

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร ของคนต่างด้าว ระหว่างปี พ.ศ.2535-2539 ในขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลได้แบ่งการวิเคราะห์ไว้หลายส่วน ประกอบด้วย

1. ข้อมูลด้านลักษณะด้านเศรษฐกิจ-สังคม ของคนต่างด้าว
2. ข้อมูลด้านที่อยู่อาศัยในอดีตของคนต่างด้าว ก่อนที่จะมีการซื้ออาคารชุด
3. ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ และ กระบวนการตัดสินใจซื้อ
4. ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของอาคารชุดของคนต่างด้าว
5. ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจของคนต่างด้าวต่ออาคารชุดที่อาศัยอยู่ และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดในอนาคต
6. ความสัมพันธ์ของข้อมูล

ในการเก็บรวบรวมโดยแบบสอบถามภาษาอังกฤษ (ดูรายละเอียดใน ภาคผนวก ค) ที่ตอบโดยคนต่างด้าว ทางผู้วิจัยได้ใช้เวลาค่อนข้างนานประมาณกว่าสองปี เนื่องจากปัญหาในด้านความไม่แน่นอนของการพักอาศัยในประเทศไทยของกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา ทำให้มีผลของการได้รับความร่วมมือจากคนต่างด้าวมีจำนวนน้อยมาก รวมแล้วได้รับแบบสอบถามจากคนต่างด้าวในเขตพื้นที่รับผิดชอบของสำนักงานที่ดิน สาขาพระโขนง และ สาขาห้วยขวาง จำนวนทั้งหมด 222 ชุด จากเป้าหมายของแบบสอบถามที่ตั้งไว้จำนวน 291ชุด คิดเป็นร้อยละ 76.29 โดยแบ่งเป็นแบบสอบถามที่ตอบโดยคนต่างด้าวจากสาขาห้วยขวาง จำนวน 66ชุด และ สาขาพระโขนง จำนวน156ชุด หรือ คิดเป็นร้อยละ 29.7 และ 70.3 ตามลำดับ การอภิปรายผลของการศึกษาบางส่วนจะจำแนกเป็นกลุ่มคนต่างด้าวที่มาจากประเทศในเอเชียและนอกเอเชีย มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

5.1 ลักษณะทั่วไปของคนต่างด้าว

5.1.1 ด้านสัญชาติ เพศ อายุ สถานภาพการสมรส สัญชาติของคู่สมรส และ จำนวนบุตร
สัญชาติ

จากข้อมูลที่เก็บรวบรวมโดยแบบสอบถามจำนวน 222 ชุด พบว่าเป็นคนต่างด้าวที่เป็นคนจากประเทศในเอเชีย จำนวน 119 คน และ เป็นคนจากประเทศนอกเอเชีย จำนวน103 คน คิดเป็นร้อยละ 53.6 และ 46.4 ตามลำดับ สำหรับจำนวนคนต่างด้าวเมื่อจำแนกตามกลุ่มประเทศจากในและนอกเอเชีย พอสรุปได้ดังนี้คือ

ก) ในส่วนของคนต่างด้าวที่เป็นคนจากประเทศในเอเชีย สามารถเรียงลำดับจากมากไปน้อยได้ดังนี้

- | | | |
|-------------------------------------|------------|--------------------------|
| 1. คนต่างด้าวที่ถือสัญชาติ ญี่ปุ่น | จำนวน 41คน | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ18.5 |
| 2. คนต่างด้าวที่ถือสัญชาติ ฮองกง | จำนวน 22คน | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ9.9 |
| 3. คนต่างด้าวที่ถือสัญชาติ มาเลเซีย | จำนวน 14คน | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ6.3 |
| 4. คนต่างด้าวที่ถือสัญชาติ อินเดีย | จำนวน 12คน | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ5.4 |
| 5. คนต่างด้าวที่ถือสัญชาติ สิงคโปร์ | จำนวน 11คน | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ5.0 |

- | | | |
|------------------------------------------------|-----------|-------------------------|
| 6. คนต่างด้าวที่ถือสัญชาติ ไต้หวัน | จำนวน 9คน | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ4.1 |
| 7. คนต่างด้าวที่ถือสัญชาติ สาธารณรัฐประชาชนจีน | จำนวน 8คน | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ3.6 |
| 8. คนต่างด้าวที่ถือสัญชาติ อิสราเอล | จำนวน 2คน | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ0.9 |

ข) ในส่วนของคนต่างด้าวที่เป็นคนจากประเทศนอกเอเชีย สามารถเรียงลำดับจากมากไปน้อยได้ดังนี้

- | | | |
|-------------------------------------|------------|--------------------------|
| 1. คนต่างด้าวที่ถือสัญชาติ อเมริกา | จำนวน 58คน | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ26.1 |
| 2. คนต่างด้าวที่ถือสัญชาติ อังกฤษ | จำนวน 27คน | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ12.2 |
| 3. คนต่างด้าวที่ถือสัญชาติ ฝรั่งเศส | จำนวน 13คน | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ5.9 |
| 4. คนต่างด้าวที่ถือสัญชาติ ไอร์ล | จำนวน 3คน | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ1.4 |
| 5. คนต่างด้าวที่ถือสัญชาติ เบลเยียม | จำนวน 2คน | คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ0.9 |

ด้านเพศ

ทางด้านเพศ พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศชายคิดเป็นร้อยละ 86.5 และเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 13.5

อายุ

ทางด้านอายุส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 36-45 ปีคิดเป็นร้อยละ 48.5 ส่วนที่มีอายุระหว่าง 46-55 ปีคิดเป็นร้อยละ 32.4 รองลงมาคืออายุระหว่าง 26-35 ปี,ต่ำกว่า 26 ปี ,56-60 ปีและมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 14.9, 2.7, 0.9และ0.5 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าคนต่างด้าวที่ซื้อห้องชุดในอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่เป็นคนที่มียุทธอายุในระดับที่เรียกว่ากำลังมีความสำเร็จในหน้าที่การงานและความสำเร็จทางด้านจิตใจ สำหรับระดับอายุของคนต่างด้าวจากในเอเชียและนอกคนเอเชียพบว่า มีระดับอายุใกล้เคียงกันและมีสัดส่วนเท่าๆ กัน คือ ส่วนใหญ่จะมีระดับอายุ 36-45 ปี รองลงมาคือ 46-55 ปี และ 26-35 ปี ตามลำดับ แต่จะต่างกันตรงระดับอายุที่ต่ำกว่า 26 ปี จะมีเฉพาะคนต่างด้าวจากในเอเชีย ส่วนระดับอายุ 50-60 ปีและมากกว่า 60 ปี จะมีเฉพาะคนต่างด้าวจากนอกเอเชีย

สถานภาพการสมรส

ด้านสถานภาพการสมรสนั้น ส่วนใหญ่มีสถานภาพแต่งงานแล้วคิดเป็นร้อยละ 67.6 ส่วนที่เป็นคนโสดอยู่คิดเป็นร้อยละ 31.5 และที่แต่งงานแล้วหย่าคิดเป็นร้อยละ 0.9 สำหรับสถานภาพครอบครัวของคนต่างด้าวในส่วนของคนจากในเอเชียพบว่าส่วนใหญ่จะมีการสมรสแล้ว รองลงมาคือยังโสด คิดเป็นร้อยละ82.9 และ17.1ตามลำดับ ซึ่งแตกต่างจากคนต่างด้าวจากนอกคนเอเชียที่พบว่ามีคนที่แต่งงานแล้วกับคนที่ยังไม่แต่งงานมีสัดส่วนใกล้เคียงกันคือ ร้อยละ50.5และ47.6ตามลำดับ ที่เหลืออีกร้อยละ1.9เป็นคนที่มิมีสถานภาพเป็นหม้ายจากการหย่า

จำนวนบุตร

ในด้านบุตรของคนต่างด้าวที่แต่งงานมีครอบครัวแล้วพบว่า ส่วนใหญ่จะมีบุตรเพียงคนเดียวคิดเป็นร้อยละ38.0ยังไม่มีบุตรคิดเป็นร้อยละ24.7รองลงมาคือมีบุตรจำนวน 3 คน, 2 คนคิดเป็นร้อยละ22.0,15.3ตามลำดับสำหรับบุตรของคนต่างด้าวพบว่าส่วนใหญ่คนจากในเอเชียจะมีอัตราการมีบุตรสูงกว่าคนจากนอกเอเชีย

ดังแสดงไว้ในตารางที่5-1 ,5-2 และ5-3

ตารางที่ 5-1 แสดงจำนวนร้อยละด้านสัญชาติ และ เพศของคนต่างด้าว

กลุ่มคนต่างด้าว		จำนวน	ร้อยละ			
1) ที่มาจากประเทศในเอเชีย		119	53.6			
2) ที่มาจากประเทศนอกเอเชีย		103	46.4			
รวม		222	100.0			
สัญชาติของคนต่างด้าว(จากในเอเชีย)		จำนวน	ร้อยละ			
1) ญี่ปุ่น		41	34.5			
2) ฮองกง		22	18.5			
3) มาเลเซีย		14	11.8			
4) อินเดีย		12	10.1			
5) สิงคโปร์		11	9.2			
6) ไต้หวัน		9	7.5			
7) จีน		8	6.6			
8) อิสราเอล		2	1.7			
9) รวม		119	100.0			
สัญชาติของคนต่างด้าว(จากนอกเอเชีย)		จำนวน	ร้อยละ			
1) อเมริกา		58	56.3			
2) อังกฤษ		27	26.2			
3) ฝรั่งเศส		13	12.6			
4) ไอร์แลนด์		3	2.9			
5) เบลเยียม		2	1.9			
6) รวม		103	100			
เพศ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) ชาย	103	86.6	89	86.4	192	86.5
2) หญิง	16	13.4	14	13.6	30	13.5
รวม	119	100	103	100	222	100.0

ตารางที่ 5-2 แสดงจำนวนร้อยละด้านอายุ สถานภาพการสมรส และจำนวนบุตรของคนต่างด้าว

อายุ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) น้อยกว่า 26 ปี	6	5.0	-	-	6	2.7
2) 26 - 35 ปี	17	14.3	16	15.5	33	14.9
3) 36 - 45 ปี	56	47.1	52	50.5	108	48.6
4) 46 - 55 ปี	40	33.6	32	31.1	72	32.4
5) 56 - 60 ปี	-	-	2	1.9	2	0.9
6) มากกว่า 60 ปี	-	-	1	1.0	1	0.5
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0
สถานภาพสมรส	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) โสด	22	18.5	48	46.6	70	31.5
2) แต่งงาน	97	81.5	53	51.5	150	67.6
3) หย่า	-	-	2	1.9	2	0.9
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0
จำนวนบุตร	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) ไม่มี	22	18.8	15	14.3	37	24.7
2) 1คน	32	27.4	25	23.8	57	38.0
3) 2คน	17	14.5	6	5.7	23	15.3
4) 3คน	26	22.2	7	6.7	33	22.0
รวม	97	82.9	53	50.5	150	100.0

ตารางที่ 5-3 แสดงจำนวนร้อยละด้านสัญชาติของคู่สมรสของคนต่างด้าวจำแนกตามสัญชาติ

สัญชาติคนต่างด้าว สัญชาติคู่สมรส	ญี่ปุ่น	อังกฤษ	ฮ่องกง	ไต้หวัน	จีน	อินเดีย	สิงคโปร์	มาเลเซีย	อเมริกา
1. ญี่ปุ่น	67.7	-	-	-	-	-	-	-	-
2. อังกฤษ	-	69.4	-	-	-	-	-	-	-
3. ฝรั่งเศส	-	-	-	-	-	-	-	-	24.2
4. ไทย	32.3	-	48.2	-	46.4	54.2	-	51.3	75.8
5. ฮ่องกง	-	30.6	51.8	-	-	-	-	-	-
6. ไต้หวัน	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
7. จีน	-	-	-	-	53.6	-	-	-	-
8. อินเดีย	-	-	-	-	-	45.8	-	-	-
9. สิงคโปร์	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-
10. มาเลเซีย	-	-	-	-	-	-	-	48.7	-

5.1.2 ด้านที่อยู่ของคู่สมรสและบุตร ของคนต่างด้าว

สำหรับคู่สมรสของคนต่างด้าว พบว่าส่วนใหญ่จะพักด้วยกันในประเทศไทย คิดเป็นร้อยละ90.7และพักอาศัยอยู่ในต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ9.3 ส่วนบุตรของคนต่างด้าวพบว่าส่วนใหญ่พักอาศัยอยู่ด้วยกันในประเทศไทยคิดเป็นร้อยละ85.9และพักอาศัยในต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ14.1 ดังแสดงไว้ในตารางที่5-4

ตารางที่5-4 แสดงจำนวนร้อยละด้านที่อยู่ของคู่สมรสและบุตรของคนต่างด้าว

ที่อยู่ของคู่สมรส	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) อยู่ในประเทศไทย	90	76.9	46	43.8	136	90.7
2) อยู่ในต่างประเทศ	7	6.0	7	6.7	14	9.3
รวม	97	82.9	53	50.5	150	100.0
ที่อยู่ของบุตร	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) อยู่ในประเทศไทย	64	54.7	46	43.8	110	85.9
2) อยู่ในต่างประเทศ	21	17.9	7	6.7	18	14.1
รวม	85	72.6	53	50.5	128	100.0

5.1.3 ด้านระดับการศึกษา อาชีพ ตำแหน่งหน้าที่การงาน และ รายได้ ของคนต่างด้าว

การศึกษา

ในด้านการศึกษาของคนต่างด้าว พบว่าส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีคิดเป็นร้อยละ55.4 รองลงมาเป็นการศึกษาระดับปริญญาโท,ระดับประกาศนียบัตร,ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายและระดับปริญญาเอกคิดเป็นร้อยละ 23.9, 11.3, 5.0, และ 4.5 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าคนต่างด้าวที่เข้ามาซื้อห้องชุดในอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่มีการศึกษาค่อนข้างสูง

อาชีพ

ในด้านอาชีพของคนต่างด้าวที่ซื้อห้องชุดในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่าส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานของบริษัทเอกชนคิดเป็นร้อยละ 46.4 มีอาชีพเป็นนักลงทุนหรือเจ้าของกิจการคิดเป็นร้อยละ 31.1รองลงมาคือมีอาชีพเป็นข้าราชการ,มีอาชีพเป็นอาชีพอิสระ,มีอาชีพเป็นอาชีพอื่นๆและเป็นพนักงานของรัฐวิสาหกิจคิดเป็นร้อยละ 11.3, 7.7, 2.3 และ1.4 ตามลำดับแสดงให้เห็นว่ามีการลงทุนของชาวต่างชาติสูงในช่วงที่ผ่านมาทำให้มีการจ้างชาวต่างชาติเข้ามาทำงานในประเทศไทยซึ่งอาจจะเป็นส่วนหนึ่งที่มีผลต่อการซื้อห้องชุดในกรุงเทพมหานคร

ตำแหน่งหน้าที่การงาน

ในด้านตำแหน่งหน้าที่การงานของคนต่างด้าว พบว่า ส่วนใหญ่มีตำแหน่งอยู่ในระดับผู้เชี่ยวชาญคิดเป็นร้อยละ 31.1 มีตำแหน่งอยู่ในระดับผู้บริหารคิดเป็นร้อยละ 28.8 มีตำแหน่งอยู่ในระดับผู้จัดการหรือผู้บริหาร

ระดับกลางคิดเป็นร้อยละ26.1 ที่เหลือเป็นผู้ดำรงตำแหน่งระดับผู้สอนหรืออาจารย์,ระดับที่ปรึกษาและอื่นๆคิดเป็นร้อยละ 8.1, 3.6 และ2.3 ตามลำดับ

ระดับรายได้

ด้านระดับรายได้ของคนต่างด้าว ในส่วนรายได้จากเงินเดือนนั้น พบว่าส่วนใหญ่มีระดับเงินเดือนมากกว่า 100,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นอัตราร้อยละ42.8 รองลงมาคือ ระดับเงินเดือนระหว่าง 90,001 ถึง 100,000 บาท,50,001 ถึง 60,000 บาท,70,001 ถึง 80,000 บาท,80,001ถึง 90,000 บาท, 40,001 ถึง 50,001,ต่ำกว่า 40,000 บาท และ 60,001 ถึง 70,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.6, 16.2, 15.3, 5.0, 3.6 ,3.2 และ 1.4 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 5-5 , 5-6 และ5-7

ตารางที่5-5 แสดงจำนวนร้อยละด้านระดับการศึกษา และ อาชีพของคนต่างด้าว

การศึกษา	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) มัธยมปลาย	8	6.7	3	2.9	11	5.0
2) อนุปริญญา	25	21.0	-	-	25	11.3
3) ปริญญาตรี	75	63.0	48	46.6	123	55.4
4) ปริญญาโท	11	9.2	42	40.8	53	23.9
5) ปริญญาเอก	-	-	10	9.7	10	4.5
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0
อาชีพ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) ข้าราชการ	23	19.3	2	1.9	25	11.3
2) พนักงานรัฐวิสาหกิจ	3	2.5	-	-	3	1.4
3) พนักงานบริษัทเอกชน	32	26.9	71	68.9	103	46.4
4) เจ้าของ,หุ้นส่วนบริษัทเอกชน	47	39.5	22	21.4	69	31.1
5) อาชีพอิสระ	14	11.8	8	7.8	22	9.9
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

ตารางที่5-6 แสดงจำนวนร้อยละด้านตำแหน่งหน้าที่การงานของคนต่างด้าว

ตำแหน่ง	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) ผู้ควบคุมงาน	-	-	-	-	-	-
2) ผู้เชี่ยวชาญ หรือผู้ชำนาญพิเศษ	56	47.1	13	12.6	69	31.1
3) ผู้ให้คำแนะนำหรือให้คำปรึกษา	-	-	8	7.8	8	3.6
4) ประธานกรรมการ หรือรองประธานกรรมการ	26	21.8	38	36.9	64	28.8
5) ผู้จัดการหรือรองผู้จัดการ	22	18.5	36	35.0	58	26.1
6) ครู, อาจารย์	15	12.6	8	7.8	23	10.4
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

ตารางที่5-7 แสดงจำนวนร้อยละด้านรายได้ของคนต่างด้าว

รายได้	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) ต่ำกว่า 40,000	7	5.9	-	-	7	3.2
2) 40,001 - 50,000	-	-	8	7.8	8	3.6
3) 50,001 - 60,000	15	12.6	21	20.4	36	16.2
4) 60,001 - 70,000	3	2.5	-	-	3	1.4
5) 70,001 - 80,000	22	18.5	12	11.7	34	15.3
6) 80,001 - 90,000	2	1.7	9	8.7	11	5.0
7) 90,001 - 100,000	20	16.8	8	7.8	28	12.6
8) มากกว่า100,000	50	42.0	45	43.7	95	42.8
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

5.1.4 เหตุผลที่เดินทางเข้ามาอยู่อาศัยในประเทศไทยและลักษณะการขออนุญาตเข้ามาของคนต่างด้าว

เหตุผลที่เดินทางเข้ามา

สำหรับเหตุผลที่คนต่างด้าวเข้ามาในประเทศไทย พบว่าส่วนใหญ่จะให้เหตุผลว่าขอวีซ่าชีวิตความเป็นอยู่แบบไทย คิดเป็นร้อยละ46.9ให้เหตุผลว่าเข้ามาลงทุนคิดเป็นร้อยละ25.8 ที่เหลือให้เหตุผลว่าถูกส่งตัวเข้ามาทำงาน , ต้องดูแลครอบครัวคู่สมรสที่เป็นคนไทย , เข้ามาท่องเที่ยวและอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ16.1,10.5และ0.6 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าจุดสำคัญที่จะทำให้คนต่างด้าวมาเมืองไทยนั้นเกิดจากวิถีชีวิต,อุปนิสัยของคนไทยเป็นหลัก

ลักษณะการขออนุญาตเข้ามาในประเทศไทย

ในด้านลักษณะการเข้ามาประเทศไทยของคนต่างด้าว พบว่าเกือบทั้งหมดจะเข้ามาโดยการได้รับอนุญาตให้เข้ามาประกอบอาชีพ คิดเป็นร้อยละ 93.7 ที่เหลือเป็นลักษณะของนักท่องเที่ยว คิดเป็นร้อยละ 6.3 แสดงว่าคนต่างด้าวที่ซื้ออาคารชุด มีการเดินทางเข้าออกและอาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพฯ โดยตลอด

ดังแสดงไว้ในตารางที่ 5-8 และ 5-9

ตารางที่ 5-8 แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยของคนต่างด้าว

เหตุผลในการเข้ามาประเทศไทย	รวม	ร้อยละ
1) ขอบเข้ามาท่องเที่ยวในไทย	1	0.6
2) ถูกส่งตัวเข้ามาทำงาน เข้ามาทำงาน	36	16.1
3) เข้ามาลงทุน หรือ ทำธุรกิจในประเทศไทย	57	25.8
4) ขอบวิถีชีวิตแบบไทย	104	46.9
5) ต้องดูแลคู่สมรสหรือบุตรที่พักอาศัยในเมืองไทย	23	10.5
รวม	222	100.0

ตารางที่ 5-9 แสดงจำนวนร้อยละด้านลักษณะการขออนุญาตเข้ามาของคนต่างด้าว

ลักษณะการขอเข้ามาประเทศไทย	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) อนุญาตให้เข้ามาประกอบอาชีพ	119	100.0	100	97.1	208	93.7
2) อนุญาตให้เข้ามาเป็นนักท่องเที่ยว	-	-	3	2.9	13	6.3
รวม	119	100.0	105	100.0	222	100.0

5.2 ข้อมูลด้านลักษณะและการครอบครองที่อยู่อาศัยในอดีตของคนต่างด้าว ก่อนที่จะมีการซื้อห้องชุด

ลักษณะที่อยู่อาศัยในอดีต

ในด้านลักษณะที่อยู่อาศัยของคนต่างด้าวในอดีตก่อนหน้าที่จะซื้ออาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่าส่วนใหญ่เป็นที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด คิดเป็นร้อยละ 42.3 รองลงมาเป็นประเภทบ้านเดี่ยว , ห้องชุดในอพาร์ทเมนท์ และ บ้านแถว คิดเป็นร้อยละ 28.8 , 23.2 และ 5.7 ตามลำดับ

การครอบครองที่อยู่อาศัยในอดีต

ในการครอบครองที่อยู่อาศัยในอดีตดังกล่าวข้างต้น พบว่าส่วนใหญ่มีสถานภาพเป็นผู้เช่า คิดเป็นร้อยละ 84.7 รองลงมาเป็นเจ้าของและเป็นสมาชิกของครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 9.5 และ 5.9

ระยะเวลาของการพักอาศัยในที่อยู่อาศัยในอดีต

ในด้านระยะเวลาของการพักอาศัยในที่อยู่อาศัยในอดีต พบว่าส่วนใหญ่ จะมีระยะมากกว่า 3 ปี คิดเป็นร้อยละ 47.3 รองลงมาจะมีระยะเวลา 2 ปี,ระยะเวลา 3 ปี และระยะเวลา 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 30.5,18.3 และ 4.0 ตามลำดับ ระยะเวลาของคนต่างด้าวที่อยู่ในประเทศไทยก่อนที่จะมีการซื้ออาคารชุดในปัจจุบันพบว่า ในส่วนของคนจากในเอเชียจะมีระยะเวลามากกว่า 3 ปี รองลงมาคือ ประมาณ 3 ปี, ประมาณ 2 ปี และประมาณ 1 ปี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ60.6,19.5,12และ7.6 ในส่วนของคนต่างด้าวจากนอกเอเชียพบว่า ส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาประมาณ 2 ปี รองลงมาคือ มากกว่า 3 ปี และประมาณ 2 ปี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.8,32.3และ16.9 ตามลำดับ

ด้านสาเหตุที่ย้ายออกจากที่อยู่อาศัยในอดีต

ในด้านสาเหตุที่ย้ายออกจากที่อยู่อาศัยดังกล่าวข้างต้นเพื่อมาซื้ออาคารชุดนี้ พบว่าส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่าต้องการที่อยู่เป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 86.0 รองลงมาคือ เหตุผลของปัญหาการเดินทางและเหตุผลเกี่ยวกับปัญหาของสิ่งแวดล้อมไม่ดี คิดเป็นร้อยละ 10.4 และ 3.6 ตามลำดับดัง

ดังแสดงไว้ในตารางที่5-10และ5-11

ตารางที่5-10 แสดงจำนวนร้อยละด้านลักษณะที่อยู่อาศัยในประเทศไทยในอดีตของคนต่างด้าว

ที่อยู่อาศัยในประเทศไทยในอดีต	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1) บ้านเดี่ยว	32	26.7	32	31.1	64	28.8
2) ทาวน์เฮาส์	13	10.8	-	-	13	5.7
3) อาคารชุด	46	38.3	48	46.6	94	42.3
4) ห้องชุดในอพาร์ทเมนท์	29	24.2	23	22.3	52	23.2
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

ตารางที่5-11แสดงจำนวนร้อยละด้านลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยในอดีต , ระยะเวลาที่อยู่อาศัย และสาเหตุที่ย้ายออก

ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) เป็นเจ้าของ	21	17.6	-	-	21	9.5
2) เช่า	85	71.4	103	100.0	188	84.7
3) อาศัยอยู่โดยไม่เสียค่าเช่า	13	10.9	-	-	13	5.9
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0
ระยะเวลาที่อยู่อาศัย	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) 1 ปี	9	7.6	-	-	9	4.0
2) 2 ปี	14	11.8	53	51.5	68	30.5
3) 3 ปี	23	19.3	18	17.5	41	18.3
4) มากกว่า 3 ปี	73	61.3	32	31.1	105	47.3
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0
สาเหตุที่ย้ายออก	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) ต้องการมีที่อยู่อาศัยใหม่เป็นของตนเอง	102	85.7	89	86.4	191	86.0
2) การเดินทางไม่สะดวก	9	7.6	14	13.6	23	10.4
3) สิ่งแวดล้อมไม่ดี	8	6.7	-	-	8	3.6
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

5.3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ และกระบวนการตัดสินใจซื้ออาคารชุด ของคนต่างด้าว

5.3.1 ข้อมูลด้านผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อและกระบวนการตัดสินใจซื้อ

ด้านผู้ที่ให้ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับอาคารชุด

ในด้านผู้ที่ให้ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับอาคารชุดแก่คนต่างด้าวทั้งสองกลุ่มพบว่า ส่วนใหญ่จะได้รับรู้ข่าวสารข้อมูลจากเพื่อนมากที่สุด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ45.0รองลงมาคือข้อมูลจากบริษัทนายหน้า, จากป้ายโฆษณา, หนังสือพิมพ์ , โบปลิวและญาติพี่น้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ24.8 , 12.2 , 9.0 , 6.8 และ2.3 ตามลำดับ

ดังแสดงไว้ในตารางที่5-12

ตารางที่5-12 แสดงจำนวนร้อยละด้านบุคคลผู้ที่ให้ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับอาคารชุดแก่คนต่างด้าว

ผู้ที่ให้ข้อมูลอาคารชุด	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) โฆษณาจากหนังสือพิมพ์	-	-	20	19.4	20	9.0
2) เพื่อน	70	58.8	30	29.1	100	45.0
3) โบปลิว	15	12.6	-	-	15	6.8
4) ป้ายโฆษณาทั่วไป	27	22.7	-	-	27	12.2
5) บริษัทนายหน้าซื้อ-ขายที่อยู่อาศัย	2	1.7	53	51.5	55	24.8
6) ญาติ	5	4.2	-	-	5	2.3
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

ด้านบุคคลที่คนต่างด้าวปรึกษา

ในส่วนของบุคคลที่คนต่างด้าวปรึกษาในระหว่างการตัดสินใจซื้ออาคารชุด พบว่า ส่วนใหญ่จะปรึกษาเพื่อน รองลงมาคือ คู่สมรส, ไม่ปรึกษาใคร และปรึกษากับบริษัทที่ปรึกษาหรือนักกฎหมาย คิดเป็นร้อยละ 51.4,30.2,13.5 และ 5.0 ตามลำดับ โดยมีเหตุผลตามลำดับความสำคัญ เพราะว่า มันใจว่าเป็นผู้มีความรู้, เคยอยู่ในเมืองไทยและมีประสบการณ์มาก่อน, รู้เรื่องกฎหมายมากและ เป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน คิดเป็นร้อยละ 47.2,31.1,16.7และ5.0 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่5-13

ตารางที่5-13 แสดงจำนวนร้อยละด้านบุคคลที่คนต่างด้าวปรึกษาและเหตุผลที่ปรึกษา

บุคคลที่ปรึกษาก่อนตัดสินใจซื้อ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) ไม่ได้ปรึกษาใคร	11	9.2	19	18.4	30	13.5
2) เพื่อน	69	58.0	45	43.7	114	51.4
3) คู่สมรส	35	29.4	32	31.1	67	30.2
4) บริษัทที่ปรึกษาทางกฎหมาย	4	3.4	7	6.8	11	5.0
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0
เหตุผลที่เลือกปรึกษา	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) เป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน / ผู้ให้กู้ยืมเงิน	11	9.2	-	-	11	5.0
2) เคยอยู่ในเมืองไทยมีประสบการณ์มาก่อน	24	20.2	45	43.7	69	31.1
3) มันใจว่าเป็นผู้มีความรู้	64	53.8	41	39.8	105	47.2
4) รู้เรื่องกฎหมายมาก	20	16.8	17	16.5	37	16.7
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

ด้านการเปรียบเทียบก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ

ในด้านการนำข้อมูลโครงการอาคารชุดมาเปรียบเทียบกันก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ พบว่าส่วนใหญ่มีจำนวนของโครงการที่นำมาเปรียบเทียบกัน 4 โครงการขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 46.4 รองลงมาคือ 3, 2 โครงการและ ไม่มีการเปรียบเทียบใดเลย คิดเป็นร้อยละ 34.7, 12.6 และ 6.3 ตามลำดับ สำหรับจำนวนโครงการที่ดูและนำมาเปรียบเทียบก่อนการตัดสินใจซื้อของคนต่างด้าวทั้งสองกลุ่ม พบว่ามีพฤติกรรมคล้าย ๆ กัน โดยคนต่างด้าวที่เป็นคนจากในเอเชีย ส่วนใหญ่จะมีการเปรียบเทียบโครงการอื่นๆ จำนวน 4 โครงการขึ้นไป รองลงมาคือ 3 โครงการ , 2 โครงการและ ไม่มีการเปรียบเทียบเลย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42.9, 33.6, 15.1และ8.4 และสำหรับคนจากนอกเอเชียก็เช่นเดียวกัน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.5 ,35.9,9.7 และ 3.9 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่5-13

ด้านระยะเวลาของการตัดสินใจซื้อ

ในด้านระยะเวลาของการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด พบว่าคนต่างด้าวส่วนใหญ่ใช้เวลาตัดสินใจประมาณ 1 เดือน คิดเป็นร้อยละ 37.2 รองลงมาคือประมาณ 2 เดือน, 3 เดือนและบางส่วนตัดสินใจได้เลยเมื่อชมโครงการครั้งแรก คิดเป็นร้อยละ 26.2, 21.3 และ 15.3 ตามลำดับ สำหรับระยะเวลาการตัดสินใจซื้อคนต่างด้าวทั้งสองกลุ่ม พบว่าในส่วนของคนต่างด้าวที่เป็นเอเชีย ส่วนใหญ่จะใช้เวลาประมาณ 1 เดือน รองลงมาคือ 2 เดือน , ประมาณ 3 เดือนขึ้นไป และตัดสินใจซื้อทันที คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.9 , 29.9 , 27.4 , และ 12.8 ตามลำดับ ส่วนของคนต่างด้าวนอกเอเชีย พบว่าส่วนใหญ่ใช้เวลาตัดสินใจซื้อประมาณ 1 เดือน รองลงมาคือ 2 เดือน , ตัดสินใจซื้อทันทีและ 3 เดือนขึ้นไป คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 45.7 , 21.9 , 18.1 และ 14.3 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่5-14

ตารางที่5-14 แสดงจำนวนร้อยละด้านการพิจารณาเปรียบเทียบโครงการอื่นๆ และระยะเวลาในการพิจารณาเลือกและตัดสินใจซื้ออาคารชุด ของคนต่างด้าว

การพิจารณาเปรียบเทียบกับโครงการอื่น ๆ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) ไม่มีการเปรียบเทียบ	10	8.4	4	3.9	14	6.3
2) 2โครงการ	18	15.1	10	9.7	28	12.6
3) 3โครงการ	40	33.6	37	35.9	77	34.7
4) 4โครงการขึ้นไป	51	42.9	52	50.5	103	46.4
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0
ระยะเวลาในการพิจารณาเลือกและตัดสินใจตัดสินใจซื้อ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) ซื้อทันทีเมื่อชมครั้งแรก	15	12.8	19	18.1	34	15.3
2) ใช้เวลาประมาณ 1 เดือน	36	29.9	47	45.7	83	37.2
3) ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน	36	29.9	23	21.9	58	26.2
4) ใช้เวลาประมาณ 3 เดือนขึ้นไป	33	27.4	15	14.3	47	21.3
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

บุคคลที่เป็นผู้ตัดสินใจซื้ออาคารชุด

ในด้านบุคคลที่เป็นผู้ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด พบว่าส่วนใหญ่ตัวคนต่างตัวเองเป็นผู้ตัดสินใจซื้อ คิดเป็นร้อยละ 77.9 รองลงมาคือ คู่สมรส, ญาติพี่น้องและเพื่อนที่เป็นคนสัญชาติเดียวกัน คิดเป็นร้อยละ 15.8, 4.5 และ 1.8 ตามลำดับ สำหรับบุคคลที่เป็นผู้ตัดสินใจซื้ออาคารชุด พบว่าในส่วนของคนต่างตัวที่เป็นคนจากในเอเชีย ส่วนใหญ่จะเป็นตัวเองที่ตัดสินใจคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 68.1 รองลงมาคือ คู่สมรส , ญาติพี่น้อง , เพื่อน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.2 , 8.4 และ 3.4 ตามลำดับ และสำหรับคนต่างตัวจากนอกเอเชีย ส่วนใหญ่เป็นตัวเองที่ตัดสินใจ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 89.3 รองลงมาคือ คู่สมรส คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.7 ดังแสดงไว้ในตารางที่5-15

ตารางที่5-15 แสดงจำนวนร้อยละด้านบุคคลที่เป็นผู้ตัดสินใจซื้ออาคารชุด

ผู้ตัดสินใจซื้อ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) ญาติ	10	8.4	-	-	10	4.5
2) คู่สมรส	24	20.2	11	10.7	35	15.8
3) ตัวเอง	81	68.1	92	89.3	173	77.9
4) เพื่อน	4	3.4	-	-	4	1.8
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

ช่องทางการซื้อ-ขาย

ในด้านช่องทางที่เป็นการซื้อ-ขายระหว่างผู้ซื้อที่เป็นคนต่างตัวกับโครงการอาคารชุดในประเทศไทย พบว่า ส่วนใหญ่ซื้อกับทางเจ้าของโครงการโดยตรง คิดเป็นร้อยละ 43.2 รองลงมาคือ ซื้อกับทางบริษัทตัวแทนและนายหน้า , ซื้อกับพนักงานขาย , ซื้อกับเจ้าของเดิมที่เป็นคนไทย และ ซื้อกับเจ้าของเดิมที่เป็นคนต่างตัว โดยคิดเป็นร้อยละ 32.4, 9.9, 7.7 และ 6.8 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่5-16

ตารางที่5-16 แสดงจำนวนร้อยละด้านช่องทางการซื้อ-ขายอาคารชุด

ช่องทางการซื้อ-ขาย	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) โดยตรงกับเจ้าของโครงการ	72	60.5	24	23.3	96	43.2
2) พนักงานขายของโครงการ	14	11.8	8	7.8	22	9.9
3) บริษัทตัวแทนซื้อขายที่อยู่อาศัย	13	10.9	59	57.3	72	32.4
4) เจ้าของเดิมที่เป็นคนไทย	14	11.8	3	2.9	17	7.7
5) เจ้าของเดิมที่มีคนไทย	6	5.0	9	8.7	15	6.8
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

วิธีการชำระเงิน

ในด้านวิธีการชำระเงินในการซื้ออาคารชุด พบว่าส่วนใหญ่จะเป็นการชำระเงินค่างวดบางส่วนที่เหลือทำสินเชื่อกับธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 51.8 รองลงมาคือ ชำระทั้งหมดในครั้งเดียวและแบ่งชำระเป็นงวดๆจนครบ คิดเป็นร้อยละ 39.2 และ 9.0 ตามลำดับ ข้อมูลในด้านการชำระเงินในการซื้ออาคารชุด ของคนต่างด้าวทั้งสองกลุ่ม พบว่าในส่วนของคนต่างด้าวที่เป็นคนจากในเอเชีย ส่วนใหญ่จะมีลักษณะการชำระเงินแบบชำระครั้งเดียวทั้งหมด รองลงมาคือ ชำระเงินค่างวดบางส่วนที่เหลือทำสินเชื่อกับธนาคาร และแบบแบ่งจ่ายเป็นงวดๆจนครบ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 53.8, 31.1 และ 15.1 ตามลำดับ ในส่วนของคนต่างด้าวจากนอกเอเชีย พบว่าส่วนใหญ่จะมีลักษณะการชำระเป็นแบบ ชำระเป็นเงินค่างวดบางส่วนที่เหลือกู้ทำสินเชื่อ รองลงมาคือ แบบชำระครั้งเดียวทั้งหมดตามราคา และแบ่งชำระเป็นงวด ๆ จนครบ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75.7, 22.3 และ 1.9 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 5-17

ตารางที่ 5-17 แสดงจำนวนร้อยละด้านลักษณะวิธีการชำระเงินค่าอาคารชุดของคนต่างด้าว

การชำระเงินค่างวดชุด	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) ชำระเงินค่างวดบางส่วนที่เหลือทำสินเชื่อกับธนาคาร	37	31.1	78	75.7	115	51.8
2) ชำระทั้งหมดในครั้งเดียว	64	53.8	23	22.3	87	39.2
3) แบ่งชำระเป็นงวดๆจนครบ แต่ไม่มีการทำสินเชื่อกับธนาคาร	18	15.1	2	1.9	20	9.0
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

5.3.2 ข้อมูลด้านปัจจัยสำคัญต่างๆ และ เหตุผลต่างๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ และปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าว

ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าว

ในด้านปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าวทั้งสองกลุ่มพบว่า ในด้านปัจจัยหลักที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อพบว่าส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่าซื้อเพราะอยู่ใกล้ที่ทำงาน คิดเป็นความถี่ 144 ของจำนวนผู้ตอบทั้งหมด รองลงมาคือ คุณภาพของวัสดุและการก่อสร้าง , การก่อสร้างแล้วเสร็จ , สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ , ความสวยงามของอาคาร , พื้นที่และประโยชน์ใช้สอย , ราคา , การให้บริการติดต่อกับทางหน่วยงานราชการ , ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ , มีคนสัญชาติเดียวกันอาศัยอยู่ในโครงการเดียวกัน , เจ้าของโครงการเป็นคน สัญชาติเดียวกัน และ มูลค่าในอนาคต คิดเป็นความถี่ 132 , 122 , 118 , 110 , 107 , 104 , 87 , 86 , 65 , 26 และ 11 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 5-18

ในส่วนปัจจัยด้านชื่อเสียงของเจ้าของโครงการมีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าวทั้งสองกลุ่ม โดยคนจากในเอเชียเลือกตอบข้อนี้คิดเป็นร้อยละ 38.5 ส่วนคนจากนอกเอเชียเลือกตอบข้อนี้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.0

ในส่วนปัจจัยด้านสัญชาติของเจ้าของโครงการนั้นมีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าวทั้งสองกลุ่มโดยคนจากในเอเชียเลือกตอบข้อนี้คิดเป็นร้อยละ27.4 ส่วนคนจากนอกเอเชียเลือกตอบข้อนี้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ5.7

ในส่วนปัจจัยด้านสัญชาติที่เหมือนกันของคนต่างด้าวที่มีชื่ออาคารชุดโครงการเดียวกันพบว่าไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อห้องชุด โดยคนจากในเอเชียเลือกตอบข้อนี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ9.4และคนจากนอกเอเชียตอบข้อนี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ14.3

ในส่วนของปัจจัยที่เกี่ยวกับทำเลที่ตั้งของโครงการพบว่าไม่มีผลต่อคนต่างด้าวทั้งสองกลุ่ม โดยคนต่างด้าวที่เป็นคนจากในเอเชียตอบข้อนี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ59.0และคนจากนอกเอเชียตอบข้อนี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ71.4

ในส่วนของปัจจัยที่เกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการพบว่าไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของคนจากนอกเอเชียมากกว่า จะเห็นได้ว่าคนจากในเอเชียเลือกตอบข้อนี้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ47.9 ส่วนคนจากนอกเอเชียเลือกตอบข้อนี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ59.0

ในส่วนของปัจจัยที่เกี่ยวกับพื้นที่และประโยชน์ใช้สอยภายในห้องชุด พบว่าไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของคนต่างด้าวจากในเอเชียมาว่าคนนอกเอเชีย จะเห็นได้ว่า คนต่างด้าวจากในเอเชีย เลือกตอบข้อนี้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.4 ส่วนคนจากนอกเอเชียเลือกตอบข้อนี้ คิดเป็นสัดส่วน 39.0

ในส่วนของปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสวยงามของอาคาร พบว่า มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกับคนต่างด้าวคนจากในเอเชียมากกว่า จะเห็นได้ว่า คนจากในเอเชียที่เลือกตอบข้อนี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59.8 ส่วนคนจากนอกเอเชียเลือกตอบข้อนี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.1

ในส่วนของปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพของการก่อสร้าง พบว่าไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกับคนต่างด้าวจากในเอเชียมากกว่า จะเห็นได้ว่า คนจากในเอเชีย เลือกตอบข้อนี้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 63.2 ส่วนคนจากนอกเอเชียเลือกตอบข้อนี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.2

ในส่วนของปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างที่แล้วเสร็จของอาคาร พบว่า มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกับคนจากนอกเอเชียเพราะ เลือกตอบข้อนี้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.7 ส่วนคนจากในเอเชีย เลือกตอบข้อนี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ45.3

ในส่วนของปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับราคาของอาคารชุด พบว่าไม่มีผลต่อคนต่างด้าวทั้งสองกลุ่ม โดยคนต่างด้าวที่เป็นคนจากในเอเชียตอบข้อนี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.3 และคนจากนอกเอเชียตอบข้อนี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ61.9

ในส่วนของปัจจัยด้านการบริการหลังการขาย พบว่าไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกับคนต่างด้าว ที่เป็นคนจากในเอเชียมากกว่า จะเห็นได้ว่า คนต่างด้าวจากในเอเชีย เลือกตอบข้อนี้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.6 ส่วนคนจากนอกเอเชียเลือกตอบข้อนี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.3

ในส่วนของ ปัจจัยด้านมูลค่าในอนาคตของอาคารชุด พบว่าไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อน้อยมากกับคนต่างด้าวทั้งสองกลุ่มโดยมีเฉพาะคนจากในเอเชียเท่านั้นที่เลือกตอบข้อนี้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9.4 ดังแสดงไว้ในตารางที่5-18

ตารางที่ 5-18 แสดงจำนวนร้อยละด้านปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าว

ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ (แสดงผลเป็นความถี่)	ในเอเชีย	ร้อยละ *	นอกเอเชีย	ร้อยละ **	จำนวน	ร้อยละ ***
1) ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ	45	38.5	41	39.0	86	38.7
2) สัญชาติของเจ้าของโครงการ	32	27.4	6	5.7	38	17.1
3) มีคนจากชาติเดียวกันอยู่อาศัยมาก	11	9.4	15	14.3	26	11.7
4) ทำเลที่ตั้ง	69	59.0	75	71.4	144	64.9
5) สิ่งอำนวยความสะดวก	56	47.9	62	59.0	118	53.2
6) พื้นที่และประโยชน์ใช้สอย	66	56.4	41	39.0	107	48.2
7) การออกแบบที่สวยงาม	70	59.8	40	38.1	110	49.5
8) คุณภาพของวัสดุและการก่อสร้าง	74	63.2	58	55.2	132	59.5
9) อาคารแล้วเสร็จสามารถย้ายเข้าได้เลย	53	45.3	69	65.7	122	55.0
10) ราคา	39	33.3	65	61.9	104	46.8
11) การบริการหลังการขาย	51	43.6	36	34.3	87	39.2
12) มูลค่าในอนาคต	11	9.4	-	-	11	5.0

หมายเหตุ	*	จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างจากในเอเชีย	จำนวน 119 ตัวอย่าง
	**	จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างจากนอกเอเชีย	จำนวน 103 ตัวอย่าง
	***	จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด	จำนวน 222 ตัวอย่าง

5.3.2 เหตุผลอื่น ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าว

ในด้านการเหตุผลอื่นที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุด พบว่าส่วนใหญ่ประเด็นของเหตุผลที่มีความถี่มากที่สุดคือ ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้ที่ทำงานรองลงมาคืออยู่ในทำเลที่อยู่ในจุดที่มีการจราจรการเดินทางสะดวกสบายที่สุด, ใกล้ที่ทำงาน, การซื้อเป็นสมบัติให้ครอบครัว, มีข้อเสนอลดราคา, การซื้ออสังหาริมทรัพย์ดีกว่าฝากเงินไว้ในธนาคาร, สามารถสร้างรายได้ในอนาคต, มีความสนิทใกล้ชิดกับเจ้าของโครงการ, อยู่ใกล้กับโรงเรียนนานาชาติ, ขายพร้อมตกแต่งภายใน, สำหรับใช้เป็นที่พักกับครอบครัวที่เป็นคนไทย, อยู่ในทำเลที่มีเพื่อนจากชาติเดียวกันอาศัยอยู่มาก คิดเป็นความถี่ที่ 144, 125, 102, 91, 87, 74, 66, 40, 35, 23, 21, 15, 11, 6 ตามลำดับ

สำหรับเหตุผลอื่น ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ของคนต่างด้าวในแต่ละกลุ่ม พบว่า เหตุผลด้านการขายพร้อมการตกแต่งห้องชุดนั้น มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ เฉพาะกับคนจากนอกเอเชีย คิดเป็นร้อยละ 14.3

เหตุผลด้านความสัมพันธ์ของคนต่างด้าวกับเจ้าของโครงการนั้น มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกับคนต่างคนจากในและนอกเอเชีย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.4 และ 18.1 ตามลำดับ

เหตุผลด้านตำแหน่งที่ตั้งของโครงการที่อยู่ใกล้กับย่านธุรกิจหรือการค้า พบว่ามีผลกับการตัดสินใจของคนต่างด้าวที่เป็นคนจากในและนอกเอเชีย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.25 และ 61.0 ตามลำดับ

เหตุผลด้านตำแหน่งที่ตั้งของโครงการที่อยู่ใกล้ที่ทำงาน พบว่ามีผลกับการตัดสินใจของคนต่างด้าวที่เป็นคนจากในและนอกเอเชีย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59.0 และ 71.4 ตามลำดับ

เหตุผลด้านตำแหน่งที่ตั้งโครงการที่อยู่ในบริเวณที่มีคนต่างด้าวพักอาศัยรวมกันอยู่มาก พบว่ามีผลกับการตัดสินใจกับคนจากนอกเอเชีย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.7

เหตุผลด้านตำแหน่งที่ตั้งโครงการกับที่ตั้งของโรงเรียนบุตรนั้น พบว่า มีผลต่อการตัดสินใจกับคนต่างด้าว เฉพาะคนจากในเอเชียคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17.9

เหตุผลด้านตำแหน่งที่ตั้งโครงการ กับความสะดวกสบายในด้านการจราจร พบว่ามีผลต่อการตัดสินใจซื้อ 9 คนต่างด้าว ที่เป็นคนจากในและนอกเอเชียคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.1 และ 47.6

เหตุผลด้านสภาพแวดล้อมรอบโครงการ พบว่ามีผลต่อการตัดสินใจซื้อกับคนต่างด้าวที่เป็นคนจากในและนอกเอเชีย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.1 และ 24.3 ตามลำดับ

เหตุผลด้านความรู้สึกว่าการซื้อที่อยู่อาศัยคิดว่าการฝากเงินในธนาคาร พบว่ามีผลต่อการตัดสินใจซื้อกับคนต่างด้าวที่เป็นคนจากในและนอกเอเชีย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.5 และ 8.6 ตามลำดับ

เหตุผลด้านการหาผลประโยชน์สร้างรายได้จากการให้เช่า พบว่าว่ามีผลต่อการตัดสินใจซื้อของคนต่างด้าว ที่เป็นคนจากในและนอกเอเชีย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18.8 และ 12.8 ตามลำดับ

เหตุผลด้านความรู้สึกว่าการซื้อที่อยู่อาศัยคุ้มกว่าการเช่า พบว่ามีผลต่อการตัดสินใจซื้อกับคนต่างด้าวที่เป็นคนจากในและนอกเอเชีย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.6 และ 44.8 ตามลำดับ

เหตุผลของการตัดสินใจซื้อเพราะเพื่อเป็นสมบัติของครอบครัวพบว่ามีผลต่อการตัดสินใจซื้อกับคนต่างด้าวที่เป็นคนจากในและนอกเอเชีย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.1 และ 12.4 ตามลำดับ

เหตุผลของการตัดสินใจซื้อเพราะเพื่อจะใช้เป็นที่พักอาศัยกับคู่สมรสคนไทย พบว่ามีผลเฉพาะกับคนจากในเอเชีย คิดเป็นร้อยละ 9.4

เหตุผลด้านเหตุผลที่ซื้อเพราะการลดราคาพบว่ามีผลกับคนต่างด้าวที่เป็นคนจากในและนอกเอเชีย คิดเป็นร้อยละ 21.4 และ 39.0

เหตุผลต่าง ๆ ดังกล่าว ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดของคนต่างด้าว ถ้านำมาเรียงลำดับตามความถี่จากมากที่สุด แบ่งตามกลุ่มคนจากในและนอกเอเชีย พบว่า

ก) สำหรับคนต่างด้าวที่เป็นคนจากในเอเชียจะมีลำดับของเหตุผลในการตัดสินใจซื้ออาคารชุดในอนาคต ดังนี้

ลำดับที่ 1	การเดินทางสะดวก	คิดเป็นร้อยละ 64.1
ลำดับที่ 2	ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการที่อยู่ใกล้ที่ทำงาน	คิดเป็นร้อยละ 59.0
ลำดับที่ 3	สภาพ สิ่งแวดล้อมดี	คิดเป็นร้อยละ 52.1
ลำดับที่ 4	เพื่อเป็นสมบัติของครอบครัว	คิดเป็นร้อยละ 52.1
ลำดับที่ 5	การซื้อที่อยู่ คู้มกว่าการเช่า	คิดเป็นร้อยละ 37.6
ลำดับที่ 6	ใกล้ย่านธุรกิจการค้า	คิดเป็นร้อยละ 32.5
ลำดับที่ 7	การซื้อที่อยู่ คู้มกว่าการฝากเงินในธนาคาร	คิดเป็นร้อยละ 26.5
ลำดับที่ 8	การลดราคา	คิดเป็นร้อยละ 21.4
ลำดับที่ 9	สามารถสร้างรายได้จากการเช่า	คิดเป็นร้อยละ 18.8
ลำดับที่ 10	ใกล้โรงเรียนของบุตร	คิดเป็นร้อยละ 17.9
ลำดับที่ 11	เพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยกับคู่สมรสคนไทย	คิดเป็นร้อยละ 9.4
ลำดับที่ 12	มีความสนิทใกล้ชิดกับเจ้าของโครงการ	คิดเป็นร้อยละ 3.4

ข) สำหรับคนต่างด้าวจากนอกเอเชีย จะมีลำดับของเหตุผลในการตัดสินใจซื้ออาคารชุดในอนาคต ดังนี้

ลำดับที่ 1	ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการที่อยู่ใกล้ที่ทำงาน	คิดเป็นร้อยละ71.4
ลำดับที่ 2	ใกล้ย่านธุรกิจการค้า	คิดเป็นร้อยละ61.0
ลำดับที่ 3	การเดินทางสะดวก	คิดเป็นร้อยละ47.6
ลำดับที่ 4	การซื้อที่อยู่ คุ่มกว่าการเช่า	คิดเป็นร้อยละ44.8
ลำดับที่ 5	การลดราคา	คิดเป็นร้อยละ39.0
ลำดับที่ 6	สภาพ สิ่งแวดล้อมดี	คิดเป็นร้อยละ24.8
ลำดับที่ 7	มีความสนิทใกล้ชิดกับเจ้าของโครงการ	คิดเป็นร้อยละ18.1
ลำดับที่ 8	ขายพร้อมการตกแต่งภายใน	คิดเป็นร้อยละ14.3
ลำดับที่ 9	เพื่อเป็นสมบัติของครอบครัว	คิดเป็นร้อยละ12.4
ลำดับที่ 10	สามารถสร้างรายได้จากการเช่า	คิดเป็นร้อยละ12.4
ลำดับที่ 11	การซื้อที่อยู่ คุ่มกว่าการฝากเงินในธนาคาร	คิดเป็นร้อยละ 8.6
ลำดับที่ 12	อยู่ในบริเวณที่มีคนต่างชาติอยู่มาก	คิดเป็นร้อยละ 5.7

ดังแสดงไว้ในตารางที่5-19

ตารางที่5-19 แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลอื่น ๆ ที่เลือกซื้อที่โครงการนี้ของคนต่างด้าว

เหตุผลอื่น ๆ ที่เลือกซื้อที่โครงการนี้	ในเอเชีย	ร้อยละ*	นอกเอเชีย	ร้อยละ**	จำนวน	ร้อยละ***
1) ขายพร้อมการตกแต่งภายใน	-	-	15	14.3	15	6.8
2) มีความสนิทใกล้ชิดกับเจ้าของโครงการ	4	3.4	19	18.1	23	10.4
3) ใกล้ย่านธุรกิจการค้า	38	32.5	64	61.0	102	45.9
4) ทำเลที่ตั้งใกล้ที่ทำงาน	69	59.0	75	71.4	144	64.9
5) อยู่ในบริเวณที่มีคนต่างชาติอยู่มาก	-	-	6	5.7	6	2.7
6) ใกล้โรงเรียนของบุตร	21	17.9	-	-	21	9.5
7) การเดินทางสะดวก	75	64.1	50	47.6	125	56.3
8) สภาพ สิ่งแวดล้อม ดี	61	52.1	26	24.8	87	39.2
9) การซื้อที่อยู่ คุ่มกว่าการฝากเงินในธนาคาร	31	26.5	9	8.6	40	18.0
10)สามารถสร้างรายได้จากการเช่า	22	18.8	13	12.4	35	15.8
11)การซื้อที่อยู่ คุ่มกว่าการเช่า	44	37.6	47	44.8	91	41.0
12)เพื่อเป็นสมบัติของครอบครัว	61	52.1	13	12.4	74	33.3
13)เพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยคู่สมรสคนไทย	11	9.4	-	-	11	5.0
14)การลดราคา	25	21.4	41	39.0	66	29.7

หมายเหตุ	*	จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างจากในเอเชีย	จำนวน119ตัวอย่าง
	**	จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างจากนอกเอเชีย	จำนวน103ตัวอย่าง
	***	จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด	จำนวน222ตัวอย่าง

5.3.3 ปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าว

ปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการซื้ออาคารชุดของคนต่างด้าว แบ่งเป็นประเด็นต่างๆได้ดังนี้

ปัญหาประเด็นแรกคือ ไม่สามารถซื้อบ้านเดี่ยวได้ ซึ่งมีผู้ตอบในข้อนี้ คิดเป็นร้อยละ 31.1 แสดงให้เห็นว่า คนต่างด้าวบางส่วนต้องการซื้อบ้านเดี่ยวแต่ไม่สามารถทำได้

ปัญหาประเด็นที่สองคือ ไม่สะดวกในขั้นตอนการชำระเงินเพราะไม่สามารถชำระเป็นเงินบาท ซึ่งมีผู้ตอบในข้อนี้คิดเป็นร้อยละ 17.6

ปัญหาประเด็นที่สามคือ ไม่รู้และไม่เข้าใจกฎหมายเกี่ยวกับสิทธิของคนต่างด้าว ซึ่งมีผู้ตอบในข้อนี้คิดเป็นร้อยละ 17.6

ปัญหาประเด็นที่สี่คือ พบโครงการที่ถูกใจกว่าแต่ซื้อไม่ได้เพราะส่วนแบ่งสำหรับคนต่างด้าวครบจำนวนแล้ว ซึ่งมีผู้ตอบในข้อนี้ คิดเป็นร้อยละ 9.5

ดังแสดงไว้ในตารางที่5-20

ตารางที่5-20 แสดงจำนวนร้อยละด้านปัญหาในระหว่างการซื้ออาคารชุด ของคนต่างด้าว

ปัญหาในการซื้อห้องชุดในกรุงเทพมหานคร	ในเอเชีย	ร้อยละ *	นอกเอเชีย	ร้อยละ **	จำนวน	ร้อยละ ***
1) พบโครงการที่ถูกใจกว่าแต่ซื้อไม่ได้เพราะส่วนแบ่งสำหรับคนต่างด้าวครบจำนวนแล้ว	13	11.1	8	7.6	21	9.5
2) ไม่สะดวกในขั้นตอนการชำระเงินเพราะไม่สามารถชำระเป็นเงินบาท	28	23.9	11	10.5	39	17.6
3) ไม่รู้และไม่เข้าใจกฎหมายเกี่ยวกับสิทธิของคนต่างด้าว	28	23.9	11	10.5	39	17.6
4) ต้องการบ้านเดี่ยวมากกว่า	56	47.9	13	12.4	69	31.1

หมายเหตุ	*	จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างจากในเอเชีย	จำนวน119ตัวอย่าง
	**	จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างจากนอกเอเชีย	จำนวน103ตัวอย่าง
	***	จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด	จำนวน222ตัวอย่าง

5.4 ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของอาคารชุดที่คนต่างด้าวซื้อ

ขนาดของพื้นที่

ในด้านของขนาดพื้นที่ พบว่า ส่วนใหญ่เลือกซื้อแบบที่มีขนาดพื้นที่ 61-80 ตารางเมตร รองลงมาคือขนาดพื้นที่ 46-60, 271-300, 91-120, 121-150, 180-210, 151-180, 30-45, มากกว่า 350,241-270 และ 301-350 คิดเป็นร้อยละ15.3, 13.5, 13.1, 9.5, 9.0, 6.3, 5.9, 2.7และ1.8 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่5-21

ตารางที่5-21 แสดงจำนวนร้อยละด้านขนาดพื้นที่ที่เลือกซื้อ

ขนาดพื้นที่	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) 30-45 ตรม.	2	1.7	11	10.7	13	5.9
2) 46-60 ตรม.	10	8.4	24	23.3	34	15.3
3) 61-90 ตรม.	28	23.5	12	11.7	40	18.0
4) 91-120 ตรม.	14	11.8	15	14.6	29	13.1
5) 121-150 ตรม.	21	17.6	-	-	21	9.5
6) 151-180 ตรม.	14	11.8	-	-	14	6.3
7) 180-210 ตรม.	11	9.2	9	8.7	20	9.0
8) 211-240 ตรม.	-	-	-	-	-	-
9) 241-270 ตรม.	-	-	6	5.8	6	2.7
10) 271-300 ตรม.	4	3.4	26	25.2	30	13.5
11) 301-350 ตรม.	4	3.4	-	-	4	1.8
12) มากกว่า350 ตรม.	11	9.2	-	-	11	5.0
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

จำนวนของห้องนอน

ในด้านจำนวนของห้องนอน พบว่า ส่วนใหญ่เลือกซื้ออาคารชุดแบบที่มีห้องนอนจำนวน 3 ห้องขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 41.9 รองลงมาคือ 2 ห้องนอนแบบ STUDIO TYPE และ 1 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 38.7, 10.4 และ 9.0 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่5-22

ตารางที่5-22 แสดงจำนวนร้อยละด้านจำนวนของห้องนอน

จำนวนห้องนอน	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) STUDIO TYPE	10	8.4	13	12.6	23	10.4
2) 1 ห้อง	4	3.4	16	15.5	20	9.0
3) 2 ห้อง	61	51.3	25	24.3	86	38.7
4) 3ห้องขึ้นไป	44	37.0	49	47.6	93	41.9
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

ระดับราคา

ในด้านระดับราคาที่ซื้อ พบว่า ส่วนใหญ่มีระดับมากกว่า 8,000,000บาทและ 1,500,001-2,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 20.7 เท่านั้น รองลงมาคือ 5,000,001-8,000,000 บาท , 1,000,001-1,500,000 บาท, 2,000,001-2,500,000บาท, 2,500,001-3,000,000บาท, 3,500-001-4,000,000บาท, 4,00,001-5,000,000 บาท, 5,000,001-750,000บาท และ 750,001-1,000,000บาท คิดเป็นร้อยละ 17.6, 12.2, 8.1, 7.7, 5.0, 4.5, 3.2 และ 0.5 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่5-23

จำนวนของสมาชิกที่พักอาศัย

ในด้านจำนวนของสมาชิกผู้พักอาศัย พบว่า ส่วนใหญ่มีผู้พักอาศัยด้วยกัน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 26.1 รองลงมาคือ4 คน ,1 คน ,3 คน และ 5 คนขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 21.6, 18.0, 17.6, และ 16.7 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่5-24

ตารางที่5-23 แสดงจำนวนร้อยละด้านระดับราคา

ระดับราคาที่ซื้อ	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) 500,001 - 750,000 บาท	-	-	7	6.8	7	3.2
2) 750,001 - 1,000,000 บาท	-	-	1	1.0	1	0.5
3) 1,000,001 - 1,500,000 บาท	11	9.2	16	15.5	27	12.2
4) 1,500,001 - 2,000,000 บาท	26	21.8	20	19.4	46	20.7
5) 2,000,001 - 2,500,000 บาท	7	5.9	11	10.7	18	8.1
6) 2,500,001 - 3,000,000 บาท	10	8.4	7	6.8	17	7.7
7) 3,000,001 - 3,500,000 บาท	-	-	-	-	-	-
8) 3,500,001 - 4,000,000 บาท	11	9.2	-	-	11	5.0
9) 4,000,001 - 5000,000 บาท	10	8.4	-	-	10	4.5
10) 5,000,001 - 8,000,000 บาท	28	23.5	11	10.7	39	17.6
11) มากกว่า 8,000,000 บาท	16	13.4	30	29.1	46	20.7
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

ตารางที่5-24 แสดงจำนวนสมาชิกที่พักอาศัย

จำนวนสมาชิกที่พักอาศัย	ในเอเชีย	ร้อยละ	นอกเอเชีย	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1) 1 คน	5	4.2	35	34.0	40	18.0
2) 2 คน	28	23.5	30	29.1	58	26.1
3) 3 คน	15	12.6	24	23.3	39	17.6
4) 4 คน	34	28.6	14	13.6	48	21.6
5) 4 คนขึ้นไป	37	31.1	-	-	37	16.7
รวม	119	100.0	103	100.0	222	100.0

5.5 ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจของคนต่างด้าวต่ออาคารชุดและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อในอนาคต

5.5.1 ข้อมูลเกี่ยวกับด้านความพึงพอใจต่ออาคารชุด

ประเด็นด้าน ความพึงพอใจต่อรูปแบบของอาคารชุด พบว่าส่วนใหญ่ตอบว่าอยู่ในระดับที่ดี คิดเป็นร้อยละ 61.3

ประเด็นด้านความพึงพอใจในพื้นที่และประโยชน์ใช้สอย พบว่าส่วนใหญ่ตอบว่าดี คิดเป็นร้อยละ 43.7 รองลงมาคืออยู่ในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 34.2

ประเด็นด้านความพึงพอใจในคุณภาพของวัสดุและการก่อสร้าง พบว่าส่วนใหญ่ตอบว่าอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 48.6 รองลงมาคือ ระดับที่ดีและระดับปานกลางค่อนข้างต่ำ คิดเป็นร้อยละ 24.8 และ 19.8 ตามลำดับ

ประเด็นด้านความพึงพอใจในทำเลที่ตั้ง พบว่าส่วนใหญ่ตอบว่าอยู่ในระดับที่ดี รองลงมาคือระดับที่ดีมาก คิดเป็นร้อยละ 50.9 และ 35.1 ตามลำดับ

ประเด็นด้านความพึงพอใจในส่วนของสิ่งอำนวยความสะดวกพิเศษในโครงการ พบว่าส่วนใหญ่ตอบว่าอยู่ในระดับที่ดี รองลงมาคือระดับปานกลางและระดับดีมาก คิดเป็นร้อยละ 46.8 , 30.6 และ 11.3 ตามลำดับ

ประเด็นด้านความพึงพอใจในการรักษาความปลอดภัยในโครงการ พบว่าส่วนใหญ่ตอบว่าอยู่ในระดับที่ดี รองลงมาคือระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 55.9 และ 25.7 ตามลำดับ

ประเด็นด้านความพึงพอใจในความชอบ พบว่าอยู่ในระดับปานกลางและปานกลางค่อนข้างต่ำ คิดเป็นร้อยละ 43.7 และ 30.6 ตามลำดับ

ประเด็นด้านความพึงพอใจในสิ่งอำนวยความสะดวก พบว่าส่วนใหญ่ตอบว่าอยู่ในระดับที่ดี คิดเป็นร้อยละ 58.6

ประเด็นด้านความพึงพอใจในค่าบริการอาคาร พบว่าส่วนใหญ่ตอบว่าอยู่ในระดับที่ปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 54.5

ประเด็นความพึงพอใจในการบริหารอาคาร พบว่าส่วนใหญ่ตอบว่าอยู่ในระดับปานกลางและรองลงมาอยู่ในระดับดีคิดเป็นร้อยละ 44.1 และ 22.5 ตามลำดับ

ประเด็นความพึงพอใจในดูแลรักษาความสะอาด พบว่าส่วนใหญ่ตอบว่าอยู่ในระดับที่ดีและรองลงมาคือปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 41.0 และ 27.5 ตามลำดับ

ประเด็นความพึงพอใจในเพื่อนบ้านคนไทย พบว่า ส่วนใหญ่ตอบว่าอยู่ในระดับที่ปานกลางและปานกลางค่อนข้างต่ำ คิดเป็นร้อยละ 43.2 และ 31.5

ดังแสดงไว้ในตารางที่ 5-25

ตารางที่ 5-25 แสดงจำนวนร้อยละด้านความพึงพอใจต่ออาคารชุดของคนต่างด้าว

ความพึงพอใจต่ออาคารชุด	คนต่างด้าว	ไม่ดี	ไม่ค่อยดี	ปานกลาง	ดี	ดีมาก
1) รูปแบบของอาคาร	ในเอเชีย	-	-	31.0	61.9	7.1
	นอกเอเชีย	-	7.6	29.5	62.9	-
2) พื้นที่และประโยชน์ใช้สอย	ในเอเชีย	-	13.6	50.9	31.8	3.6
	นอกเอเชีย	-	9.3	20.6	63.9	6.2
3) คุณภาพของวัสดุและการก่อสร้าง	ในเอเชีย	-	31.9	42.5	18.6	7.1
	นอกเอเชีย	2.9	7.6	57.1	32.4	-
4) ทำเลที่ตั้ง	ในเอเชีย	-	8.5	6.0	54.7	30.8
	นอกเอเชีย	-	-	13.3	46.7	40.0
5) สิ่งอำนวยความสะดวก	ในเอเชีย	9.2	3.7	23.9	49.5	13.8
	นอกเอเชีย	-	2.9	40.0	47.6	9.5
6) การรักษาความปลอดภัย	ในเอเชีย	-	8.5	27.4	60.7	3.4
	นอกเอเชีย	1.9	14.3	23.8	50.5	9.5
7) ความสงบและเป็นส่วนตัว	ในเอเชีย	-	8.8	8.8	72.6	9.7
	นอกเอเชีย	-	6.7	55.2	14.3	23.8
8) สาธารณูปโภค, สาธารณูปการ	ในเอเชีย	-	9.8	15.7	71.6	2.9
	นอกเอเชีย	-	17.2	25.3	57.6	-
9) ค่าส่วนกลางอาคาร	ในเอเชีย	-	-	69.2	30.8	-
	นอกเอเชีย	7.6	8.6	38.1	45.7	-
10) การบริหารอาคาร	ในเอเชีย	8.5	3.4	66.7	18.8	2.6
	นอกเอเชีย	15.2	7.6	19.0	26.7	31.4
11) การรักษาความสะอาด	ในเอเชีย	-	18.6	40.7	37.2	3.5
	นอกเอเชีย	15.2	-	14.3	46.7	23.8
12) เพื่อนบ้านชาวไทย	ในเอเชีย	-	33.0	26.4	40.6	-
	นอกเอเชีย	-	-	42.9	54.1	3.1
13) เพื่อนบ้านชาติอื่นๆ	ในเอเชีย	-	15.8	46.3	37.9	-
	นอกเอเชีย	-	-	60.2	39.8	-

5.5.2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดในอนาคต

ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดในอนาคต พบว่า ปัจจัยหลัก 5 ลำดับแรก ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อห้องชุดในอนาคต คือ

- | | |
|---------------------------------------------------------|---------------------------|
| 1) ปัจจัยด้านทำเลและที่ตั้ง | คิดเป็นร้อยละ 90.5 ที่ตอบ |
| 2) ปัจจัยด้านรูปแบบทางสถาปัตยกรรม | คิดเป็นร้อยละ 58.6 ที่ตอบ |
| 3) ปัจจัยด้านราคาและเงื่อนไขทางการเงิน | คิดเป็นร้อยละ 54.1 ที่ตอบ |
| 4) ปัจจัยด้านคุณภาพของการก่อสร้าง, วัสดุและอุปกรณ์ต่างๆ | คิดเป็นร้อยละ 49.5 ที่ตอบ |
| 5) ปัจจัยด้านความปลอดภัย | คิดเป็นร้อยละ 45.5 ที่ตอบ |
- ดังแสดงไว้ในตารางที่5-26

ตารางที่5-26 แสดงจำนวนร้อยละด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อห้องชุดในอนาคตของคนต่างด้าว

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อห้องชุด ในอนาคต (แสดงผลเป็นความถี่)	ในเอเชีย	ร้อยละ *	นอกเอเชีย	ร้อยละ **	จำนวน	ร้อยละ ***
1) ราคาเงิน/ใบทางการเงิน	63	53.8	67	63.8	130	58.6
2) การออกแบบที่สวยงาม	84	71.8	36	34.3	120	54.1
3) ทำเลที่ตั้ง	106	90.6	95	90.5	201	90.5
4) พื้นที่และประโยชน์ใช้สอย	46	39.3	25	23.8	71	32.0
5) เพื่อนบ้านดี	46	39.3	17	16.2	63	28.4
6) คุณภาพของวัสดุและการก่อสร้าง	73	62.4	37	35.2	110	49.5
7) สิ่งอำนวยความสะดวก	40	34.2	28	26.7	68	30.6
8) สาธารณูปโภค, สาธารณูปการ	38	32.5	17	16.2	55	24.8
9) ความปลอดภัย	70	59.8	31	29.5	101	45.5
10) เศรษฐกิจ และนโยบายของไทย	11	9.4	13	12.4	24	10.8
11) มูลค่าในอนาคต	15	12.8	19	18.1	34	15.3
12) อาคารก่อสร้างเสร็จสามารถย้ายเข้าได้เลย	35	29.9	18	17.1	53	23.9
13) การบริการหลังการขาย	11	9.4	8	7.6	19	8.6

หมายเหตุ * จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างจากในเอเชีย จำนวน119ตัวอย่าง
 ** จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างจากนอกเอเชีย จำนวน103ตัวอย่าง
 *** จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด จำนวน222ตัวอย่าง

5.6 ความสัมพันธ์ของข้อมูลการศึกษา

5.6.1 ความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับอาชีพของคนต่างด้าว

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับอาชีพของคนต่างด้าวพบว่าส่วนใหญ่คนต่างด้าวที่มีการศึกษาในระดับมัธยมตอนปลายมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 5.0 ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพในลักษณะของเจ้าของ,หุ้นส่วนบริษัทเอกชน รองลงมาคือ อาชีพอิสระและอาชีพพนักงานของบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 36.4 ,36.4 และ 27.3 ตามลำดับ

คนต่างด้าวที่มีการศึกษาในระดับอนุปริญญามีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 11.3 ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเป็นเจ้าของ,หุ้นส่วนบริษัทเอกชน รองลงมาคือ ข้าราชการ คิดเป็นร้อยละ 56.0 และ 44.0 ตามลำดับ

คนต่างด้าวที่จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีมีสัดส่วน คิดเป็นร้อยละ 55.4 ถือว่าเป็นกลุ่มที่มากที่สุด ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเป็นพนักงานของบริษัทเอกชน รองลงมาคือ เป็นนักลงทุนหรือเจ้าของกิจการ,อาชีพอิสระ,ข้าราชการและพนักงานของรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 46.3, 26.0, 13.8, 11.4 และ 2.4 ตามลำดับ

คนต่างด้าวที่จบการศึกษาในระดับปริญญาโท มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 23.9 ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเป็นพนักงานของบริษัทเอกชน รองลงมาคือ นักลงทุนหรือเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 64.2 และ 35.8 ตามลำดับ

คนต่างด้าวที่การศึกษาในระดับปริญญาเอก มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 4.5 ถือว่าเป็นกลุ่มที่น้อยที่สุด ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเป็นพนักงานของบริษัทเอกชน รองลงมาคืออาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 90.0 และ 10.0 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 5-27

ตารางที่ 5-27 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับอาชีพของคนต่างด้าว

การศึกษากับอาชีพ		มัธยมปลาย	อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	ปริญญาเอก	รวม
1) ข้าราชการ	จำนวน	-	11	14	-	-	25
	ร้อยละ	-	44.0	11.4	-	-	11.3
2) พนักงานรัฐวิสาหกิจ	จำนวน	-	-	3	-	-	3
	ร้อยละ	-	-	2.4	-	-	1.4
3) พนักงานบริษัทเอกชน	จำนวน	3	-	57	34	9	103
	ร้อยละ	27.3	-	46.3	64.2	90.0	46.4
4) เจ้าของ,หุ้นส่วนบริษัทเอกชน	จำนวน	4	14	32	19	-	69
	ร้อยละ	36.4	56.0	26.0	35.8	-	31.1
5) อาชีพอิสระ	จำนวน	4	-	17	-	1	22
	ร้อยละ	36.4	-	13.8	-	10.0	9.9
รวม	จำนวน	11	25	123	53	10	222
	ร้อยละ	5.0	11.3	55.4	23.9	4.5	100.0

5.6.2 ความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับระดับรายได้เงินเดือน

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับระดับรายได้เงินเดือนของคนต่างด้าวพบว่าคนต่างด้าวที่จบการศึกษาระดับมัธยมตอนปลายส่วนใหญ่มีระดับเงินเดือนมากกว่า100,000 บาท และ 50,001-60,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 36.4 เท่ากัน รองลงมาคือระดับเงินเดือน 70,001-80,000 บาทคิดเป็นร้อยละ 27.3

คนต่างด้าวที่จบการศึกษาระดับอนุปริญญาส่วนใหญ่มีระดับเงินเดือน70,001-80,000บาทและมากกว่า100,000บาท คิดเป็นร้อยละ44 เท่ากันรองลงมาคือระดับเงินเดือนน้อยกว่า40,000บาทคิดเป็นร้อยละ 12.0

คนต่างด้าวที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีส่วนใหญ่มีระดับเงินเดือนมากกว่า100,000บาท รองลงมาคือ90,001-100,000บาท70,001-90,000บาทคิดเป็นร้อยละ30.9,22.8,16.3,6.5,2.4และ1.6ตามลำดับ

คนต่างด้าวที่จบการศึกษาระดับปริญญาโทส่วนใหญ่มีระดับเงินเดือนมากกว่า100,000บาท รองลงมาคือ50,001-60,000บาทและ80,001-90,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 62.3 ,22.6 และ 15.1 ตามลำดับ

คนต่างด้าวที่จบการศึกษาระดับปริญญาเอกส่วนใหญ่มีระดับเงินเดือนมากกว่า 100,000 บาท รองลงมาคือ 80,001-10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 90.0 และ 10.00 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่5-28 และ5-29

ตารางที่5-28 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับรายได้ของคนต่างด้าว

การศึกษา กับรายได้		มัธยมปลาย	อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	ปริญญาเอก	รวม
1)ต่ำกว่า 40,000	จำนวน	-	3	4	-	-	7
	ร้อยละ	-	12.0	3.3	-	-	3.2
2)40,001 - 50,000	จำนวน	-	-	8	-	-	8
	ร้อยละ	-	-	6.5	-	-	3.6
3)50,001 - 60,000	จำนวน	4	-	20	12	-	36
	ร้อยละ	36.4	-	16.3	22.6	-	16.2
4)60,001 - 70,000	จำนวน	-	-	3	-	-	3
	ร้อยละ	-	-	2.4	-	-	1.4
5)70,001 - 80,000	จำนวน	3	11	20	-	-	34
	ร้อยละ	27.3	44.0	16.3	-	-	15.3
6)80,001 - 90,000	จำนวน	-	-	2	8	1	11
	ร้อยละ	-	-	1.6	15.1	10.0	5.0
7)90,001 - 100,000	จำนวน	-	-	28	-	-	28
	ร้อยละ	-	-	22.8	-	-	12.6
8)มากกว่า100,000	จำนวน	4	11	38	33	9	95
	ร้อยละ	36.4	44.0	30.9	62.3	90.0	42.8
รวม	จำนวน	11	25	123	53	10	222
	ร้อยละ	5.0	11.3	55.4	23.9	4.5	100.0

ตารางที่ 5-29 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างตำแหน่งอาชีพกับระดับเงินเดือนของคนต่างด้าว

ตำแหน่งอาชีพกับ ระดับเงินเดือน		ผู้เชี่ยวชาญ หรือ ผู้ชำนาญ พิเศษ	ผู้ให้คำแนะนำ หรือ ให้คำ ปรึกษา	ประธาน กรรมการ หรือ รองประธาน กรรมการ	ผู้จัดการ หรือ รองผู้จัดการ	ครู, อาจารย์	รวม
1) ต่ำกว่า 40,000	จำนวน	7	-	-	-	-	7
	ร้อยละ	10.1	-	-	-	-	3.2
2) 40,001 - 50,000	จำนวน	-	-	8	-	-	8
	ร้อยละ	-	-	13	-	-	3.6
3) 50,001 - 60,000	จำนวน	2	-	4	19	11	36
	ร้อยละ	2.9	-	6.3	32.8	47.8	16.2
4) 60,001 - 70,000	จำนวน	-	-	-	3	-	3
	ร้อยละ	-	-	-	5.2	-	1.4
5) 70,001 - 80,000	จำนวน	14	-	9	-	11	34
	ร้อยละ	20.3	-	14.1	-	47.8	15.3
6) 80,001 - 90,000	จำนวน	-	-	-	10	1	11
	ร้อยละ	-	-	-	17.2	4.3	5.0
7) 90,001- 100,000	จำนวน	18	-	-	10	-	28
	ร้อยละ	26.1	-	-	17.2	-	12.6
8) มากกว่า100,000	จำนวน	28	8	43	16	-	95
	ร้อยละ	40.6	100.0	67.2	27.6	-	42.8
รวม	จำนวน	69	8	64	58	23	222
	ร้อยละ	31.1	3.6	28.8	26.1	10.4	100.0

5.6.3 ความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับตำแหน่งหน้าที่การงาน

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับตำแหน่งหน้าที่การงานพบว่าคนที่จบการศึกษาระดับมัธยมปลายส่วนใหญ่มีตำแหน่งหน้าที่การงานเป็นกรรมการบริษัท รองลงมาคือผู้เชี่ยวชาญและอื่นๆคิดเป็นร้อยละ 36.4 ,27.3 และ 36.4 ตามลำดับ

คนที่จบการศึกษาระดับอนุปริญญาส่วนใหญ่มีตำแหน่งหน้าที่การงานเป็นผู้เชี่ยวชาญ รองลงมาคือนักวิชาการหรืออาจารย์ คิดเป็นร้อยละ 42.3 ,34.1,17.9 และ 5.7 ตามลำดับ

คนที่จบการศึกษาระดับปริญญาโทส่วนใหญ่ตำแหน่งหน้าที่การงานเป็นผู้จัดการและอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 90.0 และ 10.0 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 5-30

ตารางที่ 5-30 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับตำแหน่งหน้าที่การงานของคนต่างด้าว

การศึกษากับตำแหน่ง หน้าที่การงาน		มัธยมปลาย	อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	ปริญญาเอก	รวม
1) ผู้เชี่ยวชาญ หรือ ผู้ ชำนาญพิเศษ	จำนวน	3	14	52	-	-	69
	ร้อยละ	27.3	56.0	42.3	-	-	31.1
2) ผู้ให้คำแนะนำ หรือ ให้คำปรึกษา	จำนวน	-	-	-	8	-	8
	ร้อยละ	-	-	-	15.1	-	3.6
3) ประธานกรรมการหรือ รองประธานกรรมการ	จำนวน	4	-	42	18	-	64
	ร้อยละ	36.4	-	34.1	34.0		28.8
4) ผู้จัดการ หรือ รองผู้จัดการ	จำนวน	-	-	22	27	9	58
	ร้อยละ	-	-	17.9	50.9	90.0	26.1
5) ครู, อาจารย์	จำนวน	4	11	7	-	1	23
	ร้อยละ	36.4	44.0	5.7	-	10.0	10.4
รวม	จำนวน	11	25	123	53	10	222
	ร้อยละ	5.0	11.3	55.4	23.9	4.5	100.0

5.6.4 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับตำแหน่งหน้าที่การงาน

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับตำแหน่งหน้าที่การงานพบว่าคนที่ประกอบอาชีพเป็นข้าราชการส่วนใหญ่มีตำแหน่งหน้าที่เป็นผู้เชี่ยวชาญ รองลงมาคือ ผู้จัดการหรือผู้ปฏิบัติการระดับสูง คิดเป็นร้อยละ 92.0 และ 8.0 ตามลำดับ

คนที่ประกอบอาชีพเป็นพนักงานของรัฐวิสาหกิจพบว่าส่วนใหญ่มีตำแหน่งหน้าที่การงานเป็นผู้จัดการหรือผู้ปฏิบัติการระดับสูง คิดเป็นร้อยละ 100

คนที่ประกอบอาชีพเป็นนักลงทุนหรือเจ้าของกิจการ พบว่าส่วนใหญ่ตำแหน่งหน้าที่การงานเป็นกรรมการบริษัท รองลงมาคือ นักวิชาการหรืออาจารย์ที่ปรึกษา, ผู้จัดการ หรือผู้ปฏิบัติการระดับสูงและผู้เชี่ยวชาญพิเศษ คิดเป็นร้อยละ 58.0, 15.9, 11.6, 10.1 และ 4.3 ตามลำดับ

คนที่ประกอบอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชนพบว่าส่วนใหญ่มีตำแหน่งหน้าที่การงานเป็นผู้จัดการหรือผู้ปฏิบัติการระดับสูง รองลงมาคือผู้เชี่ยวชาญพิเศษและประธานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 44.7, 32.0 และ 23.3 ตามลำดับ

คนที่ประกอบอาชีพอิสระพบว่าส่วนใหญ่มีตำแหน่งหน้าที่การงานเป็นนักวิชาการหรืออาจารย์ รองลงมาคือ ผู้เชี่ยวชาญ คิดเป็นร้อยละ 54.5 และ 45.5 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 5-31

ตารางที่ 5-31 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับตำแหน่งหน้าที่การงานของคนต่างด้าว

อาชีพกับตำแหน่ง หน้าที่การงาน		ข้าราชการ	พนักงานรัฐ วิสาหกิจ	พนักงาน บริษัท เอกชน	เจ้าของ,หุ้น ส่วนบริษัท เอกชน	อาชีพอิสระ	รวม
1) ผู้เชี่ยวชาญ หรือ ผู้ชำนาญพิเศษ	จำนวน	23	-	33	3	10	69
	ร้อยละ	92.0	-	32.0	4.3	45.5	31.1
2) ผู้ให้คำแนะนำ หรือ ให้คำปรึกษา	จำนวน	-	-	-	8	-	8
	ร้อยละ	-	-	-	11.6	-	3.6
3) ประธานกรรมการหรือ รองประธานกรรมการ	จำนวน	-	-	24	40	-	64
	ร้อยละ	-	-	23.3	58.0	-	28.8
4) ผู้จัดการ หรือ รองผู้จัดการ	จำนวน	2	3	46	7	-	58
	ร้อยละ	8.0	100.0	44.7	10.1	-	26.1
5) ครู, อาจารย์	จำนวน	-	-	-	11	12	23
	ร้อยละ	-	-	-	15.9	54.5	10.4
รวม	จำนวน	25	3	103	69	22	222
	ร้อยละ	11.3	1.4	46.4	31.1	9.9	100.0

5.6.5 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพการงานกับระยะเวลาที่พักอาศัยในที่พักอาศัยในอดีต

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพการงานกับระยะเวลาที่พักอาศัยในที่พักอาศัยในอดีต พบว่าผู้ที่ประกอบอาชีพเป็นราชการส่วนใหญ่จะพักอาศัยอยู่ในประเทศไทยมีระยะเวลามากกว่า 3 ปี รองลงมาคือประมาณ 2 ปีและประมาณ 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 56.0, 36.0 และ 8.0 ตามลำดับ

ผู้ที่ประกอบอาชีพเป็นพนักงานของพนักงานรัฐวิสาหกิจส่วนใหญ่ พบว่า ส่วนใหญ่จะพักอาศัยอยู่ในที่พักอาศัยในอดีต มีระยะเวลา 3 ปี รองลงมาคือประมาณ 2 ปี คิดเป็นร้อยละ 66.7 และ 33.3 ตามลำดับ

ผู้ที่ประกอบอาชีพเป็นพนักงานของบริษัทเอกชนส่วนใหญ่จะพักอาศัยอยู่ในที่พักอาศัยในอดีต มีระยะเวลา 2 ปี รองลงมาคือประมาณ 3 ปี, มากกว่า 3 ปี และประมาณ 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 43.7, 36.9, 12.7 และ 6.8 ตามลำดับ

ผู้ที่ประกอบอาชีพเจ้าของ,หุ้นส่วนบริษัทเอกชนส่วนใหญ่จะพักอาศัยอยู่ในที่พักอาศัยในอดีต มีระยะเวลามากกว่า 3 ปี ขึ้นไป รองลงมาคือประมาณ 2 ปี, และประมาณ 3 ปี คิดเป็นร้อยละ 77.0, 18.7 และ 4.3 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 5-32

ตารางที่5-32 แสดงสัมพันธระหว่างอาชีพการงานกับระยะเวลาที่พักอาศัยในที่พักอาศัยในอดีต

อาชีพการงานกับระยะเวลาที่พักอาศัยในที่พักอาศัยในอดีต		ข้าราชการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	พนักงานบริษัทเอกชน	เจ้าของ,หุ้นส่วนบริษัทเอกชน	อาชีพอิสระ	รวม
1) 1 ปี	จำนวน	2	-	7	-	-	9
	ร้อยละ	8.0	-	6.8	-	-	4.1
2) 2 ปี	จำนวน	9	1	45	13	-	68
	ร้อยละ	36.0	33.3	43.7	18.7	-	30.6
3) 3 ปี	จำนวน	-	-	38	3	-	41
	ร้อยละ	-	-	36.9	4.3	-	18.5
4) มากกว่า 3 ปี	จำนวน	14	2	13	53	22	105
	ร้อยละ	56.0	66.7	12.7	77.0	100.0	47.1
รวม	จำนวน	25	3	103	69	22	222
	ร้อยละ	11.3	1.4	46.4	31.1	9.9	100.0

5.6.6 ความสัมพันธ์ระหว่างตำแหน่งหน้าที่การงาน กับ ระยะเวลาที่พักอาศัยในที่พักอาศัยในอดีต

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างตำแหน่งหน้าที่การงานกับระยะเวลาที่พักอาศัยในที่พักอาศัยในอดีตพบว่า ผู้มีตำแหน่งหน้าที่การงานในระดับผู้เชี่ยวชาญพิเศษส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาที่พักอาศัยในประเทศไทยมีระยะเวลาประมาณ 2 ปี รองลงมาคือ มากกว่า 3 ปีขึ้นไป, 3 ปี และ 1ปี คิดเป็นร้อยละ 40.4,31.7,14.9และ13.1 ตามลำดับ

ผู้ที่มีตำแหน่งหน้าที่การงานในระดับที่ปรึกษาส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาที่พักอาศัยในที่พักอาศัยในอดีตมีระยะเวลา 2 ปี คิดเป็นร้อยละ 100

ผู้ที่มีตำแหน่งหน้าที่การงานในระดับกรรมการบริษัท ส่วนใหญ่มีระยะเวลาที่พักอาศัยในที่พักอาศัยในอดีต มีระยะเวลามากกว่า 3 ปีขึ้นไป รองลงมาคือประมาณ 3 ปี และประมาณ 2 ปี คิดเป็นร้อยละ 59.1,25.3 และ 15.6 ตามลำดับ

ผู้ที่มีตำแหน่งหน้าที่การงานในระดับผู้จัดการหรือผู้ปฏิบัติการระดับสูงส่วนใหญ่มีระยะเวลาที่พักอาศัยในที่พักอาศัยในอดีต เป็นระยะเวลา 3 ปีขึ้นไป รองลงมาคือ ประมาณ 3 ปีและประมาณ 2 ปี คิดเป็นร้อยละ 46.0 ,28.8และ 25.2 ตามลำดับ

ผู้ที่มีหน้าที่การงานในระดับนักวิชาการหรืออาจารย์ส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาที่พักอาศัยในที่พักอาศัยในอดีต เป็นระยะเวลาประมาณ3ปีขึ้นไปรองลงมาคือประมาณ2ปี คิดเป็นร้อยละ78.3และ21.7ดังแสดงไว้ในตารางที่5-33 และ5-34

ตารางที่ 5-33 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างตำแหน่งหน้าที่การงานกับระยะเวลาที่พักอาศัยในที่พักอาศัยในอดีต

ตำแหน่งหน้าที่การงานกับระยะเวลาที่พักอาศัย		ผู้เชี่ยวชาญหรือผู้ชำนาญพิเศษ	ผู้ให้คำแนะนำหรือให้คำปรึกษา	ประธานกรรมการ	ผู้จัดการ หรือ รองผู้จัดการ	ครู หรือ อาจารย์	รวม
1) 1 ปี	จำนวน	9	-	-	-	-	9
	ร้อยละ	13.0	-	-	-	-	4.1
2) 2 ปี	จำนวน	28	8	10	17	5	68
	ร้อยละ	40.4	100.0	15.6	28.8	21.7	30.5
3) 3 ปี	จำนวน	10	-	16	15	-	41
	ร้อยละ	14.9	-	25.3	25.3	-	18.5
4) มากกว่า 3 ปี	จำนวน	22	-	38	27	18	105
	ร้อยละ	31.7	-	59.1	46.0	78.3	47.1
รวม	จำนวน	69	8	64	58	23	222
	ร้อยละ	31.1	3.6	28.8	26.1	10.4	100.0

ตารางที่ 5-34 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระดับเงินเดือนกับระยะเวลาที่พักอาศัยในที่พักอาศัยในอดีต

เงินเดือนกับระยะเวลาที่พักอาศัยในอดีต	ระดับเงินเดือน (บาท)	ต่ำกว่า 40,000	40,001 - 50,000	50,001 - 60,000	60,001 - 70,000	70,001 - 80,000	80,001 - 90,000	90,001 - 100,000	มากกว่า 100,000	รวม
1) 1 ปี	จำนวน	1	-	-	1	-	-	-	7	9
	ร้อยละ	14.3	-	-	33.3	-	-	-	7.3	4.1
2) 2 ปี	จำนวน	-	-	14	1	16	11	6	20	68
	ร้อยละ	-	-	38.9	33.3	46.6	100.0	21.4	21.3	30.8
3) 3 ปี	จำนวน	6	-	-	-	4	-	15	16	41
	ร้อยละ	85.7	-	-	-	12.7	-	51.8	16.7	18.3
4) มากกว่า 3 ปี	จำนวน	-	8	22	1	14	-	8	52	105
	ร้อยละ	-	100.0	61.1	33.3	40.8	-	26.8	54.6	47.2
รวม	จำนวน	7	8	36	3	34	11	28	95	222
	ร้อยละ	3.2	3.6	16.2	1.4	15.3	5.0	12.6	42.8	100

5.6.7 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับรายได้เงินเดือนกับประเภทที่พักอาศัยในอดีตของคนต่างด้าวก่อนที่จะมีการซื้ออาคารชุด

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างระดับรายได้เงินเดือนกับประเภทที่พักอาศัยในอดีตของคนต่างด้าวก่อนที่จะมีการซื้ออาคารชุด พบว่า

คนที่มีระดับเงินเดือนต่ำกว่า 40,000 บาท จะมีที่พักอาศัยเป็นลักษณะบ้านเดี่ยวคิดเป็นมีสัดส่วนร้อยละ 100 คนที่มีระดับเงินเดือน 40,001-50,000 บาท จะมีที่พักอาศัยเป็นลักษณะบ้านเดี่ยวคิดเป็นมีสัดส่วนร้อยละ 100

คนที่มีระดับเงินเดือน 50,001-60,000 บาท ส่วนใหญ่จะมีที่พักอาศัยเป็นลักษณะของอาคารชุด รองลงมาคือ บ้านแถว , ห้องชุดให้เช่าหรือ อพาร์ทเมนท์(Apartment) และบ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 41.2,25.0,16.7 และ 11.1 ตามลำดับ

คนที่มีระดับเงินเดือน 60,001-70,000 บาท ส่วนใหญ่มีที่พักอาศัยเป็นลักษณะของห้องชุดให้เช่าหรือ อพาร์ทเมนท์(Apartment) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100

คนที่มีระดับเงินเดือน 70,001-80,000 บาท ส่วนใหญ่มีที่พักอาศัยเป็นลักษณะของห้องชุดให้เช่าหรือ อพาร์ทเมนท์(Apartment) และ บ้านเดี่ยว รองลงมาคือ อาคารชุด คิดเป็นร้อยละ 28.6 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.7,43.7 และ 12.6 ตามลำดับ

คนที่มีระดับเงินเดือน 80,001-90,000 บาท ส่วนใหญ่มีที่พักอาศัยเป็นลักษณะของห้องชุดให้เช่าหรือ อพาร์ทเมนท์(Apartment) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100

คนที่มีระดับเงินเดือน 90,001-100,000 บาท ส่วนใหญ่มีที่พักอาศัยเป็นลักษณะของบ้านเดี่ยว รองลงมาคือ อาคารชุด และห้องชุดให้เช่าหรือ อพาร์ทเมนท์(Apartment) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.1,32.1 และ 28.6 ตามลำดับ

คนที่มีระดับเงินเดือนมากกว่า 100,000 บาท ส่วนใหญ่จะมีที่พักอาศัยเป็นลักษณะของอาคารชุด รองลงมาคือ ห้องชุดให้เช่าหรือ อพาร์ทเมนท์(Apartment) , บ้านเดี่ยว และบ้านแถว คิดเป็นร้อยละ 66.6,19.8,9.1 และ 4.5 ตามลำดับ

ดังแสดงไว้ในตารางที่ 5-35,5-36 และ 5-37

ตารางที่ 5-35 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระดับเงินเดือนกับประเภทที่อยู่อาศัย ในอดีต

ระดับเงินเดือน กับประเภท ที่อยู่ในอดีต		ต่ำกว่า	40,001 -	50,001 -	60,001 -	70,001 -	80,001 -	90,001 -	มากกว่า	รวม
		40,000	50,000	60,000	70,000	80,000	90,000	100,000	100,000	
1) บ้านเดี่ยว	จำนวน	7	8	4	-	15	-	11	19	64
	ร้อยละ	100.0	100.0	11.1	-	43.7	-	39.3	19.8	28.5
2) ทาวน์เฮ้าส์	จำนวน	-	-	9	-	0	-	-	4	13
	ร้อยละ	-	-	25.0	-	0.0	-	-	4.5	6.6
3) อาคารชุด	จำนวน	-	-	17	-	4	-	9	64	94
	ร้อยละ	-	-	47.2	-	12.7	-	32.1	66.6	41.7
4) อพาร์ทเมนท์	จำนวน	-	-	6	3	15	11	8	9	52
	ร้อยละ	-	-	16.7	100.0	43.7	100.0	28.6	9.1	23.2
รวม	จำนวน	7	8	36	3	34	11	28	95	222
	ร้อยละ	3.2	3.6	16.2	1.4	15.3	5.0	12.6	42.8	100

ตารางที่ 5-36 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการครอบครองที่อยู่อาศัยกับประเภท ที่อยู่อาศัยในอดีต

การครอบครองกับ ประเภทที่อยู่อาศัยในอดีต		บ้านเดี่ยว	ทาวน์เฮ้าส์	อาคารชุด	อพาร์ทเมนท์	รวม
		จำนวน	-	4	17	
1) เป็นเจ้าของ	ร้อยละ	-	30.8	18.6	-	9.5
	จำนวน	51	9	76	52	188
2) เช่า	ร้อยละ	79.7	69.2	81.4	100.0	84.6
	จำนวน	13	-	-	-	13
3) อาศัยอยู่โดยไม่เสียค่าเช่า	ร้อยละ	20.3	-	-	-	5.9
	จำนวน	64	13	93	52	222
รวม	ร้อยละ	28.8	5.9	41.9	23.4	100

ตารางที่5-37 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระดับเงินเดือนกับการครอบครองที่อยู่อาศัยในอดีต

ระดับเงินเดือนกับการครอบครองที่อยู่อาศัยในอดีต		เป็นเจ้าของ	เช่า	อาศัยอยู่โดยไม่เสียค่าเช่า	รวม
1) ต่ำกว่า40,000	จำนวน	-	7	-	7
	ร้อยละ	-	3.8	-	3.2
2) 40,001- 50,000	จำนวน	-	8	-	8
	ร้อยละ	-	4.3	-	3.6
3) 50,001- 60,000	จำนวน	-	36	-	36
	ร้อยละ	-	19.4	-	16.2
4) 60,001- 70,000	จำนวน	3	-	-	3
	ร้อยละ	14.3	-	-	1.4
5) 70,001- 80,000	จำนวน	-	34	-	34
	ร้อยละ	-	18.3	-	15.3
6) 80,001- 90,000	จำนวน	-	11	-	11
	ร้อยละ	-	5.9	-	5.0
7) 90,001- 100,000	จำนวน	9	19	-	28
	ร้อยละ	42.9	10.2	-	12.6
8) มากกว่า100,000	จำนวน	9	71	15	95
	ร้อยละ	42.9	38.2	100.0	42.6
รวม	จำนวน	21	186	15	222
	ร้อยละ	9.5	83.8	23.4	100

5.6.8 ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางครอบครัวกับขนาดพื้นที่ของอาคารชุด

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางครอบครัวกับขนาดของพื้นที่ของอาคารชุดที่เลือกซื้อ พบว่า สำหรับคนที่มีสถานภาพโสด จะมีการเลือกซื้ออาคารชุดที่มีขนาดต่างๆกัน โดย3อันดับแรกที่พบจากการศึกษา คือขนาดพื้นที่46-60ตารางเมตร , 30-40ตารางเมตร , และ 61-90ตารางเมตร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.9 , 18.6 และ 17.1 ตามลำดับ

ส่วนคนที่มีสถานภาพแต่งงานแล้ว จะมีการเลือกซื้ออาคารชุดที่มีขนาดต่างๆกัน โดย3อันดับแรกที่พบจากการศึกษาคือขนาดพื้นที่61-80ตารางเมตร , 271-300ตารางเมตร ,91-120ตารางเมตร และ 46-60ตารางเมตร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.9,12.6 , 11.7 และ 8.1 ตามลำดับ

ดังแสดงไว้ในตารางที่5-38

ตารางที่5-38 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางครอบครัวกับขนาดพื้นที่ของอาคารชุด

สถานภาพทางครอบครัว กับขนาดพื้นที่ของอาคารชุด		โสด	แต่งงาน	หย่า	รวม
1) 30-45 ตรม.	จำนวน	13	-	-	13
	ร้อยละ	18.6	-	-	5.9
2) 46-60 ตรม.	จำนวน	16	18	-	34
	ร้อยละ	22.9	12.0	-	15.3
3) 61-90 ตรม.	จำนวน	12	28	-	40
	ร้อยละ	17.1	18.7	-	18.0
4) 91-120 ตรม.	จำนวน	3	26	-	29
	ร้อยละ	4.3	17.3	-	13.1
5) 121-150 ตรม.	จำนวน	10	11	-	21
	ร้อยละ	14.3	7.3	-	9.5
6) 151-180 ตรม.	จำนวน	-	14	-	14
	ร้อยละ	-	9.3	-	6.3
7) 180-210 ตรม.	จำนวน	9	11	-	20
	ร้อยละ	12.9	7.3	-	9.0
8) 241-270 ตรม.	จำนวน	-	6	-	6
	ร้อยละ	-	4.0	-	2.7
9) 271-300 ตรม.	จำนวน	-	28	2	30
	ร้อยละ	-	18.7	100.0	13.5
10) 301-350 ตรม.	จำนวน	-	4	-	4
	ร้อยละ	-	2.7	-	1.8
11) มากกว่า350 ตรม.	จำนวน	7	4	-	11
	ร้อยละ	10.0	2.7	-	5.0
รวม	จำนวน	70	150	2	222
	ร้อยละ	31.5	67.6	0.9	100.0

5.6.9 ด้านความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางครอบครัวกับจำนวนห้องนอน

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางครอบครัวกับจำนวนห้องนอนในอาคารชุดที่เลือกซื้อ พบว่าสำหรับคนที่มีสถานภาพโสดส่วนใหญ่จะมีการเลือกซื้ออาคารชุดแบบที่มีจำนวนห้องนอน2ห้องลงมาคือ1ห้องนอน,3ห้องนอนหรือมากกว่าและห้องแบบ สตูดิโอ (Studio type)คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.7 , 22.9 , 22.9 และ 18.6ตามลำดับ

ส่วนคนที่มีสถานภาพแต่งงานแล้ว จะมีการเลือกซื้ออาคารชุดแบบที่มีจำนวนห้องนอน 3ห้องนอนหรือมากกว่า รองลงมาคือ2 ห้อง , ห้องแบบสตูดิโอ(Studio type) และ1ห้องนอน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.0 , 40.7 , 6.7 และ 2.7 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่5-39

ตารางที่5-39 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางครอบครัวกับจำนวนห้องนอน

สถานภาพทางครอบครัว กับจำนวนห้องนอน		โสด	แต่งงาน	หย่า	รวม
1) STUDIO TYPE	จำนวน	13	10	-	23.0
	ร้อยละ	18.6	6.7	-	10.4
2) 1 ห้อง	จำนวน	16	4	-	20.0
	ร้อยละ	22.9	2.7	-	9.0
3) 2 ห้อง	จำนวน	25	61	-	86.0
	ร้อยละ	35.7	40.7	-	38.7
4) 3ห้องหรือมากกว่า	จำนวน	16	75	2	93.0
	ร้อยละ	22.9	50.0	100.0	41.9
รวม	จำนวน	70.0	150.0	2.0	222.0
	ร้อยละ	31.5	67.6	0.9	100.0

5.6.10ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางครอบครัวกับราคาของอาคารชุดที่เลือกซื้อ

พบว่า สำหรับคนที่มีสถานภาพโสดส่วนใหญ่ จะมีการเลือกซื้ออาคารชุดที่มีราคาต่าง ๆ กัน โดย3อันดับแรกหีบจากการศึกษาคือ ราคา1,500,001-2,000,000บาท รองลงมาคือ ราคา5,000,001-8,000,000 บาท และ ราคามากกว่า8,000,000บาทขึ้นไป คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.7 , 17.1 และ 15.7 ตามลำดับ

ส่วนคนที่มีสถานภาพแต่งงานแล้ว จะมีการเลือกซื้อห้องชุดที่มีราคาต่าง ๆ กัน โดย3อันดับแรกหีบจากการศึกษาคือ ราคามากกว่า8,000,000บาทขึ้นไป รองลงมาคือ ราคา1,000,001-1,500,000บาท ราคา 5,000,001-8,000,000บาท และ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.0 , 18.0 และ 16.7 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่5-40และ5-41

ตารางที่ 5-40 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางครอบครัวกับราคา

สถานภาพทางครอบครัว กับราคา		โสด	แต่งงาน	หย่า	รวม
1) ต่ำกว่า 500,000 บาท	จำนวน	-	-	-	-
	ร้อยละ	-	-	-	-
2) 500,001 – 750,000 บาท	จำนวน	7	-	-	7
	ร้อยละ	10.0	-	-	10.0
3) 750,001 - 1,000,000 บาท	จำนวน	1	-	-	1
	ร้อยละ	1.4	-	-	1.4
4) 1,000,001 - 1,500,000 บาท	จำนวน	-	27	-	27
	ร้อยละ	-	18.0	-	18.0
5) 1,500,001 - 2,000,000 บาท	จำนวน	25	21	-	46
	ร้อยละ	35.7	14.0	-	49.7
6) 2,000,001 - 2,500,000 บาท	จำนวน	11	7	-	18
	ร้อยละ	15.7	4.7	-	20.4
7) 2,500,001 - 3,000,000 บาท	จำนวน	-	17	-	17
	ร้อยละ	-	11.3	-	11.3
8) 3,000,001 - 3,500,000 บาท	จำนวน	-	-	-	-
	ร้อยละ	-	-	-	-
9) 3,500,001 - 4,000,000 บาท	จำนวน	-	11	-	11
	ร้อยละ	-	7.3	-	7.3
10) 4,000,001 - 5,000,000 บาท	จำนวน	10	-	2	12
	ร้อยละ	14.3	-	100.0	114.3
11) 5,000,001 - 8,000,000 บาท	จำนวน	12	25	-	37
	ร้อยละ	17.1	16.7	-	33.8
12) มากกว่า 8,000,000บาท	จำนวน	4	42	-	46
	ร้อยละ	5.7	28.0	-	33.7
รวม	จำนวน	70.0	150.0	2.0	222.0
	ร้อยละ	31.5	67.6	0.9	100.0

ตารางที่5-41 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระดับเงินเดือนกับลักษณะการชำระเงิน

ระดับเงินเดือน กับลักษณะการ ชำระเงิน		ต่ำกว่า	40,001 -	50,001 -	60,001 -	70,001 -	80,001 -	90,001 -	มากกว่า	รวม
		40,000	50,000	60,000	70,000	80,000	90,000	100,000	100,000	
1) ชำระเงินดาวน์ บางส่วนที่เหลือทำ สินเชื่อกับธนาคาร	จำนวน	3	8	18	3	9	11	10	53	115
	ร้อยละ	42.9	100.0	50.0	100.0	26.5	100.0	35.7	55.8	51.8
2) ชำระทั้งหมดใน ทีเดียว	จำนวน	-	-	12	-	25	-	18	32	87
	ร้อยละ	-	-	33.3	-	73.5	-	64.3	33.7	39.2
3) แบ่งชำระเป็น งวดๆ จนครบ แต่ ไม่มีการทำสินเชื่อ กับธนาคาร	จำนวน	4	-	6	-	-	-	-	10	20
	ร้อยละ	57.1	-	16.7	-	-	-	-	10.5	9.0
รวม	จำนวน	7	8	36	3	34	11	28	95	222
	ร้อยละ	3.2	3.6	16.2	1.4	15.3	5.0	12.6	42.8	100.0

5.6.11 ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในครอบครัวกับขนาดพื้นที่

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในครอบครัวกับขนาดพื้นที่พบว่า ครอบครัวขนาดที่มีสมาชิก 1 คน ส่วนใหญ่จะมีการซื้อ แบบที่มีขนาด 30-45 ตารางเมตร รองลงมาคือ 91-120 ตารางเมตร และ 61-90, 180-210 ตารางเมตร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.0, 25.0 และ 22.5, 22.5 ตามลำดับ 3 ลำดับแรก

ครอบครัวขนาดที่มีสมาชิก 2 คน ส่วนใหญ่จะมีการซื้อ แบบที่มีขนาด 46-60 ตารางเมตร รองลงมาคือ 121-150 ตารางเมตร และ 61-90 ตารางเมตร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.4, 36.2 และ 17.2 ตามลำดับ 3 ลำดับแรก

ครอบครัวขนาดที่มีสมาชิก 3 คน ส่วนใหญ่จะมีการซื้อแบบที่มีขนาด 91-120 ตารางเมตร รองลงมาคือ 271-300 ตารางเมตร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 48.7 และ 41.0

ครอบครัวขนาดที่มีสมาชิก 4 คน ส่วนใหญ่จะมีการซื้อแบบที่มีขนาด 61-80 ตารางเมตร รองลงมาคือ 46-60 ตารางเมตร และ 271-300 ตารางเมตร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.4, 20.8 และ 16.7 ตามลำดับ 3 ลำดับแรก

ครอบครัวขนาดที่มีสมาชิก 5 คนขึ้นไป ส่วนใหญ่จะมีการซื้อแบบที่มีขนาด 151-180 ตารางเมตร และ 180-210 ตารางเมตร รองลงมาคือ มากกว่า 350 ตารางเมตร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.7, 29.7 และ 18.9 ตามลำดับ 3 ลำดับแรก ดังแสดงไว้ในตารางที่5-42

ตารางที่ 5-42 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสมาชิกกับขนาดพื้นที่

สมาชิกกับขนาดพื้นที่		1 คน	2 คน	3 คน	4 คน	5คนขึ้นไป	รวม
1) 30-45 ตรม.	จำนวน	12	1	-	-	-	13
	ร้อยละ	30.0	1.7	-	-	-	5.9
2) 46-60 ตรม.	จำนวน	-	24	-	10	-	34
	ร้อยละ	-	41.4	-	20.8	-	15.3
3) 61-90 ตรม.	จำนวน	9	10	4	17	-	40
	ร้อยละ	22.5	17.2	10.3	35.4	-	18.0
4) 91-120 ตรม.	จำนวน	10	-	19	-	-	29
	ร้อยละ	25.0	-	48.7	-	-	13.1
5) 121-150 ตรม.	จำนวน	-	21	-	-	-	21
	ร้อยละ	-	36.2	-	-	-	9.5
6) 151-180 ตรม.	จำนวน	-	-	-	3	11	14
	ร้อยละ	-	-	-	6.3	29.7	6.3
7) 180-210 ตรม.	จำนวน	9	-	-	-	11	20
	ร้อยละ	22.5	-	-	-	29.7	9.0
8) 211-240 ตรม.	จำนวน	-	-	-	-	-	-
	ร้อยละ	-	-	-	-	-	-
9) 241-270 ตรม.	จำนวน	-	-	-	6	-	6
	ร้อยละ	-	-	-	12.5	-	2.7
10) 271-300 ตรม.	จำนวน	-	2	16	8	4	30
	ร้อยละ	-	3.4	41.0	16.7	10.8	13.5
11) 301-350 ตรม.	จำนวน	-	-	-	-	4	4
	ร้อยละ	-	-	-	-	10.8	1.8
12) มากกว่า 350 ตรม.	จำนวน	-	-	-	4	7	11
	ร้อยละ	-	-	-	8.3	18.9	5.0
รวม	จำนวน	40	58	39	48	37	222
	ร้อยละ	18.0	26.1	17.6	21.6	16.7	100

5.6.12 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสมาชิกในครอบครัวกับจำนวนห้องนอน

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสมาชิกในครอบครัวกับจำนวนห้องนอน พบว่า ครอบครัวขนาดที่มีสมาชิก 1 คน ส่วนใหญ่จะมีการซื้อแบบที่มีจำนวนห้องนอน 2 ห้อง รองลงมาคือ แบบสตูดิโอ และ 3 ห้อง หรือมากกว่า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.5 ,30.0 และ22.5ตามลำดับ

ครอบครัวขนาดที่มีสมาชิก 2 คน ส่วนใหญ่จะมีการซื้อแบบที่มีจำนวนห้องนอน 2 ห้อง รองลงมาคือ 1 ห้อง , 3ห้องหรือมากกว่าและ แบบสตูดิโอ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 67.2 , 27.6 ,3.4และ1.7 ตามลำดับ

ครอบครัวขนาดที่มีสมาชิก 3 คน ส่วนใหญ่จะมีการซื้อแบบที่มีห้องนอนจำนวน 3 ห้องขึ้นไป รองลงมาคือ 1 ห้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 89.7 และ 10.3 ตามลำดับ

ครอบครัวขนาดที่มีสมาชิก 4 คน พบว่า ส่วนใหญ่จะมีการซื้อแบบที่มีห้องนอนจำนวน 3 ห้องขึ้นไป และรองลงมาคือ 2 ห้องและ แบบสตูดิโอ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.8,35.4 และ20.84 ตามลำดับ

ครอบครัวขนาดที่มีสมาชิก ตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป พบว่า ส่วนใหญ่จะมีการซื้อแบบที่มีห้องนอนจำนวน 3 ห้องขึ้นไป และรองลงมาคือ 2 ห้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70.3 และ 29.7 ตามลำดับ ดังแสดงไว้ในตารางที่5-43

ตารางที่5-43 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสมาชิกกับจำนวนห้องนอน

สมาชิกในครอบครัว กับจำนวนห้องนอน		1 คน	2 คน	3 คน	4 คน	4 คนขึ้นไป	รวม
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	
1) STUDIO TYPE	จำนวน	12	1	-	10	-	23.0
	ร้อยละ	30.0	1.7	-	20.8	-	10.4
2) 1 ห้อง	จำนวน	-	16	4	-	-	20.0
	ร้อยละ	-	27.6	10.3	-	-	9.0
3) 2 ห้อง	จำนวน	19	39	-	17	11	86.0
	ร้อยละ	47.5	67.2	-	35.4	29.7	38.7
4) 3ห้องหรือมากกว่า	จำนวน	9	2	35	21	26	93.0
	ร้อยละ	22.5	3.4	89.7	43.8	70.3	41.9
รวม	จำนวน	40.0	58.0	39.0	48.0	37.0	222.0
	ร้อยละ	18.0	26.1	17.6	21.6	16.7	100.0

5.6.13 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับเงินเดือนกับราคาห้องชุด

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างรายได้เงินเดือนกับราคาอาคารชุดที่ซื้อ พบว่า ผู้ที่มีรายได้เงินเดือนน้อยกว่า 40,000 บาท ส่วนใหญ่ซื้อ ที่มีราคามากกว่า 8,000,000 บาท รองลงมาคือ 5,000,001-8,000,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.1 และ 42.9 ตามลำดับ

ผู้ที่มีรายได้เงินเดือน 40,001-50,000 บาท ส่วนใหญ่ซื้อ ที่มีราคา 1,000,001-1,500,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100

ผู้ที่มีรายได้เงินเดือน 50,001-60,000 บาท ส่วนใหญ่ซื้อ ที่มีราคา 1,500,001-2,000,000 บาท รองลงมาคือ 500,001-750,000 บาท และ 2,000,001-2,500,001 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.4, 19.4 และ 19.4 ตามลำดับ

ผู้ที่มีรายได้เงินเดือน 60,001-70,000 บาท ส่วนใหญ่ซื้อ ที่มีราคา 1,500,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100

ผู้ที่มีรายได้เงินเดือน 70,001-80,000 บาท ส่วนใหญ่ซื้อ ที่มีราคา 1,000,001-1,500,000 บาท และ 3,500,001-4,000,000 บาท รองลงมาคือ มากกว่า 8,000,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 32.4, 32.4 และ 26.5 ตามลำดับ

ผู้ที่มีรายได้เงินเดือน 80,001-90,000 บาท ส่วนใหญ่ซื้อ ที่มีราคา 1,500,001-2,000,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90.9

ผู้ที่มีรายได้เงินเดือน 90,001-100,000 บาท ส่วนใหญ่ซื้อ ที่มีราคา 2,500,001-3,000,000 บาท และ 4,000,001-5,000,000 บาท รองลงมาคือ 1,000,001-1,500,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.7, 35.7 และ 28.6 ตามลำดับ

ผู้ที่มีรายได้เงินเดือนมากกว่า 100,000 บาท ส่วนใหญ่ซื้อ ที่มีราคา 5,000,001-8,000,000 บาท รองลงมาคือมากกว่า 8,000,000 บาท และ 1,500,001-2,000,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.8, 30.5 และ 17.9 ตามลำดับ

ดังแสดงไว้ในตารางที่ 5-44

ตารางที่ 5-44 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระดับเงินเดือนกับระดับราคา

เงินเดือน ราคา		ต่ำกว่า	40,001 -	50,001 -	60,001 -	70,001 -	80,001 -	90,001 -	มากกว่า	รวม
		40,000	50,000	60,000	70,000	80,000	90,000	100,000	100,000	
1) 500,001 - 750,000	จำนวน	-	-	7	-	-	-	-	-	7
	ร้อยละ	-	-	19.4	-	-	-	-	-	3.2
2) 750,001 - 1,000,000	จำนวน	-	-	-	-	-	1	-	-	1
	ร้อยละ	-	-	-	-	-	9.1	-	-	0.5
3) 1,000,001 - 1,500,000	จำนวน	-	8	-	-	11	-	8	-	27
	ร้อยละ	-	100.0	-	-	32.4	-	28.6	-	12.2
4) 1,500,001 - 2,000,000	จำนวน	-	-	16	3	-	10	-	17	46
	ร้อยละ	-	-	44.4	100.0	-	90.9	-	17.9	20.7
5) 2,000,001 - 2,500,000	จำนวน	-	-	7	-	3	-	-	8	18
	ร้อยละ	-	-	19.4	-	8.8	-	-	8.4	8.1
6) 2,500,001 - 3,000,000	จำนวน	-	-	-	-	-	-	10	7	17
	ร้อยละ	-	-	-	-	-	-	35.7	7.4	7.7
7) 3,500,001 - 4,000,000	จำนวน	-	-	-	-	11	-	-	-	11
	ร้อยละ	-	-	-	-	32.4	-	-	-	5.0
8) 4,000,001 - 5,000,000	จำนวน	-	-	-	-	-	-	10	-	10
	ร้อยละ	-	-	-	-	-	-	35.7	-	4.5
9) 5,000,001 - 8,000,000	จำนวน	3	-	2	-	-	-	-	34	39
	ร้อยละ	42.9	-	5.6	-	-	-	-	35.8	17.6
10) มากกว่า 8,000,000	จำนวน	4	-	4	-	9	-	-	29	46
	ร้อยละ	57.1	-	11.1	-	26.5	-	-	30.5	20.7
รวม	จำนวน	7	8	36	3	34	11	28	95	222
	ร้อยละ	3.2	3.6	16.2	1.4	15.3	5.0	12.6	42.8	100.0