

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของแต่ละคนไม่ว่าจะเป็นที่อยู่อาศัยแบบใดก็ตามปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดที่สำคัญที่สุด คือ เงินรายได้ การพิจารณาว่าจะใช้จ่ายเงินเพื่อที่อยู่อาศัยอย่างไรจึงจะเหมาะสมย่อมแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล เพราะแต่ละคนมีค่าใช้จ่ายที่มีความจำเป็นแตกต่างกัน อาชีพ เป็นปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดควบคู่กับรายได้ คนที่มีอาชีพมั่นคงและมีรายได้สูงย่อมจะสามารถมีโอกาสเลือกซื้อบ้านได้ตามความต้องการ ปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ ทำเลที่ตั้งส่วนใหญ่จะเลือกให้ใกล้กับสถานที่ทำงาน เพื่อความสะดวกและประหยัดเวลาในการเดินทางแต่ในกรุงเทพมหานครไม่อาจเลือกทำเลที่ตั้งได้ดั่งใจ เนื่องจากมีราคาแพงชุมชนเมืองจัดได้ว่าเป็นศูนย์กลางความเจริญในหลาย ๆ ด้านไม่ว่าทางเศรษฐกิจ สังคม การเมือง การศึกษา โอกาสและความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน การเลี้ยงชีพ การดำรงชีวิตที่ดีกว่า ส่งผลให้ประชากรจากต่างจังหวัดอพยพจากชนบทเข้าสู่กรุงเทพมหานคร มีผลทำให้ประสบปัญหาความหนาแน่นของประชากร

ธุรกิจบ้านจัดสรรเป็นรูปแบบหนึ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากรโดยเฉพาะผู้ที่อพยพหรือผู้ที่มีรายได้ปานกลาง สามารถที่จะซื้อที่อยู่อาศัยได้จากการผ่อนชำระค่าบ้านเป็นงวด ๆ ซึ่งมีหลายระดับ หลายราคา และหลายรูปแบบ การเลือกซื้อเพื่อตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยมีผลทำให้รูปแบบการพัฒนาที่อยู่อาศัยได้เปลี่ยนแปลงไปในภาคเอกชนได้ เข้ามามีบทบาทพัฒนาที่อยู่อาศัยในรูปแบบของ “โครงการบ้านจัดสรร” เพิ่มขึ้น เมื่อเกิดวิกฤติเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อไปสู่อสังหาริมทรัพย์ในหลาย ๆ ธุรกิจโดยเฉพาะตลาดการลงทุน ตลาดหุ้น และตลาดอสังหาริมทรัพย์อย่างรุนแรง เนื่องด้วยธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วงขยายตัวได้มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว สาเหตุหลักเกิดจากการคาดการณ์ทางเศรษฐกิจผิดพลาด การขาดข้อมูลตลาดอสังหาริมทรัพย์ในการชี้แนะโน้มการลงทุนและเกิดจากความไม่แน่นอนทางการเมือง เศรษฐกิจ และนโยบายของรัฐ ตลาดผู้ผลิตเติบโตจนเกินความต้องการเมื่อเกิดวิกฤติเศรษฐกิจกำลังซื้อในตลาดลดลงจึงเกิดสินค้าค้างอยู่เป็นจำนวนมาก ภาครัฐได้พยายามผลักดันหลาย ๆ มาตรการโดย

ออกมาแก้ไขเพื่อให้เกิดการกระตุ้นภาวะเศรษฐกิจ โดยเฉพาะภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยการส่งเสริมให้ข้าราชการมีบ้านเป็นของตนเองในโครงการบ้านชนอาคารอาคารสงเคราะห์เพื่อที่อยู่อาศัย ข้าราชการสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญราชการหรือ กบข. โดยความร่วมมือระหว่างอาคารอาคารสงเคราะห์กับกองทุนบำเหน็จบำนาญราชการ หรือโครงการสวัสดิการเงินกู้เพื่อที่ดินเปล่า สำหรับข้าราชการตำรวจของสำนักงานตำรวจแห่งชาติ ตลอดจนมาตรการลดค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์จากร้อยละ 2 เหลือ ร้อยละ 0.01 มาตรการยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา สำหรับดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเพื่อซื้อ เช่าซื้อ หรือสร้างอาคารที่อยู่อาศัยจากไม่เกิน 10,000 บาท เป็นไม่เกิน 50,000 บาท เป็นต้น ส่งผลให้ราคาบ้านในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีราคาสูงขึ้นแต่ประชาชนทั่วไปก็ยังขาดโอกาสในการที่จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมากขึ้น เนื่องจากที่อยู่อาศัยมีราคาสูงเพราะที่ดินมีราคาสูงขึ้น วัสดุก่อสร้างก็มีราคาสูงเช่นกัน แต่รายได้ของประชาชนคนส่วนใหญ่ของประเทศยังมีรายได้ไม่พอประกอบกับสภาพปัญหาเศรษฐกิจในปัจจุบันมีผลทำให้ราคาสินค้าอุปโภค บริโภคประจำวันมีราคาแพงเป็นสาเหตุให้ประชาชนที่ยากจนไม่มีเงินออม ไม่มีเงินผ่อนส่งเป็นงวด ๆ ดังนั้น โอกาสที่จะมีบ้านเป็นของตนเองก็ยากมากขึ้น

ในช่วง พ.ศ.2546-2549 การพัฒนาที่อยู่อาศัยในยุครัฐบาลพันตำรวจโททักษิณ ชินวัตร มุ่งเน้นแก้ปัญหาที่อยู่อาศัยให้กับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย “โครงการบ้านเอื้ออาทร” โครงการของรัฐบาลซึ่งดำเนินการผ่าน การเคหะแห่งชาติ ที่จะจัดสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยที่มีรายได้ครอบครัวละ 10,000-15,000 บาท โดยให้มีอัตราผ่อนชำระ 1,000-1,500 บาทต่อเดือน จึงได้เริ่มต้นขึ้น นโยบายประการหนึ่งของนโยบายนี้ คือ ใช้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์กระตุ้นเศรษฐกิจโดยรวมซึ่งเป็นนโยบายที่รัฐบาลใช้ได้ผลต่อเนื่องจากที่ผ่านมาก่อนหน้านี้การกระตุ้นผ่านทางมาตรการภาษีค่าธรรมเนียมและดอกเบี้ย ได้กระตุ้นให้โครงการบ้านจัดสรรระดับราคาสูงเกิดความคึกคักไปทั่วทั้งระบบ และส่งผลต่อเนื่องมาถึงปัจจุบัน ในปี พ.ศ. 2546 นี้ รัฐบาลจึงหันมากระตุ้นตลาดที่อยู่อาศัยระดับล่าง ซึ่งยังมีความต้องการมหาศาลเพียงแต่ตลาดนี้กำลังการซื้อต่ำ จึงต้องมีวิธีพิเศษที่จะทำให้คนกลุ่มนี้สามารถซื้อได้และผ่อนได้ นโยบายประการที่สองของนโยบายนี้ คือ การแก้ปัญหาที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยในเมืองที่ไม่มีโครงการโฆษณาเป็นนโยบายหาเสียง ไม่มีการตั้งคณะกรรมการที่มีตัวแทนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาศึกษาปัญหาหารือร่วมกันอย่างยาวนานมีเพียงแค่การปรึกษาหารืออย่างเงิบ ๆ แล้วกำหนดเป็นมาตรการรูปธรรมที่สามารถนำไปปฏิบัติทั้งยังสามารถกำหนดวัน เวลา สถานที่ และราคา ที่จะสร้างที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้มีรายได้น้อยในพื้นที่

“โครงการบ้านเอื้ออาทร” โครงการที่อยู่อาศัยตามนโยบายของรัฐบาลที่มุ่งหวังให้เป็นทางเลือกสำหรับผู้มีรายได้น้อยในกรุงเทพมหานคร ให้มีโอกาที่จะสามารถมีบ้านเป็นของตนเองและเพื่อเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจโดยรวมให้กระเตื้องขึ้น ซึ่งปฏิเสธไม่ได้เลยว่าโครงการบ้าน

เอื้ออาทรนี้เป็นที่สนใจของประชาชนจำนวนมากซึ่งปรากฏตามสื่อต่าง ๆ อันเป็นสาเหตุให้ผู้ศึกษาสนใจที่จะศึกษาถึง พฤติกรรมและปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรในกรุงเทพมหานคร ในครั้งนี้ ข้อมูลที่ได้จะเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับรัฐบาลเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในการแก้ปัญหาเรื่องที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยวิธีหนึ่ง และเพื่อเตรียมการปัจจัยพื้นฐานต่าง ๆ ให้เกิดความเหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภคอันจะเป็นประโยชน์สูงสุดสำหรับ การเคหะแห่งชาติ นักลงทุน และผู้ประกอบการบ้านจัดสรร

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรในกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อเปรียบเทียบพฤติกรรมและปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ของผู้บริโภค จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์

สมมติฐานของการวิจัย

พฤติกรรมและปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ของผู้บริโภค จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์ แตกต่างกัน

ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้มุ่งศึกษา พฤติกรรมและปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรในกรุงเทพมหานคร โดยได้กำหนดขอบเขตการวิจัย ดังต่อไปนี้

1. **ขอบเขตด้านประชากร** ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ ประชาชนผู้มาจองสิทธิในโครงการบ้านเอื้ออาทรในกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ.2552 จำนวนผู้มาจองสิทธิ 8,000 ราย เลือกเป็นกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยได้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 200 ราย ขนาดของกลุ่มตัวอย่างได้จากตารางการกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างของ Krejcie และ Morgan (1970, p. 608)

2. ขอบเขตด้านเนื้อหา ได้แก่

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย แบ่งออกเป็น

ตัวแปรอิสระ (independent variables) แบ่งออกเป็น

1. ลักษณะด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่

- เพศ
- อายุ
- ระดับการศึกษา
- สภาพการสมรส
- ขนาดของครอบครัว
- อาชีพ
- รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ตัวแปรตาม (dependent variables) แบ่งออกเป็น

1. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร

- ผลิตภัณฑ์ (products)
- ราคา (price)
- ช่องทางการจัดจำหน่าย (place)
- การส่งเสริมการตลาด (promotion)
- สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ

2. พฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร

- ประเภทบ้านเอื้ออาทร
- อัตราการผ่อนส่ง

3. ขอบเขตด้านระยะเวลา

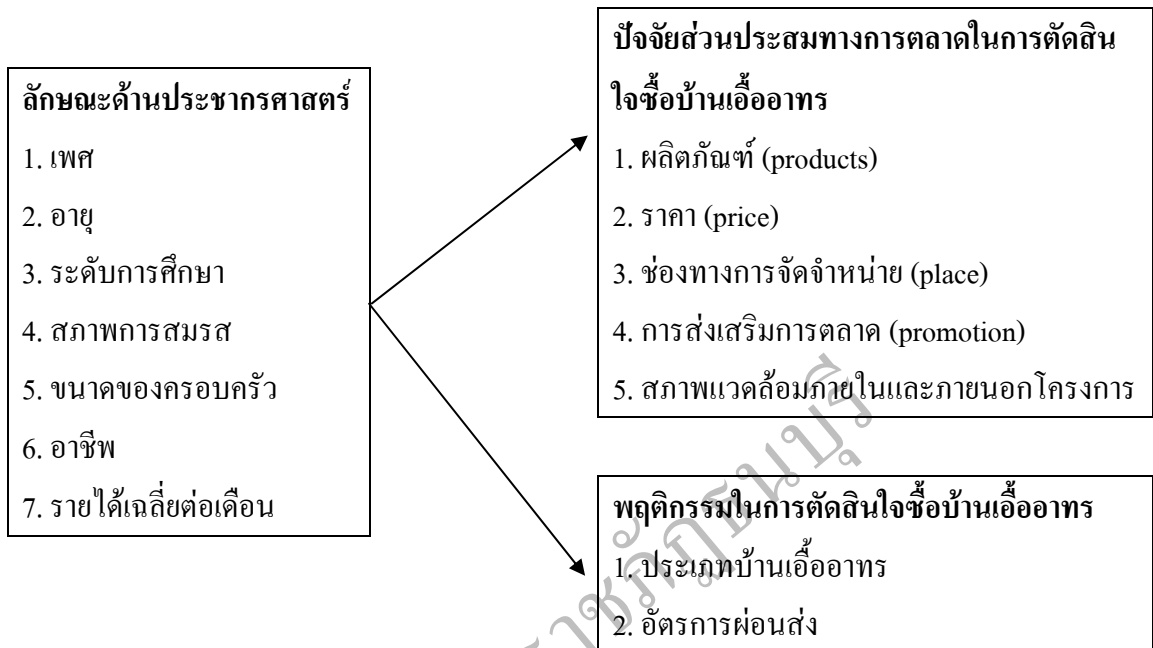
ศึกษาในช่วงเดือน มกราคม – กุมภาพันธ์ 2552

กรอบแนวคิดในการวิจัย

การศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรในกรุงเทพมหานคร
ผู้วิจัยได้กำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัยไว้ ดังนี้

ตัวแปรอิสระ
(independent variables)

ตัวแปรตาม
(dependent variables)



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

นิยามศัพท์เฉพาะ

การดำเนินงานโครงการบ้านเอื้ออาทร หมายถึง การดำเนินงานของการเคหะแห่งชาติ ซึ่งเป็นโครงการที่อยู่อาศัยซึ่งรัฐบาลได้มอบหมายให้การเคหะแห่งชาติ เป็นผู้ก่อสร้างในแต่ละพื้นที่ โดยการเคหะแห่งชาติจะพิจารณาถึงความต้องการที่อยู่อาศัยของประชาชนในพื้นที่นั้น ๆ ในที่นี้ศึกษาโครงการบ้านเอื้ออาทรในกรุงเทพมหานคร

ลักษณะของบ้านเอื้ออาทร ซึ่งมีลักษณะดังนี้

บ้านเอื้ออาทร หมายถึง บ้านเดี่ยว 2 ชั้น บ้านแฝด 2 ชั้น บ้านแถว 2 ชั้น และอาคารชุด

บ้านเดี่ยว 2 ชั้น หมายถึง บ้านเดี่ยว 2 ชั้น อยู่ในอาณาเขตบริเวณของตนเอง

บ้านแฝด 2 ชั้น หมายถึง บ้าน 2 ชั้น หลังติดกันโดยใช้ผนังด้านหนึ่งร่วมกัน

บ้านแถว 2 ชั้น หมายถึง บ้าน 2 ชั้น ที่เรียงชิดติดกันใช้ผนังร่วมกัน

อาคารชุด หมายถึง อาคารชุด 3-5 ชั้น แบ่งออกเป็นห้อง ๆ ใช้ผนังร่วมกัน

ประชาชน หมายถึง ผู้ด้อยโอกาสกลุ่มผู้มีรายได้น้อยในกรุงเทพมหานคร ที่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง รวมทั้งกลุ่มข้าราชการชั้นผู้น้อย พนักงานบริษัทเอกชน และพนักงานหน่วยงานของรัฐ โดยมีระดับรายได้ครัวเรือนละไม่เกิน 15,000 บาท/เดือน และเป็นผู้มาจองสิทธิในโครงการบ้านเอื้ออาทร

ปัจจัย หมายถึง สิ่งต่าง ๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบย่อย ๆ ของหน่วยรวมเพื่อให้หน่วยรวมทำหน้าที่ได้สมบูรณ์

การตัดสินใจซื้อ หมายถึง การตัดสินใจมาจองสิทธิในโครงการบ้านเอื้ออาทรในเขตกรุงเทพมหานครของประชาชนจากปัจจัยต่าง ๆ ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านปัจจัยอื่น ๆ

ด้านผลิตภัณฑ์ หมายถึง การออกแบบบ้าน ความสวยงามของรูปแบบบ้าน พื้นที่ของบ้านกว้างขวางเพียงพอกับความต้องการ การใช้วัสดุ และฝีมือในการก่อสร้าง คุณภาพของวัสดุก่อสร้าง ความมีชื่อเสียงและผลงาน โดยพิจารณาจากผลงานในต่างจังหวัด สภาพแวดล้อมต่าง ๆ ภายในโครงการ และการรับประกันคุณภาพ เป็นต้น

ด้านราคา หมายถึง ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ ราคาถูกกว่าตลาดทั่วไป อัตราผ่อนชำระต่อเดือน อัตราดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระ และระยะเวลาในการผ่อนชำระ

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หมายถึง พนักงานของการเคหะแห่งชาติให้คำแนะนำเพื่อการตัดสินใจซื้อเพราะเห็นโครงการในจังหวัดใกล้เคียง หรือตัดสินใจซื้อเพราะได้ชมบ้านตัวอย่าง

ด้านการส่งเสริมการตลาด หมายถึง การโฆษณาทางวิทยุ โทรทัศน์ นิตยสารและสิ่งพิมพ์ แผ่นป้ายโฆษณา มีการลดราคาบ้าน การลดเงินดาวน์/ไม่มีดอกเบี้ย การแถมอุปกรณ์เพิ่มเติมภายในบ้าน การจัดให้มีการชิงโชค และการจัดตกแต่งสวนหย่อมบริเวณบ้านฟรี

ด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หมายถึง ทำเลที่ตั้งน้ำท่วมไม่ถึง ใกล้ที่ทำงาน มีรถประจำทางผ่านหลายสาย มีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า หรือใต้ดิน) ระบบไฟฟ้า แสงสว่างในชุมชน ระบบประปาในโครงการ ระบบการระบายน้ำ/ป้องกันน้ำท่วม ถนนทางเดินในชุมชน ระบบการจัดการขยะมูลฝอย และการอำนวยความสะดวกในการจองสิทธิ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ข้อมูลจากการวิจัยสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางสำหรับการลงทุนด้านที่อยู่อาศัย เพื่อใช้วางแผนการสร้างที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค
2. ได้ทราบถึงพฤติกรรมการใช้เหตุผลประกอบการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชนในกรุงเทพมหานคร
3. ทำให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่รัฐบาล เพื่อใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการดำเนินการโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อประชาชนในโอกาสต่อไป

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี