

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นการศึกษา เรื่อง การวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อในโครงการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม และการวางแผนทางการเงินของผู้ซื้อ โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 3 ระยะเวลา คือ การวางแผนทางการเงินก่อนการซื้อ, การวางแผนทางการเงินระหว่างการศึกษา และการวางแผนการเงินหลังการซื้อ สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ เป็นกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง คือ กลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมภายในโครงการเดอะรุม สุขุมวิท 79 โดยมีขนาดของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 222 คน ซึ่งผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามและสถิติแบบพรรณนา ในการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล

จากการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 31-35 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มากกว่าครึ่งมีสถานภาพโสดและไม่มีบุตร โดยส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีระดับรายได้ต่อเดือน อยู่ที่ 40,001-60,000 บาท และมีระดับรายได้ในครอบครัวต่อเดือน 100,001 บาทขึ้นไป ส่วนระดับรายจ่ายต่อเดือน อยู่ที่ 30,001-40,000 บาท และมีระดับรายจ่ายในครอบครัวต่อเดือน 50,001 บาทขึ้นไป ซึ่งประเภทที่อยู่อาศัยเดิมของผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยว และเป็นกรรมสิทธิ์ของบิดา-มารดา

สำหรับเหตุผลในการซื้อส่วนใหญ่เป็นการซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 64.41 รองลงมา คือ ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) คิดเป็นร้อยละ 28.28 และน้อยที่สุดเป็นการซื้อเพื่อลงทุน (รอมูลค่าเพิ่ม) คิดเป็นร้อยละ 7.21 ซึ่งผู้ซื้อทั้ง 3 กลุ่มนั้น มีการวางแผนทางการเงินในแต่ละช่วงเวลาที่แตกต่างกัน สามารถสรุปได้เป็น 3 ประเด็น ดังนี้ (1) ความสามารถในการซื้อ พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รอมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีรายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน สูงกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย จึงทำให้กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รอมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีความสามารถในการผ่อนชำระและความสามารถในการซื้อสูงกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่อที่อยู่อาศัย ตามไปด้วย (2) การออมเงิน พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รอมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีจำนวนผู้ออมเงิน, จำนวนเงินออม และระยะเวลาในการออมเงินมากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย โดยมีวัตถุประสงค์ในการออมเงินเพื่อลงทุนซื้อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก และภายหลังจากซื้อแล้ว ผู้ซื้อทั้ง 3 กลุ่ม มีจำนวนผู้ออมเงินและจำนวนเงินออมลดลง โดยกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยมีจำนวนผู้ออมเงิน และจำนวนเงินออมลดลงมากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รอมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) เนื่องจากกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน มีระดับรายได้ที่สูงกว่า เมื่อหักค่าใช้จ่ายทั้งหมดออกแล้วจึงทำให้มีเงินออมคงเหลือมากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยนั่นเอง (3) การวางแผนการเงิน พบว่า กลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รอมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีจำนวนเงินในการวางแผนมากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย เป็นผลมาจากกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (รอมูลค่าเพิ่ม) และกลุ่มที่ซื้อเพื่อลงทุน (ให้เช่า) มีการออมเงินมากกว่ากลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยและไม่ต้องการที่จะกู้เงินจำนวนมากในการซื้อ จึงได้นำเงินออมที่เก็บสะสมไว้มาเป็นเงินดาวน์ เพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนในเรื่องของดอกเบี้ยเงินกู้ อีกทางหนึ่ง

4974263925 : MAJOR HOUSING

KEY WORD : FINANCIAL PLAN / HOME SAVINGS PROJECT

PRAPAT VATCHALONURAK : FINANCIAL PLAN OF BUYERS IN HOME SAVINGS PROJECT
: A CASE STUDY OF THE ROOM SUKHUMVIT 79 BY LAND AND HOUSE PUBLIC CO.,LTD.
THESIS ADVISOR : ASSOC.PROF. MANOP BONGSADADT, THESIS CO-ADVISOR :
DISTINGUISHED SCHOLAR KITTI PATTANAPONGPIBUL, 123 pp.

This thesis investigates the financial plans of individuals savings to buy a home. Its purpose is to study buyers' economic and social factors as they relate to their financial plans. The study is divided into 3 phases : financial plan before buying, financial plan during buying and financial plan after buying. The 222 subjects were specific subjects who bought condominiums of The Room Project on Sukhumvit 79. A questionnaire was used in conducting this research and descriptive statistics was used to analyze the data.

It was found that most buyers are female aged between 31 and 35 years old. Their educational background is a Bachelor's Degree. More than half of them are single and do not have any children. Most of them are company employees whose monthly income is from 40,000 to 60,000 baht and whose family income is more than 100,001 baht a month. Their monthly expenses are 30,001 to 40,000 baht and their family expenses are more than 50,001 baht a month. Most of them used to live in a detached house owned by their parent.

64.41% of them bought condominiums for their residence, followed by 28.28% of them who bought condominiums for investment (for renting out) and 7.21% of them bought condominiums for investment (waiting for their prices to increase). The 3 groups of buyers have different financial plans which are influenced by 3 factors : (1) the purchasing ability, (2) the savings and (3) the amount of money for down payment. As for the first factor, the average amount of total monthly income of the third and second groups of buyers is higher than that of the first group. As a result, the third and second groups are able to pay more for installment and have a higher purchasing ability than the first group. In terms of savings, the number of people in the third and the second groups who can save money is higher than the number in the first group. In addition, they can save more money than the first group and the period of their savings is more than that of the first group. After buying it, the number of those who save money and the amount of savings decreases. The first group, in particular, has a lower amount of savings than the other two groups and the number of people in the first group who can save money is fewer than the other two groups. This is because the income after deducting expenses for the third and the second groups is higher than that of the first group. With regard to down payment, the third and the second groups can pay more than the first group because the third and the second groups have more savings and do not want to borrow a large amount of money to buy a condominium, so they use some of their savings as a down payment to reduce the amount of money paid as interest.