



## บทที่ 5

### บทบาทตลาดทุนต่อการพัฒนาธุรกิจที่อยู่อาศัย

#### บทบาทตลาดทุนต่อการระดมทุนของธุรกิจที่อยู่อาศัย

ตลาดทุนเป็นแหล่งเงินทุนระยะยาวของการลงทุนของภาคเศรษฐกิจต่าง ๆ การลงทุนธุรกิจที่อยู่อาศัยนับเป็นภาคเศรษฐกิจหนึ่งของภาคการก่อสร้าง และ อสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นการลงทุนระยะยาว ที่มีการใช้เงินทุนขนาดใหญ่ เนื่องจากเป็นการลงทุนเกี่ยวพันกับเรื่องที่ดิน และการก่อสร้าง นอกจากจะเป็นแหล่งเงินระยะยาวแล้ว ยังเป็นแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ เนื่องจาก เป็นตัวกลางให้ผู้ออมและผู้ลงทุนได้มาพบกัน และแปรสภาพเงินออมมาเป็นเงินทุนโดยใช้ตราสารหรือหลักทรัพย์ เป็นเครื่องมือทางการเงิน ได้แก่ หุ้นสามัญ หุ้นกู้ และอื่น

แต่เดิมการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ไทย จะเป็นภาคอุตสาหกรรมการผลิต และ พาณิชยกรรม แต่ปัจจุบันตลาดหลักทรัพย์ได้พัฒนาขึ้นเป็นลำดับ สามารถขยายจำนวนหลักทรัพย์ และบริษัทจดทะเบียนมากขึ้นเรื่อย ๆ โดยเปิดช่องทางให้กับธุรกิจที่อยู่อาศัย สามารถระดมทุนได้เช่นเดียวกับธุรกิจประเภทอื่น ๆ ทำให้ภาคของการก่อสร้างที่อยู่อาศัย ได้ขยายตัวขึ้นอย่างรวดเร็ว และเอื้ออำนวยให้มีการพัฒนารูปแบบและคุณภาพ การก่อสร้างที่อยู่อาศัยตลอดจนระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ ปัจจุบันในปี 2537 มีผู้ประกอบการด้านที่อยู่อาศัย จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จำนวน 33 บริษัท มีทุนจดทะเบียนรวม 30,294 ล้านบาท มูลค่าการตลาด (Market Capitalization) รวม 338,426 ล้านบาท มีทั้งบริษัทขนาดใหญ่ และขนาดกลาง จากภาวะการณ์ที่บริษัทพัฒนาที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มเข้าตลาดหลักทรัพย์มากขึ้นเป็นลำดับ ทางตลาดหลักทรัพย์จึงมีการพัฒนากฎเกณฑ์เข้มงวด ต่อคุณสมบัติการเข้าตลาดหลักทรัพย์ของผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย ได้แก่ การกำหนดขั้นต่ำของขนาดของทุนจดทะเบียน การรับรู้รายได้ ตลอดจนการประเมินค่าทรัพย์สินของโครงการต่าง ๆ โดยมีกฎเกณฑ์การพิจารณาที่เข้มงวด เพื่อให้ได้ผู้ประกอบการที่มีคุณภาพ ตั้งใจจริงในการดำเนินธุรกิจด้านที่อยู่อาศัย ขณะเดียวกัน ผู้ลงทุนในหลักทรัพย์ก็จะได้ประโยชน์ไปด้วย อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการรายใดยังไม่พร้อมในการเข้าตลาดหลักทรัพย์ต่อไป จะสามารถซื้อขายหุ้นได้ในตลาดหุ้นนอกตลาด (OVER THE COUNTER) ซึ่งกำลังจะจัดตั้งขึ้นในอนาคตอันใกล้

ตลาดทุนมิได้จำกัดอยู่แค่ที่ตลาดหลักทรัพย์ แต่รวมหมายถึง เป็นแหล่งเงินระยะยาว ซึ่งจะมีสถาบันการเงินต่าง ๆ เข้ามาเป็นตัวกลางในการแปรสภาพเงินออมมาเป็นเงินทุน ได้แก่ ประกันชีวิต เครดิตฟองซิเอร์ กองทุนประเภทต่าง ๆ เพียงแต่สถาบันการเงินเหล่านี้ มีนโยบายการให้สินเชื่อและการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมเป็นส่วนใหญ่ การลงทุนและให้สินเชื่อในภาคการก่อสร้างที่อยู่อาศัยยังให้ความสำคัญน้อย สำหรับเครดิตฟองซิเอร์ ส่วนใหญ่จะเป็นสถาบันการเงินให้กู้กับรายย่อยผู้ซื้อบ้านเท่านั้น สำหรับการที่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยมีแนวโน้ม เข้าตลาดหลักทรัพย์มากขึ้น นอกจากจะเป็นหนทางในการระดมทุนเพื่อให้ได้ต้นทุนของเงินทุนต่ำ โดยการออกหุ้นสามัญ ในขั้นแรกแล้ว ยังหวังในการระดมทุนโดยการออกหลักทรัพย์อื่น ๆ ที่ตามมา ได้แก่ หุ้นกู้ ใบสำคัญแสดงสิทธิการจดซื้อหุ้น (วอเรนท) เงินกู้แปลงสภาพ หุ้นกู้คววอเรนท เป็นต้น เพราะบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ จะได้รับความเชื่อถือจากนักลงทุน ทำให้การออกตราสารเหล่านี้ขายได้ง่ายกว่าบริษัทที่ยังไม่ได้เข้าตลาดหลักทรัพย์

นอกจากเครื่องมือทางการเงินที่ใช้ระดมทุนในตลาดทุนที่กล่าวมา คือ หุ้นสามัญ หุ้นกู้ประเภทต่าง ๆ แล้ว การพัฒนารูปแบบตราสารการเงินและการจัดตั้งตลาดรอง (Secondary Market) ของตราสารการเงิน ขึ้นมารองรับการซื้อขายได้เป็นผลสำเร็จแล้ว ก็จะเป็นอีกช่องทางหนึ่งให้ธุรกิจที่อยู่อาศัย มีเครื่องมือทางการเงินใหม่ ๆ ในรูปของตราสารหนี้ หรือตราสารทุน ใช้เป็นเครื่องมือในการระดมทุนได้มากยิ่งขึ้น เช่น ทางการอยู่ระหว่างการเตรียมการให้มีการระดมทุนในรูปของการแปลงสินทรัพย์ ให้เป็นตราสารการเงินขายให้กับประชาชนหรือผู้ลงทุนทั่วไป (Securitization) หรือ การออกตราสารหนี้ โดยมีสินทรัพย์ของกิจการค้ำประกัน (Secured Bond)

เครื่องมือทางการเงินที่กล่าวมาข้างต้นจะช่วยส่งเสริม ต่อการระดมทุนของธุรกิจที่อยู่อาศัยมากขึ้น นอกเหนือจากหุ้นสามัญ หุ้นกู้ต่าง ๆ ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

### **ผลกระทบต่อกลุ่มต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเมื่อธุรกิจที่อยู่อาศัยเข้าตลาดหลักทรัพย์มากขึ้น**

จากการที่ธุรกิจที่อยู่อาศัย หันมาเข้าตลาดหลักทรัพย์เพื่อระดมเงินทุนใช้ในการดำเนินธุรกิจมากขึ้นเป็นลำดับจากปี 2531 เพียงประมาณ 600 ล้าน มาในปี 2536 สูงขึ้นเป็น 100,000 ล้าน ซึ่งสูงกว่าอัตราการขยายตัวของสินเชื่อด้านที่อยู่อาศัย ดังรายละเอียด คือ

หน่วย : ล้านบาท

ปี	ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน	อัตราการเปลี่ยนแปลง(%)	ยอดเงินทุนจากการออกหุ้นสามัญของธุรกิจที่อยู่อาศัยในตลาดหลักทรัพย์	อัตราการเปลี่ยนแปลง(%)
2533	138,223	-	5,760	-
2534	183,616	32.8	28,458	394.0
2535	144,257	33.0	99,833	250.8
2536	335,282	60.4	126,510	26.7

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทยและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

จากสถิติตัวเลขที่กล่าวมา เห็นได้ชัดว่า ตลาดทุนเข้ามามีบทบาทที่สำคัญต่อการพัฒนาและการลงทุนด้านธุรกิจที่อยู่อาศัยควบคู่กับตลาดเงิน จากการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินต่าง ๆ ในระยะหลังช่วงปี 2534 เป็นต้นมา การระดมทุนของธุรกิจที่อยู่อาศัยในตลาดทุน อยู่ในระดับหมื่นล้านบาท โดยมีอัตราการขยายเติบโตสูงกว่ายอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงินและหากพิจารณาอัตราส่วนของเงินทุนที่ระดมได้จากตลาดทุนต่อยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัย จะเห็นว่ามียอดอัตราสูงขึ้นทุกปี จาก 4.1 %, 15.4 %, 40.8 %, และ 37.7 % ในปี 2533-2536 ตามลำดับ แสดงว่าผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มในการระดมเงินทุนจากตลาดทุนมากยิ่งขึ้น เพื่อหวังได้เงินทุนที่มีต้นทุนถูกมาใช้ในการดำเนินงาน

ในภาวะที่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยหันมาเข้าตลาดหลักทรัพย์มากขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อกลุ่มต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องโดยตรง คือ

### 1. กลุ่มนักพัฒนาธุรกิจที่อยู่อาศัย (Developer)

นับตั้งแต่ปี 2530 ตลาดหลักทรัพย์ เปิดโอกาสให้ธุรกิจที่อยู่อาศัยสามารถระดมทุนจากตลาดทุนได้นั้น ปรากฏว่านักพัฒนาธุรกิจที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก ตั้งแต่ขนาดกลางและขนาดใหญ่ เข้าจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์มากขึ้นทุกปี จนถึงปัจจุบันมีจำนวนถึง 25 ราย ก่อให้เกิดมีการพัฒนาการก่อสร้างที่อยู่อาศัยเปลี่ยนแปลงอย่างเห็นเด่นชัด คือ

1.1 ปริมาณจำนวนที่อยู่อาศัยในเขต กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีอัตราการขยายตัวในระดับประมาณ 20 % ทุกปี จนปัจจุบันนี้จำนวนประมาณ 700,000-800,000 หน่วย ต่อปี สาเหตุที่ปริมาณการก่อสร้างที่อยู่อาศัยมีจำนวนเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากนักพัฒนาธุรกิจที่อยู่อาศัยในตลาดหลักทรัพย์ เมื่อเข้าตลาดหลักทรัพย์ได้แล้ว ก็จะเร่งขยายงาน เพื่อสร้างผลการดำเนินงานที่ดี การเร่งขยายโครงการ ทำให้จำนวนที่อยู่อาศัยในบางพื้นที่มีปริมาณล้นตลาด นักพัฒนาธุรกิจที่อยู่อาศัยขนาดเล็กในพื้นที่นั้น ๆ จะเสียเปรียบและดำเนินงานแข่งสู้กับนักพัฒนารายใหญ่ไม่ได้ ต่อไปอาจทำให้โครงการที่อยู่อาศัยขนาดเล็กต้องเลิกกิจการไป จะคงเหลือแต่ผู้พัฒนารายใหญ่เท่านั้น การระดมเงินทุนจากตลาดทุนจึงมีส่วนสนับสนุนภาคการผลิตก่อสร้างที่อยู่อาศัยให้ขยายเติบโตขึ้นกว่าเดิมที่ได้รับแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินเพียงด้านเดียว

1.2 การแข่งขันระหว่างนักพัฒนาที่อยู่อาศัย จะเป็นผลให้มีการพัฒนาลักษณะของโครงการที่อยู่อาศัยมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ รูปแบบพื้นที่ใช้สอยในตัวบ้านตลอดจนการบริการหลังการขาย หลังจากผู้ซื้อบ้านได้เข้าอยู่อาศัยแล้ว สิ่งเหล่านี้จะทำให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยได้รับผลประโยชน์จากการอยู่อาศัย และกระตุ้นให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง โครงการที่อยู่อาศัยขนาดเล็กที่ไม่มีคุณภาพจะไม่มีที่ยอมรับของตลาด

1.3 การดำเนินงานของนักพัฒนาธุรกิจที่อยู่อาศัย ในตลาดหลักทรัพย์ต่าง ๆ ก็มีข้อได้เปรียบตรงกัน คือ มีแหล่งเงินทุนต้นทุนต่ำ ซึ่งต่าง ก็มีความสามารถในการระดมทุนได้ไม่แตกต่างกัน แต่จุดที่จะพัฒนาให้เกิดความต่าง เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดของตนเอง คือ คุณภาพของโครงการที่อยู่อาศัย ซึ่งต่อไปจะเป็นจุดชี้ความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันของตลาดที่อยู่อาศัย

1.4 การที่นักพัฒนาธุรกิจที่อยู่อาศัย ใช้ฐานะการเงินและสภาพคล่องทางการเงินสนับสนุนกลยุทธ์ในการขายที่อยู่อาศัย โดยให้ผู้ซื้อชำระเงินดาวน์ต่ำในระหว่างการก่อสร้าง เช่น จากเดิม 30% มาเหลือ 10% แม้กระทั่งใช้มาตรการให้อัตราดอกเบี้ยคงที่ในอัตราที่ต่ำกว่าตลาดทั่วไป โดยได้รับความร่วมมือจากสถาบันการเงินในเครือของตนเอง ช่องทางดังกล่าว จะช่วยส่งเสริมให้เกิดความต้องการด้านที่อยู่อาศัย ในระยะยาวขึ้นได้

1.5 นักพัฒนาธุรกิจที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ด้วยกันกับขนาดกลางจะยกระดับและหันมาระดมทุนในตลาดทุน โดยการออกตราสารการเงินต่าง ๆ มากขึ้น การพึ่งพาแหล่งสินเชื่อจากสถาบันการเงินจะน้อยลง มิเช่นนั้นจะเสียเปรียบคู่แข่งที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์

1.6 การมุ่งหวังรายได้และอัตราผลกำไรต่อหุ้นที่ดี นอกจากจะทำให้ผู้ประกอบการมีการพัฒนาคุณภาพของที่อยู่อาศัยเพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดของตนเองแล้ว ยังมีการขยายการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันเพื่อนำมาสนับสนุนการดำเนินงาน เช่น การร่วมลงทุนในสถาบัน

การเงินเพื่อหวังการสนับสนุนสินเชื่อแก่ผู้ซื้อบ้าน หรือ การลงทุนในธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้างเพื่อพึ่งพาวัตถุดิบในการก่อสร้าง เป็นต้น จากภาวะการแข่งขันดังกล่าว ทำให้ผู้ซื้อบ้านได้ประโยชน์โดยตรง

## 2. กลุ่มสถาบันการเงิน (Financial Institutions)

จากการที่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ หันมาระดมทุนในตลาดทุนมากขึ้น โดยพึ่งพาการกู้จากสถาบันการเงินน้อยลงสถาบันการเงินจะเพิ่มบทบาทของตนเองจากการเป็นผู้ให้กู้ (Lender) มาสวมบทบาทเป็นวานิชธนกิจ (Merchant Banking) ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาทางการเงินอีกทางหนึ่ง ให้กับผู้ประกอบการ ในการออกตราสารการเงินประเภทต่าง ๆ เพื่อระดมเงินทุนในตลาดทุน พร้อมทั้งทำหน้าที่รับประกันการจำหน่ายตราสารนั้น ๆ ด้วย (Underwriter) โดยจะได้รับรายได้ในรูปของค่าธรรมเนียมแทนดอกเบี้ยจากการให้กู้

สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยขนาดเล็กยังคงต้องพึ่งพาแหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงินเป็นสำคัญ

ส่วนการสนับสนุนสินเชื่อแก่ผู้ซื้อบ้านจะมีการแข่งขันระหว่างสถาบันการเงินด้วยกันค่อนข้างสูง แม้ว่าจะมีปริมาณที่อยู่อาศัย เพิ่มขึ้นมากจากการขยายโครงการของผู้ประกอบการที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ และที่มีได้ยู่ก็ตาม ทั้งนี้เพราะการให้สินเชื่อประเภทนี้มีความเสี่ยงต่ำ และการดำรงเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยงตามมาตรฐาน (BIS) ได้กำหนดความเสี่ยงของสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ซื้อบ้านน้อยกว่าสินเชื่อทั่วไป ทำให้สถาบันการเงินหันมาแข่งขันการให้สินเชื่อประเภทนี้ โดยเสนอเงื่อนไขที่จูงใจแก่ลูกค้า ได้แก่ การคิดอัตราดอกเบี้ยคงที่, การประกันความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยสูงสุด (Capped Rate Housing Loan), การขยายระยะเวลาการผ่อนชำระให้นานขึ้น, การเพิ่มวงเงินกู้ หรือเพิ่มวงเงินเพื่อตกแต่ง เป็นต้น

## 3. กลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัย (Home Buyers)

จากภาวะการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยในปัจจุบันเป็นตลาดของผู้ซื้อ เพราะมีลักษณะโครงการตลอดจนรูปแบบบ้านให้เลือกได้มาก การแข่งขันที่เห็นได้ชัดโดยผู้ซื้อบ้านจะได้รับประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อม ดังนี้คือ

3.1 การรักษาภาพพจน์ และส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้ประกอบการ จะทำให้เกิดการแข่งขันกันในด้านคุณภาพที่อยู่อาศัย และบริการหลังการขายมากกว่า การแข่งขันในด้านราคาที่อยู่อาศัย

3.2 การหวังผลสำเร็จในการขายทำให้ผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์ทางการเงิน มาสนับสนุนการขาย ได้แก่ เก็บเงินดาวน์ต่ำให้ผ่อนเงินดาวน์เป็นระยะเวลายาวหรือ กำหนดอัตราดอกเบี้ยคงที่หลังจากรับโอนกรรมสิทธิ์บ้าน ในช่วง 2-3 ปี แรก จากนั้นเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว โดยอิงกับอัตราดอกเบี้ยลูกค้าชั้นดีของสถาบันการเงิน (MOR หรือ MLR) หรือการให้ผ่อนชำระเงินดาวน์ค่าที่ดินก่อน แล้วจึงมาผ่อนชำระเงินดาวน์ในส่วนการก่อสร้างบ้านเป็นต้น มาตรการเหล่านี้ จึงเป็นเครื่องกระตุ้นความต้องการของผู้ซื้อบ้านเป็นอย่างดี

#### 4. กลุ่มนักลงทุนในหลักทรัพย์ของธุรกิจที่อยู่อาศัย (Investor in Stock of Housing Business)

การดำเนินธุรกิจที่อยู่อาศัย เป็นธุรกิจที่ให้อัตราผลตอบแทนสูง ทำให้นักลงทุนนิยมลงทุนซื้อหุ้นในหมวดดังกล่าว และราคาหุ้นมักจะมีราคาสูง แต่จากการที่ผู้ประกอบการหันมาเข้าตลาดหลักทรัพย์เป็นจำนวนมาก เพื่อมิให้เสียเปรียบกันในการแข่งขันประกอบกับต้องเร่งขยายงานก่อสร้างในพื้นที่ต่าง ๆ ทำให้ภาวะการแข่งขันในธุรกิจด้านนี้สูง อัตราผลตอบแทนอยู่ในอัตราต่ำกว่าในอดีต นักลงทุนจึงสนใจลงทุนในหุ้นหมวดนี้น้อยลงกว่าแต่ก่อน

อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการหลายรายในตลาดหลักทรัพย์ ก็ยังมีความสามารถในการรักษาผลการดำเนินงานที่ดี นักลงทุนจะให้ความสนใจที่จะลงทุนในหุ้นเฉพาะตัวของบริษัทนั้น ๆ

นอกจากนี้ ปัจจัยจากภาวะการขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ย จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่อยู่อาศัย ทำให้นักลงทุนขาดความสนใจในการลงทุน หากมีการปรับดอกเบี้ยขึ้นบ่อย ๆ

#### ผลต่อการลงทุนของธุรกิจที่อยู่อาศัยเมื่อตลาดการเงินไทยพัฒนาสู่ระบบการเงินสากล

จากการที่แหล่งเงินทุนของการลงทุนธุรกิจที่อยู่อาศัย มาจากทั้งตลาดเงินและตลาดทุน โดยทั้ง 2 ตลาดต่างก็เป็นตัวกลางในการระดมเงินออมในระบบมาจัดเป็นเงินทุนในรูปของสินเชื่อ และเงินทุนจากการออกตราสารการเงิน ดังนั้นการพัฒนาเปลี่ยนแปลงตลาดเงินและตลาดทุนจึงมีผลต่อแนวทางการระดมทุนของธุรกิจที่อยู่อาศัย เช่นเดียวกับธุรกิจอื่น ๆ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับปรุงและพัฒนาระบบการเงินของตนเองให้สอดคล้องกับปัจจัยที่เปลี่ยนแปลงอัน

จะทำให้การบริหารเงินทุนในการดำเนินงานมีความคล่องตัว และได้รับประโยชน์การจากเปลี่ยนแปลงทำให้ไม่เสียเปรียบต่อคู่แข่ง

จากแผนพัฒนาระบบการเงินในปี 2538-2543 มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในตลาดเงิน และตลาดทุนที่จะส่งผลต่อการระดมทุน และการดำเนินธุรกิจที่อยู่อาศัยดังนี้.-

	มาตรการที่พัฒนาเปลี่ยนแปลง
<b>ตลาดเงิน :</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1). ขยายขอบเขตการดำเนินงานของสถาบันการเงินและเปิดเสรีตลาดการเงินไทย               <ul style="list-style-type: none"> <li>- ธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนได้รับใบอนุญาตให้ทำธุรกิจเกี่ยวกับการค้าตราสารการเงิน</li> <li>- ส่งเสริมให้มีธนาคารพาณิชย์ใหม่ เพื่อลดการผูกขาดทั้งให้ธนาคารพาณิชย์, บริษัทเงินทุน เปิดสาขาในภูมิภาคเพื่อให้บริการสินเชื่อโครงการต่าง ๆ ในภูมิภาค</li> </ul> </li> <li>2). การพัฒนาประเทศไทยเป็นศูนย์กลางทางการเงินโดยการขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจของกิจการวิเทศธนกิจ</li> <li>3). การนำมาตรฐาน BIS มาใช้กับระบบธนาคารพาณิชย์ และบริษัทเงินทุน</li> </ol>
<b>ตลาดทุน :</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1). การพัฒนาตลาดรองตราสารหนี้</li> <li>2). การพัฒนาตลาดรองเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัย</li> <li>3). การแก้ไขภาษีซ้ำซ้อนและความไม่ชัดเจนในภาวะภาษีตราสารการเงิน</li> <li>4). การจัดตั้งศูนย์ซื้อขายหลักทรัพย์ประเภททุน (OTC) ฯลฯ</li> </ol>

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

### จากมาตรการการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว สามารถวิเคราะห์ได้ว่า

1). การเพิ่มจำนวนสถาบันการเงินทั้งในส่วนกลาง และภูมิภาค จะทำให้สินเชื่อเติบโต ในอัตราสูงประกอบกับการแข่งขันระหว่างสถาบันการเงินด้วยกันเองทำให้นักพัฒนาที่อยู่อาศัย กู้เงินได้คล่องตัว โดยตลาดเป็นของผู้กู้และหากเกิดภาวะเงินตึงตัว จะส่งผลต่อผู้ประกอบการขนาดเล็กเท่านั้น

2). ธนาคารพาณิชย์จะเข้ามามีบทบาทในการทำธุรกิจรับประกันการจำหน่ายตราสารหนี้ และตราสารทุนแข่งกับ บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ ดังนั้นจะมีการคิดค้นรูปแบบตราสารการเงินใหม่ๆ เพื่อใช้ในการระดมทุน ทำให้ผู้ประกอบการมีรูปแบบการระดมทุนใหม่ๆ ในตลาดทุน

3). รูปแบบตราสารการเงินจะมีความหลากหลาย จากหุ้นสามัญ, หน่วยลงทุน, หุ้นบุริมสิทธิมาสู่หุ้นกู้แปลงสภาพ หุ้นกู้ ควบวอเรนซ์ หุ้นกู้ที่มีการค้ำประกัน (Secured Debenture) ตลอดจนการแปลงสินทรัพย์เป็นตราสาร (Securitization) ซึ่งจะเอื้ออำนวยให้มีการระดมทุนได้หลากหลายขึ้น

4). การนำมาตรฐาน BIS (Bank for International Settlements) มาใช้ ซึ่งได้กำหนดให้สินเชื่อด้านที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ซื้อบ้านมีความเสี่ยงเพียง 50 % จากเดิม 100 % ทำให้สถาบันการเงินต่างๆ หันมาปล่อยสินเชื่อด้านนี้มากขึ้น และมีการแข่งขันระหว่างสถาบันการเงินสูง เป็นผลให้ส่งเสริมด้านด้านของตลาดที่อยู่อาศัย.

5). ตลาดเงินจะยังคงเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญของการดำเนินธุรกิจที่อยู่อาศัย โดยมีตลาดทุนเป็นช่องทางการระดมทุนอีกช่องทางหนึ่งควบคู่กันไปกับตลาดเงิน