บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องแนวโน้มของตลาดบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียมนี้ มีจุดมุ่งหมายดังนี้

1. เพื่อศึกษาสภาวะตลาดของบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียมในปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต

2. เพื่อประยุกต์ทฤษฎีการตลาดในเรื่องเกี่ยวกับการแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดและการจัดการตลาดของสินค้าใหม่ประเภทนี้

3. เพื่อทราบถึงทัศนคติของกลุ่มเป้าหมายที่มีต่อบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียม จากการศึกษาสรุปผลจากแต่ละกลุ่มได้ ดังนี้

1. เจ้าของโครงการ

ก. สิ่งจูงใจที่ทำให้เจ้าของโครงการลงทุนในบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียมเป็นเพราะเห็นว่าเป็นการลงทุนที่ใช้พื้นที่คุ้มค่ามากกว่าบ้านพักอาศัยประเภทอื่น และเห็นว่าการอยู่อาศัยในตัวเมืองเป็นที่ต้องการมาก ประจวบกับในระยะนั้นบ้านพักอาศัยประเภทอื่นมีปัญหาในการดำเนินงาน

ข. จากการสัมภาษณ์เจ้าของโครงการทั้ง 10แห่ง พบว่าโครงการเหล่านั้นขายไปได้เฉลี่ยประมาณ 90% และมีชาวต่างประเทศโดยสัญชาติ[1/] ประมาณ 5% และมีประมาณ 30 - 40% ที่ซื้อเพื่อการลงทุน

ค. เจ้าของโครงการส่วนใหญ่คิดว่าธุรกิจคอนโดมิเนียมยังมีโอกาสเป็นไปได้ดี เนื่องจากมีคนกลุ่มหนึ่งที่ยอมรับแนวความคิดนี้ แต่มีบางรายที่คิดว่า ธุรกิจคอนโดมิเนียมในช่วงนี้ยังไม่ดีนัก เพราะเวลาเดินทางในการติดต่อธุรกิจต่าง ๆ ถึงจะเสียเวลามาก แต่ยังไม่มากพอที่จะกระตุ้นให้เกิดความต้องการ เพราะคนทั่วไปยังอยากมีทรัพย์สินของตนเอง

[1/] การที่ชาวต่างประเทศสามารถครอบครองอาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียมได้นั้น ในปัจจุบันกระทำโดยผู้มีกรรมสิทธิ์ในห้องชุดจะจดทะเบียนสิทธิเก็บกินห้องชุดให้แก่คนต่างด้าว เป็นผู้ทรงสิทธิแทน

ง. คอนโดมิเนียมแบบราคาปานกลางจะไปได้ดี เพราะระดับราคาสูงอิ่มตัวแล้ว หรือเป็นคอนโดมิเนียมแบบจำนวนห้องชุดน้อยชุด เพราะจะทำให้ลดปัญหาในเรื่องของการอยู่ร่วมกันได้

จ. เจ้าของโครงการเสนอว่า

- สถาบันการเงินควรสนับสนุนสินเชื่อสำหรับผู้ลงทุนและผู้ซื้อให้มากกว่านี้
- ควรอนุญาตให้คนต่างชาติมีสิทธิซื้อห้องชุดคอนโดมิเนียมได้
- ผู้ลงทุนควรศึกษาถึงความเป็นไปได้ของโครงการก่อนทำการลงทุน และควรจัดเตรียมเงินกู้ทั้งของผู้ลงทุนเองและของผู้ซื้อ

2. สถาบันการเงินและผู้เชี่ยวชาญ

ก. เชื่อว่าบ้านพักอาศัยแบบหมู่บ้านจัดสรรและทาวน์เฮ้าส์จะไปได้ดีในอนาคต เพราะนิสัยคนไทยยังต้องการความเป็นอิสระ มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินของตนเอง และปัจจุบันการคมนาคมก็พัฒนาให้สะดวกยิ่งขึ้น

ข. ทางสถาบันการเงินไม่ค่อยเชื่อมั่นในโครงการบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียม เพราะเห็นว่ายังเป็นของใหม่ และคิดว่าถ้าคนไทยอยู่อาจเกิดปัญหาของการอยู่ร่วมกันได้ นอกจากนี้ยังเห็นว่าพื้นที่ของกรุงเทพฯ ยังมีอีกมาก ทางผู้เชี่ยวชาญก็ตระหนักถึงปัญหาของการอยู่ร่วมกันเช่นเดียวกับทางสถาบันการเงิน แต่ผู้เชี่ยวชาญคิดว่า ในเรื่องของการอยู่ร่วมกันคนไทยจะสามารถปรับตัวได้ และคิดว่าในอนาคตเมื่อความจำเป็นที่ต้องอยู่ในตัวเมืองมีมากขึ้น บ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียม ก็จะเป็นสิ่งจำเป็น

ค. ทั้ง 2 กลุ่มคิดว่าคอนโดมิเนียมประเภทราคาปานกลาง หรือที่มีจำนวนห้องชุดน้อยจะมีโอกาสที่ดีกว่า โดยให้เหตุผลเช่นเดียวกับกลุ่มเจ้าของโครงการ

ง. ผู้ที่คิดจะซื้อคอนโดมิเนียมควรจะพิจารณาชื่อเสียงและประสบการณ์ของผู้ลงทุน แหล่งเงินทุนที่สนับสนุนโครงการ สถานที่ตั้งโครงการ ตลอดจนคุณภาพของวัสดุตัวอาคารด้วย

จ. ทั้งทางสถาบันการเงินและผู้เชี่ยวชาญเสนอแนะให้ผู้ที่คิดจะลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียมควรจะศึกษาตลาดและความเป็นไปได้ให้ดีเสียก่อน และรัฐบาลควรอนุญาตให้คนต่างด้าวมีสิทธิ์ที่จะซื้อคอนโดมิเนียมในประเทศไทย

นอกจากนี้ทางสถาบันการเงินยังแนะว่า ผู้ที่คิดจะลงทุนธุรกิจประเภทนี้ ควรจะรอให้อุปทานที่มีในขณะนี้หมดก่อน และคอยดูปฏิกิริยาของผู้ที่เข้าอาศัยในคอนโดมิเนียมก่อน ว่าจะมีผลอย่างไร และทางรัฐบาลควรผ่อนปรนขั้นตอนต่าง ๆ ให้เพิ่มความสะดวกและรวดเร็วแก่ผู้ลงทุน

ส่วนทางผู้เชี่ยวชาญได้เสนอคำแนะนำเพิ่มเติมว่า รัฐบาลและสถาบันการเงิน ควรสนับสนุนสินเชื่อให้แก่ผู้ซื้อมากกว่านี้ และทางผู้ลงทุนควรส่งเสริมให้ผู้ซื้อมีความเข้าใจในการอยู่อาศัยในบ้านพักอาศัยแบบนี้ ก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ ทางผู้ลงทุนควรคอยช่วยเหลือในการบริหารคอนโดมิเนียมในระยะแรกด้วย

3. ผู้ที่อาศัยในคอนโดมิเนียม

ก. ประมาณครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่าง เข้ามาอยู่อาศัยโดยการซื้อห้องชุดซึ่งมีจำนวนใกล้เคียงกับประเภทที่เข้าอาศัยอยู่โดยการเช่า และมีเพียงเล็กน้อยที่ใช้วิธีเช่าซื้อ

ข. ผู้ที่อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียม มีวัตถุประสงค์เพื่อการอยู่ชั่วคราว เพื่อใช้ติดต่อธุรกิจประจำวันมากที่สุด รองลงมาซื้อประเภทที่คิดอยู่ถาวร

ค. กลุ่มตัวอย่างรู้จักคอนโดมิเนียมครั้งแรกจากข่าวคราวในหนังสือพิมพ์ หรือโทรทัศน์ จากเพื่อนฝูง และจากที่เคยอาศัยอยู่ในต่างประเทศ ส่วนเหตุผลที่เข้ามาอาศัยอยู่เป็นเพราะเห็นว่าสะดวกกับการติดต่อธุรกิจประจำวัน และมีระบบการรักษาความปลอดภัยมั่นคง

ง. ส่วนใหญ่จะรู้จักคอนโดมิเนียมที่อาศัยอยู่ครั้งแรกจากเพื่อนฝูงหรือญาติ และจากการโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์ เป็นอันดับรองมา และเหตุผลที่เลือกเข้ามาอยู่ในคอนโดมิเนียมเป็นเพราะทำเลที่ตั้งเหมาะสม

จ. เครื่องอำนวยความสะดวกที่กลุ่มตัวอย่างคิดว่าจำเป็นได้แก่ ระบบรักษาความปลอดภัย โทรศัพท์ ระบบน้ำไฟ ลิฟท์ เครื่องป้องกันอัคคีภัย

ฉ. ผู้อาศัยในคอนโดมิเนียมเหล่านี้ส่วนใหญ่อาศัยมาตั้งแต่ 1 ปี ขึ้นไปมากที่สุด คือประมาณ 2 ใน 3 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และส่วนใหญ่ก็พอใจในการอาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียมเพราะเห็นว่าทำเลที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทางปลอดภัย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบ มีผู้ไม่พอใจในการอยู่คอนโดมิเนียมประมาณ 1 ใน 4 เพราะเห็นว่า สิ่งอำนวยความสะดวกไม่ดี ไม่มีบริเวณอึดอัด ระบบการบริหารไม่ดี และสภาพแวดล้อมไม่ดี

ช. บ้านพักอาศัยแบบปลูกเอง เป็นประเภทที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างต้องการจะอยู่ในอนาคตมากที่สุด กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุและอาชีพที่ต่างกันจะมีความต้องการบ้านพักอาศัยในอนาคตลักษณะที่คล้ายคลึงกัน

ซ. สำหรับปัจจัยที่สำคัญที่กลุ่มตัวอย่างจะพิจารณาในการเลือกที่พักอาศัยต่อไปในอนาคต คือ คมนาคมสะดวก และอยู่ใกล้ที่ทำงาน

4. กลุ่มเป้าหมายของตลาดคอนโดมิเนียม

ก. จากการสำรวจพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความพอใจในการพักอาศัยในบ้านพักปัจจุบันและเหตุผลที่พอใจเป็นเพราะสิ่งแวดล้อมที่ดี การคมนาคมสะดวก และเหมาะกับการทำธุรกิจการค้า ส่วนสาเหตุที่ไม่พอใจเป็นเพราะสภาพแวดล้อมไม่ดี อาศัยกันอยู่หลายครอบครัว และไกลที่ทำงาน

ข. กลุ่มตัวอย่างที่ชอบอาศัยในเขตชานเมืองมีมากกว่ากลุ่มที่ชอบอาศัยอยู่ตัวเมืองเล็กน้อย กลุ่มที่ชอบอาศัยในเขตชานเมืองให้เหตุผลว่า ชานเมืองมีบรรยากาศและสิ่งแวดล้อมดี การคมนาคมสะดวกกว่า แต่กลุ่มที่ชอบอาศัยในเขตตัวเมืองมีเหตุผลว่า การอยู่ในตัวเมืองจะสะดวกกับการเดินทางติดต่อ ใกล้แหล่งธุรกิจ โรงเรียนและแหล่งชุมชน ซึ่งจะเห็นได้ว่าการอยู่อาศัยในเขตตัวเมืองและชานเมืองนั้น มีข้อดีกันคนละด้าน ซึ่งกลุ่มเป้าหมายจะต้องเลือกเอาว่าจะต้องการด้านไหนมากกว่ากัน

ค. ระดับราคาบ้านที่กลุ่มตัวอย่างมีกำลังซื้อได้นั้น ส่วนใหญ่เป็นระดับราคา 4-6 แสนบาท รองลงมาคือ 6-8 แสนบาท มากกว่า 1 ล้านบาท และ 8 แสน ถึง 1 ล้านบาท ตามลำดับ แต่เปอร์เซ็นต์ความต้องการไม่ต่างจากกันเท่าไรนัก

และขนาดบ้านที่กลุ่มตัวอย่างต้องการ ถ้าพิจารณาจากจำนวนห้องนอนเป็นเกณฑ์แล้ว ส่วนใหญ่จะต้องการบ้านพักอาศัยที่มีห้องนอน 2-3 ห้อง ซึ่งเป็นขนาดกลาง

ง. ปัจจัยสำคัญที่กลุ่มตัวอย่างพิจารณาในการเลือกบ้านพักอาศัยในอนาคต คือ มีการคมนาคมสะดวก สาธารณูปโภคพร้อม และมีแบบบ้าน ราคา ขนาดที่เหมาะสมกับรสนิยมและรายได้

จ. กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แล้วอยากอยู่บ้านที่ปลูกเอง ส่วนบ้านจัดสรร ทาวน์เฮ้าส์ และตึกแถวแล้ว มีผู้ต้องการอยู่ใกล้เคียงกัน แต่มีผู้ที่คิดจะอยู่คอนโดมิเนียมน้อยมาก

ฉ. สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่ไม่เลือกที่พักอาศัยแบบคอนโดมิเนียมในอนาคต ส่วนใหญ่จะรู้จักบ้านพักอาศัยลักษณะนี้

ข. และในกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ได้เลือกที่จะอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมในอนาคต คิดว่าการพักอาศัยในคอนโดมิเนียมมีข้อดี คือ การคมนาคมสะดวก และสาธารณูปโภคพร้อม และมีข้อเสีย คือ มีคนพลุกพล่านและอาจมีปัญหาของการอยู่ร่วมกัน

ช. ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่คิดจะอยู่ในคอนโดมิเนียมในอนาคต เพราะเห็นว่าสะดวกในการติดต่อสาธารณูปโภคพร้อม

ปัจจัยที่พิจารณาในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม คือ สถานที่ตั้ง สิ่งอำนวยความสะดวก

สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการคือ ระบบรักษาความปลอดภัย และอัคคีภัย

ฌ. กลุ่มตัวอย่างคิดว่าผู้ที่เหมาะสมที่จะอยู่ในคอนโดมิเนียม คือ คนโสดหรือคนที่มีครอบครัวขนาดเล็ก และนักธุรกิจหรือคนที่ต้องติดต่อธุรกิจในเมือง

จากการวิจัยพบว่า ถึงแม้ว่าจะมีคนกลุ่มหนึ่งที่ต้องการอยู่อาศัยในเขตตัวเมือง อันเป็นเครื่องชี้แนวโน้มที่ดีของบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียม เพราะเป็นเหตุสนับสนุนแนวความคิดการอยู่อาศัยประเภทนี้ก็ตาม แต่จะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่แล้วคนไทยก็ยังต้องการอยู่บ้านแบบปลูกอยู่เองมากกว่าประเภทอื่น ซึ่งจากการวิจัยจะเห็นได้ว่า คนที่ไม่ได้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมมีความต้องการอยู่ในคอนโดมิเนียมน้อยมาก คือประมาณ 3.0% ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด หรือประมาณ 5.9% ของกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับรายได้ครอบครัวมากกว่า 25,000 บาท และจากข้อมูลของสำนักงานกลางทะเบียนราษฎร กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ระบุว่า เมื่อสิ้นปี พ.ศ. 2526 มีจำนวนครัวเรือนในกรุงเทพฯ ทั้งหมด 890,027 ครัวเรือน ถ้าคิดเฉพาะครัวเรือนที่มีรายได้ครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 25,000 บาทแล้วจะมีจำนวนเพียง 71,202 ครัวเรือน[1/] ดังนั้นจะเห็นได้ว่า มีจำนวนครัวเรือนที่ต้องการอยู่ในคอนโดมิเนียมเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้ครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 25,000 บาท เพียงประมาณ 4,200 ครัวเรือนเท่านั้น (5.9% ของ 71,202) ซึ่งเป็นจำนวนไม่มากนักและเมื่อพิจารณาสภาพธุรกิจคอนโดมิเนียมในปัจจุบันแล้ว จะเห็นได้ว่า คอนโดมิเนียมระดับราคาสูงมีจำนวนมากคือ 1,628 หน่วย ในขณะที่ตลาดของคนระดับรายได้สูงมีน้อย ดังนั้นแนวโน้มของคอนโดมิเนียม

[1/] จากข้อมูลของฝ่ายสื่อโฆษณาบริษัท แอมเม็กซ์ แอนด์ เกรย์ แอ็ดเวอร์ไทซิ่ง จำกัด ระบุว่า จำนวนครัวเรือนที่รายได้ครอบครัวเกิน 25,000บาทต่อเดือนในปี พ.ศ. 2526 มีประมาณ 8% ของจำนวนครัวเรือนทั้งหมด

โดยเฉพาะระดับราคาสูงในอนาคตอันใกล้ อาจจะยังไปได้ไม่ดี ควรรอให้มีกลุ่มคนรุ่นใหม่ก่อน นอกเสียแต่ว่ารัฐบาลจะมีการอนุญาตให้คนต่างชาติมีสิทธิ์ซื้อคอนโดมิเนียมได้ ซึ่งจะมีการขยายตลาดของระดับราคานี้

สำหรับในเรื่องเกี่ยวกับการแนะนำผลิตภัณฑ์บ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียมออกสู่ตลาด พอสรุปเป็นขั้นตอนได้ดังนี้

ก. การเกิดความคิด

อาจเริ่มจากผู้ลงทุนผู้มีประสบการณ์ทางด้านพัฒนาที่ดินเห็นว่า ในขณะนั้นมีปัญหาเรื่องรัฐบาลเข้มงวดในการจัดทำหมู่บ้านจัดสรร ผู้ลงทุนจึงต้องหาทางเลือกในการลงทุน หรืออาจเริ่มจากมีที่ดินในเขตตัวเมือง แต่ไม่ทราบว่าจะลงทุนประเภทใด และเห็นมีผู้ลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียมกันแล้วได้ผลตอบแทนสูง จึงเริ่มสนใจโครงการคอนโดมิเนียม

ข. การกลั่นกรองความคิด

เนื่องจากขั้นตอนแรก ผู้ลงทุนอาจคิดถึงการลงทุนประเภทอื่น ๆ ซึ่งรวมถึงคอนโดมิเนียมด้วย ในขั้นนี้จะต้องกลั่นกรองเลือกความคิดที่ดีที่สุด โดยพิจารณายอดขาย ผู้นำตลาด สภาพการแข่งขัน ทรัพยากรของบริษัท ตลอดจนผลกระทบจากทางสังคมและรัฐบาล ในขั้นนี้ผู้ลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียม อาจพิจารณาทางเลือกระหว่างการลงทุนบ้านพักอาศัยแบบทาวน์เฮ้าส์ หรือคอนโดมิเนียม ซึ่งต้องพิจารณาว่า แต่ละโครงการ สภาพการตลาดขณะนั้นมีคู่แข่งขันกี่ราย กำลังของทางบริษัทในแง่คุณภาพของบุคลากรและเงินทุนมีเพียงพอหรือไม่ ที่จะลงทุนมีกฎหมายรับรองหรือไม่ มีผลเสียต่อสังคมหรือไม่ ทำโครงการใดจะคุ้มมากกว่ากัน

ค. การพัฒนาจากความคิดและการทดสอบ

ในวันนี้ผู้ลงทุนได้ตัดสินใจที่จะลงทุนในบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียม ผู้ลงทุนก็จะพัฒนาการจากความคิด คือ ปรับจากความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ขยายไปถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากผลิตภัณฑ์ และทัศนภาพเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ จากกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งในกรณีของบ้านพักอาศัย ผู้ลงทุนอาจมีแนวความคิดของที่อยู่อาศัยประเภทที่ว่า "เป็นการอยู่อาศัยที่ตั้งในเขตตัวเมือง ซึ่งผู้อยู่อาศัยจะสะดวกในการติดต่อธุรกิจประจำวัน และมีความสะดวกสบายในการอยู่อาศัย เนื่องจากมีสิ่งอำนวยความสะดวก สาธารณูปโภคพร้อม" หลังจากพัฒนาจากความคิดเป็นแนวความคิดของผลิตภัณฑ์แล้ว ก็ควรจะ

ทดสอบว่า กลุ่มเป้าหมายมีความเห็นอย่างไรต่อการอยู่อาศัยประเภทนี้บ้าง

ง. การวิเคราะห์สภาพธุรกิจ

เป็นการศึกษายอดขายในอนาคต ต้นทุน และวางแผนกำไร ว่าโครงการที่จะลงทุนนี้คาดว่าจะมีผู้ซื้อแค่ไหน และเนื่องจากโครงการบ้านพักอาศัยประเภทนี้ได้จัดเงินทุนบางส่วนจากผู้ซื้อ ดังนั้นผู้ลงทุนต้องศึกษาว่า ในแต่ละช่วงของการก่อสร้างจะมีผู้ซื้อเป็นจำนวนเท่าไร นอกจากนี้ต้องจัดเตรียมติดต่อสถาบันการเงินในการลงทุนว่า มีสนับสนุนหรือไม่ ทั้งทางด้านผู้ลงทุนและผู้ซื้อ ตลอดจนวิเคราะห์ผลกำไร หรือผลตอบแทนการลงทุนนั้น ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดในอนาคต

จ. การพัฒนาผลิตภัณฑ์

จากแนวความคิดต่าง ๆ ที่ผ่านมาก็ถึงการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามที่กำหนด รวมทั้งต้องพิจารณาความต้องการของกลุ่มเป้าหมายประกอบด้วย ว่ากลุ่มเป้าหมายมีความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวก สาธารณูปโภคอะไร ลักษณะโครงการรูปแบบอย่างไร ซึ่งทางสถาปนิกและวิศวกรจะต้องพิจารณาประกอบในการออกแบบ

ฉ. การทดสอบตลาด

สำหรับผลิตภัณฑ์ทั่ว ๆ ไป ในขั้นนี้ก็อาจถูกส่งไปจำหน่ายยังเมืองต่าง ๆ ที่เลือกขึ้นมาเพื่อใช้เป็นตัวแทนของตลาดทั้งหมด ที่จะนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย เพื่อทราบว่าจะจำหน่ายได้ดีแค่ไหน ถ้ามีคู่แข่งในตลาดเปรียบเทียบกับเป้าหมายที่ตั้งเอาไว้ ทราบชนิดของลูกค้าที่จะมาซื้อ รวมไปถึงพฤติกรรมในการซื้อ ทราบว่าส่วนประสมทางตลาดชนิดใดจึงเหมาะสม รวมทั้งทราบจุดบกพร่องสิ่งใดบ้างที่มองข้ามไป แต่เนื่องจากบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียมนี้ เป็นสินค้าถาวรและมีราคาสูง ซึ่งไม่สามารถทำการทดสอบตลาดได้ แต่อาจใช้วิธีติดต่อขายล่วงหน้าก่อนว่าจะมีผู้สนใจเพียงใดบ้าง ถ้ามีจำนวนที่เหมาะสมจึงค่อยตัดสินใจลงทุน

ช. การแนะนำสินค้าเข้าสู่ตลาด

เนื่องจากบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียม เป็นบ้านพักอาศัยแบบใหม่สำหรับคนไทย ดังนั้นนอกจากผู้ลงทุนจะวางแผนที่จะทำให้ลูกค้าสนใจอยากจะซื้อ โดยการโฆษณาหรือใช้พนักงานขายแล้ว ผู้ลงทุนควรส่งเสริมความเข้าใจในการอยู่อาศัยในบ้านพักอาศัยประเภทนี้ด้วย อันจะเป็นส่วนแก้ไขปัญหาในการอยู่ร่วมกันในอนาคตด้วย

ปัญหาของตลาดบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียม

1. ผู้ลงทุนขาดการศึกษาโครงการอย่างมีระบบ

ตั้งแต่มีการประกาศใช้พระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 จนถึงช่วงปี 2524 ปรากฏว่า โครงการบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียมต่างประสบความสำเร็จและได้ผลตอบแทนสูง จึงทำให้มีผู้ที่คิดจะลงทุนตามกันอย่างกว้างขวาง ซึ่งปรากฏว่าส่วนหนึ่งเป็นนักลงทุนประเภทฉวยโอกาส กล่าวคือ เห็นผู้อื่นดำเนินการได้ดีก็จะเอาอย่างบ้าง โดยมิได้ทำการศึกษาตลาดและพัฒนาสินค้าตามแนวการตลาดให้เป็นระบบเสียก่อน ซึ่งนักลงทุนประเภทนี้ หากโครงการที่ตนลงทุนไม่ได้รับความนิยมจากประชาชนเท่าที่ควร ก็พร้อมที่จะล้มเลิกโครงการในภายหลังทันที นอกจากจะมีภัยต่อประชาชนผู้ซื้อแล้ว ยังมีผลทำให้สื่อมวลชนออกข่าวตามหน้าหนังสือพิมพ์ต่าง ๆ จนทำให้ผู้ที่คิดจะซื้อเกิดความหวาดกลัว ไม่กล้าที่จะไปจองห้องชุดทำให้ยอดการขายคอนโดมิเนียมเกิดการชะงักงัน มีผลถึงการลงทุนอาชีพหรือนักลงทุนจริง ๆ ที่มุ่งประกอบธุรกิจทางด้านนี้ด้วยความสุจริตและมีการดำเนินงานทางการตลาดที่เป็นระบบ

2. สถาบันการเงินไม่ได้สนับสนุนสินเชื่อเท่าที่ควร

สถาบันการเงินต่าง ๆ ยังให้การสนับสนุนไม่มากพอ ทั้งด้านให้กู้โครงการ และเงินกู้สำหรับลูกค้าผ่อนระยะยาว รวมทั้งอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ค่อนข้างสูงด้วย คือประมาณร้อยละ 18-20 ต่อปี[1/] เฉพาะปัญหาในส่วนของเงินกู้สำหรับโครงการนั้น ปรากฏว่าสถาบันการเงินส่วนใหญ่ มักให้วงเงินกู้ค่อนข้างต่ำ เมื่อเทียบกับเงินลงทุนทั้งหมดในโครงการ ดังนั้นทางออกในขณะนี้ ผู้ประกอบการส่วนมากจึงมักเรียกเก็บเงินชำระล่วงหน้าจากลูกค้าในอัตราที่ค่อนข้างสูง ซึ่งก็เป็นภาระหนักแก่ลูกค้าที่จะต้องหาเงินมาผ่อนชำระตามกำหนดสัญญา นอกจากนี้ผู้ซื้อยังมีปัญหาในเรื่องของการกู้ในแง่การที่จะใช้อาคารชุดดังกล่าวมาเป็นการค้ำประกัน จึงทำให้เกิดข้อจำกัดในการกู้ยืมมากยิ่งขึ้น[1/]

[1/] การอุตสาหกรรมฝ่ายวิชาการธนาคารชาติ "อาคารชุด-ศูนย์การค้า ธุรกิจ 1,27 หมื่นล้าน" รวมประชาชาติ ฉบับวันที่ 4 เมษายน 2527

[2/] ปัจจุบันสามารถนำห้องชุดของอาคารคอนโดมิเนียมมาจำนองได้แล้ว

3. ปัญหาในการใช้และดูแลทรัพย์สินส่วนกลาง และปัญหาในการอยู่ร่วมกัน

การอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมนั้นบุคคลเหล่านั้นจะมีกรรมสิทธิ์ในห้องชุดและยังมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางเช่น ที่ดิน ที่ตั้งอาคาร และสิ่งปลูกสร้างอื่น ๆ เป็นต้น ในด้านทรัพย์สินส่วนกลางนั้น ผู้พักอาศัยจะต้องมีความรับผิดชอบร่วมกัน ในการที่จะต้องดูแลรักษาให้อยู่ในสภาพที่เรียบร้อยและรับผิดชอบในค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการดูแลรักษา และจากการใช้ประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งจากการสัมภาษณ์เจ้าของโครงการที่มีผู้เข้าอยู่อาศัยแล้ว พบว่าจะมีปัญหาในเรื่องความไม่เข้าใจในการรับผิดชอบในการดูแล และภาระในค่าใช้จ่ายเพื่อการดูแลรักษา

4. ปัญหาข้อจำกัดสำหรับการได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในห้องชุดของคนต่างด้าวและของนิติบุคคลบางประเภท (ซึ่งมีสิทธิ์ในที่ดินได้เสมือนคนต่างด้าว)

จากการสำรวจของหน่วยการอุตสาหกรรมฝ่ายวิชาการ ธนาคารชาติ พบว่า โครงการบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียมได้รับความสนใจจากชาวต่างประเทศมาก โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียมแบบที่พักอาศัยราคาสูงในย่านธุรกิจสำคัญ ซึ่งตามกฎหมายแล้วบุคคลประเภทนี้ ไม่มีสิทธิ์ที่จะซื้อหรือสงวนสิทธิ์ในทรัพย์ประเภทนี้ได้ จึงเป็นอุปสรรคที่ทำให้ธุรกิจประเภทนี้ไม่ขยายตัวเท่าที่ควรจะเป็น

5. ปัญหาที่รัฐบาลขาดหน่วยงานรับผิดชอบ

ทางรัฐบาลมิได้จัดตั้งหน่วยงานขึ้นเพื่อรับผิดชอบในด้านบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียมโดยตรง จึงทำให้เกิดความล่าช้าในการดำเนินงานของผู้ประกอบการ และขาดการควบคุมคุณภาพของอาคารเพื่อป้องกันอันตรายของการก่อสร้างอาคารสูงแก่ผู้อยู่อาศัย

<u>ข้อเสนอแนะ</u>

1. ผู้ลงทุนหรือผู้ประกอบการ

ก. ผู้ลงทุนควรทำการศึกษาตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้เป็นระบบ ผู้ประกอบการไม่ควรตัดสินใจลงทุน เพราะเห็นว่าผู้อื่นทำธุรกิจประเภทนี้แล้วประสบความสำเร็จเท่านั้น เพราะถึงแม้ว่าจากสภาวะการจำหน่ายห้องชุดในโครงการคอนโดมิเนียมแบบที่พักอาศัยจะอยู่ในเกณฑ์ที่ค่อนข้างดี คือ จากการสำรวจของหน่วยการอุตสาหกรรมฝ่ายวิชาการของธนาคารชาติ พบว่า จำนวนห้องชุดที่ถูกจองหรือขายได้แล้วจะมีจำนวนสูงถึงร้อยละ 62.4 ของจำนวนห้องชุดทั้งหมดที่จะสร้าง แต่ก็คาดว่าไม่ต่ำกว่าร้อยละ 30 ของลูกค้าทั้งหมดเป็นกลุ่มที่ซื้อเพื่อหวังกำไรมากกว่าที่จะซื้อไว้เพื่อเป็นที่พัก

อาศัยจริง ๆ

ดังนั้น ก่อนที่ผู้ลงทุนจะตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรศึกษาพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ.2522 ให้เข้าใจ ว่ามีปัญหาอะไรบ้างในการลงทุน แล้วจึงทำการศึกษาสภาพตลาดประเภทนี้ ว่าจะเป็นที่ยอมรับจากประชาชนชาวไทยหรือไม่ และถ้ามีจะมีจำนวนเท่าไร มีกำลังซื้อหรือไม่ นอกจากนี้ ควรศึกษาคู่แข่งขู โอกาสทางตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาด ตลอดจนทำการวิเคราะห์ผลกำไรหรือผลตอบแทนการลงทุนนั้นด้วย

เมื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ก็ควรทดสอบติดต่อขายห้องชุดล่วงหน้าก่อนว่าจะมีผู้สนใจเพียงใด และเมื่อได้จำนวนที่พอเหมาะแล้ว ก็ควรติดต่อกับแหล่งเงินทุนหรือสถาบันการเงินให้พร้อมก่อน เพื่อไม่ให้เกิดการหยุดชะงักของโครงการก่อนดำเนินการก่อสร้าง

ข. ในการประกอบการลงทุนธุรกิจคอนโดมิเนียมนั้น แหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการใช้นั้น มาจากแหล่งเงินทุนของตนเอง จากการกู้จากถสาบันการเงิน และจากเงินผ่อนชำระของลูกค้านั่นเอง ซึ่งบางโครงการจะใช้เงินลงทุนส่วนตัวไม่มาก แต่จะหวังจากแหล่งเงินกู้ จากสถาบันการเงินและลูกค้าเป็นหลัก ดังนั้น ถ้าไม่สามารถหาลูกค้าได้ตามที่กำหนดไว้ หรือลูกค้าไม่สามารถจ่ายเงินชำระได้ตามที่กำหนด แผนงานการลงทุนของเจ้าของโครงการ ก็ไม่สามารถเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ อันอาจเป็นผลให้ธุรกิจยกเลิกไปโดยมีปัญหาทางด้านการเงินกับผู้ซื้อล่วงหน้าไว้ด้วย ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงควรใช้เงินทุนจากลูกค้าในอัตราที่ไม่สูงนัก

ค. ผู้ประกอบการควรรวมตัวกัน ในรูปของสมาคมผู้ประกอบการอาคารชุด[1/] เพื่อที่จะได้ช่วยควบคุมกันเอง ในเรื่องมาตรฐานการรับรองโครงการให้เป็นที่เชื่อถือของทั้งผู้ซื้อ สถาบันการเงิน และหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องด้วย

ง. ในด้านของราคาของห้องชุด ผู้ลงทุนไม่ควรตั้งราคาให้สูงเกินความเหมาะสม ควรพิจารณาในเรื่อง ที่ตั้ง เครื่องอำนวยความสะดวก ประกอบด้วย เพราะในปัจจุบันตลาดคอนโดมิเนียมเป็นตลาดของผู้ซื้อ

[1/] ปัจจุบัน ได้มีการจัดตั้งสมาคมผู้ประกอบการอาคารชุดแล้ว

จ. เนื่องจากบ้านพักอาศัยประเภทนี้ ยังเป็นบ้านพักอาศัยแนวใหม่สำหรับประเทศไทย เจ้าของโครงการจึงควรชี้แจงถึงสิทธิและหน้าที่ของผู้ที่เข้าอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมให้แก่ผู้ซื้อเข้าใจเสียก่อน รวมทั้งร่วมมือกับหน่วยงานของรัฐ ที่มีหน้าที่ดำเนินการอยู่แล้วในการส่งเสริมความรู้ความเข้าใจของการอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียม ให้เป็นที่แพร่หลายไปยังสาธารณชน

ฉ. เมื่อมีผู้อาศัยเริ่มเข้าไปอยู่แล้ว ในช่วงต้นทางเจ้าของโครงการควรคอยช่วยเหลือดูแลในการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารอาคารชุด และช่วยในการออกระเบียบเพื่อความสะดวกเรียบร้อยของอาคารให้แก่ผู้อยู่อาศัยด้วย

ช. เจ้าของโครงการควรพิจารณาเลือกใช้วัสดุหรือสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ให้มีคุณภาพที่ดี และออกแบบก็ต้องคำนึงถึงการดูแลและบำรุงรักษาด้วย รวมทั้งควรเลือกพิจารณาผู้รับก่อสร้าง สถาปนิก วิศวกรที่ไว้ใจได้มีชื่อเสียง เพราะถ้าทางเจ้าของโครงการพยายามประหยัดค่าใช้จ่ายในการลงทุน หรือมีการทุจริตในการก่อสร้างโดยใช้วัสดุไม่มีคุณภาพ ก็จะทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาและซ่อมแซมที่เกิดในอนาคต อันเป็นภาระของผู้เข่าอยู่อาศัยสูงเกินไป

ซ. จากปัญหาของการอยู่ร่วมกันในคอนโดมิเนียมนั้น ทางออกอันหนึ่งของเจ้าของโครงการที่แก้ปัญหาดังกล่าวได้ก็คือ การสร้างคอนโดมิเนียมที่ไม่มีจำนวนห้องชุดมากเกินไป และระดับราคาที่มีในคอนโดมิเนียมแห่งหนึ่ง ๆ ไม่ควรให้มีช่วงห่างกันมาก เพราะถ้ากลุ่มคนที่เข้าอยู่อาศัยมีระดับฐานะ การศึกษาใกล้เคียงกัน ปัญหาที่จะเกิดร่วมกันก็จะมีน้อย

ฌ. ทางด้านการส่งเสริมการจำหน่ายนั้น เจ้าของโครงการควรกำหนดลูกค้าเป้าหมายว่า เป็นใคร ให้เด่นชัด เพื่อช่วยให้การส่งเสริมการจำหน่ายได้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น สามารถใช้สื่อโฆษณาได้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย หรือในระดับราคาสูง เจ้าของโครงการอาจใช้วิธีการส่งเสริมการจำหน่าย โดยวิธีเจ้าของโครงการติดต่อกับกลุ่มเป้าหมายโดยตรงจะเป็นการชักจูงใจที่ดีกว่า

2. ผู้ซื้อ

ก. ในการพิจารณาเลือกซื้อคอนโดมิเนียมแห่งใด เพื่อหลีกเลี่ยงการที่โครงการล้มเลิกกลางคันหลังจากจ่ายเงินบัตจำแล้ว ผู้ซื้อควรพิจารณาผู้ประกอบการหรือ เจ้าของโครงการให้ดีเสียก่อน โดยพิจารณาชื่อเสียงความสามารถ ประสบการณ์ในการทำงานในอดีต และใบอนุญาตปลูกสร้างอาคาร ว่ามีความน่าเชื่อถือหรือไม่ รวมทั้งต้องพิจารณาผู้จัดการโครงการ สถาปนิก วิศวกร

ผู้ควบคุมงาน และผู้รับเหมาการก่อสร้าง ว่ามีคุณภาพพร้อมเพียงไร และที่สำคัญควรพิจารณาสถาบันการเงิน ที่สนับสนุนโครงการว่าได้สนับสนุนโครงการดังกล่าวจริงหรือไม่

ข. ควรศึกษากฎหมายพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 ในเรื่องของกรรมสิทธิ์ตลอดจนสิทธิ และหน้าที่ของผู้เป็นเจ้าของ ความผูกพันธ์เมื่อเข้าอยู่อาศัย ตลอดจนสิ่งที่ต้องการกระทำร่วมกับผู้อยู่อาศัยอื่น ๆ ให้เข้าใจดี

ค. เมื่อผู้ซื้อเข้าอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมแล้ว จำต้องมีภาระในการดูแลรักษา และซ่อมแซมทรัพย์สินส่วนกลางร่วมกับผู้อื่น ดังนั้น จึงควรที่จะศึกษาระบบของอาคาร เช่น ลิฟท์ ระบบป้องกันอัคคีภัย ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบน้ำไฟ ระบบกำจัดขยะ และน้ำเสีย และควรสอบถามและปรึกษาเจ้าของโครงการหรือผู้เกี่ยวข้องในแง่ของค่าใช้จ่ายที่ต้องเสีย ว่ามีประมาณเท่าไร ตนเองยอมรับได้หรือไม่ นอกจากนั้นก็ควรพิจารณาสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่ตั้งของโครงการ ว่ามีพร้อมตามที่ ต้องการ หรืออำนวยความสะดวกแก่ตนหรือไม่

ง. ควรพิจารณาลักษณะของลูกค้าโครงการซึ่งเป็นผู้ที่จะต้องอยู่ร่วมด้วยว่า เป็นคนประเภทใด มีแนวโน้มที่จะอยู่ร่วมกันได้หรือไม่

3. รัฐบาล

ก. จัดตั้งหน่วยงานที่รับผิดชอบธุรกิจประเภทนี้โดยตรง เพื่ออำนวยความสะดวกและรวดเร็วแก่ผู้ลงทุน

ข. สมควรมีการผ่อนปรนระเบียบขั้นตอนต่าง ๆ ของการจดทะเบียนอาคารชุด ให้มีความรวดเร็วขึ้น เพื่อที่เจ้าของโครงการจะได้ใช้เป็นหลักประกันในการส่งเสริมการขาย และเพื่อขอรับการสนับสนุนทางด้านการเงินระยะยาวให้แก่ผู้ซื้อจากสถาบันการเงินต่อไป

ค. ควรกำหนดมาตรฐานของความปลอดภัยที่จำเป็นต้องจัดให้มีในอาคารประเภทนี้ รวมทั้งมาตรฐานของระบบสาธารณูปโภค เพื่อป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ทางด้านความปลอดภัยของการก่อสร้างอาคารชุด

จ. หน่วยของรัฐบาลควรพิจารณาให้การส่งเสริมความรู้ความเข้าใจในลักษณะของการอยู่อาศัยในอาคารชุด ตลอดจนแก่ผู้สนใจทั่วไป