หอสมุดกลาง สถาบันวิทยบริการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 2

ความเป็นมาของอุตสาหกรรมบ้านจัดสรรและผลกระทบทางเศรษฐกิจ

ความเป็นมาและวิวัฒนาการของธุรกิจบ้านจัดสรร

ตั้งแต่สมัยโบราณมาจนกระทั่งถึงสมัยรัชกาลที่ 5 แห่งกรุงรัตนโกสินทร์ ถือว่าพระมหากษัตริย์ทรงเป็นเจ้าของที่ดินทั้งหมดในพระราชอาณาจักร ดังนั้นที่ดินจึงไม่ใช่สิ่งที่จะซื้อขายกันได้ เนื่องจากราษฎรเป็นเพียงผู้มีสิทธิครอบครองเพื่อใช้ทำประโยชน์ในช่วงเวลาหนึ่งเท่านั้น ที่ดินจึงมิได้มีราคาเป็นเงิน แต่ผลผลิตเกษตรกรรมที่เกิดขึ้นกลับเป็นสิ่งที่มีราคาและมีความสำคัญมากกว่า ปัญหาในช่วงเวลานั้นมิใช่ปัญหาการขาดแคลนที่ดินที่ทำกินหรือที่อยู่อาศัย เนื่องจากที่ดินมีอยู่มากมาย แต่เป็นปัญหาความต้องการแรงงานสำหรับสร้างผลิตผลที่ดินนั้นมากกว่า สภาพเหล่านั้นเปลี่ยนแปลงไปในระยะหลังเมื่ออิทธิพลของประเทศตะวันตกสูงขึ้น จนกระทั่งถึงขึ้นทำสัญญาบาวริ่งใน พ.ศ. 2398 ระบบการค้าเสรีเกิดขึ้น ทำให้เกิดความต้องการขยายพื้นที่การเกษตรและการลงทุน การค้ายังผลให้ที่ดินเป็นสิ่งมีค่ามีราคา เกิดความต้องการความมั่นคงในการครอบครองที่ดินและกรรมสิทธิเหนือที่ดินนั้น ๆ ในที่สุดต้องมีการเปลี่ยนระบบการจัดที่ดินใหม่ จากระบบศักดินา (Feudal System) สู่ระบบเอกชนหรือส่วนทุนนิยม (Pre-capitalist System)[1]

สำหรับความเป็นมาและวิวัฒนาการของที่ดินและธุรกิจบ้านจัดสรร จะแบ่งออกเป็นช่วงเวลาทั้งหมด 8 ช่วงด้วยกัน

---

[1] สมสุข บุญญะบัญชา "ความเป็นมาของปัญหาที่ดิน" สำหรับที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยในกรุงเทพมหานคร" วารสารวิชาการที่อยู่อาศัย 2 (กรกฎาคม 2528) : หน้า 31

1. ช่วงปี พ.ศ. 2444-2475

ในปี พ.ศ. 2444 รัชกาลที่ 5 ได้โปรดให้มีการสำรวจที่ดินและออกโฉนดขึ้นซึ่งนับเป็นจุดเริ่มต้นของการมีกรรมสิทธิ์ถือครองส่วนบุคคลในที่ดินต่าง ๆ ในกรุงเทพมหานคร และมีการแบ่งความเป็นเจ้าของระหว่างเอกชน ราชการ วัด และพระคลังข้างที่ ระบบการกระจายกรรมสิทธิที่ดินนี้มีความสัมพันธ์กับระบบพัฒนาเมืองอย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็นการตัดถนน หรือขุดคลองต่าง ๆ แต่ถนนและคลองนั้นเมื่อตัดเข้าไปในที่ดินใด ส่วนใหญ่จะตกเป็นกรรมสิทธิ์ของพระคลังข้างที่ พระราชวงศ์ และขุนนางใกล้ชิดมากกว่าประชาชนทั่วไป ดังนั้นที่ดินส่วนกลางหรือที่ดินที่มีทำเลดี ๆ ก็มักจะตกเป็นของกลุ่มบุคคลดังกล่าว เพื่ออยู่อาศัย ให้เช่าเพื่อเกษตรกรรมหรือให้เช่าเพื่อพาณิชยกรรม การเปลี่ยนแปลงและกระจายการเป็นเจ้าของที่ดินในยุคนี้เป็นสิ่งสำคัญที่ได้กำหนดแนว การเติบโตและพัฒนาเมืองกรุงเทพมหานคร อันมีผลให้เห็นถึงในปัจจุบัน มีการเริ่มกักตุนที่ดินและซื้อขายที่ดินเป็นสินค้า แทนปรัชญาของการให้คนครอบครองที่ดินเพื่อทำประโยชน์อยู่อาศัยหรือทำมาหากินดังเช่นสมัยก่อนหน้านี้

2. ช่วงปี พ.ศ. 2475-2500

ภายหลังการเปลี่ยนแปลงการปกครองในปี พ.ศ. 2475 จนกระทั่งก่อนถึงการปฏิวัติ พ.ศ. 2500 เป็นช่วงเวลาของการปรับปรุงประเทศให้เป็นประชาธิปไตย ในลักษณะชาตินิยมโดยรัฐ (State Nationalism) สำหรับในเรื่องการจัดการเรื่องที่ดินนั้นเกือบจะเป็นการปรับโครงสร้างที่ดินในประเทศขึ้นเป็นระบบใหม่ทั้งหมด โดยตราประมวลกฎหมายที่ดิน พ.ศ. 2497 ซึ่งเป็นแม่บทของการจัดการเรื่องที่ดินต่าง ๆ มาจนถึงปัจจุบัน

เนื่องจากมีความเป็นรัฐนิยมสูงจึงได้มีการจัดตั้งรัฐวิสาหกิจ และปรับกลไกของรัฐจากระบอบที่มีพระมหากษัตริย์เป็นประมุขมาสู่กลไกของระบบประชาธิปไตย ได้มีการโอนที่ดินบางส่วนให้หน่วยงานรัฐต่าง ๆ ที่ก่อตั้งขึ้น ที่ดินว่างเปล่าทั้งหมดถูกเวนคืนเป็นของรัฐ มีการจัดตั้งคณะกรรมการจัดที่ดินแห่งชาติซึ่งเป็นตัวกลางในการวางนโยบาย และประสานการใช้ประโยชน์ที่ดินของรัฐ

012846

ระหว่างหน่วยงานรัฐต่าง ๆ เพื่อมุ่งกระจายความเป็นธรรมสู่ประชาชนมากขึ้น จึงเกิดพระราชบัญญัติและกฎหมายหลายฉบับ เช่น การจัดที่ดินรัฐเพื่อประชาชน พระราชกฤษฎีกาจัดตั้งนิคมสร้างตนเอง พระราชบัญญัติการจัดที่ดินเพื่อการครองชีพ มีการจัดตั้งนิคมสหกรณ์ และการกำหนดสิทธิการถือครองที่ดินของประชาชน เป็นต้น อย่างไรก็ตามกฎหมายเหล่านี้ก็ไม่ได้ถือปฏิบัติอย่างกว้างขวางนัก

หลังจากที่ได้มีการออกประมวลกฎหมายที่ดิน พ.ศ. 2487 นับว่าเป็นระยะที่เริ่มการเปลี่ยนการใช้ที่ดินจากเกษตรกรรมในที่ดินรอบ ๆ กรุงเทพ ฯ มาเป็นเมืองได้มีการเริ่มซื้อที่ดินจากชาวนาโดยนักจัดสรรที่ดิน นับเป็นการเริ่มต้นของยุคการจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นครั้งแรก[2]

3. <u>ช่วงปี พ.ศ. 2500-2510</u>

เนื่องจากการเร่งรัดพัฒนาประเทศไทยโดยเน้นที่อุตสาหกรรมและการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศอย่างขนานใหญ่ในต้นทศวรรษที่ 2500 โดยเฉพาะในพื้นที่เขตกรุงเทพ ฯ รัฐบาลในขณะนั้นจึงได้ออกประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 49 พ.ศ. 2502 ให้ยกเลิกมาตรา 34-37 หมวด 3 ของประมวลกฎหมายที่ดิน พ.ศ. 2497 ที่ว่าด้วยการจำกัดสิทธิในการถือครองที่ดิน ด้วยเหตุผลว่ากฎหมายดังกล่าวเป็นอุปสรรคต่อการลงทุนในประเทศ ซึ่งผลของประกาศคณะปฏิวัติฉบับนี้ได้เปิดโอกาสให้มีการกว้านซื้อที่ดินแถบชานเมืองกรุงเทพ ฯ มากักตุนไว้เพื่อเก็งกำไรกันอย่างมาก

ในช่วงเวลานั้น การสร้างที่อยู่อาศัยเพื่อขายหรือให้เช่าได้เกิดขึ้นบ้างแล้วในเมือง รูปแบบของที่อยู่อาศัยที่นิยมสร้างกันในขณะนั้นได้แก่เรือนแถว และตึกแถว ซึ่งใช้เป็นทั้งที่อยู่อาศัยและประกอบการค้า นอกจากนี้ก็มีผู้เริ่มสร้างที่อยู่อาศัยให้เช่าประเภทอาคารสูงขึ้นบ้างแล้ว โดยเรียกว่า แฟลตบ้าง คอร์ตบ้าง หรือ อพาร์ทเมนท์บ้าง โดยกลุ่มลูกค้าเป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไปรวมทั้งชาวต่างประเทศด้วย

---

[2] เรื่องเดียวกัน

อย่างไรก็ดีกิจกรรมที่นับว่าเฟื่องฟูที่สุดในช่วงเวลานี้ก็คือการจัดสรรที่ดิน (Land subdivision) ซึ่งได้แก่ การแบ่งที่ดินออกเป็นแปลงย่อย ๆ เพื่อขาย พร้อมกันนั้นก็จัดให้มีสาธารณูปโภคเข้าไปถึงที่จัดสรรตามสมควร เช่น ถนน ไฟฟ้า น้ำประปา โดยมีระยะเวลาการผ่อนชำระแตกต่างกันไป ทำเลที่ตั้งของโครงการที่ดินจัดสรรส่วนใหญ่อยู่แถบชานเมืองกรุงเทพ ฯ โดยเฉพาะย่านพระโขนง บางกะปิ และบางเขน ซึ่งยังคงเป็นนาอยู่

ต่อมาธุรกิจจัดสรรเริ่มซบเซาลงในปี พ.ศ 2510 เนื่องจากตลาดที่ดินจัดสรรเริ่มเปลี่ยนสภาพกลายเป็นตลาดของการเก็งกำไรมากขึ้นทุกทีทำให้มีความเสี่ยงสูงตามไปด้วย สถาบันการเงินทั้งหลายในเวลานั้นจึงไม่ให้ความสนับสนุนด้านการเงินแก่ผู้ประกอบการจัดสรรที่ดิน ซึ่งนับเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจจัดสรรที่ดินซบเซาลง

4. <u>ช่วงปี พ.ศ. 2511-2515</u>

จากการที่ธุรกิจจัดสรรที่ดินซบเซาลงดังกล่าวข้างต้น ผู้ประกอบการบางรายจึงหาทางออกด้วยการเปลี่ยนรูปแบบการลงทุนใหม่มาเป็นการทำบ้านจัดสรร (Housing subdivision) ซึ่งก็ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี นับแต่นั้นมาจำนวนผู้ประกอบการบ้านจัดสรรก็เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยปรากฏว่าในปี 2512 มีโครงการบ้านจัดสรรเกิดขึ้นกว่า 10 โครงการ ประกอบกับในระยะนี้ธนาคารพาณิชย์บางแห่งได้เริ่มเข้ามาให้การสนับสนุนทางการเงินแก่โครงการบ้านจัดสรรและให้สินเชื่อระยะยาวแก่ผู้ซื้อบ้านเงินผ่อนด้วย จึงทำให้ธุรกิจบ้านจัดสรรมีการขยายตัวค่อนข้างสูง (ดูตารางที่ 2.1 ประกอบ)

ต่อมาในช่วงปี 2515 รัฐบาลได้ออกประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 286 เพื่อควบคุมการจัดสรรที่ดินป้องกันมิให้ผู้ประกอบการจัดสรรที่ดินกระทำอันเป็นการหลอกลวงหรือเอารัดเอาเปรียบประชาชน ซึ่งผลของประกาศคณะปฏิวัติฉบับนี้ได้กลายมาเป็นอุปสรรคในการดำเนินบ้านจัดสรรที่สำคัญอย่างหนึ่งจนถึงทุกวันนี้

ตารางที่ 2.1 แสดงจำนวนหน่วยของบ้านจัดสรรที่สร้างของในกรุงเทพ ฯ สมุทรปราการ นนทบุรี และปทุมธานี

ปี	จำนวนหลังที่สร้างขึ้นในแต่ละปี		ยอดสะสม
	จำนวนหลัง	อัตราเพิ่ม (ร้อยละ)	(หลัง)
2511	275	-	275
2521	380	38.2	655
2513	527	50.5	1,227
2514	1,536	168.5	2,763
2515	3,980	153.3	6,653
2516	4,529	16.4	11,182
2517	1,734	-61.7	12,916
2518	4,272	146.4	17,188
2519	5,600	31.1	22,788
2520	7,500	33.9	30,288
2521	9,157	22.1	39,445
2522	18,315	100.0	57,760
2523	22,893	25.0	80,653
2524	15,104	-34.0	95,757
2525	13,775	- 8.8	109,532
2526	14,075	2.2	123,607
2527[1]	13,500	4.1	137,107
2528[2]	12,000	-11.1	149,107
2529	12,000	0	161,107

ที่มา : [1] พิภพ รอดภัย, "บ้านจัดสรรในกรุงเทพและปริมณฑล" กรุงเทพมหานคร : การเคหะแห่งชาติ, 2529. หน้า 41

[2] NESDB, คณะอนุกรรมการนโยบายที่อยู่อาศัย. "สัมนาเชิงปฏิบัติการธุรกิจที่อยู่อาศัยเพื่อกระตุ้นการพัฒนาเศรษฐกิจ" กรุงเทพมหานคร, 2529, หน้า2-41

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

5. ช่วงปี พ.ศ. 2516-2518

ในช่วงกลางปี 2516 เกิดวิกฤตการณ์น้ำมันขึ้นส่งผลให้ราคาวัสดุก่อสร้างและค่าแรงงานถีบตัวสูงขึ้น กำลังซื้อของประชาชนถดถอยลงในขณะที่ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้นทำให้ปริมาณการผลิตบ้านจัดสรรลดลงมาอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือในปี 2516 เพิ่มขึ้นจากปี 2515 เพียงร้อยละ 16.4 ในขณะที่ปี 2515 เพิ่มจากปี 2514 ซึ่งยังไม่เกิดวิกฤตการณ์น้ำมัน มีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 153.3 โดยเฉพาะในปี 2517 นั้นมีอัตราการเติบโตติดลบถึงร้อยละ 61.7 ซึ่งต่ำมากเป็นประวัติการณ์ แล้วค่อยมากระเตื้องขึ้นในปี 2518 เนื่องจากการที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้ให้สินเชื่อระยะสั้นเพื่อการก่อสร้างที่อยู่อาศัยและสินเชื่อระยะยาวเพื่อการซื้อบ้าน ทำให้กิจการบ้านจัดสรรสามารถพยุงตัวอยู่ได้ท่ามกลางภาวะยุ่งยากทางเศรษฐกิจโดยทั่วไป

6. ช่วงปี พ.ศ. 2519-2522

ธุรกิจบ้านจัดสรรเริ่มฟื้นตัวขึ้น โดยมีปัจจัยที่เกื้อหนุน 3 ประการคือ ประการแรก รัฐบาลในขณะนั้นได้ประกาศนโยบายก่อสร้างที่อยู่อาศัยโดยให้การเคหะแห่งชาติเป็นผู้ดำเนินการจำนวน 120,000 หน่วย ภายใน 5 ปี ซึ่งมีส่วนช่วยกระตุ้นให้ตลาดที่อยู่อาศัยคึกคักขึ้น และสร้างความมั่นใจในการลงทุนให้กับผู้ประกอบการบ้านจัดสรร ประการที่สอง สืบเนื่องมาจากวิกฤตการณ์น้ำมันในปี 2516 ทำให้การลงทุนในภาคอื่น ๆ ชะลอตัวลงอย่างมาก โดยเฉพาะภาคอุตสาหกรรม สถาบันการเงินต่าง ๆ มีเงินที่จะปล่อยสินเชื่อได้มากขึ้นในอัตราดอกเบี้ยที่ไม่สูงนัก เป็นโอกาสให้ผู้ลงทุนในธุรกิจบ้านจัดสรรสามารถหาแหล่งเงินทุนได้สะดวกยิ่งขึ้น ประการที่สาม ตั้งแต่ปี 2520 ธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้เข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรมากขึ้น ด้วยการให้บริการสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการควบคู่ไปกับผู้ซื้อบ้านโดยคิดดอกเบี้ยต่ำกว่าธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนโดยทั่วไป ทำให้จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และกลายเป็นสถาบันการเงินหลักทางด้านที่อยู่อาศัยในขณะนั้น

อย่างไรก็ตามผลจากการที่น้ำมันมีราคาสูงขึ้น ประกอบกับสภาพการจราจรที่แออัดคับคั่งของกรุงเทพ ฯ ทำให้ผู้ที่อยู่อาศัยอยู่ในหมู่บ้านจัดสรรแถบชานเมืองต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางเข้ามาในเมืองมาก ดังนั้นผู้ประกอบการบ้านจัดสรรหลายรายจึงหันมาสร้างบ้านในเมืองในรูปแบบที่เรียกว่า "ทาวเฮ้าส์" (Townhouse) กันมากขึ้น โดยลดเนื้อที่ปลูกสร้างลงและเสนอขายในราคาใกล้เคียงกับบ้านจัดสรรแถบชานเมือง และมีบางรายที่ทำทาวเฮ้าส์ระดับราคาสูงซึ่งบ้านจัดสรรแบบทาวเฮ้าส์นี้เป็นที่นิยมกันมากในเวลานั้น

7. <u>ช่วงปี พ.ศ. 2523-2525</u>

ในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2523-2525 ธุรกิจบ้านจัดสรรที่เพิ่งจะเริ่มฟื้นตัวมาได้ไม่นานก็ถูกผลของวิกฤตการณ์น้ำมันครั้งที่ 2 และผลของวิกฤตการณ์ทางการเงินทำให้ต้องกลับซบเซาลงไปอีก ด้วยภาวะเงินเฟ้อโดยเฉพาะอย่างยิ่งราคาวัสดุก่อสร้างมีสถานการณ์ที่ค่อนข้างรุนแรงมาก มีผลให้รัฐบาลพยายามใช้นโยบายทางการเงินและการคลังเพื่อผ่อนคลายปัญหาเงินเฟ้อ โดยปลายปี 2522 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ใช้นโยบายทางการเงินเชิงคุณภาพด้วยวิธีการชักชวนธนาคารพาณิชย์ให้ลดการให้สินเชื่อเพื่อการก่อสร้างและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งรวมธุรกิจบ้านจัดสรรด้วย และในขณะเดียวกันรัฐบาลก็ได้ระงับโครงการก่อสร้างต่าง ๆ ของรัฐเป็นจำนวนมาก อันเป็นการลดค่าใช้จ่ายในด้านงบประมาณการก่อสร้างด้วย

จากนโยบายทางการเงินของรัฐบาลที่ทำให้ธนาคารพาณิชย์ระงับการสนับสนุนทางการเงินแก่โครงการบ้านจัดสรรใหม่ ๆ และได้จำกัดวงเงินสินเชื่อแก่โครงการที่ได้รับสนับสนุนอยู่แล้ว ปรากฏการณ์นี้ทำให้การขยายตัวของบ้านจัดสรรลดลงอีกครั้งในปี 2524 และ 2525 อัตราการเจริญเติบโตติดลบร้อยละ 34.0 และ 8.8 ตามลำดับ พอประมวลปัญหาที่สำคัญ ๆ ดังนี้คือ

ก. <u>ด้านการเงิน</u> สถานการณ์ทางด้านการเงินของประเทศสั่นคลอนโดยเผชิญกับวิกฤตการณ์ทางการเงินอย่างรุนแรงจากต่างประเทศ อัตราดอกเบี้ย

ของต่างประเทศก็ถีบตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็วส่งผลอย่างมากต่อการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยภายในประเทศ

ธุรกิจบ้านจัดสรรซึ่งต้องอาศัยสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้รับผลกระทบโดยตรงไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อการพัฒนาที่ดินและการก่อสร้าง ซึ่งทำให้ต้นทุนสูงขึ้นและยังมีผลต่อสินเชื่อระยะยาวของผู้ต้องการซื้อบ้านที่จะต้องเพิ่มภาระการผ่อนส่งสูงขึ้น ทำให้อำนาจการซื้อลดลงจึงจำเป็นต้องตัดสินใจชะลอการซื้อ หรือไม่มีอำนาจการซื้อที่เพียงพอ

จากวิกฤติการณ์ทางการเงินที่เกิดขึ้นมีผลให้สถาบันการเงินเปลี่ยนแปลงนโยบายด้านเงินตรึง การระงับและเข้มงวดการให้สินเชื่อโดยเฉพาะอย่างยิ่งสินเชื่อระยะยาว เพราะทำให้สถาบันการเงินขาดสภาพคล่อง ผู้จัดสรรเป็นจำนวนมากไม่สามารถหาแหล่งเงินกู้ได้ บางรายเผชิญกับปัญหาการลดวงเงินสินเชื่อ หรือเรียกเงินคืนก่อนครบกำหนด

นอกจากนี้สถาบันการเงินบางแห่งมีนโยบายเพียงการให้สินเชื่อเพื่อการพัฒนาที่ดินและการก่อสร้าง ซึ่งเป็นสินเชื่อระยะสั้นแต่มีข้อแม้ว่าจะต้องมีหลักประกันว่าโครงการนั้น ๆ มีแหล่งสินเชื่อระยะยาวสำหรับลูกค้าเป็นที่แน่นอนแล้ว ซึ่งหาได้ยากมากโดยแต่เดิมธนาคารอาคารสงเคราะห์มีบทบาทสำคัญในด้านสินเชื่อระยะยาว แต่ในช่วงดังกล่าวธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้รับผลกระทบจากวิกฤติการณ์ทางการเงินเช่นกันและจะมีปัญหารุนแรงกว่าด้วยซ้ำ โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาของการบริหารภายในและการจัดสรรเงินทุนของธนาคารซึ่งขาดการวางแผนล่วงหน้าอย่างรอบคอบ โดยธนาคารพยายามหามาตรการแก้ไขปัญหา แต่ด้วยความรุนแรงของปัญหาทำให้สถานการณ์ไม่กระเตื้องดีขึ้น

โครงการบ้านจัดสรรเป็นจำนวนมากจำเป็นจะต้องพยายามหาทางประคับประคองให้โครงการทรงตัวอยู่ได้แต่ก็มีหลายโครงการที่เดียวที่ไปไม่รอด ฉะนั้นโครงการที่ทรงตัวอยู่นั้นส่วนใหญ่จะเป็นโครงการที่ได้สินเชื่อระยะสั้นอยู่แล้ว

ซึ่งเป็นความจำเป็นที่สถาบันการเงินนั้น ๆ จะต้องให้การสนับสนุนสินเชื่อแก่ผู้ต้องการซื้อบ้านไม่เช่นนั้นแล้วโครงการดังกล่าวก็จะขายไม่ออก ความสามารถในการชำระหนี้ย่อมจะไม่มี

ข. <u>ด้านวัสดุก่อสร้าง</u> เนื่องด้วยปัญหาวัสดุก่อสร้างได้ก่อตัวขึ้นมาก่อนนานแล้วโดยภาวะราคามีแนวโน้มสูงขึ้นมาโดยตลอดซึ่งมีผลจากวิกฤตการณ์ราคาน้ำมัน ผู้จัดสรรจึงต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนของราคาวัสดุก่อสร้างยิ่งไปกว่านั้นบางครั้งปรากฏว่าวัสดุก่อสร้างมีไม่เพียงพอ ต้องพยายามหาซื้อจากแหล่งต่าง ๆ ส่วนเรื่องราคานั้นจำเป็นต้องยอมซื้อในราคาค่อนข้างสูงกว่าท้องตลาด การกำหนดราคาควบคุมของกระทรวงพาณิชย์นั้นแทบจะไม่มีผลเลย

นอกจากนี้แล้ว ผู้ค้าวัสดุก่อสร้างมีอำนาจการต่อรองค่อนข้างสูงโดยแต่เดิมที่เคยซื้อด้วยเครดิตการค้านั้น จำเป็นจะต้องซื้อด้วยเงินสด นอกจากที่มีความสัมพันธ์กันมานานมาก ซึ่งอาจจะได้เครดิตการค้า แต่เงื่อนไขของการชำระจะเร็วขึ้น[3]

เมื่อประสบกับภาวะการณ์เช่นนี้ บรรดาผู้ประกอบการจึงหันมาแบ่งโครงการออกเป็นขนาดย่อย ดำเนินการก่อสร้างเป็นระยะ ๆ ไป อีกวิธีหนึ่งที่หันมาใช้กันก็คือ การสร้างบ้านตัวอย่างขึ้นในโครงการก่อนเพียงไม่กี่หลัง เมื่อมีผู้สั่งจอง และวางเงินมัดจำหรือเงินล่วงหน้าแล้วจึงค่อยลงมือสร้างบ้าน ซึ่งวิธีการดังกล่าวเป็นที่นิยมใช้มาจนถึงปัจจุบัน โดยเฉพาะโครงการระดับราคาตั้งแต่ปานกลางค่อนข้างสูงขึ้นไป นอกจากนี้เพื่อให้เหมาะกับกำลังซื้อที่ลดลงของ

---

[3] ศักดิชัย คิรินทร์ภาณุ "อดีต-ปัจจุบันของธุรกิจบ้านจัดสรร" <u>เรียลเอสเตท</u> (กุมภาพันธ์-มีนาคม 2526) : 12-17

ประชาชนและขนาดตลาดซึ่งกว้าง ผู้ประกอบการจึงได้สร้างบ้านแบบทาวเฮ้าส์ขึ้นในแถบชานเมืองด้วย เพื่อให้บ้านมีราคาถูกลง โดยบางโครงการก็วางผังทั้งหมดเป็นทาวเฮ้าส์ล้วน ๆ บางโครงการก็สร้างผสมปนกับบ้านเดี่ยว หรือบ้านแฝด นอกจากนี้มีผู้ประกอบการที่จัดทำโครงการขนาดเล็ก ๆ กระจายอยู่ตามที่ต่าง ๆ เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก

หอสมุดกลาง สถาบันวิทยบริการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

8. <u>ช่วงปี พ.ศ. 2526-มีนาคม 2529</u>

ธุรกิจบ้านจัดสรรมีแนวโน้มที่ดีขึ้นอย่างช้า ๆ อันเป็นผลจากการที่อัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มลดลงและสถาบันการเงินต่าง ๆ มีสภาพคล่องมากขึ้น สถาบันเงินหลายแห่งขยายสินเชื่อด้านที่อยู่อาศัยมากขึ้น จากการสำรวจพบว่าในปี 2526 มีการสร้างบ้านจัดสรรประมาณ 14,075 หน่วย เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2525 ร้อยละ 2.2 โดยโครงการส่วนใหญ่เป็นโครงการขนาดเล็ก

อย่างไรก็ตาม ในต้นปี 2527 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้กำหนดมาตรการกำจัดสินเชื่อร้อยละ 18 ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจบ้านจัดสรรด้วย ถึงแม้ว่าในเดือนสิงหาคม 2527 รัฐบาลได้ประกาศผ่อนผันให้ธนาคารพาณิชย์ปล่อยเงินกู้ให้แก่โครงการก่อสร้างที่เริ่มไว้แล้วก่อนหน้าการประกาศมาตรการจำกัดสินเชื่อก็ตาม แต่โครงการก่อสร้างที่เริ่มหลังจากนี้ธนาคารก็ยังควบคุมการให้สินเชื่ออยู่ ดังนั้นบรรดาผู้ประกอบการที่เริ่มโครงการในปี 2527 จึงยังคงได้รับผลกระทบจากมาตรการดังกล่าวอยู่

ในช่วงกลางปีธนาคารพาณิชย์มีสภาพคล่องดีขึ้นและให้สินเชื่อด้านที่อยู่อาศัยมากพอสมควร ทำให้ในด้านสินเชื่อสำหรับผู้ซื้อบ้านไม่ค่อยมีปัญหา แต่สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการนั้น ธนาคารยังคงเข้มงวดอยู่โดยจะพิจารณาเป็นราย ๆ ไป ส่วนมากผู้ที่ทำธุรกิจด้านนี้มานานและมีประวัติดีจึงจะกู้ได้ แต่ถ้าเป็นผู้ประกอบการมือใหม่การขอกู้เงินจากธนาคารก็ยังลำบากอยู่

อนึ่งตั้งแต่ปี 2527 เป็นต้นมาปรากฏว่ามีผู้หันมาลงทุนทำโครงการบ้านจัดสรรราคาสูงกันมาก ทั้งนี้เนื่องจากอุปสงค์ของบ้านในระดับราคานี้ยังมีมากกว่าอุปทานนั่นเอง อีกทั้งในช่วงนั้นการแข่งขันยังไม่มากนัก เนื่องจากผู้ลงทุนในโครงการระดับราคาสูงต้องมีฐานะกิจการแข็งจริง มิฉะนั้นจะไม่สามารถแบกรับภาระดอกเบี้ยได้ ซึ่งในภาวะปัจจุบันผู้ลงทุนมีฐานะกิจการดังกล่าวมีไม่มากนัก สำหรับโครงการบ้านจัดสรรระดับราคาปานกลาง ในตอนนั้นไม่ค่อยมีมากเท่าใดนัก ทั้งนี้อาจจะเนื่องมากจากคิดว่าโครงสร้างเงินเดือนของประชาชนกลุ่มนี้เพิ่มขึ้นในอัตราส่วนที่ช้ากว่าราคาสินค้าอุปโภคบริโภคมากนั่นเอง และเป็นกลุ่มที่รายได้แปรตามสภาวะเศรษฐกิจ จึงไม่ค่อยมีผู้นิยมลงทุนสร้างบ้านจัดสรรในระดับราคาปานกลางมากนัก ซึ่งจากการศึกษาก็พบว่ายอดขายของบ้านจัดสรรระดับราคานี้ในช่วงครึ่งปีของ 2528 ตกต่ำกว่าในช่วงเดียวกันของปี 2527 มาก[4]

ตั้งแต่ปี 2528 เป็นต้นมา ได้มีผู้ประกอบการหลายรายหันไปจัดโครงการระดับราคาต่ำกันอย่างเป็นที่น่าสังเกต โดยส่วนหนึ่งหันมาทำโครงการบ้านจัดสรรประเภทที่สร้างบ้านให้กับหน่วยราชการต่าง ๆ เช่น กองทัพอากาศ กองบัญชาการทหารสูงสุด และกระทรวงกลาโหม เป็นต้น เนื่องจากการทำโครงการลักษณะนี้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินงานได้อย่างสะดวกและไม่เสี่ยง เพราะว่ามีลูกค้าที่แน่นอนอยู่แล้วคือข้าราชการและพนักงานของหน่วยงานนั้น ได้รับการผ่อนผันเป็นพิเศษในเรื่องมาตรฐานของโครงการ ตามประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 286 และไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการจำหน่ายมากนัก รวมทั้งได้รับการสนับสนุนทางด้านการเงินของสถาบันการเงินบางแห่งเป็นอย่างดี เช่น ธนาคารทหารไทย เป็นต้น[5] การผ่อนชำระเงินบางแห่งก็ใช้หักออกจากเงินเดือนหรือใช้ผ่านทางสหกรณ์ออมทรัพย์ของหน่วยงานนั้น ๆ ทำให้ไม่ต้องมีปัญหาในการเก็บเงินล่าช้า และสะดวกมากต่อเจ้าของโครงการ

---

[4] พิภพ รอดภัย. "บ้านจัดสรรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล" กรุงเทพมหานคร : กากรเคหะแห่งชาติ, 2529 หน้า 24 (อัดสำเนา)

[5] เรื่องเดียวกัน

ผลกระทบทางเศรษฐกิจจากการขยายตัวของธุรกิจที่อยู่อาศัย

จากการศึกษาของคณะผู้ดำเนินงานเรื่องที่อยู่อาศัย ชมรมนักเศรษฐศาสตร์ธุรกิจแห่งประเทศไทย ได้ทำการศึกษาถึงผลกระทบทางเศรษฐกิจจากการขยายตัวของธุรกิจที่อยู่อาศัยโดยมุ่งรับผลกระทบทางตรงต่อการจ้างงาน ความต้องการสินเชื่อและความต้องการวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น ซึ่งที่จริงแล้วจะมีผลทางอ้อมต่าง ๆ อีกมากเป็นวัฏจักร (ดังที่กล่าวมาแล้วในบทที่ 1)

ในการศึกษาถึงผลกระทบของการขยายตัวของบ้านจัดสรรคราวนั้นจะประมาณขึ้นจากนโยบายที่อยู่อาศัยที่คาดกันว่าจะมีการสร้างเพิ่มขึ้นจากระดับปกติ อันเป็นผลมาจากนโยบายกระตุ้นธุรกิจที่อยู่อาศัยของทางราชการ เช่น การลดอัตราดอกเบี้ย การสามารถนำรายจ่ายเพื่อผ่อนชำระที่อยู่อาศัยมาหักภาษีรายได้ส่วนบุคคล นโยบายจากการให้การส่งเสริมการลงทุนแก่การก่อสร้างที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย เป็นต้น โดยในการศึกษาครั้งนี้ประมาณว่าจำนวนที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางขึ้นไป ในปี 2530 จะเพิ่มจากแนวโน้มปกติ 5,000 หน่วย และ 2531-2534 เพิ่มขึ้นเป็น 12,000 หน่วย 15,000 หน่วย 17,000 หน่วย และ 17,000 หน่วย ตามลำดับ ส่วนที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยในช่วงปี 2530 จะยังไม่เพิ่มขึ้นจากภาวะปกติ แต่ไปเริ่มเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2531-2534 จาก 5,000 หน่วย เป็น 10,000 หน่วย เป็น 15,000 หน่วย และเป็น 20,000 หน่วย ตามลำดับ

หากมีการสร้างบ้านสำหรับผู้มีรายได้ สำหรับผู้มีรายได้ปานกลางและรายได้น้อย ใน 5 ปี (2530-2534) รวม 116,970 คน คิดเป็นมูลค่า 11,338.60 ล้านบาท จะเกิดความต้องการในด้านวัสดุก่อสร้างต่าง ๆ เพิ่มขึ้นเป็นมูลค่า 18,200 ล้านบาท รวมทั้งทำให้เกิดความต้องการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นเป็นมูลค่า 13,960.00 ล้านบาท

นอกจากนี้ถ้ารัฐบาลมีการให้การสนับสนุนธุรกิจที่อยู่อาศัยได้แก่ ลดภาษีการค้า การหักค่าลดหย่อนภาษีของการผ่อนชำระที่อยู่อาศัย และการจัดตั้งวงเงิน

"Rediscount" ของธนาคารแห่งประเทศไทยในอัตราดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งรัฐบาลจะเสียรายได้จากการดังกล่าว รวมทั้งสิ้น 1,472.60 ล้านบาท ในช่วงระยะเวลา 5 ปี[6] แต่เมื่อเทียบกับรายรับ การเก็บภาษีจากการค้าอสังหาริมทรัพย์ การผลิตจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง และภาษีการค้าจากดอกเบี้ยรับของสถาบันการเงิน รวมมูลค่าทั้งหมด 2,028.2 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบรายรับและรายจ่ายดังกล่าวแล้ว ปรากฏว่ารายรับจะมีมากกว่า 1,472.6 ล้านบาท ในช่วง 5 ปี จะเห็นว่าหากรัฐบาลเสียสละรายได้บางส่วนไปเพื่อสนับสนุนธุรกิจที่อยู่อาศัย และหากธุรกิจนี้เฟื่องฟูขึ้นแล้ว ในที่สุดจะทำให้รัฐบาลมีรายได้เพิ่มขึ้นเป็นการชดเชยด้วย (ดูตารางที่ 2.2 และ 2.3 ประกอบ)

ตารางที่ 2.2 ขนาดผลกระทบทางเศรษฐกิจ

ปี	จำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเพิ่มจากแนวโน้มปกติ(หลัง)	การจ้าง	มูลค่าความต้องการ:ล้านบาท		
		จำนวนคน	มูลค่า:ล้านบาท	วัสดุก่อสร้าง	สินเชื่อ
	กรณีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางขึ้นไป				
2530	5,000	18,350	623.00	1,000.00	800.00
2531	12,000	44,040	1,495.20	2,400.00	1,920.00
2532	15,000	55,050	1,869.00	3,000.00	2,400.00
2533	17,000	62,390	2,118.20	3,400.00	2,720.00
2534	17,000	62,390	2,118.20	3,400.00	2,720.00
รวม	66,000	242,220	8,223.60	13,200.00	10,560.00

[6] นักเศรษฐศาสตร์ธุรกิจแห่งประเทศไทย, ชมรม "ความขาดแคลนที่อยู่อาศัยในเขตเทศบาลของ กทม. และปริมาฑล" กรุงเทพมหานคร, ชมรมนักเศรษฐศาสตร์ธุรกิจแห่งประเทศไทย, 2529 หน้า 42

ตารางที่ 2.2 (ต่อ) ขนาดผลกระทบทางเศรษฐกิจ

ปี	จำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเพิ่มจากแนวโน้มปกติ(หลัง)	การจ้าง	มูลค่าความต้องการ:ล้านบาท		
		จำนวนคน	มูลค่า:ล้านบาท	วัสดุก่อสร้าง	สินเชื่อ
	กรณีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย				
2530	0	0	0.00	0.00	0.00
2531	5,000	9,175	311.50	500.00	340.00
2532	10,000	18,350	623.00	1,000.00	680.00
2533	15,000	27,525	934.50	1,500.00	1,020.00
2534	20,000	36,700	1,246.00	2,000.00	1,360.00
รวม	50,000	91,750	3,115.00	5,000.00	3,400.00
รวมทั้งหมด	116,000	333,970	11,338.60	18,200.00	13,960.00

ที่มา : ตารางที่ 2.3

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 2.3 ขนาดผลกระทบทางเศรษฐกิจกรณีที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง

ปี	2530	2531	2532	2533	2534	รวม
จำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเพิ่มจากแนวโน้มปกติ	5,000	12,000	15,000	17,000	17,000	66,000
จำนวนการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น: คน/ปี	18,350	44,000	55,000	62,350	62,350	242,050
เสาเข็ม: พัน ตัน	77	185	231	262	262	10,161
ปูนซีเมนต์: พัน ตัน	85	205	256	290	290	1,127
เหล็กเส้น: พัน ตัน	21	50	63	71	71	277
ฝ้าเพดาน: พัน ตรม.	630	1,512	1,890	2,142	2,142	8,316
กระจก: พัน ตรม.	1,500	3,600	4,500	5,100	5,100	19,800
หลังคา: พัน ตรม.	861	2,066	2,583	2,927	2,927	1,134
วัสดุปูพื้น: พัน ตรม.	700	1,680	2,100	2,380	2,380	9,240
วัสดุสุขาภิบาล: ล้านบาท	28.25	67.80	84.75	96.05	96.05	372.90
วัสดุระบบไฟฟ้า	29.50	70.80	88.50	100.00	100.00	389.40
สุขภัณฑ์: ชุด	10,000	24,000	30,000	34,000	34,000	132,000
สี: ตันแกลลอน	210	504	630	714	714	2,772

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 2.3 (ต่อ) ขนาดผลกระทบทางเศรษฐกิจกรณีที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย

ปี	2530	2531	2532	2533	2534	รวม
จำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเพิ่มจากแนวโน้มปกติ	5,000	10,000	15,000	20,000	50,000	116,000
จำนวนการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น: คน/ปี	9,175	18,350	27,525	36,700	91,750	333,800
เสาเข็ม: พัน ตัน	39	77	116	154	385	1,401,400
ปูนซีเมนต์: พัน ตัน	43	86	129	171	427	1,554,280
เหล็กเส้น: พัน ตัน	11	21	32	42	105	382,200
ฝ้าเพดาน: พัน ตรม.	315	630	945	1,260	3,150	11,466
กระจก: พัน ตรม.	750	1,500	2,250	3,000	7,500	27,300
หลังคา: พัน ตรม.	431	861	1,292	1,722	4,805	42,969
วัสดุปูพื้น: พัน ตรม.	350	700	4,050	1,400	3,500	12,740
วัสดุสุขาภิบาล: ล้านบาท	14.13	28.25	42.38	56.50	141.25	514.15
วัสดุระบบไฟฟ้า	14.75	29.50	44.25	59.00	147.50	536.90
สุขภัณฑ์: ชุด	5,000	10,000	15,000	20,000	50,000	182,000
สี: ตันแกลลอน	105	210	315	420	1,050	3,822

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สมมุติฐานในการศึกษา

ก. ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ตั้งแต่ปานกลาง

1. พื้นที่เฉลี่ยของที่อยู่อาศัย = 140 ตารางเมตร/หลัง
2. ใช้แรงงานในการก่อสร้าง 12 คน/หลัง รวมระยะเวลาก่อสร้าง 110 วัน
3. สัดส่วนการใช้วัสดุก่อสร้างต่อบ้าน 1 หลัง เป็นดังนี้

เสาเข็ม	= 15.4 ตัน (ใช้ปูนซีเมนต์เป็นส่วนผสม 166.66 กก./ตัน
คอนกรีต	= 44.8 ลูกบาศก์เมตร (ปูนซีเมนต์ 350 กก./ลบ.ม)
เหล็กเส้น	= 4.2 ตัน
ฝ้าเพดาน	= 125 ตารางเมตร
กระจก	= 300 ตารางฟุต
หลังคา	= 172.2 ตารางเมตร
วัสดุปูพื้น	= 140 ตารางเมตร
วัสดุสุขาภิบาล	= 5,650 บาท
วัสดุระบบไฟฟ้า	= 5,900 บาท
สุขภัณฑ์	= 2 ชุด (1 ชุด=โถ+อ่างล้างหน้า)
สี	= 42 แกลลอน

ที่มา : คณะผู้ดำเนินงานเรื่องที่อยู่อาศัย ชมรมนักเศรษฐศาสตร์ธุรกิจแห่งประเทศไทย

ข. ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย

สมมุติให้ขนาดพื้นที่เฉลี่ยของที่อยู่อาศัยสำหรับบุคคลกลุ่มนี้เป็นเพียงร้อยละ 50 ของที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางขึ้นไป และให้สัดส่วนการใช้วัสดุก่อสร้างและคนงานลดหลั่นลงตามพื้นที่เฉลี่ยของที่อยู่อาศัย

จำนวนโครงการบ้านจัดสรรและกำลังการผลิต

จากการสำรวจภาพถ่ายทางอากาศเมื่อปี 2527 ของการเคหะแห่งชาติ พบว่า เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครมีโครงการบ้านจัดสรรทั้งสิ้น 1,157 โครงการสามารถผลิตบ้านพักอาศัยออกมาตอบสนองความต้องการได้ 88,965 หลัง รายละเอียดแสดงในตารางที่ 2.4

จำนวนโครงการตั้งอยู่บนถนนลาดพร้าวซึ่งอยู่ในเขตบางกะปิ บางเขน และห้วยขวางมากที่สุดซึ่งมีถึง 220 โครงการ รองลงมาคือถนนสุขุมวิท และพหลโยธิน มีจำนวนโครงการ 197 และ 110 โครงการตามลำดับ รายละเอียดแสดงในตารางที่ 2.5

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 2.4 จำนวนบ้านจัดสรรในกรุงเทพมหานครตามรายเขตการปกครอง

เขต	จำนวนโครงการ				จำนวนหน่วย			
	เดี่ยว	ทาวน์เฮาส์	ผสม	รวม	เดี่ยว	ทาวน์เฮาส์	ผสม	รวม
พระนคร	N.A.	N.A.	N.A.	1	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
ป้อมปราบฯ	-	-	-	-	-	-	-	-
ปทุมวัน	N.A.	N.A.	N.A.	4	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
สัมพันธ์วงค์	-	-	-	-	-	-	-	-
บางรัก	2	3	-	5	29	75	-	104
ยานนาวา	8	20	6	34	480	686	52	1,218
ดุสิต	14	25	8	47	864	1,290	-	2,154
พญาไท	9	12	2	23	384	844	-	1,228
ห้วยขวาง	27	40	8	75	2,679	837	-	3,516
พระโขนง	75	131	29	235	11,195	5,830	16	17,041
บางเขน	98	88	58	224	14,467	4,321	398	19,186
บางกะปิ	120	61	81	262	23,056	9,952	576	32,784
มีนบุรี	5	-	2	7	1,094	132	-	1,226
ลาดกระบัง	4	-	1	5	4.8	30	-	438
หนองจอก	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
ธนบุรี	-	-	-	-	-	-	-	-
คลองสาน	N.A.	N.A.	N.A.	1	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
บางกอกน้อย	18	43	3	64	630	1,184	-	1,814
บางกอกใหญ่	2	9	1	12	202	251	-	453
บางขุนเทียน	7	26	5	38	829	1,604	70	4,503
ภาษีเจริญ	15	33	7	55	858	2,100	42	3,000
ราษฎร์บูรณะ	8	7	1	16	301	318	-	619
ตลิ่งชัน	17	5	1	23	377	258	8	643
หนองแขม		2	1	6	192	846	-	1,038
รวม	432	505	214	1,157	58,045	29,758	1,162	88,965

ที่มา : ข้อมูลเบื้องต้นจากการสำรวจภาพถ่ายทางอากาศปี 2527 โดยศูนย์วิชาการที่อยู่อาศัยและการตั้งถิ่นฐานมนุษย์ การเคหะแห่งชาติ

หมายเหตุ : (1) N.A. หมายถึงยังสำรวจข้อมูลจากภาพถ่ายทางอากาศไม่ได้
(2) - หมายถึงไม่พบว่ามีบ้านประเภทนั้นจากภาพถ่ายทางอากาศ

ตารางที่ 2.5 จำนวนโครงการบ้านจัดสรรตามแนวถนนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

แนวถนน	เขต/จังหวัด	จำนวนโครงการ
1. ลาดพร้าว	บางกะปิ บางเขน ห้วยขวาง	220
2. สุขุมวิท	พระโขนง สมุทรปราการ	197
3. พหลโยธิน	บางเขน ปทุมธานี	110
4. จรัลสนิทวงศ์	บางกอกน้อย บางกอกใหญ่	94
5. วิภาวดีรังสิต	บางเขน พญาไท	91
6. รามอินทรา	บางเขน	75
7. รามคำแหง	บางกะปิ พระโขนง	74
8. เพชรเกษม	บางกอกใหญ่ ภาษีเจริญ นครปฐม	66
9. ประชาชื่น	ดุสิต นนทบุรี	50
10. สุทธิสารวินิจฉัย	พญาไท ห้วยขวาง	45
11. สุขาภิบาล 1	บางกะปิ	43
12. พัฒนาการ	พระโขนง	42
13. เอกชัย	บางขุนเทียน สมุทรสาคร	42
14. พระโขนง-คลองตัน (สุขุมวิท 71)	พระโขนง	35
15. ปิ่นเกล้า-นครชัยศรี	บางกอกน้อย ตลิ่งชัน นครปฐม	34
16. บางกรวย-ไทรน้อย	นนทบุรี	31
17. ติวานนท์	นนทบุรี	23
18. ประชาราษฎร์บำเพ็ญ	ห้วยขวาง	22
19. สนามบินน้ำ	นนทบุรี	22
20. บางนา-ตราด	พระโขนง สมุทรปราการ	20

ตารางที่ 2.5 (ต่อ) จำนวนโครงการบ้านจัดสรรตามแนวถนนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

แนวถนน	เขต/จังหวัด	จำนวนโครงการ
21. ลาดปลาเค้า	บางกะปิ บางเขน	19
22. งามวงศ์วาน	บางเขน นนทบุรี	18
23. เทพารักษ์	สมุทรปราการ	18
24. แจ้งวัฒนะ	บางเขน นนทบุรี	16
25. ธนบุรี-ปากท่อ	บางขุนเทียน สมุทรสาคร	16
26. เรวดี	นนทบุรี	15
27. สุขาภิบาล 2	บางกะปิ	11
28. ประชาอุทิศ	ราษฎร์บูรณะ บางขุนเทียน	10
29. กรุงเทพฯ-นนทบุรี	ดุสิต นนทบุรี	9
30. ลำลูกกา	ปทุมธานี	8
31. สุขาภิบาล 1	ภาษีเจริญ	8
32. ศรีนครินทร์ (พัฒนาการตัดใหม่)	พระโขนง บางกะปิ	7
33. นนทบุรี	นนทบุรี	7
34. พุทธมณฑล สาย 4	นครปฐม	7
35. ประชาราษฎร์ สาย 1 และ 2	ดุสิต	6
36. พระยาสุเรนทร์	หนองจอก	5
37. พัฒนาการ	ภาษีเจริญ	5
38. ชักพระ	ตลิ่งชัน	5
39. พุทธมณฑล สาย 2	นครปฐม	4
40. ปู่เจ้าสมิงพราย	สมุทรปราการ	4

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 2.5 (ต่อ) จำนวนโครงการบ้านจัดสรรตามแนวถนนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

แนวถนน	เขต/จังหวัด	จำนวนโครงการ
41. รัชดาภิเษก	ห้วยขวาง	4
42. ประชาราษฎร์อุทิศ	ห้วยขวาง	3
43. เตชะวณิชย์	ดุสิต	3
44. อรุณอัมรินทร์	บางกอกน้อย	3
45. สรรพาวุธ	พระโขนง	3
46. เพชรบุรี	พญาไท ห้วยขวาง	3
47. เชื่อมสัมพันธ์	หนองจอก	3
48. วัดแก้ว-พุทธมณฑลสาย 1	ตลิ่งชัน	2
49. สุวินทวงศ์	หนองจอก	2
50. วิทยุ	ปทุมวัน	2
51. สาธร	บางรัก	2
52. เพลินจิต	ปทุมวัน	1
53. ลาดหญ้า	คลองสาน	1
54. เย็นอากาศ	ยานนาวา	1
55. นางลิ้นจี่	ยานนาวา	1
56. จันทน์	ยานนาวา	1
57. กิ่งจันทน์	ยานนาวา	1
58. สาธุประดิษฐ์	ยานนาวา	1
59. วุฒากาศ	ธนบุรี บางขุนเทียน	1
60. พระรามที่ 1	ปทุมวัน	1

I10296694

ตารางที่ 2.5 (ต่อ) จำนวนโครงการบ้านจัดสรรตามแนวถนนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

แนวถนน	เขต/จังหวัด	จำนวนโครงการ
61. พระรามที่ 4	พระโขนง	1
62. พระรามที่ 6	ปทุมวัน พญาไท	1
63. ประดิพัทธ์	พญาไท	1
64. ราชปรารถ	พญาไท	1
65. สุนทรโกษา	พระโขนง	1

หมายเหตุ : เป็นแนวถนนและโครงการบ้านจัดสรรเท่าที่ศึกษาได้เท่านั้น

ที่มา : จากการสำรวจจากข้อมูลทุติยภูมิประกอบการตรวจสอบภาคสนาม (Field Check)

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แหล่งเงินทุนของธุรกิจบ้านจัดสรร

แหล่งเงินทุนของธุรกิจบ้านจัดสรรส่วนใหญ่ได้มาจาก 3 แหล่งด้วยกัน

1. เจ้าของโครงการ

2. สถาบันการเงิน ได้แก่ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุนและหลักทรัพย์ บริษัทเครดิตฟองซิเอร์

3. แหล่งอื่น ๆ เช่น บริษัทประกันภัยและประกันชีวิต สหกรณ์ นายทุนเงินกู้เอกชน เป็นต้น

จากรายงานการศึกษาของการเคหะแห่งชาติเมื่อปี 2520 พบว่าสถาบันการเงินประเภทธนาคารพาณิชย์มีบทบาทต่อการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรมากที่สุด (ดูตารางที่ 2.6)

ตารางที่ 2.6 สัดส่วนของแหล่งเงินทุนของธุรกิจบ้านจัดสรร

ลำดับ	แหล่งเงินทุน	ร้อยละ
1.	ธนาคารพาณิชย์	31.14
2.	ธนาคารอาคารสงเคราะห์	22.81
3.	บริษัทเงินทุนและหลักทรัพย์ บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ สหกรณ์	20.18
4.	แหล่งอื่น ๆ	10.52
5.	เจ้าของโครงการ	5.70
6.	ไม่ทราบรายละเอียด	9.65
	รวม	100.00

ที่มา : ดัดแปลงจากรายงาน "การสำรวจหมู่บ้านจัดสรรจำนวน 228 หมู่บ้าน" การเคหะแห่งชาติ พ.ศ. 2520

สำหรับบทบาทของสถาบันที่เป็นแหล่งเงินทุนที่มีต่อธุรกิจบ้านจัดสรรนั้น มีทั้งลักษณะที่เป็นบทบาทโดยตรงตามวัตถุประสงค์และไม่ตรงตามวัตถุประสงค์นัก ดังแสดงในตารางที่ 2.7

ตารางที่ 2.7 บทบาทของสถาบันที่เป็นแหล่งเงินทุนที่มีต่อธุรกิจบ้านจัดสรร

สถาบันแหล่งเงินทุน	ให้กู้ระยะสั้น	ให้กู้ระยะยาว	ให้กู้แก่อุตสาหกรรมอื่นที่เกี่ยวกับเคหการ	เป็นผู้ประกอบการ
ธนาคารอาคารสงเคราะห์	X	X		
บริษัทเงินทุน	X	X	X	X
บริษัทเครดิตฟองซิเอร์	X	X	X	X
บริษัทประกันภัย	X	X	X	(X)
สหกรณ์เคหสถาน		X		(X)
ธนาคารพาณิชย์	X	(X)	X	

หมายเหตุ : X หมายถึงการเข้าไปมีบทบาทโดยตรงตามวัตถุประสงค์
(X) หมายถึงการเข้าไปมีบทบาทโดยไม่ตรงตามวัตถุประสงค์นัก

ลักษณะของแหล่งเงินทุน

โดยทั่วไปธุรกิจบ้านจัดสรรต้องการแหล่งเงินทุนที่มีลักษณะดังต่อไปนี้คือ

1. กู้ได้สะดวก หมายถึงมีสถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อประเภทนี้ที่แน่นอนและมีหลักเกณฑ์ในการให้สินเชื่อที่ชัดเจนและไม่ยุ่งยากจนเกินไป

2. <u>อัตราดอกเบี้ยพอประมาณ</u> หมายถึงอัตราดอกเบี้ยควรจะต่ำกว่าราคาตลาดเล็กน้อย เนื่องจากธุรกิจบ้านจัดสรรเป็นกิจกรรมที่สามารถแบ่งเบาภาระของรัฐบาลในการจัดหาที่อยู่อาศัยให้แก่ประชาชนได้โดยเฉพาะผู้มีรายได้ระดับปานกลางลงมา

3. <u>กำหนดการชำระเงินคืนที่ยืดหยุ่น</u> หมายถึงให้มีความยืดหยุ่นในเรื่องของกำหนดชำระเงินคืนตามสมควร พูดง่าย ๆ คือมีการ "ผ่อนสั้นย่อนยาวกันบ้าง" เนื่องจากงบรายได้ค่าใช้จ่ายโดยประมาณสำหรับช่วงระยะเวลาหนึ่งในภายหน้าหรือ กระแสเงินสดหมุนเวียนนั้นเป็นสิ่งที่ไม่แน่นอน เพราะหากเหตุการณ์ทางการตลาดผันผวนเพียงเล็กน้อยกระแสเงินสดหมุนเวียนที่ทำไว้อย่างสวยหรูก็ผิดหมดการผ่อนชำระคืนเงินกู้ก็อาจไม่ตรงตามกำหนดไปบ้าง

ดังนั้นกุญแจสำคัญในการส่งเสริมธุรกิจบ้านจัดสรรก็คือ การจัดให้มีระบบการเงินที่ถูกต้องเพื่อช่วยการลงทุนทางด้านนี้ ทั้งเงินกู้ระยะสั้นเพื่อพัฒนาที่ดินและสร้างบ้านและเงินกู้ระยะยาวเพื่อผู้ซื้อบ้านและที่ดิน โดยผู้ประกอบการบ้านจัดสรรต้องการเงินใน 2 ลักษณะ คือ

ก. เงินทุนในการซื้อที่ดิน พัฒนาที่ดินและสร้างที่อยู่อาศัย เพื่อขายเป็นเงินสด ในกรณีนี้เป็นความต้องการเงินระยะสั้น เพื่อใช้ในการก่อสร้างคือ ช่วงเวลาที่ทำให้เกิดที่อยู่อาศัยขึ้นมาจนมีคนมาซื้อและนำเงินที่ขายได้ไปใช้คืนเงินกู้นั้น ๆ

ข. ในกรณีที่ผู้ซื้อไม่สามารถชำระเงินสด ในกรณีนี้ ในปัจจุบันผู้จัดสรรมักจะนำโครงการไปจำนองไว้กับสถาบันการเงินและขอวงเงินสนับสนุนผู้ซื้อไว้ และให้ผู้ซื้อติดต่อกับสถาบันการเงินเพื่อผ่อนชำระเป็นรายงวดตามเวลาที่ได้ตกลงกันไว้

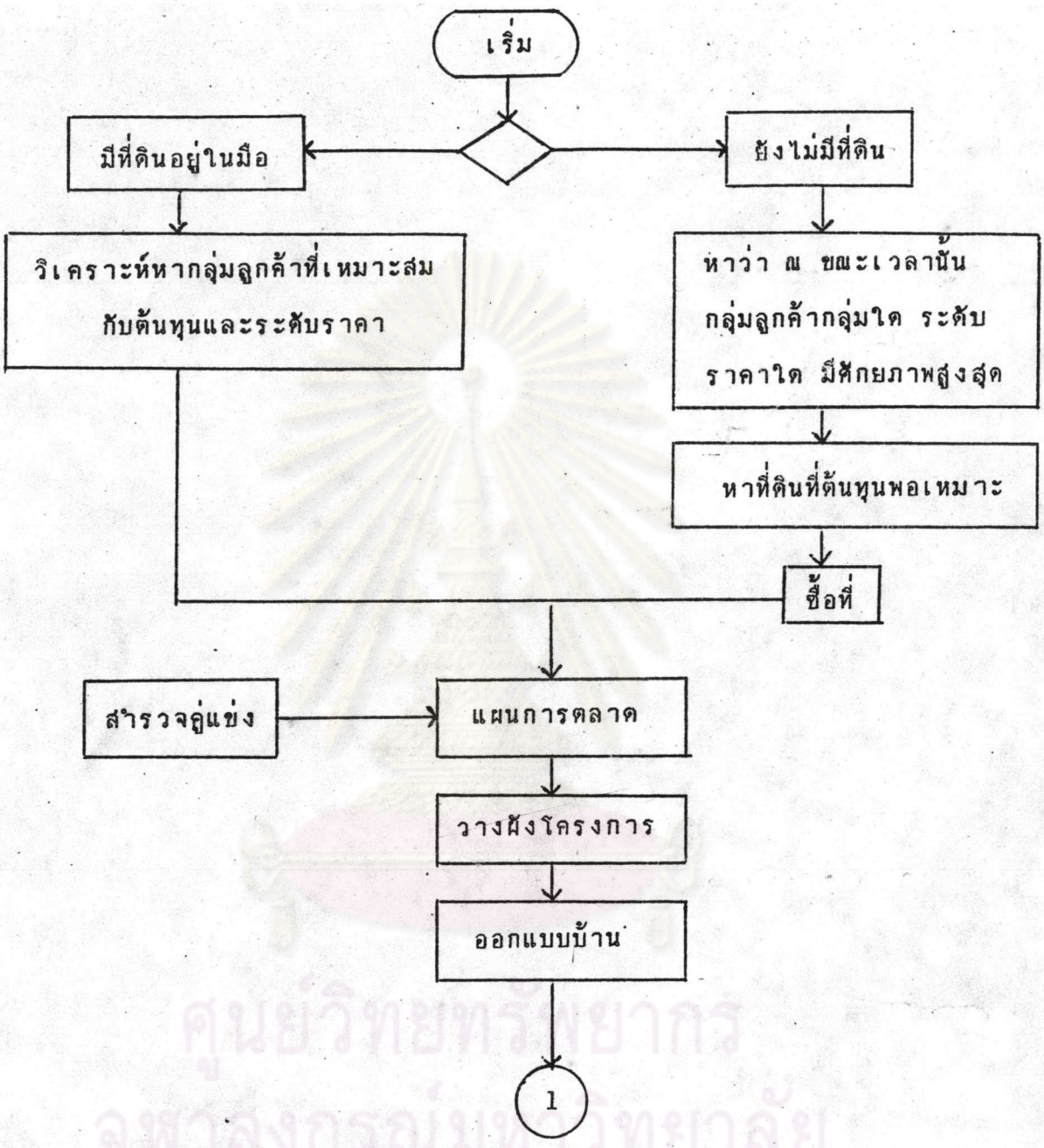
สำหรับผู้ซื้อบ้าน ถ้าหากสามารถซื้อได้ด้วยเงินสดหรือซื้อบ้านในโครงการที่เจ้าของโครงการสามารถหาสินเชื่อระยะยาวให้ได้ก็ไม่มีปัญหา แต่ถ้าไม่ใช่กรณีดังกล่าวก็สามารถไปกู้เงินจากสถาบันการเงินได้ โดยใช้หลักทรัพย์คือบ้านและที่ดินที่ต้องการซื้อไปค้ำประกัน

ขั้นตอนการดำเนินโครงการบ้านจัดสรร

เป็นที่ทราบกันดีว่าปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่ทุกคนต้องประสบคือทรัพยากรต่าง ๆ ที่มีอยู่อย่างจำกัด ทำอย่างไรเราจึงจะจัดสรรทรัพยากรเพื่อผลิตเป็นสินค้าอะไร เป็นจำนวนเท่าใด ให้ใคร และผลิตอย่างไร จึงจะให้ประโยชน์คือผลตอบแทนสุทธิมากที่สุดโดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการบ้านจัดสรรเป็นโครงการที่ต้องใช้เงินลงทุนและสินทรัพย์ค่อนข้างสูง มีตัวแปรต่าง ๆ ทั้งที่ควบคุมได้และควบคุมไม่ได้มากมาย จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการวางแผนที่เป็นขั้นตอน รัดกุม และเป็นระบบ เพื่อให้มีข้อผิดพลาดน้อยที่สุด ก่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดต่อการลงทุนในโครงการบ้านจัดสรรนั้น ๆ ขั้นตอนการดำเนินโครงการบ้านจัดสรรโดยทั่วไปพอสรุปได้ดังต่อไปนี้ (ดูรูปที่ 2.1 ประกอบ)

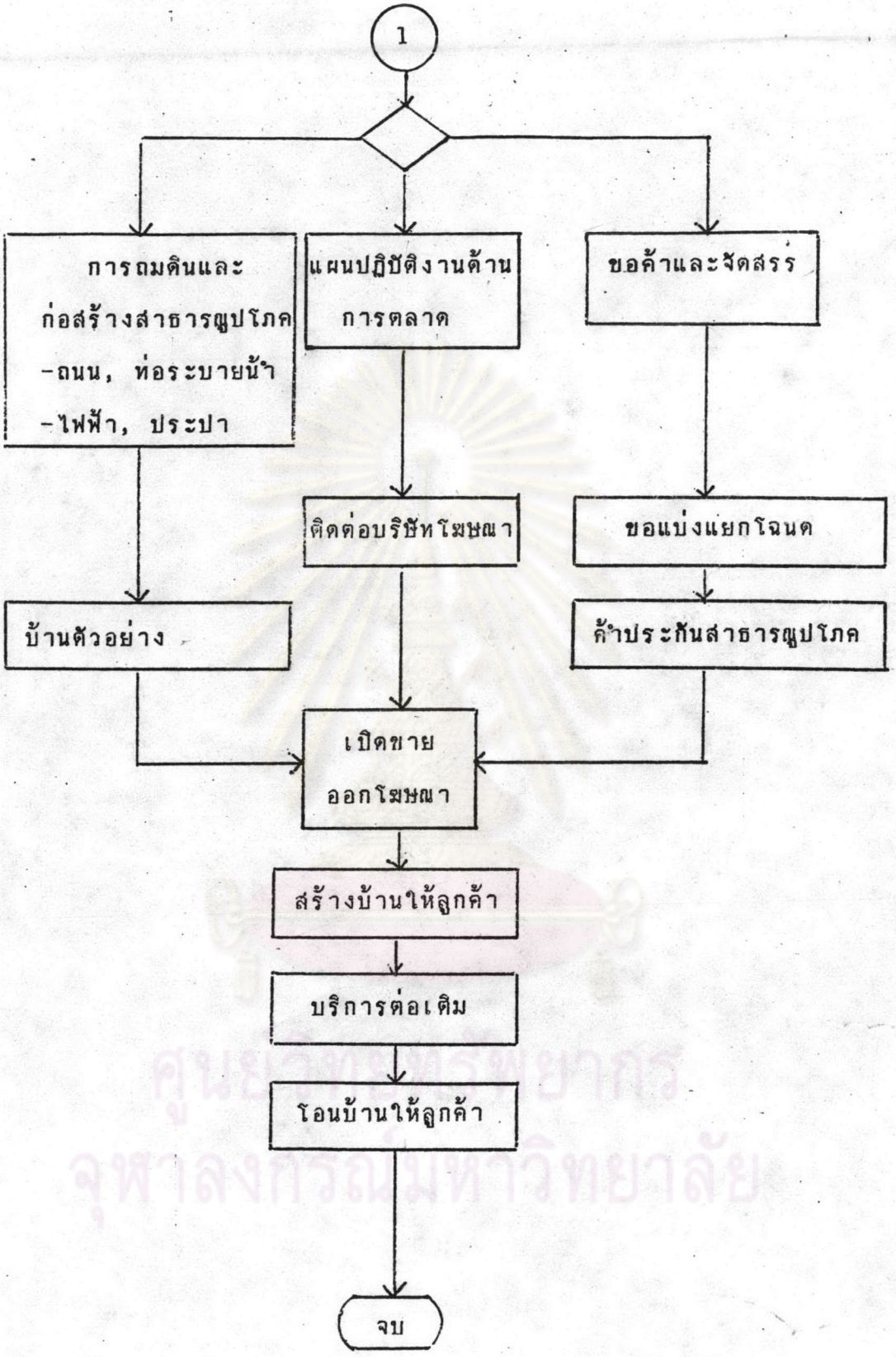
ขั้นที่ 1 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การดำเนินโครงการบ้านจัดสรรโดยทั่วไปจะมีขั้นตอนที่คล้ายกันยกเว้นในการดำเนินการช่วงแรกของผู้ประกอบการที่มีที่ดินอยู่ในมืออยู่แล้ว จะมีการปฏิบัติแตกต่างจากผู้ที่ยังไม่มีที่ดินอยู่ในมือ กล่าวคือ ในกรณีที่มีที่ดินอยู่แล้ว การวางโครงการในตอนแรก จะต้องหาความเป็นไปได้ว่ากลุ่มลูกค้าระดับใดหรือบ้านราคาระดับใดจึงจะเหมาะสมกับต้นทุนของที่ดินที่มีอยู่ หลังจากนั้นจึงวางโครงการแบบบ้านและสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มนั้น ๆ ในทางกลับกัน ผู้ประกอบการที่ยังไม่มีที่ดินอยู่ในมือแต่มีความพร้อมและต้องการที่จะลงทุนในธุรกิจด้านนี้ ตลอดจนเจ้าของโครงการบ้านจัดสรรที่ต้องการขยายการลงทุนออกไปอีก การวางโครงการในตอนแรกผู้บริหารโครงการจะต้องหาข้อมูลก่อนว่า ณ ขณะเวลานั้น กลุ่มลูกค้ากลุ่มใดหรือบ้านระดับราคาใดเป็นกลุ่มที่มีความเป็นไปได้สูงสุด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องขนาดของตลาด กำลังซื้อของลูกค้าแต่ละกลุ่มในขณะนั้น ตลอดจนมาตรการของรัฐบาลต่าง ๆ ยกตัวอย่างเช่น เราทราบว่าบ้านจัดสรรระดับราคาสูงค่อนข้างอิ่มตัวแล้ว ส่วนบ้านระดับราคาต่ำมีความต้องการมากก็จริง แต่การเคหะแห่งชาติเป็นผู้รับผิดชอบตลาดด้านนี้อยู่ ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐ ไม่ได้มุ่งหวังกำไร จึงสามารถขายในราคาที่ต่ำได้ ดังนั้นในขณะนี้บ้านจัดสรรระดับราคาปานกลางน่าเข้าไปลงทุนมากที่สุด แต่อย่างไรก็ตาม



แสดงขั้นตอนการดำเนินการบ้านจัดสรรโดยทั่วไป

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



(ต่อ) แสดงขั้นตอนการดำเนินบ้านจัดสรรโดยทั่วไป

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ถ้าวิเคราะห์กันให้ละเอียดลงไปอีก บ้านราคาปานกลางช่วง 300,000 บาท ถึง 500,000 บาท มีผู้นิยมลงทุนกันมาก จนมีการแข่งขันค่อนข้างสูงในปัจจุบัน แต่ช่วงราคา 500,000 บาท ถึง 900,000 บาท มีผู้ลงทุนกันน้อย เมื่อผลวิเคราะห์ออกมาได้แบบนี้ก็ควรจะหาซื้อที่ดินที่มีต้นทุนเมื่อรวมค่าก่อสร้างและสาธารณูปโภคแล้ว ราคาต่อหน่วยยังอยู่ในช่วงดังกล่าว

จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการที่ยังไม่มีที่ดินอยู่ในมือมีโอกาสที่จะเลือกกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพสูงที่สุดได้ ทำให้ความเป็นไปได้ของโครงการมีมากกว่า ผู้ประกอบการที่มีที่ดินอยู่ในมืออยู่แล้ว แต่บังเอิญต้นทุนที่ดินไม่สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในขณะเวลานั้น ความเป็นไปได้ของโครงการจึงต่ำกว่า แต่อย่างไรก็ตามนับวันที่ดินยิ่งหายากขึ้นและแพงขึ้นทุกที จึงขึ้นอยู่กับจังหวะและโอกาสด้วยอีกปัจจัยหนึ่ง

การคิดต้นทุนกำไรของโครงการอย่างคร่าว ๆ เพื่อใช้ประกอบในการซื้อที่ดินหรือใช้ในการศึกษาหาความเป็นไปได้ขั้นต้นมีสูตรการคิดดังนี้คือ

การหาต้นทุนที่ดินพัฒนา = (ต้นทุนที่ดินต่อตารางวา+ค่าถมดินต่อตารางวา)
หารด้วย สัดส่วนพื้นที่ขายต่อที่ดินทั้งหมด
บวกด้วย ค่าสาธารณูปโภคต่อตารางวา

ราคาขายบ้าน = (ต้นทุนที่ดินพัฒนาแล้ว คูณ พื้นที่ต่อแปลง)
บวกด้วย ค่าก่อสร้างของบ้านแบบนั้น
บวกด้วย ค่าโสหุ้ยจัดสรรแล้ว
บวกด้วย กำไรที่ต้องการ
บวกด้วย ภาษีและค่าธรรมเนียม

จากสูตรดังกล่าวจะสามารถหาได้ว่าต้นทุนที่ดินที่จะซื้อหรือมีอยู่ ถ้าจะคิดออกมาเป็นราคาขายต่อหลังจะเป็นเท่าใด และยังทราบกำไรรวมอย่างหยาบ ๆ ทั้งโครงการอีกว่าเป็นเท่าไร อยู่ในระดับที่คุ้มค่าแก่การลงทุนหรือไม่

ขั้นที่ 2 การวางผังและออกแบบบ้าน

เมื่อได้กลุ่มลูกค้าและระดับราคาบ้านที่จะขายแล้ว จึงทำการออกแบบโครงการและแบบบ้านให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า สิ่งที่ผู้วางผังโครงการจะต้องพิจารณาอย่างยิ่งก็คือ ข้อจำกัดในด้านกฎหมายควบคุมการจัดสรรที่ดิน คือ ปว.286 โดยเฉพาะขนาดของเนื้อที่ดินที่เล็กที่สุดของบ้านแต่ละชนิด และจำนวนแปลงย่อยที่จะต้องมี สวนสาธารณะ โรงเรียนอนุบาล โรงเรียนประถม บ่อบำบัดน้ำเสีย ให้สอดคล้องกับจำนวนแปลงย่อยที่จะมีขึ้น

การออกแบบบ้านเป็นหน้าที่ของสถาปนิกและเจ้าหน้าที่การตลาด ต้องประสานกันอย่างใกล้ชิด โดยเจ้าหน้าที่หรือผู้รับผิดชอบด้านการตลาดจะต้องให้ข้อมูลแก่สถาปนิกในด้านความต้องการของกลุ่มลูกค้า พฤติกรรม ความชอบ การดำเนินชีวิต เพื่อให้สถาปนิกได้เขียนแบบบ้านออกมาตอบสนองความต้องการหรือเป็นที่ถูกใจของกลุ่มลูกค้ากลุ่มนั้น ทั้งในด้านรูปแบบภายนอก และประโยชน์ใช้สอยภายใน ภายใต้ต้นทุนก่อสร้างที่กำหนดไว้คร่าว ๆ ในขั้นที่ 1

เมื่อจบขั้นตอนนี้จะทำให้ทราบถึงต้นทุนที่ดินขายและสาธารณูปโภคต่าง ๆ ที่ละเอียด สามารถนำไปใช้ในโครงการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ขออนุญาตจัดสรรที่ดิน ตลอดจนแผนงานก่อสร้างและแผนปฏิบัติการตลาดโดยละเอียดต่อไป

ขั้นที่ 3 การขออนุญาตต่างๆ ตามกฎหมาย

เป็นการขออนุญาตตามขั้นตอนของ ปว.286 ที่กำหนดให้ผู้จัดสรรที่ดินทุกรายต้องทำเรื่องขอค้าที่ดินและขอจัดสรรที่ดินซึ่งเป็นขั้นตอนที่เสียเวลามาก เนื่องจากต้องผ่านหน่วยงานหลายฝ่ายด้วยกัน เช่น สำนักงานที่ดินในเขตนั้น ๆ การไฟฟ้านครหลวง การประปานครหลวง และคณะกรรมการควบคุมการจัดสรรที่ดิน เป็นต้น ต่อจากนั้นจึงแบ่งแยกโฉนดออกเป็นแปลงย่อยเพื่อทำการแบ่งขายต่อไป หลังจากได้ใบอนุญาตค้าและจัดสรรที่ดินแล้ว

ขั้นที่ 4 การก่อสร้างสาธารณูปโภคและบ้านตัวอย่าง

ในขณะที่ดำเนินงานขั้นที่ 3 นั้น เราสามารถทำการถมดิน ทำถนน ท่อระบายน้ำ วางท่อประปา ไฟฟ้า พร้อมกับสร้างบ้านตัวอย่างให้ลูกค้าควบคู่กันไปได้ จำนวนดินที่ถม ความกว้างของถนน แบบของท่อระบายน้ำจะสร้างตามผังหลัก (Master Plan) ที่ทำไว้ในขั้นตอนที่สอง

ขั้นที่ 5 แผนปฏิบัติการด้านการตลาดและขาย

เมื่อทุกสิ่งทุกอย่างพร้อมแล้ว เราต้องกำหนดแผนปฏิบัติการด้านการตลาดออกมา ได้แก่ นโยบายราคา จะขายบ้านแต่ละแบบในราคาเท่าใดบ้าง การผ่อนชำระเป็นอย่างไร นโยบายผลิตภัณฑ์ การวางตำแหน่งเป็นอย่างไร จุดเด่นของบ้านเมื่อเทียบกับคู่แข่ง สิ่งอำนวยความสะดวก การโฆษณา เป็นต้น สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้จะต้องแจ้งให้พนักงานขายทราบ พร้อมทั้งมีการอบรมเป็นอย่างดี เมื่อทุกอย่างพร้อมแล้วจึงชักชวนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเข้ามาชมโครงการโดยการโฆษณา ซึ่งจะกล่าวในรายละเอียดในบทที่ 3 ต่อไป

ขั้นที่ 6 สร้างบ้านที่ลูกค้าจอง

เมื่อลูกค้าจองบ้านถึงจำนวนหนึ่ง เราจะทำการก่อสร้างให้ลูกค้าโดยจะสร้างเป็นชุด ๆ ละ 5-10 หลัง หรือมากกว่านี้แล้วแต่ชนิดของบ้านที่ขาย โดยการสร้างทางเจ้าของโครงการจะสร้างเองเพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายก็ได้ หรือจะจัดเหมาทั้งของทั้งแรงไปให้ผู้รับเหมาที่ประมูลราคาได้ และมีฝีมือดี จำนวนผู้รับเหมาขึ้นกับขนาดของโครงการและอัตราการขยายที่ขายได้ ขั้นตอนการก่อสร้างบ้านจัดสรรโดยทั่วไปมีดังนี้คือ

6.1 เตรียมงาน

6.2 วางผังที่จะตอกเข็ม

6.3 ตอกเข็ม

6.4 ทำฐานราก

6.5 คานคอดิน

6.6 หล่อเสาชั้นล่าง

6.7 เทคานชั้น 2

6.8 หล่อเสาชั้นสอง

6.9 ก่ออิฐผนังและฉาบปูน

6.10 ติดตั้งวงกบ

6.11 สร้างโครงหลังคา มุงหลังคา

6.12 ติดหน้าต่าง

6.13 ทาพื้นชั้นบน

6.14 ฟ้าเพดาน

6.15 วางท่อประปา ท่อน้ำทิ้ง บ่อส้วม

6.16 ทาพื้นชั้นล่าง บันได

6.17 ทารั้วและประตูรั้ว

6.18 ติดตั้งบานประตู กระจก สุขภัณฑ์

6.19 งานไฟฟ้า

6.20 งานสี

6.21 เคลียร์บริเวณเพื่อให้ลูกค้าตรวจรับงาน และโอนกรรมสิทธิ์

<u>ขั้นที่ 7 โอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้า</u>

หลังจากที่ลูกค้าผ่อนชำระเงินดาวน์เสร็จซึ่งมักจะพร้อม ๆ กันกับสร้างบ้านให้ลูกค้าเสร็จพอดี จะต้องทำการโอนบ้านให้ลูกค้าหรือดำเนินเรื่องสินเชื่อระยะยาวกับสถาบันการเงินให้กับลูกค้าที่มีความประสงค์จะผ่อนกับสถาบันการเงิน ขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนที่สำคัญมาก เนื่องจากเป็นขั้นรับเงินเข้าสู่บริษัทถึงร้อยละ 70 ถึง 80 ของราคาบ้าน ขั้นตอนนี้จะอยู่ในความรับผิดชอบของฝ่ายนิติกรรมซึ่งจะต้องประสานงานอย่างใกล้ชิดกับฝ่ายก่อสร้างในเรื่องความพร้อมของบ้านที่จะโอนกรรมสิทธิ์ให้เสร็จทันกำหนดเวลาหรือไม่

ปัญหาของโครงการบ้านจัดสรร

1. ปัญหาด้านการเงินและภาษีอากร

- ขาดแหล่งเงินกู้ระยะยาวเพื่อการลงทุน
- อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ค่อนข้างสูง
- ผู้ประกอบการต้องเสียทั้งภาษีการค้า ภาษีเงินได้ ค่าธรรมเนียมการเงิน ค่าธรรมเนียมการจำนอง ฯลฯ

2. ปัญหาด้านที่ดิน

- ที่ดินที่เหมาะสมสำหรับทำโครงการหายากขึ้นทุกที
- ที่ดินที่เหมาะสมสำหรับทำโครงการที่มีอยู่ก็มีราคาแพงและมักตกอยู่ในมือของนักเก็งกำไร

3. ปัญหาด้านกฎหมายและการควบคุมของรัฐ

- การต้องขออนุญาตซ้ำซ้อนในเรื่องที่ดิน เช่น ต้องขออนุญาตทั้งค้าที่ดินและจัดสรรที่ดินตามกฎหมายที่ดิน และ ปว.286
- มาตรฐานของอาคารและสาธารณูปโภคในโครงการที่กำหนดโดยกฎหมายต่าง ๆ เช่น ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน พรบ.ควบคุมการก่อสร้าง ฯลฯ ยังไม่เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจและสังคมในปัจจุบันเท่าที่ควร
- ขั้นตอนและระยะเวลาที่ใช้ในการขออนุญาตแต่ละประเภทค่อนข้างมากใช้เวลาค่อนข้างนาน และส่วนใหญ่กำหนดเวลาแล้วเสร็จที่แน่นอนไม่ได้

4. ปัญหาด้านการจัดการ

- ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นกิจการขนาดกลางและขนาดเล็ก ซึ่งมักขาดบุคลากรทางด้านการวางแผนจัดทำโครงการ การสำรวจและวิจัยตลาดตลอดจนการติดตามศึกษาและพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อปรับปรุงคุณภาพของสินค้าและประสิทธิภาพในการผลิต
- ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักประสบปัญหาในเรื่องการดูแลชุมชน เช่น ไฟฟ้าสาธารณะ การรักษาความปลอดภัย และความสะอาดในชุมชน น้ำใช้ (กรณีใช้น้ำบาดาล) เป็นต้น ซึ่งปัญหาส่วนใหญ่ที่ประสบคือ เรื่องการเก็บค่าน้ำและค่าดูแลชุมชน

5. ปัญหาอื่น ๆ

- ความเชื่อถือของประชาชนต่อโครงการ โดยเฉพาะโครงการขนาดเล็กและโครงการที่จัดทำโดยผู้ประกอบการหน้าใหม่ คนส่วนใหญ่มักไม่ค่อยเชื่อถือ

- การที่ที่ดินของโครงการที่ได้จัดทำไปแล้ว หรือกำลังจะจัดทำถูกประกาศเวนคืน โดยหน่วยงานของรัฐซึ่งทำให้โครงการต้องหยุดชะงักหรือขายไม่ออก ตัวอย่างเช่น กรณีที่มีข่าวว่าจะมีการตัดถนนสายเอกมัย-รามอินทรา ซึ่งจะต้องตัดผ่านที่ดินในซอยโชคชัย 4-ลาดปลาเค้า และจะมีการเวนคืนที่ดินในบริเวณนั้น ทำให้โครงการบ้านจัดสรรที่กำลังเปิดขายอยู่ขายไม่ได้หรือยอดขายตกต่ำลงอย่างมาก ทางด้านสถาบันการเงินก็เข้มงวดและระมัดระวังในการรับจำนองและให้สินเชื่อในที่ดินในบริเวณดังกล่าวอย่างเคร่งครัดที่สุด และในกรณีที่จะรับจำนองหรือให้สินเชื่อก็จะตีราคาที่ดินบริเวณนั้นต่ำกว่าราคากลางประมาณ 50% หรือต่ำกว่าเท่านั้น

6. ความพยายามในการแก้ปัญหา

บรรดาผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรได้มีการเคลื่อนไหวเพื่อแก้ไขปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้นอย่างต่อเนื่องตลอดมา ตัวอย่างเช่น การดำเนินการเจรจากับทางราชการและหาทางผลักดันทุกวิถีทางให้มีการแก้กฎหมายที่เป็นอุปสรรค เช่น ปว.286 และให้รัฐกำหนดมาตรการช่วยเหลือในเรื่องของแหล่งเงินกู้ระยะยาว การลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ให้เป็นกรณีพิเศษ ตลอดจนการลดหรือยกเว้นภาษีบางชนิดให้แก่ผู้ลงทุนจัดสร้างที่อยู่อาศัย ฯลฯ ซึ่งจะเป็นการแก้ไขปัญหาในข้อที่ 1 และ 3 การรวมตัวกันจัดให้ "ตลาดนัดที่ดิน" และอื่น ๆ เพื่อแก้ไขปัญหาข้อที่ 2 หรือแม้แต่เรื่องที่ที่ดินของโครงการมีข่าวว่าจะถูกเวนคืน ก็มีผู้ประกอบการบางรายคิดค้นหากลยุทธที่จะขายโครงการให้ได้โดยมีสัญญากับผู้ซื้อบ้านว่าหากมีการเวนคืนจริงภายใน 3 ปี ทางบริษัทจะคืนเงินให้กับผู้ซื้อทันที (กรณีของหมู่บ้านราชาวิลล่าโครงการ 2 ที่ซอยโชคชัย) เหล่านี้เป็นต้น