้านเดี่ยวหรือคอนโดมิเนียม เป็นต้น

3. ช่วงมีบุตรและเลี้ยงดูบุตร ผู้บริโภคในช่วงนี้โดยทั่วไปจะมีฐานะทางการเงินและสังคมที่ดีขึ้น บางรายอาจต้องขยับขยายบ้านให้กว้างขวางขึ้น ซื้อรถคันใหม่ให้ใหญ่ขึ้นสำหรับทุกคนในครอบครัว ต้องจัดสรรเงินเป็นค่าใช้จ่ายของบุตรและเมื่อบุตรโตขึ้นแต่ยังอยู่ในบ้านเดียวกัน ค่าใช้จ่ายภายในบ้านจะเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะสินค้าอุปโภคบริโภค

4. ช่วงบุตรแยกออกไป ครอบครัวจะเหลือเพียงสามีภรรยา ซึ่งถ้ายังไม่เกษียณอายุช่วงนี้จะ เป็นช่วงที่ฐานะการเงินมั่นคงและอำนาจการซื้อสูงมาก เพราะไม่มีค่าใช้จ่ายเรื่องบุตร มีการหันไปสนใจงานอดิเรกด้านต่างๆ เช่น กีฬา ของสะสม นอกจากนี้อาจคำนึงถึงการนำเงินที่มีอยู่ไปลงทุน บริการด้านการเงินอาจเป็นสิ่งที่คนในช่วงชีวิตนี้ต้องการ

5. ช่วงสิ้นสุดชีวิตครอบครัว เป็นระยะที่ต้องกลับมาใช้ชีวิตคนเดียวอาจด้วยสาเหตุ การตายของคู่สมรสหรือการหย่าร้างก็ได้ ถ้ายังมีงานทำอยู่ช่วงชีวิตช่วงนี้จะมีคามมั่นคงทางการเงินและอำนาจ

<sup>6</sup>Arlene Harder, "The Family Life Cycle," <http://www.support4change.com/index.php>.

ซื้อสูงอยู่ ลักษณะการอยู่อาศัยถ้าลูกหลานไม่ได้ย้ายกลับมาอยู่ด้วย ก็อาจขายบ้านหลังเดิมที่ใหญ่เกินไปแล้วไปซื้อหลังใหม่ที่เล็กลงหรือย้ายไปอยู่กับลูกหลานแทน<sup>7</sup>

สรุปได้ว่า จากแนวคิดเกี่ยวกับวงจรชีวิตครอบครัวสามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงจำนวนสมาชิกกับความต้องการใช้พื้นที่ภายในที่อยู่อาศัย โดยพบว่าช่วงที่เกิดการขยายตัวการใช้พื้นที่คือช่วงที่ 2 – 5 ซึ่งเป็นช่วงที่อาจเกิดการต่อเติมหรือเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยไปสู่บ้านที่มีขนาดใหญ่ขึ้น ในทางกลับกันช่วงที่ 6 – 9 จะเป็นช่วงที่ความต้องการใช้พื้นที่ลดลงตามลำดับ และระยะที่ 9 นั้น จะเป็นช่วงที่การใช้พื้นที่น้อยที่สุด เพราะอาจเหลือผู้สูงอายุเพียงคนเดียว อาจทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยมาสู่พื้นที่ที่มีขนาดเล็กลง อีกทั้งวงจรชีวิตครอบครัวที่เปลี่ยนไปไม่ว่าจะ 5 หรือ 6 ช่วงก็แล้วแต่ได้สะท้อนให้เห็นว่าในแต่ละช่วงแต่ละวัยที่เปลี่ยนแปลงไปส่งผลต่อพฤติกรรมของคนในสังคมแต่ละช่วงได้ ทั้งด้านการใช้ชีวิต การใช้เงิน กิจกรรมและความชอบที่เปลี่ยนแปลงไป

## 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย

ศุภวัธย์ พลายน้อย และเนาวรัตน์ พลายน้อย (2529) กล่าวว่า ทฤษฎีการตัดสินใจย้ายถิ่นในระดับจุลภาค (Micro-level decision-making Framework) ใช้ปัจจัยทางสังคมและจิตวิทยาประชากรในการอธิบาย คือ การย้ายถิ่นนั้นขึ้นอยู่กับผลที่บุคคลคาดว่าจะได้รับจากการย้ายซึ่งอยู่กับปัจจัย 2 ประการ ได้แก่ คุณค่าและเป้าหมายที่จะได้รับ ตัวอย่างเช่น ความสะดวกสบาย ความเป็นตัวเอง ความมั่งคั่งทางสังคม ซึ่งถ้าหากผลที่จะได้รับอยู่ในระดับสูงก็จะส่งผลให้เกิดแนวโน้มการย้ายมากขึ้นเช่นกัน การย้ายลักษณะนี้เรียกว่า Instrumental Behavior การย้ายถิ่นจะนำมาซึ่งที่ที่บุคคลประสงค์

Davanzo & Morrisison (1981) เห็นว่า ตามปกติการย้ายถิ่นจะเกิดขึ้นโดยการเปรียบเทียบ “Location Specific Capital” ระหว่างต้นทาง และปลายทาง เช่น ผู้ที่มีชื่อเสียง มีทรัพย์สินมาก ก็มักจะไม่ย้ายไปจากที่อยู่เดิม ถ้าหากจำเป็นต้องย้ายไป ก็มักจะย้ายกลับมา เพราะหากย้ายไปอยู่ที่อื่นนานๆ สิ่งต่างๆ ที่มีอยู่เดิม ก็จะเสื่อมค่าลง ส่วนผู้ที่มีสิ่งผูกพัน อาจจะเป็นทรัพย์สินสมบัติ หรือความมีชื่อเสียงในถิ่นที่อยู่เดิมน้อย จะมีโอกาสย้ายถิ่นสูงกว่าผู้ที่มีสิ่งผูกพันดังกล่าวมากกว่า<sup>8</sup>

<sup>7</sup> ینگลักษณ์ จารุวัฒน์, "นิยามธุรกิจ: การตลาด 1/3 วิถีชีวิตครอบครัว " สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, <http://www.ismed.or.th/SME/src/bin/controller.php>.

<sup>8</sup> ศุภวัธย์ พลายน้อย และเนาวรัตน์ พลายน้อย, "แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการย้ายถิ่น," [http://www.cps.chula.ac.th/research\\_division/theory/t\\_migration.html](http://www.cps.chula.ac.th/research_division/theory/t_migration.html).

แนวคิดการย้ายถิ่นของ Speare, Goldstein และ Frey (ม.ป.ป.) ที่กล่าวไว้ว่า การย้ายถิ่นเป็นผลจากกระบวนการพิจารณาอย่างต่อเนื่อง (Ongoing decision making process) ซึ่งสามารถแบ่งกระบวนการออกเป็น 3 ขั้นตอน ได้แก่

1. ความต้องการย้ายถิ่นที่อยู่ (desire to consider moving) ซึ่งเป็นผลมาจากความไม่พอใจที่มีต่อสิ่งต่างๆ ในที่อยู่เดิม เช่น ลักษณะที่อยู่อาศัย เพื่อนบ้าน ความลำบากในการเดินทาง ตลอดจนสภาพแวดล้อมอื่นๆ โดยความไม่พอใจต่อสิ่งต่างๆ เกินขีดระดับความอดทนของบุคคล จึงทำให้เกิดการพิจารณาย้ายถิ่นเกิดขึ้น

2. การเลือกทำเลที่อยู่ใหม่ (selection of an alternative location) เมื่อเกิดความไม่พอใจในที่อยู่อาศัยเดิม ผู้ที่ต้องการย้ายที่อยู่มักจะพิจารณาถึงที่อยู่ใหม่ ซึ่งอาจมีการพิจารณาที่อยู่ใหม่มากกว่าหนึ่งแห่ง โดยจะพิจารณาว่าแหล่งที่อยู่ใดสามารถตอบโจทย์ให้ประโยชน์มากที่สุด ทั้งนี้การพิจารณาอาจแตกต่างกันไปตามประสบการณ์ ความรู้และการรับรู้ข่าวสารในท้องที่ใหม่ของแต่ละบุคคล

3. การตัดสินใจย้ายอยู่ (decision to move or to stay) จะเกิดการพิจารณาผลประโยชน์เปรียบเทียบระหว่างที่อยู่ใหม่และที่อยู่เดิม ซึ่งเมื่อพิจารณาว่าประโยชน์ที่จะได้รับจากที่อยู่อาศัยใหม่ในอนาคตมีมากกว่าจะเกิดการย้ายขึ้น<sup>9</sup>

**ฉัตรชัย พงศ์ประยูร (2527)** ได้อธิบายถึงการย้ายที่อยู่อาศัยว่า ย่อมส่งผลต่อกิจวัตรประจำวันและบริเวณที่อยู่อาศัย การศึกษาการเปลี่ยนแปลงย้ายที่อยู่ของบุคคลมีประโยชน์ต่อการประเมินการตัดสินใจของบุคคล โดยสาเหตุของการย้ายที่อยู่อาศัย ได้แก่

1. ความจำเป็นต้องย้ายออกจากที่เก่าด้วยเหตุผลบางประการ เช่น ถูกไล่ที่
2. การปรับฐานะทางสังคม เช่น การแต่งงาน ตาย หย่าร้าง เปลี่ยนแปลงงานหรือรายได้ครัวเรือนเปลี่ยนไป
3. ความต้องการในเรื่องที่อยู่อาศัยเปลี่ยนไป เช่น มีสมาชิกในครอบครัวเพิ่มขึ้น
4. เกิดแรงดึงดูดจากบ้านที่อยู่อาศัย อันเกิดขึ้นในแถบชานเมือง

โดยจากเหตุผลที่ได้กล่าวมาสามารถจำแนกการย้ายออกเป็น 2 แบบคือ ย้ายโดยถูกบังคับ และย้ายโดยสมัครใจ ซึ่งจัดว่าเป็นแรงกระตุ้น 2 ประเภท คือ แรงกระตุ้นอันไม่พึงปรารถนา และแรงกระตุ้นอันปรารถนา

1. แรงกระตุ้นที่พึงไม่ปรารถนา ได้แก่

- 1.1 ขนาดของที่อยู่อาศัย ซึ่งอาจเกิดขึ้นเมื่อมีบุตร หรือเมื่อแก่ชราที่มีผลต่อขนาดการใช้

<sup>9</sup> A. Speare, Goldstein, S., and Frey, W. , "Residential Mobility, Migration and Metropolitan Change "

พื้นที่ของสมาชิกภายในบ้าน จึงต้องปรับขนาดบ้านให้พอดี

- 1.2 ราคาของบ้าน การปรับขึ้นค่าเช่าอาจนำมาซึ่งความต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองหรือฐานะดี ต้องการที่อยู่ที่ยกระดับฐานะของตนเอง
- 1.3 สภาพบ้านและที่อยู่อาศัย เช่น ความสะอาด ปราศจากสิ่งรบกวน
- 1.4 ความสะดวกในการเข้าถึง เช่น แหล่งที่ทำงาน การรับบริการต่างๆ โรงเรียน ซึ่งบางครั้งขึ้นอยู่กับความพึงพอใจและปัจจัยอื่น เช่น ใกล้แหล่งงานแต่อาจมีมลภาวะเป็นพิษจึงไม่เหมาะสมที่จะอยู่ใกล้หรือขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของบุคคลในการใช้บริการต่างๆ
2. แรงกระตุ้นที่พึงปรารถนา ได้แก่
  - 2.1 ความหวังในเรื่องกินดีอยู่ดี ความสะดวกสบายในแง่ทำเลที่ตั้ง เช่น คอนโดมิเนียมอพาร์ทเมนท์ ที่ตอบสนองความต้องการหนุ่มสาวที่ยังไม่มีบุตรได้ดี
  - 2.2 ความหวังเกี่ยวกับครอบครัว โดยเฉพาะสภาพแวดล้อมเป็นสิ่งที่สำคัญมากสำหรับการเติบโตของเด็ก เป็นปัจจัยให้คนชนชั้นกลางขึ้นไปอาศัยอยู่ในย่านเดียวกัน
  - 2.3 ความหวังเกี่ยวกับชื่อเสียงทางสังคม เกี่ยวกับวิถีชีวิตและชุมชนที่อาศัยอยู่ เช่น ละแวกบ้านในบริเวณชานเมืองที่เป็นบ้านราคาแพง เป็นที่อยู่อาศัยของผู้มีฐานะดี สังคมระดับเดียวกัน วยเดียวกัน เป็นต้น
3. แรงต้านทานการย้ายที่อยู่อาศัย

บางครั้งถึงแม้จะมีความต้องการย้ายที่อยู่อาศัยมากเพียงใดก็ตามแต่ก็อาจทำให้เกิดการระงับหรือหยุดการเคลื่อนย้ายไว้ เพราะมีแรงต้านทานที่อยู่อาศัยเกิดขึ้น เช่น ค่าใช้จ่ายในการย้ายที่สูง เมื่อเปรียบเทียบกับประโยชน์ที่จะได้รับเมื่อย้ายบ้าน ซึ่งนอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้องแก่

- 3.1 ลักษณะการถือครอง ผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านจะมีแนวโน้มที่จะย้ายที่อยู่อาศัยน้อยกว่าผู้ที่เช่าอยู่อาศัย
- 3.2 ระยะเวลาอาศัย การอยู่อาศัยในแหล่งใดนานๆ จะทำให้ลดแนวโน้มการย้ายที่อยู่อาศัยได้ เพราะเมื่ออยู่อาศัยที่ใดนานจะเกิดความเคยชินกับที่เก่า ไม่อยากปรับตัวเข้ากับที่ใหม่อีก<sup>10</sup>

สรุปได้ว่า แนวคิดปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยและแนวคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่สามารถอธิบายปัจจัยอื่นๆ ที่เกิดขึ้นทั้งทางด้าน สังคม เศรษฐกิจ สิ่งแวดล้อม ความสะดวกสบายในการเดินทาง ซึ่งปัจจัยหลักปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ได้ไปมีผลกระทบให้บุคคลเกิดความพอใจหรือไม่พอใจในที่อยู่อาศัยที่ตนเองมีอยู่ ซึ่งหากเกิดความไม่พอใจเกิดขึ้นจนกระทั่งถึงขีดจำกัดความอดทนของผู้อยู่

<sup>10</sup>ฉัตรชัย พงศ์ประยูร, "กระบวนการเปลี่ยนแปลงภายในเขตที่อยู่อาศัย" (จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547).

อาศัย จะนำไปสู่การพิจารณาย้ายที่อยู่และเมื่อพิจารณาประโยชน์ที่จะได้รับเปรียบเทียบกับกัน ก็จะเป็นเหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย การย้ายบ้านเกิดขึ้นได้

### 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย

Kotler (1994) กล่าวถึงแนวคิดปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย สาเหตุของการย้ายถิ่นนั้น มาจาก 2 สาเหตุ

#### 1. ปัจจัยในการผลักดัน

คือ ความไม่พึงพอใจที่มีต่อที่อยู่อาศัยและสภาพแวดล้อมเดิมของบ้าน โดยการย้ายบ้านนั้น มีข้อสรุปที่แตกต่างกันสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ

##### 1.1 การย้ายบ้านโดยสมัครใจ ได้แก่

- ขนาดของครอบครัวที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น มีสมาชิกในครอบครัวเพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อพื้นที่ใช้สอยภายในครอบครัวที่จำเป็นสำหรับแต่ละคน
- สภาพแวดล้อมและสังคมโดยรอบ เช่น อยู่ใกล้ที่ทิ้งขยะหรือแหล่งน้ำเสีย อาจส่งผลให้มูลค่าบ้านลดลง
- ลักษณะการอยู่อาศัยเดิม เช่น การเช่าบ้าน เช่าคอนโด
- สภาพของบ้านเสื่อมโทรมลง
- รูปแบบหรือฟังก์ชันการใช้งานตัวบ้านไม่เป็นที่พึงพอใจอีกต่อไป

#### 2. ปัจจัยในการดึงดูด

คือ ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย สามารถปัจจัยเหล่านี้ได้เป็น

##### 2.1 ปัจจัยหลัก

- ทำเลที่ตั้ง
- การออกแบบ ฟังก์ชันการใช้งาน จำนวนห้อง พื้นที่ใช้สอย
- คุณภาพของบ้าน เช่น คุณภาพการก่อสร้าง วัสดุที่ใช้
- สภาพแวดล้อมโดยรอบ
- การคมนาคม การเข้าถึงสาธารณูปโภค สาธารณูปการ ความสะดวกรวดเร็วในการไปทำงานหรือโรงเรียน ตลาด โรงพยาบาล เป็นต้น

##### 2.2 ปัจจัยรอง

- สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในอาคารหรือโครงการ เช่น สโมสร สระว่ายน้ำ สวน พนังกาษาความปลอดภัย เครื่องออกกำลังกาย สนามเด็กเล่น เป็นต้น
- การลงทุนเชิงกำไรหวังเพิ่มมูลค่าในอนาคต เช่น การซื้อไว้ปล่อยเช่า การซื้อที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้าในอนาคตเพื่อขายต่อ

Alonso (1975) กล่าวว่า การเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยในเมืองมีความสัมพันธ์กับราคาที่ดิน กล่าวคือ บริเวณใจกลางเมืองราคาที่ดินจะสูงกว่าบริเวณอื่นๆ ดังนั้น การสร้างที่อยู่อาศัยในเมืองจึงจำเป็นต้องลงทุนสูง ในขณะที่เดียวกัน ราคาที่ดินจะค่อยๆ ลดลงตามระยะทางที่ห่างออกไปจากตัวเมือง ทำให้การลงทุนด้านที่อยู่อาศัยลดลงด้วย แต่ราคาที่ดินยังผันแปรกับค่าขนส่ง คือ ระยะทางไกลราคาที่ดินถูกลง แต่จะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางสูงขึ้น ดังนั้นผู้ที่มีรายได้สูงย่อมมีโอกาสเลือกที่อยู่อาศัยนอกเมือง ขณะที่ผู้ที่มีรายได้ต่ำต้องอาศัยอย่างแออัดในเมือง Alonso ได้กล่าวสรุปว่า การเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยควรพิจารณาปัจจัย 3 ประการคือ

1. ราคาของที่พักอาศัย ซึ่งสัมพันธ์กับรายได้และความสามารถในการจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย
2. รูปแบบของที่อยู่อาศัย ที่ก่อให้เกิดความพอใจแก่ผู้อยู่อาศัย ซึ่งจะสัมพันธ์กับขนาดครอบครัวและสถานภาพสมรสด้วย
3. ที่ตั้งของที่อยู่อาศัยสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อม และระยะห่างจากที่ทำงาน

แต่ในทางปฏิบัติปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย ได้แก่

1. รายได้ ความพอใจ และการเลือกที่อยู่อาศัยจะมีความสัมพันธ์กัน กล่าวคือ โอกาสของการเลือกชนิดของบ้าน ทำเลที่ตั้ง และความพอใจในที่อยู่ที่ต้องการขึ้นอยู่กับความสามารถในการจ่ายเพื่อครอบครอง
2. การเข้าถึงแหล่งงาน อาจจะมีอิทธิพลต่อการกระจายตัวของประชากรมากกว่าปัจจัยอื่นๆ ครอบครัวจะต้องพิจารณาระหว่างระหว่างความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งงานกับค่าใช้จ่ายในการเดินทางจากบ้านไปทำงาน ราคาที่ดิน การติดต่อเข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ
3. สถานภาพครอบครัว การที่มีเด็กในครอบครัวมีผลสะท้อนต่อการใช้พื้นที่ของครอบครัวตามจำนวนสมาชิกที่มาก นอกจากนี้บริเวณที่มีโรงเรียนที่มีมาตรฐานด้านการศึกษาดีตั้งอยู่ ก็เป็นที่ได้รับความสนใจจากครอบครัวเช่นกัน ส่วนครอบครัวที่ไม่มีเด็ก มักชอบความสะดวกสบายซึ่งบริเวณในเมืองและน่าจะเป็นที่พึงพอใจมากกว่าถึงแม้จะเป็นที่อยู่อาศัยขนาดเล็กกว่าก็ตาม
4. ปัจจัยอื่นๆ ที่นอกจากรายได้และการเข้าถึงแหล่งงานก็มีส่วนสำคัญในการเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยได้เช่นกัน เช่น การแบ่งแยกสีผิว เชื้อชาติ และชนชั้น ก็มีผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย<sup>11</sup>

**ประสงค์ เอี่ยมอนันต์ (2540)** ศึกษาถึงสาเหตุที่ทำให้บุคคลทั่วไปอยากเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย พบว่า การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยจะต้องเสียค่าใช้จ่ายต่างๆ มากกว่าการเช่าจำนวนมาก แต่ถึงอย่างนั้นก็มีผู้ต้องการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยจำนวนมาก ซึ่งให้เหตุผลดังต่อไปนี้

1. เหตุผลด้านสังคม

<sup>11</sup>ชยวีร์ คีตวรรณานู, "การจัดเตรียมที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงานบริษัท ทำอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน): กรณีศึกษา ทำอากาศยานสุวรรณภูมิ" (จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547).



- สร้างความมั่นคง ถาวร ให้แก่ครอบครัว
- มีสวัสดิภาพดีเมื่อแก่ตัวลง
- ความนับหน้าถือตาในสังคม
- เป็นแนวคิดของผู้มีการศึกษา
- เป็นการเพิ่มทรัพย์สิน
- เป็นโอกาสที่จะอยู่อาศัยตามที่คนชอบ

## 2. เหตุผลทางด้านเศรษฐกิจ

- เป็นการลงทุนที่คุ้มค่า
- เป็นสิ่งชักจูงให้รู้จักเก็บออม
- มีเกียรติและได้รับการนับหน้าถือตาต่อด้านฐานะทางการเงิน
- มีอิสระในการอยู่อาศัยมากกว่าการเช่า

สรุปได้ว่า การเลือกที่อยู่อาศัยนั้นมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องหลายปัจจัย ปัจจัยสำคัญในการเลือกที่อยู่อาศัยจากการศึกษาแหล่งข้อมูลต่างๆ ข้างต้น พบว่า ราคาที่อยู่ ทำเลที่ตั้ง สภาพภาพครอบครัว และความต้องการใช้พื้นที่ มีส่วนสำคัญในการเลือกที่อยู่อาศัยที่ทุกแหล่งข้อมูลกล่าวถึง นอกจากนี้พบว่าความต้องการทางสังคม เช่น การยอมรับนับถือ ได้เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สำคัญสำหรับการเลือกที่อยู่อาศัย ทั้งนี้สิ่งที่มีอิทธิพลมากที่สุดในการเพิ่มความสามารถในการเลือกคือ ระดับรายได้ ซึ่งหากมีอำนาจทางการเงินสูงก็จะสามารถตอบสนองความต้องการ ความพึงพอใจต่างๆ หรือหลีกเลี่ยงจากสภาพเดิมที่ทำให้เกิดความไม่พึงพอใจกับผู้อยู่อาศัยได้โดยง่าย

## 2.4 แนวคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงาน

มานพ พงศทัต ได้ให้ความคิดเห็นว่า ปัจจัยสำคัญที่ควบคู่กับที่อยู่อาศัยคือที่ทำงาน ทำให้ทำเลที่ตั้งและการเดินทางเป็นปัจจัยที่สำคัญในการเลือกที่เช่าอาศัยและซื้อที่อยู่อาศัย “Live where you work or Work where you live)<sup>12</sup>

Wingo (1969) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงาน และได้ผลออกมาว่า เมื่อมีการย้ายที่อยู่อาศัยเข้าใกล้แหล่งงานมากขึ้น ราคาที่ดินของที่อยู่อาศัยจะสูงขึ้นขณะที่ค่าเดินทางจะลดลง และพบว่ามีการเคลื่อนย้ายที่อยู่อาศัยเข้าใกล้แหล่งงานเรื่อยๆ จนกระทั่งพบทำเลที่ถูกต้อง

<sup>12</sup>มานพ พงศทัต, "รวมเรื่องอาคารชุดของประเทศไทย" (จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527).

ซึ่งเงินที่เกิดจากการประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทางจะถูกนำไปใช้ทดแทนส่วนของราคาที่ดินของที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นนั่นเอง<sup>13</sup>

John F Kain (1962 อ้างถึงใน Haroid Carter, 1975) กล่าวถึงเรื่องระยะทางกับแหล่งงานในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่ามีความสัมพันธ์กับระดับรายได้ กล่าวคือ ระยะทางในการเดินทางไปทำงานจะเพิ่มขึ้นตามระดับรายได้ ผู้มีรายได้สูงที่ทำงานบริเวณใจกลางเมืองมีแนวโน้มเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ใกล้กว่าและจะอยู่อาศัยในเขตชานเมือง ส่วนผู้มีรายได้ต่ำจะเดินทางไปทำงานในระยะทางที่ไกลกว่าและอาศัยอยู่ใกล้บริเวณแหล่งงานโดยไม่คำนึงว่าแหล่งงานอยู่ที่ใด<sup>14</sup>

ข้อสมมติฐานของ Karl Moskowitz (1994, อ้างถึงใน ภัคกมล, 2554) ข้อสมมติฐานนี้พูดถึงค่าเสียเวลาในการเดินทาง (Time Value) ค่าเสียเวลาในการเดินทางของแต่ละประเทศจะมีความแตกต่างกัน แต่โดยหลักการจะพบว่าระยะเวลาตั้งแต่ 30 – 45 นาทีที่ใช้ในการเดินทางแต่ละเที่ยว่นั้นเป็นระยะเวลาที่ถือว่ายอมรับได้ ไม่ถือว่าเป็นการเสียเวลา ระยะเวลาเดินทางประมาณ 45 – 60 นาที จัดเป็นระยะเวลาที่เริ่มมีค่าเสียเวลาแต่ยังอยู่ในระดับที่สามารถรับได้ ทนได้ ส่วนระยะเวลาตั้งแต่ 60 – 90 นาทีขึ้นไปนั้นจะมีค่าเสียเวลาจำนวนมากเกิดขึ้น ถ้าต้องเดินทางด้วยระยะเวลายาวนานเช่นนั้นทุกวันจะทำให้เกิดความรู้สึกเหลืออด<sup>15</sup>

สรุปได้ว่า จากการศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงานพบว่าทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยนั้นมีส่วนสำคัญในการเดินทางสู่แหล่งงาน โดยพบว่าผู้ที่มีรายได้ระดับสูงจะเลือกที่อยู่อาศัยโดยคำนึงถึงระยะทางมาสู่ที่ทำงานน้อยกว่าผู้ที่มีรายได้น้อย เพราะผู้ที่มีรายได้น้อยจะต้องการประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทางระหว่างที่อยู่กับที่ทำงาน ซึ่งทำให้เกิดข้อจำกัดทางการเลือกอยู่อาศัยมากกว่าผู้มีรายได้สูง ทั้งนี้ผู้มีรายได้สูงจึงเป็นมีทางเลือกในการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยมากกว่าเช่นกันไม่ว่าที่อยู่นั้นจะอยู่ใกล้หรือไกลจากแหล่งงาน

<sup>13</sup> ชยวีร์ ศิตวรนาฏ, “การจัดเตรียมที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงานบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน): กรณีศึกษา ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ” หน้า 6.

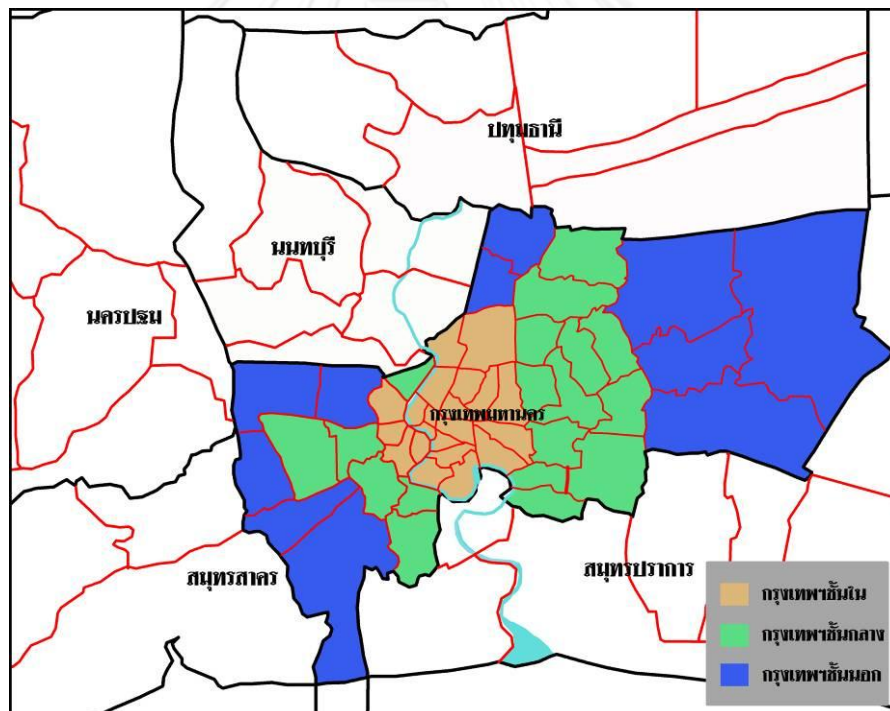
<sup>14</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 7.

<sup>15</sup> ภัคกมล สุจิตวงศ์, "การปรับเปลี่ยนรูปแบบการเดินทางและแหล่งงานของประชากรวัยทำงานที่พักอาศัยในหมู่บ้านจัดสรรเกิดใหม่: กรณีศึกษา โครงการจัดสรรที่ดินประเภทบ้านเดี่ยว ย่านราชพฤกษ์" (จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2554).

## 2.5 การแบ่งเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร

การแบ่งพื้นที่เขตของกรุงเทพมหานครสามารถแบ่งออกเป็น 3 ชั้นเขตคือ เขตกรุงเทพมหานครชั้นใน ชั้นกลาง และชั้นนอก รวมทั้งสิ้น 50 เขต โดยสามารถแบ่งตามชั้นเขตกรุงเทพมหานครได้เป็น 3 กลุ่มดังต่อไปนี้ (กองควบคุมและจัดการคุณภาพสิ่งแวดล้อม สำนักปลัดกรุงเทพมหานคร, 2544)

1. เขตชั้นใน ประกอบด้วย 21 เขตปกครอง คือ พระนคร ป้อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธวงศ์ ปทุมวัน บางรัก ยานนาวา สาทร บางคอแหลม ดุสิต บางซื่อ พญาไท ราชเทวี ห้วยขวาง คลองเตย จตุจักร ธนบุรี คลองสาน บางกอกน้อย บางกอกใหญ่ ดินแดง วัฒนา
2. เขตชั้นกลาง ประกอบด้วย 18 เขตปกครอง คือ พระโขนง ประเวศ บางเขน บางกะปิ ลาดพร้าว บึงกุ่ม บางพลัด ภาษีเจริญ จอมทอง ราษฎร์บูรณะ สวนหลวง บางนา ทุ่งครุ บางแค วังทองหลาง คันนายาว สะพานสูง สายไหม
3. เขตชั้นนอก ประกอบด้วย 11 เขตปกครอง คือ มีนบุรี หนองจอก ดอนเมือง ลาดกระบัง ดลิ่งชัน หนองแขม บางขุนเทียน หลักสี่ คลองสามวา บางบอน ทวีวัฒนา (ภาพที่ 1.1)



ภาพที่ 2.1 การแบ่งชั้นของกรุงเทพมหานคร

(ที่มา: กองควบคุมและจัดการคุณภาพสิ่งแวดล้อม สำนักปลัดกรุงเทพมหานคร)

## 2.6 แนวคิดเกี่ยวกับแหล่งที่อยู่อาศัยกับความสัมพันธทางเครือญาติ

แนวคิดเกี่ยวกับครอบครัวและเครือญาติ

ความเป็นญาติมีที่มาจากองค์ประกอบ 2 ทาง ได้แก่ องค์ประกอบด้านชีวะ (Biological Factor) และองค์ประกอบด้านสังคม (Social Factor)

1. องค์ประกอบด้านชีวะ (Biological Factor) เกิดจากการสืบสายเลือดหรือเรียกได้ว่าเป็น “ญาติร่วมสายโลหิต” โดยมีการขยายตัวในแนวตั้ง (Vertical Line) ซึ่งเป็นการนับญาติโดยตรงได้แก่ ทวด ปู่ ย่า ตา ยาย พ่อ แม่ ลูก หลาน เหลน

2. องค์ประกอบด้านสังคม (Social Factor) เกิดจากการที่สังคมเป็นตัวกำหนดความเป็นญาติโดยไม่มีความเกี่ยวข้องกันทางสายเลือด เช่น ญาติจากการแต่งงาน ซึ่งการแต่งงานเป็นตัวก่อให้เกิดความเป็นญาติของทั้งฝ่ายสามีและภรรยา ญาติลักษณะนี้เรียกอีกอย่างได้ว่าเป็น “ญาติสมทบ” ซึ่งนับการขยายตัวในแนวนอน (Horizontal Line)

### รูปแบบครอบครัว

ในทางมานุษยวิทยาวัฒนธรรมมีการแบ่งครอบครัวออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่

1. ครอบครัวพื้นฐาน หรือครอบครัวเดี่ยว (Nuclear or Elementary Family) ประกอบด้วยคน 2 รุ่น ได้แก่ บิดามารดาและบุตร ในบางกรณีอาจมีญาติบางคนมาอาศัยอยู่ด้วย เช่น อาจมีพี่หรือน้องที่ยังโสดของสามีหรือภรรยาอาศัยอยู่ด้วย แต่ถือเป็นครอบครัวเดี่ยวอำนาจของหัวหน้าครอบครัวที่มีอยู่ยังสมบูรณ์ ญาติถือเป็นเพียงผู้อาศัย ครอบครัวเดี่ยวเป็นพื้นฐานของครอบครัวลักษณะอื่นๆ

2. ครอบครัวขยาย หรือครอบครัวร่วม (Extended or joint Family) ครอบครัวขยายประกอบไปด้วยครอบครัวเดี่ยวตั้งแต่ 2 ครอบครัวขึ้นไปมาอยู่รวมกัน ประกอบด้วยสมาชิก 3 รุ่นขึ้นไป คือ รุ่นบิดามารดาของคู่สมรส รุ่นคู่สมรส และรุ่นบุตรของคู่สมรส อำนาจในการตัดสินใจไม่ได้อยู่ที่สามี ภรรยาเป็นหลัก แต่ญาติผู้ใหญ่หรือผู้อาวุโสสูงสุดของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะเข้ามามีอำนาจในการตัดสินใจด้วยขึ้นอยู่กับว่านับญาติฝ่ายสามี (Patrilineal) หรือนับญาติฝ่ายภรรยา (Matrilineal) เป็นใหญ่

3. ครอบครัวซ้อน (Composite or Compound Family) หรือเรียกอีกอย่างว่าครอบครัวมากฝั้วมากเมีย หรือครอบครัวพหุสามี ครอบครัวพหุภรรยา คือการที่มีสามีหรือภรรยาได้หลายคนในเวลาเดียวกัน เช่น การมีภรรยาหลวง ภรณาน้อยในสังคมไทยสมัยก่อนที่สามีเป็นผู้นำและภรรยาหลวงและน้อยอยู่ในบ้านเดียวกัน ลักษณะครอบครัวแบบนี้พบในสังคมชนชั้นสูงเพราะมีความสามารถในการเลี้ยงดูได้

4. ครอบครัวสาระ (Essential Family) เป็นครอบครัวมีแต่มารดาและบุตรอาศัยอยู่กันลำพัง เพราะบิดาออกไปทำงานที่อื่น ไกลบ้านหรือเข้าไปทำงานในเมืองขณะที่ภรรยาและบุตรอยู่ที่ต่างจังหวัด<sup>16</sup>

### แนวคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยหลังแต่งงาน (Post-Residence)

ที่อยู่อาศัยหลังการแต่งงานแบบออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่

1. Matrilocal คือ การที่หลังจากแต่งงานแล้วฝ่ายชายย้ายไปอยู่บ้านของฝ่ายหญิงในหลังเดียวกับพ่อและแม่ของฝ่ายหญิง หรือการที่ฝ่ายชายย้ายเข้าเรือนหอที่ตั้งอยู่ภายในบริเวณบ้านของพ่อและแม่ของฝ่ายหญิง
2. Matri – Patrilocal คือ การที่ฝ่ายชายย้ายไปอยู่กับบ้านฝ่ายหญิงหรือบริเวณเดียวกับบ้านฝ่ายหญิงชั่วคราวประมาณ 1 ปีหรือจนกว่าจะมีบุตรคนแรก หลังจากนั้นจึงย้ายกลับมาอยู่กับบ้านฝ่ายชายถาวร
3. Patrilocal คือ การที่ฝ่ายหญิงออกไปอาศัยอยู่กับบ้านพ่อแม่สามี หรือในบริเวณเดียวกับบ้านพ่อแม่สามี

นอกจากนี้พบว่ามีกรณีที่คู่แต่งงานย้ายไปอยู่กับครอบครัวของพี่ชายหรือน้องชายของแม่เจ้าบ่าว แทนที่พ่อแม่ของทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งกรณีนี้พบเห็นได้น้อยมาก เรียกว่า Avunculocal

### รูปแบบการตั้งครัวเรือนใหม่

การตั้งครัวเรือนใหม่มี 4 รูปแบบ ได้แก่

1. การตั้งครัวเรือนที่อยู่อาศัยใหม่ที่ความสัมพันธ์ทางเครือญาติไม่มีผลในการกำหนดเลือกที่อยู่อาศัย จะเป็นที่อยู่อาศัยที่ไกลจากญาติของทั้งฝ่ายหญิงและฝ่ายชาย เรียกการตั้งครัวเรือนแบบนี้ว่า “Neolocal” อิสระในการเลือกที่อยู่อาศัยแบบนี้เป็นอุดมคติของสังคมอุตสาหกรรม ที่คนในสังคมมีการเคลื่อนย้ายบ่อยเนื่องจากการทำงาน การประกอบอาชีพ
2. การที่คู่แต่งงานย้ายไปอยู่ในชุมชนของญาติฝ่ายสามี เรียกการตั้งครัวเรือนแบบนี้ว่า “Virilocal”
3. การที่คู่แต่งงานย้ายไปอยู่ในชุมชนของญาติฝ่ายภรรยา เรียกการตั้งครัวเรือนแบบนี้ว่า “Uxorilocal”
4. การที่คู่แต่งงานเลือกอยู่อาศัยในชุมชนของญาติทั้งของฝ่ายชายและหญิง เนื่องจากญาติของทั้งสองฝ่ายอยู่ในชุมชนเดียวกัน เรียกการตั้งครัวเรือนแบบนี้ว่า “Commonlocal”<sup>17</sup>

<sup>16</sup> สนิท สมัครการ, "ประเภทครอบครัว," <http://www.socialwarning.m-society.go.th/risk/5.html>.

**โยธิน แสงวดี (2552)** กล่าวถึงลักษณะการตั้งที่อยู่อาศัยในแถบบริเวณเดียวกัน ใกล้ชิดกัน ว่าเป็น “ครัวเรือนกลุ่ม” โดยครัวเรือนกลุ่มส่วนมากจะเป็นที่อยู่อาศัยลักษณะบ้านเดี่ยวที่มีระยะจากหลังหนึ่งไปอีกหลังหนึ่งไม่มากนัก อาจประมาณ 5 ถึง 6 เมตร หรืออาจไกลกว่านั้น เช่น 10 หรือ 30 เมตร ซึ่งหากพิจารณาที่อยู่อาศัยในเขตเมืองลักษณะทาวน์เฮาส์หรือห้องแถวก็อาจถือเป็นครัวเรือนกลุ่มได้เช่นกัน

ในทางสังคมวิทยามีคำกล่าวถึงครัวเรือนกลุ่ม 2 คำ คือ “Multilocality” และ “Compounded Family” ทั้งสองคำมีนัยยะที่สื่อถึงบ้านเรือนที่เป็นครัวเรือนอยู่ใกล้ชิดกันเป็นกลุ่ม ซึ่งลักษณะการตั้งบ้านเรือนแบบนี้จะพบมากในครอบครัวของชาวตะวันออก เช่นไทย จีน อินเดีย ฯลฯ ที่บิดา มารดา และบุตร ตลอดจนเครือญาติต่างๆ ที่ใกล้ชิดโดยสายเลือด และจากการเป็นญาติ ด้วยการสมรสระหว่างตระกูลจะตั้งบ้านเรือนอยู่ใกล้กันซึ่งเป็นลักษณะการอยู่อาศัยเป็นเครือญาติตามรูปแบบครอบครัวขยายของไทยที่สืบเนื่องมาจากอดีต นำมาซึ่งการดูแลใกล้ชิดกันของพ่อแม่ญาติพี่น้อง เป็นความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นและ นำไปสู่ความมั่นคงปลอดภัยในชีวิต ทรัพย์สิน สามารถพบปะพูดคุยกันได้ตลอด นอกจากนี้เมื่อครอบครัวขยายตัวโตมากขึ้นเมื่อมีการแต่งงานของลูกหลาน บิดามารดาจะยกที่ดินให้เพื่อทำกินและสร้างที่อยู่อาศัยซึ่งก็จะรวมอยู่ในระแวงเดียวกับพ่อแม่และญาติพี่น้องคนอื่นๆ ซึ่งเป็นที่มาของครัวเรือนกลุ่มที่ยังคงเกิดขึ้นในปัจจุบัน

สรุปได้ว่าลักษณะครัวเรือนกลุ่มนั้นสามารถอธิบายการอยู่อาศัยของคนไทยที่มีความสัมพันธ์กันทางสายเลือด พ่อแม่ญาติพี่น้องที่สร้างที่อยู่อาศัยติดกันหรือละแวงเดียวกันในระยะใกล้ๆ ซึ่งเป็นลักษณะที่พบเกิดขึ้นในสังคมไทยมาจนถึงปัจจุบันถึงแม้ว่าจะมีความเป็นครอบครัวเดี่ยวเพิ่มมากขึ้นหรือรูปแบบสังคมจะเปลี่ยนไปคนรุ่นใหม่จะต้องการความเป็นส่วนตัวมากขึ้น แยกย้ายไปมีที่อยู่อาศัยของตนเองก็ตาม แต่ยังคงมีลักษณะการย้ายที่อยู่ที่ยังคงอยู่ใกล้พ่อแม่ หรือเดินทางไปมาหาสู่กันได้บ่อยและสะดวกเพื่อเยี่ยมเยียนดูแลกันได้ รักษาความสัมพันธ์ทางครอบครัวให้ใกล้ชิดดังลักษณะครัวเรือนกลุ่ม

## 2.7 แนวคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างบุตรสาวและมารดา

**Arnold et al (1975)** และ **Lawis and Meredith (1985, อ้างในเปรมวดี, 2540)** ได้ศึกษาและกล่าวถึงสิ่งที่คล้ายคลึงกันระหว่างความสัมพันธ์ของบุตรและบิดามารดา บุตรสาวที่ดูแลมารดาสูงอายุพบว่า ปัจจัยหนึ่งที่ช่วยให้บุตรสาวมีเวลาและคอยช่วยเหลือมารดาอย่างใกล้ชิดคือ

<sup>17</sup> พัทยา ตั้งไตรวัฒน์, "ความสัมพันธ์ระหว่างการเปลี่ยนแปลงการใช้พื้นที่ของที่อยู่อาศัยกับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างครอบครัว : กรณีศึกษาหมู่บ้านอาคารสงเคราะห์ทุ่งมหาเมฆ."

รายได้ของบุตรสาว เพราะบุตรสาวที่มีรายได้สูงทำให้ฐานะเศรษฐกิจครอบครัวดีและมีเวลาในการดูแลเอาใจใส่มารดา มากกว่าบุตรสาวที่มีรายได้ต่ำ เนื่องจากต้องทำงานหนักจะมีเวลาให้กับครอบครัวน้อยลง

**ฉวีวรรณ แก้วพรหม (2530, อ้างถึงในเล่มเดียวกัน)** กล่าวถึงแนวคิดของ Weiss เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสัมพันธ์ที่ดีในกลุ่มสังคม ประกอบด้วยปัจจัยต่อไปนี้

1. ความใกล้ชิดสนิทสนม ให้ความรู้สึกร่วมกัน ปลอดภัย
2. การมีส่วนร่วมในสังคม การมีส่วนร่วมระหว่างบุคคลอื่น มีส่วนร่วมระหว่างในครอบครัวเดียวกัน แลกเปลี่ยนประสบการณ์ ความคิดเห็น ชื่นชม ตักเตือนกัน
3. พฤติกรรมการดูแลรับผิดชอบ บิดามารดาดูแลบุตรขณะยังเล็ก บุตรวัยผู้ใหญ่ดูแลบิดามารดาผู้สูงอายุ เป็นความสัมพันธ์แบบผู้ที่แข็งแรงดูแลผู้ที่อ่อนแอกว่า
4. การยอมรับ เมื่อบุคคลกระทำการใดๆก็ตามอยู่บนความเหมาะสม อาจเป็นบทบาทในครอบครัวหรือด้านการทำงานอาชีพ
5. การช่วยเหลือ ช่วยเหลือกันในด้านต่างๆ แบ่งปันกันตามที่บุคคลซึ่งมีความสัมพันธ์กันจะกระทำ

**วรรภา ลำเจียกเทศ (2530, อ้างถึงในเล่มเดียวกัน)** ศึกษาการพัฒนาความสัมพันธ์ในครอบครัวในทัศนะของสตรีที่สมรสแล้ว ปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อความสัมพันธ์ที่ได้คือ สตรีที่มีสามีรายได้สูงจะช่วยเสริมให้สตรีมีความสัมพันธ์กับสมาชิกครอบครัวเพิ่มมากขึ้น

นอกจากนี้ยังพบจากงานวิจัยเล่มที่อ้างถึงอีกว่าปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อความสัมพันธ์ของบุตรสาวกับมารดาอีกหลายปัจจัย ได้แก่

1. อายุของสตรี สตรีอายุมากจะมีความเป็นผู้ใหญ่มากกว่าสตรีอายุน้อย มีความเข้าใจมารดา วัยผู้ใหญ่ได้ดีกว่า
2. จำนวนบุตรของสตรี การมีเวลาอยู่ร่วมกันระหว่างบุตรสาวกับมารดาจะน้อยลงเมื่อบุตรสาวมีบุตรเพิ่มมากขึ้น เพราะต้องดูแลบุตรทำให้มีเวลาดูแลมารดาน้อยลง
3. ระดับการศึกษาของสตรี สตรีที่มีการศึกษาสูงจะมีทางเลือกในการดำเนินชีวิตมากกว่า มีความรู้มากกว่า สามารถให้คำแนะนำมารดาในเรื่องการดูแลสุขภาพบริโภคอาหารและสิ่งที่เป็นประโยชน์กับมารดา เป็นต้น
4. รูปแบบครอบครัวของสตรี รูปแบบครอบครัวขยายจะมีเวลาได้ใกล้ชิด ดูแลเอาใจใส่มารดา มากกว่าสตรีที่ไม่ได้อยู่กับมารดาเป็นครอบครัวขยาย เพราะมีภาระงานที่ต้องรับผิดชอบในครอบครัวของตนเองและงานภายนอกทำให้มีเวลาน้อย
5. ระดับงานของสตรี ระดับงานและความรับผิดชอบของสตรีที่แตกต่างกันจะส่งผลต่อความสัมพันธ์ในครอบครัวที่ต่างกันไปด้วย

6. รายได้ของสตรี สตรีที่มีรายได้สูงอาจมีการจัดสรรเวลาที่เหลือจากการทำงานได้เหมาะสม และมีเวลาใกล้ชิดดูแลมารดาได้มากกว่า

7. รายได้ของสามีสตรี สตรีที่มีรายได้สูงจะไม่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในบ้านมาก ทำให้มีเวลาดูแลหรือไปมาหาสู่กับมารดามากกว่าสตรีที่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายครอบครัวที่สามีมีระดับรายได้ต่ำ

จากการค้นพบของ **เปรมวดี อวูกรกรรมปริชา** ศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างบุตรสาวกับมารดาในเขตกรุงเทพมหานคร โดยทำการศึกษาคำสัมภาษณ์ 4 ด้าน

1. ด้านความสนิทสนมกับมารดานั้นสิ่งที่มีผลในการกำหนดความสัมพันธ์มากที่สุดคือรูปแบบครอบครัว ซึ่งเป็นรูปแบบครอบครัวขยายร้อยละ 70 ที่มีสัดส่วนความสนิทสนมกับมารดาอย่างมาก โดยมากกว่าสตรีที่อยู่ในครอบครัวเดี่ยว และรายได้ของสตรีและรายได้ของสามี โดยพบว่าสตรีที่มีรายได้สูงและสตรีที่สามีมีรายได้สูงจะมีความสนิทกับมารดามากกว่าสตรีและสามีที่มีรายได้ต่ำ

2. ด้านการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและความเข้าใจระหว่างมารดากับบุตรสาวพบว่า มีปัจจัยที่ส่งผลต่อความสัมพันธ์ที่ตรงกันคือ อายุของบุตรสาวและรายได้ของสตรีและสามี ซึ่งบุตรสาวที่มีอายุมากจะมีความเข้าใจมารดาที่เป็นผู้ใหญ่เหมือนกันมากกว่าบุตรสาวอายุน้อย และระดับรายได้ของบุตรสาวและสามีที่มีรายได้สูงช่วยส่งเสริมความสัมพันธ์ในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและความเข้าใจระหว่างบุตรสาวกับมารดามากกว่าสตรีและสามีที่มีรายได้ต่ำ<sup>18</sup>

จากการศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ของมารดาและบุตรสาวในแนวคิดและงานวิจัยที่ได้กล่าวถึงนั้นทำให้เข้าใจปัจจัยต่างๆ ที่อาจมีผลในการกำหนดความสัมพันธ์ของสตรีและมารดาที่มีความหลากหลาย ซึ่งปัจจัยต่างๆ ที่กล่าวมานั้นสามารถจำแนกเป็นปัจจัยทางสังคมได้แก่ การศึกษาและรูปแบบครอบครัว ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจได้แก่หน้าที่การงานของสตรี รายได้ของสตรี และรายได้ของสามีสตรี จากการพิจารณาพบว่าความเข้าใจซึ่งกันและกัน ความสนิทสนมของบุตรสาวและมารดานั้นเป็นสิ่งที่ช่วยกระชับความสัมพันธ์ของทั้งมารดาและบุตรสาวได้ ปัจจัยต่างๆ ที่เข้ามามีอิทธิพลในการเสริมสร้างความเข้าใจ ความสนิทสนมของทั้งสองฝ่ายคือการมีเวลาให้กัน ดูแลกัน ทำกิจกรรมร่วมกัน ซึ่งตัวแปรทางเศรษฐกิจกลายเป็นตัวแปรหลักในการกำหนดเวลา รูปแบบการดำเนินชีวิต การช่วยเหลือเกื้อกูลเลี้ยงดูมากที่สุด

<sup>18</sup>เปรมวดี อวูกรกรรมปริชา, "ความสัมพันธ์ระหว่างบุตรสาวกับมารดาในเขตกรุงเทพมหานคร" (บัณฑิตวิทยาลัย, 2540).



## 2.8 แนวคิดที่เกี่ยวกับลำดับชั้นทางสังคมและพฤติกรรมผู้บริโภค

Perrault & McCarthy (2543, อ้างถึงในนิตยสาร Marketeer) กล่าวถึงชั้นทางสังคมว่าเป็นการแบ่งสมาชิกของสังคมซึ่งมีสภาพทางสังคมที่ค่อนข้างจะเหมือนกัน ออกเป็นลำดับชั้น โดยสมาชิกในแต่ละชั้น มีค่านิยม ความสนใจ และพฤติกรรมคล้ายคลึงกันร่วมกันอยู่ โดยได้อธิบายเพิ่มเติมว่าปัจจัยที่จะเป็นตัวกำหนดชั้นของสังคม จะไม่ได้ดูจากรายได้อย่างเดียวแต่จะพิจารณาจากหลายๆ ปัจจัยร่วมกัน เช่น อาชีพ ระดับการศึกษา และท้องถิ่นที่อยู่อาศัย เป็นต้น

ขณะที่นักวิชาการด้านสังคมศาสตร์ของไทย ดร.สุพัตรา สุภาพ (2528) ได้ศึกษาการจัดลำดับชนชั้นทางสังคมของไทย และพบว่ามีเกณฑ์ที่มาเกี่ยวข้องซึ่งหลายปัจจัย เช่นเดียวกับสังคมอื่น ๆ คือ วงศ์ตระกูล ตำแหน่งทางการเมือง ตำแหน่งทางราชการ อำนาจทางเศรษฐกิจและการเมือง ความมั่งคั่ง ระดับการศึกษา และอาชีพ<sup>19</sup>

ศรัณยพงศ์ เทียงธรรม (2548) กล่าวว่า ความแตกต่างทางชั้นสังคมส่งผลให้เกิดการยึดถือค่านิยม ทศนคติ รูปแบบการดำเนินชีวิตและพฤติกรรมที่แตกต่างกัน เช่น การเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของชนชั้นล่างมักเลือกสินค้าที่เป็นรูปธรรม วัตถุที่มีคงทน และสามารถให้บุคคลอื่นมองเห็นได้ เมื่อเทียบกับชนชั้นบนที่ยินดีจ่ายเพื่อสิ่งที่ยังต้องมองเห็นไม่ได้ เช่น บริการต่างๆ หรือด้านที่อยู่อาศัย การเลือกที่อยู่อาศัยของชนชั้นล่างเลือกโดยให้ความสำคัญเพียงบางเรื่อง เช่น ระยะทางที่ใกล้ที่ทำงาน หรือสะดวกต่อการขึ้นรถโดยสาร แต่ชนชั้นบนยินดีจ่ายเพื่อสภาพแวดล้อม หรือจ่ายเพื่อให้ได้เพื่อนบ้านที่ดีหรือบ่งบอกสถานะของตนได้ เป็นต้น ทั้งนี้ชั้นสังคมเป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงได้ มีการเลื่อนชั้นขึ้นลงได้ โดยทั่วไปผู้บริโภคมีความต้องการเลื่อนชั้นทางสังคมไปอยู่ในชั้นที่สูงขึ้น ดังนั้น ชั้นสังคมที่สูงกว่าจึงมีอิทธิพลต่อชั้นสังคมที่ต่ำกว่า กล่าวคือ ผู้บริโภคในชั้นสังคมที่ต่ำกว่าที่ต้องการเลื่อนชั้นทางสังคมของตนเองขึ้น จะอ้างอิงรสนิยม ค่านิยม ทศนคติ และพฤติกรรมกรบริโภคของชั้นสังคมที่สูงกว่า ด้วยเหตุนี้การสร้างให้ผลิตภัณฑ์หรือร้านค้า เป็นสัญลักษณ์ทางสถานะ (Symbol of Status) คือ เป็นสิ่งที่บ่งบอกชั้นสังคมได้ ก็จะสามารถกระตุ้นผู้บริโภคในชั้นสังคมนั้นให้เกิดความสนใจที่จะใช้หรือซื้อผลิตภัณฑ์นั้นได้ และขณะเดียวกันก็กระตุ้นผู้บริโภคในชั้นสังคมที่ต่ำกว่าลงมาให้ความสนใจและเกิดความต้องการด้วยเพื่อยกระดับชั้นทางสังคมของตนเองเช่นกัน<sup>20</sup>

วณะ ภูพานี (2554) กล่าวถึงเกณฑ์การวัดชั้นทางสังคมว่ามี 2 วิธีการ คือ

1. ดัชนีที่ใช้ตัวแปรเดียว (Single-Variable Indexes)

<sup>19</sup>"4social Class4lifestyle on Research,"  
[http://www.marketeer.co.th/inside\\_detail.php?inside\\_id=5375](http://www.marketeer.co.th/inside_detail.php?inside_id=5375).

<sup>20</sup>"Social Class as a Symbol of Status,"  
[http://www.marketeer.co.th/inside\\_detail.php?inside\\_id=3870](http://www.marketeer.co.th/inside_detail.php?inside_id=3870).

## 2. ดัชนีที่ใช้ตัวแปรหลายตัว (Composite-Variable Indexes)

ดัชนีที่ใช้ตัวแปรเดียว (Single-Variable Indexes) เช่น อาชีพ การศึกษา รายได้ มูลค่าที่พักอาศัย หรือบางครั้งนักสังคมวิทยาจะใช้การมีสิ่งของบางอย่างในบ้านเป็นตัวแปรในการวัดสถานภาพทางสังคม เช่น Chapin's Social Status Scale ที่เน้นการมีเฟอร์นิเจอร์บางชิ้นในห้องนั่งเล่น ชนิดของพื้น พรม ฝ้าม่าน เป็นต้น

ดัชนีที่ใช้ตัวแปรหลายตัว (Composite-Variable Indexes) เป็นการนำตัวแปรทางด้านเศรษฐกิจและสังคมมาใช้วัดพร้อมๆ กันโดยอาจให้น้ำหนักความสำคัญของตัวแปรไม่เท่ากัน แบ่งออกเป็น 2 แนวคิด

2.1 Index of Status Characteristics (ISC) เป็นการนำอาชีพ แหล่งรายได้ เขตที่อยู่ และประเภทที่อยู่อาศัยมาเป็นเกณฑ์ร่วมกัน โดยแบ่งชั้นสังคมได้ 6 ระดับ ได้แก่

- ชั้นสูงส่วนบน (Upper-upper Class) เป็นชนชั้นผู้ดีเก่า ชื่อเสียงวงศ์ตระกูลเป็นที่รู้จักดีในสังคม มีความมั่งคั่งสูงมาก มีจำนวนน้อยที่สุดในสังคม

- ชั้นสูงส่วนล่าง (Lower-upper Class) เป็นชนชั้นเศรษฐีใหม่ (New Money) มีรายได้สูงมากจากการเป็นเจ้าของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงหรืออาชีพที่ได้รับรายได้สูงมาก มีกำลังซื้อสูงมากหรือกล่าวได้ว่าสูงที่สุด

- ชั้นกลางส่วนบน (Upper-middle Class) เป็นกลุ่มที่มีรายได้และกำลังซื้อสูง อาจเป็นเจ้าของกิจการที่มีการศึกษามากกว่าปริญญาตรี หรือเป็นลูกจ้างระดับสูง การศึกษาดี

- ชั้นกลางส่วนล่าง (Lower-middle Class) เป็นลูกจ้างทำงานในสำนักงาน เป็นกลุ่มมุ่งมั่นเรื่องงาน มุ่งความสำเร็จในงาน

- ชั้นล่างส่วนบน (Upper-lower Class) เป็นกลุ่มพนักงานในโรงงานหรือบริษัท ต้องการรายได้และความมั่นคง ระดับการศึกษามาตรฐานหรือโดยเฉลี่ยต่ำกว่าปริญญาตรี

- ชั้นล่างส่วนล่าง (Lower-lower Class) เด็กในชั้นสังคมนี้ได้รับการดูแลในระดับที่ต่ำกว่ามาตรฐาน หรือถูกปล่อยปละละเลย โดยภาพรวมของชนชั้นนี้ใช้ชีวิตเพื่อวันนี้

2.2 Socioeconomic Status Score (SES) เป็นการนำตัวแปรด้าน อาชีพ รายได้ครัวเรือน และระดับการศึกษา มาเป็นเกณฑ์ในการแบ่งชั้นสังคมในอเมริกาออกเป็น 4 ระดับ ได้แก่

- ระดับสูง (Upper Class)

- ระดับกลางค่อนข้างสูง (Upper-middle Class)

- ระดับกลาง (Middle Class)

## - ระดับกลางค่อนข้างต่ำ (Lower-middle Class)<sup>21</sup>

สรุปได้ว่า จากการศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับการแบ่งลำดับชั้นทางสังคมจากแหล่งที่มาต่างๆ พบว่า การแบ่งชั้นทางสังคมนั้นมีเกณฑ์ในการแบ่งคนในสังคมออกเป็นกลุ่มหลายเกณฑ์ โดยพบว่า เกณฑ์ที่นิยมใช้ในการแบ่งชั้นสังคมคือ เกณฑ์ทางรายได้ การศึกษา และอาชีพ ซึ่งถือเป็นเกณฑ์หลักที่ใช้ชีวิต รองลงมาจะเป็นเกณฑ์ที่ใช้ประกอบกันเช่น ชื่อเสียงนามสกุล อำนาจทางสังคม ซึ่งจะแตกต่างกันไปในแต่ละสังคม โดยพบว่าชั้นทางสังคมมีผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค ซึ่งผู้ที่อยู่ในชั้นเดียวกันจะมีพฤติกรรมคล้ายกัน การเลือกซื้อสินค้า ใช้สินค้าในระดับเดียวกัน การศึกษาประเด็นนี้จึงมีประโยชน์ต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับความต้องการของคนในชั้นสังคมนั้นๆ และสามารถทำให้ผู้ที่อยู่ในชั้นสังคมที่ต่ำกว่าสนใจในผลิตภัณฑ์เช่นกันเพื่อที่ว่าการศึกษาเลือกบริโภคเช่นเดียวกับชั้นสังคมที่สูงกว่าจะสามารถเลื่อนระดับชั้นทางสังคมของตนเองขึ้นไปได้

### 2.9 งานวิจัยลักษณะที่เกี่ยวข้อง

1. พัทยา ตั้งไตรวัฒน์ (2545) เรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างการเปลี่ยนแปลงการใช้พื้นที่ของที่อยู่อาศัยกับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างครอบครัว: กรณีศึกษาหมู่บ้านอาคารสงเคราะห์ทุ่งมหาเมฆ” พบว่า การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของคนไทยแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะคือ 1. กลุ่มหนึ่งที่เกิดการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างครอบครัวและความต้องการใช้พื้นที่เปลี่ยนแปลงจะใช้วิธีการย้ายเข้า-ย้ายออกเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย 2. กลุ่มที่ตลอดการอยู่อาศัย 40 ปี ไม่ย้ายที่อยู่อาศัยเมื่อมีสมาชิกในบ้านเพิ่มขึ้น เติบโตขึ้น ความต้องการใช้ที่อยู่อาศัยเปลี่ยนแปลง จะใช้วิธีการต่อเติมบ้านหลังเดิม โดยพัทยาได้เลือกศึกษากลุ่มที่ไม่ย้ายที่อยู่อาศัยและเลือกใช้วิธีการปรับปรุงต่อเติมที่อยู่อาศัยหลังเดิมซึ่งพบว่า สิ่งที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงลักษณะจำนวนเพิ่มมากขึ้นได้แก่ สมาชิกในครอบครัวที่เติบโตขึ้น จำนวนสมาชิกเพิ่มขึ้นและสมาชิกที่เป็นลูกพี่ลูกน้องหรือคนนอกที่เข้ามาอาศัยด้วย

การเปลี่ยนแปลงชนิดการใช้พื้นที่เกิดเมื่อจำนวนสมาชิกในครอบครัวลดลงจากการเสียชีวิตหรือย้ายออก จำนวนสมาชิกในครอบครัวเพิ่มขึ้นจากการเกิดหรือย้ายเข้า และความต้องการใช้พื้นที่เปลี่ยนแปลงไป

โดยพบว่ามี การเปลี่ยนแปลงทั้งชั้นบนและชั้นล่าง 73% มากที่สุด รองลงมาคือเปลี่ยนแปลงเฉพาะชั้นล่าง ส่วนวิธีการอื่นๆ ที่พบนั้นจะใช้วิธีการขยายบ้านโดยยังคงส่วนของบ้านเดิมไว้ และ

<sup>21</sup> วจนะ ภูพานี, "Social Class and Customer Behavior,"

การปลูกบ้านเพิ่มอีกหลังในบริเวณเดียวกัน โดยพบว่าห้องนอนเป็นพื้นที่ที่เกิดการเปลี่ยนแปลงมากที่สุด

สรุปได้ว่า พฤติกรรมการอยู่อาศัยของคนไทยสมัยนั้นมีความรักถิ่นฐาน บ้านของตนเอง โดยตลอดระยะเวลาที่มีการเปลี่ยนแปลงความต้องการพื้นที่นั้นจะไม่ทำการย้ายบ้าน แต่จะทำการต่อเติมส่วนสมาชิกในบ้านนั้นจะมีความผูกพันกัน สมาชิกจะย้ายออกไปจากครอบครัวก็ต่อเมื่อแต่งงานหรือมีบุตรของตนเอง และการแต่งงานเป็นสาเหตุทำให้ห้องว่างลง ซึ่งก็พบลักษณะของการแต่งงานเข้าในครอบครัวขยายทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อเติมห้องเพื่อรองรับสมาชิกใหม่และสมาชิกที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

**2. รศ.ดร.บัณฑิต จุลาสัยและคณะ (2548) ในงานวิจัยของนิยสารโฮมบายเออร์ไกด์ทำการศึกษาปัญหาที่อยู่อาศัย** พบว่า คนส่วนใหญ่ร้อยละ 58.2% มีปัญหาเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยของตนในปัจจุบัน โดยปัญหาที่พบมากที่สุด ได้แก่ ปัญหาด้านขนาดและพื้นที่ใช้สอยที่ไม่เพียงพอ รองลงมาคือปัญหาด้านสถานะแวดล้อม ด้านสาธารณูปโภค และเวลากับค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงาน ซึ่งพบว่าร้อยละ 82.1 ของผู้ที่มีปัญหาด้านที่อยู่อาศัยคิดจะใช้บริการย้ายที่อยู่อาศัยเป็นการแก้ไขปัญหามากที่สุด

**3. สถิติทางราชการออสเตรเลีย ปี 2007-2008<sup>22</sup> ในประเด็นทางสังคมเรื่อง การย้ายที่อยู่อาศัย** โดยสำรวจจากกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ 15 ปีขึ้นไป ได้ผลสรุปดังต่อไปนี้

พบว่าคนกลุ่ม Young households without children ซึ่งในที่นี้คือ กลุ่มผู้ที่มีอายุต่ำกว่า 35 ปี อยู่อาศัยเพียงลำพังหรือเป็นคู่แต่ยังไม่มีบุตรพบว่า คนกลุ่มนี้มีการย้ายที่อยู่อาศัยอย่างน้อย 1 ครั้งเป็นจำนวน 90% ของกลุ่มตัวอย่างนี้ จำนวน 2-5 ครั้งเป็นจำนวน 40% โดยครึ่งหนึ่งของผู้ที่ทำการย้ายให้เหตุผลว่า ย้ายเพราะได้ซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง รองลงมาคือ ต้องการพื้นที่เพิ่มมากขึ้น และอีก 20% ทำการย้ายเพราะต้องการย้ายไปอาศัยอยู่กับคู่รักหรือแต่งงาน โดยกลุ่มตัวอย่างที่อายุ 15 – 24 ปี ส่วนใหญ่จะย้ายเพราะเหตุผลที่เกี่ยวกับครอบครัว คือ การย้ายออกมาใช้ชีวิตของตนเอง คนเดียวหรืออยู่กับคู่รัก ส่วนคนที่อายุ 25 – 35 ปีจะย้ายที่อยู่ด้วยเหตุผลทางกายภาพของที่อยู่อาศัยเป็นส่วนมาก

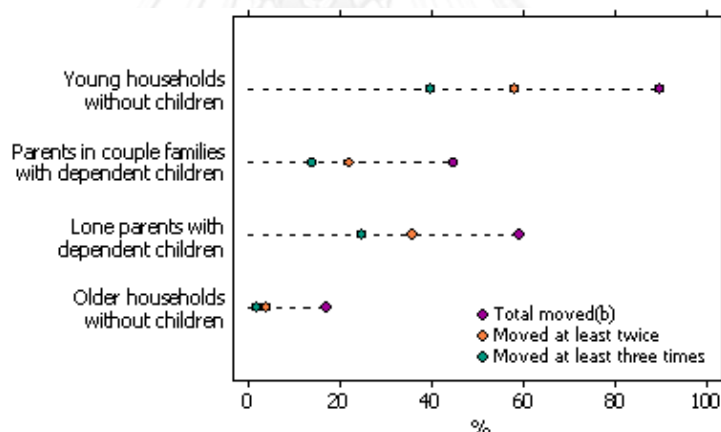
สำหรับกลุ่ม Parents in couple families with dependent children คนกลุ่มนี้คือ กลุ่มที่เป็นครอบครัวประกอบด้วย พ่อ แม่ ลูก โดยเหตุผลในการย้ายนั้น เพื่อเพิ่มพื้นที่ใช้สอยและได้ซื้อที่

<sup>22</sup>"Moving House," in *Australian Social Trends December 2010*(Australian Bureau of Statistics2010).

อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ซึ่งครอบครัวที่มีลูกคนโตอายุต่ำกว่า 5 ปี มีการย้ายที่อยู่อาศัยมากที่สุด (72%) รองลงมาเป็นครอบครัวที่มีบุตรอายุระหว่าง 5 – 14 ปี มีการย้ายที่อยู่จำนวน 46% สาเหตุที่คนกลุ่มนี้ทำการเคลื่อนย้ายลดลงเพราะครอบครัวมีความเสถียรแล้ว ทั้งหน้าที่การงานและจำนวนสมาชิกครอบครัว อีกทั้งไม่ยากให้เกิดผลกระทบกับการศึกษาของบุตร

สำหรับกลุ่ม Lone parents with dependent children คือกลุ่มที่ผู้ปกครองคนเดียวอาศัยอยู่กับบุตร โดย 21 % ของกลุ่มตัวอย่างทำการย้ายที่อยู่อาศัยเนื่องจากการหย่าร้าง

สำหรับ Older households without children คือกลุ่มผู้สูงอายุที่ไม่มีบุตรอาศัยอยู่ด้วย เป็นกลุ่มที่มีการย้ายที่อยู่น้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มคนที่อายุน้อย โดยพบว่าการย้ายที่อยู่อาศัยของคนกลุ่มนี้มีความสัมพันธ์กับขนาดของบ้านที่ใหญ่เกินไปสำหรับอยู่อาศัยคนเดียวหรือ 2 คน จึงทำการย้ายไปหาที่อยู่ขนาดเล็กลงคิดเป็น 23% ย้ายไปสู่ที่อยู่อาศัยด้วยเหตุผลด้านสุขภาพหรือความเหมาะสมทางสังคมและสิ่งแวดล้อมคิดเป็น 23% เหตุผลด้านครอบครัว 20% และการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไปคิดเป็น 20%



ภาพที่ 2.2 แสดงโครงสร้างครอบครัวกับการย้ายที่อยู่อาศัยของชาวออสเตรเลียในปี 2008

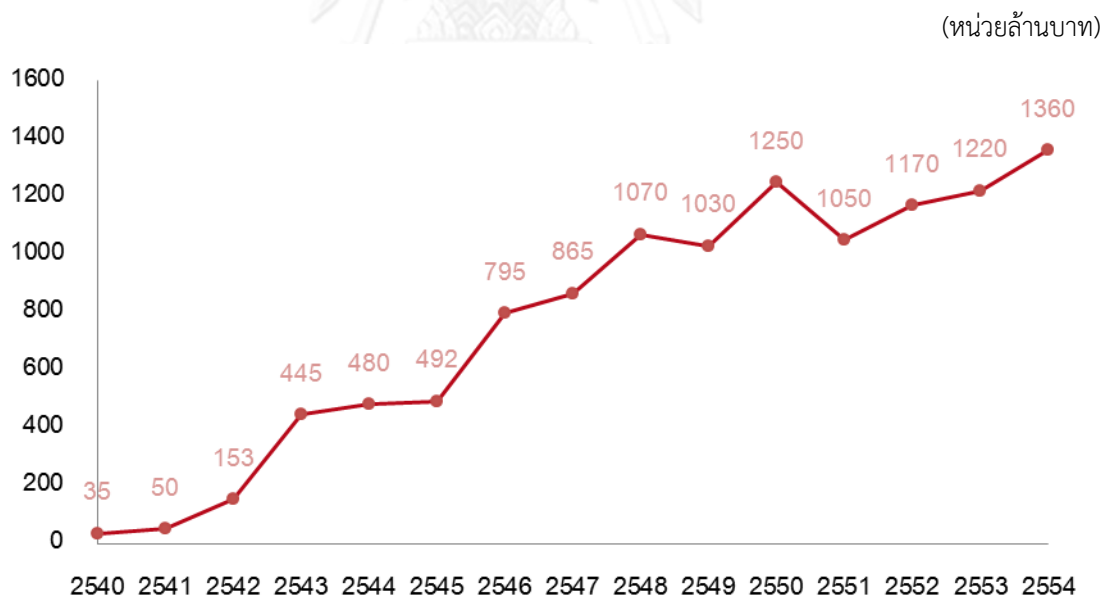
สามารถสรุปได้ว่า ผลการวิจัยจากนิตยสารโฮมบายเออร์ไกด์และสถิติทางราชการของออสเตรเลียพบว่ามีสิ่งที่เหมือนกันคือ ปัญหาทางกายภาพเป็นสาเหตุหลักที่ทำให้เกิดการย้ายที่อยู่ โดยเมื่อพิจารณาจะพบว่าในช่วงแรกจะเกิดปัญหาเรื่องขนาดและการใช้พื้นที่ใช้สอยที่ไม่เพียงพอ นำมาซึ่งการย้ายที่อยู่อาศัยเพื่อแก้ไขปัญหา ซึ่งสอดคล้องกับวงจรชีวิต ส่วนช่วงท้ายชีวิตถึงแม้จะไม่มี การเปลี่ยนแปลงที่อยู่บ่อยเท่าช่วงแรกของชีวิต แต่ปัญหาด้านขนาดของที่อยู่อาศัยจะส่งผลในเรื่อง ขนาดที่อยู่อาศัยที่มากเกินไปจนเป็นภาระของผู้อยู่อาศัย ซึ่งทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่ในช่วงบั้น ปลายชีวิตเป็นอันดับแรก

### บทที่ 3 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทและบ้านมือสองที่ฝากขาย

#### 3.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับ บริษัท บี.ซี.พี. เฮาส์ซิ่ง จำกัด

บริษัท บี.ซี.พี. เฮาส์ซิ่ง จำกัด เป็นบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นสมาคมที่ร่วมกันส่งเสริมให้เกิดมาตรฐานและพัฒนาอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย โดยให้บริการซื้อ-ขายบ้านมือสองซึ่งมีบริการหลายอย่างสำหรับลูกค้า เช่น การให้บริการตรวจสอบ ประเมินราคาและคำนวณค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่น ค่าธรรมเนียม ค่าอากร ค่าภาษี ฯลฯ รวมไปถึงการให้บริการด้านนิติกรรม-สัญญาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อ-ขาย ทั้งนี้บริษัทที่มียอดขายหนึ่งใน 5 อันดับแรกของประเทศและมียอดขายบ้านเดี่ยวมือสองเป็นสินค้าอันดับต้นๆ เช่นกัน จาก 15 ปีที่ผ่านมาตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท พบว่าถึงการขายบ้านมือสองของบริษัทมียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ตารางที่ 3.1 ผลการดำเนินงานกิจการ 15 ปีที่ผ่านมาของบริษัทบี.ซี.พี. เฮาส์ซิ่ง จำกัด



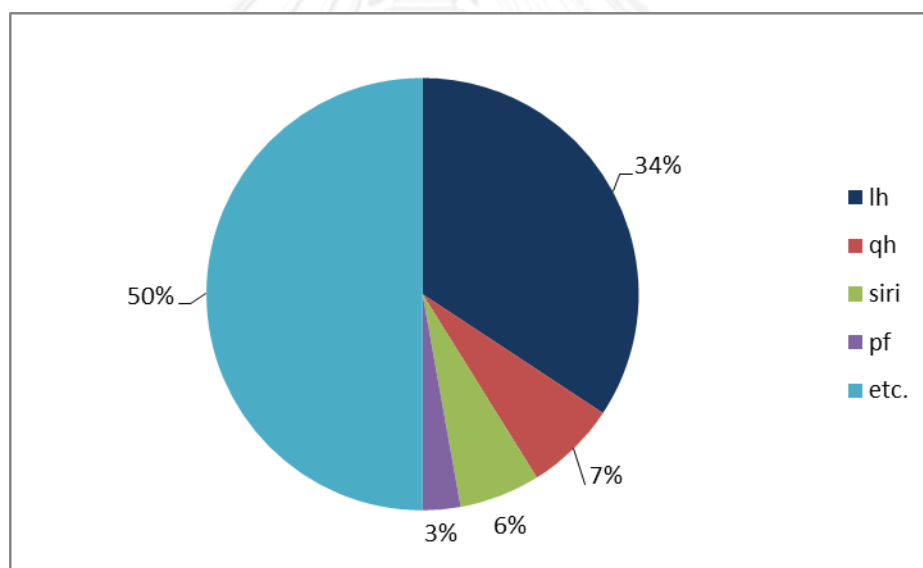
ทั้งนี้บริษัทบี.ซี.พี. เฮาส์ซิ่ง จำกัดได้รับอนุญาตให้สามารถใช้ชื่อว่าเป็นศูนย์ซื้อ-ขายบ้านมือสองบริษัทแลนด์แอนด์เฮาส์ได้อย่างเป็นทางการเพียงรายเดียวตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 ซึ่งที่ผ่านมาทางบริษัทได้มีการจัดแคมเปญร่วมกับบริษัทแลนด์แอนด์เฮาส์ในการซื้อขายบ้านหลายรายการ ได้แก่ การจัดมหกรรมบ้านมือสองของแลนด์แอนด์เฮาส์ จัดแคมเปญบ้านแลกบ้านร่วมกับธนาคารแลนด์แอนด์

เฮาส์ เพื่อรายย่อยสำหรับผู้ซื้อบ้านใหม่ในโครงการแลนด์แอนด์เฮาส์ ด้วยคุณลักษณะของทางบริษัทที่กล่าวมาข้างต้นจึงทำให้ผู้วิจัยสนใจทำการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผ่านข้อมูลและลูกค้าของทางบริษัท

### 3.2 ข้อมูลเกี่ยวกับบ้านมือสองที่ฝากขายผ่านบริษัท บี.ซี.พี. เฮาส์ซิ่ง จำกัด

จากข้อมูลการฝากขายบ้านจากบริษัท บี. ซี. พี. เฮาส์ซิ่ง จำกัด พบว่าในช่วงระหว่างปี 2555 – มิถุนายน 2556 มีการฝากขายบ้านเดี่ยวมือสองระดับปานกลางขึ้นไปเป็นจำนวน 249 หลัง ซึ่งประกอบไปด้วยบ้านเดี่ยวมือสองในโครงการของบริษัทแลนด์แอนด์เฮาส์มีจำนวนมากที่สุด คือ จำนวน 86 หลัง รองลงมาคือ บ้านบริษัทคิวเฮาส์ 17 หลัง และบ้านบริษัทแสนสิริ 15 หลัง จากทั้งกรุงเทพฯและปริมณฑล

ตารางที่ 3.2 แผนภูมิแสดงสัดส่วนการขายบ้านมือสองระดับกลางขึ้นไปของบริษัท บี.ซี.พี. เฮาส์ซิ่ง จำกัดในช่วงปี 2555 – ปัจจุบัน



จากการศึกษาข้อมูลการฝากขายบ้านเดี่ยวระดับปานกลางขึ้นไปข้างต้นจำนวนทั้งหมด 249 หลัง พบผู้ฝากขายบ้านที่เข้าข่ายเป็นกลุ่มลูกค้าที่ผู้วิจัยให้ความสนใจเป็นบ้านเดี่ยวระดับกลางขึ้นไป หรือ 4 ล้านบาทขึ้นไปจำนวนทั้งสิ้น 197 หลัง มีบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไปของบริษัทแลนด์แอนด์เฮาส์และบริษัทในเครือ คือ ควอลิตี้ เฮาส์ รวมทั้งสิ้นจำนวน 79 หลัง ซึ่งสามารถแบ่งโครงการบ้านเดี่ยวได้ดังนี้

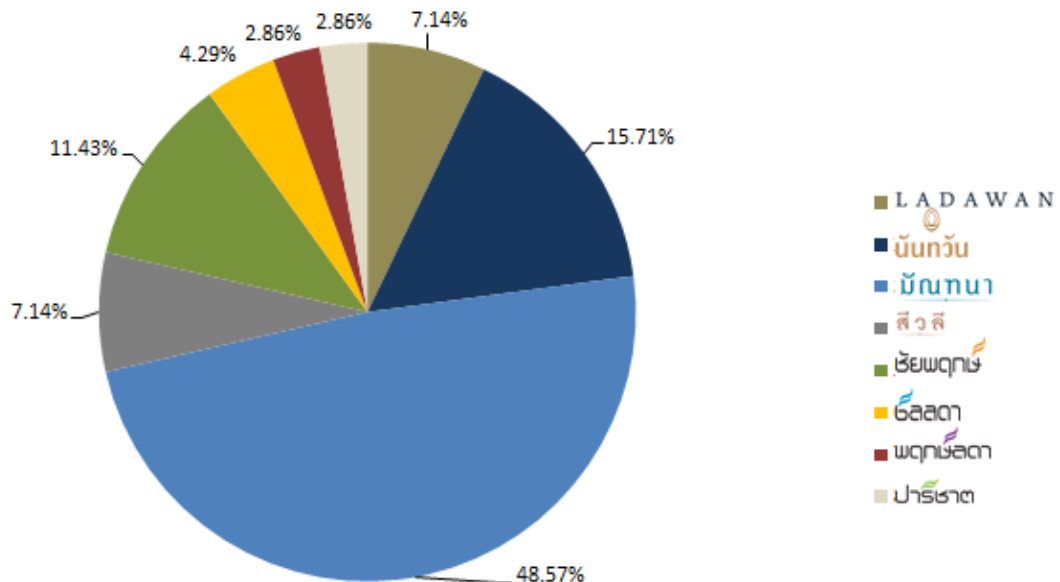
บ้านแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำนวน 70 หลัง

1. โครงการลดาวัลย์ (Luxury Home) จำนวนทั้งสิ้น 5 หลัง
2. โครงการบ้านนันทวัน จำนวน 11 หลัง
3. โครงการบ้านมณฑนา จำนวน 34 หลัง
4. โครงการบ้านสีวลี จำนวน 5 หลัง
5. โครงการบ้านชัยพฤกษ์ จำนวน 8 หลัง
6. โครงการบ้านชลดา จำนวน 3 หลัง
7. โครงการบ้านพฤกษ์ลดา จำนวน 2 หลัง
8. โครงการบ้านปารีชาต จำนวน 2 หลัง

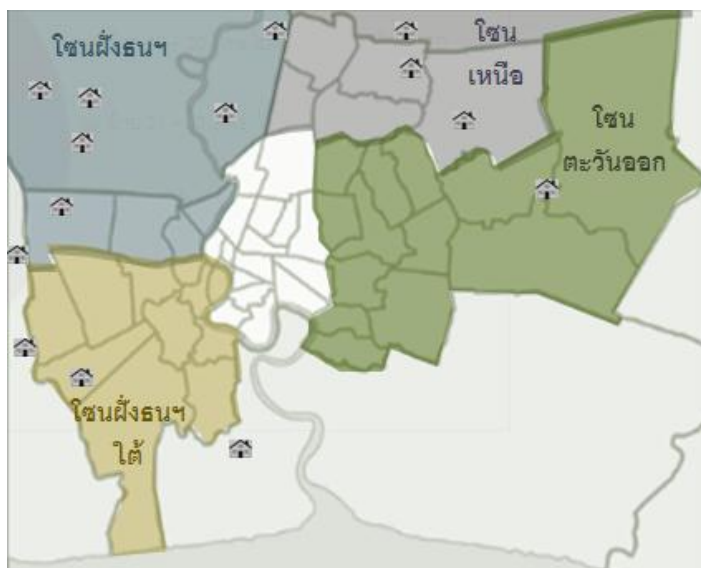
บ้านควอลิตี้ เฮ้าส์ จำนวน 9 หลัง

1. โครงการลัดดารมย์ จำนวน 2 หลัง
2. โครงการรวารมย์ จำนวน 1 หลัง
3. โครงการคชาวัลล์ จำนวน 6 หลัง

ตารางที่ 3.3 แผนภูมิแสดงสัดส่วนบ้านเดี่ยวโครงการแลนด์แอนด์เฮ้าส์ระดับราคา 4 ล้านบาทขึ้นไป ที่ฝากขายผ่านบริษัท บี.ซี.พี. เฮาส์ซิ่ง จำกัด ในปี 2555 – มิถุนายน 2556







ภาพที่ 3.1 ภาพแสดงจำนวนบ้านเดี่ยวของบริษัทแลนด์อีสต์เอเชียที่ฝากขายผ่านบริษัทซี.พี.เฮาส์ซึ่งจำกัด บริเวณต่างๆ ในกรุงเทพฯและปริมณฑล

จากข้อมูลแสดงถึงบ้านเดี่ยวที่ฝากขายผ่านบริษัทซึ่งมีความกระจายอยู่ทุกโซนรอบกรุงเทพมหานคร โดยสังเกตว่าบริเวณที่มีจำนวนบ้านมือสองฝากขายจำนวนมากนั้นเป็นบริเวณเดียวกับที่เคยได้รับข้อมูลจากพนักงานของของบริษัท ซึ่งเป็นโซนด้านตะวันออก – ตะวันออกเฉียงเหนือ ที่มีจำนวนมากที่สุด คือในแถบโซนสุวรรณภูมิ รามคำแหง ไปจนถึงรามอินทราวัชรพล ซึ่งได้มีหมู่บ้านสร้างขึ้นจำนวนมากช่วงที่จะย้ายไปสนามบินสุวรรณภูมิ ส่วนอีกโซนที่มีความน่าสนใจคือโซนตะวันตก ถึงตะวันตกเฉียงเหนือ ได้แก่ ฝั่งธนบุรี ทางถนนราชพฤกษ์ ย่านพุทธมณฑล และแถบทางฝั่งนนทบุรี พระราม 5 ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีพื้นที่และผังเมืองเอื้อต่อการสร้างที่อยู่อาศัยแนวราบ โครงการขนาดพื้นที่กว้างๆ และมีแผนการสร้างเส้นทางคมนาคมขยายออกไป อย่างรถไฟฟ้า ซึ่งจากการสัมภาษณ์พนักงานขายก็ได้กล่าวไว้เช่นกันว่า ระยะเวลาหลังมีหมู่บ้านสร้างแทบทำเลดังกล่าวเยอะมาก ทำให้สินค้าบ้านมือ 2 โซนดังกล่าวมากตาม

ทั้งนี้จำนวนบ้านข้างต้นเป็นเพียงตัวเลขที่ได้จากฐานข้อมูลที่จัดเก็บเข้าฐานข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงเนื่องจากจำนวนดังกล่าวนับเฉพาะบ้านฝากขายที่ขึ้นสถานะ “ทำสัญญา” ทางฐานข้อมูลปัจจุบันกับทางบริษัท ไม่นับรวมที่หมดสัญญาแล้วยังไม่ได้นำข้อมูลต่อสัญญาบันทึกลงฐานข้อมูล ซึ่งลูกค้าส่วนมากจะต่อสัญญาให้ทางบริษัทขายต่อ

## บทที่ 4 วิธีดำเนินการวิจัย

### 4.1 การสำรวจและเก็บรวบรวมข้อมูล

#### 4.1.1 ข้อมูลทฤษฎี

- การศึกษาแนวคิด ทฤษฎี งานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งไทยและต่างประเทศ
- ศึกษาสื่อสิ่งพิมพ์ทั้งบทความ วารสาร ข้อมูลเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยและบ้านมือสอง
- ศึกษาจากเอกสารข้อมูลลูกค้าที่ซื้อขายบ้านมือสองของบริษัท บี.ซี.พี. เฮาส์ซิ่ง จำกัด

#### 4.1.2 ข้อมูลปฐมภูมิ

- สัมภาษณ์พนักงานของบริษัท บี.ซี.พี. เฮาส์ซิ่ง จำกัด จำนวน 4 คน
- การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกโดยเจาะจงกลุ่มตัวอย่างจากผู้ฝากขายบ้านเดี่ยวจำนวน 30 คน
- .ใช้การสังเกตการณ์

โดยเข้าถึงกลุ่มตัวอย่างได้จากการสัมภาษณ์ลูกค้าที่ฝากขายบ้านกับบริษัท บี.ซี.พี. เฮาส์ซิ่ง จำกัด พร้อมกับพนักงานขายในวันที่เข้าไปตรวจรับมอบบ้าน ต่อสัญญาฝากขาย เปิดบ้านให้ลูกค้าที่สนใจซื้อเข้าชม หรือเมื่อทำสัญญาปิดการขาย ซึ่งจะทำให้ได้พบกับเจ้าของที่ฝากขายบ้านผ่านบริษัท ได้พบเห็นสิ่งแวดล้อม สภาพที่อยู่อาศัย การพูดคุยกันของพนักงานขายกับเจ้าของบ้านและมีปฏิสัมพันธ์กับเจ้าของบ้านเพื่อให้เกิดความไว้วางใจ เข้าใจลักษณะงานวิจัยที่จะนำข้อมูลไปใช้ เพื่อให้เจ้าของบ้านให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูล นอกจากนี้ทางบริษัทได้ให้ข้อมูลการติดต่อลูกค้าสำหรับลูกค้าที่ทำการปิดการขายไปแล้วรวมถึงลูกค้าที่ยังอยู่ในช่วงรอขาย

### 4.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

#### 4.2.1 ศึกษาข้อมูลจากเอกสาร

1). การเก็บรวบรวมข้อมูล จากเอกสารแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการย้ายที่อยู่อาศัย การเลือกที่อยู่อาศัย พฤติกรรมการอยู่อาศัย วงจรชีวิตครอบครัว ความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงาน ที่อยู่อาศัยกับความสัมพันธ์เครือญาติ พฤติกรรมผู้บริโภคและลำดับชั้นทางสังคม นอกจากนี้ยังมีการศึกษาบทความ วารสาร ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ และ

เว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับบ้านมือสอง การย้ายที่อยู่ ปัญหาที่เกิดกับที่อยู่อาศัยเพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

2). ศึกษาจากเอกสารข้อมูลลูกค้าที่ซื้อขายบ้านมือสองของบริษัทปี.ซี.พี. เฮาส์ซิ่ง จำกัด ซึ่งจะให้ได้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทและสินค้าที่เกี่ยวข้องกับบ้านเดี่ยวที่ฝากขาย ข้อมูลในการติดต่อลูกค้า โดยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทและบ้านที่ฝากขายนั้นได้กล่าวถึงไว้ในบทที่ 3 แล้ว ดังนั้นในบทที่ 4 นี้ จะกล่าวในส่วนที่ใช้เป็นเครื่องมือและการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

เนื่องจากทางบริษัทเพิ่งทำการเปลี่ยนแปลงระบบการจัดเก็บฐานข้อมูลใหม่ จึงทำให้ข้อมูลที่มีอยู่นั้นเป็นข้อมูลตั้งแต่ เดือนมกราคมปี 2555 – ปัจจุบัน ซึ่งการสืบค้นข้อมูลด้วยฐานข้อมูล Software พบข้อมูลเกี่ยวกับบ้านที่ฝากขายซึ่งใช้เป็นเครื่องมือในการศึกษาดังต่อไปนี้

- ชื่อเจ้าบ้าน และเบอร์โทรศัพท์
- ราคาบ้านที่ซื้อขายกัน
- ภาพบ้านที่ขาย
- โฉนดที่ดิน
- อายุบ้าน
- ทำเลที่ตั้ง
- พื้นที่ใช้สอย และจำนวนห้องต่างๆ
- สิ่งอำนวยความสะดวก
- เหตุผลเบื้องต้นในการตัดสินใจขายบ้าน (กล่าวไว้บางส่วน)

ข้อมูลเกี่ยวกับบ้านที่ขายเหล่านี้จะนำไปศึกษาวิเคราะห์ เปรียบเทียบกับเหตุผลการเปลี่ยนแปลงที่อยู่และข้อมูลที่อยู่อาศัยแห่งใหม่เพื่อพิจารณาผลการศึกษา

#### 4.2.2 ศึกษาข้อมูลจากการสัมภาษณ์พนักงานขาย

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยมีความเห็นว่าการพูดคุยสอบถามข้อมูลเบื้องต้นกับพนักงานขายเกี่ยวกับบ้านที่ฝากขายและผู้ฝากขายนั้นน่าจะก่อให้เกิดประโยชน์กับการศึกษา เพราะพนักงานขายเป็นผู้ที่ต้องติดต่อ พบปะกับผู้ที่ต้องการขายบ้านโดยตรง ซึ่งในการฝากขายบ้านจำเป็นที่ผู้ฝากขายจะต้องบอกเล่าสาเหตุของการขายและลักษณะของบ้านที่ต้องการขายให้พนักงานทราบ เพื่อดำเนินการซื้อขายให้ได้ตรงตามความต้องการของทั้งผู้ขายและผู้ซื้อมากที่สุด และในการพบปะกันของพนักงานขายและลูกค้าหลายครั้งทำให้เกิดความสนิทสนมในบางรายเช่นกัน ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์พูดคุยกับพนักงานขายน่าจะนำมาใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างและการเข้าถึงกลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยต้องการได้

การศึกษานี้ทำการสัมภาษณ์พนักงานขายของบริษัท พี.ซี.พี. เฮาส์ซิง จำกัด เป็นจำนวนทั้งสิ้น 4 คน จากจำนวนทั้งหมด 18 คน โดยเข้าถึงการสัมภาษณ์พนักงานของบริษัทได้จากคำแนะนำของกรรมการผู้จัดการบริษัท ซึ่งพนักงานขาย 4 ท่านที่ได้รับการแนะนำมานั้นเป็นพนักงานที่มีบ้านระดับราคากลางสูง – สูงฝากขายอยู่มาก มีความสัมพันธ์ที่ดีสนิทสนมกับลูกค้าที่ฝากขาย และเป็นบุคคลที่ยินดีให้คำแนะนำและช่วยเหลือในการติดต่อลูกค้าแก่ผู้วิจัย

โดยในการสัมภาษณ์พนักงานขายเบื้องต้นมีประเด็นที่ผู้วิจัยให้ความสนใจดังต่อไปนี้

1. ผู้ขายบ้านส่วนใหญ่อยู่ในวัยใด ลักษณะครอบครัวเป็นอย่างไร ประกอบอาชีพอะไร มีระดับรายได้ครัวเรือน/เดือนอยู่ที่เท่าใด
2. ผู้ขายบ้านส่วนใหญ่อยู่อาศัยบ้านที่ฝากขายมากี่ปี ส่วนใหญ่อยู่ทำเลใดบ้าง
3. ผู้ขายบ้านส่วนใหญ่ขายบ้านเนื่องจากเหตุผลใดบ้าง
4. ลูกค้าที่ฝากขายเปลี่ยนแปลงไปอยู่ที่อยู่อาศัยรูปแบบใด ระดับใด ให้ความสำคัญกับสิ่งใดในการเลือกที่อยู่อาศัยบ้าง

#### 4.2.3 ศึกษาข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มลูกค้าที่ฝากขายบ้าน

เนื่องจากการศึกษาที่เน้นไปในเรื่องเหตุผลและพฤติกรรม จึงเลือกใช้วิธีการสัมภาษณ์ในการเก็บข้อมูล การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก(In-depth Interview) โดยเจาะจงเลือกกลุ่มตัวอย่างที่เป็นลูกค้าที่ฝากขายบ้านเดี่ยวผ่านบริษัท บี.ซี.พี. เฮาส์ซิ่ง จำกัด ในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยแบบสัมภาษณ์จะแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ได้แก่

##### 1. ข้อมูลทั่วไป ได้แก่ ข้อมูลทั่วไปของผู้ฝากขายบ้าน ได้แก่

- อายุ
- อาชีพ
- สถานภาพ
- รายได้ต่อครัวเรือน
- ภูมิลำเนา
- สมาชิกในครอบครัว
- สมาชิกในครัวเรือน

ข้อมูลทั่วไปจะถูกนำไปใช้ในการประกอบการวิเคราะห์ทั้งเกี่ยวกับเหตุผลด้านบุคคลและที่อยู่อาศัย หรือพื้นเพของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งจะช่วยในการอธิบายเพื่อให้เกิดความเข้าใจหาความสอดคล้องของเหตุผลมากยิ่งขึ้น

##### 2. สัมภาษณ์เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการอยู่อาศัยและเหตุผลในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย ได้แก่

- อายุการอยู่อาศัย
- ความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมโครงการหรือละแวกบ้าน
- การเดินทางสัญจร
- เหตุผลหรือปัญหาในการตัดสินใจเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย
- ปัจจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการสัมภาษณ์ส่วนนี้จะเป็นส่วนสำคัญของวัตถุประสงค์ซึ่งจะต้องทำความเข้าใจเหตุผลและพฤติกรรมที่อาจนำมาซึ่งเหตุผลของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย โดยการสัมภาษณ์จะเน้นไปที่รายละเอียดตามเหตุผลนั้นๆ ซึ่งอาจมีความแตกต่างกันไปตามบริบท บางเหตุผลอาจต้องใช้กิจกรรมการอยู่อาศัย ใช้ความสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อม สังคมโดยรอบมาช่วยในการอธิบาย แต่บางเหตุผลอาจไม่ต้อง อาจให้ความสำคัญกับการเดินทาง ทำเลที่ตั้ง เป็นต้น

##### 3. ข้อมูลทั่วไปที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ (ทั้งที่ย้ายเข้าอยู่แล้วและที่อยู่ในกระบวนการตัดสินใจเลือกที่อยู่ใหม่)

- ระดับราคา
- ประเภทที่อยู่อาศัย
- ขนาดพื้นที่และห้องที่ใช้งาน
- ทำเลที่ตั้ง
- สิ่งอำนวยความสะดวก

ใช้การสัมภาษณ์ข้อมูลเพราะ กลุ่มตัวอย่างอาจย้ายและยังไม่ย้ายเข้าไปอาศัยที่อยู่นิวยอร์กต่อการถ่ายภาพ และกลุ่มตัวอย่างอาจไม่สะดวกใจที่จะให้เข้าเก็บข้อมูลสถานที่จริง โดยข้อมูลส่วนนี้เป็นหนึ่งในข้อมูลที่ต่อบัณฑิตประสงค์ที่สำคัญ และเป็นส่วนหนึ่งในการพิจารณาเปรียบเทียบกับที่อยู่อาศัยเดิมที่ขาย เพื่อหาความสอดคล้องของเหตุผลของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

#### 4. แบบสัมภาษณ์ที่เกี่ยวข้องกับเหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

- เหตุผลในการเลือก
- ความพึงพอใจ การตอบสนองความต้องการ (กรณีย้ายไปที่อยู่แห่งถัดไปแล้ว)

การสัมภาษณ์เหตุผลในการเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่จะลึกลงไปตามแต่ละเหตุผลของแต่ละบุคคล ซึ่งจะนำไปพิจารณาวิเคราะห์ร่วมกับเหตุผลในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่ ที่อยู่อาศัยเก่า และที่อยู่อาศัยใหม่ที่เลือก ซึ่งนำไปสู่การสรุปผลการศึกษาต่อไป

### 4.3 การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

#### 4.3.1 การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบมีจุดประสงค์หรือเฉพาะเจาะจง (Purposive Selection)

เป็นการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจงตามหลักการของเหตุผลโดยให้มีความสอดคล้องกับปัญหาการวิจัยหรือจุดประสงค์นั้นๆ ซึ่งเป็นการสุ่มกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ใช้หลักการของความน่าจะเป็น แต่ใช้การวางแผนและกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง เลือกกลุ่มตัวอย่างที่ดีและปราศจากความลำเอียง

ซึ่งในการศึกษา “การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว : กรณีศึกษาโครงการบ้านเดี่ยวของบริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ ระดับราคา 4 ล้านบาทขึ้นไป” นั้น กรณีศึกษา คือผู้อยู่อาศัยและเป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวโครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ ซึ่งคุณสมบัติที่ตรงกับจุดประสงค์ของผู้วิจัยต้องการ คือ

1. มีกรรมสิทธิ์การถือครองบ้านของตนเอง
2. ที่อยู่อาศัยนั้นเป็นที่อยู่ที่ตอบสนองความต้องการด้านการอยู่อาศัย ฐานะ สังคม สิ่งแวดล้อมบริการต่างๆ และความปลอดภัย ซึ่งเป็นที่อยู่ที่มีมาตรฐานสูง เหมาะสมในการอยู่อาศัย ระยะยาวของตนเองและครอบครัว

ลำดับต่อมาผู้วิจัยจึงเลือกใช้วิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบมีจุดประสงค์หรือเฉพาะเจาะจง (Purposive Selection) โดยเลือกเจาะจงศึกษากลุ่มลูกค้าที่ฝากขายบ้านกับบริษัท พี. ซี. พี. เฮาส์ซึ่งจำกัด เนื่องจากบริษัทพี. ซี. พี. เฮาส์ซึ่ง นั้นเป็นบริษัทที่มีบ้านเดี่ยวขายจำนวน 90 % ของสินค้าทั้งหมด และได้รับอนุญาตให้สามารถใช้ชื่อว่าเป็นศูนย์ซื้อ-ขายบ้านมือสองบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ได้อย่างเป็นทางการ และมีบ้านเดี่ยวของแลนด์ แอนด์ เฮาส์และควอลิตี้ เฮาส์ที่เป็นบริษัทในเครือทำการฝากขายเป็นสินค้าอันดับ 1 และ 2 ตามลำดับ เมื่อแยกประเภทผู้พัฒนาโครงการดังที่ได้กล่าวไปในบทที่ 3 ซึ่งการศึกษาผ่านบริษัทนายหน้านั้นทำให้ผู้วิจัยสามารถเข้าถึงกลุ่มตัวอย่างได้สะดวกกว่าการเข้าถึงด้วยตนเอง อีกทั้งนอกจากจะประหยัดเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยแล้ว ยังช่วยในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเบื้องต้นผ่านข้อมูลการฝากขายบ้านที่มีอยู่บนฐานข้อมูลบริษัทเช่นกัน

#### 4.3.2 การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีทฤษฎี

เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างเป็นกลุ่มเฉพาะจึงใช้วิธีคัดเลือกแบบเจาะจงกลุ่มตัวอย่างเพื่อนำมาสัมภาษณ์เชิงลึกตามระเบียบวิธีวิจัยจึงเป็นจำนวน 30 คน โดยคัดเลือกเบื้องต้นก่อนจากการศึกษาข้อมูลผู้ฝากขายบ้านผ่านเอกสารข้อมูลลูกค้าของบริษัทพี.ซี.พี. เฮาส์ซึ่ง จำกัด ซึ่งข้อมูลการฝากขายบ้านมือสองข้างต้นจะถูกนำมาใช้ในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเบื้องต้นสำหรับงานวิจัยครั้งนี้ประกอบด้วยการพิจารณาเกณฑ์ดังต่อไปนี้เป็นลำดับแรก ได้แก่

- ระดับราคาบ้าน ที่ต้องมีราคาซื้อขายกันตั้งแต่ระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป
- โครงการบ้าน เป็นโครงการบ้านเดี่ยวของบริษัทแลนด์แอนด์เฮาส์หรือโครงการในเครืออย่างควอลิตี้ เฮาส์
- อายุบ้าน
- เหตุผลขายบ้านเบื้องต้น (ตามที่มีระบุไว้สำหรับบางหลัง)

จากฐานข้อมูลของบริษัทเกี่ยวกับบ้านที่ฝากขายพบว่า

#### การคัดเลือกขั้น 1 เลือกระดับราคาบ้าน

บ้านในเครือแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป ที่ทำสัญญาในเข้าระบบฐานข้อมูล ณ เวลานี้ มีจำนวน 79 หลัง ไม่นับรวมบ้านที่หมดสัญญา

## การคัดเลือกขั้นที่ 2 ด้านเหตุผลในการขายบ้านเบื้องต้น

พบว่าสาเหตุส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่งของเหตุผลที่เข้าสู่ระบบฐานข้อมูลเป็นการขายเนื่องมาจากการย้ายบ้าน รองลงมาคือการมีบ้านหลายหลังจึงขาย แต่ก็มีบ้านที่ยังไม่ได้ให้เหตุผลเข้าสู่ระบบอีกจำนวนหนึ่ง ซึ่งต้องอาศัยการสอบถามกับพนักงานขายที่รับผิดชอบบ้านหลังนั้นๆ

จากคุณสมบัติโครงการและการศึกษาเอกสารข้างต้นนั้นจะเป็นตัวช่วยในการจำแนกกลุ่มตัวอย่างที่อยู่อาศัยแท้จริง ประกอบกับการสอบถามพูดคุยกับพนักงานขายจะช่วยให้การคัดกรองกลุ่มผู้เก็งกำไร ซึ่งเมื่อพิจารณาจากข้อมูลเบื้องต้นแล้วข้อมูลเกี่ยวกับบ้านมือสองเบื้องต้นจะนำมาประกอบกับการสังเกตการณ์และการสัมภาษณ์ช่วยในการศึกษาทำความเข้าใจการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัย

## 4.4 วิเคราะห์ข้อมูลในเชิงคุณภาพ

รวบรวมแนวคิด ทฤษฎี งานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่ทำการขายบ้านมือสองผ่านบริษัทปี.ซี.พี.เฮาส์ซึ่ง จำกัด

## 4.5 วิธีการนำเสนอข้อมูล

อภิปรายคำตอบออกมาเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพ โดยการบรรยายข้อมูลจากการวิเคราะห์คำตอบที่ได้ และมีการบรรยายเปรียบเทียบกับลักษณะการเปลี่ยนแปลงที่อยู่ที่เกิดขึ้นจริงในสังคมทั้งตะวันตกและสังคมไทย โดยใช้แนวคิดเกี่ยวกับวงจรชีวิตครอบครัวมาเป็นแนวคิดหลังในการอภิปรายในการอธิบายปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นซึ่งมีสัมพันธ์กับตัวแปรต่างๆ

## 4.6 สรุปผลการศึกษาและเสนอแนะ

- นำข้อมูลที่ได้จากการจัดเก็บและสัมภาษณ์มาอธิบายเป็นรายบุคคลเกี่ยวกับ รายละเอียดข้อมูลทั่วไปของบุคคล ข้อมูลสภาพบ้านที่ได้จากการสังเกตและเอกสาร เหตุผลในการฝากขายบ้าน เหตุผลที่ใช้ในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่ พร้อมกับแสดงข้อมูลแผนที่ ภาพถ่าย ตารางที่เกี่ยวข้องกับเหตุผลต่างๆ และสรุปเปรียบเทียบให้เห็นความแตกต่างของที่อยู่อาศัยที่ฝากขายและที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ในรูปแบบของตาราง



- สรุปผลการศึกษาเป็นตารางและแผนภูมิเกี่ยวกับตัวแปรด้านต่างๆ เพื่อให้เห็นสัดส่วนข้อมูลแต่ละด้านซึ่งมีความแตกต่างกัน

- สรุปความสัมพันธ์ของข้อมูลต่างๆ เพื่อให้เห็นความสอดคล้องของข้อมูลสำหรับใช้ในการอธิบายเหตุผลในการขายและการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่เกิดขึ้น



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

## บทที่ 5 ผลการศึกษา

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 1  
หมู่บ้านชัยพฤกษ์ บางแวก

### ข้อมูลทั่วไป

อายุ	: 52 ปี
อาชีพ	: พนักงานบริษัท
รายได้ครัวเรือน	: 200,000 บาท / เดือนขึ้นไป
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือน	: 5 คน ได้แก่ บิดา มารดา บุตร 2 คน แม่บ้าน
ภูมิลำเนา	: กรุงเทพมหานคร
อายุการอยู่อาศัย	: 13 ปี ตั้งแต่ประมาณปี 2536 – 2549

### ความเป็นมา

บ้านหลังนี้ซื้อเป็นเรือนหอและอยู่อาศัยตั้งแต่แต่งงานเมื่อปี 2536 ซึ่ง ณ เวลานั้นแถบพุทธมณฑลยังถือว่าอยู่ชานเมือง การเดินทางคมนาคมยังไม่หลากหลายและสะดวกเช่นในปัจจุบัน แต่เนื่องจากเป็นหมู่บ้านของแลนด์แอนด์เฮาส์และอยู่ย่านฝั่งธนบุรีซึ่งฝ่ายหญิงมีภูมิลำเนาและธุรกิจครอบครัวฝั่งธนบุรีจึงเลือกบ้านหลังนี้เป็นเรือนหอสร้างครอบครัว แต่ต่อเมื่อเมื่อบุตรคนที่ 2 เริ่มโตขึ้นเข้าเรียนชั้นมัธยมต้นที่โรงเรียนเซนต์คาเบรียล ทำให้การเดินทางไปโรงเรียนและไปทำงานเริ่มลำบากขึ้นเนื่องจากระยะหลังช่วงประมาณ 2 – 3 ปีก่อนย้ายออกจากบ้านหลังนี้ มีหมู่บ้านแถบพุทธมณฑลเพิ่มมากขึ้น จำนวนรถบนถนนช่วงเวลาวิกฤตเยอะ แต่การคมนาคมยังไม่หลากหลายและสะดวกตามไปด้วยอย่างปัจจุบัน จึงทำให้เกิดผลกระทบในการเดินทางไปโรงเรียนของบุตร

### ปัญหาที่เกิดขึ้น

เมื่อลูกคนเล็กเปลี่ยนไปย้ายเข้าโรงเรียนในเมืองจึงทำให้ต้องเผื่อเวลาในการเดินทางมากขึ้นจากเดิมเป็นชั่วโมง โดยต้องออกจากบ้านก่อน 6 โมงเช้าเพื่อให้ข้ามสะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยาทันก่อนรถติด และเผื่อเวลาเดินทางในเมืองและให้แม่เดินทางกลับมาทำงานในฝั่งธนบุรี จากเดิมที่มีเวลารับประทานอาหารเช้าก็กลายเป็นไม่มีเวลาต้องทานในรถ อีกทั้งเด็กยังเกิดความเหนื่อยล้าเมื่อกลับถึงบ้านเพราะพักผ่อนไม่เพียงพอ

## สภาพบ้านที่ขาย

### หมู่บ้านชัยพฤกษ์ บางแกว



ภาพที่ 5.1 แสดงภาพรวมโดยรวมของบ้าน



ภาพที่ 5.2 แสดงภาพรวมโดยรวมภายในบ้าน



**ผลที่เกิดขึ้น** ทำให้แผนการเดินทางเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น คือบุตรคนเล็กสามารถเดินทางไปโรงเรียนเองได้ส่วนแม่ก็เดินทางไปทำงานภายในฝั่งธนบุรีเองไม่ต้องเดินทางไปส่งลูกและวนกลับมาฝั่งธนบุรี ไม่ต้องเผื่อเวลาเดินทางเป็นชั่วโมงเหมือนแต่ก่อน

### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	บ้านเดี่ยว	รูปแบบที่อยู่เดิม
ราคา	6.5 ล้านบาท	10 ล้านบาท	+ 3.5 ล้านบาท
โครงการ	ชัยพฤกษ์ ปิ่นเกล้า	ซื้อที่ดินใหม่ปลูกบ้านเอง	จากโครงการบ้านจัดสรร → ชุมชนหมู่บ้าน
ทำเลที่ตั้ง	บางแวก พุทธมณฑลสาย 2	ตลิ่งชัน	เข้ามาใกล้เมืองประมาณ 10 กิโลเมตร
เนื้อที่	140 ตร.ว.	ประมาณ 200 ตร.ว.	+40%
พื้นที่ใช้สอย	200 ตร.ม.	400 ตร.ม.	+100%
ห้องนอน	3 ห้อง	4 ห้อง	+1 ห้อง → ห้องนอนแขก
ห้องน้ำ	2 ห้อง	4 ห้อง	+2 ห้อง → ห้องน้ำบุตร
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ที่จอดรถ	2 คัน	3 คัน	+1 คัน
ห้องแม่บ้าน	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องพระ	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม

พื้นที่เพิ่มขึ้น

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 2  
หมู่บ้านปารีสชาต พุทธมณฑลสาย 4

### ข้อมูลทั่วไป

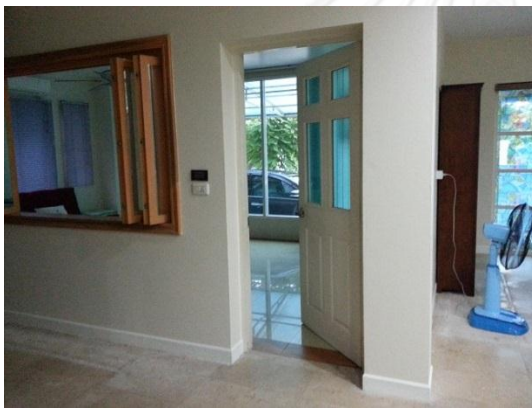
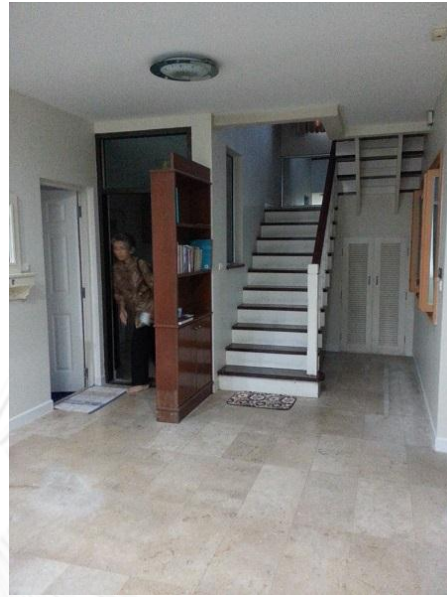
อายุ	: 65 ปี
อาชีพ	: ข้าราชการบำนาญ
รายได้ครัวเรือน	: 300,000 บาท / เดือน
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือน	: 5 คน ได้แก่ บิดา มารดา ยา บุตร 2 คน
ภูมิลำเนา	: ต่างจังหวัด
อายุการอยู่อาศัย	: 6 ปี ตั้งแต่ปี 2548 - 2553

### สภาพบ้านที่ขาย

หมู่บ้านปารีสชาต พุทธมณฑลสาย 4



ภาพที่ 5.3 แสดงภาพรวมโดยรวมของบ้าน



ภาพที่ 5.4 แสดงภาพรวมภายในบ้าน



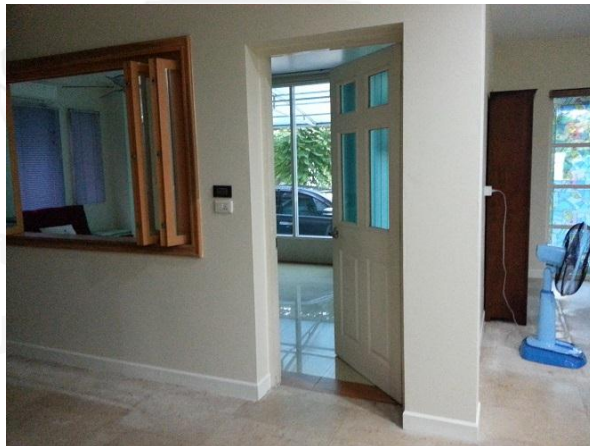
ภาพที่ 5.5 แสดงภาพสวนและบรรยากาศในซอย

### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

1. ที่จอดรถไม่เพียงพอเนื่องจากได้ทำการต่อเติมห้องนั่งเล่นเพิ่มเติมตรงบริเวณที่จอดรถ จึงทำให้มีที่จอดได้ 1 คัน แต่มีรถ 3 คัน ทำให้อีก 2 คันต้องจอดไว้นอกบ้าน เกิดปัญหาเวลาขยับรถเข้า – ออก เพราะเวลาทำงานไปกลับบ้านของบิดา มารดาและเวลาไปโรงเรียนของบุตรไม่ตรงกัน จึงเกิดปัญหาส่งผลกระทบต่อชีวิตประจำวันโดยเฉพาการพักผ่อนหลังเลิกงาน



ภาพที่ 5.6 แสดงลักษณะการจอดรถที่ก่อให้เกิดปัญหา



ภาพที่ 5. 7 แสดงห้องนั่งเล่นที่ต่อเติมบนที่จอดรถเดิม ทำให้เหลือที่จอดรถภายในบ้านเพียง 1 คัน



2. เป็นความกังวลของบิดาและมารดาที่ให้ยาเป็นผู้รับ – หลานไปโรงเรียน เนื่องจากทางเข้าหมู่บ้านอันตราย เพราะทางกลับรถเป็นถนนใหญ่ 6 เลนส์ และไม่มีสัญญาณไฟจราจร ประกอบกับถนนดังกล่าวมีรถสิบล้อวิ่งเยอะ และรถขับขี้อเร็ว



ภาพที่ 5.8 แสดงถนนทางกลับรถเข้าหมู่บ้าน

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. ต้องการพื้นที่เพิ่มมากขึ้น พื้นที่สวนรอบบ้านสำหรับให้บุตรวิ่งเล่นและมารดาปลูกต้นไม้
2. ความปลอดภัยในการเดินทางเข้าออก ใกล้โรงเรียนบุตรคนเล็ก
3. สะดวกในการเดินทางทำงานบิดา เพราะอยู่ใกล้ทางคู่ขนานลอยฟ้า
4. หมู่บ้านตั้งอยู่ใกล้น้ำ เนื่องด้วยเป็นคนต่างจังหวัดชอบบรรยากาศใกล้น้ำ สวน

### ผลที่เกิดขึ้น

แก้ปัญหาที่จอดรถ การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยทำให้ได้ที่อยู่อาศัยใหม่ที่มีขนาดใหญ่ขึ้นทั้งพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านแต่ละห้อง และมีพื้นที่สวนเพิ่มมากขึ้นสำหรับให้บุตรและย่าทำกิจกรรมนอกบ้าน อีกทั้งมีที่จอดรถเพิ่มขึ้นอีก 3 คันรวมเป็น 4 คัน ซึ่งช่วยบรรเทาปัญหาเวลาที่บิดาหรือมารดาเพิ่งกลับมาจากทำงานแต่บุตรจะต้องออกไปโรงเรียน ไม่กระทบต่อชีวิตประจำวันและการพักผ่อน และไม่เกิดการรบกวนเพื่อนบ้าน ซึ่งที่อยู่ใหม่ถือว่าตอบสนองต่อความต้องการและการอยู่อาศัยของสมาชิกในครอบครัวได้ดี

### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	บ้านเดี่ยว	รูปแบบที่อยู่เดิม
ราคา	4.5 ล้านบาท	10 ล้านบาท	+ 5 ล้านบาท
โครงการ	ปาริชาติ ปิ่นเกล้า	กลอรี่เฮ้าส์	เปลี่ยนผู้ประกอบการและขนาดโครงการเล็กลง
ทำเลที่ตั้ง	พุทธมณฑล สาย 4 อ.สามพราน จ.นครปฐม	พุทธมณฑลสาย 3 กรุงเทพมหานคร	ทำเลเดิม แต่ใกล้ทาง คูขนานลอยฟ้า
เนื้อที่	70 ตร.ว.	200 ตร.ว.	+185%
พื้นที่ใช้สอย	160 ตร.ม.	ประมาณ 280 ตร.ม.	+56%
ห้องนอน	3 ห้อง	3 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องน้ำ	3 ห้อง	3 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องทำงาน	1 ห้อง	-	ลดลง → ไม่มี
ที่จอดรถ	1 คัน	4 คัน	+3 คัน
ห้องแม่บ้าน	-	1 ห้อง	+1 ห้อง

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 3  
หมู่บ้านมณฑนา นครินทร์

### ข้อมูลทั่วไป

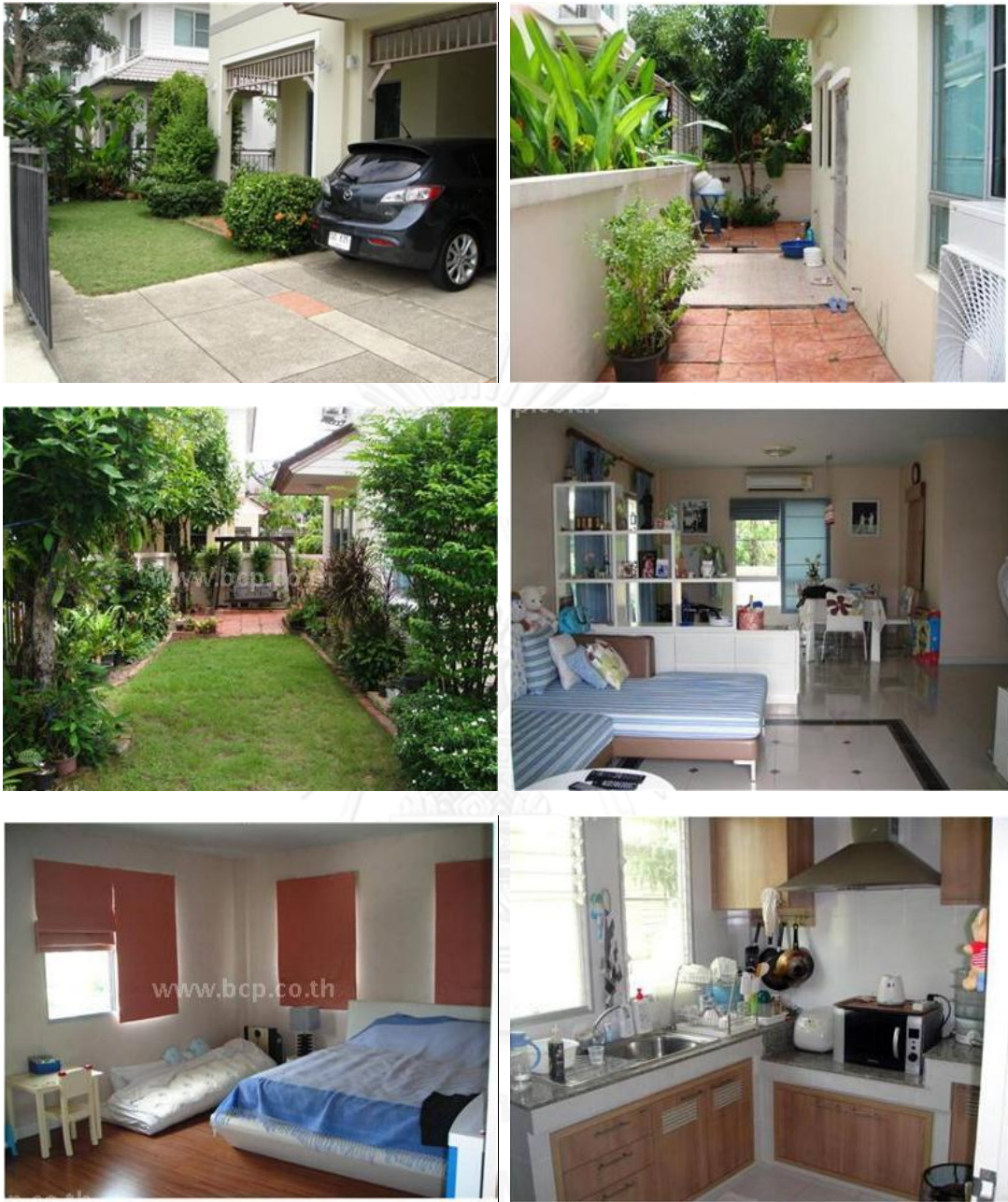
อายุ	: 38 ปี
อาชีพ	: พนักงานบริษัท
รายได้ครัวเรือนอดีต	: 100,000 – 150,000 บาท / เดือน
รายได้ครัวเรือนปัจจุบัน	: 50,000 บาท / เดือน
สถานภาพ	: หย่าร้าง
สมาชิกในครัวเรือนอดีต	: 3 คน ได้แก่ ตนเอง ภรรยา บุตร
สมาชิกในครัวเรือนปัจจุบัน	: 1 คน
ภูมิลำเนา	: กรุงเทพมหานคร
อายุการอยู่อาศัย	: 5 ปี ตั้งแต่ปี 2550 – 2555

### สภาพบ้านที่ขาย

หมู่บ้านมณฑนา นครินทร์



ภาพที่ 5.9 แสดงภาพรวมบ้าน



ภาพที่ 5.10 แสดงพื้นที่สวนนอกบ้านและพื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน

### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

1. ต้องการย้ายไปสู่ที่อยู่ขนาดเล็กลง เนื่องจากการหย่าร้าง ต้องการที่อยู่ใหม่สำหรับอาศัยคนเดียว
2. การดูแลบ้านหลังใหญ่เพียงคนเดียวและต้องออกไปทำงานจึงดูแลบ้านไม่ทั่วถึง การใช้สอยพื้นที่ภายในบ้านลดลงต่อไป

ตารางที่ 5.1 เปรียบเทียบการใช้พื้นที่ของบ้านจากเดิมเมื่อ 5 ปีที่แล้ว – ปัจจุบัน

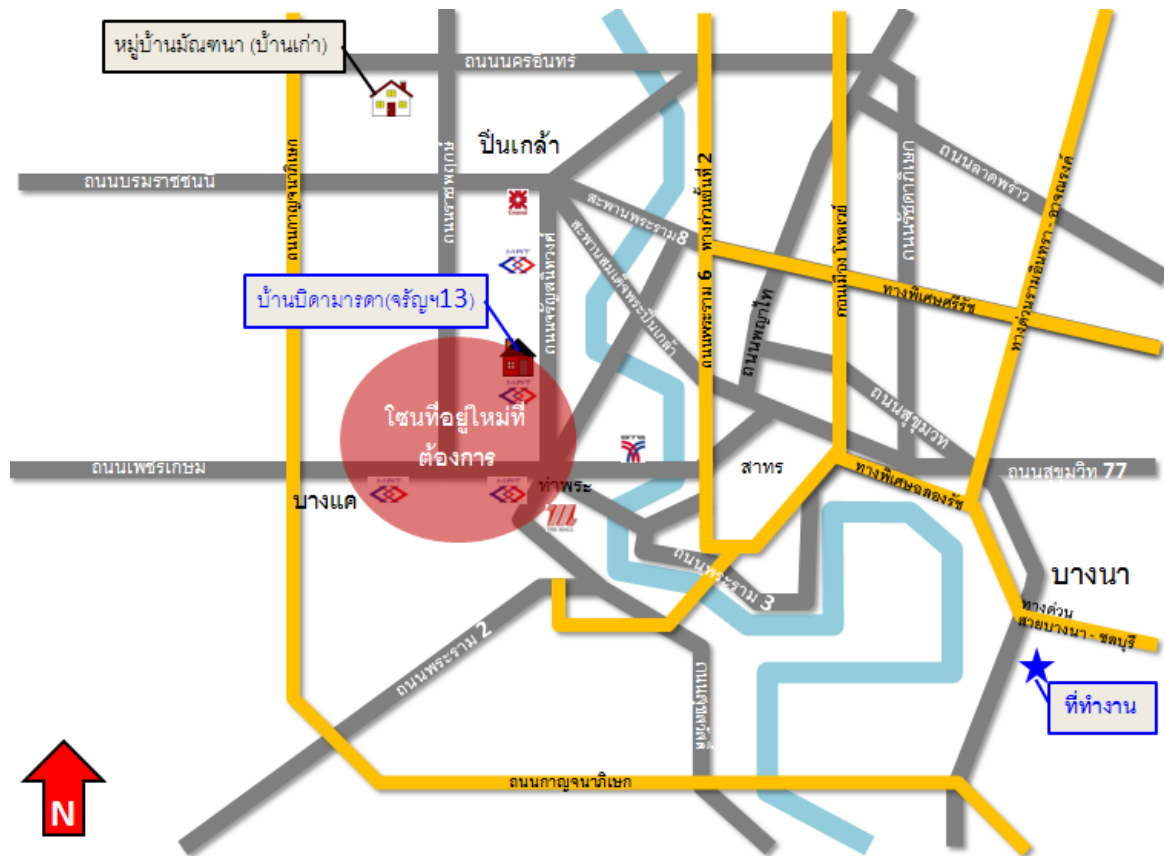
ห้องใช้สอย	การใช้งานพื้นที่เดิม	การใช้งานพื้นที่ปัจจุบัน
- ห้องนอน 1master BR	✓	✓
- ห้องนอน 2	ห้องรับรองแขก	ห้องรับรองแขก
- ห้องนอน 3	✓	
- ห้องน้ำ 1 ชั้นล่าง	✓	✓
- ห้องน้ำ 2 ในห้องนอน	✓	✓
- ห้องน้ำ 3 ชั้นบน	✓	
- ห้องนั่งเล่น	✓	✓
- ห้องรับแขก	✓	✓
- ห้องครัว	✓	✓
- ที่จอดรถ	2 คัน	1 คัน

3. ต้องการลดภาระทางเศรษฐกิจ เนื่องจากต้องรับผิดชอบค่าผ่อนชำระบ้านและค่าใช้จ่ายในการดูแลบ้านฝ่ายเดียว โดยแต่ก่อนร่วมกันทำงานผ่อนชำระ รายได้ครัวเรือนอยู่ที่ 100,000 บาท/เดือน แต่ปัจจุบันรายได้ครัวเรือน 50,000 บาท/เดือน อีกทั้งภาระบุตรที่กำลังโตขึ้นค่าใช้จ่ายเพิ่ม

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. การคมนาคมสะดวก ใกล้รถไฟฟ้า ทางด่วน ซึ่งใช้เส้นถนนกาญจนาภิเษกไปขึ้นทางด่วนสุขสวัสดิ์-บางพลี เพื่อเดินทางไปทำงานที่บางนา
2. ใกล้หรืออยู่บริเวณภูมิลำเนาเดิมของบิดามารดาซึ่งอยู่จรัญสนิทวงศ์ บางขุนนท์
3. ราคาไม่สูงจนเกินไป
4. ขนาดเหมาะสำหรับอยู่คนเดียว

แผนที่แสดงตำแหน่งที่อยู่อาศัยแห่งเก่า - ใหม่ และการเดินทางไปทำงาน



**เส้นทางการเดินทางเดิม** เส้นทางการเดินทางไปทำงานจากบ้านหลังที่ขาย คือ หมู่บ้านมัทนา นครินทร์ ใช้การเดินทางถนนเส้นกาญจนาภิเษก-ทางด่วน สุขสวัสดิ์ บางพลี ไปสู่ที่ทำงาน ย่านบางนา

**เส้นทางการเดินทางใหม่เมื่อย้ายที่อยู่** จากโซนที่อยู่อาศัยเดิมจะเห็นว่า โซนที่ต้องการนั้นอยู่ใกล้กับภูมิลำเนาเดิมที่เป็นบ้านของบิดา มารดา ซึ่งสะดวกในการไปมาหาสู่และช่วยดูแลบุตรของเจ้าของบ้านที่ยังเล็ก ส่วนการเดินทางไปทำงานนั้นสามารถเดินทางโดยใช้เส้นทางเดิมได้ คือ ถนนเส้นกาญจนา - ทางด่วนสุขสวัสดิ์ บางพลี ไปบางนา แต่ระยะทางการเดินทางจะสั้นลง

ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่ที่ต้องการ	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	คอนโดมิเนียม	เปลี่ยนรูปแบบเล็กลง
ราคา	5.35 ล้านบาท	2 – 2.5 ล้านบาท	-2 ล้านบาท
โครงการ	มณฑนา พระราม 5 – นครินทร์	ไม่ระบุแต่ดูผู้ประกอบการระดับเดียวกัน	ผู้ประกอบการระดับเดียวกัน
ทำเลที่ตั้ง	ถนนนครินทร์ อำเภอบางกรวย	ธนบุรี ท่าพระ บางแค	ขยับเข้ามาอยู่ภูมิสำเนาเดิมและใกล้ที่ทำงานอีกประมาณ 15 – 20 ก.ม.
พื้นที่ใช้สอย	160 ตร.ม.	25 – 30 ตร.ม. (Studio)	-80% จำนวนห้องและพื้นที่ลดลง สำหรับอาศัยคนเดียว ตามโครงการกำหนด ไม่มี
ห้องนอน	3 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องน้ำ	3 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	ห้องเอนกประสงค์	
ห้องรับแขก	1 ห้อง		
ห้องครัว	1 ห้อง		
ที่จอดรถ	2 คัน	1 คัน	
สวน	สวนรอบบริเวณตัวบ้าน	สวนส่วนกลาง	
ห้องแม่บ้าน	ไม่มี	-	

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 4  
หมู่บ้านมณฑนา นครินทร์

**ข้อมูลทั่วไป**

อายุ	: 39 ปี
อาชีพ	: พนักงานบริษัท
รายได้ครัวเรือน	: 100,000 – 150,000 บาท / เดือน
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือน	: 4 คน ได้แก่ ตนเอง ภรรยา บุตร 2 คน
ภูมิลำเนา	: กรุงเทพมหานคร
อายุการอยู่อาศัย	: 6 ปี ตั้งแต่ปี 2548 - 2553

**ความเป็นมา**

บ้านหลังนี้ซื้อเป็นเรือนหอและอยู่อาศัยหลังแต่งงาน โดยการเลือกซื้อด้วยความประทับใจ บรรยากาศธรรมชาติและขึ้นชอบการแต่งบ้านและโครงการสไตล์สวน การเดินทางในขณะนั้นยังถือว่าไม่ส่งผลกระทบต่อเวลาเดินทางมากนัก แต่เมื่อเวลาผ่านไป 3 ปี เริ่มเกิดปัญหาการเดินทางขึ้นเพราะมีโครงการบ้านแถบนนทบุรี นครินทร์ ราชพฤกษ์เกิดขึ้นมาก รถบนถนนมากขึ้น ทำให้ต้องเปลี่ยนแผนการเดินทางใหม่ซึ่งต้องออกจากบ้านก่อน 6 โมงเช้าเพื่อหนีรถติด และเมื่อบุตรเข้าเรียนแถวย่านสาทร สีสลมจึงรู้สึกถึงปัญหาในการเดินทางไปโรงเรียนของบุตรซึ่งแรกเริ่มซื้อบ้านไม่ได้คำนึงถึงเรื่องการเดินทางไปโรงเรียนของบุตรไว้ก่อน



## สภาพบ้านที่ขาย

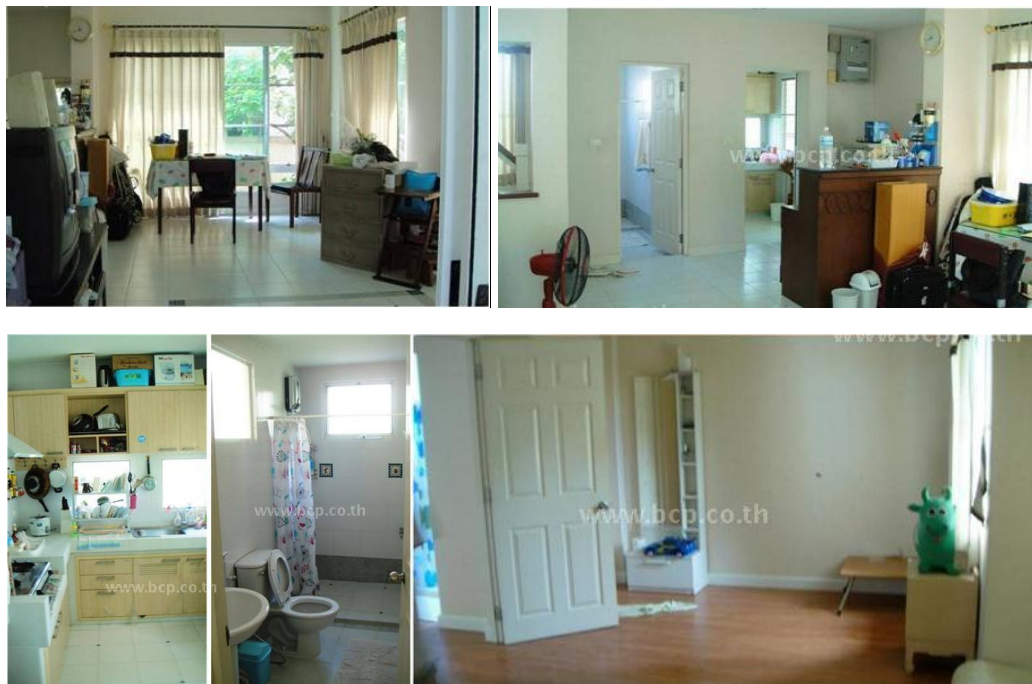
### หมู่บ้านมณฑนา นครินทร์



ภาพที่ 5.11 แสดงภาพรวมของบ้าน



ภาพที่ 5.12 แสดงบรรยากาศภายนอกบ้าน



ภาพที่ 5.13 แสดงห้องใช้สอยต่างๆ ภายในบ้าน

### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

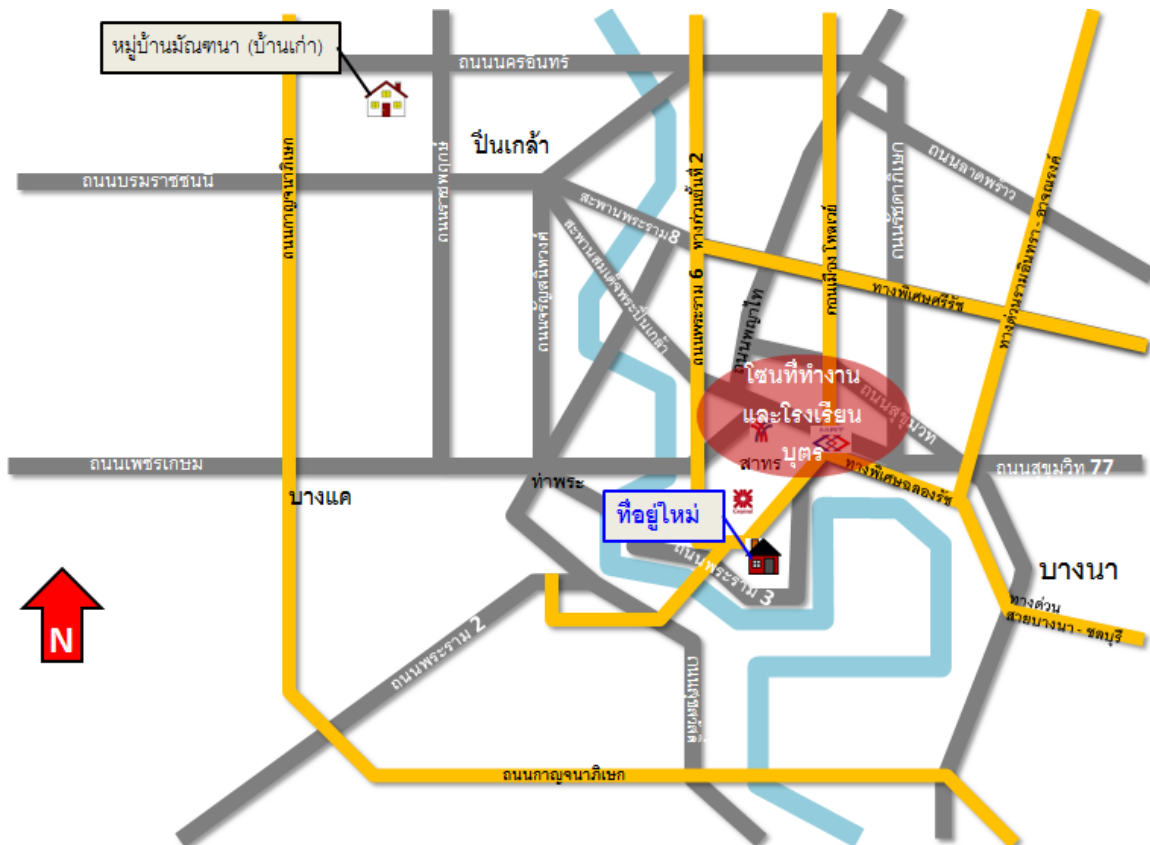
1. การเดินทางไปโรงเรียนของบุตร เนื่องจากขาดการวางแผนในช่วงแรกที่ตัดสินใจซื้อบ้านเกี่ยวกับการเดินทางไปโรงเรียนของบุตร

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. การเดินทางสะดวกโดยเฉพาะการเดินทางไปโรงเรียนของบุตรสำคัญที่สุด
2. ราคาไม่สูงมาก เพราะต้องรับภาระในการผ่อนชำระบ้านหลังเดิมที่ยังขายไม่ได้
3. สามารถปล่อยให้เช่าต่อได้ในอนาคต
4. มีการบริหารจัดการโครงการที่ดี

## ข้อมูลเกี่ยวกับการเดินทาง

แผนที่แสดงตำแหน่งที่อยู่อาศัยแห่งเก่า - ใหม่ และการเดินทางจากบ้าน - โรงเรียน - ที่ทำงาน



**ปัญหาที่พบ** คือ แผนการเดินทางเปลี่ยนไปจากเดิม คือ แรกเริ่มเมื่อปี 2548 - 2549 เดินทางออกจากบ้าน 6.15 - 6.30 เพื่อไปทำงานที่สาทร แต่เมื่อระยะเวลาผ่านไป 3 ปี เกิดปัญหาการเดินทางขึ้นส่งผลกระทบต่อบุตรที่ยังเล็กเนื่องจากต้องออกจากบ้านเร็วขึ้นก่อน 6 โมงเช้า กระทั่งต่อเวลาอนของเด็กร การเดินทางไปและกลับจากโรงเรียนของบุตรที่ทำให้ต้องเดินทางอยู่บนรถระยะเวลานาน 1 - 2 ชั่วโมง ซึ่ง เด็กเกิดอาการ หิว ปวดปัสสาวะ ร้องไห้ และเสียเวลาในการทำกิจกรรมที่เสริมสร้างพัฒนาการเด็ก

เมื่อเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยผลที่เกิดขึ้น ระยะเวลาในการเดินทางเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมมาก กล่าวคือ ใช้เวลาการเดินทางไปโรงเรียนเพียง 15 นาที

ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	คอนโดมิเนียม	รูปแบบที่อยู่เล็กลง
ราคา	5 ล้านบาท	2.5 ล้านบาท	-2.5 ล้านบาท
โครงการ	มณฑนา พระราม 5 – นครินทร์	PST Condo by LPN	เปลี่ยนผู้ประกอบการ
ทำเลที่ตั้ง	ถนนนครินทร์ อำเภอบางกรวย	ชองนนท์ เขตยานนาวา	จากปริมณฑล → In town ใกล้เข้ามา 25 กิโลเมตร
พื้นที่ใช้สอย	123 ตร.ม.	79 ตร.ม.(Studio 2 ห้องเชื่อมกัน)	-35% } จำนวนห้องและพื้นที่ลดลง
ห้องนอน	3 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องน้ำ	3 ห้อง	2 ห้อง	
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	} 1 ห้องเอนกประสงค์	
ห้องรับแขก	1 ห้อง		
ห้องครัว	1 ห้อง	-	
ที่จอดรถ	2 คัน	ตามที่โครงการกำหนด	

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเข้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 5  
หมู่บ้านมณฑนา นครินทร์

### ข้อมูลทั่วไป

อายุ	: 32 ปี
อาชีพ	: พนักงานบริษัท
รายได้ครัวเรือน	: 200,000 บาท / เดือน ขึ้นไป
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือน	: 3 คน ได้แก่ ตนเอง ภรรยา บุตร
ภูมิลำเนา	: กรุงเทพมหานคร
อายุการอยู่อาศัย	: 5 ปี ตั้งแต่ปี 2551 – 2556

### ความเป็นมาของครอบครัว

แต่เดิมคู่แต่งงานซื้อบ้านและเข้าอยู่หลังแต่งงานเมื่อประมาณ 5 ปีที่แล้วเนื่องจากเป็นโครงการบ้านของแลนด์แอนด์เฮาส์ซึ่งไว้วางใจใจคุณภาพ และสไตล์บ้านและบรรยากาศในโครงการเป็นแนวสวนซึ่งตรงกับรสนิยมของทั้งคู่ อีกทั้งการเดินทางไปทำงานของฝ่ายชายสามารถใช้เส้นทางถนนนครินทร์ – พระราม 5 เพื่อไปที่ทำงานย่านจตุจักรได้เลยซึ่งสมัยก่อนหมู่บ้านและรถในย่านนั้นยังไม่มากเท่าปัจจุบัน แต่ต่อมาเริ่มรู้สึกถึงปัญหาด้านการเดินทางซึ่งนอกเหนือจากการเดินทางไปทำงานของฝ่ายชายแล้ว การเดินทางไปมาหาสู่กันของฝ่ายหญิงกับครอบครัวเริ่มลำบากขึ้น โดยเฉพาะเมื่อได้ตั้งครรภ์บุตรคนที่สองและยังต้องดูแลบุตรคนแรกที่ยังเล็ก อีกทั้งบุตรกำลังจะเข้าโรงเรียนในปีหน้า

ปัจจุบันครอบครัวนี้ได้ย้ายออกจากบ้านที่ขายไปอาศัยอยู่บ้านมารดาของฝ่ายหญิงชั่วคราว เพราะฝ่ายหญิงอยู่ในช่วงตั้งครรภ์และบุตรคนแรกยังเล็กการเดินทางไปมาหาสู่กันไม่สะดวก อีกทั้งฝ่ายชายต้องเตรียมตัวเดินทางไปทำงานต่างประเทศหลายเดือนจึงนำมาซึ่งการขายบ้านหลังนี้ ซึ่งขณะนี้ครอบครัวกำลังมองหาที่อยู่อาศัยใหม่ที่อยู่ใกล้ เดินทางไปมาหากันสะดวกกว่าเดิม

## สภาพบ้านที่ขาย

หมู่บ้านมัทนา นครินทร์



ภาพที่ 5.14 แสดงภาพรวมของบ้าน





ภาพที่ 5.15 แสดงภาพพื้นที่ใช้สอยห้องต่างๆ ภายในบ้าน



ภาพที่ 5.16 แสดงภาพสวนและพื้นที่โดยรอบบ้าน

### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

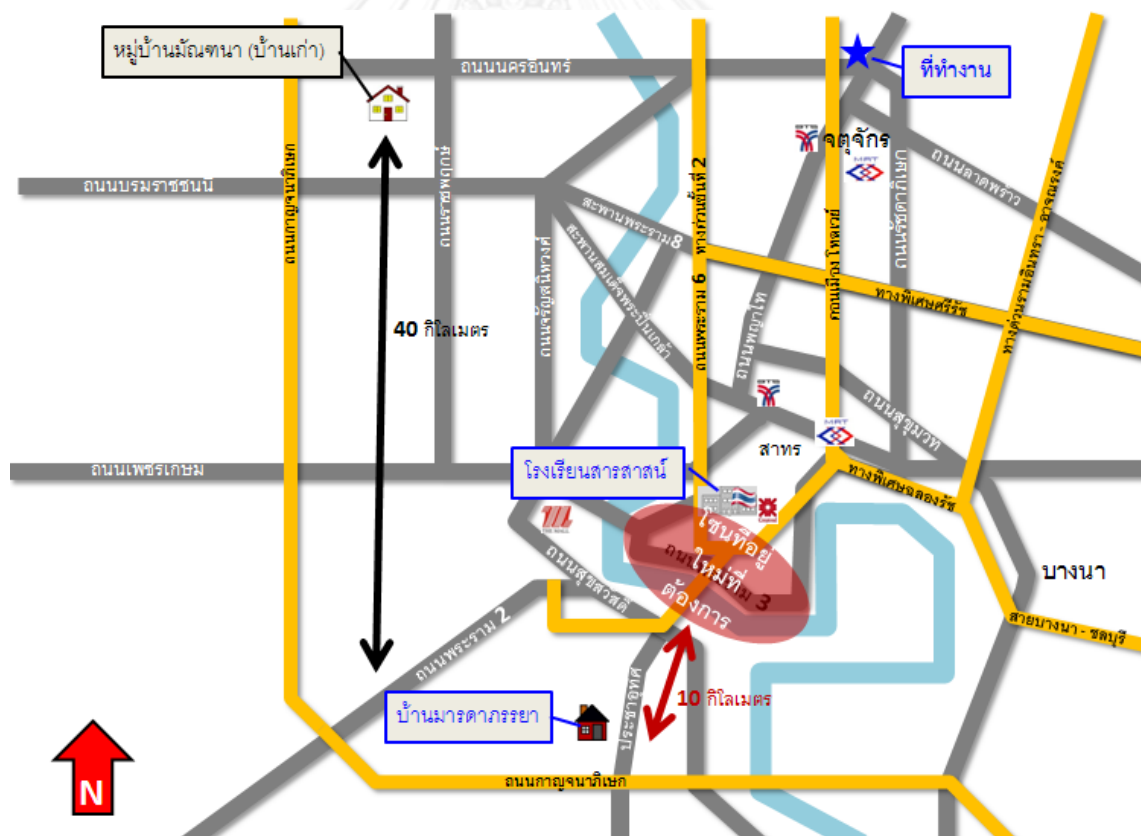
1. ระยะทางจากบ้านตนเองไปบ้านแม่ภรรยาไกลกันประมาณ 30 – 40 กิโลเมตร ใช้ระยะเวลาในการเดินทาง 1 – 1.30 ชั่วโมง
2. ต้องการให้การเดินทางไปโรงเรียนของบุตรในอนาคตสะดวกทั้งระยะทางและระยะเวลาการเดินทาง
3. การเดินทางไปทำงานของเจ้าของบ้านเอง ซึ่งแผนการเดินทางเปลี่ยนแปลงจากปีแรกๆ ที่อยู่อาศัยคือต้องเดินทางออกจากบ้านเร็วขึ้นกว่าแต่ก่อน 30 นาที – 1 ชั่วโมง

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่ใหม่

1. สะดวกต่อการเดินทางไปมาระหว่างบ้านแม่ภรรยาและภรรยา
2. ใกล้และสะดวกในการเดินทางไปโรงเรียนของบุตร ใกล้ทางด่วนเพื่อเดินทางไปทำงานที่ SCB Park Plaza เขตจตุจักร ใกล้ตลาด ห้องสรรพสินค้า
3. ต้องการห้องขนาดใหญ่เพียงพอให้ลูกมีพื้นที่ส่วนตัว แบ่งประเภทการใช้งานห้องได้เป็นสัดส่วน
4. มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ตัวอย่างที่สิงคโปร์ซึ่งตนเองเคยอยู่ มีการจัดสวน สระว่ายน้ำ เครื่องเล่นเด็ก สปา ซาวน่า ฟิตเนส jogging track ลานกีฬา และการบริหารจัดการโครงการที่ดีทำให้โครงการมีสภาพดีอยู่ตลอด

### ข้อมูลเกี่ยวกับการเดินทาง

แผนที่แสดงตำแหน่งที่อยู่อาศัยแห่งเก่า - ใหม่ และการเดินทางจากบ้าน - โรงเรียน - ที่ทำงาน



### เส้นทางการเดินทางเดิม

การเดินทางไปบ้านมารดาของภรรยา ใช้เส้นทางจากบ้านหลังที่ขาย คือ หมู่บ้านมณีนทนา นครอินทร์ ใช้การเดินทางจากถนนราชพฤกษ์หรือกาญจนาภิเษกไปสู่บ้านมารดาที่ถนนประชาอุทิศ



ราษฎรบุรณะ ระยะทางในการเดินทาง 30 – 40 กิโลเมตร ถ้าเป็นช่วงเวลาวิกฤติทำให้การเดินทางนานขึ้นอีก ซึ่งทำให้การเดินทางไปมาดูแลกันไม่สะดวก เพราะช่วงหลังภรรยาตั้งครรภ์บุตรคนที่ 2

การเดินทางไปทำงาน ใช้เส้นทางถนนนครอินทร์ ข้ามสะพานพระราม 5 เพื่อไป SCB Park Plaza แดงจตุจักร ซึ่งเมื่อ 4 – 5 ปีที่แล้วนั้น ออกจากบ้าน 6.30 – 6.45 ระยะทาง 20 กิโลเมตรเพียง 20 นาทีก็ถึงที่ทำงานเช้า 7.30 น. แต่ระยะหลังออกจากบ้าน 6 โมงรถก็ติด จึงต้องเปลี่ยนเวลาเป็นออกจากบ้าน 5.30 – 5.45 น.

เส้นทางการเดินทางใหม่เมื่อย้ายที่อยู่ โชนที่ต้องการนั้นคือย่านพระราม 3 สาธุประดิษฐ์ นราธิวาส ซึ่งมีความสะดวกในการเดินทางทั้งไปมาสู่บ้านมารดาของภรรยา โดยข้ามสะพานพระราม 9 ข้ามฝั่งก็ถึงประชาอุทิศ ความสะดวกในการเดินทางโดยใช้ทางด่วนขาขึ้นพระราม 3 ไปทำงาน และความสะดวกในการเดินทางไปโรงเรียนของบุตรในอนาคตที่ต้องการให้เรียนย่านสาทร สีลมหรือกรุงเทพฯชั้นใน

#### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่ที่ต้องการ	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	คอนโดมิเนียม	รูปแบบที่อยู่เล็กลง
ราคา	5.9 ล้านบาท	6 - 10 ล้านบาท	+5 หรือเท่าเดิม
โครงการ	มณฑนา พระราม 5 – นครอินทร์	ไม่ระบุ แต่เน้นผู้ประกอบการมีชื่อ	เทียบเท่า
ทำเลที่ตั้ง	ถนนนครอินทร์ อำเภอบางกรวย	พระราม 3 นราธิวาส สาธุประดิษฐ์	จากปริมณฑล → In town
พื้นที่ใช้สอย	200 ตร.ม.	100 - 150 ตร.ม.	-50% จำนวนห้อง และพื้นที่ลดลง
ห้องนอน	3 ห้อง	2 ห้อง	
ห้องน้ำ	3 ห้อง	2 ห้อง	
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	
ที่จอดรถ	4 คัน	ตามโครงการกำหนด	
ห้องทำงาน	1 ห้อง	ไม่ระบุ	ไม่มี
คลับเฮ้าส์	สวนสาธารณะ สนามเด็กเล่น ฟิตเนส	สระว่ายน้ำ ฟิตเนส สวน สนามเด็กเล่น	เทียบเท่าหรือสูงกว่า

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 6  
หมู่บ้านมณฑนา ซอยวัดพระเงิน

### ข้อมูลทั่วไป

อายุ	: 41 ปี
อาชีพ	: มัคคุเทศก์
รายได้ครัวเรือน	: 200,000 บาท / เดือน ขึ้นไป
สถานภาพ	: สมรสแยกกันอยู่กับครอบครัว
สมาชิกในครัวเรือน	: 1 คน
ภูมิลำเนา	: อุบลราชธานี
อายุการอยู่อาศัย	: 10 ปี ตั้งแต่ปี 2544 - 2554

### สภาพบ้านที่ขาย

หมู่บ้านมณฑนา ซอยวัดพระเงิน



ภาพที่ 5.17 แสดงภาพโดยรวมของบ้าน



ภาพที่ 5.18 แสดงพื้นที่ห้องใช้สอยต่างๆ

### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

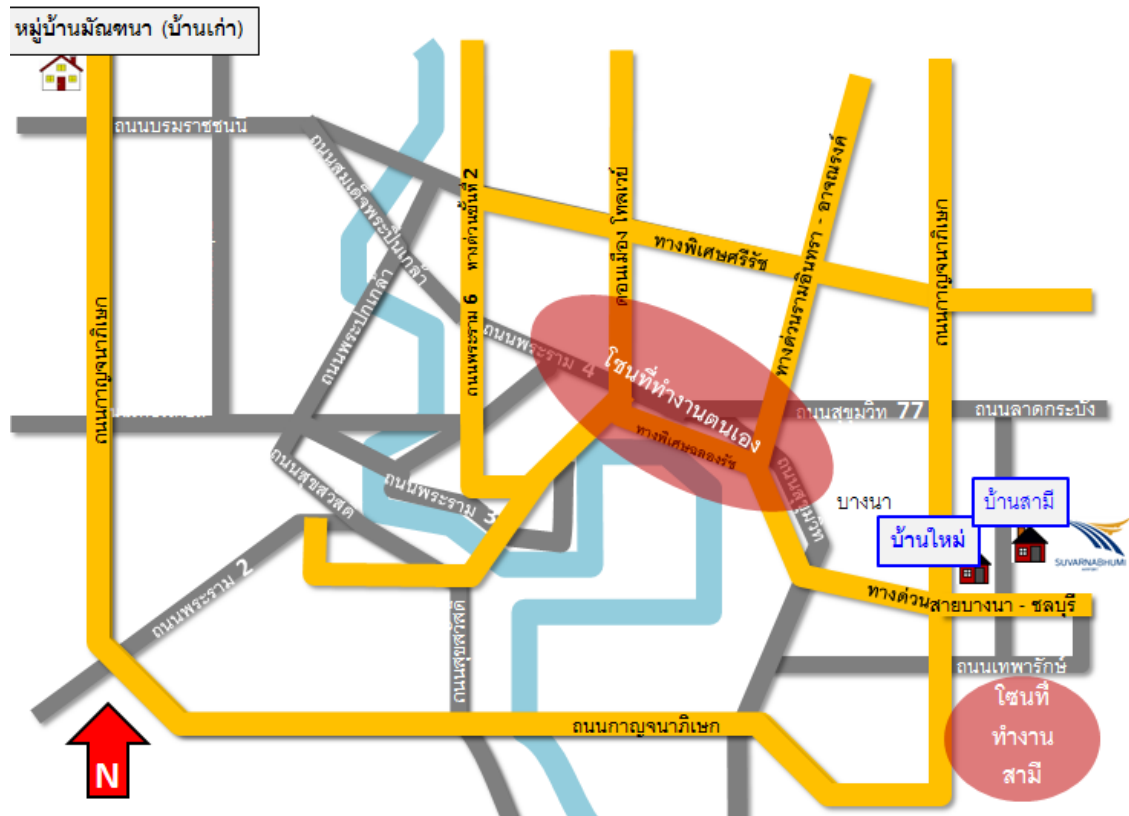
1. การเดินทางไปมาหาสู่สามี่ลำบากเนื่องจากต้องใช้เวลาในการเดินทางระหว่างนนทบุรีไปสมุทรปราการ 2 ชั่วโมงครึ่ง

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. ใกล้กับที่อยู่ของสามี่คือบริเวณสมุทรปราการ สุวรรณภูมิ
2. ชื่อเสียงบริษัทของผู้ประกอบการโครงการ
3. พื้นที่ใช้สอยบ้านไม่ใหญ่เกินไป เพราะอยู่อาศัยคนเดียวและดูแลไม่ทั่วถึง

## ข้อมูลเกี่ยวกับการเดินทาง

แผนที่แสดงตำแหน่งที่อยู่อาศัยแห่งเก่า - ใหม่ และการเดินทางทำงาน - การเดินทางไปมหาสามี



## ผลที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

การเดินทาง	เส้นทางเก่า	เส้นทางใหม่	ผลที่ได้
การเดินทางไปมหาสามี	ใช้เส้นทางวงแหวนใต้ สมุทรปราการ สุวรรณภูมิ ใช้เวลาเดินทาง 1.30 - 2 ช.ม.	อยู่บนถนนกิ่งแก้วเช่นเดียวกัน ใช้เวลาเดินทางไม่ถึง 15 นาที	ประหยัดการเดินทางได้ 1 - 1.30 ช.ม.
การเดินทางไปทำงาน	ใช้เส้นทางถนนราชพฤกษ์ สะพานตากสินเพื่อไปย่านสีลม - สุขุมวิท	ขึ้นทางด่วนบางนาหรือมอเตอร์ เวย์พระราม 9	สามารถออกจากบ้านสาย กว่าเดิมได้ 1 ชั่วโมง

**ผลที่เกิดขึ้น** ทำให้แผนการเดินทางเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น คือในการเดินทางไปมหาสามีนั้นไม่เสียเวลาการเดินทางมากเช่นแต่ก่อน สามารถประหยัดเวลาไปได้ 1 - 1.30 ช.ม. อีกทั้งในการเดินทางไปทำงานซึ่งส่วนมากจะต้องเดินทางไปย่านสาทร สุขุมวิท เมื่อย้ายมาที่ใหม่สามารถวาง

แผนการเดินทางได้ดีขึ้น คือ จากเดินถ้านัดลูกค้า 8 โมงที่สุขุมวิท ต้องออกจากบ้านที่นนทบุรี 5 หรือ 5 ครึ่ง แต่เมื่อย้ายมาอยู่ที่ใหม่ สามารถออกจากบ้าน 6 โมงถึง 6 โมงครึ่งได้จึงมีเวลาพักผ่อนมากขึ้น การย้ายทำเลจากฝั่งนนทบุรีมาฝั่งสมุทรปราการจึงถือว่าแก้ปัญหาการเดินทางของเจ้าของบ้านได้ดี

### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	บ้านเดี่ยว	รูปแบบที่อยู่เดิม
ราคา	5.2 ล้านบาท	3.5 ล้านบาท	-2 ล้านบาท
โครงการ	มณฑนา วงแหวน กาญจนา	พฤกษาบุรี แสนแก้ว กิ่งแก้ว 37	ระดับโครงการลดลง
ทำเลที่ตั้ง	ซอยวัดพระเงิน ถนนกาญจนาภิเษก อ. บางกรวย จ.นนทบุรี	ถนนกิ่งแก้ว ตำบลราชาเทวะ จังหวัดสมุทรปราการ	โซนตะวันตก → โซน ตะวันออก
เนื้อที่	82.5 ตร.ว.	50 ตร.ว.	-40 %
พื้นที่ใช้สอย	185 ตร.ม.	140 ตร.ม.	-25%
ห้องนอน	3 ห้อง	3 ห้อง	} การใช้งานและ จำนวนห้องเท่า เดิม แต่ขนาดพื้นที่ เล็กลง
ห้องน้ำ	3 ห้อง	2 ห้อง	
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	
ที่จอดรถ	4 คัน	2 คัน	

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 7  
หมู่บ้านพฤกษ์ลดา พระราม 2

### ข้อมูลทั่วไป

อายุ	: 46 ปี
อาชีพ	: ธุรกิจส่วนตัว
รายได้ครัวเรือน	: 100,000 - 150,000 บาท / เดือน
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือน	: 5 คน ได้แก่ ตนเอง สามี บุตร 3 คน
ภูมิลำเนา	: ลพบุรี
อายุการอยู่อาศัย	: - ปี บ้านตั้งแต่ประมาณปี 2550

### สภาพบ้านหลังที่ขาย

หมู่บ้านพฤกษ์ลดา พระราม 2



ภาพที่ 5.19 แสดงภาพรวมภายนอกบ้าน



ภาพที่ 5.20 แสดงพื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน



ภาพที่ 5.21 แสดงพื้นที่ใช้สอยภายนอกและสวน

### เหตุผลการขายบ้าน

ซื้อไว้สำหรับให้บิดา มารดาที่ต่างจังหวัดย้ายเข้ามาอยู่ใกล้กัน เพื่อจะได้ไปมาหาสู่ดูแลกันง่าย ขึ้น แต่เวลาผ่านมา 5 ปีแล้ว บิดามารดากลับไม่ต้องการย้ายมาอยู่ที่กรุงเทพมหานครแล้ว จึงตัดสินใจขายบ้าน

### เหตุผลในการเลือกอาศัยอยู่ที่อยู่เดิม

1. เป็นบ้านเดิมที่บิดามารดาอยู่มาหลายสิบปี คนแก่ติดและคุ้นชินกับที่อยู่อาศัยเดิมและเพื่อนบ้าน
2. สังคมการอยู่อาศัยของคนกรุงเทพฯ กับต่างจังหวัดไม่เหมือนกัน

### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยที่ขาย	ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	บ้านเดี่ยว	รูปแบบที่อยู่เดิม
ราคา	เดิม 4.5 ล้านบาท ขาย 4 ล้านบาท	-	ที่ดินและบ้านตนเอง
โครงการ	พฤกษ์ลดา พระราม 2	บ้านเก่าของตนเอง	ไม่มีการเปลี่ยนแปลง
ทำเลที่ตั้ง	ถนนเลียบบวงแหวน แสมดำ บาง ขุนเทียน	จังหวัดลพบุรี	ออกไปต่างจังหวัด
เนื้อที่	65.3 ตร.ว.	80 – 100 ตร.ว.	+30 % ใกล้เคียงกัน เท่ากัน -1 ห้อง เท่ากัน เท่ากัน เท่ากัน เท่ากัน
พื้นที่ใช้สอย	160 ตร.ม.	150 - 200 ตร.ม.	
ห้องนอน	3 ห้อง	3 ห้อง	
ห้องน้ำ	3 ห้อง	2 ห้อง	
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	
ที่จอดรถ	2 คัน	2 คัน	

บ้านที่  
ที่เลือก  
ใหญ่กว่า  
เล็กน้อย



ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 8  
หมู่บ้านคชาวิลล์ บางขุนเทียน

**ข้อมูลทั่วไป**

อายุ	: 52 ปี
อาชีพ	: ธุรกิจส่วนตัว
รายได้ครัวเรือน	: 200,000 บาท / เดือน ขึ้นไป
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือนอดีต	: 7 คน ได้แก่ บิดา มารดา บุตร 5 คน
สมาชิกในครัวเรือนปัจจุบัน	: 7 คน ได้แก่ นางสาว บุตร 2 คน (คนที่เหลือไม่ได้อยู่ประจำ)
ภูมิลำเนา	: กรุงเทพมหานคร
อายุการอยู่อาศัย	: 7 ปี ตั้งแต่ปี 2549

**ความเป็นมาของครอบครัว**

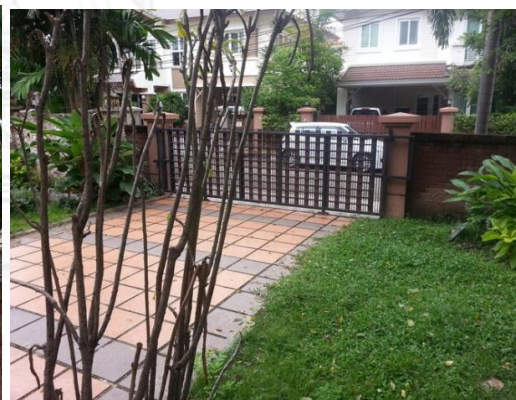
จากแรกเริ่มเจ้าของบ้านซื้อบ้านหลังนี้เพื่อขยับขยายจากที่อยู่อาศัยเดิมที่เป็นอาคารพาณิชย์ เนื่องจากมีสมาชิกในครอบครัวถึง 8 คนและแต่ละคนเริ่มโตจึงต้องการมีพื้นที่ส่วนกลางในการทำกิจกรรมและพื้นที่ส่วนตัวของแต่ละคนพื้นที่มากขึ้นจึงตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยว โดยบ้านหลังนี้อยู่อาศัยประมาณ 7 - 8 ปี เป็นลักษณะบ้าน 2 หลังติดกันและเชื่อมพื้นที่ตรงกลางเป็นลานกิจกรรมกลางบ้าน แต่เมื่อเวลาผ่านไปบุตรทยอยโตขึ้นเรียนจบ ปัจจุบันนี้บุตรสาวคนโตออกไปทำงานต่างจังหวัดกลับมาบ้านเพียงบางสัปดาห์ ส่วนบุตรสาวอีก 2 คน ศึกษาในระดับมหาวิทยาลัยเลือกที่จะอยู่อาศัยหอพักใกล้มหาวิทยาลัย ส่วนบิดามารดานั้นต้องดูแลธุรกิจที่ต่างจังหวัดอยู่เพียงเดือนละประมาณ 15 วัน จากตารางแสดงการใช้งานบ้านในปัจจุบันจะพบว่าผู้ที่อยู่อาศัยประจำมีเพียง 3 คน คือ บุตรชาย 2 คน เล็กที่ปัจจุบันศึกษาอยู่มัธยมศึกษาโรงเรียนใกล้บ้าน และนางสาวที่คอยดูแล

## สภาพบ้านที่ขาย

### หมู่บ้านคชาวิสิทธิ์ บางขุนเทียน



ภาพที่ 5.22 แสดงภาพรวมของบ้านซึ่งเป็นบ้าน 2 หลังติดกัน



ภาพที่ 5. 23 แสดงพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านหลังเล็ก



ภาพที่ 5.24 แสดงพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านหลังใหญ่



ภาพที่ 5.25 แสดงพื้นที่สวนในบ้านและในโครงการ

### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

1. ที่อยู่อาศัยมีขนาดใหญ่เกินความจำเป็น เนื่องจากปัจจุบันมีคนอยู่อาศัยน้อยลงและอยู่อาศัยประจำเพียงหลังเดียวคือหลังใหญ่ ส่วนหลังเล็กมีคนอยู่อาศัยเป็นครั้งคราวซึ่งส่วนมากเป็นที่เก็บของจึงต้องการขายเพื่อไปซื้อหลังที่เล็กลง
2. บิดา มารดาอยู่อาศัยเดือนละครั้งเดือน เนื่องจากต้องดูแลกิจการรีสอร์ทที่เชียงใหม่
3. บุตร 3 คนแรกจะกลับมาอยู่เฉพาะวันเสาร์ – อาทิตย์ เนื่องจากทำงานไกลบ้าน และอยู่หอใกล้มหาวิทยาลัย



ภาพที่ 5.26 แสดงการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของครอบครัว

ตารางแสดงการใช้งานบ้านเมื่อ 7 ปีที่แล้ว

ห้องใช้สอย	การใช้งานบ้านใหญ่	การใช้งานบ้านเล็ก
- ห้องนอน 1master BR	บิดา – มารดา	บุตรสาว 2 คน
- ห้องนอน 2	บุตรชาย 2 คน	บุตรสาวคนโต
- ห้องนอน 3	น้ำสาว	เก็บของ+แต่งตัว
- ห้องน้ำ 1 ชั้นล่าง	✓	✓
- ห้องน้ำ 2 ในห้องนอน	✓	✓
- ห้องน้ำ 3 ชั้นบน	✓	✓
- ห้องนั่งเล่น	✓	✓
- ห้องรับแขก	✓	✓
- ห้องครัว	✓	ครัว+เก็บของ
- ที่จอดรถ	3 คัน	2 คัน

ตารางการใช้งานบ้าน ณ ปัจจุบัน

ห้องใช้สอย	การใช้งานบ้านใหญ่	การใช้งานบ้านเล็ก
- ห้องนอน 1master BR	บุตรชายคนเล็ก 2 คน	บุตรสาว 2 คน (บางเสาร์- อาทิตย์)
- ห้องนอน 2	มารดา(ครึ่งเดือน)	บุตรสาวคนโต (บางเสาร์- อาทิตย์)
- ห้องนอน 3	น้ำสาว	เก็บของ+แต่งตัว
- ห้องน้ำ 1 ชั้นล่าง	✓	✓
- ห้องน้ำ 2 ในห้องนอน	✓	เฉพาะตอนมีคนกลับมา
- ห้องน้ำ 3 ชั้นบน	✓	เฉพาะตอนมีคนกลับมา
- ห้องนั่งเล่น	✓	} เก็บของ วางของ เป็นส่วนใหญ่
- ห้องรับแขก	✓	
- ห้องครัว	✓	ครัว+เก็บของ
- ที่จอดรถ	3 คัน	2 คัน

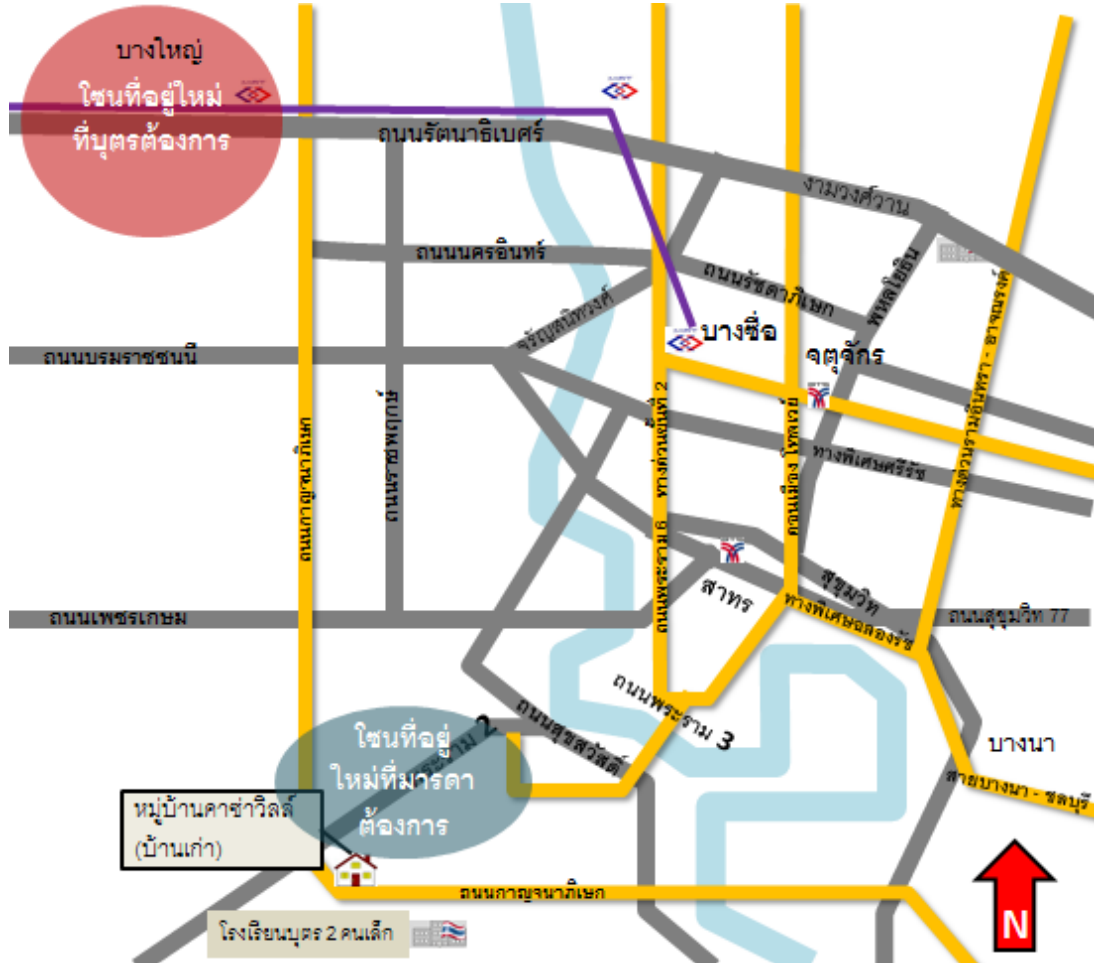
จะเห็นว่าการใช้งานห้องที่แท้จริงของบ้านนั้นอยู่ที่บ้านหลังใหญ่ซึ่งเป็นหลังที่มีคนอยู่อาศัยประจำ ส่วนบ้านหลังเล็กนั้นเป็นบ้านที่ลูกสาว อีก 2 คน อยู่เฉพาะช่วงวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ ซึ่งบางสัปดาห์ก็ไม่มีคนกลับมา การใช้งานส่วนใหญ่จะใช้เก็บของเนื่องจากมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวมากของก็มากตาม

เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. สะดวกต่อการเดินทางของบุตร
2. เป็นที่อยู่อาศัยที่มีขนาดไม่ใหญ่จนเกินไป
3. เป็นผู้ประกอบการคุณภาพโครงการของควอลิตี้เฮ้าส์ หรือแลนด์แอนด์เฮ้าส์

ความต้องการของบิดามารดา	ความต้องการของบุตร
- สะดวกในการเดินทางไป-มาบ้านของบิดาที่อยู่ราชบุรี	- สะดวกในการเดินทางไปทำงานและไปเรียน
- สะดวกในการเดินทางเข้าเมือง เช่นมีทางด่วน รถตู้ รถเมล์ ใกล้รถไฟฟ้า	- ต้องการอยู่ใกล้รถไฟฟ้า
↓	↓
ย่านพระราม 2	ย่านบางบัวทอง

แผนที่แสดงตำแหน่งที่อยู่อาศัยแห่งเก่า - ใหม่ และโรงเรียน - ที่ทำงาน



ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเก่าและลักษณะของที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการ

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่ที่ต้องการ	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว 2 หลังติดกัน	บ้านเดี่ยว	รูปแบบที่อยู่เดิมแต่ขนาดเล็กลง
ราคา	หลังใหญ่ 7.5 ล้านบาท หลังเล็ก 6.5 ล้านบาท	6 – 10 ล้านบาท	เท่าเดิม
โครงการ	คาซ่าวิลล์	คาซ่าวิลล์	เท่าเดิม
ทำเลที่ตั้ง	ถนนพระราชพัฒนา เขตบางขุนเทียน	พระราม 2 หรือบางบัวทอง	ชานเมืองแต่อาจเปลี่ยนทำเล
เนื้อที่ พื้นที่ใช้สอย ห้องนอน ห้องน้ำ ห้องนั่งเล่น ห้องรับแขก ห้องครัว ที่จอดรถ ห้องแต่งตัว	92.9 ตร.ว. + 82.5 ตร.ว. 245 ตร.ม. + 240 ตร.ม. 3 ห้อง + 3 ห้อง 3 ห้อง + 3 ห้อง 1 ห้อง + 1 ห้อง 1 ห้อง + 1 ห้อง 1 ห้อง + 1 ห้อง 4 คัน + 4 คัน 1 ห้อง + 1 ห้อง	85 ตร.ว. 200 ตร.ม. 3 ห้อง 3 ห้อง 1 ห้อง 1 ห้อง 1 ห้อง 3 – 4 คัน -	ลดลงทั้งหมดให้เหลือขนาดและจำนวนห้องใช้สอย = บ้าน 1 หลัง
สิ่งอำนวยความสะดวกโครงการ	สระว่ายน้ำ ฟิตเนส สวนสาธารณะ สนามเด็กเล่น	ไม่น้อยกว่าที่เคยมี	เทียบเท่า

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 9  
หมู่บ้านมณฑนา ประชาอุทิศ

ข้อมูลทั่วไป

อายุ	: 53 ปี
อาชีพ	: พนักงานบริษัท
รายได้ครัวเรือน	: 150,001 – 200,000 บาท / เดือน
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือน	: 4 คน ได้แก่ ตนเอง ภรรยา บุตร 2 คน
ภูมิลำเนา	: กรุงเทพมหานคร
อายุการอยู่อาศัย	: 3 ปี ประมาณปี 2546 - 2549

ความเป็นมา

เนื่องจากบุตรคนโตในขณะนั้นกำลังจะโตขึ้นเข้าเรียนมหาวิทยาลัยและตัวเจ้าของบ้านเองคิดว่าในการเรียนมหาวิทยาลัยบุตรต้องทำกิจกรรมและไปมหาวิทยาลัยบ่อย อาจเลิกไม่เป็นเวลาทำให้การรับ - บุตรตลอดคงทำไม่ได้ อีกทั้งสมัยนั้นการคมนาคมเข้าออกหมู่บ้าน - ถนนใหญ่ เป็นระยะทางเกือบ 3 กิโลเมตร และรถประจำทางที่ผ่านสมัยนั้นยังไม่มีมากเท่าปัจจุบันเพราะบ้านหลังนี้อยู่ในเขตจังหวัดสมุทรปราการ จึงได้มองหาบ้านหลังใหม่ที่มีการคมนาคมสะดวก บุตรสามารถเดินทางไปไหนมาไหนได้เอง ใกล้กรุงเทพมหานคร



สภาพบ้านที่ขาย

หมู่บ้านมณฑนา ประชาอุทิศ



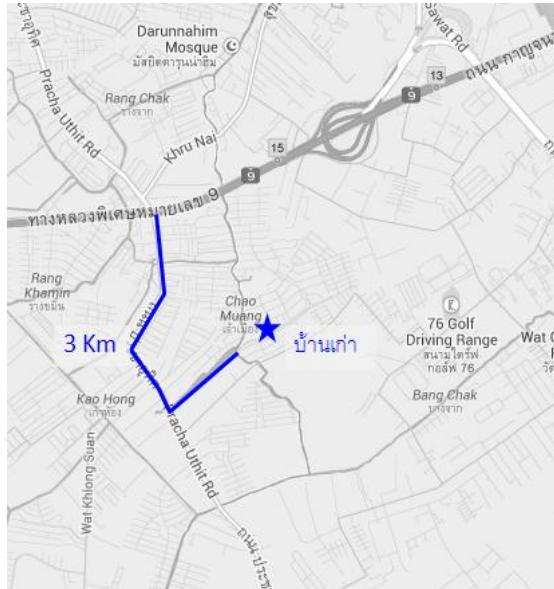
ภาพที่ 5.27 แสดงภาพที่อยู่อาศัย



ภาพที่ 5.28 แสดงพื้นที่ใช้สอยห้องต่างๆ

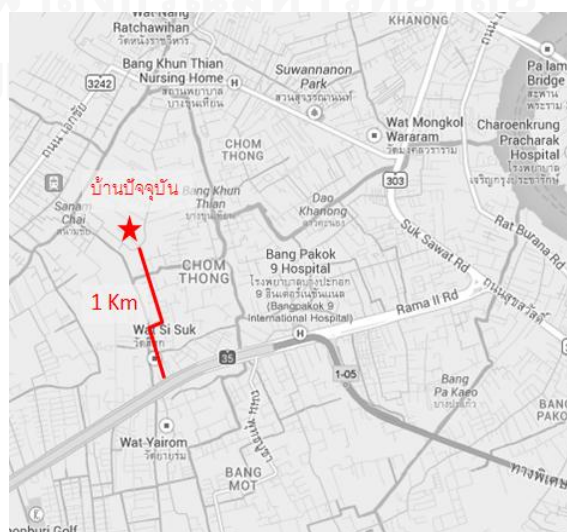
## เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

1. การเดินทางเข้า - ออกนอกหมู่บ้านกระทบต่อการเดินทางของบุตร ซึ่งต้องเข้า - ออกซอย 3 กิโลเมตร และไม่มีรถประจำทางผ่านในสมัยนั้น



## เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. รถติดน้อยกว่าบ้านหลังเดิม
2. สะดวกในการเดินทางของบุตร เนื่องจากโตเข้ามหาวิทยาลัยแล้วจะต้องเดินทางได้ด้วยตนเอง การเดินทางสะดวกกว่าที่เดิม เข้าซอยไปประมาณ 1 กิโลเมตร และมีรถบริการสาธารณะจำนวนมาก ไม่ต้องใช้เวลาในการรอนาน





### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	บ้านเดี่ยว	รูปแบบที่อยู่เดิมแต่ขนาดใหญ่ขึ้น
ราคา	4 ล้านบาท	7.5 ล้านบาท	+ 3.5 ล้านบาท
โครงการ	มณฑนา ประชาอุทิศ	มณฑนา พระราม 2	เท่าเดิม
ทำเลที่ตั้ง	ถนนประชาอุทิศ129 อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ	ซอยวัดสี่สุก พระรามสอง 28 กรุงเทพมหานคร	ใกล้เมืองมากขึ้น (ประมาณ 12 กิโลเมตรถึงสาทร สีลม)
เนื้อที่	70 ตร.ว.	84 ตร.ว.	+20%
พื้นที่ใช้สอย	173 ตร.ม.	230 ตร.ม.	+25%
ห้องนอน	3 ห้อง	3 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องน้ำ	2 ห้อง	3 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ที่จอดรถ	2 คัน	4 คัน	+2 คัน

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 10  
หมู่บ้านมัทนา พุทธมณฑลสาย 1

### ข้อมูลทั่วไป

อายุ	: 64 ปี
อาชีพ	: ข้าราชการเกษียณอายุ
รายได้ครัวเรือน	: 200,000 บาท / เดือน ขึ้นไป
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือน	: 4 คน ได้แก่ ตนเอง ภรรยา บุตร 2 คน
ภูมิลำเนา	: กรุงเทพมหานคร
อายุการอยู่อาศัย	: ไม่ได้อยู่อาศัยประจำ ตั้งแต่ปี 2549

### ความเป็นมา

บ้านหลังนี้ไม่ได้มีการอยู่อาศัยประจำเป็นบ้านที่ซื้อเตรียมไว้หลังเกษียณอายุสำหรับมาอยู่อาศัยชานเมืองบรรยากาศธรรมชาติ ซึ่งก่อนจะขายก็ได้มีการใช้นอนค้างพักผ่อนเปลี่ยนบรรยากาศหรือวันหยุดเนื่องจากอยู่ใกล้บ้านแม่ยายซึ่งอยู่แถวพุทธมณฑลสาย 1 เช่นกัน แต่บุตรและภรรยาไม่ชอบการเดินทางข้ามฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยาจากฝั่งธนบุรี – ฝั่งสาทรเนื่องจากรถติดมาก และบ้านในเมืองเดินทางไปไหนมาไหนสะดวกกว่า

## สถาปัตยกรรมที่ขาย

### หมู่บ้านมัลลนา พุทธมณฑลสาย 1



ภาพที่ 5.29 แสดงภาพบ้านภายนอก



ภาพที่ 5.30 แสดงภาพพื้นที่ใช้สอย ห้องต่างๆ ภายในบ้าน



ภาพที่ 5.31 แสดงภาพพื้นที่สวนรอบตัวบ้าน

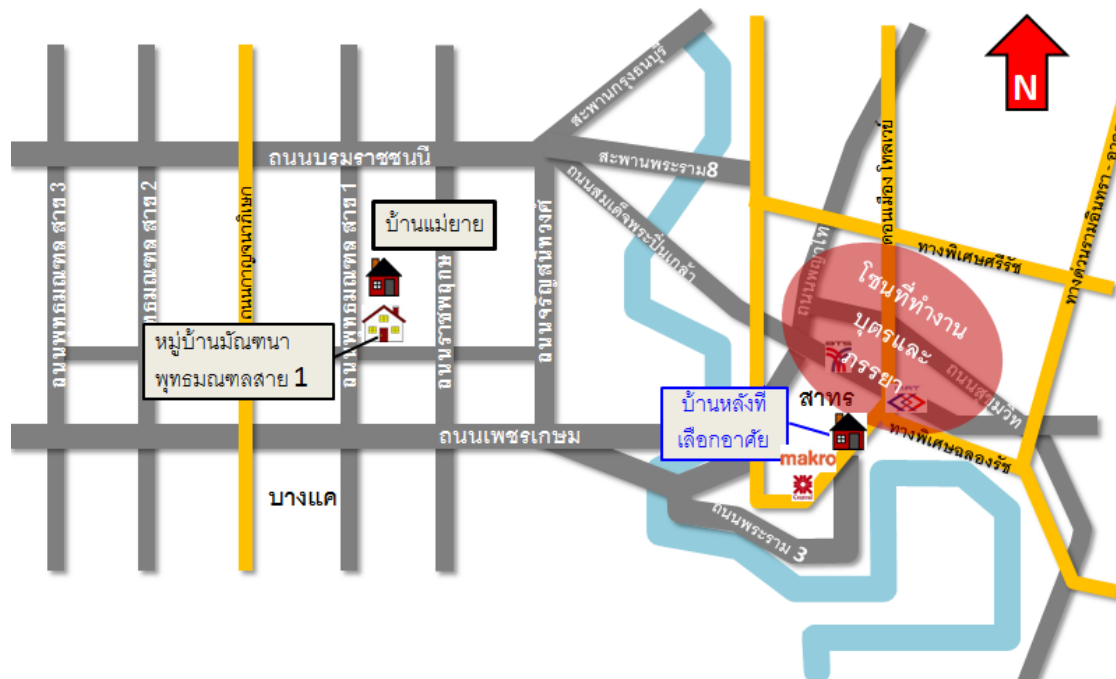
### เหตุผลการขายบ้าน

1. การเดินทางไปทำงานของลูกและภรรยาไม่สะดวกเท่าบ้านหลังที่เคยอาศัยอยู่ เพราะเวลานั้นยังไม่มีการไฟฟ้า และไม่มีทางด่วน
2. แผนการเดินทางเปลี่ยนแปลงหากย้ายมาอยู่ที่บ้านหลังนี้ เนื่องจากการเดินทางข้ามฝั่งแม่น้ำ เจ้าพระยามาทำงานในเมืองต้องเผื่อเวลาตื่นจากปกติ 1 ชั่วโมง

### เหตุผลในการเลือกอาศัยอยู่ที่อยู่เดิม

1. การเดินทางที่สะดวกตนเองและภรรยาซึ่งใกล้รถไฟฟ้า ทางด่วน และใกล้ที่ทำงานในเมือง สีสมสุขุมวิท
2. ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล
3. เป็นบ้านเก่าของตนเองเนื้อที่กว้างสามารถต่อเติมขยายภายหลังได้

### ข้อมูลเกี่ยวกับการเดินทาง



### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังที่ขาย	ที่อยู่อาศัยที่เลือกอยู่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	บ้านเดี่ยว	รูปแบบที่อยู่เดิมแต่ขนาดใหญ่ขึ้น
ราคา	7.5 ล้านบาท	-	บ้านเดิมของตน
โครงการ	มณฑนา พุทธมณฑลสาย 1	บ้านส่วนตัว	บ้านและที่ดินตนเอง
ทำเลที่ตั้ง	ถนนพุทธมณฑลสาย1 เขตภาษี เจริญ กรุงเทพมหานคร	สาทร	อยู่บ้านหลังเดิมทำเลในเมือง
เนื้อที่	62 ตร.ว.	197ตร.ว.	+200%
พื้นที่ใช้สอย	180 ตร.ม.	300 ตร.ม.	+70%
ห้องนอน	3 ห้อง	3 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องน้ำ	3 ห้อง	3 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ที่จอดรถ	2 คัน	3 – 4 คัน	+2 คัน
ห้องพระ	-	1 ห้อง	+1 ห้อง
ห้องแต่งตัว	-	1 ห้อง	+1 ห้อง
ห้องแม่บ้าน	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม



**ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 11  
หมู่บ้านมณฑนา ประชาอุทิศ 129**

**ข้อมูลทั่วไป**

อายุ	: 56 ปี
อาชีพ	: ธุรกิจส่วนตัว
รายได้ครัวเรือน	: 150,001 – 200,000 บาท / เดือน
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือน	: 5 คน ได้แก่ ตนเอง ภรรยา บุตร 2 คน สามีของบุตร 1 คน
ภูมิลำเนา	: ต่างจังหวัด
อายุการอยู่อาศัย	: 3 ปี (2543 – 2545)

**เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย**

1. การเดินทางไปทำงานลำบากถึงแม้ว่าบ้านกับโรงงานอยู่ห่างกัน 2 กิโลเมตร แต่เนื่องจากรถติด โดยเฉพาะเวลาเร่งด่วนเช้า-เย็น ปกติใช้เวลาเดินทาง 45 นาที แต่ถ้าวันไหนรถติดมากก็ใช้เวลา 1 ชั่วโมง
2. บุตรพักที่โรงงานไม่ค่อยกลับมาอยู่บ้านเนื่องจากบริเวณบ้านคับแคบจึงต้องการขยายขนาดที่อยู่เพิ่มเติม
3. การดูแลสินค้าในโรงงานไม่สะดวก เนื่องจากบ้านและโรงงานอยู่คนละที่

**เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่**

1. สามารถเดินทางดูแลโรงงานและสินค้าได้สะดวก เพื่อลดความเสี่ยงในการที่สินค้ารั่วไหล สูญหาย
2. สามารถปลูกบ้านหลังใหญ่และต่อเติมได้มากกว่าเดิมเพื่อรองรับสมาชิกเพิ่ม

**ผลที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย**

บ้านเดิมมีส่วนการใช้สอยที่ชัดเจนกว่า บ้านหลังใหม่นี้อยู่ติดกับออฟฟิศส่วนการใช้งานไม่ได้แยกออกจากกันชัดเจนนัก แต่ที่บ้านหลังใหม่มีขนาดใหญ่ พื้นที่ใช้สอยมากการอยู่อาศัยไม่แออัด อีกทั้งด้วยความสะดวกที่สร้างอยู่ในรั้วเดียวกับโรงงานที่ทำกิจการจึงไม่ต้องเสียเวลาในการเดินทางไปกลับระหว่างบ้านและที่เช่นแต่ก่อน สามารถเดินทางไปโรงงานได้เลย ซึ่งสะดวกในการดูแลตรวจตราสินค้า เพราะเคยมีสินค้าสูญหายไปจากสต็อก การย้ายมาดูแลเองจะควบคุมการทำงาน การดูแลได้มากกว่า

### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	รูปแบบที่อยู่เดิมแต่ขนาดใหญ่ขึ้น
ราคา	6.7 ล้านบาท	20 ล้านบาท	+ 10 ล้านบาท
โครงการ	มณฑนา ประชาอุทิศ	ปลูกบ้านใหม่บนที่ดินส่วนตัว	บ้านและที่ดินส่วนตัว
ทำเลที่ตั้ง	ถนนประชาอุทิศ129 อ.พระประแดง จ. สมุทรปราการ	ถนนประชาอุทิศ อ.พระประแดง จ. สมุทรปราการ	ทำเลเดิม
เนื้อที่	121 ตร.ว.	200 - 220 ตร.ว.	ขนาดเพิ่มขึ้น
พื้นที่ใช้สอย	ประมาณ 200 ตร.ม.	ประมาณ 400 – 500 ตร.ม.	
ห้องนอน	3 ห้อง	5 ห้อง	
ห้องน้ำ	3 ห้อง	6 ห้อง	
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องครัว	1 ห้อง	2 ห้อง	
ห้องทำงาน	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องแม่บ้าน	1 ห้อง	-	
ที่จอดรถ	2 คัน	4 คัน	

**ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 12  
หมู่บ้านลัดดารมณ ชัยพฤกษ์ - แจ้งวัฒนะ**

**ข้อมูลทั่วไป**

อายุ	: 29 ปี
อาชีพ	: ธุรกิจส่วนตัว
รายได้ครัวเรือน	: 200,000 บาท / เดือน ขึ้นไป
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือนเดิม	: 2 คน ได้แก่ สามีและตนเอง
สมาชิกในครัวเรือนปัจจุบัน	: 5 คน ได้แก่ สามี ตนเอง มารดาของตนเอง บุตร 1 คน และพี่สาว
ภูมิลำเนา	: นนทบุรี
อายุการอยู่อาศัย	: 5-6 เดือน

**ความเป็นมาของครอบครัว**

บ้านหลังนี้ซื้อเป็นเรือนหอหลังแต่งงาน เมื่อตั้งครรถ์เป็นช่วงที่สามีต้องไปทำงานต่างประเทศ บ่อย ทำให้ไปมาหาสู่กับมารดาบ่อยขึ้น เพราะช่วยดูแลกันและกัน และเมื่อคลอดบุตรก็ไม่สามารถดูแลเลี้ยงดูบุตรเองได้และไม่ไว้ใจจ้างพี่เลี้ยงมารดาจึงเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือแนะนำในการเลี้ยงดูอย่างใกล้ชิด อีกทั้งระยะหลังมานี้บิดาป่วยหนักและได้เสียชีวิตลงจึงได้ตัดสินใจย้ายไปอยู่กับมารดาเพราะมารดาต้องอยู่คนเดียว และชายบ้านหลังนี้ถึง เนื่องจากบ้านของมารดาไม่ต้องมีภาระผ่อนชำระกับธนาคารแล้ว อีกทั้งได้วางแผนการเรียนสำหรับบุตรไว้ว่าต่อไปจะให้เข้าเรียนโรงเรียนสาธิตศรีนครินทร์วิโรฒ จึงจะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยแห่งใหม่อีกครั้ง

## สภาพบ้านหลังที่ขาย

หมู่บ้านลัดดารมณ ชัยพฤกษ์ - แจ้งวัฒนะ



ภาพที่ 5.32 แสดงภาพบ้านที่ขาย



ภาพที่ 5.33 แสดงภาพพื้นที่ภายในบ้าน



ภาพที่ 5.34 แสดงสวนหลังบ้านและเรือนรับรองแขก

### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

1. ต้องการย้ายไปอยู่กับมารดา เนื่องจากบิดาให้เสียชีวิตไปแล้วมารดาอยู่ตัวคนเดียวและมารดาช่วยในการแนะนำเลี้ยงดูบุตร
2. ลดภาระการดูแลบ้านเนื่องจากไม่ได้อยู่บ้านหลังนี้ประจำแล้ว แต่ต้องเข้ามาดูแลตลอดและจ้างคนดูแลสวนบ้าน

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. เลือกทำเลที่อยู่ใกล้และสะดวกต่อการเดินทางไปโรงเรียนของลูก ซึ่งวางแผนไว้แล้วว่าจะให้ย้ายไปเรียนที่โรงเรียนสาธิตทศพร.ประสานมิตร
2. พิจารณาคุณภาพและสิ่งแวดล้อมโครงการ ชื่อเสียงผู้ประกอบการ และทำเลบ้านในโครงการ เช่น อยู่บนถนนหลักของโครงการ อยู่ใกล้ป้อมยาม เป็นต้น

## ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่ที่ต้องการ	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	บ้านเดี่ยว	รูปแบบที่อยู่เดิม
ราคา	12 ล้านบาท	ประมาณ 10 ล้านบาทต้นๆ	ใกล้เคียงราคาที่อยู่เดิม
โครงการ	ลัดดาภิรมย์ ซียพฤกษ์ - แจ็ง วิฒนะ	ไม่ระบุแต่ต้องการระดับคุณภาพ และชื่อเสียงไม่ต่ำกว่าบ้านเก่า	เท่าเดิม
ทำเลที่ตั้ง	ถนนชัยพฤกษ์ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	บางนา ศรีนครินทร์ อ่อนนุช	ชานเมืองแต่เปลี่ยนทำเล N/W → ตะวันออก
เนื้อที่	110.9 ตร.ว.	80 - 100 ตร.ว.	} <b>การใช้งานและ พื้นที่ใกล้เคียง กับบ้านเก่า</b>
พื้นที่ใช้สอย	250 ตร.ม.	200 - 250 ตร.ม.	
ห้องนอน	3 ห้อง	3 ห้อง	
ห้องน้ำ	3 ห้อง	3 ห้อง	
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	
ที่จอดรถ	2 - 3 คัน	3 - 4 คัน	
สวน	สวนรอบตัวบ้าน+สวนหน้าบ้าน +สวนหลังบ้าน	ต้องการพื้นที่สวนเล็กลง	

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 13  
หมู่บ้านสีวลี รามคำแหง

### ข้อมูลทั่วไป

อายุ	: 37 ปี
อาชีพ	: พนักงานสายการบิน
รายได้ครัวเรือน	: 150,001 - 200,000 บาท / เดือน
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือน	: 6 คน ได้แก่ เจ้าของบ้าน ภรรยา บิดา มารดา ปู่ ย่า
ภูมิลำเนา	: รามคำแหง กรุงเทพมหานคร
อายุการอยู่อาศัย	: ประมาณครึ่งปี

### สภาพบ้านที่ขาย

หมู่บ้านสีวลี รามคำแหง



ภาพที่ 5.35 แสดงภาพบ้านโดยรวมจากภายนอก



ภาพที่ 5.36 แสดงสวนบ้านและบรรยากาศในบ้าน

### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

1. ปกติอยู่อาศัยวันทำงาน ซึ่งบ้านหลังนี้มีเนื้อที่เล็กเกินไปถ้าทุกคนต้องการอาศัยเป็นบ้านหลัก จึงต้องการซื้อที่ดินและสร้างบ้านใหม่ที่มีขนาดใหญ่กว่าหลังที่ขายสำหรับเป็นที่อยู่อาศัยแห่งใหม่

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. ทำเลที่ตั้งใกล้ที่ทำงานที่สุวรรณภูมิ
2. มีพื้นที่ใช้สอยค่อนข้างกว้าง มีบริเวณพื้นที่รอบบ้านไม่แออัดเพราะครอบครัวอยู่อาศัยกัน 6 คนและอาจมีบุตรในอนาคต
3. รูปแบบบ้านที่เป็นทรงสมัยนิยม โมเดิร์น โปร่ง



### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	รูปแบบที่อยู่เดิมแต่ขนาดใหญ่ขึ้น
ราคา	5.5 ล้านบาท	6 - 7 ล้านบาท	ราคาใกล้เคียงบ้านเก่า
โครงการ	สีวลี	ซื้อที่ดินปลูกบ้านเอง	ที่ดินส่วนบุคคล
ทำเลที่ตั้ง	ถนนราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร	ลาดกระบัง สุวรรณภูมิ	ออกไปอยู่ชานเมือง
เนื้อที่	50.9 ตร.ว.	100 ตร.ว.	+100%
พื้นที่ใช้สอย	135 ตร.ม.	ประมาณ 250 - 300 ตร.ม.	+100%
ห้องนอน	3 ห้อง	4 ห้อง	+1 ห้อง
ห้องน้ำ	3 ห้อง	4 ห้อง	+1 ห้อง
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องพระ	-	1 ห้อง	
ที่จอดรถ	2 คัน	2 คัน	

เท่าเดิม }  
 เท่าเดิม }  
 เท่าเดิม }  
 เท่าเดิม }  
 เท่าเดิม }  
**พื้นที่กว้างขึ้น**

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ ชุดที่ 14  
หมู่บ้านนนทวัน กาญจนภิเษก บางไผ่

### ข้อมูลทั่วไป

อายุ	: 44 ปี
อาชีพ	: ธุรกิจส่วนตัว
รายได้ครัวเรือน	: 200,000 บาท / เดือน ขึ้นไป
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือน	: 2 คน ได้แก่ ตนเองและภรรยา
ภูมิลำเนา	: กรุงเทพมหานคร ฝั่งธนบุรี
อายุการอยู่อาศัย	: 12 ปี

### ความเป็นมา

บ้านหลังนี้เป็นบ้านมือ 2 ที่ซื้อมาเนื่องจากเป็นบ้านหลังใหญ่เมื่อเปรียบเทียบกับราคาที่เจ้าของเดิมขายนั้นถือว่าเป็นบ้านถูก ซึ่งได้พื้นที่ใช้สอยและพื้นที่สวนกว้าง เหมาะสำหรับสร้างครอบครัว แต่เมื่อเวลาผ่านไปเริ่มรู้สึกที่บ้านเก่าแล้ว เนื่องจากอายุบ้าน ณ เวลาที่จะตัดสินใจขายมีอายุเกือบ 20 ปี และแบบบ้านก็เก่าเมื่อเทียบกับที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

### สภาพบ้านที่ขาย

หมู่บ้านนนทวัน กาญจนภิเษก บางไผ่



ภาพที่ 5.37 แสดงภาพรวมของบ้าน



CHULALONGKORN UNIVERSITY  
ภาพที่ 5.38 ภาพแสดงห้องต่างๆ ภายในบ้าน และสวน

### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

บ้านหลังที่ขายนั้นมีสภาพเก่าและรูปลักษณะที่ล้าสมัย เนื่องจากเป็นบ้านที่ซื้อมือสองมา อายุบ้านจึงประมาณ 20 ปีแล้วจึงต้องการบ้านหลังใหม่และมีรูปลักษณะที่ทันสมัย

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. ทำเลที่ตั้ง ยังอยู่ในบริเวณฝั่งธนบุรีซึ่งเป็นทำเลเดิมที่อยู่อาศัย
2. ดูชื่อเสียงของผู้พัฒนาโครงการ ความน่าเชื่อถือในการรับผิดชอบบริการ และคุณภาพบ้านที่จะได้
3. คุณภาพสังคมในโครงการ เพื่อนบ้าน สิ่งแวดล้อมที่อยู่ในโครงการ

### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	รูปแบบที่อยู่เดิม
ราคา	7 ล้านบาท	7 ล้านบาทเศษ	ใกล้เคียงราคาก่อน
โครงการ	นนทวัน	นนทริย์ รีเจ้น	เปลี่ยนผู้ประกอบการและ รูปทรงบ้าน
ทำเลที่ตั้ง	ถนนกาญจนาภิเษก แขวงบางโพง เขต บางแค กรุงเทพมหานคร	ถนนราชพฤกษ์ อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	ใกล้เคียงกัน
เนื้อที่	109.6 ตร.ว.	90 ตร.ว.	-17%
พื้นที่ใช้สอย	291 ตร.ม.	200 ตร.ม.	-30%
ห้องนอน	4 ห้อง	4 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องน้ำ	3 ห้อง	3 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องทำงาน	-	1 ห้อง	+1 ห้อง
ห้องแม่บ้าน	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ที่จอดรถ	2 คัน	2 คัน	เท่าเดิม

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 15  
หมู่บ้านสีวลีรังสิต - นครนายก

### ข้อมูลทั่วไป

อายุ	: 43 ปี
อาชีพ	: ธุรกิจส่วนตัว
รายได้ครัวเรือน	: 200,000 บาท / เดือน ขึ้นไป
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือน	: 4 คน ได้แก่ ตนเอง สามี บุตร 2 คน
ภูมิลำเนา	: ปทุมธานี
อายุการอยู่อาศัย	: 7 ปี ตั้งแต่ปี 2535

### สภาพบ้านที่ขาย

หมู่บ้านสีวลีรังสิต - นครนายก



ภาพที่ 5.39 แสดงสภาพบ้านโดยรวม



ภาพที่ 5.40 แสดงพื้นที่ใช้สอย ห้องต่างๆภายในบ้าน

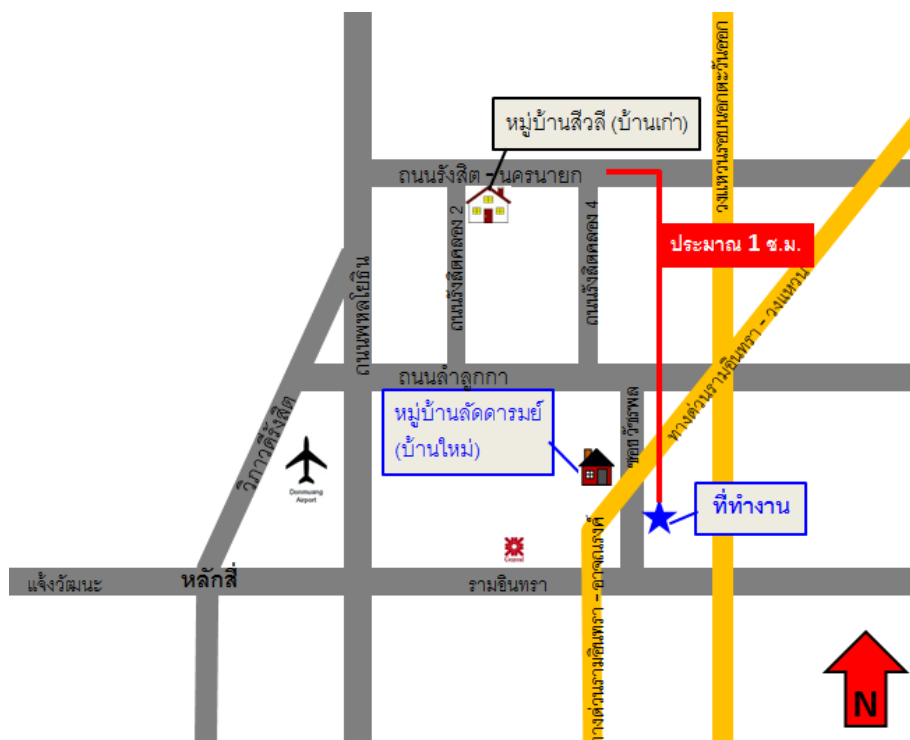
### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

1. บ้านเก่าอยู่ไกลจากกิจการที่ใช้ระยะเวลาในการเดินทางนาน 1ช.ม. จากรังสิตคลอง 2 – วัชรพล

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. การเดินทางสะดวก ใกล้ที่ทำงาน
2. ทำเลหมู่บ้านใกล้ทางด่วนขึ้น – ลง สามารถเดินทางเข้าเมืองได้สะดวกกว่า ไม่เกิน 5 นาที

### ข้อมูลเกี่ยวกับการเดินทาง



### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	รูปแบบที่อยู่เดิม
ราคา	4.8 ล้านบาท	7 ล้านบาท	+2 ล้านบาท
โครงการ	สวีลี 2	ลัดดารมย์ วัชรพล	ระดับโครงการสูงขึ้น
ทำเลที่ตั้ง	ถนนรัชสีต - นครนายก อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี	ถนนสุขุมวิท 5 เขตสายไหม กรุงเทพมหานคร	ปริมาณพล → ชานเมือง ประมาณ 20 - 30 กิโลเมตร
เนื้อที่	70 ตร.ว.	70 ตร.ว.	เท่าเดิม
พื้นที่ใช้สอย	240 ตร.ม.	230 ตร.ม.	-5 %
ห้องนอน	4 ห้อง	3 ห้อง	-1 ห้อง
ห้องน้ำ	4 ห้อง	3 ห้อง	-1 ห้อง
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องแม่บ้าน	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ที่จอดรถ	2 คัน	2 คัน	เท่าเดิม

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 16  
หมู่บ้านลัตตารมย์ ราชพฤกษ์ – รัตนาธิเบศร์

ข้อมูลทั่วไป

อายุ	: 62 ปี
อาชีพ	: ข้าราชการบำนาญ
รายได้ครัวเรือน	: 150,001 – 200,000 บาท / เดือน
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือนเดิม	: 6 คน ได้แก่ ตนเอง สามี บุตรสาว 2 คน มารดาของตนเอง แม่บ้าน
สมาชิกในครัวเรือนปัจจุบัน	: 7 คน ได้แก่ ตนเอง สามี บุตรสาว 2 คน บุตรชาย มารดา(ยาย) แม่บ้าน
ภูมิลำเนา	: นนทบุรี
อายุการอยู่อาศัย	: ไม่เคยเข้าอยู่ ตั้งแต่ปี 2552

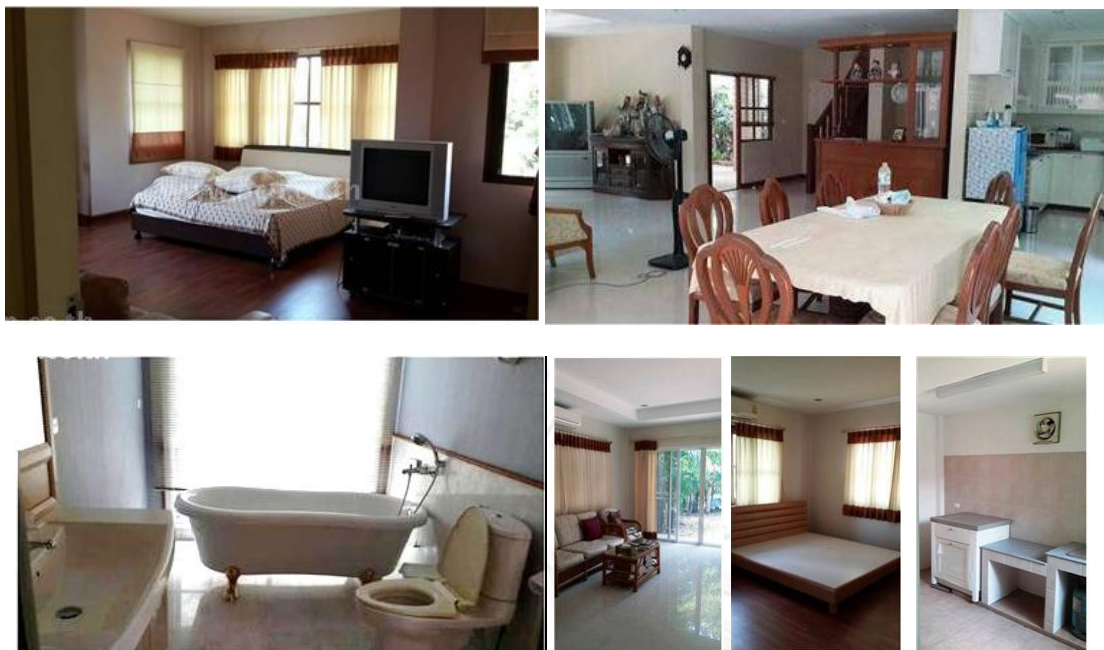
สภาพบ้านที่ขาย

หมู่บ้านลัตตารมย์ ราชพฤกษ์ – รัตนาธิเบศร์



ภาพที่ 5.41 แสดงภาพรวมบ้านจากภายนอก





ภาพที่ 5.42 แสดงห้องใช้สอยภายในบ้าน



ภาพที่ 5.43 แสดงสวนและพื้นที่นั่งเล่นภายนอก

### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

1. บ้านหลังที่เตรียมไว้เล็กเกินไปเนื่องจากมีสมาชิกในบ้านเพิ่มขึ้น เพราะลูกสาวแต่งงานโดยลูกเขยเข้าบ้าน
2. ต้องเตรียมพื้นที่ไว้สำหรับหลานในอนาคต เพราะบุตรสาวไม่ได้แยกครอบครัวออกไป

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. เป็นบ้านเดิมที่ได้รับเป็นมรดกของสามี ซึ่งมีพื้นที่กว้างขวางและต่อเติมให้เพียงพอสำหรับการอยู่อาศัยของสมาชิกทั้ง 7 คน และสมาชิกที่จะเพิ่มขึ้นมาใหม่ในอนาคต
2. สิ่งแวดล้อมที่ดี ปลอดภัย
3. เดินทางสะดวกในการไปทำงาน

ความต้องการใช้งานห้องในการอยู่อาศัยเป็นครอบครัวขยาย

ห้องใช้สอย	ผู้ใช้งาน
ชั้นล่าง ห้องนอน 1 + ห้องน้ำ 1 ห้องนอน 2 + ห้องน้ำ 2 ห้องแม่บ้าน ห้องน้ำ 3	ตนเองและสามี มารดา แม่บ้าน แขก
ชั้นบน ห้องนอน 3 + ห้องน้ำ 4 ห้องนอน 4 + ห้องน้ำ 5 ห้องนอนเล็ก 5 + ห้องน้ำ 6 ห้องนอนเล็ก 6 + ห้องน้ำ 7	บุตรสาวคนที่ 1 และสามี บุตรสาวคนที่ 2 (และสามี) ห้องสำรองสำหรับหลาน ห้องสำรองสำหรับหลาน

### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	รูปแบบที่อยู่เดิมแต่ขนาดใหญ่ขึ้น
ราคา	12 ล้านบาท	-	-
โครงการ	ลัดดาภิรมย์ ราชพฤกษ์ - รัตนาธิเบศร์	บ้านและที่ดินส่วนบุคคล	บ้านและที่ดินส่วนบุคคล
ทำเลที่ตั้ง	ถนนราชพฤกษ์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	ซอยหลังการไฟฟ้าฝ่ายผลิต ถนนบางกรวย - ไทรน้อย นนทบุรี	ทำเลใกล้เคียงกัน
เนื้อที่	128 ตร.ว.	250 ตร.ว.	+80 %
พื้นที่ใช้สอย	280 ตร.ม.	800 ตร.ม.	+180 %
ห้องนอน	3 ห้อง	6 ห้อง	+3 ห้อง
ห้องน้ำ	3 ห้อง	7 ห้อง	+ 4 ห้อง
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องครัว	2 ห้อง	1 ห้อง	-1 ห้อง
ห้องแม่บ้าน	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ที่จอดรถ	4 คัน	4 คัน	เท่าเดิม

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
 โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 17  
 หมู่บ้านชัยพฤกษ์ รามอินทรา

**ข้อมูลทั่วไป**

อายุ	: 55 ปี
อาชีพ	: ธุรกิจส่วนตัว
รายได้ครัวเรือน	: 100,000 - 150,000 บาท / เดือน
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือน	: 5 คน ได้แก่ ตนเอง สามี บุตร 3 คน
ภูมิลำเนา	: ต่างจังหวัด
อายุการอยู่อาศัย	: 10 ปี

**ความเป็นมา**

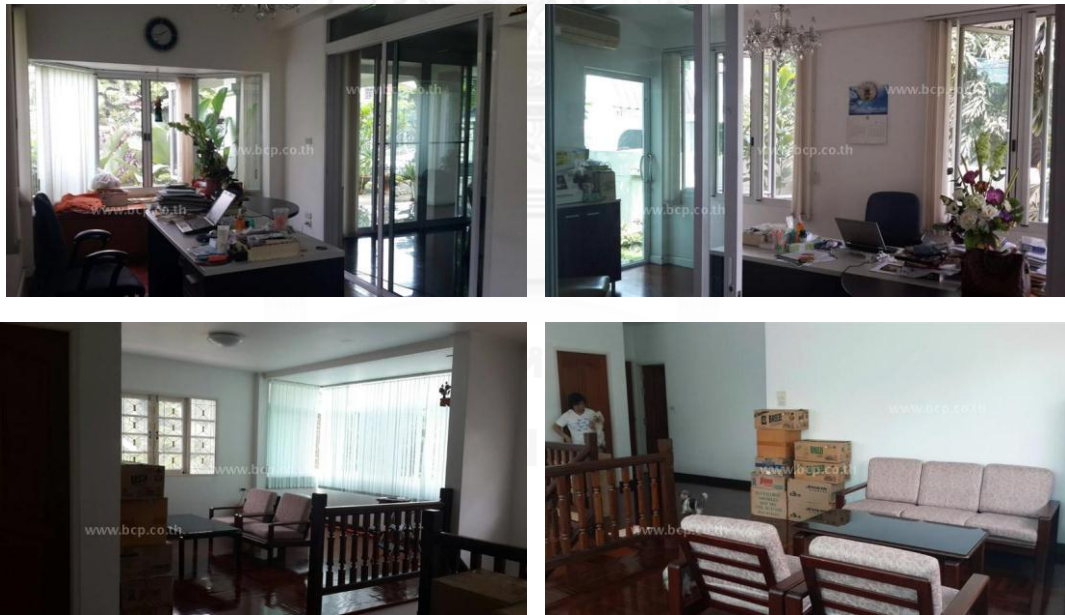
บ้านหลังนี้อยู่ในหมู่บ้านชัยพฤกษ์ รามอินทรา ซึ่งแต่เดิมบ้านหลังนี้ใช้สำหรับเป็นสำนักงาน และคลังสต็อกสินค้า โดยบ้านหลังนี้อยู่ในหมู่บ้านเดียวกับบ้านที่เจ้าของบ้านอาศัย เพื่อสะดวกในการดูแลกิจการและสินค้าเก็บไว้ในสต็อก แต่ระยะหลังมานี้มีความจำเป็นในการใช้เงินเพิ่มมากขึ้น ทั้งภาระบุตรและภาวะเศรษฐกิจของกิจการส่วนตัว จึงได้ตัดสินใจขายเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายและหาซื้อรูปแบบอาคารใหม่ที่ตรงกับการใช้งานและราคาถูกลงกว่าเดิม สามารถเดินทางไป - มาสะดวกและอยู่อาศัยเป็นครั้งคราวเพื่อดูแลกิจการ

## สภาพบ้านที่ขาย

### หมู่บ้านชัยพฤกษ์ รามอินทรา



ภาพที่ 5.44 แสดงภาพบ้านโดยรวมจากภายนอก



ภาพที่ 5.45 แสดงการใช้พื้นที่บ้านเป็นสำนักงานและสต็อกสินค้า

### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

1. อยากรได้สถานที่ใหม่ที่ตรงกับวัตถุประสงค์ในการใช้งานคือใช้เป็นสำนักงาน
2. ลดภาระทางเศรษฐกิจ

### เหตุผลในการเลือกอาคารใหม่

1. การเดินทางสะดวกมีบริการรถสาธารณะผ่าน อยู่ติดถนน มีรถไฟฟ้าผ่าน
2. สามารถประกอบธุรกิจและอยู่อาศัยได้ด้วย
3. มีพื้นที่จอดรถสำหรับลูกค้า

### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	บ้านหลังที่ขาย	อาคารที่ต้องการ	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	อาคารพาณิชย์ 3 – 4 ชั้น 1 ห้อง	เปลี่ยนรูปแบบการใช้งาน
ราคา	12.5 ล้านบาท	5 - 6 ล้านบาท	- 6 ล้านบาท
โครงการ	ชัยพฤกษ์ รามอินทรา	อาคารพาณิชย์เก่า	เปลี่ยนรูปแบบอาคาร
ทำเลที่ตั้ง	ถนนสุขุมวิท 5 เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร	บริเวณรามอินทรา วัชรพล	ทำเลใกล้กัน
เนื้อที่	112 ตร.ว.	20 ตร.ว.	พื้นที่ส่วนใหญ่ใช้เก็บสินค้า และเป็นส่วนของสำนักงาน
พื้นที่ใช้สอย	320 ตร.ม.	-	
ห้องนอน	4 ห้อง	2 ห้อง	
ห้องน้ำ	3 ห้อง	3 ห้อง	
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องแม่บ้าน	1 ห้อง	-	
ห้องเก็บของ	1 อาคาร	-	
ที่จอดรถ	4 คัน	4 คัน	

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
 โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 18  
 ลัดดาarmee วัชรพล รัตนโกสินทร์

### ข้อมูลทั่วไป

อายุ	: 37 ปี
อาชีพ	: ธุรกิจส่วนตัว
รายได้ครัวเรือนอดีต	: 200,000 บาท / เดือน ขึ้นไป
รายได้ครัวเรือนปัจจุบัน	: 100,000 – 150,000 บาท / เดือน
สถานภาพ	: หย่าร้าง
สมาชิกในครัวเรือนเดิม	: 4 คน ได้แก่ ตนเอง สามี น้องสาวตนเอง บุตร 1 คน
สมาชิกในครัวเรือนปัจจุบัน	: 3 คน ได้แก่ ตนเอง น้องสาว บุตร 1 คน
ภูมิลำเนา	: กรุงเทพมหานคร
อายุการอยู่อาศัย	: 3 ปี

### สภาพบ้านที่ขาย

ลัดดาarmee วัชรพล รัตนโกสินทร์



ภาพที่ 5.46 แสดงภาพบ้านโดยรวมจากภายนอก



จุฬาลงกรณ์ ภาพที่ 5.47 แสดงพื้นที่ชั้น 1 ของบ้าน



ภาพที่ 5.48 แสดงพื้นที่ชั้น 2 ของบ้าน



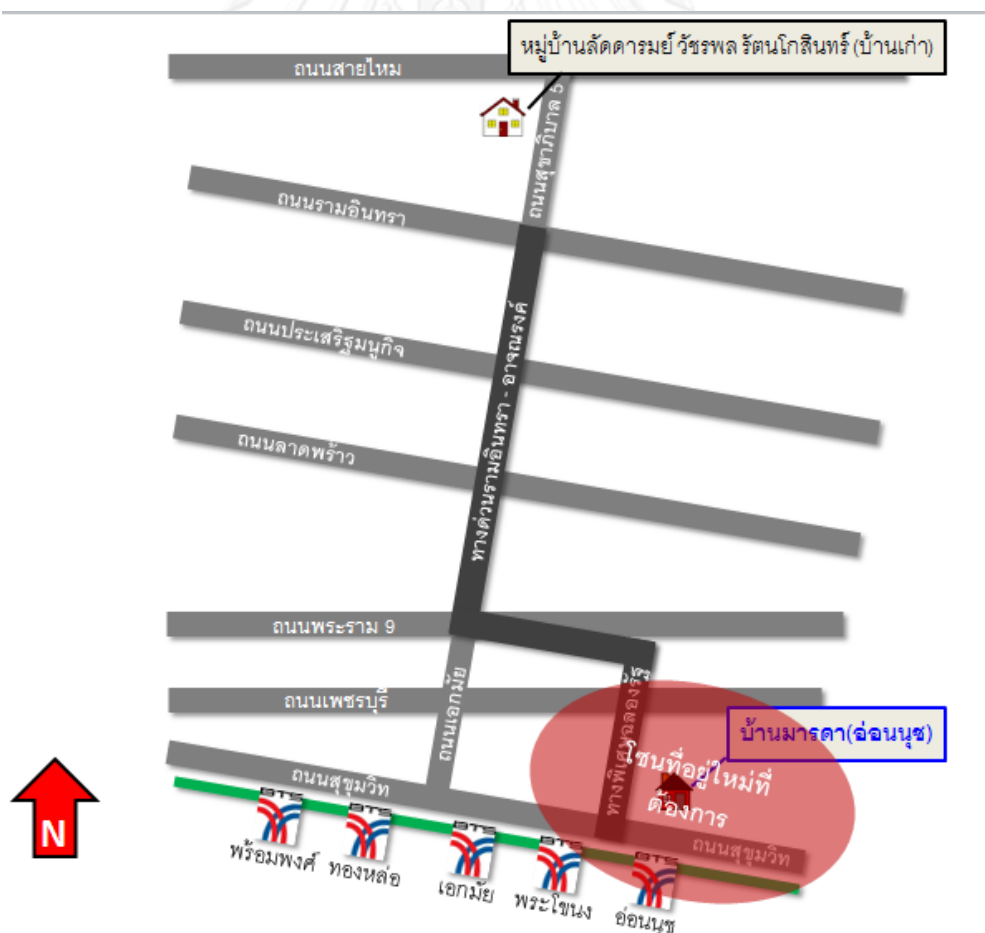
### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

1. หย่าร้างทำให้ขนาดครอบครัวลดลงที่อยู่อาศัยเดิมใหญ่เกินไป
2. ต้องการย้ายกลับไปอยู่ภูมิลำเนาเดิม ใกล้บ้านมารดาที่อยู่อ่อนนุช
3. ที่อยู่เดิมไกลจากกิจการที่ประตุน้ำ

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. ใกล้กับโซนที่อยู่มารดาซึ่งช่วยดูแลบุตร และเป็นภูมิลำเนาเดิมของตนเอง
2. ต้องการที่อยู่ไม่ใหญ่ เป็นบ้านเดี่ยวขนาดเล็ก
3. ดูชื่อเสียงของผู้ประกอบการโครงการ ความน่าเชื่อถือคุณภาพบ้าน คุณภาพโครงการ สังคมเพื่อนบ้าน ความปลอดภัยโครงการ
4. เดินทางไปทำงานสะดวก ใกล้ทางด่วนเพื่อไปทำงานในเมืองได้

### แผนที่แสดงตำแหน่งที่อยู่อาศัยแห่งเก่า - ใหม่ และการเดินทาง



## ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	รูปแบบที่อยู่เดิมแต่ขนาดลดขนาด
ราคา	14 ล้านบาท	6 – 8 ล้านบาท	-7 ล้านบาท
โครงการ	ลัดดารมย์ วัชรพล – รัตนโกสินทร์	ไม่ระบุแต่ขอระดับใกล้เคียงกัน	เทียบเท่า
ทำเลที่ตั้ง	ถนนวัชรพล เขตสายไหม กรุงเทพมหานคร	อ่อนนุช ศรีนครินทร์ ลาดกระบัง	โซนเหนือ → ตะวันออก ใกล้เข้ามาประมาณ 10 กิโลเมตร
เนื้อที่	127.5 ตร.ว.	50 - 60 ตร.ว.	-50 %
พื้นที่ใช้สอย	257 ตร.ม.	ประมาณ 150 - 180 ตร.ม.	-40 %
ห้องนอน	4 ห้อง	3 ห้อง	-1 ห้อง
ห้องน้ำ	4 ห้อง	3 ห้อง	-1 ห้อง
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องแม่บ้าน	1 ห้อง	-	-
ห้องแต่งตัว	1 ห้อง	-	-
ที่จอดรถ	4 คัน	2 คัน	-2 คัน

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 19  
หมู่บ้านคชาวิลล์ ราชพฤกษ์ - แจ้งวัฒนะ

### ข้อมูลทั่วไป

อายุ	: 60 ปี
อาชีพ	: ธุรกิจส่วนตัว
รายได้ครัวเรือนอดีต	: 150,000 – 200,000 บาท / เดือน
รายได้ครัวเรือนปัจจุบัน	: 100,000 – 150,000 บาท / เดือน
สถานภาพ	: หย่าร้าง
สมาชิกในครัวเรือนเดิม	: 3 คน ได้แก่ ตนเอง สามี บุตร
สมาชิกในครัวเรือนปัจจุบัน	: 2 คน ได้แก่ ตนเอง บุตร
ภูมิลำเนา	: ชลบุรี
อายุการอยู่อาศัย	: 3 ปี ตั้งแต่ประมาณปี 2552 - 2553

### สภาพที่อยู่อาศัยที่ขาย

หมู่บ้านคชาวิลล์ ราชพฤกษ์ - แจ้งวัฒนะ



ภาพที่ 5.49 แสดงภาพบ้านโดยรวม



ภาพที่ 5.50 แสดงห้องต่างๆภายในบ้าน

### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

1. จำนวนผู้อยู่อาศัยลดลง ต้องการที่อยู่ขนาดเล็กลง
2. อยากกลับไปอยู่ภูมิลำเนาเดิมที่ชลบุรี ซึ่งมีญาติพี่น้องอยู่ที่นั่น
3. เตรียมกลับไปทำธุรกิจที่ชลบุรี
4. ลดค่าใช้จ่ายรายเดือนลง

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. กลับภูมิลำเนาเดิมที่ชลบุรี
2. ทำเลที่ตั้งที่ทำงานลูก และสำนักงานธุรกิจของตนเอง
3. ขนาดที่อยู่ไม่ใหญ่เกินไป เป็นบ้านเดี่ยวขนาดเล็ก
3. พิจารณาคุณภาพโครงการของผู้ประกอบการที่ไว้วางใจได้ มีมาตรฐานคุณภาพ ไม่ล่าช้า

### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	รูปแบบที่อยู่เดิม
ราคา	7.5 ล้านบาท	4 - 5 ล้านบาท	-3 ล้านบาท
โครงการ	คาซ่าวิลล์ ราชพฤกษ์ - แจ่งวัฒนะ	ไม่ระบุแต่ขอระดับใกล้เคียงกัน	มาตรฐานโครงการใกล้เคียง
ทำเลที่ตั้ง	ถนนราชพฤกษ์ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	อำเภอเมือง ชลบุรี อำเภอพัทยา อำเภอศรีราชา	กลับภูมิลำเนาต่างจังหวัด
เนื้อที่	80 ตร.ว.	60 - 70 ตร.ว.	-25 %
พื้นที่ใช้สอย	200 ตร.ม.	ประมาณ 150 ตร.ม.	-25 %
ห้องนอน	3 ห้อง	3 - 4 ห้อง (มีห้องนอนชั้นล่าง)	เท่าเดิม } เท่าเดิม } เท่าเดิม } เท่าเดิม } เท่าเดิม } - -2 คืน
ห้องน้ำ	3 ห้อง	3 ห้อง	
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องแม่บ้าน	1 ห้อง	-	
ที่จอดรถ	4 คัน	2 คัน	-2 คัน

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 20  
หมู่บ้านมณฑนา เพชรเกษม 81

### ข้อมูลทั่วไป

อายุ	: 38 ปี
อาชีพ	: ธุรกิจส่วนตัว
รายได้ครัวเรือน	: 100,000 – 150,000 บาท
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือน	: 2 คน ตนเองและสามี
ภูมิลำเนา	: กรุงเทพมหานคร
อายุการอยู่อาศัย	: 7 ปี ตั้งแต่ปี 2548

### สภาพบ้านที่ขาย

หมู่บ้านมณฑนา เพชรเกษม 81



ภาพที่ 5. 51 แสดงภาพบ้านโดยรวมจากภายนอก



ภาพที่ 5.52 แสดงพื้นที่ใช้สอยนอกบ้าน สวน พื้นที่ต่อเติมซีกหลังบ้าน ลานไม้กักกรรม



ภาพที่ 5.53 แสดงภาพพื้นที่ใช้สอยห้องต่างๆภายในบ้าน

### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

1. ต้องการบ้านที่มีพื้นที่ใหญ่กว่าเดิมแต่ราคาเท่าบ้านหลังเก่า เน้นพื้นที่รอบบ้านไว้เดินออกกำลังกาย มีพื้นที่รับแขกและสังสรรค์กลางแจ้ง

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. เลือกบ้านสร้างเสร็จแล้ว
2. ความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการ ทุนจดทะเบียนเท่าไร
3. ทำเลที่ตั้งใกล้ที่ทำงาน เดินทางเข้าออกสะดวก
4. รูปทรงบ้าน ทิศรับลม
5. ค่าส่วนกลางที่เสียไปได้อะไรบ้าง

### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	บ้านเดี่ยว	รูปแบบที่อยู่เดิม
ราคา	4 ล้านบาท	ประมาณ 4 ล้านบาท	เท่าเดิม
โครงการ	มณฑนา เพชรเกษม 81	ชวนชื่น เพชรเกษม 81	เปลี่ยนผู้ประกอบการ
ทำเลที่ตั้ง	ถนนเพชรเกษม 81 เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร	ถนนเพชรเกษม 81 เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร	ทำเลเดิม
เนื้อที่	58 ตร.ว.	72 ตร.ว.	+25 %
พื้นที่ใช้สอย	157 ตร.ม.	ประมาณ 210 ตร.ม.	+30 %
ห้องนอน	3 ห้อง	3 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องน้ำ	2 ห้อง	3 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ที่จอดรถ	2 คัน	3 - 4 คัน	+1 คัน
สวน	สวนหน้าบ้านและฝั่งซ้ายของบ้าน	สวนหน้าบ้าน + พื้นที่ทำกิจกรรมรับแขกนอกบ้าน	+ พื้นที่สำหรับทำกิจกรรมรับแขกนอกบ้าน



ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 21  
หมู่บ้านพฤกษ์ลดา บางใหญ่

ข้อมูลทั่วไป

อายุ	: 38 ปี
อาชีพ	: ธุรกิจส่วนตัว โรงงาน SME แถวบางใหญ่
รายได้ครัวเรือน	: 150,001 – 200,000 บาท
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครัวเรือนเดิม	: 3 คน ได้แก่ ตนเอง สามี บุตร
สมาชิกในครัวเรือนปัจจุบัน	: 5 คน ได้แก่ ตนเอง สามี บุตร บิดาและมารดาของฝ่ายหญิง
ภูมิลำเนา	: นนทบุรี
อายุการอยู่อาศัย	: 1 ปี กว่า ตั้งแต่ปี 2548

สภาพบ้านที่ขาย

หมู่บ้านพฤกษ์ลดา 2 บางใหญ่



ภาพที่ 5.54 แสดงบ้านโดยรวม



ภาพที่ 5.55 แสดงภาพภายในบ้านและห้องนอน



ภาพที่ 5.56 แสดงภาพสวนและวิวทะเลสาบหน้าบ้าน

### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

1. มีสมาชิกในครอบครัวเพิ่มมากขึ้น บิดา - มารดาของเจ้าของบ้านฝ่ายหญิงย้ายมาอยู่ร่วมกันเพื่อช่วยเหลือดูแลหลานที่กำลังโตขึ้น

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. ขนาดบ้านหลังใหญ่ตรงตามความต้องการ 4 ห้องนอน
2. ราคาอยู่ในงบประมาณที่ตั้งไว้ไม่เกิน 10 ล้านบาท

### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	บ้านเดี่ยว	รูปแบบที่อยู่เดิม
ราคา	5.3 ล้านบาท	ประมาณ 9 ล้านบาท	+ 4 ล้านบาท
โครงการ	พฤษ์ลดดา บางใหญ่	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ (Perfect Masterpiece) รัตนธิเบศร์	เปลี่ยนผู้ประกอบการแต่ระดับโครงการสูงขึ้น
ทำเลที่ตั้ง	ถนนบางรักใหญ่ – บ้านใหม่ อ. บางใหญ่ จ.นนทบุรี	ถนนรัตนธิเบศร์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	ทำเลใกล้เคียงประมาณ 10 กว่ากิโลเมตร
เนื้อที่	78 ตร.ว.	80 – 100 ตร.ว.	+10 %
พื้นที่ใช้สอย	144 ตร.ม.	ประมาณ 240 ตร.ม.	+66 %
ห้องนอน	3 ห้อง	4 ห้อง	+1 ห้อง
ห้องน้ำ	3 ห้อง	4 ห้อง	+1 ห้อง
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ที่จอดรถ	2 คัน	2 คัน	เท่าเดิม
ห้องแม่บ้าน	-	1 ห้อง	+1 ห้อง

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 22  
หมู่บ้านนนทวัน บางใหญ่

**ข้อมูลทั่วไป**

อายุ	: 48 ปี
อาชีพ	: พนักงานบริษัท
รายได้ครัวเรือน	: 200,000 บาท / เดือน ขึ้นไป
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครอบครัวปัจจุบัน	: 5 คน ได้แก่ ตนเอง สามี มารดาสามี บุตร 2 คน
ภูมิลำเนา	: กรุงเทพมหานคร
อายุการอยู่อาศัย	: ไม่ได้อยู่อาศัยประจำ ตั้งแต่ประมาณปี 2546

**ความเป็นมา**

แรกเริ่มซื้อบ้านที่นนทวัน บางใหญ่ไว้เพราะต้องการขยายพื้นที่บ้านให้ครอบครัวมีพื้นที่เพิ่มมากขึ้น แต่สุดท้ายทุกคนก็ยังต้องการอยู่ในเมือง เพราะใกล้โรงเรียนบุตรที่เรียนในเมืองมากกว่า อีกทั้งมารดาที่อาศัยอยู่ด้วยกันชอบอยู่บ้านหลังเดิม เพราะเป็นคนพื้นเพย่านนี้ มีสังคมคนรู้จักทั้งเพื่อนบ้านและคนที่อยู่ในย่านเดียวกัน บ้านที่นนทวันบางใหญ่จึงไม่ได้ย้ายไปอยู่อาศัยประจำ แต่ใช้สำหรับไปพักผ่อนชานเมืองในวันหยุดและเตรียมไว้สำหรับการขยายในอนาคต แต่ต่อมามบุตรคนโตจะไปศึกษาต่อต่างประเทศ จึงทำให้ตัดสินใจขายบ้านหลังที่นนทวัน บางใหญ่ไปก่อนเพื่อส่งบุตรไปเรียน และเมื่อบุตรเรียนจบกลับมาจึงค่อยตัดสินใจเรื่องที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ เพราะไม่รู้ว่าบุตรจะอาศัยอยู่ร่วมกันหรือไม่และบุตรคนเล็กจะมีความต้องการอย่างไร

สภาพบ้านที่ขาย

หมู่บ้านนันทวัน บางใหญ่



ภาพที่ 5.57 แสดงภาพพื้นที่ส่วนหน้าบ้านและภาพโดยรวม



ภาพที่ 5.58 แสดงภาพห้องทำงานและห้องโถงรับแขก



ภาพที่ 5.59 แสดงภาพห้องนอนและห้องใช้สอยอื่นๆ ภายในบ้าน



ภาพที่ 5.60 แสดงพื้นที่สวนหน้าบ้าน

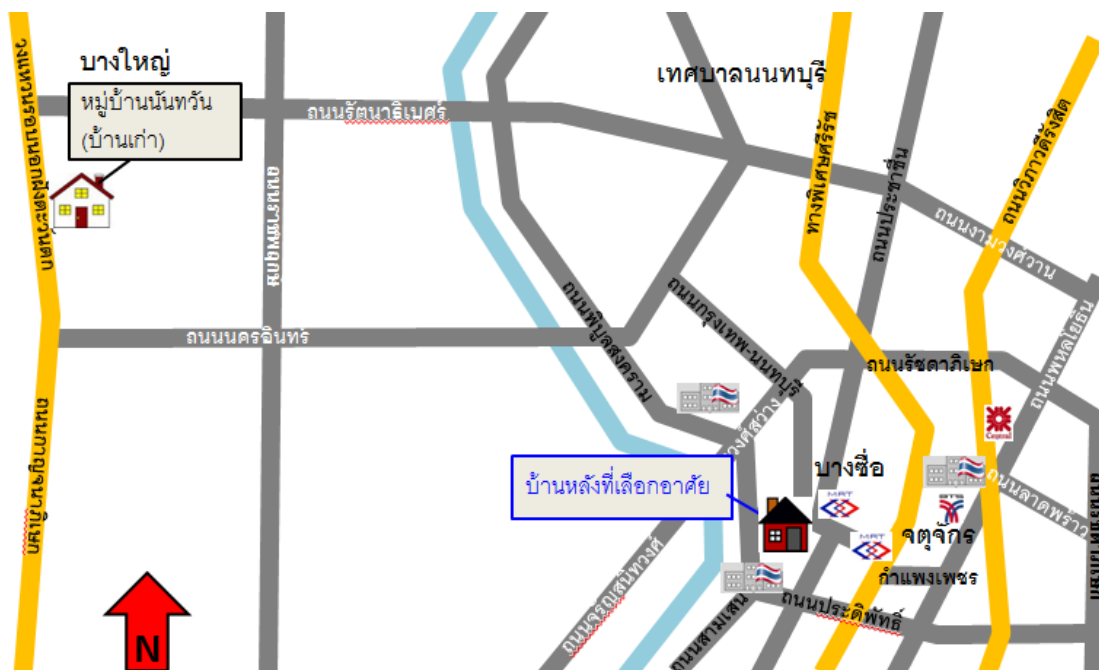
### เหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

1. มีความต้องการใช้เงินเพื่อส่งบุตรไปเรียนต่างประเทศ

### เหตุผลในการเลือกที่อยู่แห่งใหม่

1. การเดินทางไปโรงเรียนของบุตร
2. ความคุ้นเคยทางสังคมของมารดา (ผู้สูงอายุ)

### แผนที่แสดงตำแหน่งที่อยู่อาศัยแห่งเก่า - ใหม่ และการเดินทาง



### ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	อาคารพาณิชย์ 3 - 4 ชั้น 2 หลัง	เปลี่ยนรูปแบบที่อยู่พื้นที่ ใช้สอยแนวราบลดลง แต่ ใช้พื้นที่แนวสูงทดแทน
ราคา	11 ล้านบาท	-	เป็นเจ้าของอยู่แล้ว
โครงการ	นันทวัน บางใหญ่	-	-
ทำเลที่ตั้ง	ถนนวงแหวนกาญจนาภิเษก อ. บางใหญ่ จ.นนทบุรี	ถนนประชากรราษฎร์สาย 1 เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร	ที่อยู่เดิมอยู่ในเมือง
เนื้อที่	161 ตร.ว.	16 ตร.ว. / หลัง	ลดลง 5 เท่า
พื้นที่ใช้สอย	274 ตร.ม.	ประมาณ 240 ตร.ม. / หลัง	+81 %
ห้องนอน	4 ห้อง	4 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องน้ำ	3 ห้อง	4 ห้อง	+1
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องรับแขก	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	เท่าเดิม
ที่จอดรถ	4 คัน	2 - 3 คัน	- 1 คัน

ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวระดับ 4 ล้านบาทขึ้นไป  
 โครงการในเครือบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ ชุดที่ 23  
 หมู่บ้านคชาวิลล์ วัชรพล

**ข้อมูลทั่วไป**

อายุ	: 35 ปี
อาชีพ	: พนักงานบริษัท
รายได้ครัวเรือน	: 100,000 - 150,000 บาท / เดือน
สถานภาพ	: สมรส
สมาชิกในครอบครัวปัจจุบัน	: 3 คน ได้แก่ ตนเอง ภรรยา บุตร
ภูมิลำเนา	: ปทุมธานี
อายุการอยู่อาศัย	: 3 ปี

**ความเป็นมา**

ตอนแรกซื้อบ้านหลังนี้เพราะเห็นว่าอยู่ใกล้ทางด่วน สามารถเดินทางไปทำงานไปไหนมาไหนสะดวก แต่ระยะหลังมานี้รถติดมาก และบุตรกำลังจะเริ่มโตเข้าโรงเรียน ตนเองและภรรยาต้องการให้บุตรเรียนโรงเรียนแถวสาทร สีลม ใกล้กับที่ภรรยาประกอบกิจการค้าขายจึงทำให้ต้องการย้ายที่อยู่ไปอยู่ใกล้โรงเรียนบุตรเพื่อให้บุตรสะดวกในการเดินทางไปโรงเรียน ไม่ต้องใช้เวลาในการเดินทางนานเนื่องจากภรรยาเดินทางไปค้าขายที่สีลมจึงเข้าใจถึงความลำบากในการเดินทางที่ต้องเดินทาง 1- 1 ชั่วโมงกว่าๆ ในแต่ละรอบ ทำให้ครอบครัวคำนึงถึงเรื่องการเดินทางของบุตรเป็นสิ่งสำคัญที่สุด

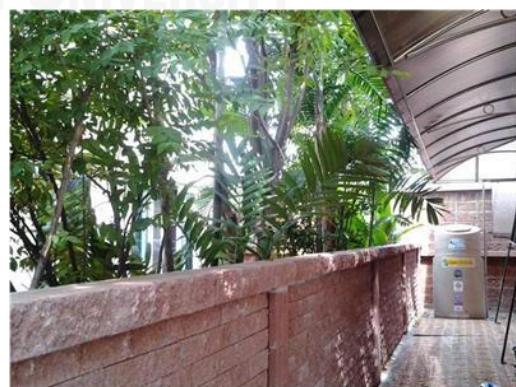


สภาพบ้านที่ขาย

หมู่บ้านคชาวิลล์ วัชรพล



ภาพที่ 5.61 แสดงภาพบ้านที่ขาย



ภาพที่ 5.62 แสดงภาพพื้นที่ภายในบ้าน



## ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

	ที่อยู่อาศัยหลังเก่า	ที่อยู่อาศัยหลังใหม่	การเปลี่ยนแปลง
รูปแบบที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	คอนโดมิเนียม	เปลี่ยนรูปแบบที่อยู่อาศัย ขนาดเล็กกลง
ราคา	4.3 ล้านบาท	2 - 3 ล้านบาท	- 1 - 2 ล้านบาท
โครงการ	คาส์วิลล์ วัชรพล	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ
ทำเลที่ตั้ง	ถนนสุขุมวิท 5 เขตสายไหม กรุงเทพมหานคร	สาทร, พระราม 3	ย้ายข้ามโซน N → S/W
เนื้อที่	56.9 ตร.ว.	-	ลดลงตามประเภทที่อยู่ อาศัย
พื้นที่ใช้สอย	180 ตร.ม.	ประมาณ 40 ตร.ม.	
ห้องนอน	3 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องน้ำ	3 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องนั่งเล่น	1 ห้อง	1 ห้อง	
ห้องรับแขก	1 ห้อง	-	
ห้องครัว	1 ห้อง	1 ห้อง	
ที่จอดรถ	2 คัน	ตามที่โครงการระบุ	

## บทที่ 6 สรุปผลการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเหตุผลการฝากขายบ้านและรูปแบบบ้านใหม่ของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว: กรณีศึกษาผู้ฝากขายบ้านมือสองผ่านบริษัท บี.ซี.พี. เฮาส์ซิง จำกัด ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาสาเหตุการขายบ้านมือสองของผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยว ศึกษารูปแบบที่อยู่อาศัยใหม่ของผู้ที่เคยเป็นเจ้าของบ้านเดี่ยว และเหตุผลในการเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ ซึ่งจะนำไปสู่การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้เป็นเจ้าของและเคยอยู่อาศัยบ้านเดี่ยวจากการขายบ้านของตนเองผ่านบริษัทนายหน้า ซึ่งได้ผลการศึกษาดังต่อไปนี้

- 6.1 ข้อมูลทั่วไป
- 6.2 ข้อมูลที่อยู่อาศัยที่ขาย
- 6.3 เหตุผลของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว
- 6.4 เหตุผลในการเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่
- 6.5 ข้อมูลที่อยู่อาศัยแห่งใหม่
- 6.6 สรุปผลการศึกษาที่ได้จากพนักงานขายและเจ้าของบ้านเดี่ยว

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

#### 1). อายุ

จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์อยู่ในช่วงอายุ 30 – 39 ปี จำนวนมากที่สุด รองลงมาคือ 40 – 49 ปี และ 50 – 59 ปี

ตารางที่ 6.1 แสดงอายุของผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยว

อายุ	รวม
ต่ำกว่า 30 ปี	4.35
30 – 39 ปี	34.78
40 – 49 ปี	21.74
50 – 59 ปี	21.74
60 ปี ขึ้นไป	17.39

## 2). อาชีพ

จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวมากที่สุดที่ร้อยละ 43 รองลงมาคือพนักงานบริษัทที่ร้อยละ 39

ตารางที่ 6.2 แสดงอาชีพของผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยว

อาชีพ	รวม
ข้าราชการและข้าราชการบำนาญ	13.04
พนักงานบริษัท	39.13
ธุรกิจส่วนตัว	43.48
อื่นๆ	4.35

## 3). รายได้ครัวเรือน

จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์มีรายได้ครัวเรือนเฉลี่ยต่อเดือนมากที่สุดอยู่ที่ 200,000 บาท/เดือน ที่ร้อยละ 43.48 รองลงมาคือ 100,000 – 150,000 บาท/เดือน

ตารางที่ 6.3 แสดงระดับรายได้ครัวเรือนต่อเดือนของผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยว

รายได้ / เดือน	รวม
ไม่ถึง 100,000 บาท	4.35
100,000 – 150,000 บาท	30.43
150,001 – 200,000 บาท	21.74
200,000 บาท ขึ้นไป	43.48

## 4). จำนวนสมาชิกในครัวเรือน

จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวส่วนใหญ่มากที่สุดที่ไม่เกิน 4 คน จำนวนร้อยละ 56.52 รองลงมาคือจำนวนผู้อยู่อาศัย 5 – 7 คน จำนวนร้อยละ 39.13

ตารางที่ 6.4 แสดงจำนวนสมาชิกที่อาศัยในครัวเรือน

จำนวน	รวม
1 – 4 คน	56.52
5 – 7 คน	39.13
7 คนขึ้นไป	4.35

## 5). ภูมิลำเนา

จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์มีภูมิลำเนาอยู่กรุงเทพมหานครมากที่สุดคิดเป็นจำนวนร้อยละ 52.17

ตารางที่ 6.5 แสดงภูมิลำเนาของผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยว

ภูมิลำเนา	รวม
กรุงเทพมหานคร	52.17
ปริมณฑล	21.74
ต่างจังหวัด	26.09

## 6). อายุการอยู่อาศัย

จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์มีอายุการอยู่อาศัยบ้านหลังที่ขายมากที่สุดที่ 3 – 5 ปี และ 6 – 10 ปี

ตารางที่ 6. 6 แสดงระยะเวลาที่อยู่อาศัยบ้านหลังเก่า

ระยะเวลาที่อาศัย	รวม
ไม่เคยอยู่ / อยู่อาศัยเป็นครั้งคราวไม่ประจำ	17.39
ต่ำกว่า 3 ปี	13.04
3 – 5 ปี	30.43
6 – 10 ปี	30.43
มากกว่า 10 ปี	8.70

## 6.2 ข้อมูลที่อยู่อาศัยที่ขาย

1). ระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ขายซึ่งได้จากกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 6.7 แสดงระดับราคาที่อยู่อาศัยหลังเก่าที่ขาย

ราคา (ล้านบาท)	รวม
4 – 5.99 ล้านบาท	52.17
6 – 9.99 ล้านบาท	21.74
10 ล้านบาทขึ้นไป	26.09

2). พื้นที่ใช้สอยของอยู่อาศัยที่ขายซึ่งได้จากกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 6.8 แสดงพื้นที่ใช้สอยของบ้านหลังที่ขาย

พื้นที่ใช้สอย (ตร.ม.)	รวม
น้อยกว่า 200	52.17
200 – 299	39.13
300 ขึ้นไป	8.70

## 6.3 เหตุผลของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว

จากผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างทำให้สามารถได้เหตุผลของการขายบ้านมือสองซึ่งนำมาซึ่งเหตุผลในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว สามารถจำแนกเหตุผลที่เกิดขึ้นได้ดังต่อไปนี้

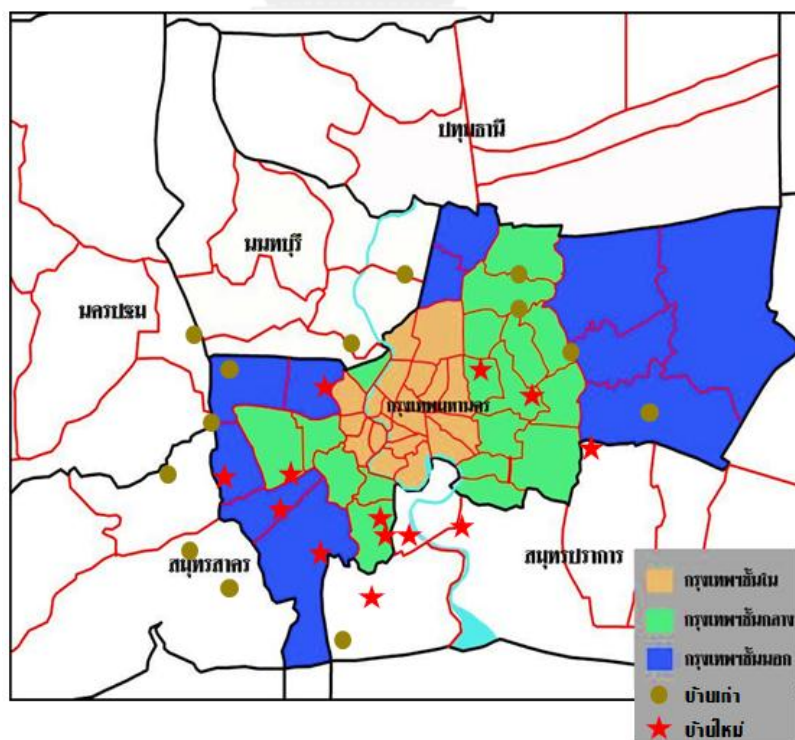
ตารางที่ 6.9 แสดงเหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

เหตุผล	คิดเป็น (ร้อยละ)
1. ปัญหาในการเดินทาง	52
2. ปัญหาด้านกายภาพที่อยู่	52
3. ความต้องการด้านสังคม	35
4. ลดภาระทางเศรษฐกิจของครอบครัว	17
5. อื่นๆ	13

### 6.3.1. เหตุผลด้านปัญหาในการเดินทาง

ปัญหาด้านการเดินทางที่พบจากการสัมภาษณ์ประกอบไปด้วย ปัญหาในการเดินทางไปทำงานของเจ้าของบ้านเองมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 30 รองลงมาคือปัญหาการเดินทางไปโรงเรียนของบุตรคือร้อยละ 25 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีบุตรเล็กหรือศึกษาไม่เกินชั้นมัธยมปลาย โดยปัญหาการเดินทางนั้นสืบเนื่องมาจากทำเลที่ตั้งของบ้านจัดสรรที่อยู่ย่านชานเมืองและผังธนบุรีซึ่งต้องเผื่อเวลาเดินทางข้ามแม่น้ำเจ้าพระยาในช่วงเวลาเร่งด่วน และการคมนาคมที่สมัยก่อนการคมนาคมขนส่งสาธารณะแถบชานเมืองยังไม่มีทางเลือกที่หลากหลายเช่นในปัจจุบัน รถไฟฟ้ายังขยายไปไม่ถึง และในการเดินทางแต่ละวันกลุ่มตัวอย่างที่เกิดปัญหาใช้เวลาเดินทางเที่ยวละ 60 นาทีขึ้นไปเป็นจำนวนมากที่สุด รองลงมาคือ 45 – 60 นาที ซึ่งส่งผลกระทบต่อชีวิตประจำวันของตัวผู้ปกครองและเด็กเองทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย และจากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยแห่งใหม่โดยเข้าไปอยู่กรุงเทพฯ ชั้นกลางและใกล้ในการเดินทางสะดวกเข้ากรุงเทพฯ ชั้นในเพิ่มมากขึ้น ซึ่งพบว่าลักษณะของการย้ายนี้จะย้ายภายในทำเลติดกัน ใกล้กัน พบกรณีที่ย้ายข้ามโซนไปไกลเป็นส่วนน้อย ซึ่งแสดงให้เห็นลักษณะของการเลือกที่อยู่ที่อยู่อาศัยความคุ้นเคย แต่เข้าไปใกล้หรือในเมืองมากขึ้นเพื่อสะดวกในการเดินทางใกล้แหล่งงาน โรงเรียน หรือระบบขนส่งมวลชนที่สะดวกโดยเฉพาะทางด่วน

ที่มา : จากกลุ่มตัวอย่าง



ภาพที่ 6.1 แสดงการเปลี่ยนแปลงทำเลที่อยู่อาศัย



### 6.3.2. เหตุผลด้านปัญหาด้านกายภาพ

ปัญหาด้านกายภาพที่พบจากการสัมภาษณ์ประกอบไปด้วย

- การเปลี่ยนแปลงทางความต้องการที่อยู่อาศัยให้มีขนาดเล็กลง อันเนื่องมาจากมีจำนวนสมาชิกที่อยู่อาศัยลดน้อยลงซึ่งส่วนใหญ่พบว่าเป็นผลจากการหย่าร้างหรือแยกกันอยู่กับครอบครัว ที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการส่วนใหญ่ยังคงเป็นบ้านเดี่ยวแต่ระดับราคาลดลงกว่าที่เคยอาศัยครั้งหนึ่ง
- ความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีขนาดใหญ่ขึ้นนั้นเป็นผลเนื่องมาจากที่อยู่อาศัยเดิมไม่เพียงพอและคับแคบเกินไปเพราะมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวเพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลักษณะของครอบครัวขยายซึ่งต้องการพื้นที่ใช้สอยส่วนตัวของทุกคนและพื้นที่กิจกรรมเพื่อรองรับจำนวนสมาชิกในครอบครัวอย่างน้อย 5 คนขึ้นไป รวมถึงพื้นที่สำหรับต่อเติมในอนาคตเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของสมาชิกในครอบครัว

นอกจากนี้พบว่ามีส่วนที่ต้องการเปลี่ยนแปลงที่อยู่เนื่องจากสภาพที่อยู่อาศัยเดิมเก่า ทรุดโทรมลง และต้องการที่อยู่อาศัยที่มีการออกแบบทันสมัย โฉมเดิรมากขึ้น

### 6.3.3. ความต้องการทางสังคม

ความต้องการทางสังคมในที่นี้ได้แก่ ความต้องการด้านครอบครัว เช่น ต้องการย้ายไปอยู่ใกล้บ้านของบิดามารดาตนเอง บ้านสามี ต้องการย้ายไปอยู่ใกล้ญาติพี่น้อง กลับภูมิลำเนาเดิมที่ตนเคยอาศัย ซึ่งเป็นเหตุผลด้านแรงกระตุ้นที่พึงปรารถนาที่เกี่ยวข้องกับความคุ้นเคย การให้ความช่วยเหลือดูแลกันเมื่อย้ายไปอยู่ใกล้กัน โดยพบว่า เป็นครอบครัวเดี่ยวที่บุตรยังเล็กจึงต้องการให้บิดา มารดา ช่วยดูแลบุตรขณะเดียวกันก็เดินทางไปเยี่ยมเยียนดูแลกันและกันได้สะดวก ซึ่งครอบครัวเดี่ยวที่เกิดในลักษณะนี้จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวนมากที่สุดจะขยับเข้ามาอยู่ใกล้โดยใช้การเดินทางไปมาหาบิดามารดาภายในระยะทางไม่เกิน 5 กิโลเมตร รองลงมาคือภายในการเดินทาง 10 กิโลเมตรซึ่งจะแตกต่างจากลักษณะครัวเรือนขยายและครัวเรือนกลุ่ม เป็นต้น

### 6.3.4. การลดภาระทางเศรษฐกิจของครอบครัว

ปัญหาด้านนี้เป็นปัญหาที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจของครอบครัวและการดูแลที่อยู่อาศัย โดยพบว่าปัญหานี้เป็นปัญหาที่พบในครอบครัวที่จำนวนผู้อยู่อาศัยลดลง โดยการหย่าร้างทำให้นอกจากจำนวนผู้อยู่อาศัยลดลงแล้วรายได้ครัวเรือนก็ไม่มากเท่าเดิม ทำให้ไม่ต้องการที่จะมีภาระดูแลบ้านหลังเดิมที่มีขนาดใหญ่แต่การใช้งานพื้นที่ลดน้อยลง และต้องบำรุงรักษาสภาพบ้านซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายจำนวนมาก และอีกประการคือเมื่อกลุ่มตัวอย่างมีความจำเป็นที่จะต้องใช้จ่ายเงินจำนวนมาก ซึ่งจะเลือกขายบ้านเพื่อไปอยู่ที่อยู่ที่ขนาดเล็กหรือถูกลงกว่าและนำเงินที่เหลือไปใช้สำหรับความจำเป็นที่ต้องการ

### 6.3.5. เปลี่ยนแผนการอยู่อาศัย

คือ การเปลี่ยนแผนการอยู่อาศัย เช่น บิดามารดาอยู่อาศัยใกล้กับบ้านของตนเอง หรือเป็นการเตรียมบ้านของตนเองเพื่อไว้สำหรับอยู่อาศัยหลังปลดเกษียณ สำหรับพักผ่อนในโครงการที่บริเวณรอบนอกยังมีบรรยากาศธรรมชาติ ใกล้บ้านของบิดามารดา หรือเกิดการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างครอบครัวขึ้นจึงทำให้แผนการอยู่อาศัยเดิมเปลี่ยนแปลงไป สมาชิกเพิ่มมากขึ้นที่อยู่เดิมที่เตรียมไว้จึงไม่เพียงพอ นอกจากนี้ยังพบลักษณะบ้านที่นำมาใช้งานเป็นสำนักงาน ซึ่งเมื่อเวลาเปลี่ยนแปลงไปภาระรับผิดชอบในแต่ละเดือนมีมากขึ้นจึงต้องการลดภาระและเปลี่ยนไปใช้รูปแบบอาคารที่ตรงกับการใช้งานอย่างแท้จริง

## 6.4 เหตุผลในการเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่

จากผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างทำให้ได้เหตุผลที่ใช้ในการเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ของผู้ที่อยู่อาศัยบ้านเดี่ยวที่ขายบ้าน ซึ่งสามารถจำแนกเหตุผลที่เกิดขึ้นได้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 6.10 แสดงเหตุผลในการเลือกที่อยู่ใหม่ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

เหตุผลในการเลือกที่อยู่ใหม่	คิดเป็น (ร้อยละ)
ทำเลที่ตั้ง การคมนาคมสะดวก	86.96
สภาพที่อยู่อาศัย ขนาด – รูปแบบที่อยู่	65.22
เหตุผลทางสังคม	47.83
เหตุผลด้านเศรษฐกิจ	17.39
ชื่อเสียงของผู้ประกอบการระดับและคุณภาพโครงการ	39.13
อื่นๆ	13.04

### 6.4.1. ทำเลที่ตั้ง การคมนาคมสะดวก

ผลที่ได้จากการศึกษาพบว่าเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญเลือกมากที่สุดในการเลือกที่อยู่อาศัยคือ เหตุผลด้านทำเลที่ตั้งและการคมนาคมที่สะดวก ซึ่งประกอบไปด้วยที่อยู่อาศัยนั้นต้องอยู่ใกล้กับที่ทำงาน กิจการที่ดูแลอยู่และโรงเรียนของบุตรซึ่งมากเป็นอันดับแรก ตามมาด้วยเหตุผลความสะดวกและความปลอดภัยในการเดินทาง เข้าถึงบริการสาธารณะ ทางด่วน รถไฟฟ้า นอกจากนี้พบว่ายังคำนึงถึงสิ่งอำนวยความสะดวกและสิ่งแวดล้อมที่อยู่บริเวณโดยรอบบรรยากาศแวดล้อมย่านที่อยู่อาศัย เช่น ธรรมชาติ สวน คลอง ตลาด ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น โดยเหตุผลต่างๆ มีความสอดคล้องกันในด้านทำเลที่ตั้งและการคมนาคมซึ่งสืบเนื่องมาจากปัญหาที่เกิดขึ้นจากที่อยู่อาศัยหลังที่ขายซึ่งมีปัญหาในด้านการเดินทางไม่สะดวกมากเป็นอันดับสองด้วยส่วนหนึ่ง จึงทำให้การคำนึงถึง

ทำเลที่ตั้งที่สะดวกในการเดินทางและใกล้แหล่งงาน สถานศึกษาเป็นสิ่งที่กลุ่มตัวอย่างคำนึงถึงมากที่สุดในการเลือกที่อยู่

#### 6.4.2. กายภาพที่อยู่อาศัย ขนาด – รูปแบบที่อยู่

กลุ่มตัวอย่างครึ่งหนึ่งให้ความสำคัญในการเลือกที่อยู่อาศัยในการคำนึงถึงเหตุผลด้านสภาพที่อยู่อาศัย ได้แก่ การเลือกขนาดที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมกับจำนวนและการใช้งานของสมาชิกในครอบครัว ซึ่งพบทั้งความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีขนาดใหญ่ขึ้นและลดลงในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน แต่มีความแตกต่างกันที่ลักษณะของครอบครัวที่เปลี่ยนแปลงไปคือ ส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการที่อยู่อาศัยขนาดเล็กลงนั้นมีจำนวนสมาชิกลดลง ต่างจากกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ขึ้นซึ่งต้องการที่อยู่อาศัยสำหรับต่อเติมในอนาคต หรือเพียงพอต่อการรองรับความต้องการของสมาชิกใหม่และสมาชิกที่กำลังจะเติบโตขึ้น นอกจากนี้ยังพบความด้านที่จอตลอด พื้นที่สำหรับกิจกรรมนอกบ้าน

#### 6.4.3. เหตุผลด้านสังคม

เป็นการคำนึงทำเลที่ตั้งที่ใกล้กับบ้านปิตามารดา ครอบครัว ญาติลำเนาเดิม ซึ่งกระทบกับความสัมพันธ์ระหว่างครอบครัวและบุคคล โดยพบว่าปัจจัยทางครอบครัวเป็นสิ่งที่สำคัญที่คนคำนึงถึงมากเป็นอันดับที่ 2 เท่ากับด้านกายภาพที่อยู่อาศัย โดยมาความสำคัญกับกลุ่มตัวอย่างที่เลือกตั้งเหตุผลที่ได้กล่าวไปแล้วข้างต้น

#### 6.4.4. ชื่อเสียงของผู้ประกอบการระดับและคุณภาพโครงการ

กลุ่มตัวอย่างจำนวนหนึ่งให้ความสำคัญกับคุณภาพและชื่อเสียงของผู้ประกอบการ ซึ่งมีความต้องการด้านการบริการ ความปลอดภัย และสังคมสิ่งแวดล้อมในโครงการที่ดี ยึดติดอยู่กับมาตรฐานระดับบนที่ตนเองเคยได้รับ

#### 6.4.5 เหตุผลด้านเศรษฐกิจ

เป็นการคำนึงถึงระดับราคาของที่อยู่อาศัย ซึ่งพบว่าส่วนใหญ่แล้วปัจจัยด้านราคาที่อยู่อาศัยนั้นไม่ใช่เหตุผลหลักที่ถูกพูดถึงสำหรับกลุ่มตัวอย่างทั่วไป แต่จะถูกยกให้เป็นปัจจัยหลักสำหรับกลุ่มตัวอย่างที่มีปัญหาทางด้านเศรษฐกิจซึ่งทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยย้ายไปอยู่ที่อยู่ที่ระดับราคาต่ำลง ทั้งการหย่าร้าง การมีความจำเป็นต้องให้เงินจำนวนมาก และการที่มีภาระทางการเงินเพิ่มมากขึ้น

#### 6.4.6 เหตุผลอื่นๆ

ได้แก่ การเลือกทิศทางบ้าน ทิศรับแดดรับลม การดูแลบริหารงานของนิติบุคคลและศักยภาพ  
ในความสามารถขายหรือปล่อยเช่าในอนาคต

#### 6.5 ข้อมูลที่อยู่อาศัยแห่งใหม่

##### 1). ประเภทที่อยู่อาศัย

ประเภทที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างเลือกมากที่สุดได้แก่บ้านเดี่ยว ซึ่งแบ่งออกได้เป็นประเภท  
ต่างๆดังต่อไปนี้

ตารางที่ 6.11 แสดงประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่ถูกเลือก

ประเภทที่อยู่	รวม
โครงการบ้านเดี่ยว	47.83
บ้านเดี่ยวที่เป็นบ้านเก่าของตนเอง	13.04
ซื้อที่ดินเพื่อปลูกบ้าน	13.04
คอนโดมิเนียม	17.39
ทาวน์เฮ้าส์	8.70
อาคารพาณิชย์	8.70

##### 2). ระดับราคาที่อยู่อาศัย

ระดับราคาที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างเลือกมากที่สุดได้แก่ระดับราคา 6 – 9.99 ล้านบาท  
รองลงมาได้แก่ระดับ 3 – 5.99 ล้านบาท 10 ล้านบาทขึ้นไป อีกทั้งยังพบว่ามิที่อยู่อาศัยที่ไม่  
จำเป็นต้องซื้อเพิ่มเติมด้วย

ตารางที่ 6.12 แสดงระดับราคาที่อยู่อาศัยใหม่ที่เลือก

ระดับราคา (ล้านบาท)	รวม
ต่ำกว่า 3 ล้านบาท	13.04
3 – 5.99 ล้านบาท	17.39
6 – 9.99 ล้านบาท	34.78
10 ล้านบาทขึ้นไป	17.39
ไม่ได้ซื้อที่อยู่ใหม่	17.39

ผลการศึกษาที่ได้พบว่ารูปแบบที่อยู่อาศัยที่ต้องการมีมากที่สุดคือบ้านเดี่ยว ซึ่งสามารถแยกออกได้เป็นบ้านเดี่ยวโครงการ บ้านเดี่ยวที่เป็นบ้านเก่าของตน และการซื้อที่ดินเพื่อปลูกบ้าน โดยระดับราคาที่อยู่อาศัยใหม่ที่ต้องการอยู่ที่ราคา 6 – 10 ล้านบาท จัดเป็นที่อยู่อาศัยที่อยู่ในระดับราคาสูง โดยจากการสัมภาษณ์พบว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวนร้อยละ 39.13 ที่ยังคงยึดติดกับคุณภาพและระดับโครงการที่เคยได้รับ จึงเลือกที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาใกล้เคียงกับที่เคยอยู่หรือสูงขึ้น โดยพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่เลือกระดับราคาต่ำลงนั้น ส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบจากเหตุผลด้านเศรษฐกิจ

## 6.6 สรุปผลการศึกษาที่ได้จากพนักงานขายและเจ้าของบ้านเดี่ยว

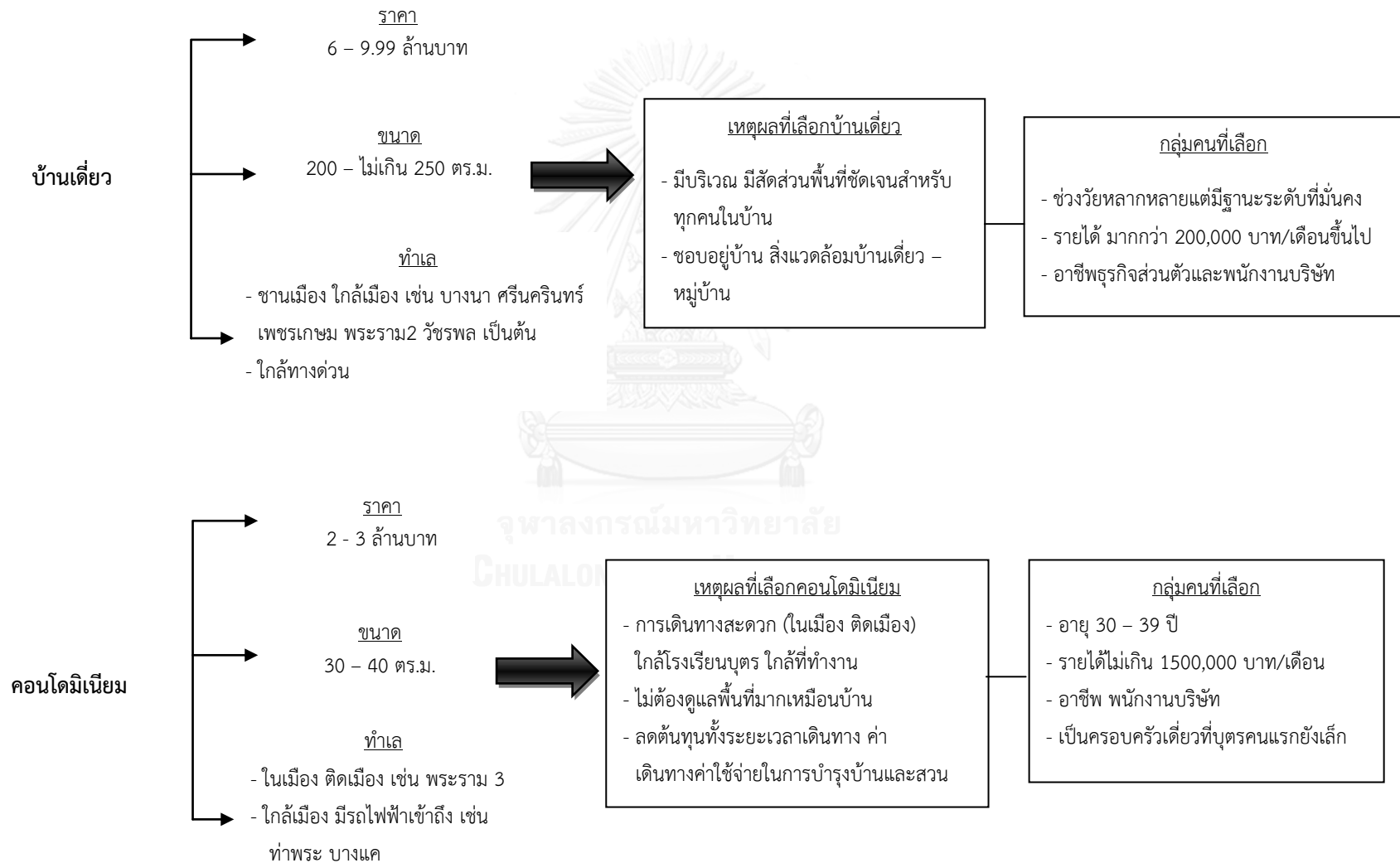
ตารางที่ 6.13 สรุปเปรียบเทียบผลการศึกษาที่ได้จากการสัมภาษณ์พนักงานขายและเจ้าของบ้านเดี่ยว

ข้อมูลทั่วไป		ที่อยู่ที่พักขาย		เหตุผลที่ขาย		การเลือกที่อยู่ใหม่	
พนักงานขาย	กลุ่มตัวอย่าง	พนักงานขาย	กลุ่มตัวอย่าง	พนักงานขาย	กลุ่มตัวอย่าง	พนักงานขาย	กลุ่มตัวอย่าง
อายุ 40 - 50 ปี	อายุ 30 - 40 ปี รองลงมา 40 - 50 ปี	ส่วนมาก ราคา 5 - 10 ล้านบาท	ส่วนมาก ราคา 4 - 6 ล้านบาท	ต้องการบ้านใหญ่ขึ้น	ปัญหาด้านกายภาพ	ย้ายไปอยู่บ้านเดี่ยว	ย้ายไปอยู่บ้านเดี่ยว
อาชีพ 1. ธุรกิจ ส่วนตัว 2. พนักงานบริษัทระดับสูง	อาชีพ 1. ธุรกิจ ส่วนตัว 2. พนักงานบริษัทระดับสูง	อยู่อาศัย 6 - 10 ปี รองลงมา คือ 3 - 5 ปี	อยู่อาศัย 6 - 10 ปี รองลงมา คือ 3 - 5 ปี	เดินทางไปโรงเรียนของบุตรไม่สะดวก	ปัญหาการเดินทางไปทำงานและไปโรงเรียน	ทำเลและการคมนาคมสะดวก + ย้ายเข้าไปใกล้เมืองมากขึ้น แต่จะย้ายใกล้ทำเลเดิม	ทำเลและการคมนาคมสะดวก + ย้ายเข้าไปใกล้เมืองมากขึ้น แต่จะย้ายใกล้ทำเลเดิม
ครอบครัวเดี่ยว ส่วนมาก	ครอบครัวเดี่ยว ส่วนมาก	ทำเล สุวรรณภูมิ รามคำแหง รามอินทรา แจ้งวัฒนะ ฝั่งธนฯ และ นนทบุรี	ทำเล สุวรรณภูมิ รามคำแหง รามอินทรา แจ้งวัฒนะ ฝั่งธนฯ และ นนทบุรี	มีปัญหาทางเศรษฐกิจ	ความต้องการทางสังคมและครอบครัว	ยึดมั่นกับสินค้าคุณภาพและชื่อเสียงแบรนด์ระดับบน	กายภาพที่อยู่อาศัย ขนาด รูปแบบ ความสัมพันธ์ทางสังคม
รายได้ 100,000 บาท/เดือน ขึ้นไป	รายได้ 200,000 บาท/เดือน ขึ้นไป				ปัญหาเศรษฐกิจและเปลี่ยนแผนการอยู่อาศัย		ชื่อเสียงของผู้ประกอบการระดับและคุณภาพโครงการ

ตารางที่ 6.14 สรุปเหตุผลหลักในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

เหตุผลในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่	ลักษณะข้อมูลทั่วไป	เหตุผลที่ใช้ในการเลือกที่อยู่ใหม่	รูปแบบที่อยู่อาศัยที่เลือก
1. ปัญหาในการเดินทาง 52% - การคมนาคมสาธารณะยังไม่ทั่วถึง อย่างปัจจุบัน - ระยะเวลาในการเดินทางนาน	- อายุ 30 – 39 ปี รองลงมา 50 – 59 ปี - อาชีพ พนักงานบริษัทมากที่สุด - รายได้ส่วนใหญ่ 200,000 บาท/เดือนขึ้นไป - อยู่อาศัย 3- 5 ปี รองลงมา 6 – 10 ปี ใช้เวลาในการเดินทาง 1ชม.ขึ้นไป รองลงมา 45 – 60 นาที	1. ทำเลที่ตั้งการคมนาคมสะดวก 2. สภาพที่อยู่อาศัย (เลือกขนาดเล็กกลางเพราะจำนวนสมาชิกมีไม่เกิน 3 คน เลือกใหญ่ขึ้นเพราะเป็นครอบครัวขยายและต้องการพื้นที่ต่อเติมในอนาคต) 3. เหตุผลทางสังคม ครอบครัว และคุณภาพชื่อเสียงผู้ประกอบการและโครงการ	- บ้านเดี่ยวมากที่สุด - ระดับราคา 6 – 9.99 ล้าน รองลงมา 10 ล้านขึ้นไป - ย้ายในทำเลเดิม และทำเลติดกันไม่เกิน 10 ก.ม. มากที่สุดรองลงมา ย้ายทำเลข้างเคียง 20 -30 ก.ม. (พวกนี้ย้ายไกลเพราะย้ายเข้าไปอยู่ในกรุงเทพฯชั้นใน)
2. ปัญหาด้านสภาพที่อยู่ 52% - ต้องการบ้านเล็กลง - ต้องการบ้านขนาดใหญ่ขึ้น - อื่นๆ เช่น ที่อยู่เก่าทรุดโทรม ล้าสมัย	- อายุ 30 – 39 ปี รองลงมา 60 ปีขึ้นไป - อาชีพ ธุรกิจส่วนตัวมากที่สุด กลุ่มที่ต้องการขนาดเล็กลงที่อยู่เดิมส่วนใหญ่มีพื้นที่ 200 – 299 ตร.ม. กลุ่มที่ต้องการขนาดใหญ่ขึ้นที่อยู่เดิมส่วนใหญ่มีพื้นที่น้อยกว่า 200 ตร.ม.	1. สภาพที่อยู่อาศัย (ต้องการใหญ่ขึ้นเพราะจำนวนสมาชิกเพิ่ม สมาชิกโตขึ้น, ต้องการเล็กลงเพราะจำนวนคนที่อาศัยลดลงมีผู้อยู่อาศัยไม่เกิน 3 คน) 2. ทำเลที่ตั้งการคมนาคมสะดวก 3. เหตุผลทางสังคม ครอบครัว และคุณภาพชื่อเสียงผู้ประกอบการและโครงการ	- บ้านเดี่ยวมากที่สุด - ระดับราคา 6 – 9.99 ล้าน รองลงมา 10 ล้านขึ้นไป - กลุ่มที่ต้องการพื้นที่ลดลง ส่วนมากต้องการ พื้นที่ใช้สอยประมาณ 150 ตร.ม. 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ - กลุ่มที่ต้องการพื้นที่มากขึ้นส่วนมากต้องการพื้นที่ใช้สอยไม่ต่ำกว่า 250 ตร.ม. ห้อง 4 นอน 4 น้ำเป็นอย่างต่ำ
3. ความต้องการด้านสังคม 35% - ต้องการย้ายไปอยู่ใกล้กับบิดา มารดาหรือญาติพี่น้องที่ภูมิลำเนาเดิม - อยู่เป็นครอบครัวขยาย	- อายุ 30 – 39 ปี รองลงมา 60 ปีขึ้นไป - อาชีพ ธุรกิจส่วนตัวและพนักงานบริษัท  ครอบครัวส่วนใหญ่บุตรยังเล็ก ผู้สูงอายุช่วยเหลือ	1. เหตุผลทางสังคม ทำเลที่ตั้งที่สะดวกในการคมนาคม และสภาพที่อยู่อาศัยเป็นสิ่งที่คำนึงถึงมากที่สุด โดยเหตุผลทางสังคมและสภาพสอดคล้องกันเรื่องขนาดที่อยู่อาศัยกับจำนวนผู้อยู่อาศัย 2. เหตุผลด้านคุณภาพชื่อเสียงผู้ประกอบการและโครงการ	- บ้านเดี่ยวมากที่สุด - ระดับราคา 6 – 9.99 ล้านบาท รองลงมา 10 ล้านขึ้นไป ส่วนมากย้ายมาอยู่ใกล้กับบ้านบิดา มารดา หรือญาติพี่น้องที่ภูมิลำเนาเดิม โดยเดินทางไม่เกิน 5 ก.ม.ถึงกัน
4. ปัญหาเศรษฐกิจ 17% - รายได้ครัวเรือนลดลงเนื่องจากภาระหนี้ - มีความจำเป็นใช้เงิน - ลดภาระค่าใช้จ่าย	- อายุ 30 – 39 ปี - อาชีพพนักงานบริษัทมากที่สุด - สมาชิกในครอบครัวส่วนใหญ่ไม่เกิน 3 คน - ระดับรายได้ส่วนใหญ่อยู่ที่ 100,000 – 150,000 บาท/เดือน	1. ทำเลที่ตั้งการคมนาคมสะดวก 2. เหตุผลด้านเศรษฐกิจ ได้แก่ราคาไม่สูงเกินไป ราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท และไม่ถึง 6 ล้านบาท 3. เหตุผลด้านสภาพที่อยู่อาศัย ซึ่งสอดคล้องกับจำนวนสมาชิกที่อยู่อาศัยไม่เกิน 3 คน	- คอนโดมีเนียมและอาคารพาณิชย์มากที่สุดระดับราคา 2 - 3 ล้านบาท - บ้านเดี่ยวระดับราคา 3 ล้านไม่เกิน 6 ล้านบาท พื้นที่ใช้สอยประมาณ 150 ตร.ม. 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ

ตารางที่ 6.15 สรุปการเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่





## บทที่ 7

### วิเคราะห์ผลการศึกษาและข้อค้นพบงานวิจัย

ผลการศึกษาพบว่าเหตุผลของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยมากที่สุดเกิดขึ้นเพราะปัญหาด้านกายภาพและความสะดวกในการคมนาคมไปโรงเรียนและที่ทำงานซึ่งเท่ากันที่ร้อยละ 52 รองลงมาคือเหตุผลทางได้สังคมที่ร้อยละ 35 จากเหตุผลในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่ได้สามารถวิเคราะห์ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นได้ดังต่อไปนี้

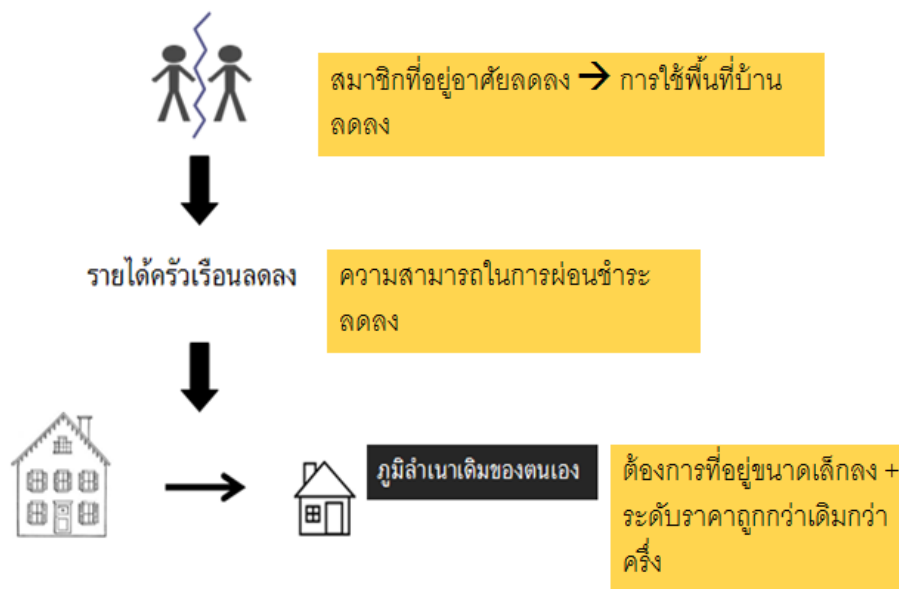
#### 7.1 วิเคราะห์ความสัมพันธ์ของจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่เปลี่ยนแปลงไป – ขนาดที่อยู่อาศัย

- 1). การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยอันเนื่องมาจากการหย่าร้างทำให้ต้องการลดขนาดที่อยู่
- 2). การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยอันเนื่องมาจากจำนวนสมาชิกมีการเปลี่ยนแปลง

##### 1). การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยอันเนื่องมาจากการหย่าร้างทำให้เกิดความต้องการลดขนาดที่อยู่อาศัย

ความสัมพันธ์ของข้อมูลทั่วไปกับการลดขนาดที่อยู่อาศัยมีสิ่งที่น่าสนใจโดยพบว่าการขายที่อยู่อาศัยเดิมเพื่อต้องการลดขนาดที่อยู่ลงนั้นเป็นผลมาจากการลดขนาดครอบครัวลงเนื่องจากเหตุผลดังต่อไปนี้

การหย่าร้างซึ่งเป็นเหตุผลที่พบมากในการเปลี่ยนแปลงไปสู่ที่อยู่ที่มีขนาดเล็กลงนั้นทำให้กระทบกับขนาดครอบครัวและเศรษฐกิจของครอบครัวที่เปลี่ยนไป โดยส่งผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยใหม่ที่ระดับราคาลดลงครึ่งหนึ่งของบ้านที่เคยอยู่อาศัย



ภาพที่ 7.1 แสดงผลกระทบจากการหย่าร้างที่นำไปสู่ความต้องการลดขนาดพื้นที่อยู่อาศัย

จากภาพแสดงให้เห็นว่าการหย่าร้างทำให้สมาชิกที่อยู่อาศัยลดลง ความจำเป็นในการใช้พื้นที่บ้านลดลง → รายได้ครัวเรือนลดลงโดยพบว่ากลุ่มผู้หย่าร้างมีรายได้ครัวเรือน/เดือนลงมาเหลือไม่เกิน 150,000 บาท/เดือนและบางรายไม่ถึง 100,000 บาท/เดือน จึงทำให้ความสามารถในการผ่อนชำระลดลง → เลือกรายการย้ายที่อยู่ไปสู่ที่อยู่ขนาดเล็กลงและระดับราคาถูกกว่าระดับราคาที่อยู่อาศัยเดิมกว่าครึ่ง ทั้งบ้านและคอนโดมิเนียม อีกทั้งยังพบว่าการย้ายที่อยู่ของกลุ่มตัวอย่างที่หย่าร้างนั้นเลือกกลับไปอยู่ภูมิลำเนาเดิมของตนเอง ซึ่งพบว่าในรายของวัยหนุ่มสาวที่อายุยังไม่ถึง 40 ปี นั้นเลือกกลับไปอยู่ใกล้บ้านบิดามารดาเพื่อช่วยในการดูแลเลี้ยงดูบุตร ส่วนวัยตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไปเลือกไปอยู่ภูมิลำเนาเดิมใกล้ญาติพี่น้องที่ต่างจังหวัด ซึ่งสิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งที่เหมือนกันในการเลือกที่อยู่อาศัยคือ ความสะดวกในการเดินทางระหว่างบ้านและที่ทำงาน

## 2). การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยอันเนื่องมาจากความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีขนาดใหญ่ขึ้นเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของครอบครัว

จากการศึกษาพบว่า การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยอันเนื่องมาจากความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีขนาดใหญ่ขึ้นมีเหตุผลมาจากหลายสาเหตุ เช่น ที่จอดรถไม่เพียงพอต่อการใช้ชีวิตประจำวันของคนในบ้าน พื้นที่ในบ้านคับแคบเกินไป พื้นที่กิจกรรมนอกบ้านที่เจ้าของบ้านต้องการน้อยเกินไป รวมไปถึงการไม่ได้วางแผนหรือเกิดความเปลี่ยนแปลงในครอบครัว เช่น การเตรียมพื้นที่รองรับสมาชิกใหม่หรือที่อยู่เดิมไม่เพียงพอต่อการอยู่อาศัยเป็นครอบครัวขยาย โดยจากการศึกษาพบว่าครอบครัวที่มีเหตุผลด้านความต้องการที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ขึ้นนั้นมีลักษณะเป็นครอบครัวขยายมากกว่า

ครอบครัวเดี่ยว คือส่วนใหญ่มีสมาชิกตั้งแต่ 3 รุ่นขึ้นไปอยู่อาศัยร่วมกัน ได้แก่รุ่นปู่ ยา รุ่นพ่อแม่ รุ่นลูก และมีสมาชิกที่อาศัยไม่ต่ำกว่า 5 คนจึงส่งผลให้ต้องขายบ้านเนื่องจากมีพื้นที่ใช้สอยที่ไม่เพียงพอต่อการอยู่อาศัยทำให้เกิดความหนาแน่น อึดอัด และไม่เพียงพอต่อการรองรับสมาชิกใหม่ของครอบครัวในอนาคต โดยจากการศึกษาพบว่ากลุ่มที่มีปัญหาด้านกายภาพซึ่งเป็นกลุ่มที่พบมากเป็นอันดับ 1 ที่อยู่อาศัยต้องการที่อยู่ที่มีขนาดใหญ่ขึ้น ซึ่งแต่เดิมบ้านหลังเก่าของกลุ่มคนเหล่านี้ส่วนใหญ่มีพื้นที่น้อยกว่า 200 ตร.ม. จึงทำให้ไม่เพียงพอต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไป โดยความต้องการที่เกิดส่วนมากมาจากการเปลี่ยนแปลงจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่เพิ่มมากขึ้นเนื่องจากเปลี่ยนมาเป็นครอบครัวขยายหรือเป็นครอบครัวขยายอยู่แล้วแต่บุตรหลานเติบโตขึ้น ซึ่งต้องการพื้นที่ต่อเติมเพื่อปรับใช้งานตามความต้องการของสมาชิกในครอบครัวที่มีความต้องการหลากหลาย หรือเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างครอบครัวที่มีขนาดใหญ่ขึ้นในอนาคต

ตารางที่ 7.1 แสดงความต้องการที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ยจากกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหญ่ขึ้น

	ที่อยู่อาศัยแห่งใหม่	การเปลี่ยนแปลง(เปรียบเทียบกับที่อยู่เดิม)
ประเภทที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	เป็นที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวทุกหลัง
ราคา	ระดับราคาสูงขึ้น (6 ล้านบาทขึ้นไป)	สูงขึ้นหรือเป็นการต่อเติมบ้านหลังเดิม
ทำเลที่ตั้ง	บริเวณชานเมือง	เปลี่ยนแปลงภายในโซนเดิมหรือติดกันที่อยู่ใกล้เมือง ทางเข้าเมืองสะดวก ใกล้ทางด่วน
เนื้อที่พื้นที่ใช้สอยห้องใช้สอยที่เน้น	100 ตร.ว.ขึ้นไป ส่วนมาก 150 - 200 ตร.ว. ไม่น้อยกว่า 250 ตารางเมตร	ไม่น้อยกว่า 50%
- ห้องนอน	ส่วนใหญ่ไม่น้อยกว่า 4 ห้อง	พื้นที่กว้างขึ้นทุกห้อง
- ห้องน้ำ	ส่วนใหญ่ไม่น้อยกว่า 4 ห้อง	
- ที่จอดรถ	ส่วนใหญ่ 4 คัน	
- ห้องพระ	1 ห้อง	
- ห้องแม่บ้าน	1 ห้อง	
- พื้นที่สวน	ต้องการพื้นที่สวนสำหรับทำกิจกรรมต่างๆ	

จากตารางเบื้องต้นแสดงถึงผลโดยเฉลี่ยที่ได้จากข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างในการเลือกที่อยู่และวางแผนการอยู่อาศัยซึ่งปัจจัยเรื่องจำนวนสมาชิกที่อาศัยในครอบครัวมีผลอย่างมากต่อการเลือกที่อยู่ โดยที่อยู่ทีเลือกนั้นเป็นที่อยู่ประเภทบ้านเดี่ยวซึ่งมีทั้งการซื้อต่อบ้านเมืองสอง ซื้ที่ดินใหม่เพื่อปลูกบ้าน และได้รับมรดก ซึ่งลักษณะของบ้านทุกหลังมีสิ่งทีเหมือนกันคือเป็นบ้านทีปลูกเอง มีขนาดใหญ่ และมีพื้นที่เหลือสำหรับการต่อเติมในอนาคต

สำหรับกลุ่มทีเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ขนาดเล็กกลงนั้น พบว่ามีความต้องการประเภทที่อยู่อาศัยทีหลายหลายกว่า กลุ่มทีเลือกที่อยู่อาศัยขนาดเล็กกลงโดยเปลี่ยนจากบ้านเดี่ยวไปเป็น

คอนโดมิเนียมหรืออาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮ้าส์กับกลุ่มที่เลือกอยู่อาศัยบ้านเดี่ยวขนาดเล็กลงนั้นมีสิ่งๆที่เหมือนกันคือ เน้นไปที่ความพึงพอใจด้านทำเลที่ตั้งที่สะดวกในการเดินทาง โดยพบว่าส่วนหนึ่งเลือกความสะดวกในการเดินทางมากกว่าจะคำนึงถึงขนาดที่อยู่อาศัยที่เล็กลงเพื่อแลกกับทำเลในเมือง กลุ่มคนเหล่านี้ถือเป็นส่วนน้อยที่ไม่มีปัญหาด้านเศรษฐกิจแต่จะเลือกที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาใกล้เคียงกับที่อยู่เดิมหรือสูงขึ้นแต่ได้พื้นที่เล็กลงอย่างคอนโดมิเนียมในเมือง แต่สำหรับส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่างที่ย้ายจากบ้านเดี่ยวระดับกลางสูงไปเลือกที่อยู่อาศัยหลังใหม่ที่มีขนาดเล็กลงนั้นพบว่ามิชอบจำกัดเรื่องค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัย เนื่องจากส่วนใหญ่มีระดับรายได้ไม่ถึง 150,000 ส่วนใหญ่อยู่ในวัยหนุ่มสาวอายุไม่เกิน 40 ปี โดยมีปัญหาหย่าร้าง ปัญหาค่าใช้จ่ายบุตรที่เพิ่มสูงขึ้นแต่รายได้ยังไม่เพิ่มตามมากนัก นอกจากนี้ยังมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวอยู่อาศัยไม่เกิน 3 ซึ่งไม่ต้องการมีภาระในการดูแลพื้นที่จำนวนมากในการอยู่อาศัย ซึ่งจากการศึกษาได้ผลสรุปที่อยู่ของคนกลุ่มนี้ต้องการดังต่อไปนี้

ตารางที่ 7.2 แสดงความต้องการที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ยจากกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการบ้านเดี่ยวเล็กลง

	ที่อยู่อาศัยแห่งใหม่	การเปลี่ยนแปลง(เปรียบเทียบกับที่อยู่เดิม)
ประเภทที่อยู่อาศัย	บ้านเดี่ยว	เป็นที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวทุกหลัง
ราคา	ระดับราคากลางสูง (3 – 5.99 ล้านบาท)	ส่วนมากระดับราคาต่ำกว่าครึ่งจากบ้านหลังเก่า
ทำเลที่ตั้ง	บริเวณชานเมือง	เปลี่ยนแปลงภายในโซนเดิมหรือติดกันที่อยู่ใกล้เมือง ทางเข้าเมืองสะดวก
เนื้อที่ พื้นที่ใช้สอย ห้องใช้สอยที่เน้น	ประมาณ 50 – 60 ตร.ว. ประมาณ 150 – 200 ตร.ม.	ไม่ต่ำกว่า 50%  ลดลงทั้งจำนวนห้องและขนาดพื้นที่
- ห้องนอน	3 ห้อง	
- ห้องน้ำ	3 ห้อง	
- ที่จอดรถ	1 - 2 คัน	
- ห้องพระ	-	
- ห้องแม่บ้าน	-	
- พื้นที่สวน	ต้องการพื้นที่น้อย	

ตารางที่ 7.3 แสดงความต้องการที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ยจากกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการที่อยู่ประเภทอื่น

	ที่อยู่อาศัยแห่งใหม่	การเปลี่ยนแปลง(เปรียบเทียบกับที่อยู่เดิม)
ประเภทที่อยู่อาศัย	คอนโดมิเนียม	เป็นที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวทุกหลัง
ราคา	ส่วนใหญ่ระดับปานกลาง 2 – 3 ล้านบาท	ส่วนมากระดับราคาต่ำกว่าครึ่งจากบ้านหลังเก่า
ทำเลที่ตั้ง	ในเมือง ติดเมือง	เปลี่ยนแปลงภายในโซนเดิมหรือติดกันที่อยู่ใกล้เมือง ทางเข้าเมืองสะดวกใกล้รถไฟฟ้า
พื้นที่ใช้สอย ห้องใช้สอยที่เน้น	ห้อง studio หรือประมาณ 30 - 40 ตร.ม.	} การใช้งานไม่จำเป็นต้องแบ่งแยก ชัดเจนได้ ยกเว้นพื้นที่ครัว และ เตียงนอน
- ห้องนอน	1 ห้องนอน	
- ห้องน้ำ	1 ห้องน้ำ	
- ครัว	1	
- ห้องนั่งเล่น	1	
- ที่จอดรถ	ตามที่โครงการกำหนด	

## 7.2 ความสัมพันธ์ระหว่างการเปลี่ยนแปลงทำเลบ้านหลังเก่า – หลังใหม่

จากผลการศึกษาพบว่าทำเลที่ตั้งที่สะดวกในการเดินทางของที่พักอาศัยเป็นเหตุผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยมากที่สุดคือ อยู่ที่ร้อยละ 52 และเป็นเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างพิจารณามากที่สุดในการเลือกที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ถึงร้อยละ 86.92 โดยจากการศึกษาพบว่า การเปลี่ยนแปลงที่อยู่ด้วยเหตุผลทางด้านทำเลที่ตั้งและความสะดวกในการคมนาคมนั้นมีลักษณะการเปลี่ยนแปลงดังต่อไปนี้

- 1). ลักษณะการย้ายที่อยู่ขยับเข้าไปใกล้กรุงเทพฯ ขึ้นในมากขึ้น
- 2). ความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยแห่งใหม่กับระยะเวลาการเดินทางไปมาหาสู่ครอบครัวบิดามารดา – ภูมิลำเนาเดิม

### 1). ลักษณะการย้ายที่อยู่ขยับเข้าไปใกล้กรุงเทพฯ ขึ้นในมากขึ้น

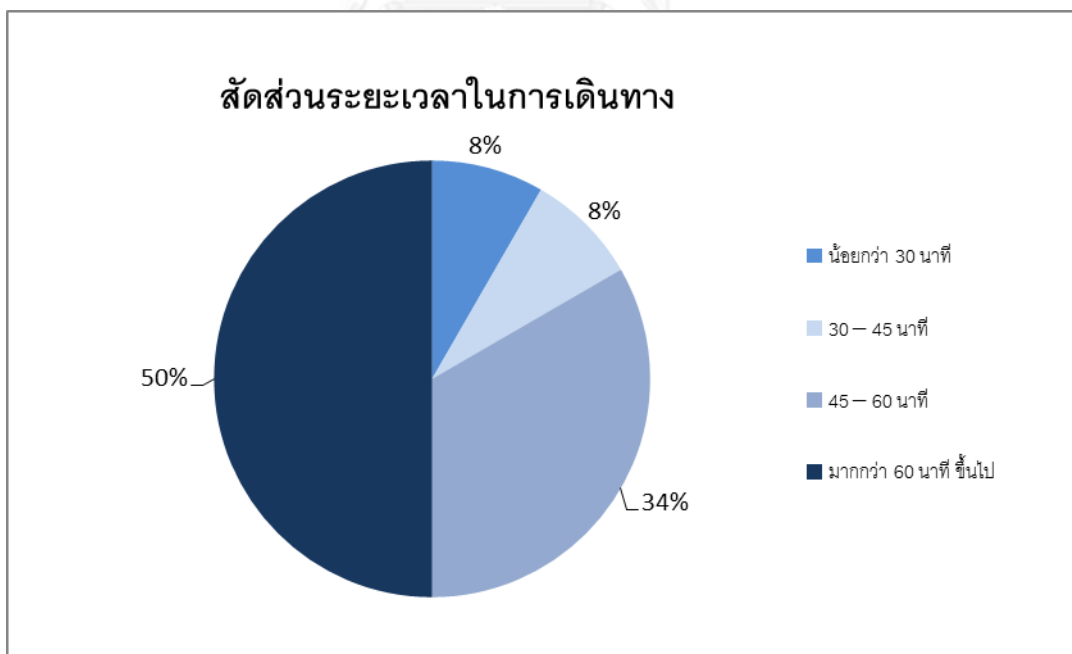
การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่พบส่วนมากเนื่องมาจากเหตุผลเรื่องความสะดวกในการเดินทางที่เป็นผลมาจากทำเลที่ตั้งของบ้านไปทำงาน - โรงเรียนของบุตรส่งผลกระทบต่อปัญหาในการเดินทาง ความสะดวกและระยะเวลาในการเดินทางไปทำงาน เนื่องจากแหล่งงานและสถานศึกษาที่มีชื่อเสียงและได้รับความนิยมอยู่ในย่านกลางเมือง ขณะที่บ้านของกลุ่มตัวอย่างนั้นอยู่แถบชานเมืองหรือฝั่งธนบุรีซึ่งระยะแรกนั้นปัญหาดังกล่าวยังไม่ปรากฏหรือยังไม่ส่งผลกระทบมากนัก เนื่องจากหลายสาเหตุประการแรกตอนเริ่มซื้อบ้านการจราจรยังไม่ติดขัดเท่าระยะหลังที่เกิดปัญหา ประการที่สองบุตรยังไม่

เข้าโรงเรียน ประการที่สามบุตรยังไม่ย้ายไปเรียนโรงเรียนที่มีชื่อเสียงระดับมัธยมหรือมหาวิทยาลัยในเมือง แต่เมื่ออยู่อาศัยไปได้สักระยะเนื่องจากบุตรโตขึ้นจากตารางที่ 5.6 ระยะเวลาการอยู่อาศัย 3 – 5 ปี และ 6 – 10 ปี เป็นช่วงที่ทำให้รับรู้และหนี้ออกกับปัญหาโดยเฉพาะการจราจรเข้า – เมือง ในช่วงเวลาวิกฤต

จากตารางที่ 6.6 แสดงระยะเวลาที่อยู่อาศัยบ้านหลังเก่า

ระยะเวลาที่อาศัย	รวม
ไม่เคยอยู่ / อยู่อาศัยเป็นครั้งคราวไม่ประจำ	17.39
ต่ำกว่า 3 ปี	13.04
3 – 5 ปี	30.43
6 – 10 ปี	30.43
มากกว่า 10 ปี	8.70

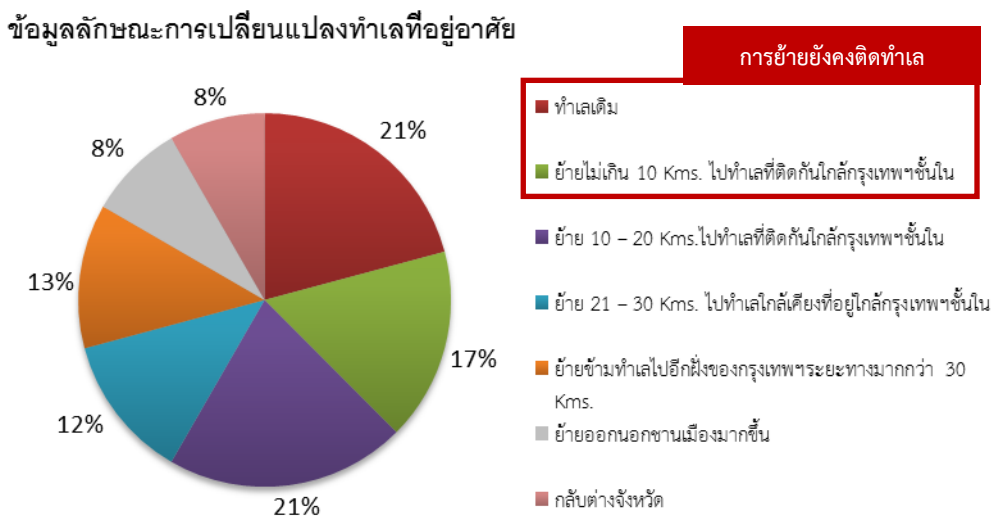
ตารางที่ 7. 4 แสดงสัดส่วนของระยะเวลาในการเดินทางไปทำงาน – โรงเรียนของผู้ที่ประสบปัญหาในการเดินทาง



ทั้งนี้การเดินทางที่เกิดขึ้นนั้นเป็นระยะเวลาการเดินทางที่ผู้ประสบปัญหาได้วางแผนการเดินทางแล้ว ทั้งที่สามารถใช้ช่องทางหลีกเลี่ยงได้และหลีกเลี่ยงไม่ได้จึงนำมาซึ่งการตัดสินใจเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย ซึ่งตามหลักแล้วระยะเวลาในการเดินทางตั้งแต่ 30 – 45 นาที จะไม่ถือว่า

เป็นการเสียเวลาในการเดินทาง ระยะเวลา 45 – 60 นาที จะเริ่มเป็นระยะเวลาที่เริ่มเสียเวลาแต่ยังพอรับได้ แต่ถ้าวระยะเวลาในการเดินทางมากกว่า 60 นาทีขึ้นไปทุกวันจะเกิดความรู้สึกเหลืออด<sup>23</sup> เมื่อพิจารณาแผนภูมิระยะเวลาในการเดินทางของผู้ประสบปัญหาการเดินทางส่วนใหญ่จึงทำให้เข้าใจถึงการนำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยได้ โดยในการย้ายที่อยู่อาศัยจากบ้านหลังเดิมไปบ้านหลังใหม่ที่เลือกนั้นสามารถช่วยแก้ไขปัญหาการเดินทางได้ดีขึ้น

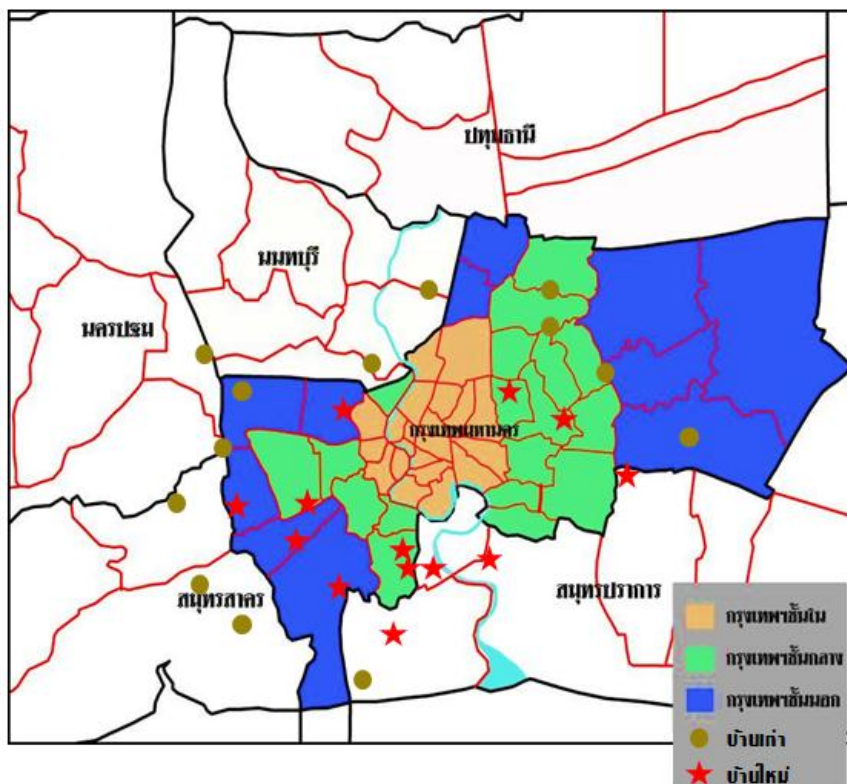
ตารางที่ 7.5 แสดงข้อมูลการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยจากที่อยู่ที่ย้าย – ที่อยู่ที่เลือกอาศัย



จากแผนภูมิพบว่าการเปลี่ยนแปลงทำเลของที่อยู่อาศัยนั้นเป็นไปในลักษณะที่ขยับเข้าไปใกล้กรุงเทพฯชั้นใน ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกในการเดินทางทั้งทางด่วน ขนส่งมวลชน โดยพบว่าร้อยละ 21 ยังคงเลือกอาศัยในโซนเดิม ซึ่งเป็นพื้นที่ใกล้กรุงเทพฯชั้นในหรือเข้าไปอยู่ในกรุงเทพฯชั้นในซึ่งพบในการย้ายจากที่อยู่อาศัยเดิมไปสู่ที่อยู่อาศัยใหม่ภายในไม่เกิน 10 กิโลเมตร และ 10 – 20 กิโลเมตรเช่นกัน นอกจากนี้กลุ่มคนที่เลือกย้ายข้ามทำเลเดิมไปอยู่ฝั่งของกรุงเทพฯมากกว่า 30 กิโลเมตรนั้นพบว่าเนื่องจากที่อยู่อาศัยใหม่อีกฝั่งหนึ่งอยู่ใกล้กับสถานศึกษาบุตรและที่ทำงานมาก ใกล้เมืองมากกว่าและการเดินทางสะดวก จึงทำให้ยอมย้ายไปจากทำเลเดิมที่คุ้นเคย ซึ่งสอดคล้องกับเหตุผลในการเลือกที่อยู่อาศัยที่ได้จากการศึกษาโดยเป็นเหตุผลที่ถูกเลือกมากที่สุด และสิ่งที่สังเกตตามมาคือการเปลี่ยนแปลงที่อยู่ที่เกิดขึ้นนั้นจะมีลักษณะเปลี่ยนแปลงภายในทำเลเดิมหรือทำเลที่อยู่ติดกันเนื่องจากมีความคุ้นเคย ขำนาญเส้นทางและสิ่งแวดล้อม และภูมิลำเนาเดิมอยู่บริเวณใกล้เคียงกัน โดยพบลักษณะของการติดที่ ติดทำเล ความคุ้นเคยสิ่งแวดล้อมที่น่าสนใจในกลุ่มตัวอย่างบรรดาคนอายุ 50 ปีขึ้นไปนั้นพบว่า มีความต้องการกลับไปอยู่ภูมิลำเนาเดิม ใกล้ญาติพี่น้อง สังคมที่ตนเองเคยอยู่

<sup>23</sup> ภัคกมล สุจิตวรรงค์, "การปรับเปลี่ยนรูปแบบการเดินทางและแหล่งงานของประชากรวัยทำงานที่พักอาศัยในหมู่บ้านจัดสรรเกิดใหม่: กรณีศึกษา โครงการจัดสรรที่ดินประเภทบ้านเดี่ยว ย่านราชพฤกษ์."

หรือธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเหมือนกับที่ตนเองเติบโตมา เช่น ติดคลอง แม่น้ำ นอกจากนี้พบกลุ่มตัวอย่างจำนวนหนึ่งมีลักษณะการย้ายที่อยู่เข้าไปใกล้ภูมิลำเนาเดิมหรือที่อยู่ของบิดามารดามากเกี่ยวข้องกับ



ภาพที่ 7.2 แสดงการเปลี่ยนแปลงทำเลที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง

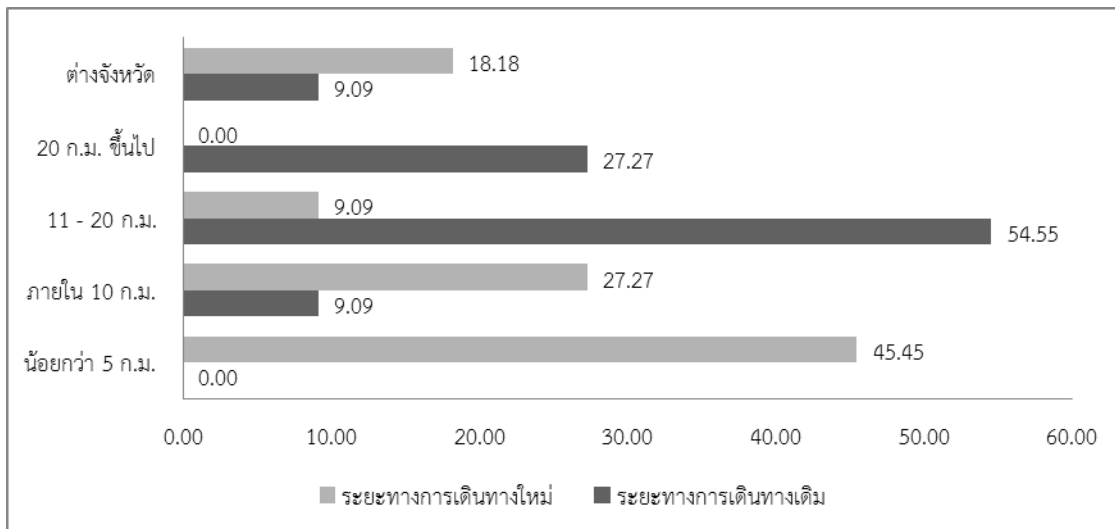
## 2). ความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยแห่งใหม่กับระยะเวลาการเดินทางไปมาหาสู่ครอบครัว บิดามารดา - ภูมิลำเนาเดิม

จากผลการศึกษาพบว่าเหตุผลของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่ที่อยู่อาศัยจำนวนหนึ่งเกิดจากเหตุผลทางได้สังคมที่ร้อยละ 35 พบว่าเป็นเหตุผลการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยอันเนื่องมาจากเหตุผลทางสังคมนั้นสอดคล้องกับการเลือกที่อยู่อาศัยเป็นหลักของคนกลุ่มบ้านหลังที่ 1, 3, 5, 7, 10, 12, 16, 18, 19, 21, 22 เนื่องจากหลายสาเหตุ ได้แก่ ความต้องการที่จะย้ายกลับไปอยู่กับครอบครัว ใกล้ครอบครัว ภูมิลำเนาเดิมของตน การหย่าร้างที่นำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

การเปลี่ยนแปลงทำเลที่อยู่อาศัยในลักษณะดังกล่าวมีความคล้ายกับที่ได้อธิบายไปในเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยกับลักษณะครอบครัว ซึ่งสามารถแจ้งลักษณะการเปลี่ยนแปลงทำเลที่เกิดขึ้นได้ดังต่อไปนี้



ตารางที่ 7.6 การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยระหว่างที่อยู่อาศัยเดิมกับที่อยู่ใหม่กับระยะทางจาก  
ภูมิลำเนาครอบครัวเดิม



จากการเปลี่ยนแปลงทำเลที่เกิดขึ้นจะเห็นว่าเมื่อเปรียบเทียบจากระยะแรกที่ส่วนใหญ่เป็นครอบครัวที่แยกครอบครัวไปมีที่อยู่ของตนเองหลังแต่งงานซึ่งส่วนมากจะแยกออกไปสร้างครอบครัวห่างจากภูมิลำเนาเดิมครอบครัวเดิมที่ระยะห่าง 10 กิโลเมตรขึ้นไป แต่เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงที่อยู่เกิดขึ้นพบว่าที่อยู่อาศัยหลังที่ต้องการเมื่อชายที่อยู่เดิมนั้นมีลักษณะขยับเข้ามาใกล้ภูมิลำเนาครอบครัวเดิมของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของเจ้าบ้าน ซึ่งสามารถลดระยะทางการเดินทางลงมาเหลือภายใน 10 กิโลเมตร และเดินทางไม่ถึง 5 กิโลเมตร ซึ่งเป็นสัดส่วนที่แตกต่างจากการเดินทางจากที่อยู่อาศัยเดิมในลักษณะตรงกันข้ามดังตารางที่แสดงข้างต้น

สังเกตว่าการขยับเข้ามาใกล้กับบิดามารดาที่อยู่ภูมิลำเนาเดิมนั้นส่วนใหญ่ยังคงต้องการไว้ซึ่งครอบครัวเดียวที่มีความเป็นส่วนตัวของครอบครัวตนเอง แต่ก็ยังคงต้องการที่จะไปมาหาสู่พึ่งพากันระหว่างบ้านของบุตรกับบ้านของบิดามารดา การย้ายบ้านมาอยู่ในย่านใกล้เคียงกับบ้านของบิดามารดานั้นจะไม่ใช้ลักษณะความสัมพันธ์ทางครอบครัวแบบสังคมตะวันออกที่เป็นครอบครัวขยาย ย้ายเข้าไปอยู่บ้านฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง และไม่ได้เป็นไปตามลักษณะ “ครัวเรือนกลุ่ม” ตามที่โยธิน แสงวดี (2552) เคยกล่าวไว้ คือ “การที่เครือญาติที่ใกล้ชิดโดยสายเลือด และการสมรสระหว่างตระกูลซึ่งจะตั้งบ้านเรือนอยู่ใกล้กันในระยะ 5 เมตร หรือ 30 เมตร” แต่ลักษณะครอบครัวเดียวที่พบตามกลุ่มตัวอย่างจะเป็นลักษณะที่ใกล้เคียงกับครัวเรือนกลุ่มแต่จะแตกต่างกันเรื่องระยะในการตั้งครัวเรือนของครอบครัวที่ต้องการอยู่อาศัยแบบมีความเป็นส่วนตัว สามีภรรยาจัดการดูแลครอบครัวด้วยตนเอง มีอำนาจในการตัดสินใจเป็นของตนเองซึ่งแตกต่างจากการอยู่อาศัยเป็นครอบครัวขยาย แต่ก็ยังคง

ต้องการอยู่ใกล้บิดามารดา หรือชุมชนใกล้กันไปมาหาสู่กันง่ายโดยระยะทางระหว่างที่อยู่ใหม่ที่กลุ่มตัวอย่างต้องการกับบ้านบิดามารดานั้นจะห่างกันดังต่อไปนี้



ภาพที่ 7.3 แสดงรูปแบบการตั้งครัวเรือนที่ได้จากการวิเคราะห์

นอกจากนี้พบว่าลักษณะของการย้ายที่อยู่ไปภูมิลำเนาครอบครัวเดิมนั้น เป็นการขยับเข้าไปอยู่แถบภูมิลำเนาของฝ่ายหญิงจำนวนหนึ่ง ซึ่งเป็นสัดส่วนที่มากกว่าการย้ายไปอยู่ใกล้บ้านฝ่ายชาย ลักษณะของการย้ายไปอยู่ใกล้ภูมิลำเนาฝ่ายชายที่พบนั้นฝ่ายหญิงมีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัด หรือฝ่ายชายย้ายกลับภูมิลำเนาเดิมตนเองเนื่องจากการหย่าร้าง การขยับเข้าไปอยู่ใกล้ภูมิลำเนาเดิมหรือเพื่อให้สะดวกต่อการไปมาหาสู่กันของบ้านมารดาของฝ่ายหญิงที่มีมากกว่าฝ่ายชายนั้นสอดคล้องกับความสัมพันธ์ระหว่างผู้หญิงกับมารดา โดยความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นจากการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันซึ่งทำให้มารดาและบุตรสาวเกิดความเข้าใจกันสนิทสนมกันนั้น มีปัจจัยที่มีส่วนเกี่ยวข้องในความสัมพันธ์ที่สามารถอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างผู้หญิงกับมารดานั้นปัจจัยด้านอายุ แบบแผนของครอบครัว รายได้ของผู้หญิงและรายได้ของสามีนั้นมีผลต่อความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้น ตามที่ Arnold et al หรือรรภา ลำเจียกเทศ (2530) ได้ศึกษาพบว่าผู้หญิงที่มีรายได้สูง และมีสามีรายได้สูงจะมีความสนิทสนมกับมารดามากกว่า เนื่องจากสามารถให้ความช่วยเหลือด้านเศรษฐกิจกับบิดามารดา และมีเวลาในการทำกิจกรรมร่วมกัน ภาวะในการรับผิดชอบปัญหาทางเศรษฐกิจในครอบครัวของตนเองจะมีน้อยกว่าผู้หญิงที่มีรายได้น้อย ทั้งยังพบว่าสตรีกลุ่มนี้ยอมรับว่ามารดามีความเข้าใจในตนเองมากกว่าอีกด้วย

จากผลวิจัยดังกล่าวพบว่ามีผลสอดคล้องกับกลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยศึกษาเป็นครอบครัวของสตรีที่มีรายได้สูงและมีสามีรายได้สูง รวมไปถึงบางส่วนที่อยู่อาศัยเป็นครอบครัวขยายมาก่อนจึง

สามารถช่วยในการอธิบายความสัมพันธ์ที่นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงและเลือกที่อยู่อาศัยตามความสัมพันธ์ของครอบครัวเดิม

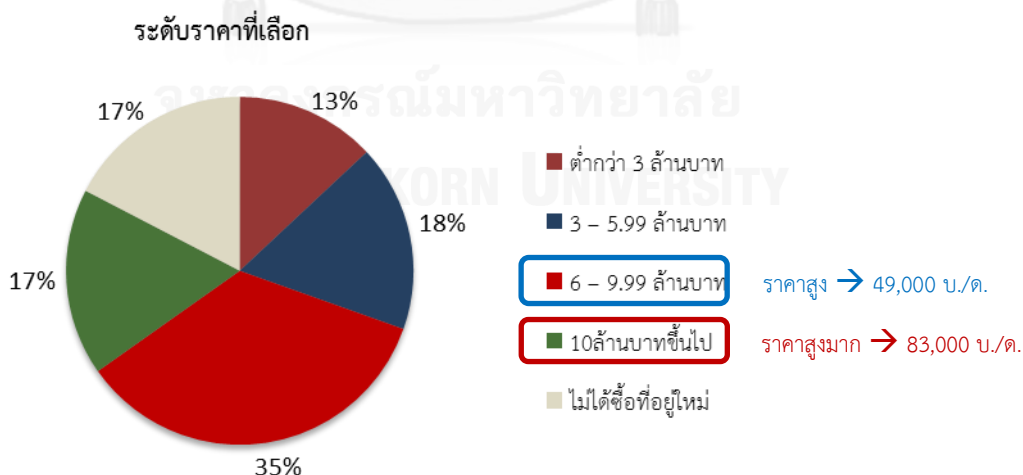
ทั้งนี้ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์พบว่าเจ้าของบ้านบางส่วนต้องการให้บิดามารดาช่วยในการดูแลเลี้ยงดูบุตรที่ยังเล็กเนื่องจากมารดาที่อายุน้อย ช่วงตั้งครรภ์ หรือมีบุตรคนแรกต้องการมารดาจะช่วยให้คำแนะนำในการเลี้ยงดูบุตร มารดากับฝ่ายหญิงจะคอยดูแลซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ยังช่วยไปรับหลานที่โรงเรียนหลังเลิกเรียน ผากบุตรไว้ให้ช่วยดูแลยามที่ผู้ปกครองต้องออกไปทำงาน เนื่องจากไว้วางใจญาติผู้ใหญ่ในครอบครัวมากกว่าจ้างพี่เลี้ยงหรือฝากไว้ที่สถานรับเลี้ยงเด็ก ซึ่งลักษณะครอบครัวที่เกิดขึ้นในกลุ่มตัวอย่างจะแตกต่างจากลักษณะการฝากบุตรไว้ให้ผู้สูงอายุเลี้ยงดูและให้เด็กกับผู้สูงอายุอยู่อาศัยลำพังซึ่งเป็นอีกลักษณะของครอบครัวพิเศษ ซึ่งพบได้ในต่างจังหวัดมากกว่ากรุงเทพฯ

### 7.3 ความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยใหม่กับรายได้ครัวเรือน

#### 1). ความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบที่อยู่อาศัยที่ต้องการ ระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ต้องการ และระดับรายได้

จากการศึกษายังพบว่าระดับราคาที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างต้องการคือระดับราคาส่วนใหญ่ที่อยู่ประมาณ 6 – 9.99 ล้านบาท

ตารางที่ 7.7 แสดงระดับราคาที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ที่ต้องการ



\*ที่มาจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ คิดจากอัตราดอกเบี้ย7% ระยะเวลาผ่อนชำระ20ปี ธนาคารปล่อยกู้ร้อยละ80 ของราคาที่อยู่

โดยจากผลการศึกษาที่ได้พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ยังอยู่ในวัยทำงานประกอบอาชีพธุรกิจ ส่วนตัวมากที่สุดร้อยละ 44 รองลงมาประกอบอาชีพพนักงานบริษัทร้อยละ 39 และพบว่าร้อยละ 43.48 ของกลุ่มตัวอย่างเป็นกลุ่มที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือน 200,000 บาทขึ้นไป เมื่อพิจารณาถึงความสามารถในการรับภาระด้านที่อยู่อาศัยด้วยการคำนวณความสามารถในการผ่อนชำระที่อยู่อาศัยเป็น 30% ของรายได้ สามารถประมาณการความสามารถในการผ่อนชำระด้านที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างได้ดังนี้

รายได้ต่อเดือน 130,000 บาท	สามารถผ่อนชำระได้ 39,000 บาท
รายได้ต่อเดือน 150,000 บาท	สามารถผ่อนชำระได้ 45,000 บาท
รายได้ต่อเดือน 180,000 บาท	สามารถผ่อนชำระได้ 54,000บาท
รายได้ต่อเดือน 200,000 บาทขึ้นไป	สามารถผ่อนชำระได้ 60,000 บาทขึ้นไป

และเมื่อพิจารณาตามแผนภูมิการเลื่อนชั้นที่อยู่อาศัยซึ่งจัดทำโดยธนาคารอาคารสงเคราะห์ และความสามารถในการชำระค่าที่อยู่อาศัยดังที่ได้กล่าวไปก่อนหน้านี้จะพบว่าราคาที่อยู่อาศัยผู้อยู่บ้านเดี่ยวต้องการกับรูปแบบที่อยู่อาศัยใหม่ที่มีส่วนใหญ่ยังคงต้องการอยู่อาศัยบ้านเดี่ยวนั้นมีความสัมพันธ์กันดังแผนภูมิต่อไปนี้

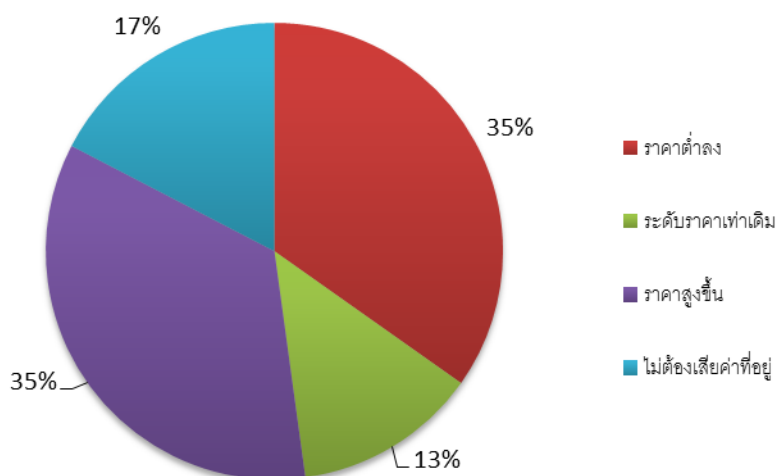
ตารางที่ 7.8 แผนภูมิการเลื่อนชั้นที่อยู่อาศัยจัดทำโดยธนาคารอาคารสงเคราะห์



คำนวณเงินงวดคิดอัตราดอกเบี้ย 7% 20 ปี วงเงินกู้ 80% ของมูลค่าอสังหาริมทรัพย์

## ความสัมพันธ์ระหว่างระดับราคาที่อยู่อาศัยเดิมและระดับราคาที่อยู่อาศัยใหม่

ตารางที่ 7.9 เปรียบเทียบระดับราคาเดิมกับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เลือก



จากตารางจะพบว่าระดับที่อยู่อาศัยใหม่นั้นจะอยู่ที่ราคาต่ำลงและสูงขึ้นในสัดส่วนที่เท่ากัน โดยลักษณะการเลือกระดับราคาที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ที่แตกต่างกันมีลักษณะดังต่อไปนี้

- การเลือกที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาต่ำลง

การที่เลือกที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาต่ำลงเป็นผลมาจากเหตุผลด้านเศรษฐกิจ ซึ่งเกิดจากหลายสาเหตุ ได้แก่ การหย่าร้าง จำนวนบุตรที่เพิ่มขึ้น บุตรเริ่มโตเข้าโรงเรียนค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้นแต่ระดับรายได้ไม่ได้เพิ่มสูงขึ้นมากตาม โดยคนของกลุ่มนี้ส่วนใหญ่มีระดับรายได้ต่อเดือนจะอยู่ที่ไม่เกิน 150,000 บาท ทำให้ความสามารถในการชำระค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยไม่สามารถขยับไปสู่ที่อยู่อาศัยระดับราคาเท่าเดิมหรือสูงขึ้นได้ เหตุผลรองลงมาคือมีผู้อยู่อาศัยน้อยลง จึงเลือกที่จะอยู่ที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าที่อยู่อาศัยเดิมกว่าครึ่งดังที่ได้อธิบายข้างต้น

- การเลือกที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาเท่าเดิม ไม่เกิดความแตกต่างมากนัก

ในส่วนของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกระดับราคาเท่าเดิม 2 ใน 3 คนของคนกลุ่มนี้ที่อยู่อาศัยเดิมเป็นที่อยู่ที่มีระดับราคาสูงอยู่แล้วคือระดับราคา 5 - 10 ล้านบาทขึ้นไป อีกทั้งยังเป็นกลุ่มคนที่มีรายได้มากกว่า 200,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป และไม่ได้มีปัญหาด้านเศรษฐกิจ ระดับที่อยู่อาศัยที่เลือกจึงไม่แตกต่างจากเดิมมากนักนอกจากจะเน้นไปที่ทำเลที่ตั้งความสะดวกในการเดินทาง และความพึงพอใจด้านกายภาพที่อยู่อาศัย

- กลุ่มตัวอย่างที่เลือกที่อยู่ระดับราคาสูงขึ้นนั้นเป็นผลเนื่องมาจาก 2 ประการหลักคือ

1. ที่อยู่อาศัยเดิมอยู่ที่ระดับราคากลางสูง
2. เป็นกลุ่มที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือนมากกว่า 200,000 บาท

จากผลการศึกษาจะพบว่ากลุ่มคนกลุ่มนี้ไม่มีปัญหาด้านเศรษฐกิจ และการเลือกที่อยู่อาศัยใหม่ของคนกลุ่มนี้จะเน้นไปที่เหตุผลด้านทำเลที่ตั้งที่พอใจ เช่น ภูมิสำเนาตนเอง ความสะดวกในการดูแลกิจการ ใกล้ทางด่วน ใกล้เมืองหรือในเมือง เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างที่ได้ทำการสัมภาษณ์นั้นส่วนใหญ่ฝากขายโครงการบ้านมณฑนา โดยจากตารางที่ 5.7 แสดงระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ฝากขายซึ่งส่วนใหญ่อยู่ที่ 4 – 5.99 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 52.17 ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยระดับกลางสูง และรองลงมาคือโครงการระดับราคาสูงมาก (10 ล้านบาทขึ้นไป) ระดับรายได้ครัวเรือนของคนกลุ่มนี้เมื่อครั้งซื้อบ้านหลังเก่าไม่ต่ำกว่า 100,000 บาทต่อเดือนอยู่แล้วซึ่งฐานะมีความมั่นคงในระดับหนึ่ง ขณะที่ปัจจุบันจากตารางที่ 5.3 พบว่าร้อยละ 43.48 ของกลุ่มตัวอย่างเป็นกลุ่มที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือน 200,000 บาทขึ้นไป โดยจากตารางที่ 5.14 แสดงระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ต้องการพบว่าระดับราคาของกลุ่มตัวอย่างต้องการมากที่สุดอยู่ที่ราคา 6 – 9.99 ล้านบาท แสดงให้เห็นถึงความมั่นคงทางฐานะที่มีมากขึ้นซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์พนักงานขายเช่นกัน นอกจากนี้ขนาดที่อยู่อาศัยใหม่ที่เลือกส่วนมากของคนกลุ่มนี้จะใหญ่ขึ้นกว่าเดิมเช่นกัน

ทั้งนี้พบว่าเหตุผลการเลือกที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มตัวอย่างที่นอกเหนือไปจากการความสะดวกในการเดินทางและเรื่องสิ่งแวดล้อมแล้ว ยังมีเหตุผลเรื่องการให้คุณค่ากับชื่อเสียงและคุณภาพของทั้งผู้ประกอบการและระดับโครงการ ซึ่งเมื่อพิจารณาร่วมกับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เลือก พบว่ามีความสอดคล้องกับแนวคิดที่ ศรีณยพงศ์ เทียงธรรม (2548) อธิบายไว้เรื่องความแตกต่างทางชั้นสังคมส่งผลให้เกิดการยึดถือค่านิยม ทักษะคิด รูปแบบการดำเนินชีวิตและพฤติกรรมที่แตกต่างกัน ซึ่งสะท้อนผ่านการเลือกสินค้าโดยความยินดีในการจ่ายเพื่อซื้อสิ่งที่ไม่สามารถจับต้องมองเห็นได้ อย่างสถานะทางสังคมซึ่งถือเป็นสัญลักษณ์ในการบอกตำแหน่งแห่งหนของตนเองในสังคม (Symbol of status) โดยกลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยได้ศึกษาพบว่ามียินดีที่จะจ่ายเงินเพื่อให้ได้สังคม สิ่งแวดล้อมของคนที่อยู่อาศัยในระดับเดียวกัน ซึ่งพบว่ากลุ่มตัวอย่างร้อยละ 39.13 พิจารณาถึงคุณภาพของผู้ประกอบการระดับของโครงการ สังคมและบริการที่จะได้รับ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างหลายรายที่ต้องการระดับราคาที่อยู่อาศัยราคาเท่าเดิมและสูงขึ้นได้อธิบายเพิ่มเติมให้ฟังถึงข้อดีและความประทับใจในเพื่อนบ้าน สังคมที่เคยอยู่อาศัย ความปลอดภัยและไว้วางใจในตัวผู้ประกอบการและระดับโครงการซึ่งบางรายเปรียบเทียบให้ฟังถึงความแตกต่างของโครงการระดับที่ตนเคยอยู่กับระดับที่ต่ำกว่า บางรายเปรียบเทียบให้ฟังถึงสังคมภายนอกที่อยู่อาศัยที่ตนเองเคยประสบ กับที่อยู่อาศัยที่ตนเองขาย พบว่า

สังคมบ้านที่ตนเองต้องการขายนั้นอยู่ในระดับที่ดีแล้ว ถึงแม้จะต้องการขายด้วยเหตุผลอื่นแต่ก็ยังมี ความพึงพอใจในสังคมหมู่บ้านของตนเอง ไม่เหมือนสังคมของที่อยู่อาศัยระดับราคาสูงกว่า การพูดคุย กันยากกว่า ในการเลือกที่อยู่อาศัยใหม่จะเลือกโครงการระดับสูงกว่าหรือไม่ต่ำกว่าที่ตนอยู่ ซึ่งเป็น การยินดีที่จ่ายนอกเหนือจากเหตุผลด้านความสะดวกในการเดินทาง โดยเป็นการซื้อคุณภาพ สังคม สิ่งแวดล้อม การบริการ และสถานะของตนให้คงอยู่รวมไปถึงในการเลือกระดับโครงการที่สูงขึ้นยังถือ เป็นการเลื่อนระดับชั้นทางสังคมของตนเองไปอยู่ในระดับชั้นที่สูงกว่าได้อีกด้วย

#### 7.4 สรุปผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของเหตุผลการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยกับช่วงชีวิต

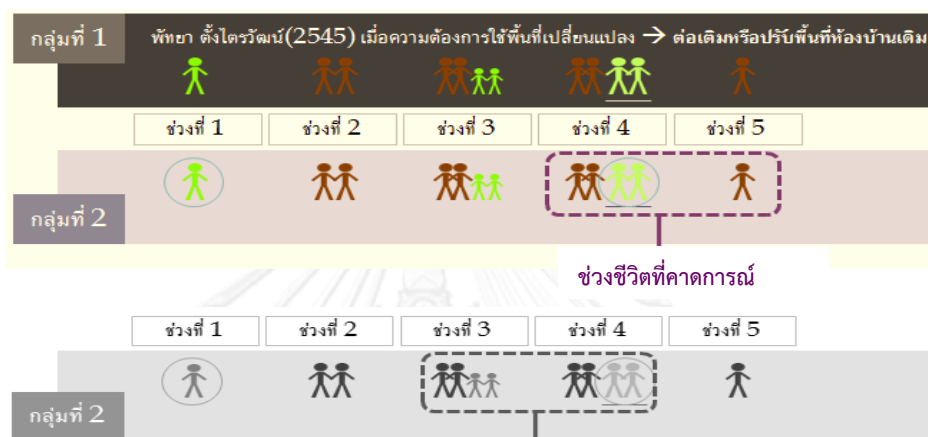
##### 1). ความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยกับช่วงอายุของชีวิต

จากตารางที่ 6.1 แสดงช่วงอายุของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละช่วง

อายุ	รวม
ต่ำกว่า 30 ปี	4.35
30 - 39 ปี	34.78
40 - 49 ปี	21.74
50 - 59 ปี	21.74
60 ปี ขึ้นไป	17.39

จากการสัมภาษณ์พบว่ากลุ่มตัวอย่างโดยส่วนใหญ่ยังสมรสและอยู่อาศัยกับครอบครัวถึงร้อยละ 75 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างแสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างของผู้เปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยนี้อยู่ใน ระหว่างช่วงชีวิตที่ 3 - 4 ซึ่งเป็นช่วงที่บุตรอยู่อาศัยภายในครอบครัวยังไม่แยกออกจากบิดามารดา ผลที่ได้นี้มีความแตกต่างจากสมมติฐานที่ผู้วิจัยคาดไว้คือ การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่เกิดขึ้นของบ้าน ระดับราคากลางสูงขึ้นไปตามที่ผู้วิจัยคาดไว้ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงของวงจรชีวิตครอบครัวที่อยู่ ระหว่างช่วงที่ 4 - 5 ตามที่ รศ. สุปัญญา ไชยชาญกล่าวไว้ หรือตรงกับแนวคิดช่วงชีวิตความครัวช่วงที่ 5 - 6 ตามที่ Jay Haley กล่าวไว้ คือ เป็นช่วงที่บุตรแยกย้ายจากบิดามารดาออกไปอยู่อาศัยเองทำให้ครอบครัวมีสมาชิกลดลง โดยเมื่อขนาดครอบครัวลดลงความจำเป็นในการใช้สอยพื้นที่ภายในบ้านก็จะลดลง เป็นเหตุผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยจากบ้านเดี่ยวที่อยู่เดิมไปสู่ที่อยู่อาศัยที่มีขนาดเล็กลง ขณะที่ผลที่ได้จากการศึกษานั้นมีความต่างออกไปคือ กลุ่มตัวอย่างเจ้าของบ้านเดี่ยวโครงการ แลนด์แอนด์เฮ้าส์ และควอลิตี้เฮ้าส์ที่ฝากขายบ้านเดี่ยวระดับราคา 4 ล้านบาทขึ้นไปนั้นเป็นกลุ่มคนที่อยู่ในช่วงชีวิตระหว่าง 3 - 4 คือเพิ่งแยกกับบิดามารดาออกมาสร้างครอบครัวได้ไม่นาน อายุประมาณ

30 - 40 ปี มีบุตรยังเล็กหรือบุตรยังอยู่อาศัยกับครอบครัวดังที่ได้กล่าวไปข้างต้น และจากผลการศึกษาที่ได้หากพิจารณาเพียงขนาดที่อยู่อาศัยใหม่ที่กลุ่มตัวอย่างเลือกโดยไม่คำนึงถึงเหตุผลด้านปัญหาสุขภาพจะพบว่าขนาดที่อยู่อาศัยใหม่ที่เลือกนั้นมีขนาดใหญ่ขึ้น 47% และเลือกที่อยู่อาศัยใหม่ขนาดเล็กลง 43% ซึ่งเป็นเป็นสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน ต่างกับแนวคิดช่วงชีวิตที่ 4 - 5 ที่ครอบครัวจะเปลี่ยนไปเลือกที่อยู่อาศัยที่มีขนาดเล็กลง



ช่วงชีวิตที่พบจากการศึกษา  
ภาพที่ 7. 4 แสดงช่วงชีวิตกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่พบ

นอกจากนี้ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์พนักงานขายซึ่งเห็นตรงกันว่ากลุ่มผู้ขายบ้านเดี่ยวระดับกลางสูงขึ้นไปนั้นเป็นคนวัยหนุ่มสาวที่มีรายได้ครัวเรือนสูงคือ 100,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป และให้ความสำคัญกับเรื่องบุตรมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาเหตุผลที่ขายบ้านเพราะปัญหาเรื่องการเดินทางทั้งเนื่องจากบุตรยังไม่โตพอที่จะสามารถเดินทางได้ด้วยตนเองและการคมนาคมสาธารณะไม่สะดวกในการเดินทาง การเลี้ยงดูบุตรที่ต้องพึ่งพาอาศัยผู้ใหญ่ซึ่งตนไว้วางใจ และการลดภาระทางเศรษฐกิจด้านที่อยู่อาศัยเพื่อทุ่มเทให้กับค่าใช้จ่ายของบุตรที่เพิ่มมากขึ้นอย่างเต็มที่โดยเฉพาะด้านการศึกษา





ภาพที่ 7.5 แสดงความสัมพันธ์ของช่วงชีวิตของกลุ่มตัวอย่างกับเหตุผลในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่เกิดขึ้นในช่วงชีวิตดังกล่าว

### 7.5 ข้อค้นพบในงานวิจัย

#### การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยกับวงจรชีวิตครอบครัว

ข้อค้นพบในการศึกษาครั้งนี้พบว่า การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยด้านเหตุผลและการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยวมีความสอดคล้องกันด้านเหตุผลทางสังคมที่พบว่านอกจากจะย้ายที่อยู่เพื่อแก้ปัญหาหลักอย่างปัญหาการเดินทางและสภาพที่อยู่อาศัยแล้ว กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 35 มีลักษณะการย้ายไปอยู่ใกล้กับบ้านบิดา มารดา กลับภูมิลำเนาเดิมของตนเองซึ่งร้อยละ 46 ของคนกลุ่มนี้มีระยะการเดินทางไม่เกิน 5 กิโลเมตรจากที่อยู่ใหม่ที่ตนเองเลือกและพบว่าเป็นการย้ายไปใกล้กับภูมิลำเนาบ้านบิดาฝ่ายหญิงมากกว่าฝ่ายชาย สะท้อนถึงการพึ่งพา ดูแลกันซึ่งพบว่าบุตรเป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้เกิดความสัมพันธ์และการย้ายที่อยู่อาศัยในลักษณะดังกล่าวซึ่งไม่ใช่ลักษณะครอบครัวขยายแต่เป็นครอบครัวเดี่ยวซึ่งยังคงมีความเป็นส่วนตัว สามีและภรรยาใช้อำนาจในการจัดการภายในครอบครัวตนเอง แต่ต้องการอยู่ใกล้บ้านบิดามารดาญาติพี่น้องตนเองเพื่อสะดวกในการไปมาหาสู่ พึ่งพาดูแลกันละกัน



ภาพที่ 7.6 แสดงช่วงชีวิตของกลุ่มตัวอย่างที่พบและลักษณะพิเศษในการเคลื่อนย้ายทำเลที่อยู่

พบว่าลักษณะของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่เกิดขึ้นของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยวระดับกลางสูงที่ได้นั้น เป็นลักษณะของการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่เกิดขึ้นในระหว่างช่วงชีวิตที่ 3 - 4 ซึ่งเป็นช่วงที่คู่แต่งงานส่วนใหญ่ร้อยละ 80 อยู่ในวัยทำงานและมีบุตรอาศัยอยู่ด้วยกัน จากการศึกษาเอกสารข้อมูลพบว่า การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยที่เกิดขึ้นของช่วงชีวิตดังกล่าวที่เกิดขึ้นคล้ายกับผลการวิจัยทางราชการของออสเตรเลียในปี 2007 เรื่อง การย้ายที่อยู่ของครอบครัวกลุ่ม Parents in couple families with dependent children ที่มีบุตรคนแรกอายุต่ำกว่า 5 ปีมีการย้ายที่อยู่อาศัยเกิดขึ้นจำนวนมาก รองลงมาคือกลุ่มที่มีบุตรอายุ 5 - 14 ปี โดยเหตุผลที่เปลี่ยนที่อยู่อาศัยเพราะต้องการที่อยู่อาศัยที่มีขนาดใหญ่ขึ้น และพบว่าครอบครัวช่วงที่มีบุตรอายุมากกว่านี้ที่ย้ายบ้านมีจำนวนน้อยลง เพราะเกิดความเสถียรในที่อยู่แล้วและไม่อยากให้กระทบต่อการศึกษาของบุตร ซึ่งใกล้เคียงกับที่พบในกลุ่มตัวอย่างที่ 1, 2, 4, 5, 12, 18 จากกลุ่มตัวอย่างบางคนพบว่าการซื้อบ้านแรกเริ่มนั้นคู่แต่งงานซื้อเพื่ออยู่อาศัยหลังแต่งงาน ขาดการวางแผนการเดินทางไปโรงเรียนของบุตร เมื่ออยู่อาศัยผ่านไปประมาณ 3 - 10 ปี ซึ่งเป็นอายุการอยู่อาศัยที่พบมากในการศึกษาครั้งนี้ บุตรเริ่มโตขึ้นเริ่มเข้าโรงเรียนหรือย้ายไปเรียนโรงเรียนหรือมหาวิทยาลัยชื่อดังในเมือง ประกอบกับการจราจรหนาแน่นขึ้นมีความหนาแน่นมากขึ้น เป็นผลให้เลือกการย้ายที่อยู่ โดยการขายบ้านเก่าและไปอยู่ที่ใหม่มากกว่าที่จะให้บุตรย้ายสถานศึกษา จากผลการศึกษาในกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกแก้ปัญหาทั้งโดยการย้ายที่อยู่อาศัยใหม่เข้าไปอยู่ใกล้เมืองหรือชั้บเข้าไปอยู่ในเมืองเพื่อให้บุตรเดินทางสะดวกและมีทั้งที่บุตรเลือกที่จะออกจากบ้านไปอยู่หอพักใกล้มหาวิทยาลัย ทั้งนี้พบว่ามีกลุ่มตัวอย่างจำนวน

หนึ่งประมาณร้อยละ 40 ของผู้มีบุตรและบุตรอยู่อาศัยด้วยกันกับบิดามารดา มีการเลือกที่อยู่อาศัย ถัดจากหลังที่ขายโดยการคำนึงถึงการเดินทางไปโรงเรียนจนกระทั่งจบการศึกษามหาวิทยาลัย

## 7.6 ข้อเสนอแนะงานวิจัย

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้เป็นการศึกษาเหตุผลในการขายบ้านและรูปแบบที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่อาศัยบ้านเดี่ยวของแลนด์เฮาส์ซึ่งเป็นโครงการบ้านจัดสรรผู้วิจัยจึงเสนอแนะให้มีการศึกษาเพิ่มเติมในลักษณะของบ้านเดี่ยวที่เป็นบ้านที่ตั้งอยู่บนที่ดินส่วนตัว เป็นบ้านเดี่ยวอีก ลักษณะที่ไม่ใช่ลักษณะโครงการบ้านจัดสรร อีกประการคือเสนอให้มีการศึกษาผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยวที่อยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด ทั้งนี้ผลที่ได้อาจสอดคล้องหรือแตกต่างไปจากผลการศึกษาที่ได้จากโครงการบ้านจัดสรรที่อยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ซึ่งจะสามารถนำข้อมูลที่ศึกษามาใช้ประกอบ เปรียบเทียบ ลักษณะการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้เป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวที่เกิดขึ้นในสังคมไทยได้ไปอีกระดับที่ชัดเจนมากขึ้น

## รายการอ้างอิง

"4social Class4lifestyle on Research."

[http://www.marketeer.co.th/inside\\_detail.php?inside\\_id=5375](http://www.marketeer.co.th/inside_detail.php?inside_id=5375).

Harder, Arlene. "The Family Life Cycle." <http://www.support4change.com/index.php>.

"Moving House." In *Australian Social Trends December 2010*. Australian Bureau of Statistics, 2010.

"Social Class as a Symbol of Status."

[http://www.marketeer.co.th/inside\\_detail.php?inside\\_id=3870](http://www.marketeer.co.th/inside_detail.php?inside_id=3870).

Speare, A., Goldstein, S., and Frey, W. . "Residential Mobility, Migration and Metropolitan Change ". *Cambridge: Ballinger* (n.d).

เปรมวดี อาวุธกรรมปริชา. "ความสัมพันธ์ระหว่างบุตรสาวกับมารดาในเขตกรุงเทพมหานคร." บัณฑิตวิทยาลัย, 2540.

กฤษณ์ เสสะเวช. "สถานการณ์และแนวโน้มตลาดบ้านมือสอง สถานการณ์ตลาดบ้านมือสองในไทย " สมาคมสินเชื่อที่อยู่อาศัย 2555, 100 -05.

ชยวีร์ คีตวรนาฎ. "การจัดเตรียมที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงานบริษัท ทำอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน): กรณีศึกษา ทำอากาศยานสุวรรณภูมิ." จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.

นงลักษณ์ จารุวัฒน์. "นิยามธุรกิจ: การตลาด 1/3 วัฏจักรชีวิตครอบครัว " สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, <http://www.ismed.or.th/SME/src/bin/controller.php>.

พงศ์ประยูร, ฉัตรชัย. "กระบวนการเปลี่ยนแปลงภายในเขตที่อยู่อาศัย." จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.

พัทธา ตั้งไตรวัฒน์. "ความสัมพันธ์ระหว่างการเปลี่ยนแปลงการใช้พื้นที่ของที่อยู่อาศัยกับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างครอบครัว : กรณีศึกษาหมู่บ้านอาคารสงเคราะห์ทุ่งมหาเมฆ." จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545.

ภัคกมล สุจิตวงศ์. "การปรับเปลี่ยนรูปแบบการเดินทางและแหล่งงานของประชากรวัยทำงานที่พักอาศัยในหมู่บ้านจัดสรรเกิดใหม่: กรณีศึกษา โครงการจัดสรรที่ดินประเภทบ้านเดี่ยว ย่านราชพฤกษ์." จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2554.

มานพ พงศทัต. "รวมเรื่องอาคารชุดของประเทศไทย ". 29. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527.

วจนะ ภูพานี. "Social Class and Customer Behavior."

<http://www.slideshare.net/kingkongzaa/socialclass-5-consumer-behavior>.

ว่อง, วิจิต. "สรุปสถานการณ์ตลาดบ้านมือสองปี 2547 และแนวโน้มปี 2548." วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 2547, 55-58.

วิทวัส รุ่งเรืองผล. "พฤติกรรมผู้บริโภคในการซื้อสังหาริมทรัพย์."

[http://www.marketeer.co.th/inside\\_detail.php?inside\\_id=6196](http://www.marketeer.co.th/inside_detail.php?inside_id=6196).

ศุภวัลย์ พลายน้อย และเนาวรัตน์ พลายน้อย. "แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการย้ายถิ่น."

[http://www.cps.chula.ac.th/research\\_division/theory/t\\_migration.html](http://www.cps.chula.ac.th/research_division/theory/t_migration.html).

สนิท สมัครการ. "ประเภทครอบครัว." <http://www.socialwarning.m-society.go.th/risk/5.html>.  
สมศักดิ์ มุณีพีระกุล. "สถานการณ์ตลาดบ้านมือสองและการพัฒนาวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์."  
วารสารธนาคารอาคาร สงเคราะห์, 2553, 40.



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY



ภาคผนวก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
**CHULALONGKORN UNIVERSITY**

## แบบสัมภาษณ์วิทยานิพนธ์ในหัวข้อ

“การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยว : กรณีศึกษาโครงการบ้านเดี่ยวของบริษัทแลนด์แอนด์เฮาส์ระดับราคา 4 ล้านบาทขึ้นไป” วิจัยโดยนางสาวเชกศิริ ยางเดิม รหัสประจำตัวนิสิต 5573354025 ภาควิชาเคหการสาขาวิชาพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยผลที่ได้จากการสัมภาษณ์ของท่านจะนำไปใช้เป็นข้อมูลในการสรุปผลการศึกษา ซึ่งการสัมภาษณ์ของท่านข้อมูลทุกอย่างจะถูกปิดเป็นความลับ จึงใคร่ขอความกรุณาและขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการสัมภาษณ์ไว้ ณ ที่นี้

ข้อมูลพื้นฐานกลุ่มตัวอย่าง ข้อมูลด้านเศรษฐกิจและสังคม

- 1). อายุ ..... ปี
- 2). อาชีพ [ ] พนง.บริษัท [ ] เจ้าของกิจการ [ ] อาชีพอิสระ  
[ ] รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ/ข้าราชการบำนาญ [ ] อื่นๆ.....
- 3). สถานภาพ [ ] โสด [ ] สมรสอยู่กับครอบครัว  
[ ] สมรสแยกกันอยู่กับครอบครัว [ ] หย่าร้าง
- 4). จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่อยู่อาศัยด้วยกันทั้งหมด (รวมทั้งตัวท่าน)  
[ ] คนเดียว [ ] 2 – 4 คน  
[ ] 5 – 7 คน [ ] มากกว่า 7 คนขึ้นไป
- 5). รายได้ของทั้งครอบครัวรวมกันต่อเดือนเฉลี่ย  
[ ] ต่ำกว่า 100,000 บาทต่อเดือน [ ] 100,000 – 150,000 บาทต่อเดือน  
[ ] ประมาณ 150,001 – 200,000 บาทต่อเดือน [ ] มากกว่า 200,000 บาทต่อเดือน
- 6). ภูมิลำเนา  
[ ] กรุงเทพมหานคร (โซน .....)  
[ ] ปริมณฑล (จังหวัด.....)  
[ ] ต่างจังหวัด
- 7). ระยะเวลาที่อยู่อาศัยบ้านหลังที่ขาย .....

สภาพที่อยู่อาศัยหลังที่ขาย

- 8). ชื่อโครงการ .....
- 9). ทำเลที่ตั้ง .....
- 10). ระดับราคาบ้าน .....
- 11). เนื้อที่ ..... ตร.ว.
- 12). พื้นที่ใช้สอยบ้านเดี่ยว ..... ตร.ม.
- 13). จำนวนห้องใช้สอยบ้านเดี่ยว  
ห้องนอน ..... ห้องน้ำ ..... ห้องนั่งเล่น .....  
ห้องรับแขก ..... ห้องครัว ..... ห้องอื่นๆ .....  
ที่จอดรถ .....





### ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาวเชกศิริ ยางเดิม เกิดเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2531 ภูมิลำเนาเดิม 23/58 ถนนแสงชูโต ตำบลท่ามะกา อำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี 71120 (081) 8297288 สำเร็จการศึกษา ระดับบัณฑิตศึกษา คณะรัฐศาสตร์ สาขาวิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีการศึกษา 2555 เข้าศึกษาต่อระดับมหาบัณฑิตศึกษาที่ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยเมื่อเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2555



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY