



ที่มาและความสำคัญของปัญหา

วัฏจักรของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีลักษณะการเติบโตค่อนข้างผันผวนมาโดยตลอด ดังจะเห็นได้จากอดีตที่ผ่านมา เมื่อเกิดวิกฤตการณ์ใดขึ้นไม่ว่าจะเป็นทางเศรษฐกิจหรือการเมือง ล้วนส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เสมอมา อาทิ การเกิดวิกฤตการณ์น้ำมันใน ปี พ.ศ.2516 และ พ.ศ.2523 มาตรการจำกัดสินเชื่อของธนาคารแห่งประเทศไทย รวมถึงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่เพิ่มสูงมากขึ้นในปี พ.ศ.2527 หรือแม้กระทั่งในช่วงปี พ.ศ.2530-2533 ซึ่งถือว่าเป็นยุคทองของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภท และเป็นต้นตอของปัญหาเรื้อรังที่เกิดขึ้นในยุคปัจจุบัน เนื่องจากในช่วงเวลาดังกล่าวเศรษฐกิจของประเทศไทยมีการขยายตัวสูงมาก เป็นผลให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เกิดการขยายตัวอย่างรวดเร็วตามไปด้วย มีผู้ประกอบการเข้าสู่แวดวงการพัฒนาอย่างกว้างขวาง เพื่อหวังผลตอบแทนระยะสั้นที่คาดว่าอยู่ในเกณฑ์สูง เพราะธุรกิจดังกล่าวสามารถสร้างผลตอบแทนได้อย่างคุ้มค่าในระยะเวลานับรวดเร็ว และการดำเนินธุรกิจไม่จำเป็นต้องมีความรู้เฉพาะวิชาชีพโดยเฉพาะงานก่อสร้าง เพราะสามารถจ้างผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ ได้ทั้ง วิศวกร สถาปนิก ผู้รับเหมา ประกอบกับเศรษฐกิจในขณะนั้นเอื้อต่อการเก็งกำไรทั้งของผู้บริโภคและผู้ลงทุน จนกระทั่งส่งผลให้เกิดปัญหาทางโครงสร้างภายในของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ ภาวะบ้านล้นตลาดและภาวะชบเซาของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน

อย่างไรก็ตาม จากอดีตที่ผ่านมา เมื่อเกิดภาวะชบเซาขึ้นในวงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มักจะไม่ได้รับการช่วยเหลือจากภาครัฐเท่าที่ควร แม้ว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะมีเงินทุนหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจจำนวนมากไม่ต่ำกว่า 300,000 - 400,000 ล้านบาท (คำนวณจากที่อยู่อาศัยในตลาดประมาณ 300,000 หน่วย ซึ่งมีราคาขายประมาณโดยเฉลี่ย 1 ล้านบาท) ซึ่งถือว่าสูงมากเมื่อเทียบกับธุรกิจประเภทอื่นๆ อาทิ การท่องเที่ยว การส่งออกอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และหากพิจารณาถึงความสำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ตามระบบบัญชีประชาชาติอาจพิจารณาได้จากมูลค่าการลงทุนสาขาก่อสร้าง ซึ่งในระยะเวลา 8 ปีที่ผ่านมาจะพบว่ามูลค่าการลงทุนสาขาก่อสร้างมีสัดส่วนโดยเฉลี่ยร้อยละ 50 ของการลงทุนทั้งประเทศ หรือเฉลี่ยร้อยละ 20 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ซึ่งนับว่ามีบทบาทค่อนข้างสูงในระบบเศรษฐกิจ โดยมีอัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 16.6 ต่อปี

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นอกจากจะเป็นธุรกิจประเภทที่อยู่อาศัย ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยขั้นพื้นฐานที่มีผลต่อการดำรงชีพของมนุษย์ และควรได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐอย่างเต็มที่แล้ว ยังเป็นธุรกิจที่ก่อให้เกิดการจ้างแรงงานไม่ต่ำกว่า 5 ล้านคนและมีความเกี่ยวข้องกับสถาบันการเงินอย่างใกล้ชิด เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง จึงมีความจำเป็นต้องพึ่งพาเงินทุนจากสถาบันการเงินต่างๆ (คาดว่าประมาณร้อยละ 75 - 80 ของเงินลงทุน) อีกทั้งยังจัดเป็นธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่รัฐได้ปีละไม่ต่ำกว่า 80,000 ล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 20 - 30 ของรายได้ ทั้งในรูปของค่าธรรมเนียมการโอน การจํานอง ภาษีธุรกิจเฉพาะ ภาษีรายได้ของกิจการ และภาษีจากธุรกิจต่อเนื่องอีกหลายประเภท

ฉะนั้น การแก้ไขภาวะซบเซาดังกล่าวของภาครัฐ จึงเปรียบเสมือนการฟื้นฟูสภาพทางเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ เพราะสภาพของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยรวมนั้นมีบทบาทที่สำคัญอย่างยิ่งต่อระบบเศรษฐกิจ และมีผลกระทบต่อเนื่องไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องอย่างกว้างขวาง ภาครัฐจึงควรให้ความสำคัญกับธุรกิจประเภทนี้ และให้การสนับสนุนส่งเสริมอย่างจริงจังมากกว่าการใช้มาตรการควบคุมเป็นการทั่วไปเช่นที่ผ่านมา ( ทางออก(รอด)ของอสังหาริมทรัพย์ไทย, 2540 : 46-49 )

เมื่อมองย้อนหลังกลับไปในช่วงปี 2533-2535 แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยในช่วงดังกล่าวมีการชะลอตัว อันเนื่องมาจากเหตุการณ์สำคัญๆที่มีผลกระทบต่อธุรกิจที่อยู่อาศัยในประเทศได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจเริ่มชะลอตัวลง ภาวะอัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้น.เกิดการปฏิวัติโดยคณะรสช. และเหตุการณ์พฤษภาทมิฬ ส่วนเหตุการณ์ของโลกได้แก่ การเกิดสงครามอ่าวเปอร์เซีย ซึ่งส่งผลกระทบต่อทำให้เศรษฐกิจโดยรวมของโลกหดตัวอย่างรวดเร็วและทำให้ธุรกิจที่อยู่อาศัยเกิดการชะลอตัว

หลังจากนั้นในปี 2536 ภาวะวิกฤตต่างๆเริ่มคลี่คลายในทางที่ดีขึ้น เศรษฐกิจมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ได้ลดลงต่ำสุดเป็นประวัติการณ์ ส่งผลให้อำนาจซื้อของผู้บริโภคสูงขึ้น โดยเฉพาะในธุรกิจที่อยู่อาศัยที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยมีโครงการเปิดใหม่เข้าสู่ตลาดอย่างมหาศาล โดยเห็นได้อย่างชัดเจนในปี 2537 จากนั้นธุรกิจที่อยู่อาศัยก็เริ่มชะลอตัวลงอีกครั้ง ตั้งแต่ปลายปี 2538 ต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน

## สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยช่วงที่ 1 (ระหว่างปี 2536-2537)

### สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2536

ในปี 2536 ตลาดที่อยู่อาศัยเริ่มฟื้นตัวขึ้นจากปี 2535 อย่างเห็นได้ชัด ดังจะเห็นได้จากการเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่จำนวนมาก มีพื้นที่รับอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่อการอยู่อาศัยจำนวน 21.55 ล้านตร.ม. เพิ่มขึ้นจากปี 2535 ประมาณร้อยละ 14.7 จากสถิติดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าการก่อสร้างที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มที่เริ่มฟื้นตัวขึ้นในปี 2536 เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจของประเทศที่ดีขึ้น รวมทั้งภาวะการขายที่กระตือรือร้นกว่าปีก่อน ตลาดที่อยู่อาศัยโดยทั่วไปยังเป็น "ตลาดของผู้ซื้อ" เนื่องจากอุปทานของที่อยู่อาศัยในตลาดมีสูงประกอบกับมีบ้านมือสองที่ปล่อยออกมาขายในตลาดจำนวนมากขึ้น ทำให้ราคาขายที่อยู่อาศัยในทุกระดับค่อนข้างจะทรงตัวหรือเพิ่มขึ้นไม่สูงมากนัก การแข่งขันด้านการตลาดและการขายที่อยู่อาศัยจึงทวีความเข้มข้นมากขึ้น มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ กันมาก (คณะอนุกรรมการนโยบายที่อยู่อาศัย คณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2536)

ในปีนี้รัฐบาลได้กระตุ้นการลงทุนในตลาดที่อยู่อาศัย โทนการให้การส่งเสริมการลงทุนที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและรายได้ปานกลาง (BOI) ด้วยการลดหย่อนภาษีนิติบุคคลให้กับผู้ประกอบการที่สร้างที่อยู่อาศัยขายในระดับราคาไม่เกิน 600,000 บาท ทั้งนี้เพื่อแก้ไขปัญหาภาวะขาดแคลนที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยหรือรายได้ปานกลาง และยังได้ประกาศปรับเงินเดือนข้าราชการ นอกจากนี้ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ผ่อนคลายกฎเกณฑ์ การดำรงเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยง ตามมาตรฐาน BIS (Bank of International Settlements) ทำให้ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินต่างๆ หันมาแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น ซึ่งทั้งหมดนี้ถือเป็นการเพิ่มอำนาจในการซื้อที่อยู่อาศัยให้กับประชาชน (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2540 : 15)

### สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2537

ปี 2537 อาจกล่าวได้ว่าตลาดที่อยู่อาศัยดำเนินไปได้ดีพอสมควร จำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จ และกำลังก่อสร้างมีเพิ่มขึ้นกว่าปี 2536 อย่างเห็นได้ชัด จากการรวบรวมข้อมูลของการเคหะแห่งชาติ พบว่าโครงการที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2537 เพิ่มขึ้นมากเป็นประวัติการณ์ โดยมีการเปิดตัวอย่างต่อเนื่องทุกเดือน เดือนละประมาณ 50-70 โครงการ การเปิดตัวโครงการใหม่ๆ และจำนวนหน่วยที่ขายได้เพิ่มขึ้นจำนวนมาก กับทั้งยังต้องแข่งขันกับบ้านมือสองที่ทยอยปล่อยออกมาขายในตลาดอีกจำนวนมากด้วย ผู้ซื้อบ้านส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองมากกว่าการซื้อเพื่อเก็งกำไร อย่างไรก็ตามเนื่องจากปริมาณขายโดยภาพรวมมีมากกว่าความต้องการซื้อ ราคาขายที่อยู่อาศัยจึงค่อนข้างจะทรงตัว ตลาดที่อยู่อาศัยจึง

ยังเป็นไปในลักษณะที่เรียกว่า "ตลาดของผู้ซื้อ" เช่นเดียวกับปีที่ผ่านมา ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการต้องแข่งขันด้านการตลาดและการขายอย่างรุนแรง มีการไหม้โฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆกันมากกว่าปี 2536 อย่างเห็นได้ชัด

ปี 2537 สถาบันการเงินต่างๆได้ปรับลดอัตราดอกเบี้ยลงต่ำที่สุดเป็นประวัติการณ์เหลือในอัตราประมาณร้อยละ 10 ประกอบกับระดับราคาที่ดินโดยทั่วไปค่อนข้างทรงตัว เป็นแรงกระตุ้นให้ผู้ประกอบการจัดสรรที่ดิน ขยายการลงทุนอย่างมาก โดยเฉพาะบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ มีการระดมเงินทุนจากการออกตราสารหนี้ต่างประเทศเป็นมูลค่ากว่า 10,000 ล้านบาท เพื่อนำมาซื้อที่ดินสะสมและเปิดขายโครงการในทำเลใหม่ๆจำนวนมาก เนื่องจากคาดการณ์ว่าแนวโน้มเศรษฐกิจและอำนาจซื้อของประชาชนจะขยายตัวดีขึ้น ทำให้ในปี 2537 มีการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยจำนวนมากถึง 250,000 หน่วย

ปี 2536-2537 ภาวะเศรษฐกิจเริ่มมีแนวโน้มสดใส ส่งผลให้ปริมาณการซื้อขายบ้านค่อนข้างสูง ทั้งนี้ส่วนหนึ่งเป็นการซื้อเพื่อลงทุนระยะยาว หรือเป็นการซื้อเพื่อคิดจะอยู่อาศัยเอง ทั้งๆที่ยังไม่พร้อมจะอยู่อาศัย ด้วยเกรงว่าถ้าซื้อช้าราคาจะขยับตัวสูงขึ้นอีกจนไม่สามารถจะซื้อได้ในภายหลัง ประกอบกับมีปัจจัยเสริมคือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ลดต่ำสุดเป็นประวัติการณ์ ทั้งนี้ เพราะมีการแข่งขันในด้านการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินต่างๆกันอย่างรุนแรง ในขณะที่การซื้อเพื่อเก็งกำไรระยะสั้นลดลงอย่างมาก หลังจากนั้นก็มีคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจจะดีขึ้น โดยแรงซื้อจะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการซึ่งชะลอตัวการขึ้นโครงการในช่วงปี 2534-2536 ต่างก็รีบขึ้นโครงการใหม่อย่างมากมายโดยเฉพาะในปี 2537 ซึ่งจากการสำรวจพบว่ามีจำนวนถึง 250,000 หน่วย นับว่าก้าวกระโดดจากปี 2536 ถึง 128% ประกอบกับภาวะบ้านที่สร้างเสร็จมีจำนวนเพิ่มขึ้นเกินคาดหมายเฉลี่ยใน 5 ปี มีจำนวนบ้านที่สร้างเสร็จกว่า 7 แสนหน่วย ส่งผลให้บ้านที่สร้างเสร็จในกรุงเทพฯและปริมณฑลในช่วง 2535-2539 มีปริมาณสูงขึ้นไปถึง 2 เท่าตัว คือ 750,000 หน่วย เมื่อเทียบจำนวนความต้องการที่อยู่อาศัยที่เคยประมาณการไว้ 382,240 หน่วย (ทำเนียบบ้านและคอนโด 96, 2539 : 2)

อย่างไรก็ตามการลงทุนโดยเปิดโครงการใหม่จำนวนมากมหาศาลในปี 2536-2537 ได้ส่งผลให้เกิดภาวะบ้านล้นตลาดในปีถัดมาอย่างเห็นได้ชัด

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยช่วงที่ 2 (ระหว่างปี 2538-2540)

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2538

ปี 2538 ตลาดที่อยู่อาศัยอยู่ในภาวะที่ชะลอตัวกว่าปีที่ผ่านมาอย่างเห็นได้ชัด อันเป็นผลเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองช่วงกลางปี สถานการณ์น้ำท่วมปลายปี รวมทั้งภาวะบ้านที่ล้นตลาด กล่าวคือปริมาณการเสนอขายโดยรวมมีมากกว่าความต้องการซื้อค่อนข้างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ส่งผลให้ราคาขายที่อยู่อาศัยค่อนข้างทรงตัว แม้ว่าต้นทุนการก่อสร้างจะเพิ่มขึ้นก็ตาม ตลาดที่อยู่อาศัยจึงยังเป็น "ตลาดของผู้ซื้อ" ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการต้องทำการแข่งขันด้านกลยุทธ์การตลาดและการขายอย่างเข้มข้น

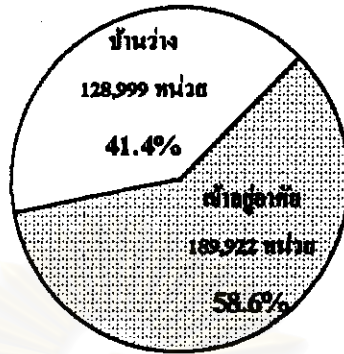
โครงการที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่นับตั้งแต่ต้นปี 2538 เป็นต้นมา มีการเปิดตัวเข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง แต่ก็มีแนวโน้มชะลอตัวลงจากช่วงปีก่อนอย่างเห็นได้ชัด เนื่องจากมีการเปิดตัวที่อยู่อาศัยสู่ตลาดค่อนข้างมากในปีก่อนๆ ทำให้มีที่อยู่อาศัยเหลือค้างอยู่ในตลาด จำนวนที่สูงมาก การต่อสู้แข่งขันเพื่อขายโครงการที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการจึงทวีความรุนแรงมากขึ้น โครงการที่เปิดตัวใหม่ในปี 2538 มีจำนวนทั้งสิ้น 526 โครงการ (เฉลี่ยเพิ่มขึ้นเดือนละ 44 โครงการ) แยกเป็นโครงการที่เปิดตัวใหม่ในเขตพื้นที่กรุงเทพฯ จำนวน 264 โครงการ คิดเป็นร้อยละ 50.20 ของจำนวนทั้งหมด ในเขตพื้นที่ปริมณฑลจำนวน 262 โครงการ คิดเป็นร้อยละ 49 เป็นที่น่าสังเกตว่าในช่วงต้นปีมีโครงการที่เปิดตัวใหม่เป็นจำนวนมาก หลังจากนั้นก็จะลดปริมาณลงจนถึงสิ้นปี (คณะกรรมการนโยบายที่อยู่อาศัย คณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2538)

อย่างไรก็ตามในปีนี้ ภาวะบ้านว่างสะสมมากขึ้นโดยปรากฏให้เห็นอย่างเด่นชัด เมื่อธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้ออกสัญญาณเตือนถึงแนวโน้มภาวะ Over Supply ของที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ได้เปิดเผยถึงจำนวนบ้านว่างในโครงการที่อยู่อาศัยทุกประเภทที่สร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลช่วงปี 2533-2538 พบว่ามีที่อยู่อาศัยที่ว่างอยู่เป็นจำนวน 128,999 หน่วย และมีการขายอยู่อาศัยจำนวน 189,922 หน่วย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



แผนภูมิที่ 1  
สัดส่วนบ้านว่าง



ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2539

ปี 2539 นับเป็นปีที่ตลาดที่อยู่อาศัยตกอยู่ในสถานะซบเซามากที่สุดต่อเนื่องมาจากปีก่อน อันเป็นผลมาจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำโดยรวมของประเทศ ภาวะการส่งออกที่ถดถอย ภาวะตลาดหุ้นที่ซบเซาอย่างหนัก ประกอบกับนโยบายทางการเงินของทางการที่พยายามควบคุมการขยายตัวของเงินเพื่อ ทำให้อัตราดอกเบี้ยทรงตัวในระดับค่อนข้างสูง จากนโยบายชะลอการปล่อยสินเชื่อ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของธนาคารแห่งประเทศไทย ในปี 2539 เพื่อแก้ปัญหาเงินเฟ้อและการขาดดุลบัญชีเดินสะพัดนั้น ประกอบกับภาวะการขายที่ซบเซาอย่างมาก ได้ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการประสบปัญหาสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ และไม่สามารถชำระหนี้สถาบันการเงินได้ จากสาเหตุดังกล่าวส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นในระบบสถาบันการเงิน รวมทั้งผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเกิดความไม่มั่นใจว่าโครงการจะสร้างเสร็จจริง ทำให้กำลังซื้อโดยรวมหดตัว หลังจากที่ได้ขยายตัวในระดับที่สูงมาอย่างต่อเนื่องหลายปี โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล การผลิตที่อยู่อาศัยมีมากจนเกินความต้องการของตลาด ผู้ประกอบการก่อสร้างล่าช้า หรือชะงักงันนำไปสู่ปัญหาการค้างชำระหนี้สถาบันการเงินจนถึงขั้นที่เรียกว่า ปี 2539 เป็นปีแห่งวิกฤตการณ์ตลาดที่อยู่อาศัย ที่ทุกฝ่ายต่างก็เรียกร้องให้รัฐบาลเร่งกำหนดมาตรการแก้ปัญหาโดยรีบด่วน เพื่อช่วยกอบกู้ธุรกิจที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ให้ฟื้นตัวขึ้นโดยเร็ว

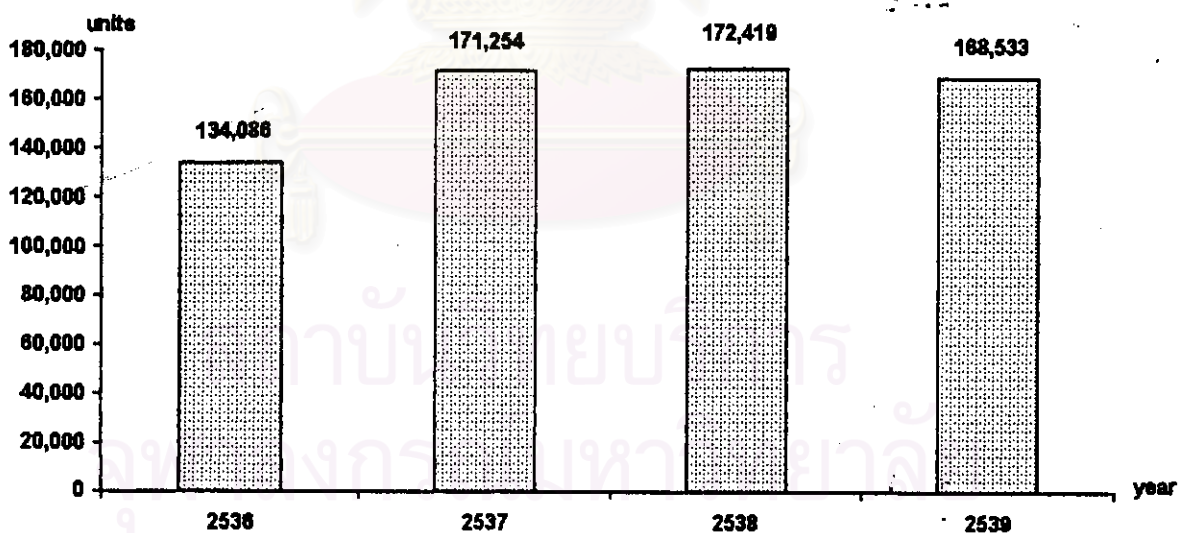
ในปีนี้ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้รับผลกระทบจากปัจจัยต่างๆรอบด้าน ไม่ว่าจะเป็นการปรับราคาของวัสดุก่อสร้างเกือบทุกชนิด ภาวะขาดแคลนแรงงาน และการปรับค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ ปัญหาจากมาตรการควบคุมสินเชื่อธนาคารพาณิชย์ของธนาคารแห่งประเทศไทย

๗๔ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวได้ส่งผลทำให้ต้นทุนในการผลิตที่อยู่อาศัยได้ปรับตัวสูงขึ้นเป็นอันมาก ผู้ประกอบการจึงมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการลงทุนให้สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริง ทั้งนี้เพื่อกระจายความเสี่ยงและสามารถพุงฐานะขององค์กรให้ผ่านพ้นภาวะวิกฤตินี้ไปได้

นอกจากนี้จากการที่ผู้ประกอบการได้ลงทุนผลิตที่อยู่อาศัยจำนวนมหาศาลในรอบ 5 ปี ที่ผ่านมาได้ส่งผลให้อุปทานที่อยู่อาศัยล้นตลาดอย่างเห็นได้ชัด ดังปรากฏการณ์ของที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จ และปล่อยว่างจำนวนนับแสนหน่วย ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2539 และแนวโน้มปี 2540 จึงอยู่ในช่วงวงจรที่ตกต่ำสุดขีด ยอดขายที่ต่ำกว่าเป้าและการแข่งขันในตลาดที่รุนแรง ส่งผลให้ผู้ประกอบการจำนวนมากต้องขาดทุนหรือกำไรหดตัว หลายบริษัทต้องยุติการเปิดตัวโครงการใหม่ หรือชะลอการลงทุนออกไป หรือแม้กระทั่งต้องถอนตัวออกไปจากวงการ ยิ่งไปกว่านั้นยังมีบริษัทอีกจำนวนมากที่ต้องประสบกับปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงิน จนไม่สามารถชำระหนี้สถาบันการเงินที่ปล่อยสินเชื่อได้ และสุดท้ายก็ส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของชาติโดยรวม จนรัฐบาลต้องประกาศมาตรการฟื้นฟูธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เมื่อวันที่ 11 ม.ค.2540 ที่ผ่านมา

### แผนภูมิที่ 2

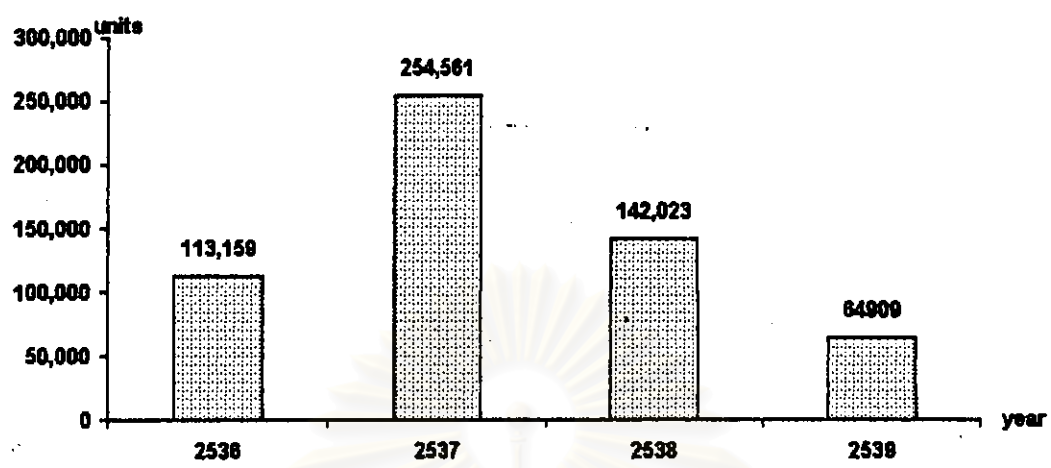
จำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2536-2539



ที่มา: ธนาคารอาคารสงเคราะห์

### แผนภูมิที่ 3

เปรียบเทียบจำนวนหน่วยการเปิดตัวใหม่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2536-2539



ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ปี 2539 สภาพเศรษฐกิจได้ชะลอตัวลงมาก โดยสภาพตกต่ำของคอนโดมิเนียมและตลาดอาคารสำนักงานได้ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นในตลาดอสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพฯและผลกระทบต่อเกิดมากขึ้น เมื่อปรากฏปัญหาทางด้านการเงินในกลุ่มธนาคาร สถาบันการเงิน และบริษัทพัฒนาที่ดิน

#### สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2540

ปี 2540 นับว่าปัญหาของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สูงงอมเต็มที จากที่สะสมมาจากปีก่อน สภาพโดยรวมอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภทในปีนี้ ยังอยู่ในสภาพล้นตลาด เนื่องจากมีผู้ประกอบการเข้าสู่ธุรกิจนี้มาก และมีการขยายการลงทุนค่อนข้างมากในช่วงอดีตที่ผ่านมา ส่งผลให้การขยายตัวของอุปทานมีมากเกินไปจนทำให้สินค้าสะสมขายไม่ออกเป็นจำนวนมากจนกระทบต่อสภาพคล่องของผู้ประกอบการตามมา หลายปัจจัยยังคงส่งผลกระทบต่อต่อเนื่องมาจากปีที่ผ่านมา ได้แก่ มาตรการทางการเงินที่เข้มงวด อัตราดอกเบี้ยยังคงทรงตัวในระดับสูง แม้ปัจจุบันจะมีแนวโน้มลดลง แต่คงปรับลดลงเพียงเล็กน้อย ภาวะการแข่งขันยังคงรุนแรงเนื่องจากมีสินค้าค้างอยู่ในตลาดเป็นจำนวนมาก ขณะที่กำลังซื้อยังอ่อนแอ จากภาวะเศรษฐกิจถดถอย ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจ การเพิ่มขึ้นของโครงการใหม่ ๆ มีน้อยลง เนื่องจากแต่ละบริษัทต่างก็เร่งปรับตัวเพื่อฝ่าฟันช่วงวิกฤตนี้ โดยการเร่งขายสินค้าที่มีอยู่ การเร่งพัฒนาโครงการเดิมให้แล้วเสร็จโดยเร็ว เพื่อเร่งโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าโดยเร็วอันจะส่งผลต่อสภาพคล่องของบริษัท ทั้งนี้ในช่วงวิกฤติแบบนี้การรักษาสภาพคล่องทางการเงินของผู้ประกอบการจึงมีความจำเป็นมาก



อย่างไรก็ตามจากภาวะซบเซานี้ ได้รับความสนใจจากภาครัฐมากขึ้น เนื่องจากมีผลกระทบในวงกว้าง ด้วยการออกมาตรการฟื้นฟูส่งออกสิ่งหัตถ์ที่มุ่งช่วยเหลือ ทั้งผู้ประกอบการ ผู้บริโภค และสถาบันการเงิน ซึ่งคาดว่าธุรกิจส่งออกสิ่งหัตถ์จะเริ่มปรับตัวเข้าสู่ภาวะสมดุลอย่างค่อยเป็นค่อยไป แต่อาจต้องใช้เวลาานกว่าจะเข้าสู่ภาวะปกติได้

จากสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในช่วงที่ 2 (2538-2540)นี้ ปัญหาต่างๆที่สะสมมาจากภาวะรุ่งเรืองในอดีตก็ได้ปรากฏชัดเจนขึ้น และสร้างผลกระทบต่อภาคธุรกิจอื่นๆเป็นจำนวนมาก ครั้งนี้จึงถือเป็นวงจรตกต่ำของธุรกิจส่งออกสิ่งหัตถ์อย่างไม่เคยปรากฏมาก่อน ซึ่งเป็นปัญหาระดับชาติที่รอการแก้ไขร่วมกันทั้งภาครัฐบาลและเอกชนอยู่ในขณะนี้

### วงจรรุ่งเรืองและตกต่ำของธุรกิจที่อยู่อาศัย

วงจรรุ่งเรืองและตกต่ำของธุรกิจที่อยู่อาศัยในประเทศไทยที่ผ่านมาแต่ละครั้งจะมีระยะเวลาสั้นยาวแตกต่างกันไปโดยจะอยู่ประมาณ 5-10 ปี อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดภาวะเฟื่องฟูและตกต่ำของตลาดที่อยู่อาศัยแล้ว โดยทั่วไปจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลัก 2 ประการได้แก่ (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2540 : 8-31)

1. ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย (อุปสงค์ หรือ Demand)
2. ปริมาณที่อยู่อาศัยที่มีขายอยู่ในตลาด (อุปทาน หรือ Supply)

ซึ่งเมื่อความต้องการซื้อ มีมากกว่าสินค้าที่มีขาย ราคาขายก็จะเพิ่มขึ้น เมื่อราคาขายมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น การผลิตของผู้ประกอบการเพื่อสนองตอบความต้องการซื้อ ก็มีมากขึ้น ตลาดที่อยู่อาศัยก็จะมีสภาวะที่ขยายตัวสูง มีการซื้อขายคดล่ง ซึ่งเรียกว่าเป็น ภาวะรุ่งเรืองหรือเฟื่องฟู

แต่เมื่อการผลิตเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆจนเกินความต้องการของผู้ซื้อบ้าน ก็จะมีสภาวะล้นตลาด ราคาจะมีสภาพที่ทรงตัว หรือกระทั่งลดลง ภาวะการซื้อขายก็จะผิดล่ง เรียกว่าเป็น ภาวะตลาดซบเซาหรือตกต่ำ เมื่อเป็นเช่นนี้การผลิตที่อยู่อาศัยใหม่ก็จะลดลงตามลำดับ จนกระทั่งเริ่มขาดแคลน ในขณะที่ความต้องการขยายตัวมากขึ้นมาอีก ตลาดที่อยู่อาศัยก็จะฟื้นตัวและเข้าสู่ วงจรใหม่แห่งความรุ่งเรืองขึ้นมาอีกครั้ง ซึ่งวงจรแห่งความรุ่งเรืองและตกต่ำ (Boom and Bust Cycle) จะสั้นหรือยาวก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆมากมายที่มีผลกระทบ

ประสบการณ์การผ่านวงจรรุ่งเรืองและตกต่ำของธุรกิจที่อยู่อาศัยในประเทศไทยที่ผ่านมาสามารถแบ่งออกเป็น 6 ช่วงดังนี้

● **วงจรช่วงที่ 1 (ปี 2500-2510)**

ตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทยเริ่มก่อตัวขึ้นในราวต้นศตวรรษ 2500 หรือเมื่อ 40 ปีที่ผ่านมาเอง โดยก่อนหน้านี้ประชาชนนิยมสร้างบ้านอยู่อาศัยเอง ต่อมาเมื่อประเทศไทยเข้าสู่ยุคเริ่มต้นการพัฒนาอุตสาหกรรม จึงมีผู้ประกอบการจัดสรรเกิดขึ้น ซึ่งในขณะนั้นประชาชนยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองจำนวนมาก ในยุคเริ่มต้นของธุรกิจนี้สถาบันการเงินต่างๆยังไม่มียุทธศาสตร์ในการให้สินเชื่อแก่ทั้งผู้ประกอบการและผู้ซื้อมากนัก ความสามารถซื้อของผู้ซื้อบ้านยุคนี้จึงมีจำกัด ตลาดที่ดินจัดสรรในช่วงปี 2509-2510 จึงค่อนข้างขยายตัวอย่างช้าและชะลอตัวลง เนื่องจากขาดสถาบันการเงินที่ให้ความสนใจในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย

● **วงจรช่วงที่ 2 (ปี 2511-2517)**

ตลาดที่อยู่อาศัยเริ่มฟื้นตัวในปี 2511 และขยายตัวอย่างรวดเร็วในปี 2512-2515 ก่อนจะชะลอตัวและตกต่ำอย่างมากในปี 2516-2517 ในปี 2511 ผู้ประกอบการจัดสรรที่ดิน ได้เริ่มทำโครงการ "หมู่บ้านจัดสรร" ซึ่งผู้ซื้อสามารถเข้าอยู่ได้ทันทีที่บ้านสร้างเสร็จ การขายบ้านพร้อมที่ดินจึงนับเป็นกลยุทธ์ใหม่ทางการตลาดในยุคหนึ่งที่ช่วยกระตุ้นให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อเร็วขึ้น ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจในช่วงนี้มีการขยายตัวสูง สถาบันการเงินต่างๆก็มีสภาพคล่อง จึงสามารถขยายการให้สินเชื่อให้กับผู้ประกอบการเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในปี 2514-2515 รัฐบาลได้ออกกฎหมายคุ้มครองผู้ซื้อจากการเอาเปรียบของผู้ประกอบการธุรกิจจัดสรรที่ดิน และยังส่งเสริมการผลิตที่อยู่อาศัยและแก้ไขปัญหาค่าเช่าและอุปทานที่อยู่อาศัย โดยการจัดตั้งการเคหะแห่งชาติขึ้น โดยให้ธนาคารอาคารสงเคราะห์เข้ามามียุทธศาสตร์ในการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย เพื่อช่วยผู้ประกอบการและเพิ่มความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชน ต่อมาธุรกิจเริ่มถดถอยในปี 2516 เมื่อเกิดวิกฤตการณ์น้ำมัน ทำให้ราคาวัสดุก่อสร้างและค่าแรงงานสูงขึ้น อีกทั้งกำลังซื้อของประชาชนก็ตกต่ำลง ทำให้การผลิตที่อยู่อาศัยในช่วงปี 2516-2517 มีการขยายตัวลดลงอย่างเห็นได้ชัด

● **วงจรช่วงที่ 3 (ปี 2518-2525)**

ธุรกิจจัดสรรที่ดินเริ่มฟื้นตัวในช่วงปี 2518 และเฟื่องฟูในปี 2519-2521 ก่อนที่จะซบเซาในปี 2523-2525 ในปี 2518 ธุรกิจที่อยู่อาศัยเริ่มฟื้นตัวและขยายตัวมากขึ้นในปี 2519-2521 โดยมีปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดการลงทุนของผู้ประกอบการ 3 ประการคือ

1. **ปัจจัยด้านการสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุน**

จากการที่รัฐบาลได้สนับสนุนการสร้างบ้านของเคหะแห่งชาติ

## 2. ปัจจัยด้านแหล่งเงินทุน

เนื่องจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินส่วนใหญ่มีสภาพคล่อง ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยปรับตัวลดลง และสามารถขยายการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการมากขึ้น

## 3. ปัจจัยด้านแหล่งเงินทุนของผู้ซื้อ

จากการให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อบ้านของธนาคารอาคารสงเคราะห์

ในช่วงนี้ผู้ประกอบการหันมาลงทุนในรูปแบบ "ทาวน์เฮ้าส์" มากขึ้น ในปี 2522 ได้มีการประกาศใช้พระราชบัญญัติอาคารชุดขึ้น เพื่อเปิดโอกาสทางการตลาดให้กับผู้ประกอบการ ยุคนี้จึงเป็นช่วงที่มีการก่อสร้างอาคารชุด หรือคอนโดมิเนียมกันเป็นจำนวนมาก ธุรกิจจัดสรรกลับซบเซาลงอีก ภายหลังจากวิกฤตการณ์น้ำมันครั้งที่ 2 เมื่อต้นปี 2523 ประกอบกับธนาคารแห่งประเทศไทยได้ดำเนินมาตรการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ จำต้องชะลอการปล่อยสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการลงจำนวนมาก อัตราดอกเบี้ยได้พุ่งสูงขึ้นมากเป็นประวัติการณ์ถึงประมาณ 18-19% ในปี 2525 ขณะเดียวกันที่ผู้ประกอบการได้รับผลกระทบด้านการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการก่อสร้างและปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงิน ส่งผลให้โครงการจำนวนมากต้องชะลอโครงการหรือระงับโครงการลง

### • วงจรช่วงที่ 4 (ปี 2526-2529)

ธุรกิจที่อยู่อาศัยเริ่มฟื้นตัวในช่วงสั้นๆ ในปี 2526 เนื่องจากสถาบันการเงินต่างๆ เริ่มมีสภาพคล่องทางการเงินที่ดีขึ้น ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ปรับตัวลดลงบ้างแต่ก็ยังทรงตัวในระดับสูงประมาณร้อยละ 17-18% แต่แล้วในปี 2527 ตลาดที่อยู่อาศัยก็กลับซบเซาลงจากนโยบายลดค่าเงินบาทของรัฐบาลและนโยบายการจำกัดสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ ยิ่งไปกว่านั้น ในปี 2528 ยังมีการปรับภาษีครั้งใหญ่ อัตราดอกเบี้ยได้พุ่งขึ้น ซึ่งส่งผลต่อการชะลอตัวของภาคเอกชน รวมทั้งกำลังซื้อของผู้บริโภคก็หดตัวลงค่อนข้างมาก ภาวะการขายซบเซาอย่างมาก ผู้ประกอบการต่างประสบกับปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนอย่างรุนแรง ต้นทุนการก่อสร้างและต้นทุนการกู้เงินต่างประเทศก็ปรับตัวสูงขึ้น ตลาดที่อยู่อาศัยจึงตกอยู่ในภาวะซบเซาต่อเนื่องมาจนถึงปี 2529

• วงจรช่วงที่ 5 (ปี 2530-2535)

ในช่วงนี้ธุรกิจที่อยู่อาศัยเริ่มฟื้นตัวช่วงกลางปี 2529 และรุ่งเรืองสุดขีดในช่วงปี 2530-2533 จากนั้นเริ่มถดถอยในช่วงปี 2534-2535 จากภาวะซบเซาของเศรษฐกิจและตลาดที่อยู่อาศัยตั้งแต่ปี 2527-2528 ทำให้ต้นปี 2529 รัฐบาลได้กำหนดนโยบายเร่งรัดการพัฒนาที่อยู่อาศัย เพราะเล็งเห็นว่าเป็นอุตสาหกรรมที่ส่งผลกระทบอย่างต่อเนื่องไปถึงอุตสาหกรรมอื่นๆ รวมทั้งก่อให้เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้นจำนวนมาก มีการส่งเสริมให้ประชาชนมีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยมากขึ้น โดยให้ธนาคารอาคารสงเคราะห์ขยายการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้ซื้อรายย่อยมากขึ้น

นอกจากนี้ในช่วงกลางปี 2529 รัฐบาลได้ประกาศลดราคาน้ำมันและค่ากระแสไฟฟ้าลง ส่งผลให้ราคาปูนซีเมนต์และอิฐราดอกเบิ้ลลดลง ประกอบกับมีการขยายการค้าและการลงทุนไปยังประเทศต่างๆ มากขึ้น ส่งผลให้เศรษฐกิจของประเทศมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในอัตราที่สูงกว่าร้อยละ 10 ติดต่อกัน 3 ปี ในช่วงปี 2530-2533 ประชาชนมีรายได้มากขึ้น ประกอบกับอิฐราดอกเบิ้ลเงินก็ได้ปรับตัวลดลงต่ำมาก ทำให้กำลังซื้อของประชาชนเพิ่มขึ้นอย่างมหาศาล ตลาดที่อยู่อาศัยในช่วง 2530-2533 ถือเป็นยุคบูมสุดขีด ซึ่งไม่เพียงแต่ตลาดที่อยู่อาศัยเท่านั้นที่มีการซื้อขายกันอย่างคึกคัก ตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ เช่น อาคารสำนักงาน สวนเกษตร สนามกอล์ฟ รีสอร์ท มินิแฟลคตอรี ฯลฯ ก็อยู่ในภาวะบูมตัวเช่นกัน อย่างไรก็ตาม เกิดนักเก็งกำไรมากขึ้นตาม จนทำให้ผู้ซื้อที่ต้องการที่อยู่อาศัยอย่างแท้จริงไม่สามารถหาซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ เพราะมีราคาสูงเกินความเป็นจริง ในช่วงปลายปี 2533 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้พยายามลดภาวะร้อนแรงของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นบ่อเกิดแห่ง "วิกฤตการณ์เศรษฐกิจฟองสบู่" โดยการจำกัดเพดานการขยายตัวของสินเชื่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และนโยบายควบคุมอิฐราดอกเบิ้ลให้อยู่ในระดับสูง ประกอบกับเมื่อเกิดภาวะสงครามอ่าวเปอร์เซีย ที่ทำให้เศรษฐกิจจะซบเซาไปทั่วโลก สภาพคล่องทางการเงินเริ่มฝืด อิฐราดอกเบิ้ลเงินก็ได้ถีบตัวสูงขึ้นมาในปี 2534 ทำให้นักเก็งกำไรจำนวนมากไม่น้อยทั้งทาว์น ไมยรมมาโอนกรรมสิทธิ์กันหลายโครงการจึงขาดสภาพคล่อง จนต้องปิดโครงการ ประชาชนจำนวนมากชะลอการตัดสินใจซื้อภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เริ่มถดถอยในปลายปี 2533 ต่อเนื่องถึงปี 2534 และตกต่ำลงในปี 2535

• วงจรช่วงที่ 6 (ปี 2536-2540)

ธุรกิจที่อยู่อาศัยได้เกิดภาวะฟื้นตัวในปี 2536 และขยายตัวสูงมากในปี 2537 และเริ่มถดถอยในปี 2538 จนกระทั่งปี 2539-2540 ก็ได้ตกต่ำสุดขีด ในปี 2536 รัฐบาลได้กระตุ้นการลงทุนในตลาดที่อยู่อาศัย โดยการให้การส่งเสริมการลงทุนที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและรายได้ปานกลาง (BOI) ด้วยการลดหย่อนภาษีนิติบุคคลให้กับผู้ประกอบการที่สร้างที่อยู่อาศัยขายใน

ระดับราคาไม่เกิน 600,000 บาท และยังได้ประกาศปรับเงินเดือนข้าราชการ มีการแข่งขันกันทำให้สินเชื่อกู้ที่อยู่อาศัยของธนาคารและสถาบันการเงินมากขึ้น เพื่อเป็นการเพิ่มอำนาจซื้อให้แก่ประชาชน ในปี 2537 สถาบันการเงินต่างๆ ได้ปรับลดอัตราดอกเบี้ยลงต่ำเป็นประวัติการณ์ ประกอบกับราคาที่ดินทั่วไปค่อนข้างทรงตัว เป็นแรงกระตุ้นให้ผู้ประกอบการจัดสรรที่ดินมีการขยายการลงทุนมากขึ้น ดังนั้นในช่วงปี 2537-2538 จึงมีโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายจำนวนมาก การขยายการลงทุน โดยเปิดโครงการใหม่จำนวนมากใน ปี 2536-2537 ได้ส่งผลให้เกิดภาวะบ้านล้นในปลายปี 2538

นอกจากนี้ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ออกมาตรการจำกัดการขยายสินเชื่อของสถาบันการเงินต่างๆ ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในปี 2538 ได้ขึ้นจากปี 2537 หลายระลอกส่งผลให้ผู้ประกอบการเริ่มชะลอการลงทุนโครงการใหม่ ส่งผลให้ที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ที่เสนอขายต่อตลาดเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2538 แล้วมีจำนวนลดลงกว่าครึ่งในปี 2539 จนมาถึงปี 2540 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็ยังคงไม่ฟื้นตัว เนื่องจากสภาพปัญหาเรื้อรังต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา

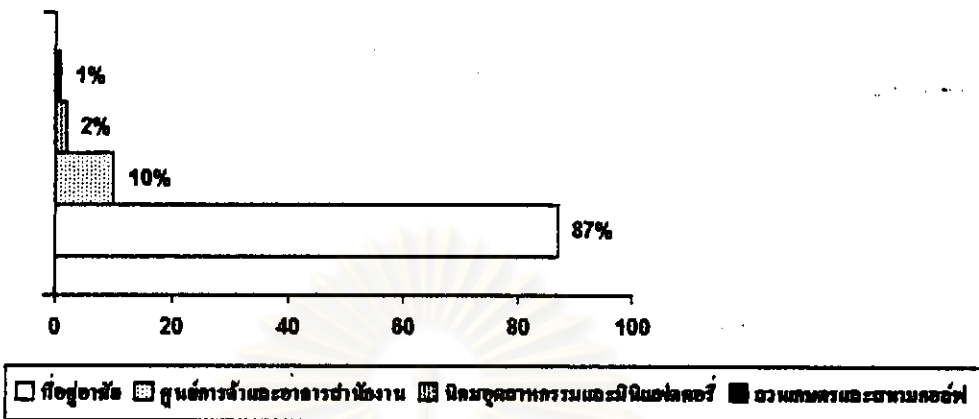
เป็นที่น่าสังเกตว่าภาวะรุ่งเรืองและตกต่ำของธุรกิจที่อยู่อาศัยมักจะผันผวนขึ้นลงรุนแรงกว่าภาวะโดยรวมของเศรษฐกิจของประเทศค่อนข้างมาก ทั้งนี้เนื่องจาก ธรรมชาติของธุรกิจที่อยู่อาศัยที่สำคัญที่สุดคือ ระยะเวลาของการผลิตจะใช้เวลายาวนาน กระบวนการหนึ่งหากเริ่มตั้งแต่การจัดซื้อที่ดิน ก่อสร้าง และโอนกรรมสิทธิ์กับผู้ซื้อ จะใช้เวลานานถึง 2-4 ปี ดังนั้นแม้ผู้ประกอบการจะรู้ว่าภาวะเศรษฐกิจไม่ดี กำลังซื้อชะลอตัว ก็จะไม่สามารถปรับตัวทันกับสถานการณ์ เนื่องจากผู้ประกอบการได้ซื้อที่ดินและก่อสร้างไปแล้ว

นับแต่โครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศเปลี่ยนจากภาคเกษตรมาสู่ภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น การพัฒนาเน้นภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่เป็นพื้นที่ที่มีการกระจุกตัวของแหล่งงานมาก ก่อให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้ที่อยู่อาศัยเริ่มมีลักษณะเป็นสินค้าจำเป็นมากขึ้นเป็นลำดับ ปัจจุบันมีมูลค่าตลาดรวมมากกว่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ โดยการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภท ในช่วงปี 2537-2539 รวมมูลค่า 6.12 ล้านบาท แยกเป็นที่อยู่อาศัยมากที่สุด ร้อยละ 87, ศูนย์การค้าและอาคารสำนักงาน ร้อยละ 10, นิคมอุตสาหกรรมและมินิแฟคตอรี ร้อยละ 2, และสวนเกษตรและสนามกอล์ฟ ร้อยละ 1 ดังนั้น ภาวะอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย จึงเป็นเครื่องชี้ภาวะโดยรวมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้เป็นอย่างดี เมื่อพิจารณาจากขนาดของตลาดและผลกระทบที่จะเกิดขึ้น ซึ่งที่ผ่านมาธุรกิจนี้มีขึ้นมีลงเปลี่ยนแปลงไปตามภาวะเศรษฐกิจ (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์: ภาวะและแนวโน้มปี 40, 2540 : 18)



## แผนภูมิ 4

สัดส่วนการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วงปี 2537-2539



ที่มา : เศรษฐกิจวิเคราะห์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา

### การปรับตัวของโครงการที่อยู่อาศัยในสภาวะเศรษฐกิจถดถอย

1. การปรับตัวแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้แก่ การขายโครงการหรือสินทรัพย์ที่มีอยู่เพื่อรักษาสภาพคล่องทางการเงิน
2. การรวมตัวกันของผู้ประกอบการรายเล็กเพื่อความอยู่รอด เพื่อให้มีอำนาจต่อรองมากขึ้น
3. ลดขนาดของโครงการให้เล็กลงพร้อมทั้งสร้างความแตกต่างในตัวสินค้าเพื่อเร่งรายได้ให้เข้ามาเร็วขึ้น การชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ออกไป และหันมาผลักดันโครงการต่อเนื่องตลอดจนสะสางโครงการเก่า
4. การเข้าร่วมทุนกับบริษัทเงินทุนเพื่อเป็นฐานในการปล่อยสินเชื่อแก่ลูกค้า
5. ย้ายฐานการลงทุนใหม่ไปยังต่างประเทศเพื่อหลีกเลี่ยงภาวะซบเซาในประเทศ หรือต้องการพึ่งพาเงินทุนที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ
6. การหันเหไปสู่ธุรกิจอื่นเพื่อกระจายความเสี่ยง เป็นการสร้างรายได้ทดแทนเข้าสู่บริษัทอย่างต่อเนื่อง ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเดิม ได้แก่ ธุรกิจวัสดุก่อสร้างและระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน ธุรกิจค้าปลีกทุกรูปแบบ
7. ประกาศเพิ่มทุน เพื่อเสริมสภาพคล่อง
8. ปรับลดงบประมาณด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์
9. เน้นการทำตลาดแบบเจาะตรงเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายเพื่อประหยัดงบ ที่เคยทุ่มทำตลาดใช้จ่ายกับสื่อที่เข้าถึงคนจำนวนมาก ก็หันมาใช้สื่อโตเร็กเมล์มากขึ้น

## 10. ลดต้นทุนการก่อสร้างด้วยการตั้งระบบก่อสร้างสำเร็จรูปหรือพรีแคสมาไว้เพื่อทดแทนวัสดุและแรงงาน

### ผลกระทบทางเศรษฐกิจที่มีต่อโครงการที่อยู่อาศัย

นโยบายเศรษฐกิจมหภาคของไทยในปัจจุบัน (ปี 2540) มุ่งรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของประเทศแทนการสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจ เนื่องจากปัญหาการขาดดุลบัญชีเดินสะพัดในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2537-2539) ปัญหาเงินเฟ้อ และการส่งออกชะลอตัว ซึ่งส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ทำให้การเก็บรายได้ของรัฐไม่เป็นไปตามเป้า เนื่องจากภาวะชะลอตัวทางเศรษฐกิจ จนทำให้รัฐต้องใช้มาตรการเข้มงวดทางการคลังเพื่อควบคุมสถานการณ์ดังกล่าว ด้วยการควบคุมปริมาณเงินในระบบให้อยู่ในระดับเหมาะสมโดยตรึงอัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับสูง ซึ่งก็นับว่าได้ผลและเป็นมาตรฐานที่ทั่วโลกนิยมใช้กัน นโยบายดังกล่าวส่งผลโดยตรงต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งใช้เงินทุนสูง จึงถูกจำกัดสินเชื่อ และควบคุมดูแลกันมากขึ้นโดยธนาคารแห่งประเทศไทย นโยบายทางเศรษฐกิจของรัฐจึงเป็นผลต่อปัญหาสภาพคล่องทางการเงินแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์

ในภาวะที่เศรษฐกิจถดถอย และปัญหาเงินเฟ้อที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ความต้องการบ้านและที่ดินก็ลดลงด้วย เนื่องจากบ้านและที่ดินเป็นสินค้าคงทน ดังนั้นเมื่อรายได้ลดลงแล้ว ความต้องการสินค้าประเภทนี้ก็ลดลงก่อนสินค้าประเภทอื่น เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าอุปโภคบริโภคซึ่งจำเป็นต้องกินต้องใช้ทุกวัน ที่อยู่อาศัยแม้จะเป็นสิ่งจำเป็นในปัจจัยสี่ แต่ก็ยังไม่จำเป็นต้องซื้อทันที ซึ่งอาจรอไปจนเศรษฐกิจเริ่มดีขึ้น จึงจะตัดสินใจซื้อภายหลัง

สภาวะทางเศรษฐกิจของประเทศมีผลกระทบโดยตรงต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในการสร้างบรรยากาศการขายและการลงทุน เมื่อภาวะเศรษฐกิจดี อยู่ในสภาพปกติ การดำเนินธุรกิจก็เป็นไปอย่างสะดวก ได้รับการสนับสนุนอย่างเต็มที่ ผู้บริโภคมีอำนาจซื้อ สินค้าขายดี พลอยทำให้ธุรกิจต่างๆที่เกี่ยวข้องดำเนินไปด้วยดีเช่นกัน ครั้นเมื่อเศรษฐกิจชะลอตัวกำลังซื้อของผู้บริโภคกลับถดถอย และได้ส่งผลกระทบต่อไปทั่ว โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่มีปัญหาสภาพคล่องตามมา จนต้องตัดขายทรัพย์สินของบริษัท รวมทั้งการปรับตัวด้านต่างๆเพื่อรอให้เศรษฐกิจโดยรวมกลับเข้าสู่สภาพสมดุล หรืออยู่ในสภาวะเศรษฐกิจปกติอีกครั้ง

## ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อวิกฤตการณ์อสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน (2538-2540)

### • ภาวะการแข่งขันในตลาด

ทำให้เกิดปัญหาสินค้าล้นตลาด (Over Supply) อันเนื่องมาจากช่วงที่ธุรกิจรุ่งเรืองเมื่อปี 2532 ความต้องการที่อยู่อาศัยมีสูง ดึงดูดให้ผู้ประกอบการจำนวนมากเข้ามาผลิตสินค้าเพื่อสร้างรายได้ให้อย่างมหาศาล เมื่อเกิดผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดเป็นจำนวนมากและมีการเปิดตัวโครงการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เป็นผลให้เกิดความต้องการเทียม ซึ่งมาจากการซื้อเพื่อเก็งกำไรจนส่งผลให้ระดับราคาที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นอย่างมาก จึงเกิดภาวะล้นตลาด ในส่วนของความต้องการที่อยู่อาศัยจริงๆ กลับมีกำลังซื้อไม่เพียงพอ เนื่องจากระดับราคาที่ปรับเพิ่มขึ้นอย่างมาก ส่งผลสืบเนื่องให้เกิดภาวะการแข่งขันที่รุนแรงและก่อให้เกิดต้นทุนในการขายที่เพิ่มสูงขึ้นจนผู้ประกอบการมียอดขายต่ำกว่าเป้าและในส่วนของโครงการที่จะเปิดตัวใหม่ก็มีการลดขนาดโครงการหรือชะลอโครงการลงทุนออกไป (คณะอนุกรรมการนโยบายที่อยู่อาศัย คณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2539)

### • กระแสทางการเมือง

การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง ส่วนใหญ่เกิดจากความไม่เชื่อมั่นในความสามารถของการบริหารงานและเสถียรภาพของรัฐบาล จนนำไปสู่สภาพวิกฤตศรัทธาและบานปลายไปสู่การยุบสภา สภาพดังกล่าวกระทบต่อภาวะการลงทุนในธุรกิจต่างๆ ซึ่งเกี่ยวข้อง ส่งผลกระทบไปสู่ภาวะเศรษฐกิจโดยรวม สร้างบรรยากาศของความไม่มั่นใจ ส่งผลให้ผู้บริโภคจำนวนมากชะลอการใช้เงิน จนสะท้อนกระทบกลับมาสู่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในที่สุด

### • ภาวะทางเศรษฐกิจ

#### - มาตรการทางการเงินที่เข้มงวด

จากปัญหาเงินเฟ้อที่เพิ่มสูงขึ้นต่อเนื่องจากปี 2538 จนทำให้เกิดความกังวลว่าการขยายตัวของเศรษฐกิจจะร้อนแรงเกินไปนั้น ส่งผลให้ภาครัฐบาลออกมาตรการทางการเงินที่เข้มงวด โดยเฉพาะการตรึงดอกเบี้ยไว้ในระดับสูง รวมทั้งการกำหนดเพดานปล่อยสินเชื่อธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงิน และการปล่อยสินเชื่อในภาคอสังหาริมทรัพย์เป็นภาคที่ทางการให้การกำกับควบคุมใกล้ชิดเป็นพิเศษ ด้วยเหตุนี้ทำให้เกิดปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเท่ากับเป็นการตัดเส้นเลือดใหญ่ของแหล่งเงินทุนในการหล่อเลี้ยงกิจการของผู้ประกอบการ คือไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจได้โดยสะดวก ขณะที่

ต้นทุนดอกเบี้ยจ่ายอยู่ในระดับที่สูงมาก ส่งผลให้สถานการณ์ของผู้ประกอบการหลายรายเข้าขั้นวิกฤตอย่างมากจนถึงกับต้องประกาศขายโครงการหรือที่ดินเปล่าที่สะสมไว้ เพื่อหาเงินทุนเข้ามาหมุนเวียนในบริษัท

- ค่าเงินบาทลอยตัว

สืบเนื่องมาจากปัญหาเงินเฟ้อและการขาดดุลบัญชีเดินสะพัดที่ผ่านมา ในวันที่ 2 กรกฎาคม พ.ศ.2540 ธนาคารแห่งประเทศไทยและกระทรวงการคลังจึงได้ประกาศเปลี่ยนแปลงนโยบายอัตราแลกเปลี่ยนขึ้น โดยปล่อยให้ค่าเงินบาทลอยตัวเป็นครั้งแรก นั่นคือการปล่อยให้เงินบาทขึ้นลงตามกฎอุปสงค์-อุปทาน ส่งผลให้ค่าเงินบาทอ่อนตัวลงไปสู่ค่าที่แท้จริง จากที่แข็งตัวมานาน โดยลดลงจาก 25 บาท/ดอลลาร์สหรัฐ เหลือ 37-39 บาท/ดอลลาร์สหรัฐ ส่งผลต่อกลุ่มบริษัทของไทยที่ระดมทุนจากต่างประเทศเข้ามาขยายกิจการ โดยเฉพาะกลุ่มบริษัทอสังหาริมทรัพย์ที่มีการใช้เงินทุนสูง ต้องรับภาระหนี้ที่เพิ่มขึ้นทันทีจากการอ่อนตัวลงของค่าเงินบาทในครั้งนี้ จากที่ผ่านมาที่ประสบกับปัญหาสภาพคล่องกันอยู่ก่อนหน้านี้แล้ว ทำให้ยิ่งเจ็บตัวหนักขึ้นไปอีก

- การปรับภาษีมูลค่าเพิ่มเป็น 10%

เมื่อรัฐบาลรับเงื่อนไขการกู้เงินจากกองทุนการเงินระหว่างประเทศหรือ IMF เพื่อแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจ การปรับภาษีมูลค่าเพิ่มเป็น 10% จึงมีผลกระทบกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทันที ซึ่งหมายถึงต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น

- ปัญหาการปิดกิจการชั่วคราวของไฟแนนซ์ 58 แห่ง

ผลกระทบทางการเงินทวีความรุนแรงมากขึ้นเรื่อยๆจากกรณีที่กระทรวงการคลังสั่งปิดไฟแนนซ์ระลอกที่ 2 จากเดิมสั่งปิดไปแล้ว 16 แห่ง เพิ่มอีก 42 แห่ง รวมจำนวนไฟแนนซ์ที่ถูกระงับการดำเนินการทั้งสิ้น 58 แห่ง (ภายหลังเปิดให้บริการได้เพียง 2 แห่ง) ส่งผลให้เม็ดเงินนับแสนล้านหายไปจากระบบทันที ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หยุดงานก่อสร้างหมดเพราะไม่สามารถเบิกกู้มาใช้ได้ และลุกลามถึงตัวผู้ซื้ออย่างรวดเร็ว ส่งผลให้เกิดคดีฟ้องร้องที่สำนักงานคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) มากเป็นประวัติการณ์ ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2540 ซึ่งมีมากกว่า 3,000 ราย เพราะกลัวจะไม่ได้บ้าน (ฐานเศรษฐกิจ, 2540 : 15)

● ภาวะการขาดแคลนแรงงาน

การขาดแคลนแรงงานยังคงเป็นปัญหา ต่อเนื่องมาโดยตลอดและดูท่าจะรุนแรงขึ้นสำหรับตัวผู้รับเหมาก่อสร้างกลุ่มต่างๆ ทั้งนี้เนื่องมาจากแรงงานส่วนใหญ่ถูกดึงไปทำงานก่อสร้างสาธารณูปโภคของภาครัฐมากขึ้น

- ภาวะต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น

ต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นเนื่องมาจากราคาวัสดุก่อสร้างมีแนวโน้มแพงขึ้น รวมทั้งอัตราค่าจ้างแรงงานที่ปรับตัวขึ้นด้วย จึงเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ผลักดันให้ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องตกอยู่ในสถานการณ์ที่ลำบากยิ่งขึ้น

- อำนาจซื้อและความต้องการของผู้บริโภคลดลง

จากปัญหาการก่อสร้างล่าช้าจากการขาดแคลนแรงงาน และการใช้กลยุทธ์ทางการเงินที่ผิดพลาด เช่น จูงใจให้ผ่อนในราคาถูก ขณะที่เงินโอนสูง จนลูกค้าไม่มีความสามารถในการผ่อนชำระ สถาบันการเงินก็ไม่ให้กู้ เมื่อไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์กันได้ ปัญหาการแบกรับภาระจึงตกอยู่กับผู้ประกอบการทั้งสิ้น ตลอดจนข่าวการฟ้องร้องของลูกค้าในโครงการต่างๆ เกิดภาพพจน์ที่ไม่ดี ลูกค้าขาดความเชื่อมั่น (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์:ภาวะและแนวโน้มปี 40, 2540 : 21 ; อสังหาฯปีวิว:ธุรกิจอสังหาฯ...รอโอกาสฟื้นตัว, 2540 : 34.)

#### มาตรการฟื้นฟูธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของรัฐบาลที่ผ่านมา

1. การขยายเพดานวงเงินกู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย จาก 750,000 บาท เป็น 1,000,000 บาท ทั้งนี้มีผลตั้งแต่วันที่ 1 ก.ค.2539
2. การผ่อนคลายนโยบายเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของระบบธนาคารพาณิชย์
3. การให้หน่วยราชการที่ได้รับงบประมาณปี 2539 และ 2540 สำหรับโครงการจัดหาสำนักงานใหม่ หรือโครงการสวัสดิการที่อยู่อาศัยของตนเอง ดำเนินการซื้อเหมาหรือเช่าโครงการของภาคเอกชนที่เกิดขึ้นแล้วแทนการก่อสร้าง
4. ให้การเคหะแห่งชาติพิจารณาซื้อโครงการบ้านจัดสรรของภาคเอกชนที่มีอยู่แล้วแทนการก่อสร้างเอง เพื่อนำไปจำหน่ายแก่ข้าราชการและประชาชนในราคาถูก
5. จัดตั้งกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ (Property Funds)
6. จัดตั้งตลาดรองสินเชื่อเพื่ออสังหาริมทรัพย์ (Secondary Mortgage Corporation : SMC)
7. จัดตั้งกองทุนฟื้นฟูอสังหาริมทรัพย์ (Resolution Trust Fund) มูลค่า 50,000 ล้านบาท
8. ให้ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และธนาคารออมสิน ปล่อยเงินกู้อัตราดอกเบี้ยพิเศษแก่ข้าราชการและรัฐวิสาหกิจ จำนวน 20,000 ล้านบาท (ภายหลังขยายให้ประชาชนทั่วไปก็ได้ด้วย : มี.ย.2540)



9. ให้กรมที่ดินควบคุมโครงการที่อยู่อาศัยเกิดใหม่
10. ลดหย่อนภาษีการโอนหนี้ให้กับประชาชนทั่วไป
11. ปรับโครงสร้างภาษี เพื่อลดการเก็บภาษีซ้ำซ้อน
12. ปรับลดค่าธรรมเนียมการโอนจากร้อยละ 2 เหลือร้อยละ 0.25
13. ให้หน่วยงานราชการปรับระบบการทำงานให้รวดเร็วขึ้น
14. ออกมาตรการผังเมืองควบคุมจำนวนโครงการเปิดใหม่ในแต่ละพื้นที่
15. ให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยและโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2540 แล้วเก็บไว้ขายต่อภายในระยะเวลา 10 ปี จะได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้จากการขายที่อยู่อาศัย
16. ออกกฎหมายเพื่อให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สามารถแปลงสินทรัพย์เป็นตราสารหนี้ เพื่อจำหน่ายให้บุคคลต่างๆ ได้ (Securitization) เพื่อให้ธุรกิจมีสภาพคล่องทางการเงินมากขึ้น
17. ให้ต่างชาติถือกรรมสิทธิ์อาคารชุดได้ 100% จากที่ถือครองได้ไม่เกิน 40% และอนุญาตให้คนต่างด้าวถือกรรมสิทธิ์ในที่ดินเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยได้ไม่เกิน 1 ไร่  
( มาตรการเพิ่มอุปสงค์ให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ช่วยได้แค่ไหน?, 2540 : 1-6 ; จับตา มาตรการรัฐ ฟันอสังหาฯ ได้จริงหรือไม่, 2540 : 59-60 ; 10 มาตรการฟื้นฟูอสังหาริมทรัพย์ฯ, 2540 : 11 ; ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์:ภาวะและแนวโน้มปี 40, 2540 : 21 ; อสังหาฯ ปี 40: ธุรกิจมีแต้มว...รอโอกาสฟื้นตัว, 2540 : 34.)

แม้ว่ามาตรการแก้ไขวิกฤตการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขณะนี้บางมาตรการจะเป็นการแก้ไขและฟื้นฟูสภาพคล่องทางการเงินให้กับธนาคาร ตลาดเงิน ตลาดทุน รวมถึงระบบเศรษฐกิจของประเทศมากกว่าจะเป็นกลไกในการกระตุ้นตลาดการค้าอสังหาริมทรัพย์ในสายตาของนักพัฒนาที่ดินบางรายก็ตามที่ แต่ก็ได้รับความคาดหวังกันไว้ว่ามาตรการต่างๆดังกล่าวคงเข้ามามีส่วนช่วยคลี่คลายสถานการณ์และภาวะซบเซาของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้ดีขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการเองก็จำเป็นต้องมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นด้วยการแสดงออกถึงวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล และใช้ความระมัดระวังในการขยายธุรกิจเพื่อไม่ก่อให้เกิดปัญหาขึ้นมาในภายหลัง เนื่องจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง เพราะตั้งอยู่บนความอ่อนไหวต่อสถานการณ์ทางเศรษฐกิจการเมือง และความเปลี่ยนแปลงในตลาดค่อนข้างมาก

### บทบาทของการโฆษณาโครงการที่อยู่อาศัย

การใช้จ่ายบโฆษณาที่ผ่านมายของโครงการที่อยู่อาศัยมีปริมาณการใช้ขบอยู่ในอันดับสูงสุดมาตลอด เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูง มีกำไรมาก ประกอบกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคก็มีได้มีกันบ่อยๆ ทั้งนี้ต้องใช้เงินลงทุนสูงขึ้นไปด้วย การโฆษณาจึงเป็นเครื่องมือสำคัญในการบอกเล่าสรรพคุณของโครงการ เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจของผู้บริโภค ที่ผ่านมา

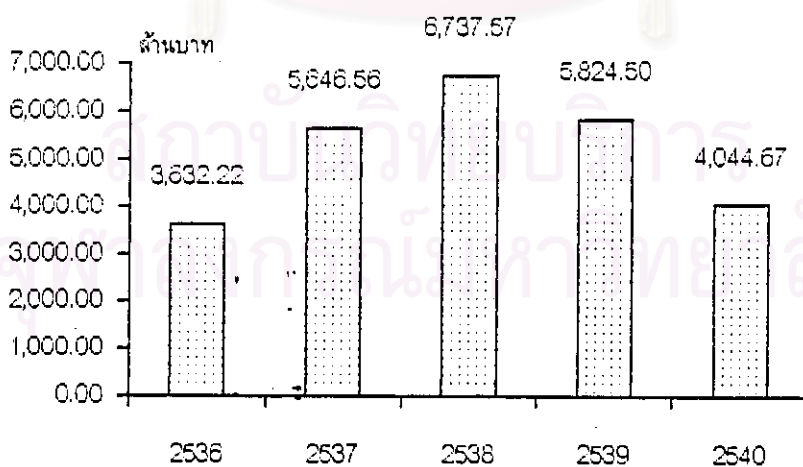
โครงการที่อยู่อาศัยจะกำหนดงบประมาณประมาณ 2-4% ของยอดขาย และเนื่องจากปริมาณงบที่ใช้เป็นจำนวนมากจึงเท่ากับเป็นแหล่งรายได้สำคัญและถือเป็นลูกค้ารายสำคัญของธุรกิจโฆษณาต่างๆ ทั้งตัวแทนโฆษณา บริษัทผลิตโฆษณาและสื่อโฆษณาต่างๆ ดังจะเห็นว่า 80% ของป้ายโฆษณากลางแจ้ง (สื่อบิลบอร์ด) เป็นโฆษณาอสังหาริมทรัพย์ สื่อหนังสือพิมพ์ก็เต็มไปด้วยโฆษณาเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเป็นส่วนใหญ่ รวมทั้งสื่ออื่นๆ อีกมาก

แม้ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะประสบกับปัญหาสภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอย ทำให้โครงการที่อยู่อาศัยซบเซาตามไปด้วย แต่ก็พบว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังคงเป็นธุรกิจที่ใช้งบโฆษณาสูงเป็นอันดับต้นๆ พิจารณาจากโครงการที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวใหม่ในตลาดปี 2538 จะมีจำนวนลดลงเป็นอย่างมาก เนื่องจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ แต่เป็นที่น่าสังเกตว่างบโฆษณายังอยู่ในระดับสูง โดยยอดรวมโฆษณาที่อยู่อาศัยในปี 2538 พบว่ามีจำนวนสูงถึง 6,737.57 ล้านบาท ในขณะที่ปี 2537 มีงบโฆษณาที่อยู่อาศัยจำนวนรวมทั้งสิ้น 5,646.56 ล้านบาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่าต้นทุนค่าโฆษณาได้เพิ่มสูงขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2539 : 37)

จากภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาต่อเนื่องมาจากปี 2538 อันส่งผลให้อัตราการขายตัวของธุรกิจโฆษณาในปี 2539 ชะลอตัว ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการใช้งบโฆษณาอย่างมีประสิทธิภาพ มีการเลือกสื่อที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น โดยเฉพาะในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งยังคงเป็นธุรกิจที่มีการใช้งบโฆษณาสูงสุด ในแนวโน้มที่ลดลงจากปีที่ผ่านมา

#### แผนภูมิที่ 5

งบโฆษณาโครงการที่อยู่อาศัย ปี 2536-2540



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลคู่แข่งดาต้าแบงก์

ตารางที่ 1

กลุ่มสินค้าที่มีการใช้งบโฆษณาสูงสุด 5 อันดับแรก  
ในช่วงครึ่งปีแรก 2539 เปรียบเทียบกับในช่วงครึ่งปีแรก 2540

ปี 2539		ปี 2540	
1. อสังหาริมทรัพย์	2,181,789,000	1. ส่งเสริมภาพพจน์	1,577,149,000
2. ส่งเสริมภาพพจน์	1,429,327,000	2. อสังหาริมทรัพย์	1,305,454,000
3. อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน	1,023,845,000	3. เครื่องดื่มแอลกอฮอล์	1,016,946,000
4. เครื่องดื่มแอลกอฮอล์	980,842,000	4. รถยนต์	1,011,228,000
5. รถยนต์	905,955,000	5. อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน	962,698,000

ที่มา : บ.มิเดีย ดาต้า รีเสิร์ช จก. (MDR)

จากปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา ได้ส่งผลกระทบต่อไปทั่วอย่างครบวงจร ตั้งแต่ ตัวผู้ประกอบการเอง สถาบันการเงิน ธุรกิจโฆษณา ผู้รับเหมา ผู้บริโภค รวมทั้งประเทศชาติ ส่วนได้รับผลกระทบโดยถ้วนหน้า และยังไม่เป็นที่แน่ชัดว่าจะสามารถฟื้นตัวขึ้นมาอีกได้เมื่อไร การปรับตัวในด้านต่างๆของผู้ประกอบการยังคงนำออกมาใช้อย่างต่อเนื่อง ทั้งในเรื่องของการโฆษณาเองที่แม้จะถูกพิจารณาตัดงบประมาณออกเป็นส่วนแรก เพื่อให้สามารถพยุงธุรกิจของตนให้อยู่รอด และผ่านพ้นวิกฤตินี้ไปได้ แต่การใช้งบโฆษณาของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็ยังคงต้องมีอยู่ เนื่องมาจากภาวะการแข่งขันในตลาดที่ยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง แม้จะมีการชะลอตัวลงก็ตามจึงเป็นที่น่าสนใจว่ากลยุทธ์โฆษณาในรูปแบบใดที่ผู้ประกอบการนำมาใช้ท่ามกลางความอึมครึมของตลาด ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันเช่นนี้ เรียกได้ว่าเป็นสิ่งที่ทำลายความสามารถของผู้ประกอบการในธุรกิจนี้เป็นอย่างมาก จึงเป็นที่มาของการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ เพื่อค้นหาให้เห็นแนวทางในการเลือกใช้กลยุทธ์การโฆษณาของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในสภาวะเศรษฐกิจถดถอยในปัจจุบันว่าจะเป็นไปได้ในรูปแบบใด และจะมีความแตกต่างกับช่วงเวลาเศรษฐกิจอยู่ในภาวะที่เป็นปกติหรือไม่อย่างไร ดังจะได้ทำการศึกษาต่อไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษากลยุทธ์การโฆษณาโครงการที่อยู่อาศัยในสภาวะเศรษฐกิจปกติ
2. เพื่อศึกษากลยุทธ์การโฆษณาโครงการที่อยู่อาศัยในสภาวะเศรษฐกิจถดถอย
3. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบกลยุทธ์การโฆษณาของโครงการที่อยู่อาศัยในสภาวะเศรษฐกิจปกติและสภาวะเศรษฐกิจถดถอย

## ขอบเขตการวิจัย

1. การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษากลยุทธ์โฆษณาของโครงการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลเท่านั้น
2. ช่วงเวลาของสภาวะเศรษฐกิจตกตอยอยู่ในระหว่างปี พ.ศ.2538 - พ.ศ.2540 และช่วงเวลาของสภาวะเศรษฐกิจปกติอยู่ในระหว่างปี พ.ศ.2536 - พ.ศ.2537
3. โครงการที่อยู่อาศัยที่นำมาศึกษาในครั้งนี้ได้กำหนดให้เป็นโครงการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่มีเงินทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 500 ล้านบาทขึ้นไปเพื่อตัดปัญหาความไม่สม่ำเสมอของการพัฒนาโครงการ โดยเป็นโครงการของบริษัททั้งที่จดทะเบียนและไม่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อคัดเลือกเฉพาะโครงการที่มีปริมาณการใช้งบโฆษณาสูงสุด 10 อันดับแรก ในช่วง พ.ศ.2536-2540

## ข้อสันนิษฐาน

1. ในสภาวะเศรษฐกิจตกตอย การสร้างสรรค์งานโฆษณาของโครงการที่อยู่อาศัยจะเน้นการให้ข้อมูลความเป็นจริงเพื่อจูงใจด้านเหตุผลมากกว่าการให้ข้อมูลเพื่อจูงใจด้านอารมณ์
2. ในสภาวะเศรษฐกิจตกตอยส่งผลให้ปริมาณการใช้งบโฆษณามีจำนวนลดลง แต่เมื่อเปรียบเทียบการใช้งบโดยรวมกับสินค้าอื่นแล้ว โครงการที่อยู่อาศัยยังมีการใช้งบโฆษณาสูงอยู่ในอันดับต้นๆ
3. ในสภาวะเศรษฐกิจตกตอย การเลือกใช้สื่อโฆษณาของโครงการที่อยู่อาศัยจะใช้สื่อเฉพาะกิจ (Direct Media) เช่น โปสเตอร์, โทรเรคเคอแมส ฯลฯ มากกว่าการเลือกใช้สื่อมวลชน (Mass Media)

## นิยามศัพท์

**กลยุทธ์การโฆษณา** หมายถึง การตัดสินใจดำเนินการโฆษณา ตั้งแต่เรื่องของการกำหนดวัตถุประสงค์การโฆษณา การสร้างสรรค์งานโฆษณา การกำหนดงบประมาณการโฆษณาและการเลือกใช้สื่อโฆษณา เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาด

**โครงการที่อยู่อาศัย** หมายถึง โครงการพัฒนาที่ดินและก่อสร้างที่อยู่อาศัยในรูปแบบของบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์และคอนโดมิเนียม

**สภาวะเศรษฐกิจปกติ** หมายถึง ช่วงเวลาที่อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศอยู่ในภาวะปกติ ฐานะการเงินของประเทศมั่นคง มีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ธุรกิจสาขาต่างๆในประเทศสามารถดำเนินงานอย่างเป็นปกติและมีการแข่งขันกันตามภาวะของตลาด

**สภาวะเศรษฐกิจถดถอย** หมายถึง ช่วงเวลาที่อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศอยู่ในภาวะชะลอตัวลง เสถียรภาพทางเศรษฐกิจลดลง ส่งผลกระทบต่อการทำงาน of ธุรกิจสาขาต่างๆในประเทศ ซึ่งบางธุรกิจยังคงมีการแข่งขันกันในภาวะตลาดที่ถดถอย



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย