

บทที่ 4

ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัย

ในบทนี้จะเป็นการศึกษาถึงภาพรวมและลักษณะของตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ทั้งพัฒนาการของตลาดที่อยู่อาศัย ปัจจัยที่ส่งผลต่อตลาดที่อยู่อาศัยทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทาน สถานภาพทั่วไป ภาวะในปัจจุบัน และทิศทางของตลาดที่อยู่อาศัยในอนาคต ตลอดจนนโยบายของภาครัฐที่เกี่ยวข้อง โดยใช้การวิเคราะห์เชิงพรรณนาจากวารสาร งานวิจัย และเอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์นักวิชาการและผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้เห็นภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยชัดเจนยิ่งขึ้น

4.1 พัฒนาการของตลาดที่อยู่อาศัย

ตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทยเริ่มก่อตัวขึ้นราวต้นศตวรรษ 2500 โดยก่อนหน้านี้นั้นประชาชนจะนิยมสร้างบ้านอยู่อาศัยเอง ต่อมาเมื่อประเทศไทยเข้าสู่ยุคเริ่มต้นการพัฒนาอุตสาหกรรม จึงมีผู้ประกอบการจัดสรรเกิดขึ้น เนื่องจากมองเห็นช่องทางการลงทุนในลักษณะอุตสาหกรรม โดยการจัดสรรที่ดินแปลงย่อย และการก่อสร้างที่อยู่อาศัยขายให้แก่ประชาชน ซึ่งในขณะนั้นประชาชนยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองเป็นจำนวนมาก ผู้ประกอบการจัดสรรในขณะนั้นมีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 3 ประเภทใหญ่ ๆ ได้แก่ ดิเกอเว แพลตหรืออพาร์ทเมนต์ให้เช่า และธุรกิจจัดสรรที่ดินเปล่า

ในยุคเริ่มต้นของธุรกิจจัดสรรที่ดิน ช่วงปี 2500 - 2510 นั้น เจ้าของโครงการและผู้ซื้อส่วนใหญ่จะพึ่งพาเงินทุนของตนเองเป็นหลัก สถาบันการเงินต่าง ๆ ยังไม่มีบทบาทในการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการและผู้ซื้อมากนัก

ในปี 2511 ผู้ประกอบการจัดสรรที่ดิน เริ่มทำโครงการจัดสรรที่ดินพร้อมปลูกสร้างบ้านสำเร็จในรูปแบบของบ้านเดี่ยวใน “หมู่บ้านจัดสรร” โดยผู้ซื้อสามารถเข้าอยู่ได้ทันทีที่บ้านสร้างเสร็จ โดยไม่ต้องผ่อนที่ดินก่อนแล้วมาปลูกบ้านเองทีหลัง ซึ่งช่วยกระตุ้นให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจช่วงนี้มีการขยายตัวสูง จึงทำให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจบ้านจัดสรรอย่างรวดเร็ว

สถาบันการเงินต่าง ๆ เริ่มเข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนทางการเงินมากขึ้นในปี 2515 เนื่องจากรัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการผลิตที่อยู่อาศัยและแก้ไขปัญหาการขาดแคลนที่อยู่อาศัย โดยการจัดตั้งการเคหะแห่งชาติขึ้น ซึ่งทำหน้าที่หลักในการพัฒนาที่อยู่อาศัยให้กับประชาชนทั่วไป ที่มีรายได้ปานกลางและรายได้น้อย พร้อมกันนี้ได้โอนบทบาทในการจัดสรรที่ดินและที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ให้กับการเคหะแห่งชาติ โดยธนาคารอาคารสงเคราะห์หันมา มีบทบาทหลักในการเป็นธนาคารเฉพาะกิจเพื่อการให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยและผู้ประกอบการในการพัฒนาโครงการอย่างจริงจัง

ธุรกิจบ้านจัดสรรได้เริ่มเข้าสู่ภาวะถดถอยลงเมื่อเกิดวิกฤตการณ์น้ำมันครั้งแรกในปี 2516 ทำให้ราคาวัสดุก่อสร้างและค่าแรงงานสูงขึ้น อีกทั้งกำลังซื้อของประชาชนก็ลดต่ำลง ส่งผลให้การผลิตที่อยู่อาศัยในช่วงปี 2516 - 2517 มีการชะลอตัวลงอย่างเห็นได้ชัด จากนั้นธุรกิจที่อยู่อาศัยได้ฟื้นตัวและขยายตัวมากขึ้นในปี 2519 - 2521 ในช่วงนี้ผู้ประกอบการจัดสรรที่ดินมีการปรับกลยุทธ์การขายเจาะช่องว่างตลาดบ้านจัดสรรชานเมืองในยุคน้ำมันราคาแพงและต้นทุนการผลิตสูง โดยเริ่มหันมาปลูกสร้างบ้านแถวในเขตเมืองรูปแบบ "ทาวน์เฮาส์" กันมากขึ้น เพื่อลดเนื้อที่ก่อสร้างลง แต่ขายระดับราคาใกล้เคียงกับบ้านจัดสรรชานเมือง ซึ่งเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ช่วยให้ผู้ซื้อประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทางได้มากขึ้น

ในปี 2522 ได้มีการประกาศใช้พระราชบัญญัติอาคารชุด ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการจัดสรรที่ดินหาทางออกทางการตลาดได้ ส่งผลให้เริ่มในช่วงนี้มีการก่อสร้าง "โครงการอาคารชุด หรือคอนโดมิเนียม" เป็นจำนวนมาก แต่มักจะเป็นอาคารชุดราคาสูงที่อยู่ในเขตใจกลางเมือง เนื่องจากมูลค่าที่ดินในเขตเมืองสูงชันมาก ประกอบกับผู้ประกอบการเริ่มขยายการผลิตที่อยู่อาศัยรูปแบบทาวน์เฮาส์ออกไปชานเมืองปะปนกับบ้านเดี่ยวจัดสรร โดยปรับขนาดและราคาขายให้ต่ำลง เพื่อเจาะช่องว่างตลาดของผู้มีรายได้ปานกลางและรายได้น้อยให้สามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้น

ธุรกิจจัดสรรกลับซบเซาอีกครั้ง ภายหลังจากวิกฤตการณ์น้ำมันครั้งที่ 2 เมื่อต้นปี 2523 ประกอบกับธนาคารแห่งประเทศไทยได้ดำเนินมาตรการเข้มงวดกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยจำกัดเพดานสินเชื่อเพื่อการก่อสร้างลง ส่งผลให้สถาบันการเงินต่าง ๆ ซึ่งได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน รวมทั้งธนาคารอาคารสงเคราะห์ต้องชะลอการปล่อยสินเชื่อพัฒนาโครงการลงเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ได้พุ่งสูงขึ้นมาก โดยอยู่ที่ประมาณ 18 - 19% ในปี 2525

ในขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการก็ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงทั้งในด้านการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการก่อสร้าง และปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงิน ส่งผลให้โครงการจำนวนมากต้องชะลอหรือระงับโครงการลง โดยเฉพาะโครงการประเภทอาคารชุด ในช่วงนี้ผู้ประกอบการจึงได้เริ่มพัฒนาธุรกิจประเภทอาคารชุดราคาถูกและปานกลางขึ้นมา และมีการปรับยุทธศาสตร์การผลิตที่สำคัญ คือ การแบ่งโครงการเป็นเฟสย่อยมากขึ้น และมีการก่อสร้างตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเท่านั้น จะไม่มีการสร้างเพื่อขายมากนัก นอกจากนี้ยังมีการสร้างทาวน์เฮาส์แทนที่บ้านเดี่ยวมากขึ้นตามลำดับ โดยกระจายที่ตั้งโครงการในย่านทำเลต่าง ๆ ในเขตชานเมืองมากขึ้น

ตลาดที่อยู่อาศัยเริ่มฟื้นตัวขึ้นในช่วงสั้น ๆ ในปี 2526 เนื่องจากสถาบันการเงินต่าง ๆ เริ่มมีสภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ปรับตัวลดลงบ้างแต่ยังทรงตัวอยู่ในระดับที่สูงประมาณร้อยละ 17 - 18 แต่ในปี 2527 ตลาดที่อยู่อาศัยกลับซบเซาลง เนื่องจากนโยบายลดค่าเงินบาทของรัฐบาลและนโยบายการจำกัดสินเชื่อสิ่งหาริมทรัพย์ของธนาคารแห่งประเทศไทยโดยกำหนดให้สินเชื่อขยายตัวได้ไม่เกินร้อยละ 18 และให้มีการควบคุมการปล่อยสินเชื่อสิ่งหาริมทรัพย์บางประเภทเป็นพิเศษ รวมถึงการปรับโครงสร้างภาษีครั้งใหญ่ในเดือนมีนาคม 2528 ทำให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ภาคเอกชนชะลอการลงทุนลง รวมทั้งกำลังซื้อของประชาชนก็หดตัวลงค่อนข้างมาก ภาวะการขายซบเซาลงอย่างมาก และผู้ประกอบการจัดสรรที่ดินต่างประสบกับปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนอย่างรุนแรง ต้นทุนการก่อสร้างและต้นทุนการกู้เงินจากต่างประเทศสูงขึ้น ในช่วงนี้โครงการคอนโดมิเนียมหลายโครงการต้องหยุดการก่อสร้างเพราะขาดเงินทุนหมุนเวียน ตลาดที่อยู่อาศัยจึงตกอยู่ในภาวะซบเซาต่อเนื่องมาจนถึงปี 2529

จากนั้นตลาดที่อยู่อาศัยเริ่มฟื้นตัวในช่วงกลางปี 2529 เนื่องจากรัฐบาลได้กำหนดนโยบายเร่งรัดการพัฒนาที่อยู่อาศัยเป็นแนวทางในการฟื้นฟูและพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ โดยมีมาตรการต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมการมีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยของประชาชนอย่างจริงจังมากขึ้น ประกอบกับนโยบายการส่งเสริมการขายการค้าและการลงทุนไปยังต่างประเทศซึ่งส่งผลให้เศรษฐกิจของประเทศมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว มีสภาพคล่องทางการเงินสูง อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ ซึ่งเป็นการเพิ่มอำนาจซื้อและกระตุ้นความต้องการซื้อให้ขยายตัวมากขึ้น นับได้ว่าในช่วงปี 2530 - 2533 เป็น "ยุคทอง" ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์รวมถึงตลาดที่อยู่อาศัยด้วยเช่นกัน โดยในช่วงที่ตลาดที่อยู่อาศัยขยายตัวเป็นอย่างมากได้ส่งผลให้ราคาที่ดินและที่อยู่อาศัย

เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และเกิดสภาพการเก็งกำไรอย่างแพร่หลายทั้งนักลงทุน ผู้ประกอบการ รวมถึงผู้ซื้อ ซึ่งเป็นการซื้อโดยไม่มีความต้องการเพื่ออยู่อาศัยจริงหรือเรียกว่ามีอุปสงค์เทียมเกิดขึ้น

เมื่อเกิดวิกฤตการณ์สงครามอ่าวเปอร์เซียในเดือนสิงหาคม ปี 2533 ภาวะเศรษฐกิจทั่วโลกได้ชะลอตัวลง ประกอบกับภาวะทางการเมืองในประเทศที่ไม่เอื้ออำนวย (พฤษภาทมิฬ) ส่งผลให้สภาพคล่องทางการเงินฝืด อัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้น สภาพเก็งกำไรดังกล่าวได้ชะงักลง ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จึงเริ่มถดถอยลงในปลายปี 2533 และตกต่ำเรื่อยมาจนเริ่มฟื้นตัวขึ้นในปี 2536 เนื่องจากรัฐบาลมีนโยบายกระตุ้นตลาดที่อยู่อาศัยทั้งทางด้านผู้บริโภคและผู้ประกอบการ รวมทั้งนโยบายส่งเสริมการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลางโดยภาคเอกชน (โครงการบ้าน BOI) ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการบางส่วนปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น โดยจะมุ่งพัฒนาที่อยู่อาศัยราคาไม่แพงขึ้นมาแทน ผู้ประกอบการขนาดเล็กจะเน้นกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนมากขึ้น โดยเฉพาะผู้มีรายได้น้อย ส่วนผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะปรับเปลี่ยนสินค้าเพื่อความอยู่รอด เช่น การแปรสภาพอาคารชุดพักอาศัยราคาแพงเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และเน้นอาคารชุดใจกลางเมือง เป็นต้น

ในขณะที่มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจสูง อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลดต่ำลงมาก และราคาที่ดินโดยทั่วไปค่อนข้างทรงตัว จึงส่งผลให้เกิดการซื้อในลักษณะเก็งกำไรขึ้นอีก ในขณะเดียวกันก็เป็นแรงกระตุ้นให้ผู้ประกอบการขยายการลงทุนโดยเปิดโครงการใหม่เป็นจำนวนมาก จนทำให้เกิดอุปทานส่วนเกินหรือภาวะบ้านล้นตลาดอย่างชัดเจนในปี 2536 - 2537

ตลาดที่อยู่อาศัยเริ่มถดถอยในปี 2538 และประสบกับภาวะตกต่ำอย่างรุนแรงในช่วงปี 2539 - 2540 ซึ่งมีสาเหตุมาจากปัจจัยภายในและภายนอกของธุรกิจ กล่าวคือ มีการสะสมของอุปทานส่วนเกินเป็นจำนวนมากจากการเร่งขยายการลงทุนของผู้ประกอบการในอดีตโดยเฉพาะในปี 2536 - 2537 และอีกสาเหตุหนึ่งมาจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ ความไม่พร้อมในการเปิดเสรีทางการเงินของประเทศไทยจนประสบกับวิกฤตเศรษฐกิจและวิกฤตการณ์ทางการเงินในปี 2540 รวมไปถึงการดำเนินนโยบายทางการเงินที่เข้มงวดในการแก้ไขปัญหาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ

ในขณะนั้นเกิดการขาดสภาพคล่องทางการเงิน สถาบันการเงินมีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้นโดยเฉพาะสินเชื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และสินเชื่อที่อยู่อาศัย อัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น กำลังซื้อของประชาชนหดตัวตามสภาพเศรษฐกิจ และมีความสามารถในการผ่อนชำระ

สินเชื่อที่อยู่อาศัยลดลงมาก ทำให้ผู้ประกอบการชะลอการลงทุนในโครงการใหม่ประกอบกับความต้องการที่อยู่อาศัยหดตัวลงอย่างรุนแรง ส่งผลให้สภาพอุปทานส่วนเกินที่มีต่อเนื่องมานานยังคงดำรงอยู่ และราคาที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มลดลงอย่างเห็นได้ชัด

ตลาดที่อยู่อาศัยดำเนินอยู่ในภาวะตกต่ำเรื่อยมา จนกระทั่งถึงจุดตกต่ำที่สุดในปี 2542 และได้ฟื้นตัวต่อเนื่องมาเป็นลำดับ ซึ่งเห็นได้ชัดเจนตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา โดยมีปัจจัยที่สนับสนุนการฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัยที่สำคัญคือ การขยายตัวทางเศรษฐกิจ อัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับต่ำ มีสภาพคล่องทางการเงินสูง สถาบันการเงินแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อโดยเฉพาะสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยซึ่งมีความเสี่ยงต่ำ ความต้องการที่อยู่อาศัยที่แท้จริงที่เพิ่มขึ้น ตลอดจนจรรยาบรรณของประชากรที่เพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจ

นอกจากนี้ มาตรการฟื้นฟูอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐก็นับเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ช่วยกระตุ้นให้ธุรกิจที่อยู่อาศัยฟื้นตัวขึ้น เช่น การลดหย่อนค่าจดทะเบียนโอนอสังหาริมทรัพย์และปรับลดอัตราภาษีที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายที่อยู่อาศัย การขยายระยะเวลาในการกู้เงินสำหรับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ตลอดจนการสร้างที่อยู่อาศัยราคาถูกและดอกเบี้ยต่ำตามโครงการบ้านเอื้ออาทร

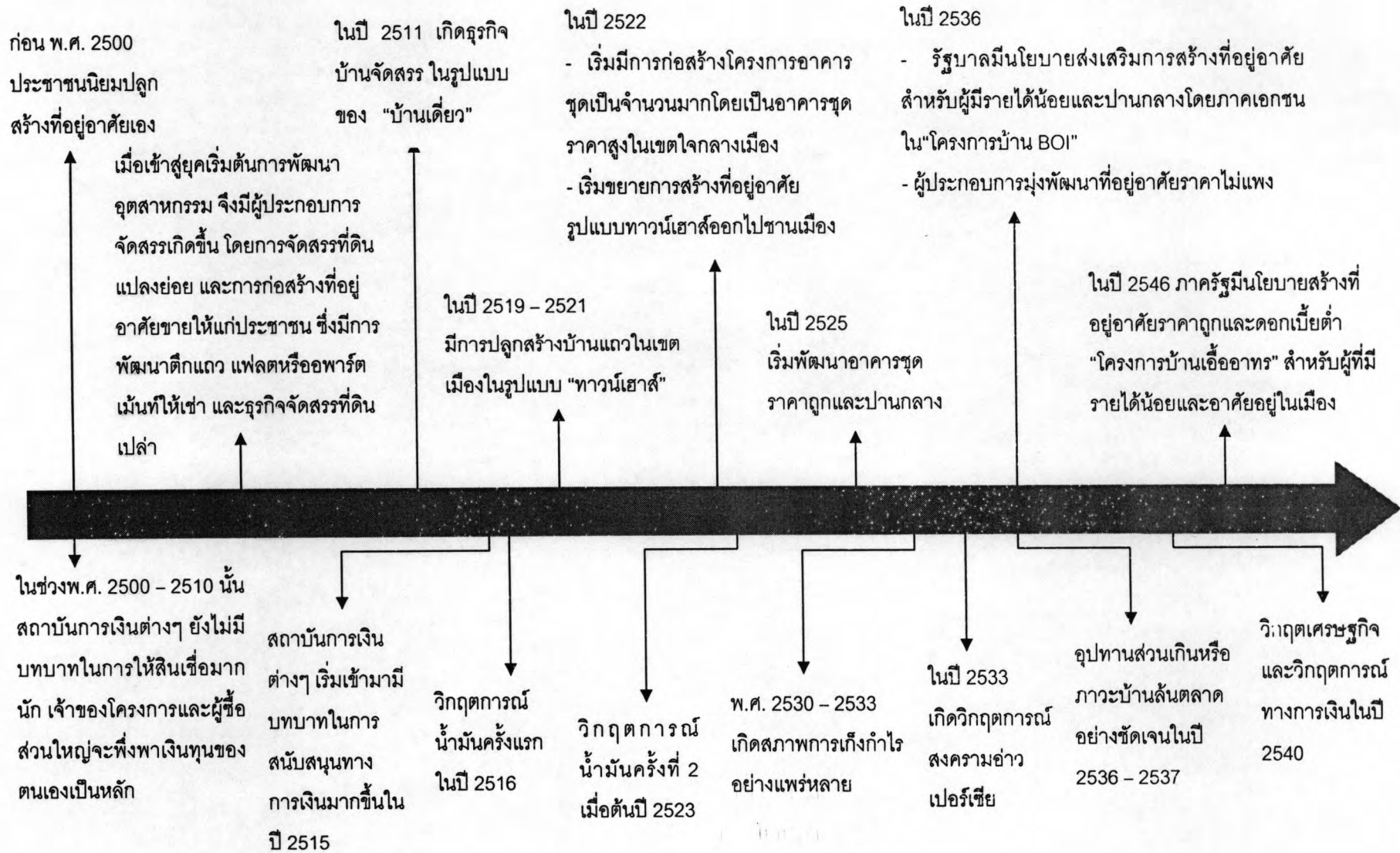
ในปี 2546 ตลาดที่อยู่อาศัยมีการขยายตัวในเกณฑ์สูง โดยปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อการขยายตัวยังคงมากจากภาวะอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่ในระดับต่ำ ซึ่งเป็นการเพิ่มอำนาจซื้อให้แก่ผู้บริโภคจากการลดภาระการผ่อนชำระต่องวด และการมีสภาพคล่องทางการเงินสูง ธนาคารพาณิชย์แข่งขันกันปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย นอกจากนี้ มาตรการจากภาครัฐยังส่งผลให้มีการเร่งการโอนที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนมากก่อนที่มาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมการซื้ออสังหาริมทรัพย์จะสิ้นสุดลงในเดือนธันวาคม 2546 โดยมีประมาณร้อยละ 25 ของมูลค่าการซื้อขายที่ดินทั่วประเทศ

ในช่วงนี้ เริ่มมีอุปทานใหม่เข้าสู่ตลาดมากขึ้นทั้งในรูปของการขายเฟสใหม่ในโครงการเดิมและเปิดโครงการใหม่ซึ่งเน้นโครงการขนาดเล็ก-ปานกลาง เพื่อให้ปิดยอดขายได้เร็วขึ้น และไม่นับการซื้อที่ดินสะสมมากเกินความจำเป็นดังเช่นในอดีต เพื่อรองรับอุปสงค์ที่แท้จริงที่ยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง สำหรับราคาที่อยู่อาศัยเริ่มปรับตัวสูงขึ้นตามแรงกดดันของต้นทุนวัสดุก่อสร้าง โดยเฉพาะเหล็กและปูนเป็นสำคัญ

การขยายตัวของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2547 ยังคงอยู่ในเกณฑ์ดี แม้ว่าการขยายตัวจะชะลอลงจากปี 2546 เนื่องจากการสิ้นสุดมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ดี ในช่วงครึ่งหลังของปี 2547 นี้ การขยายตัวของตลาดที่อยู่อาศัยในระดับราคาสูงได้ชะลอตัวลงและพบว่าตลาดบ้านเดี่ยวระดับราคาสูงสุดได้ถึงจุดอิ่มตัวแล้ว สำหรับราคาที่อยู่อาศัยนั้นยังคงเพิ่มขึ้นตามความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง และต้นทุนวัสดุก่อสร้างที่สูงขึ้น

ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2548 ชะลอตัวลงจากปีก่อนตามอุปสงค์ที่ลดลงเนื่องจากการเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันและอัตราดอกเบี้ยในช่วงขาขึ้น ซึ่งส่งผลให้ผู้บริโภคบางส่วนชะลอการซื้อที่อยู่อาศัยออกไปเนื่องจากคำนึงถึงความสามารถในการผ่อนชำระในอนาคต นอกจากนี้ยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่เปลี่ยนไปตามกำลังซื้อและสภาพแวดล้อม โดยต้องการที่อยู่อาศัยที่มีขนาดเล็กลง มีความสะดวกในการเดินทาง ใกล้สถานที่ทำงานและมีสาธารณูปโภคที่ดี อย่างไรก็ตามอุปสงค์ส่วนใหญ่มาจากความต้องการที่อยู่อาศัยที่แท้จริง และสอดคล้องกับอุปทานที่ลดลงเนื่องจากผู้ประกอบการมีการปรับตัวต่อภาวะต้นทุนที่สูงขึ้นโดยชะลอโครงการลงทุนออกไปและมีการประเมินสถานการณ์ก่อนการลงทุน โดยพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีขนาดเล็กลงและราคาต่ำลงมากขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของผู้บริโภค ทางด้านราคาที่อยู่อาศัยนั้นยังคงเพิ่มขึ้นตามราคาวัสดุก่อสร้างและราคาน้ำมันที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปีก่อน

จะเห็นได้ว่า ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยมีการเปลี่ยนแปลงสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ โดยมีลักษณะรุ่งเรืองและตกต่ำขึ้นลงเป็นวัฏจักรอยู่เสมอตามการขับเคลื่อนของอุปสงค์และอุปทาน รวมถึงปัจจัยภายนอกอื่น ๆ ที่เข้ามากระทบ โดยจะกล่าวถึงลักษณะของวัฏจักรตลาดที่อยู่อาศัยในหัวข้อถัดไป



แผนภาพที่ 4.1 พัฒนาการตลาดที่อยู่อาศัย

4.2 วัฏจักรตลาดที่อยู่อาศัย (Housing Cycle)¹

หากพิจารณาพัฒนาการของตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทยที่ผ่านมา จะพบว่า วัฏจักรของตลาดอสังหาริมทรัพย์ซึ่งรวมถึงตลาดที่อยู่อาศัยนั้น มีการเคลื่อนไหวที่สอดคล้องกับวัฏจักรเศรษฐกิจอย่างใกล้ชิด โดยมีลักษณะเป็นวงจรธุรกิจ กล่าวคือ มีการเคลื่อนไหวในลักษณะวงจรรุ่งเรืองและตกต่ำ (Boom and Bust Cycle) ซึ่งนับว่าเป็นธรรมชาติของตลาดอสังหาริมทรัพย์และตลาดที่อยู่อาศัย ทั้งนี้วงจรรุ่งเรืองและตกต่ำของตลาดที่อยู่อาศัยประกอบด้วย 4 ช่วงย่อย ดังนี้

1) ช่วงฟื้นตัว (Recovering Period)

เมื่อตลาดที่อยู่อาศัยอยู่ในภาวะตกต่ำ เกิดภาวะล้นตลาด ราคาที่อยู่อาศัยอยู่ในระดับที่ตกต่ำมาก รัฐบาลมักจะทำให้มาตรการต่าง ๆ ในการกระตุ้นตลาด เช่น นโยบายด้านภาษีอากร นโยบายด้านอัตราดอกเบี้ย หรือนโยบายส่งเสริมการลงทุน เพื่อกระตุ้นให้ภาวะเศรษฐกิจดีขึ้นซึ่งทำให้ประชาชนมีรายได้เพิ่มขึ้น

เมื่อประชาชนมีรายได้เพิ่มขึ้น ในขณะที่ราคาที่อยู่อาศัยอยู่ในระดับต่ำ จึงทำให้ประชาชนมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้นโดยเปรียบเทียบและเกิดความต้องการซื้อขึ้นใหม่ ซึ่งจะช่วยดูดซับที่อยู่อาศัยส่วนเกินในตลาดให้ลดลง ตลาดที่อยู่อาศัยจึงเริ่มฟื้นตัวจากภาวะตกต่ำ และส่งผลให้มีการลงทุนในโครงการใหม่เพิ่มขึ้น ราคาที่ดินและที่อยู่อาศัยเริ่มมีแนวโน้มขยับตัวสูงขึ้น

2) ช่วงเฟื่องฟูหรือช่วงบูม (Boom Period)

ในช่วงที่สอง ราคาที่ดินและที่อยู่อาศัยจะพุ่งสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว เนื่องจากมีการกว้านซื้อทั้งจากผู้ประกอบการและนักเก็งกำไร ในขณะที่เดียวกันความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยจะเพิ่มสูงขึ้นมากจนอุปทานที่มีอยู่ในตลาดสนองตอบไม่ทัน ผลักดันให้ราคาที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้นอีก ซึ่งเป็นการกระตุ้นให้ผู้ประกอบการจัดสรรหันมาลงทุนทำการผลิตเพิ่มขึ้น เพราะสามารถขายได้ดีและมีกำไรสูง ในขณะที่เดียวกันก็เป็นการกระตุ้นให้เกิดการซื้อโดยไม่มีความจำเป็นในการอยู่อาศัยที่แท้จริง แต่เป็นการซื้อเพื่อมุ่งเก็งกำไรมากขึ้นเนื่องจากราคาที่ดินและที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วตามที่ได้กล่าวมาแล้ว

¹ "วงจรรุ่งเรืองและตกต่ำของธุรกิจที่อยู่อาศัย," วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 3,8 (มกราคม-มีนาคม 2540): 1-31.

นอกจากนั้น สถาบันการเงินยังแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อกันเป็นจำนวนมาก เนื่องจากความเสี่ยงในด้านสินเชื่อต่ำ จากการใช้มูลค่าทรัพย์สินซึ่งใช้เป็นหลักประกันมีแนวโน้มสูงขึ้นตลอดเวลา ภาวะที่ง่ายขายคล่อง ทำให้ผลตอบแทนการลงทุน หรือกำไรของผู้ประกอบการ หรือนักเก็งกำไรมีมากขึ้น

ในภาวะที่เฟื่องฟูเช่นนี้ จะกระตุ้นให้เกิดผู้ประกอบการหรือนักเก็งกำไรรายใหม่ เพิ่มมากขึ้นเนื่องจากเห็นว่าการพัฒนาโครงการในช่วงนี้สามารถทำกำไรได้สูง ในขณะที่ผู้ประกอบการรายเก่าก็จะเร่งขยายการลงทุนเพิ่มขึ้น โดยการแสวงหาและจัดซื้อที่ดินเพิ่มขึ้น เพื่อสะสมไว้จัดสรรโครงการในระยะยาวต่อไป เนื่องจากคาดว่าราคาที่ดินจะเพิ่มสูงขึ้นอีก

3) ช่วงฝ่อหรือช่วงถดถอย (Recession Period)

เนื่องจากพฤติกรรมการเก็งกำไรในช่วงเฟื่องฟู ซึ่งทำให้ราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มสูงขึ้นมากจนกำลังซื้อของประชาชนตามไม่ทัน ในช่วงนี้จึงมีปริมาณการผลิตที่อยู่อาศัยมากเกินไป ความต้องการ (Over Supply) ผู้ประกอบการแข่งขันกันใช้กลยุทธ์ทางการตลาดและการขายอย่างรุนแรงเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาด ส่งผลให้ราคาขายที่ดินและที่อยู่อาศัยที่เคยพุ่งสูงในช่วงเฟื่องฟูจะค่อย ๆ ชะลอลดตัวลง จนกระทั่งราคาค่อนข้างทรงตัว และไม่คุ้มกับการลงทุนเพื่อขายต่ออีกต่อไป เพราะมูลค่าเพิ่มของทรัพย์สินจะลดต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ทำยที่สุดการซื้อเพื่อเก็งกำไรจะหายไปจากตลาด ลักษณะของการซื้อจะกลายเป็นการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงเท่านั้น

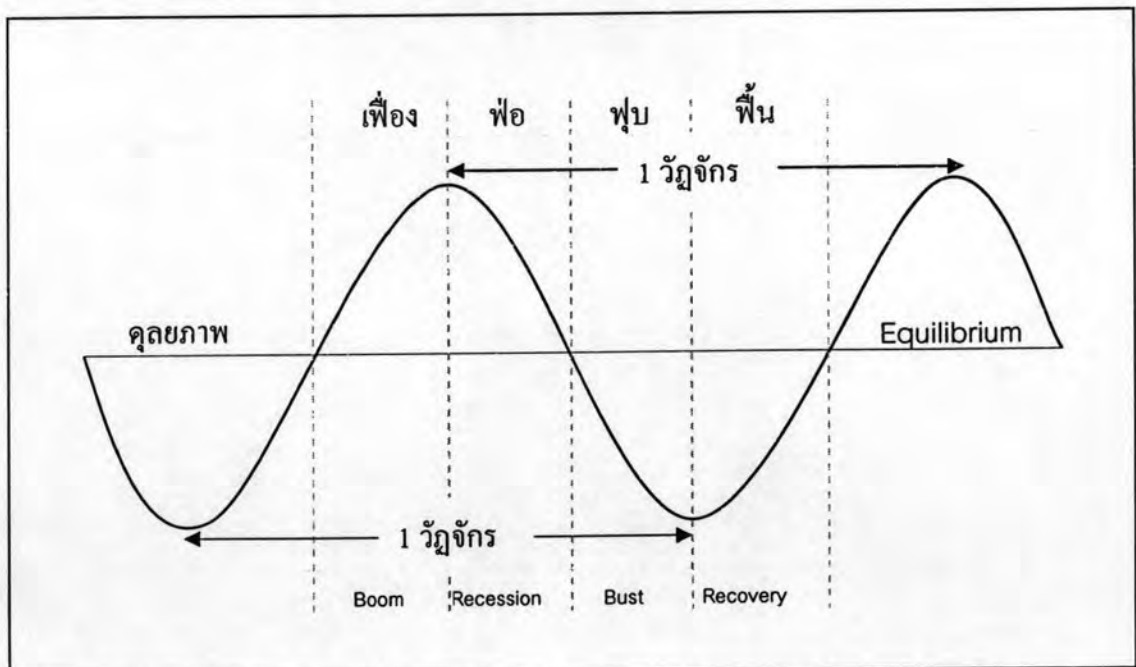
ผลจากการปรับตัวที่สูงขึ้นมากของราคาที่อยู่อาศัยในช่วงตลาดบูมนี้ ทำให้ประชาชนทั่วไปไม่สามารถซื้อหาที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยจริงได้ เนื่องจากรายได้มีได้เพิ่มขึ้นทันกับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้น ดังนั้น ความต้องการซื้อโดยรวมจึงหดตัวอย่างเห็นได้ชัด

ในระยะนี้ แม้ว่าผู้ประกอบการจัดสรรจะตระหนักถึงภาวะหดตัวของความต้องการซื้อ แต่ก็มักจะสายเกินไป เนื่องจากโครงการได้เริ่มต้นแล้ว โดยมีการซื้อที่ดิน ขออนุญาตจัดสรร โฆษณาขาย รวมทั้งได้กู้เงินกับสถาบันการเงิน และมีการลงมือก่อสร้างไปแล้ว ดังนั้น จึงจำเป็นต้องเดินหน้าทำโครงการต่อไป ทั้ง ๆ ที่รู้ว่าขายได้ยากและกำไรจะลดลง ส่วนการทำโครงการใหม่ที่สามารถระงับโครงการได้ทัน หรือชะลอการเปิดตัวไว้ก่อนได้ ผู้ประกอบการก็จะเริ่มปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ตลาด

4) ช่วงฟุบหรือช่วงตกต่ำ (Bust Period)

ในช่วงนี้ แม้ว่าโครงการใหม่จะเกิดขึ้นน้อยลง แต่โครงการเก่าที่ต้องทำการก่อสร้างให้แล้วเสร็จยังมีอยู่มาก และปริมาณเหลือขายยังมีมาก ในขณะที่กำลังซื้อยังคงหดตัว ทำให้ราคาที่ดินและที่อยู่อาศัยทรงตัวต่อไปแม้ว่าต้นทุนการผลิตจะสูงขึ้น และหากมีสถานการณ์ใดก็ตามที่ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของประชาชนเข้ามาสมทบ เช่น ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ภาวะตลาดหุ้นซบเซา ภาวะเงินดิ่งตัวและอัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้นมาก เกิดความไม่สงบในประเทศหรือต่างประเทศ ภาวะว่างงาน หรือภาวะอุบัติเหตุต่าง ๆ เกิดขึ้นด้วยแล้ว ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยที่อยู่ในช่วงถดถอยก็จะเข้าสู่ "ภาวะตกต่ำ" หรือหากภาวะนี้ดำรงอยู่นานก็จะเกิด "ภาวะวิกฤต" เกิดขึ้น กล่าวคือ จะมีที่อยู่อาศัยที่เหลือขายหรือล้นตลาดอยู่มาก ราคาที่อยู่อาศัยและที่ดินจะลดลง ผู้ประกอบการขาดทุน รวมถึงการค้างชำระหนี้สถาบันการเงินของทั้งผู้ประกอบการและผู้ซื้อจะสูงขึ้น จนกระทั่งเกิดภาวะที่รุนแรงที่สุด คือ การล้มละลายของผู้ประกอบการจัดสรร และการล้มละลายของสถาบันการเงินที่ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งก่อให้เกิดวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศตามมา

แผนภาพที่ 4.2 วัฏจักรตลาดที่อยู่อาศัย (Housing Cycle)



ที่มา : พัลลภ กฤตยานวัช, "ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับวัฏจักรตลาดอสังหาริมทรัพย์ (Intro to Real Estate Cycle)," วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 12,47 (ตุลาคม - ธันวาคม 2549): 21.

จะเห็นได้ว่า เมื่อความต้องการซื้อมีมากกว่าสินค้าที่มีขายอยู่ในตลาด ราคาขายก็จะเพิ่มสูงขึ้น และผู้ประกอบการมีแนวโน้มผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการซื้อเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน ในช่วงนี้ตลาดที่อยู่อาศัยจะมีการขยายตัวสูงและอยู่ในสภาวะที่อภัยขายคล่อง ซึ่งเรียกว่า “ภาวะรุ่งเรืองหรือเฟื่องฟู” แต่เมื่อมีการผลิตเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จนเกินความต้องการของผู้ซื้อ จะส่งผลให้เกิดภาวะที่อภัยขายล้นตลาด ทำให้ราคาที่อยู่อาศัยมีสภาพทรงตัวหรือลดลง เกิดการซื้อขายที่ฝืดลง ซึ่งเรียกว่า “ภาวะตลาดซบเซาหรือตกต่ำ” เมื่อเป็นเช่นนี้การผลิตที่อยู่อาศัยใหม่จะลดลงตามลำดับ จนกระทั่งเริ่มขาดแคลน ในขณะที่ความต้องการที่อยู่อาศัยเริ่มขยายตัวขึ้นมาอีก ตลาดที่อยู่อาศัยจะเริ่มฟื้นตัวและเข้าสู่ภาวะรุ่งเรืองอีกครั้ง และเกิดเป็นวงจรแห่งความรุ่งเรืองและตกต่ำ ซึ่งจะมีระยะเวลาสั้นหรือยาวนานจะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ หลายประการที่เข้ามากระทบ ซึ่งโดยทั่วไปจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลัก 2 ประการ คือ ปัจจัยด้านอุปสงค์และอุปทาน นอกจากนี้ปัจจัยภายนอกอื่น ๆ ซึ่งได้แก่ การขยายตัวทางเศรษฐกิจ ปัจจัยทางด้านการเงิน สถานการณ์ทางการเมือง ตลอดจนนโยบายภาครัฐก็เป็นปัจจัยที่มีส่วนกำหนดภาวะเฟื่องฟูและตกต่ำของตลาดที่อยู่อาศัยด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม ภาวะรุ่งเรืองและตกต่ำของตลาดที่อยู่อาศัย มักจะผันผวนขึ้นลงรุนแรงกว่าภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศค่อนข้างมาก เนื่องจากธรรมชาติของตลาดที่อยู่อาศัยที่สำคัญที่สุด คือ ระยะเวลาของกระบวนการผลิตที่ใช้เวลายาวนาน โดยรวมกระบวนการหนึ่งหากเริ่มตั้งแต่การจัดซื้อที่ดิน ก่อสร้าง และโอนกรรมสิทธิ์ให้กับผู้ซื้อ จะใช้เวลานานถึง 2 - 4 ปี ดังนั้น แม้ผู้ประกอบการจะรู้ว่าภาวะเศรษฐกิจไม่ดี กำลังซื้อชะลอตัว ก็จะไม่สามารถปรับตัวทันกับสถานการณ์ได้ เนื่องจากผู้ประกอบการได้ซื้อที่ดินและก่อสร้างไปแล้ว ดังนั้นจึงจำเป็นต้องดำเนินการต่อไปจนแล้วเสร็จ

4.3 วิวัจักรตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทย²

สำหรับวัจักรที่อยู่อาศัยในประเทศไทยในรอบ 50 ปีที่ผ่านมา (ปี พ.ศ. 2500 - 2549) มีประมาณ 7 รอบ ในแต่ละรอบวัจักรนั้นจะมีระยะเวลายาวแตกต่างกันไป โดยจะอยู่ประมาณ 5 - 10 ปี ทั้งนี้วัจักรที่อยู่อาศัยรอบที่รุนแรงที่สุด ได้แก่ รอบปี 2536 - 2542 โดยเริ่มจากการฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2536 และขยายตัวสูงมากในปี 2537 จากนั้นเริ่มถดถอยในปี 2538 จน

² พัลลภ กฤตยานวัช, “ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับวัจักรตลาดอสังหาริมทรัพย์ (Intro to Real Estate Cycle),” วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 12,47 (ตุลาคม-ธันวาคม 2549): 16-25.

เกิดวิกฤตรุนแรงในปี 2539 - 2540 และตกต่ำสุดในปี 2542 โดยภาวะตกต่ำอย่างรุนแรงดังกล่าวมีสาเหตุมาจากปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1) การเปิดเสรีตลาดการเงินและการผ่อนคลายการควบคุมด้านการเงิน

จากการที่ประเทศไทยได้ใช้นโยบายการเปิดเสรีทางการเงิน (Financial Liberalization) และการผ่อนคลายการควบคุมด้านการเงิน (Financial Deregulation) มากขึ้น ส่งผลให้เกิดการไหลเข้าของกระแสเงินทุนจากต่างประเทศจำนวนมากเข้าสู่ภาคธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากผู้ประกอบการมีช่องทางระดมเงินทุนจากต่างประเทศซึ่งมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่าในประเทศ ทำให้สามารถขยายกิจการได้อย่างรวดเร็วและกว้างขวาง นอกจากนี้ การไหลเข้า - ออกของกระแสเงินทุนต่างประเทศยังส่งผลให้เกิดภาวะผันผวนทางการเงินในประเทศที่เป็นไปตามกระแสอัตราดอกเบี้ยของโลกง่ายขึ้น

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนหนึ่งนิยมใช้เงินทุนระยะสั้นที่กู้ยืมมาจากต่างประเทศมาทำกำไรโดยอาศัยส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ย แต่เมื่ออัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้นและยอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ในขณะที่ต้องชำระคืนเงินกู้ จึงทำให้ผู้ประกอบการประสบกับปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน

2) สภาพคล่องทางการเงิน การเร่งปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยและการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยอย่างหละหลวม

เนื่องจากในปี 2536 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประกาศให้ธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนดำรงเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยงตามกฎหมายของ BIS* โดยกำหนดให้เงินกู้ที่อยู่อาศัยมีน้ำหนักความเสี่ยงร้อยละ 50 ประกอบกับการมีสภาพคล่องทางการเงินสูง ทำให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมอยู่ในระดับที่ต่ำมาก ส่งผลให้สถาบันการเงินทั้งหลายแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยอย่างมากมาย โดยมีเงื่อนไขในการปล่อยสินเชื่อที่ยืดหยุ่นขึ้น และมีความหละหลวมในการปล่อยสินเชื่อ ทั้งในส่วนของผู้ประกอบการและผู้ซื้อรายย่อย โดยไม่วิเคราะห์ถึงความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นตามมาในภาวะตลาดที่อยู่อาศัยตกต่ำ โดยเฉพาะความน่าเชื่อถือของผู้กู้ ในเรื่องรายได้และแนวโน้มความต่อเนื่องของรายได้ในอนาคต

* Bank for International Settlements

จากปัจจัยดังกล่าว นับว่าเป็นการกระตุ้นให้ประชาชนมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก ในขณะที่เดียวกันก็ทำให้ผู้ประกอบการเร่งขยายการลงทุนและเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่เป็นจำนวนมากจนเกินความต้องการของตลาด

3) ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

ในช่วงปี 2537 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ได้ลดต่ำลงมาก ซึ่งเป็นแรงกระตุ้นให้ผู้ประกอบการเร่งขยายการลงทุนโดยมีการเปิดตัวโครงการใหม่เป็นจำนวนมาก ในขณะที่ผู้บริโภคมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น ทำให้ในช่วงนี้มีการซื้อขายที่อยู่อาศัยเป็นอย่างมาก แต่ต่อมาเมื่ออัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้นในปี 2538 - 2539 จึงส่งผลให้การซื้อชะลอลง และการขายที่อยู่อาศัยในโครงการเปิดตัวใหม่ทำได้ยากขึ้น

4) ความง่ายในการเข้าสู่ธุรกิจที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการ

ในช่วงที่ผู้ประกอบการมีผลกำไรสูงจากการทำธุรกิจจัดสรร จะเป็นการดึงดูดให้มีผู้ประกอบการรายใหม่ซึ่งไม่มีประสบการณ์เข้ามาในธุรกิจนี้มากขึ้น เนื่องจากรัฐบาลไม่มีมาตรการควบคุมในเรื่องคุณสมบัติและประสบการณ์ ตลอดจนเงินทุนจดทะเบียน ส่งผลให้มีการลงทุนในโครงการที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนมากจากผู้ประกอบการทั้งรายเล็กและรายใหญ่นับพันราย

5) พฤติกรรมการเก็งกำไรของผู้บริโภค

ในช่วงปี 2536 เป็นปีที่ตลาดที่อยู่อาศัยเริ่มฟื้นตัว ได้กระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดการซื้อที่อยู่อาศัยโดยไม่มีความต้องการอยู่อาศัยจริงหรือซื้อเพื่อเก็งกำไรขึ้นมาอีกครั้ง* หลังจากที่เคยเกิดขึ้นในช่วงที่ตลาดกำลังเฟื่องฟูเมื่อปี 2530 - 2533 เนื่องจากในช่วงนี้ราคาที่ดินและที่อยู่อาศัยจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จนผู้ซื้อคิดว่าหากไม่ตัดสินใจซื้อจะทำให้ราคาที่อยู่อาศัยขยับสูงขึ้นจนไม่สามารถจะซื้อได้ในอนาคต

* จากการสำรวจของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่า มีที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จที่ปล่อยว่างโดยไม่มีกรอยู่อาศัยในช่วงเวลาระหว่างปี 2533 - 2538 (เมษายน) ประมาณ 160,000 หน่วย โดยเป็นที่อยู่อาศัยที่ผู้ประกอบการได้ขายให้แก่ผู้ซื้อไปแล้วถึงร้อยละ 87

จากภาวะการเก็งกำไรของผู้บริโภค จึงเป็นการกระตุ้นให้ผู้ประกอบการเปิดตัวโครงการใหม่ขึ้นอย่างมากมายโดยเฉพาะในปี 2537 ซึ่งส่งผลให้ที่อยู่อาศัยล้นตลาดอย่างมหาศาลในปี 2538 - 2539 ประกอบกับในขณะนั้นสภาพเศรษฐกิจหดตัว ผู้บริโภคมีกำลังซื้อลดลง และการซื้อเพื่อเก็งกำไรหรือการลงทุนระยะยาวหดตัวจากตลาด เนื่องจากราคาที่อยู่อาศัยค่อนข้างทรงตัว จึงส่งผลให้ภาวะการซื้อขายฝืดลงอย่างชัดเจนในปี 2539

6) การไม่มีข้อมูลสถิติและเครื่องชี้วัดภาวะตลาดที่อยู่อาศัยที่สำคัญ

ดังที่กล่าวมาแล้วว่า ในโครงการที่อยู่อาศัยหนึ่ง ๆ จะมีกระบวนการผลิตยาวนาน 2 - 4 ปี ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงต้องติดตามภาวะตลาดที่อยู่อาศัยอย่างใกล้ชิดเพื่อให้สามารถผลิตที่อยู่อาศัยได้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ

แม้ว่าในขณะนั้นจะมีการจัดทำข้อมูลสถิติและรายงานสถานการณ์ที่อยู่อาศัยจากสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ การเคหะแห่งชาติ และหน่วยงานภาคเอกชนบางแห่ง แต่ระบบข้อมูลดังกล่าวยังขาดความสมบูรณ์ที่จะทำให้ทราบถึงภาวะตลาดที่อยู่อาศัยได้อย่างแท้จริง ดังนั้นการขาดข้อมูลตลาดที่อยู่อาศัยที่สมบูรณ์และชัดเจนจึงมีส่วนทำให้ผู้ประกอบการตัดสินใจในการลงทุนผิดพลาด และไม่สอดคล้องกับความต้องการที่แท้จริง ดังเช่นในปี 2537 ที่มีการผลิตที่อยู่อาศัยจนล้นตลาด และก่อให้เกิดความผันผวนของตลาดอย่างรุนแรงตามมาในปี 2539 - 2540

กล่าวโดยสรุป สาเหตุหลักที่ทำให้เกิดภาวะตกต่ำอย่างรุนแรงของที่อยู่อาศัยเนื่องมาจากโครงสร้างภายในของตลาดที่อยู่อาศัยที่สะสมมาเป็นเวลานาน โดยผู้ประกอบการมีพฤติกรรมเร่งขยายการลงทุนจนเกินพอดีและเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่อย่างมากมายจนเกิดภาวะที่อยู่อาศัยล้นตลาด ในขณะเดียวกันภาคอสังหาริมทรัพย์นั้นเป็นสินทรัพย์ทุนที่สำคัญทั้งในส่วนของตัวธุรกิจเอง และในส่วนของที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอื่น ๆ เมื่อได้รับแรงกดดันจากปัจจัยภายนอก เช่น สภาพเศรษฐกิจไทยที่เริ่มชะลอตัวลงตามเศรษฐกิจโลก จึงทำให้สถานการณ์ที่เกิดขึ้นมีผลสะท้อนกลับไปสู่เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ และความมั่นคงของสถาบันการเงิน

สำหรับผลกระทบจากการเกิดอุปทานส่วนเกินในตลาดที่อยู่อาศัย ในขณะที่สภาพเศรษฐกิจหดตัวลง อัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น และสภาพคล่องทางการเงินเริ่มตึงตัว จนประสบกับภาวะวิกฤตการณ์เศรษฐกิจและวิกฤตการณ์ทางการเงินอย่างรุนแรงในปี 2540* ส่งผลให้เกิดการขาดสภาพคล่องทางการเงินเป็นอย่างมาก และสถาบันการเงินต่างเพิ่มความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น สถานการณ์ดังกล่าวมีผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคหดตัวลงมาก ในขณะที่การลงทุนในโครงการใหม่ของผู้ประกอบการหดหายไปตามกำลังซื้อ นอกจากนี้ยังเกิดการชะลอการลงทุนหรือเลิกกิจการในโครงการเก่า ทำให้ยอดขายของแต่ละโครงการชะลอตัวลง ผู้ประกอบการประสบปัญหาขาดสภาพคล่องทางการเงินจนไม่สามารถชำระหนี้กับสถาบันการเงินได้ สถานการณ์นี้ส่งผลย้อนกลับไปยังสถาบันการเงินต่าง ๆ ซึ่งต้องประสบกับปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non-performing Loans: NPL) เป็นจำนวนมากจากการปล่อยสินเชื่อในโครงการที่อยู่อาศัย จนเกิดวิกฤตการณ์สถาบันการเงินตามมาทำให้สถาบันการเงินทั้ง 56 แห่งต้องปิดกิจการลง โดยสถานการณ์ดังกล่าวได้ส่งผลกระทบต่อวิกฤติที่อยู่อาศัยที่เริ่มขึ้นในปี 2539 ให้ทวีความรุนแรงยิ่งขึ้นไปอีกในปี 2540 - 2542

วัฏจักรที่อยู่อาศัยรอบล่าสุดนั้นเริ่มขึ้นเมื่อตลาดที่อยู่อาศัยเริ่มฟื้นตัวอย่างช้า ๆ ในช่วงปี 2543 - 2544 และขยายตัวอย่างต่อเนื่องในปี 2545 - 2546 ซึ่งได้ขยายตัวสูงมากในปี 2547 และขยายตัวสูงสุดในปี 2548 จากนั้นจึงเริ่มชะลอตัวลงในปี 2549 สำหรับปัจจัยที่สนับสนุนการฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัย มีดังนี้

1) การขยายตัวทางเศรษฐกิจ

ตั้งแต่ปี 2542 เป็นต้นมาภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศเริ่มขยายตัวและปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่องตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก โดยมีเสถียรภาพทางการเงินที่ดีขึ้น อัตราเงินเฟ้ออยู่ในระดับต่ำ และสภาพคล่องทั้งระบบยังคงอยู่ในเกณฑ์สูง ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้อยู่ในเกณฑ์ต่ำและปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง สถาบันการเงินต่าง ๆ แข่งขันกันปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย

* เนื่องจากค่าเงินบาทมีความผันผวนรุนแรงจากการแข็งค่าไรค่าเงินบาทอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ต้นปี 2540 จนทางการต้องประกาศเปลี่ยนแปลงระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัว (Managed Float) ในวันที่ 2 กรกฎาคม 2540 ซึ่งค่าเงินบาทได้อ่อนตัวลงมากและส่งผลกระทบต่อภาวะขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ รวมทั้งภาระหนี้ต่างประเทศของภาคเอกชนที่เพิ่มขึ้น

2) การขยายตัวของความต้องการและกำลังซื้อที่อยู่อาศัย

เนื่องจากการขยายตัวของภาวะเศรษฐกิจโดยรวม ส่งผลให้รายได้ของประชาชนสูงขึ้น ประกอบกับภาวะอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมอยู่ในระดับต่ำ และสถาบันการเงินต่าง ๆ แข่งขันกันปล่อยสินเชื่อมากขึ้น ทำให้ประชาชนมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น และมีความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น โดยส่วนหนึ่งเป็นความต้องการที่สะสมมาจากที่ได้ชะงักไปในช่วงเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ³ ซึ่งส่งผลให้อุปทานส่วนเกินที่มีอยู่ค่อย ๆ ถูกดูดซับไปตามลำดับ

3) มาตรการฟื้นฟูอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐ

รัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับการฟื้นฟูธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเป็นการส่งเสริมการฟื้นตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยมีแนวทางที่สำคัญ คือ การกระตุ้นอุปสงค์ หรือกำลังซื้อ และให้เกิดการซื้อขายในตลาดที่อยู่อาศัยกันมากขึ้น ทั้งการปรับโครงสร้างองค์กร การปรับโครงสร้างหนี้ การลดหย่อนค่าจดทะเบียนโอนและปรับลดอัตราภาษีที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ การยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเพื่อซื้อ หรือเพื่อสร้างที่อยู่อาศัย ตลอดจนการจัดสร้างที่อยู่อาศัยราคาถูกและดอกเบี้ยต่ำสำหรับผู้มีรายได้น้อยตามโครงการบ้านเอื้ออาทร ผลจากมาตรการฟื้นฟูอสังหาริมทรัพย์นี้ได้ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของอุปสงค์อย่างต่อเนื่อง

4.4 ความต้องการที่อยู่อาศัย

ที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยสี่ในการดำรงชีวิตของมนุษย์ ซึ่งถือเป็นความจำเป็นที่ทุกคนจะต้องมีที่อยู่อาศัยเพื่อตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานของชีวิต (Housing Need) เมื่อทุกคนต่างก็มีความจำเป็นในการได้รับการสนองตอบในการมีที่อยู่อาศัย ดังนั้นจึงเกิดความต้องการที่อยู่อาศัย (Housing Want) ตามมา ซึ่งโดยทั่วไปนั้นทุกคนจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่เป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง เพื่อความรู้สึกมั่นคงในชีวิต

³ สายนโยบายการเงิน และส่วนวิชาการ สำนักงานภาค ธนาคารแห่งประเทศไทย, “ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2547 และแนวโน้มปี 2548.

สำหรับความต้องการที่อยู่อาศัยนั้นมิใช่สาเหตุหรือจุดมุ่งหมายหลายประการ ทั้งเหตุผลทางกายภาพ เศรษฐกิจการเงิน และสังคมจิตวิทยา โดยมีรายละเอียดดังนี้⁴

1) เพื่อให้เป็นสถานที่อยู่อาศัยหลังแรกของตนเอง เนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิต การมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแทนที่จะเช่าที่อยู่อาศัยของผู้อื่น จะทำให้มีความรู้สึกมั่นคงและมีความเป็นอิสระในการดำเนินชีวิต รวมทั้งสามารถปรับปรุงตกแต่งที่อยู่อาศัยได้ตามรสนิยมและความพอใจส่วนตัว

2) เพื่อให้ที่อยู่อาศัยมีขนาดเหมาะสมกับครอบครัว การเปลี่ยนแปลงขนาดของครอบครัวนั้นย่อมส่งผลกระทบต่อความต้องการที่อยู่อาศัย เช่น ในครัวเรือนที่มีสมาชิกในครอบครัวเพิ่มขึ้น ที่อยู่อาศัยเดิมคับแคบลง จึงต้องการขยายขยายที่อยู่อาศัยโดยอาจจะขายที่อยู่อาศัยเดิมแล้วซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ที่มีขนาดพื้นที่ที่เหมาะสมกับจำนวนสมาชิกในครอบครัว หรือส่งผลกับความต้องการที่อยู่อาศัยในทางตรงกันข้ามหากครอบครัวนั้นมีจำนวนสมาชิกลดลง เช่น การสมรสและแยกครอบครัวของบุตร เป็นต้น

3) เพื่อหาที่อยู่อาศัยใหม่ที่พึงพอใจมากขึ้น อันเนื่องมาจากสาเหตุหลายประการ เช่น ที่อยู่อาศัยเดิมมีสภาพที่ทรุดโทรม ไม่แข็งแรง หรือมีสภาพแวดล้อมไม่ดีทั้งด้านสภาพอากาศ กลิ่น เสียง ระบบสาธารณูปโภคในชุมชน รวมทั้งเพื่อนบ้านใกล้เคียง เป็นต้น ผู้บริโภคจึงมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เพื่อให้พึงพอใจและมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

4) เพื่อให้ที่อยู่อาศัยอยู่ใกล้ที่ทำงาน เนื่องจากในชีวิตประจำวันของทุกคนจะต้องทำงานเป็นหลัก การมีที่อยู่อาศัยอยู่ใกล้ที่ทำงานทำให้เดินทางไปได้สะดวก ช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

5) เพื่อการลงทุนหารายได้จากการให้เช่า ในบางครั้งการซื้อที่อยู่อาศัยอาจมีวัตถุประสงค์อื่นที่นอกเหนือจากการอยู่อาศัยของตนเองและครอบครัว เช่น การนำไปให้ผู้เช่าซึ่งรายได้จากค่าเช่าอาจได้รับผลตอบแทนที่ดีกว่าการฝากเงินในธนาคารหรือการลงทุนทางอื่น

⁴ พลลภ กฤตยานวัช, "การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนและเก็งกำไร," วารสารธนาคารพาณิชย์ 13,48 (มกราคม-มีนาคม 2550): 46-49.

6) เพื่อการเก็งกำไร การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการเก็งกำไร สามารถทำได้โดยการซื้อในราคาถูกหรือต่ำกว่าราคาตลาดและนำไปปรับปรุง ซ่อมแซม ตกแต่งใหม่ หรือขายต่อในราคาที่สูงขึ้น เพื่อทำกำไรในระยะสั้น

7) เพื่อเป็นมรดกแก่ลูกหลาน ในบางครั้งการซื้อที่อยู่อาศัยจะเป็นลักษณะของการซื้อโดยมุ่งให้เป็นมรดกแก่ลูกหลาน เนื่องจากเห็นว่าโดยทั่วไปที่อยู่อาศัยมีมูลค่าสูงขึ้นตลอดเวลา และมักจะเพิ่มสูงกว่าการนำเงินฝากธนาคาร ดังนั้น นอกจากผู้ซื้อจะได้อยู่อาศัยเองแล้วยังเป็นมรดกให้แก่ลูกหลานในระยะยาวอีกด้วย

8) เพื่อเป็นการสะสมทุน และออมทรัพย์ระยะยาว การซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นสินทรัพย์ที่มีราคาสูงนั้นโดยทั่วไปผู้ซื้อจะต้องอาศัยสินเชื่อจากสถาบันการเงินเป็นหลักและมีการผ่อนชำระหนี้เป็นงวด ๆ ให้กับธนาคาร ซึ่งการผ่อนชำระหนี้ดังกล่าวถือเป็นการออมทรัพย์หรือสะสมทุนให้เพิ่มขึ้น ในตรงกันข้ามหากเป็นการเช่าที่อยู่อาศัยนั้นเงินค่าเช่าของผู้เช่าที่จ่ายออกไปจะตกอยู่กับผู้ให้เช่า โดยผู้เช่าไม่มีโอกาสได้สะสมทุนเลย

9) เพื่อให้สมฐานะทางสังคม เนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นสินทรัพย์ทุนประเภทหนึ่ง การที่บุคคลมีฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมที่ดีขึ้น เช่น มีตำแหน่งฐานะที่มั่นคง เป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงในสังคม ก็อาจมีความต้องการซื้อหาที่อยู่อาศัยใหม่เพื่อให้หรูหราและเหมาะสมกับเกียรติยศ ชื่อเสียงหรือฐานะของตน นอกจากนี้อาจเป็นการซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่สอง เพื่อเป็นสถานที่พักผ่อนตากอากาศ หรือเพื่อการรับรองแขก เป็นต้น

4.4.1 ปัจจัยกำหนดความต้องการที่อยู่อาศัย

จากการสัมภาษณ์นักวิชาการและผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ พบว่าปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกำหนดอุปสงค์ หรือความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง และราคาที่อยู่อาศัย นอกจากนี้ยังมีองค์ประกอบอื่น ๆ เช่น อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ การเปลี่ยนแปลงทางด้านประชากร ชื่อเสียงของโครงการ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ รูปแบบของที่อยู่อาศัย และปัจจัยทางเศรษฐกิจและการเมือง ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความต้องการที่อยู่อาศัยเช่นกัน โดยจะกล่าวในรายละเอียด ดังนี้

1) ทำเลที่ตั้ง

ทำเลเป็นปัจจัยแรกที่ผู้บริโภคใช้พิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย โดยทั่วไป ผู้บริโภคจะเลือกที่อยู่อาศัยที่ใกล้ที่ทำงาน สถานศึกษาของบุตรเป็นหลัก ซึ่งสามารถเดินทางได้โดยสะดวก ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ประกอบกับตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนที่มีความเจริญ มีสาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่สามารถเข้าถึงได้ง่าย เช่น มีถนน ทางด่วน หรือรถไฟฟ้าตัดผ่าน อยู่ใกล้โรงเรียน โรงพยาบาล ศูนย์การค้าและธุรกิจ ธนาคาร และสถานที่ราชการต่าง ๆ ทั้งนี้ หากเป็นการขยายที่อยู่อาศัยหรือเพื่อที่จะสร้างครอบครัวใหม่แล้ว ผู้บริโภคมักจะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ใกล้กับที่อยู่อาศัยเดิมหรือครอบครัวเดิมเนื่องจากมีความคุ้นเคยกับสภาพแวดล้อมเดิมในพื้นที่นั้น ๆ

2) ราคาที่อยู่อาศัยที่มีความเหมาะสมกับรายได้ครัวเรือน

ราคาที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยที่ผู้บริโภคพิจารณารองลงมาจากรายได้จากปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง โดยผู้บริโภคจะพิจารณาราคาที่อยู่อาศัยที่มีความเหมาะสมกับรายได้หรือกำลังซื้อของตน เพื่อประเมินถึงความสามารถในการซื้อ เนื่องจากหากมีความต้องการแต่ไม่มีกำลังซื้อก็จะไม่สามารถทำให้เกิดอุปสงค์ในสินค้านั้นได้ ดังนั้นผู้บริโภคจึงพิจารณาราคาที่อยู่อาศัยเปรียบเทียบกับรายได้หรือกำลังซื้อของตนควบคู่กันไป

สำหรับปัจจัยรายได้นั้น นับได้ว่าเป็นฐานกำลังซื้อที่สำคัญที่สุดของผู้บริโภค เนื่องจากลักษณะของที่อยู่อาศัยที่เป็นสินค้าใหญ่ที่มีความคงทน และมีราคาสูง การซื้อที่อยู่อาศัยจึงนับว่าเป็นการซื้อครั้งที่ยิ่งใหญ่ที่สุดในชีวิต ดังนั้นผู้บริโภคจะประเมินกำลังซื้อของตนเองโดยพิจารณาจากรายได้ของครัวเรือนเป็นหลัก เช่น พิจารณาจากรายได้ของสามีและภรรยารวมกัน

3) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้

ในการซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นสินทรัพย์ที่มีราคาสูงนั้น ผู้บริโภคจะต้องมีเงินออมประมาณร้อยละ 20 - 30 ของราคาซื้อขายที่อยู่อาศัย เพื่อเป็นค่าวางเงินดาวน์ เงินจอง และเงินทำสัญญาตามที่ผู้ขายกำหนด สัดส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 70 - 80 จะเป็นการกู้เงินจากสถาบันการเงินซึ่งผู้บริโภคจะต้องผ่อนชำระเงินที่กู้ยืมดังกล่าวกับสถาบันการเงินเป็นงวด ๆ ซึ่งโดยทั่วไปจะมีระยะเวลาในการผ่อนชำระประมาณ 20 - 30 ปี

เนื่องจากผู้บริโภคจะต้องอาศัยการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินเป็นหลัก ซึ่งโดยทั่วไปรายจ่ายประมาณหนึ่งในสามของครัวเรือนจะเป็นรายจ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อทั้งในด้านความสามารถในการผ่อนชำระและระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สามารถซื้อได้

จากตารางที่ 4.1 พบว่า เมื่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพิ่มสูงขึ้นมากเท่าใด จำนวนเงินงวดก็จะสูงตามไปมากเท่านั้น เมื่อสมมติให้ผู้บริโภคกู้เงินจากธนาคารจำนวน 1 ล้านบาท ในระยะเวลา 20 ปี หากอัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ร้อยละ 3 ผู้บริโภคจะต้องจ่ายเงินให้กับธนาคารงวดละ 5,546 บาท เมื่ออัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นมาเป็นร้อยละ 4 ผู้บริโภคจะมีเงินงวดเพิ่มขึ้นเป็น 6,059 บาท ดังจะเห็นได้ว่า การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการผ่อนชำระของผู้บริโภค โดยเมื่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพิ่มสูงขึ้นร้อยละ 1 จะส่งผลให้ผู้บริโภคมีภาระในการผ่อนชำระเงินงวดเพิ่มสูงขึ้นร้อยละ 8.7

ในขณะเดียวกันเมื่อกำหนดให้ผู้บริโภคมีรายได้และมีความสามารถในการผ่อนชำระเท่าเดิม หากมีการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ จะส่งผลให้ผู้บริภคนั้นสามารถซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่ลดลง ดังแสดงในตารางที่ 4.2 เมื่อสมมติให้ผู้บริโภคมีรายได้ประมาณเดือนละ 30,000 บาท ซึ่งจะมีความสามารถในการผ่อนเงินงวดได้เดือนละ 10,000 บาท (ประมาณ 1 ใน 3 ของรายได้) ในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้อยู่ที่ร้อยละ 4 ผู้บริโภคจะสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้ในราคา 2,062,773 บาท โดยมีวงเงินกู้สูงสุด 1,650,218 บาท (ประมาณ 80% ของราคาที่อยู่อาศัย) แต่หากอัตราดอกเบี้ยมีการปรับตัวสูงขึ้นเป็นร้อยละ 5 จะส่งผลให้ผู้บริโภคสามารถซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาเพียง 1,515,253 บาท และมีวงเงินกู้สูงสุด 1,894,066 บาท เมื่อพิจารณาโดยรวมแล้ว พบว่า การปรับตัวสูงขึ้นของอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 ส่งผลให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อลดลง โดยมีความสามารถซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่ลดลงถึงร้อยละ 8.2

นอกจากนี้ เงื่อนไขและความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินก็เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความต้องการที่อยู่อาศัยเช่นเดียวกัน หากสถาบันการเงินมีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย โดยมีความเข้มงวดในการพิจารณาคุณสมบัติของผู้กู้มากขึ้น และกำหนดระยะเวลาในการกู้สูงสุดลดลงนั้นจะส่งผลกระทบต่อผู้บริภคมีกำลังซื้อและมีความต้องการที่อยู่อาศัยลดลงเช่นกัน

ตารางที่ 4.1 การปรับตัวของอัตราดอกเบี้ยที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการผ่อนชำระ

อัตราดอกเบี้ย (%)	เงินงวด	เงินงวดที่เพิ่มขึ้น (จาก 3%)	% ที่เพิ่มขึ้น (จาก 3%)
3.00	5,546	-	-
3.25	5,672	126	2.3
3.50	5,799	253	4.5
3.75	5,928	382	6.6
4.00	6,059	513	8.7
4.25	6,192	646	10.7
4.50	6,326	780	12.6
4.75	6,462	916	14.5
5.00	6,599	1,053	16.3
5.25	6,738	1,192	18.1
5.50	6,878	1,332	19.8
5.75	7,020	1,474	21.4
6.00	7,164	1,618	23.0
6.25	7,309	1,763	24.6
6.50	7,455	1,909	26.1
6.75	7,603	2,057	27.6
7.00	7,753	2,207	29.0
7.25	7,903	2,357	30.4
7.50	8,055	2,509	31.7
7.75	8,209	2,663	33.1
8.00	8,364	2,818	34.3
8.25	8,520	2,974	35.6
8.50	8,678	3,132	36.8
8.75	8,827	3,281	37.9
9.00	8,997	3,451	39.1
9.25	9,158	3,612	40.1
9.50	9,321	3,775	41.2
9.75	9,485	3,939	42.3
10.00	9,650	4,104	43.3

หมายเหตุ : กำหนดให้กู้เงิน 1 ล้านบาท โดยมีระยะเวลาในการผ่อนชำระ 20 ปี

ที่มา : ฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ตารางที่ 4.2 การปรับตัวของอัตราดอกเบี้ยที่มีผลกระทบต่อระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สามารถซื้อได้

อัตราดอกเบี้ย (%)	วงเงินกู้สูงสุด (80% ของราคาบ้าน)	ราคาบ้านที่ซื้อได้	ส่วนต่างที่ลดลง		% ที่ลดลง	ประเภทที่อยู่อาศัยที่สามารถซื้อได้
			วงเงินกู้	ราคาบ้าน		
4.0	1,650,218	2,062,773	-	-		บ้านเดี่ยวระดับล่าง
4.5	1,580,654	1,975,818	69,564	86,955	4.2	
5.0	1,515,253	1,894,066	134,965	168,706	8.2	
5.5	1,453,727	1,817,159	196,491	245,614	11.9	
6.0	1,395,808	1,744,760	254,410	318,013	15.4	
6.5	1,341,250	1,676,563	308,968	386,210	18.7	
7.0	1,289,825	1,612,281	360,393	450,491	21.8	
7.5	1,241,221	1,551,651	408,897	511,121	24.8	ทาวน์เฮาส์ระดับกลาง
8.0	1,195,543	1,494,429	454,675	568,344	27.6	
8.5	1,152,308	1,440,385	497,910	622,388	30.2	
9.0	1,111,450	1,389,313	538,768	673,460	32.6	
9.5	1,072,810	1,341,013	577,408	721,760	35.0	
10.0	1,036,246	1,295,308	613,972	767,465	37.2	ทาวน์เฮาส์ระดับล่าง/ห้องชุดระดับกลาง
10.5	1,001,623	1,252,029	648,595	810,744	39.3	
11.0	968,815	1,211,019	681,403	851,754	41.3	
11.5	937,708	1,172,135	712,510	890,638	43.2	
12.0	908,194	1,135,243	742,024	927,530	45.0	

ที่มา : ฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

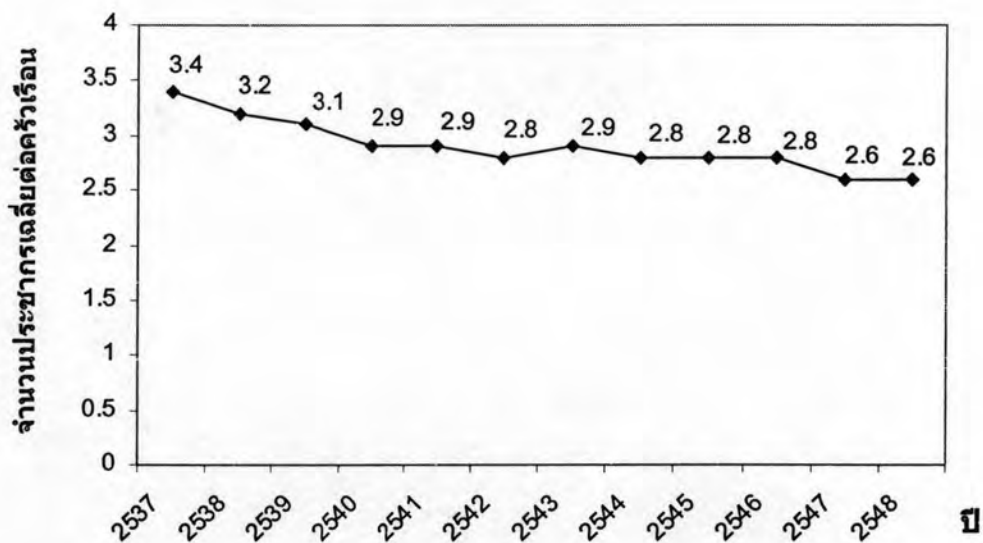
หมายเหตุ : กำหนดให้เงินงวดเท่ากับ 10,000 บาท โดยมีระยะเวลาในการผ่อนชำระ 20 ปี

4) การเปลี่ยนแปลงทางด้านประชากร

มนุษย์ทุกคนมีความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองเพื่อเป็นการตอบสนองความจำเป็นพื้นฐานเนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยสี่ในการดำรงชีวิต ดังนั้นหากมีการเปลี่ยนแปลงทางประชากรก็จะส่งผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยด้วยเช่นกัน

ในปัจจุบันกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีการขยายตัวของจำนวนประชากรเพิ่มขึ้น ทั้งการเพิ่มขึ้นโดยธรรมชาติและการย้ายถิ่นของแรงงานเข้าสู่เมือง นอกจากนี้ปัจจัยทางสังคม เช่น การสมรส และลักษณะทางสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปโดยมีลักษณะเป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้น มีการแยกครอบครัวและมีขนาดครัวเรือนเล็กลง ก็นับเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้ประชากรมีความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน

แผนภาพที่ 4.3 จำนวนประชากรเฉลี่ยต่อครัวเรือนในกรุงเทพฯ และปริมณฑล
ในช่วงปี พ.ศ. 2537 - 2548



5) ชื่อเสียงของโครงการ

ชื่อเสียงและประสบการณ์ในการทำโครงการบ้านจัดสรร รวมถึงความน่าเชื่อถือของบริษัทเป็นปัจจัยที่ช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการที่ผู้จัดสรรโครงการไม่ทำตามสัญญาที่กำหนดไว้ (ในกรณีที่ชื่อที่อยู่อาศัยในโครงการที่เปิดตัวใหม่ที่ยังไม่เริ่มก่อสร้าง หรือเริ่มก่อสร้างแต่ยังไม่แล้วเสร็จ) ทั้งในด้านวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง รูปแบบและ

คุณภาพของบ้าน สภาพแวดล้อมของโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ รวมถึงระยะเวลาในการก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามกำหนด นอกจากนี้บริษัทที่มีชื่อเสียงส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญกับบริการหลังการขาย เช่น การดูแลด้านความปลอดภัย การจัดเก็บขยะ การดูแลสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น ถนน ไฟฟ้า สระว่ายน้ำ สวนสาธารณะ เป็นต้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะช่วยสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้น

6) การโฆษณาประชาสัมพันธ์

ในโครงการที่อยู่อาศัยหนึ่ง ๆ มักจะมีการโฆษณาโครงการเพื่อให้ผู้บริโภคราบว่าโครงการตั้งอยู่บริเวณใด เป็นโครงการที่มีบ้านรูปแบบใด ระดับราคาเท่าใด ซึ่งบริษัทที่มีชื่อเสียงค่อนข้างให้ความสำคัญกับการโฆษณาประชาสัมพันธ์ค่อนข้างมาก เนื่องจากเป็นช่องทางหนึ่งที่จะทำให้ลูกค้าได้รู้จักตราสินค้า (Brand) ของบริษัทมากขึ้น ทั้งในด้านชื่อเสียงของบริษัทและตัวสินค้า การโฆษณาประชาสัมพันธ์นั้นมีการสื่อสารหลายช่องทาง เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์ โทรทัศน์ นิตยสาร ป้ายนำทาง สื่อกลางแจ้ง การออกบูธแสดงสินค้า เป็นต้น

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่า การโฆษณาประชาสัมพันธ์ของโครงการไม่ได้ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคโดยตรง เนื่องจากที่อยู่อาศัยมีลักษณะเป็นสินค้าเปรียบเทียบซื้อ โดยทั่วไปผู้บริโภคมักจะสำรวจและศึกษาหาข้อมูลประมาณ 4 - 5 โครงการแล้วเปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียของแต่ละโครงการ ทั้งทางด้านราคาและคุณภาพ จากนั้นจึงตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการที่มีความคุ้มค่ากับเงินที่จ่ายไป

7) รูปแบบของที่อยู่อาศัย

รูปแบบหรือลักษณะของที่อยู่อาศัยนั้น เป็นสิ่งที่ส่งผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค โดยขึ้นอยู่กับรสนิยมและความพึงพอใจของแต่ละคน เช่น การพิจารณาถึงขนาดพื้นที่ของที่อยู่อาศัย หากผู้ซื้อต้องการที่อยู่อาศัยที่มีบริเวณมาก ที่อยู่อาศัยก็จะมีรูปแบบเป็นบ้านเดี่ยวหรือหากต้องการที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้ที่ทำงานในใจกลางเมือง มีความสะดวกสบายในการเดินทาง รูปแบบของที่อยู่อาศัยก็จะเป็นลักษณะของห้องชุด เป็นต้น

นอกจากนี้การจัดสัดส่วนพื้นที่ใช้สอย สไตล์ และการตกแต่งก็เป็นส่วนสำคัญในการพิจารณารูปแบบที่อยู่อาศัย เช่น โครงการที่มีรูปแบบ Tropical Contemporary ที่มีการตกแต่งด้วยสถาปัตยกรรมสไตล์ยุโรป และให้บรรยากาศใกล้ชิดกับธรรมชาติ จะสามารถตอบสนองกับผู้อยู่อาศัยที่มีรสนิยมชอบความหรูหรา เป็นต้น

8) ปัจจัยทางเศรษฐกิจและการเมือง

สถานการณ์ทางเศรษฐกิจและการเมือง เช่น ภาวะการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ ภาวะเงินเฟ้อ ราคาน้ำมันและราคาวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มสูงขึ้น ความไม่แน่นอนของสถานการณ์การเมืองและนโยบายของรัฐบาลล้วนเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัย โดยผู้อยู่อาศัยจะชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยออกไปเนื่องจากยังไม่มี ความมั่นใจกับสถานการณ์ดังกล่าว

4.4.2 พฤติกรรมความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัย

จากการสัมภาษณ์นักวิชาการและผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ พบว่า เมื่อมีการขยายตัวของระบบสาธารณูปโภค เช่น การสร้างถนนหนทาง ทางด่วน สะพาน ระบบการขนส่ง ไฟฟ้า และประปา เป็นต้น จะทำให้เกิดการพัฒนาพื้นที่บริเวณนั้นเป็นแหล่งที่ตั้งของโรงงาน อุตสาหกรรม หรือศูนย์กลางธุรกิจต่าง ๆ ส่งผลให้บริเวณนั้นมีความเจริญและเกิดเป็นแหล่งชุมชนขึ้น ซึ่งส่งผลให้เกิดการขยายตัวของที่อยู่อาศัยตามมา เนื่องจากที่อยู่อาศัยมักจะตั้งอยู่ใกล้แหล่งงาน หรือแหล่งที่มีความเจริญเข้าถึง การอยู่อาศัยของบุคคลจึงเริ่มจากการอาศัยอยู่ห้องแถวในเมืองที่ใกล้แหล่งงาน เนื่องจากมีความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน และประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง แต่เนื่องจากสภาพของเมืองที่มีปัญหาทั้งด้านความแออัด การจราจรที่ติดขัด มลภาวะเป็นพิษ และอาชญากรรมต่าง ๆ ผู้คนจึงมีความต้องการที่จะย้ายออกไปอยู่อาศัยในบริเวณชานเมืองมากขึ้นซึ่งจะทำให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น เนื่องมาจากบริเวณชานเมืองนั้นจะมีสภาพแวดล้อมที่ดีประกอบด้วยมีราคาที่ดินที่ต่ำกว่าในเมือง แต่ในทางกลับกันการอาศัยอยู่ในบริเวณชานเมืองก็จะทำให้เกิดปัญหาในการเดินทางเข้าไปทำงานในเมือง ทั้งในด้านการจราจร ระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ดังนั้น ผู้อยู่อาศัยจึงมีความคิดที่จะกลับมาซื้อที่อยู่อาศัยที่อยู่ในเมือง ซึ่งอยู่ใกล้กับระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน เพื่อลดปัญหาในการเดินทางดังกล่าว

ในปัจจุบันพฤติกรรมความต้องการที่อยู่อาศัยของคนรุ่นใหม่ที่เพิ่งเริ่มทำงานและเป็นโสดมักจะเริ่มต้นจากการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด เนื่องจากลักษณะของอาคารชุดที่มักจะตั้งอยู่ในใจกลางเมืองที่เป็นศูนย์กลางธุรกิจ ใกล้แหล่งงาน ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล สถานที่ราชการต่าง ๆ โดยเฉพาะระบบขนส่งมวลชนขนาดใหญ่ที่ในปัจจุบันมักจะตั้งอยู่ตามแนวรถไฟฟ้า จึงทำให้เดินทางไปทำงานได้สะดวกรวดเร็ว ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปได้มากในยุคที่ราคาน้ำมันปรับตัวสูงขึ้นและมีความไม่แน่นอน นอกจากนี้อาคารชุดมักมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น สระว่ายน้ำ ที่ออกกำลังกาย ร้านค้า ร้านอาหาร แม่บ้านทำความสะอาด รวมทั้งมีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี ซึ่งเหมาะกับไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่มีความสะดวกสบาย มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และไม่ต้องมีภาระในการดูแลที่อยู่อาศัย

เมื่อเริ่มมีครอบครัวหรือมีฐานะทางเศรษฐกิจที่ดีขึ้น จะส่งผลให้พฤติกรรมความต้องการที่อยู่อาศัยเริ่มเปลี่ยนไปโดยจะมีความต้องการขยายที่อยู่อาศัยให้ใหญ่ขึ้น มีพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น รูปแบบของที่อยู่อาศัยที่ต้องการก็จะเป็นทาวน์เฮาส์ ซึ่งมีขนาดพื้นที่และมีการจัดสัดส่วนพื้นที่ใช้สอยเพิ่มขึ้น และมีทำเลที่ตั้งไม่ไกลจากใจกลางเมืองมากนัก ซึ่งความต้องการดังกล่าวจะเปลี่ยนเป็นบ้านเดี่ยวในที่สุดเมื่อครอบครัวขยายใหญ่ขึ้น เช่น การมีบุตร เนื่องจากบ้านเดี่ยวจะมีบริเวณกว้างขวางทั้งพื้นที่ใช้สอยภายในตัวบ้านและบริเวณที่สามารถปลูกต้นไม้ได้ มีอากาศสดชื่นบริสุทธิ์ และมีความเป็นส่วนตัวสูง

จากพฤติกรรมดังกล่าวจะเห็นว่าอาคารชุดในใจกลางเมืองนั้นมีลักษณะเป็นสินค้าทดแทนกันกับบ้านเดี่ยวบริเวณชานเมือง ทั้งในด้านความสะดวกสบาย มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน การประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง รวมไปถึงความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน แต่หากมองทางด้านจิตใจหรือคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นบ้านเดี่ยวชานเมืองจะมีบริเวณรอบบ้านให้พักผ่อนหย่อนใจ อากาศบริสุทธิ์ มีความเป็นส่วนตัว และสามารถมีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน นอกจากนี้จะทำให้มีที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ขึ้น มีพื้นที่ใช้สอยมากขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับอาคารชุดใจกลางเมืองที่ระดับราคาเท่ากันเนื่องจากในบริเวณชานเมืองจะมีราคาที่ดินที่ต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม อาคารชุดในใจกลางเมืองและบ้านเดี่ยวบริเวณชานเมืองอาจเป็นสินค้าประกอบกันได้สำหรับกลุ่มผู้มีรายได้สูง ซึ่งจะอาศัยอยู่อาคารชุดใจกลางเมืองในวันทำงานเพื่อความสะดวกสบายในการเดินทาง และพักผ่อนที่บ้านเดี่ยวบริเวณชานเมืองในวันสุดสัปดาห์

จะเห็นได้ว่าพฤติกรรมความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงไปจากในอดีต ซึ่งประชาชนนิยมการปลูกสร้างที่อยู่อาศัยเองโดยการจ้างผู้รับเหมารายย่อยหรือบริษัทรับก่อสร้างและออกแบบมาปลูกสร้างให้ ต่อมาจึงเปลี่ยนเป็นการซื้อที่อยู่อาศัยจากโครงการจัดสรรของผู้ประกอบการ และในปัจจุบันมีการยอมรับในอาคารชุดมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีทัศนคติในการซื้อที่อยู่อาศัยที่เปลี่ยนแปลงไป จากที่มีความคิดว่าจะซื้อและอยู่อาศัยเพียงแห่งเดียวอย่างถาวร แต่ในปัจจุบันมีความต้องการที่อยู่อาศัยเปลี่ยนแปลงไปตามช่วงอายุและระดับรายได้ที่เพิ่มขึ้น และมีการซื้อเพื่อการลงทุนมากขึ้น นอกจากนี้ผู้บริโภคจะมีการศึกษาหาข้อมูลรายละเอียดของแต่ละโครงการ ซึ่งนับว่ามีความรอบคอบในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น

4.5 อุปทานที่อยู่อาศัย

ในส่วนี้จะกล่าวถึงปัจจัยกำหนดอุปทานที่อยู่อาศัย และกระบวนการในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.5.1 ปัจจัยกำหนดอุปทานที่อยู่อาศัย

จากการสัมภาษณ์นักวิชาการและผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ พบว่าปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกำหนดการสร้างที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการ ได้แก่ ความต้องการของผู้บริโภค ทำเลที่ตั้ง และต้นทุนทางการเงิน ตามลำดับ นอกจากนี้ยังมีองค์ประกอบอื่น ๆ เช่น ราคาที่อยู่อาศัย และนโยบายของรัฐบาล ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่ออุปทานที่อยู่อาศัยเช่นกัน โดยจะกล่าวในรายละเอียด ดังนี้

1) ความต้องการของผู้บริโภค

ในการพัฒนาที่อยู่อาศัยโครงการหนึ่ง ผู้ประกอบการจะพิจารณาปัจจัยด้านความต้องการของผู้บริโภคเป็นอันดับแรก เพื่อให้ทราบว่าหากจะสร้างที่อยู่อาศัยขึ้นมาแล้ว ผู้บริโภคจะมีความต้องการหรือไม่ หรือสามารถสร้างให้เกิดความต้องการขึ้นมาได้หรือไม่ และผู้บริโภคมีความต้องการเป็นอย่างไร ทั้งในด้านทำเลที่ตั้ง รูปแบบบ้าน ระดับราคาที่ต้องการซื้อ จากนั้นเมื่อทราบว่ากลุ่มลูกค้าเป็นอย่างไรแล้ว ผู้ประกอบการจะพิจารณาถึงศักยภาพของตนเองควบคู่กันไป โดยจะกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Position) ของตนเองว่าจะพัฒนาที่อยู่อาศัย

ประเภทใด ระดับราคาเท่าใด เพื่อให้สอดคล้องกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย (Target Group) ที่ตนเอง กำหนด

โดยพื้นฐานแล้วความต้องการของผู้บริโภคหรืออุปสงค์จะเป็นตัวกำหนดสำคัญของการสร้างที่อยู่อาศัย เนื่องจากผู้ประกอบการจะพิจารณาความต้องการของบริโภคเป็นหลัก หากไม่มีความต้องการจากผู้บริโภคแล้ว ก็จะไม่มีการผลิตและไม่มีตลาดเกิดขึ้น แต่ในบางกรณีการสร้างที่อยู่อาศัยอาจเป็นตัวกำหนดความต้องการหรือกระตุ้นให้เกิดอุปสงค์ได้เช่นกัน หากสินค้ามีรูปแบบที่ดีที่สร้างความพอใจให้กับผู้บริโภค หรือสามารถเพิ่มมูลค่าจากการเก็งกำไรได้ ดังเช่นในช่วงปี 2537 - 2539 ก่อนเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในปี 2540 ที่มีปริมาณอุปทานในตลาดมากส่งผลให้ผู้ประกอบการมีการแข่งขันกันสูงโดยใช้กลยุทธ์การโฆษณาเพื่อกระตุ้นความต้องการของผู้บริโภค

2) ทำเลที่ตั้ง

เมื่อทราบความต้องการของผู้บริโภคแล้ว ผู้ประกอบการจะพิจารณาถึงทำเลที่ตั้งในลำดับถัดไป โดยทั่วไปในการพัฒนาที่อยู่อาศัยโครงการหนึ่ง ผู้ประกอบการมักจะพิจารณาจากการเข้าถึงได้ง่าย สามารถเดินทางได้สะดวก มีความเชื่อมโยงกับระบบคมนาคมและแหล่งสาธารณูปโภค สาธารณูปการต่าง ๆ สภาพแวดล้อมที่ดี และเป็นแหล่งชุมชนหรือสามารถสร้างให้เป็นแหล่งชุมชนได้ เป็นต้น

ทั้งนี้ผู้ประกอบการจะมีการเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมกับการพัฒนาโครงการในแต่ละประเภทตามการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของตนเอง เช่น หากเป็นการพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดนั้นทำเลที่ตั้งควรจะอยู่ใกล้รถไฟฟ้าในรัศมีไม่เกิน 1 กิโลเมตร ส่วนทาวน์เฮาส์จะต้องอยู่ในย่านแหล่งชุมชนที่มีประชาชนอาศัยอยู่อย่างหนาแน่น เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ทำเลที่ตั้งของแต่ละโครงการนั้นจะมีข้อดีและข้อเสียที่แตกต่างกันไปซึ่งไม่สามารถชดเชยหรือทดแทนกันได้ โดยหากพิจารณาเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่มีการพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทเดียวกัน ระดับราคาเดียวกัน และลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเดียวกันแล้ว การมีทำเลที่ตั้งที่ดีกว่าคู่แข่งนั้นจะสร้างความได้เปรียบได้มากกว่าซึ่งจะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย

3) ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินนั้นขึ้นอยู่กับขนาดของผู้ประกอบการเป็นสำคัญ โดยทั่วไปผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีบริษัทที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์จะมีความได้เปรียบในด้านแหล่งเงินทุน และต้นทุนทางการเงินมากกว่าผู้ประกอบการรายย่อยที่มีบริษัทที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ เนื่องจากสามารถระดมเงินทุนได้ดีกว่า และมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า โดยต้นทุนทางการเงินนี้จะเป็นสิ่งที่ส่งผลกระทบต่อราคาที่อยู่อาศัย

4) ราคาที่อยู่อาศัย

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยหนึ่ง ๆ ผู้ประกอบการไม่ได้พิจารณาจากราคาที่อยู่อาศัยเป็นสำคัญ เนื่องจากจะคำนึงถึงความต้องการของผู้บริโภคและการมีทำเลที่ตั้งที่ดีที่สามารถผลิตสินค้าออกมาแล้วสามารถสนองตอบความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นสำคัญ ดังนั้นราคาที่อยู่อาศัยจึงเป็นเพียงสิ่งจูงใจในการเข้ามาแข่งขันของผู้ประกอบการเท่านั้น โดยหากเป็นช่วงที่ที่อยู่อาศัยมีราคาสูง มีความสามารถในการทำกำไรได้ดี จะเป็นแรงจูงใจให้ผู้ประกอบการเข้ามาแข่งขันในธุรกิจนี้มากขึ้น และส่งผลในทางตรงกันข้ามหากที่อยู่อาศัยอยู่ในช่วงที่ราคาลดลง

5) นโยบายของรัฐบาล

การขยายตัวของที่อยู่อาศัยนั้นจะขึ้นอยู่กับทิศทางของระบบผังเมืองรวมและการพัฒนาโครงการสาธารณูปโภคสาธารณูปการของรัฐบาล ซึ่งโดยทั่วไปนั้นในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยหนึ่ง ๆ ผู้ประกอบการจะพิจารณาจากนโยบายในโครงการลงทุนขนาดใหญ่ (Megaprojects) ของภาครัฐเป็นหลัก เช่น ระบบขนส่งมวลชนทั้งรถไฟฟ้าและรถใต้ดิน การสร้างสนามบินสุวรรณภูมิ การตัดถนนวงแหวน หรือการสร้างทางด่วน เป็นต้น

เมื่อรัฐบาลมีการร่างนโยบายดังกล่าว ผู้ประกอบการจะเริ่มเข้าไปซื้อที่ดินในบริเวณที่จะมีสาธารณูปโภคพื้นฐานเกิดขึ้น และเริ่มพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อรองรับความเจริญที่จะเกิดขึ้นในอนาคต หากผู้ประกอบการรายใดสามารถซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการได้ก่อน จะมีความได้เปรียบกับคู่แข่งทั้งในด้านทำเลที่ตั้ง และการมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่าเนื่องจาก

ที่ดินในขณะนั้นมีราคาถูก ในทางตรงกันข้ามหากนโยบายของรัฐบาลมีความไม่แน่นอน จะส่งผลให้เกิดความเสียหายเป็นอย่างมากให้แก่ผู้ประกอบการเนื่องจากได้มีการลงทุนก่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัยไปแล้ว

4.5.2 กระบวนการพัฒนาที่อยู่อาศัย

1) แนวคิดในการพัฒนาโครงการ (Idea Inception) ในขั้นตอนแรกของการกระบวนการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยนั้นจะเริ่มจากการมีแนวคิดในการพัฒนาโครงการเกิดขึ้น โดยผู้ประกอบการจะกำหนดชนิดของโครงการที่ต้องการจะพัฒนาทั้งประเภทของที่อยู่อาศัย ระดับราคา และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อจะกำหนดลักษณะและขนาดของที่ดินที่ต้องการ

2) การกลั่นกรองความคิด (Idea Refinement) ในขั้นตอนนี้เป็นการวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งและคัดเลือกที่ดินที่เหมาะสมโดยพิจารณาในด้านขนาด รูปร่าง การแบ่งพื้นที่ของที่ดิน และลักษณะเฉพาะทางกายภาพอื่น ๆ รวมไปถึงการตรวจสอบเบื้องต้นเกี่ยวกับความถูกต้องของขนาดที่ดินโดยการรังวัดสอบเขต ข้อกำหนดผังเมือง สาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ ฯลฯ โดยจะมีการศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นในด้านทำเลที่ตั้ง ความเป็นไปได้ทางการเงิน การตลาด และทางกายภาพ

3) การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility) ขั้นตอนนี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก ดังนี้

3.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

- **การวิเคราะห์ด้านการเงิน** เป็นการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายหรือเงินลงทุนของโครงการกับผลตอบแทนหรือผลกำไรที่จะได้รับ โดยการจัดทำแผนการเงินของโครงการในรูปแบบของงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด และงบดุล ทั้งนี้จะต้องพิจารณาถึงแหล่งเงินทุน และความสามารถในการชำระหนี้ด้วย

- *การวิเคราะห์ด้านการจัดการ* เป็นการวิเคราะห์การจัดรูปองค์การ และการบริหารงานของโครงการ เพื่อให้การดำเนินงานของโครงการเป็นไปอย่างเรียบร้อยและมีประสิทธิภาพที่สุด

- *การวิเคราะห์ด้านเทคนิค* การวิเคราะห์ด้านเทคนิคนี้ถือเป็นส่วนสำคัญของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ โดยแบ่งออกเป็นสองส่วนคือความเป็นไปได้ในการผลิตทั้งในเรื่องที่ดิน กระบวนการพัฒนาโครงการ และแรงงาน อุปกรณ์ เครื่องจักรในการผลิต และส่วนที่สองคือความเป็นไปได้ในการก่อสร้างทั้งในด้านข้อจำกัดทางกฎหมาย ความพร้อมของสาธารณูปโภคสาธารณูปการ การเข้าถึง และขนาดรูปร่างที่ดิน

3.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

- *การวิเคราะห์ด้านการตลาด* โดยวิเคราะห์ในด้านอุปสงค์และอุปทานของตลาด ราคา ส่วนแบ่งตลาด แนวโน้มการเติบโตของตลาด คู่แข่งขัน กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย

- *การวิเคราะห์ด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม* โดยวิเคราะห์ทางด้านสิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อโครงการ เช่น การระบายน้ำ สภาพภูมิอากาศที่เหมาะสมกับการผลิต รวมถึงการวิเคราะห์ผลกระทบของโครงการที่มีต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม เช่น การพังทลายของดิน น้ำเสีย สะพาน ท่าเรือ ลักษณะโครงสร้างของชุมชนในด้านแหล่งที่ตั้ง คร้วเรือน และทัศนคติและความคิดเห็นต่อโครงการ เป็นต้น

- *การวิเคราะห์ด้านเศรษฐศาสตร์* เป็นการวิเคราะห์ถึงต้นทุนและผลได้ของโครงการ (Cost-Benefit Analysis) ทั้งการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจที่มีผลกระทบต่อโครงการ เช่น ภาวะเงินเฟ้อ การจ้างงาน อัตราดอกเบี้ย ราคาน้ำมัน ฯลฯ และผลกระทบของโครงการที่มีต่อเศรษฐกิจโดยรวม เช่น การตอบสนองความต้องการทางเศรษฐกิจและสังคม และผลตอบแทนที่คืนกลับสู่สังคม เป็นต้น

4) การโอนการซื้อที่ดิน (Contract Negotiation) เมื่อการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการแล้วพบว่ามีคุณค่าในการพัฒนาโครงการ จึงเข้าสู่ขั้นตอนการจัดซื้อที่ดิน ซึ่งประกอบด้วย การขออนุญาตค่าที่ดิน (ตามพ.ร.บ.ค่าที่ดิน พ.ศ.2497) และขั้นตอนการโอนการซื้อที่ดิน

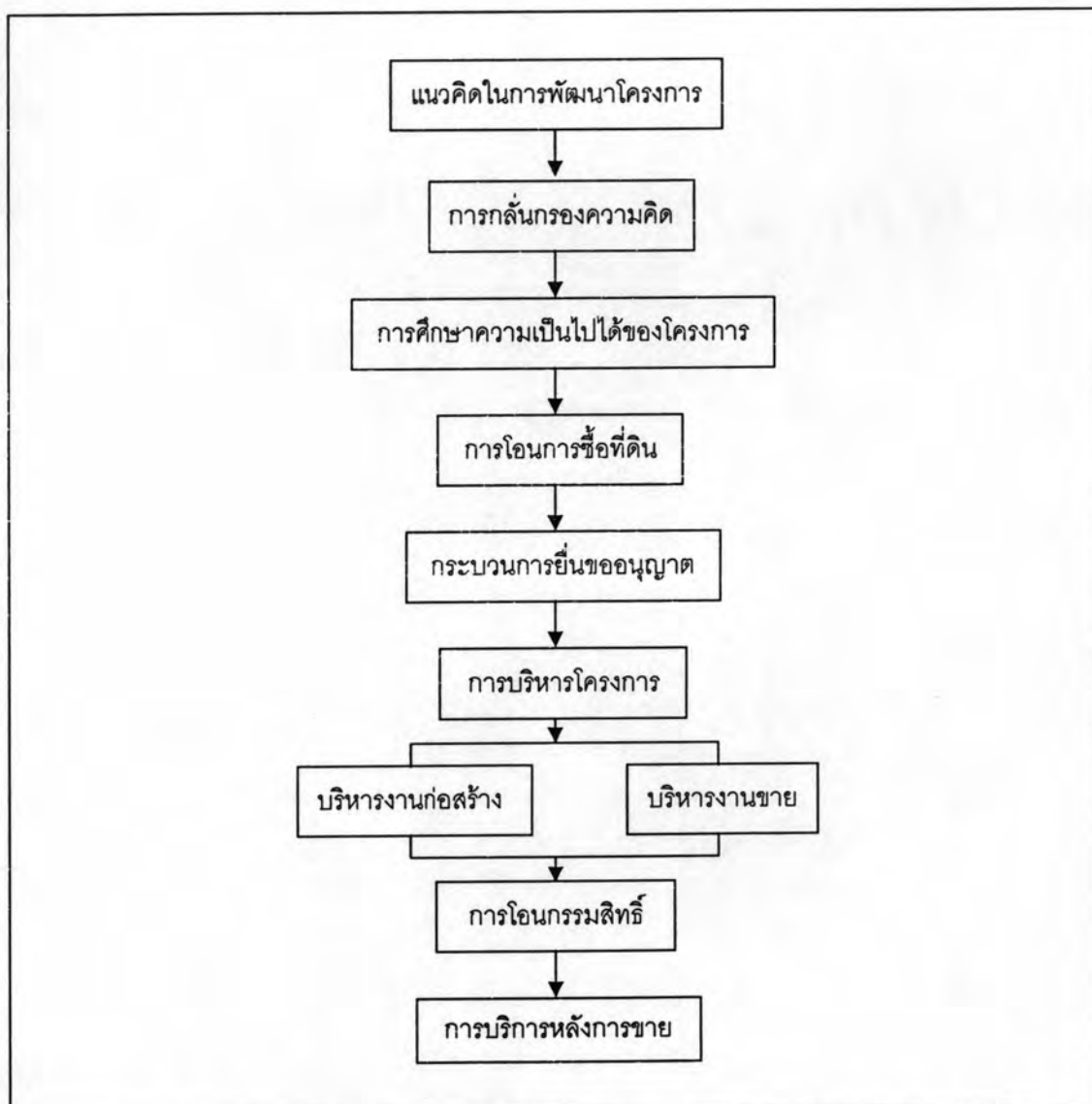
5) กระบวนการยื่นขออนุญาตจัดสรร (Formal Commitment) เมื่อมีการโอนการซื้อที่ดินเรียบร้อยแล้ว ในขั้นตอนต่อมาผู้ประกอบการจะต้องยื่นขออนุญาตก่อนการจัดสรรที่ดินจากหน่วยราชการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ขออนุญาตรับรองจากผังเมืองเพื่อยืนยันว่าสามารถทำประโยชน์ได้ตรงตามที่ได้ตรวจสอบเบื้องต้น ขออนุญาตเชื่อมทาง ระบายน้ำ และปรับปรุงคลอง สาธารณะ การถมดิน การเปิดถนนทางเชื่อม การจัดเก็บขยะมูลฝอย ระบบไฟฟ้า ประปา และขอประเมินมูลค่าก่อสร้างสาธารณูปโภคทั้งโครงการ เป็นต้น เมื่อครบขั้นตอนการขออนุญาตก่อนการจัดสรรแล้วจึงยื่นการขออนุญาตจัดสรรโดยขออนุญาตแบ่งแยกที่ดินจากสำนักงานที่ดิน และขออนุญาตก่อสร้างจากหน่วยงานท้องถิ่นเป็นลำดับท้ายสุด จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่า ในขั้นตอนการยื่นขออนุญาตจัดสรรนี้เป็นขั้นตอนที่มีความยุ่งยาก และซับซ้อน โดยจะต้องติดต่อนหน่วยงานราชการหลายหน่วยงาน ส่งผลให้มีความล่าช้าในกระบวนการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย

6) การบริหารโครงการ (Construction) ในขั้นตอนนี้จะเป็นการบริหารงานด้านการก่อสร้างโดยจะเริ่มก่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัยตามที่ได้ออกแบบไว้ และอีกส่วนหนึ่งจะเป็นการบริหารการขายและงานบริการ

7) การโอนกรรมสิทธิ์ (Completion & Formal) เมื่อผู้ซื้อได้ทำสัญญาจะซื้อจะขายกับทางโครงการ มีการวางเงินดาวน์ และผ่านการอนุมัติเงินกู้กับสถาบันการเงินแล้ว หากมีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยเสร็จ ก็จะเข้าสู่ขั้นตอนการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อ

8) การบริการหลังการขาย (Property, Asset, & Portfolio Mgt) หลังจากมีการส่งมอบที่อยู่อาศัยให้กับผู้ซื้อแล้ว ทางโครงการจะมีบริการหลังการขาย ในด้าน การบริหารชุมชน การดูแลด้านความปลอดภัย สาธารณูปโภคต่าง ๆ ภายในโครงการ เช่น ถนน ไฟฟ้า สระว่ายน้ำ เป็นต้น และดูแลแก้ไขซ่อมแซมสิ่งปลูกสร้าง เพื่อให้ชุมชนมีสภาพแวดล้อมการอยู่อาศัยที่ดี ซึ่งจะ เป็นปัจจัยหนึ่งที่จะช่วยสร้างความพอใจให้แก่ลูกค้า และจะเป็นปัจจัยที่ทำให้ลูกค้าแนะนำเพื่อนญาติ หรือคนรู้จักให้มาซื้อบ้านของบริษัทในลักษณะของการบอกต่อ

แผนภาพที่ 4.4 กระบวนการพัฒนาที่อยู่อาศัย

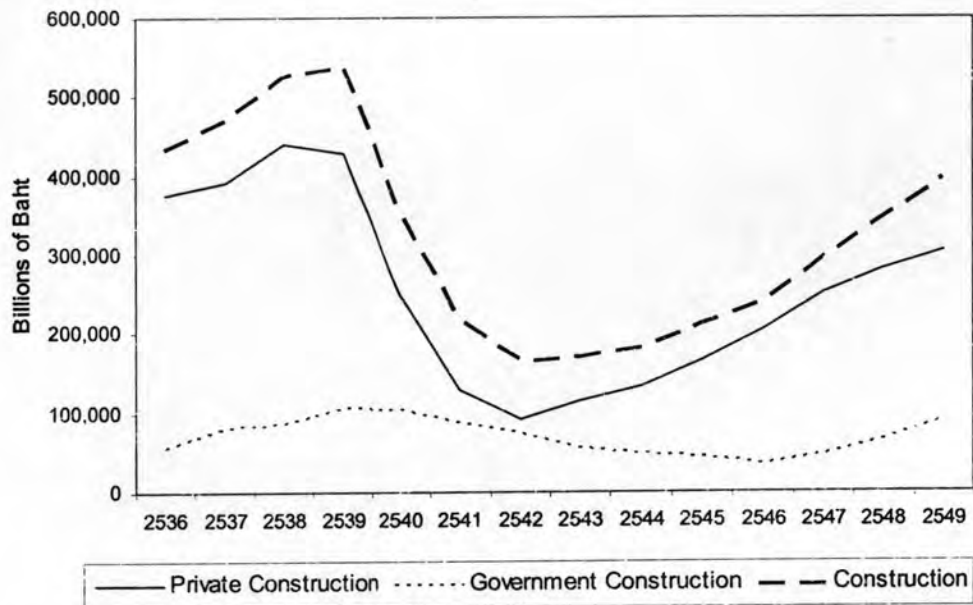


ที่มา : Wurtzebach, Charles H., *Modern Real Estate* (New York: John Wiley, 1987), p. 610 - 611.

4.6 การขยายตัวของที่อยู่อาศัย

โดยภาพรวมแล้วภาคเอกชนจะมีบทบาทสำคัญและเป็นผู้ที่มีบทบาทหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งหมายรวมถึงที่อยู่อาศัย ทั้งนี้อาจพิจารณาได้จากมูลค่าการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งพบว่า ภาคเอกชนมีสัดส่วนการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์โดยเฉลี่ยร้อยละ 76.29 (ในช่วงปี พ.ศ. 2536 - 2549) โดยในปี 2549 มีมูลค่าการลงทุนในการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์รวมทั้งสิ้น 395,895 ล้านบาท ทั้งนี้เป็นการลงทุนของภาคเอกชนเท่ากับ 304,827 ล้านบาท ในขณะที่การลงทุนของภาครัฐบาลมีมูลค่าเพียง 24,153 ล้านบาท ดังแสดงในแผนภาพที่ 4.5

แผนภาพที่ 4.5 มูลค่าการลงทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในช่วงปี พ.ศ. 2536 - 2549



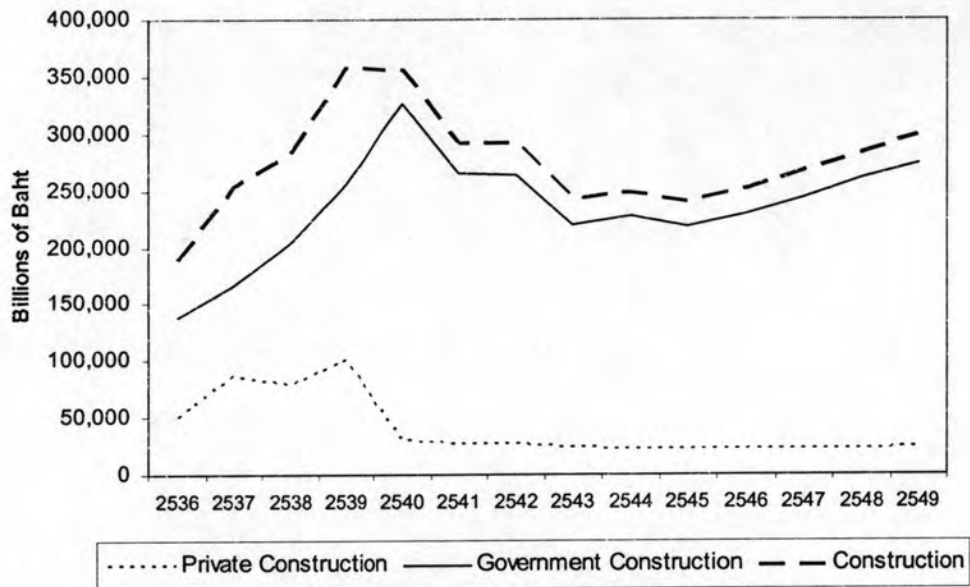
ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

สำหรับบทบาทของภาครัฐนั้น จากแผนภาพที่ 4.6 จะเห็นว่า ภาครัฐเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐาน โดยมีสัดส่วนการลงทุนในด้านการสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น ถนน สะพาน สนามบิน ทางรถไฟ ระบบไฟฟ้า และเขื่อน เป็นต้น เฉลี่ยร้อยละ 85.38 (ในช่วงปี พ.ศ. 2536 - 2549) โดยในปี 2549 มีมูลค่าการลงทุนในด้านการสร้างสาธารณูปโภครวมทั้งสิ้น 297,425 ล้านบาท ทั้งนี้ เป็นการลงทุนของรัฐบาลเท่ากับ 273,272 ล้านบาท ในขณะที่การลงทุนของภาคเอกชนมีมูลค่าเพียง 24,153 ล้านบาทเท่านั้น

เมื่อพิจารณาถึงความสัมพันธ์ของการขยายตัวของการสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานกับการขยายตัวของอสังหาริมทรัพย์ ดังแสดงในแผนภาพที่ 4.7 พบว่า ทิศทางการขยายตัวของอสังหาริมทรัพย์ตลอดจนที่อยู่อาศัยนั้นมีความสอดคล้องกับทิศทางการขยายตัวของสาธารณูปโภค ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์นักวิชาการและผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่พบว่า การขยายตัวของที่อยู่อาศัยจะขึ้นอยู่กับทิศทางการขยายตัวของสาธารณูปโภคพื้นฐาน ซึ่งโดยทั่วไปผู้ประกอบการจะพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยโดยพิจารณาจากการขยายตัวของสาธารณูปโภคพื้นฐานของรัฐบาลเป็นหลักไม่ว่าจะเป็นการสร้างถนน ทางด่วน สนามบิน ระบบการขนส่งมวลชน หรือระบบไฟฟ้าและประปา เป็นต้น ซึ่งโดยพื้นฐานแล้วการสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานนั้นทำให้ที่ดินบริเวณนั้นได้รับการพัฒนามากขึ้น ส่งผลให้มีความเจริญและ

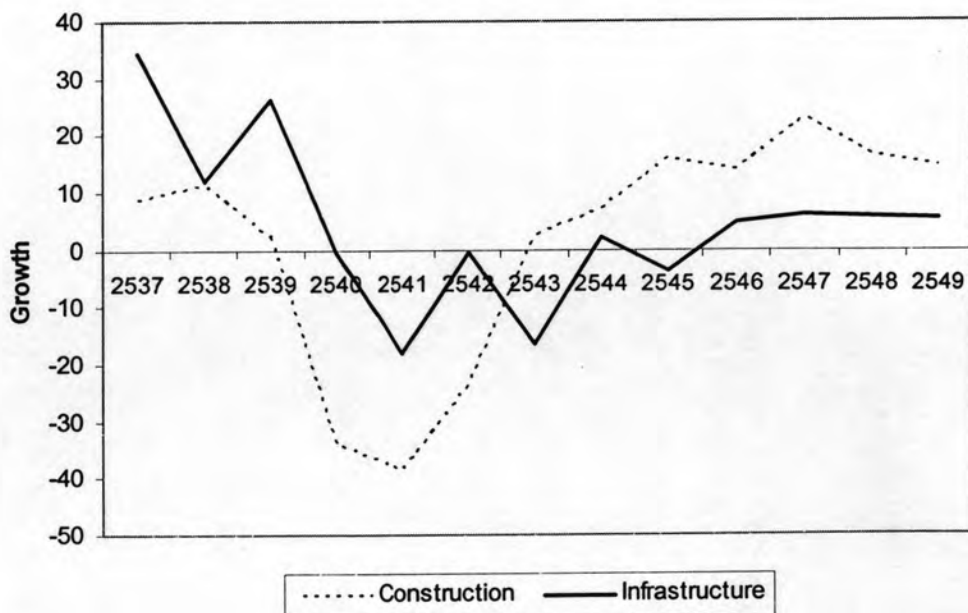
เกิดเป็นแหล่งชุมชนขึ้นในบริเวณดังกล่าว ซึ่งจะเกิดความต้องการที่อยู่อาศัยตามมา ดังนั้น จึงมีการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเกิดขึ้นในบริเวณที่มีสาธารณูปโภคพื้นฐานเข้าถึง

แผนภาพที่ 4.6 มูลค่าการลงทุนในด้านสาธารณูปโภคในช่วงปี พ.ศ. 2536 - 2549



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

แผนภาพที่ 4.7 อัตราการขยายตัวของการลงทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการสร้างสาธารณูปโภคในช่วงปี พ.ศ. 2537 - 2549

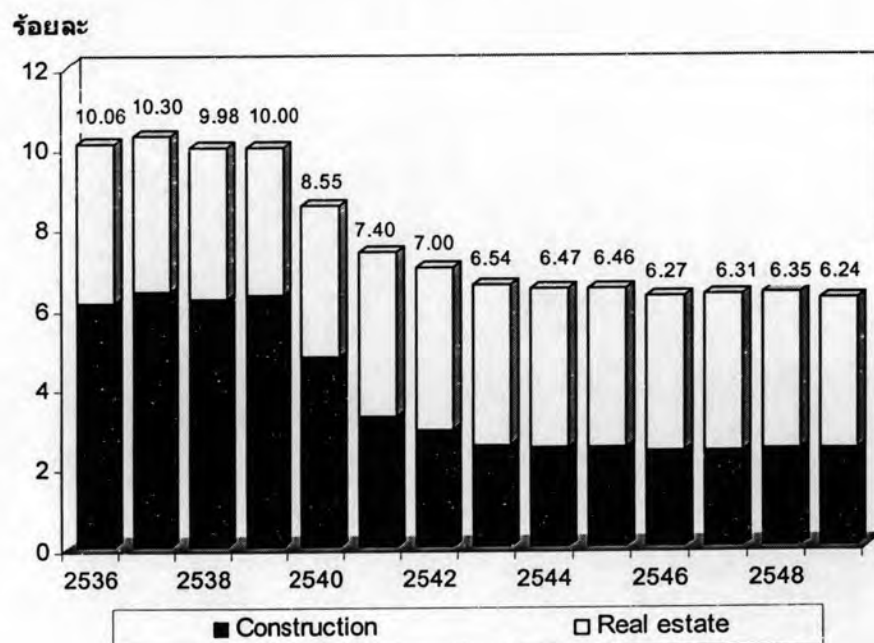


ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

4.7 สถานภาพของตลาดที่อยู่อาศัย

ภาคอสังหาริมทรัพย์เป็นภาคธุรกิจหนึ่งที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ สถานการณ์ของธุรกิจนี้ส่งผลกระทบต่อไปยังภาคเศรษฐกิจอื่น ๆ เช่น ภาคการก่อสร้าง ภาคการค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาคการเงิน เนื่องจากมีธุรกิจเชื่อมโยงมากมาย เช่น ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ธุรกิจวัสดุก่อสร้าง ธุรกิจการขนส่ง ธุรกิจออกแบบและตกแต่งภายใน และธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น ซึ่งพิจารณาได้จากสัดส่วนของภาคการก่อสร้างและภาคอสังหาริมทรัพย์ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ดังแสดงในแผนภาพที่ 4.8 โดยในช่วงก่อนการเกิดวิกฤติการณ์ในปี 2540 ภาคการก่อสร้างและภาคอสังหาริมทรัพย์มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 10 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ และมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 6.76 ในช่วงหลังวิกฤติการณ์ดังกล่าว โดยในปี 2549 มีสัดส่วนของภาคการก่อสร้างและภาคอสังหาริมทรัพย์ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศร้อยละ 6.24 นอกจากนี้การมีธุรกิจเชื่อมโยงมากมายยังส่งผลกระทบต่อเนื่องไปยังการจ้างงานของประเทศ โดยในปี 2549 มีการจ้างงานในภาคอสังหาริมทรัพย์และภาคการก่อสร้าง 2,823,130 คน หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.91 ของการจ้างงานรวมของประเทศ (ดังแสดงในแผนภาพที่ 4.9)

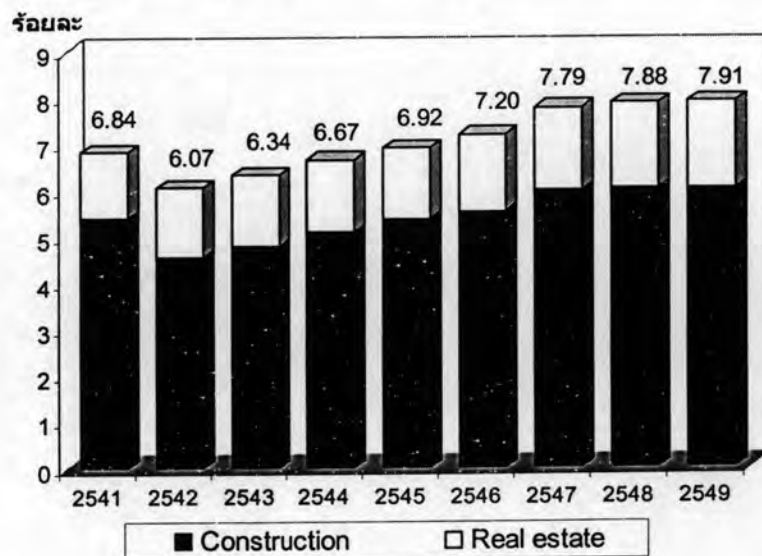
แผนภาพที่ 4.8 สัดส่วนภาคก่อสร้างและภาคอสังหาริมทรัพย์ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศในช่วงปี พ.ศ. 2536 - 2549



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

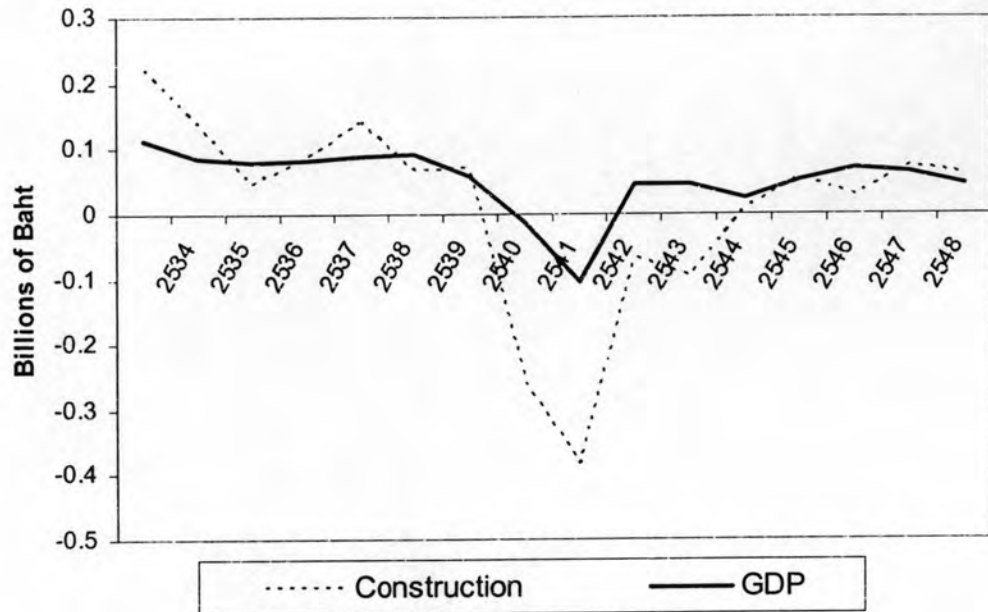
เมื่อพิจารณาถึงความสัมพันธ์ของอสังหาริมทรัพย์กับภาวะเศรษฐกิจของประเทศจะพบว่า ภาวะของอสังหาริมทรัพย์ตลอดจนที่อยู่อาศัยนั้นมีการเคลื่อนไหวเป็นวัฏจักรซึ่งสอดคล้องกับทิศทางการเติบโตของเศรษฐกิจอย่างใกล้ชิด โดยภาวะการหดตัวและขยายตัวของเศรษฐกิจจะส่งผลกระทบต่อภาวะอสังหาริมทรัพย์ ในขณะเดียวกันภาวะอสังหาริมทรัพย์ก็เป็นตัวผลักดันหรือกระตุ้นภาวะเศรษฐกิจเช่นกัน แต่จะมีความผันผวนรุนแรงมากกว่าวัฏจักรเศรษฐกิจเนื่องจากลักษณะเฉพาะของอสังหาริมทรัพย์ที่มีความล่าช้าในกระบวนการก่อสร้าง ดังแสดงในแผนภาพที่ 4.10 โดยในปี 2540 ซึ่งเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจและการเงินอย่างรุนแรง เกิดการขาดสภาพคล่องทางการเงิน และสถาบันการเงินมีการชะลอการปล่อยสินเชื่อ สถานการณ์ดังกล่าวได้ส่งผลกระทบต่อเนื่องมายังธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องประสบปัญหาขาดสภาพคล่องทางการเงินในการพัฒนาโครงการ ในขณะเดียวกันกำลังซื้อและความต้องการของประชาชนก็หดหายไปตามสภาพเศรษฐกิจ จึงส่งผลให้ผู้ประกอบการชะลอการลงทุน โดยแทบจะไม่มีโครงการใหม่เกิดขึ้นเลยในช่วงปี 2541 - 2542 ในขณะที่ผู้ประกอบการที่ได้ลงทุนในโครงการและขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินไปแล้วก็ไม่สามารถปรับตัวได้ทันกับสถานการณ์ได้ เนื่องจากการขายในแต่ละโครงการชะลอตัวตามกำลังซื้อที่หดตัวลง ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงประสบปัญหาขาดแคลนเงินทุนจนไม่สามารถชำระหนี้กับสถาบันการเงินได้ โครงการต่าง ๆ จึงล้มลง จากเหตุผลดังกล่าวจึงส่งผลให้ภาวะอสังหาริมทรัพย์ตกต่ำลงอย่างรุนแรงกว่าภาวะเศรษฐกิจเป็นอย่างมาก ดังจะเห็นได้จากภาวะการก่อสร้างที่หดตัวลงมากกว่าการหดตัวของภาวะเศรษฐกิจ

แผนภาพที่ 4.9 สัดส่วนการจ้างงานในภาคก่อสร้างและภาคอสังหาริมทรัพย์ต่อการจ้างงานรวมของประเทศในช่วงปี พ.ศ. 2541 - 2549



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

แผนภาพที่ 4.10 อัตราการขยายตัวของภาคการก่อสร้างและผลิตภัณฑ์มวลรวม
ภายในประเทศในช่วงปี พ.ศ. 2534 - 2548



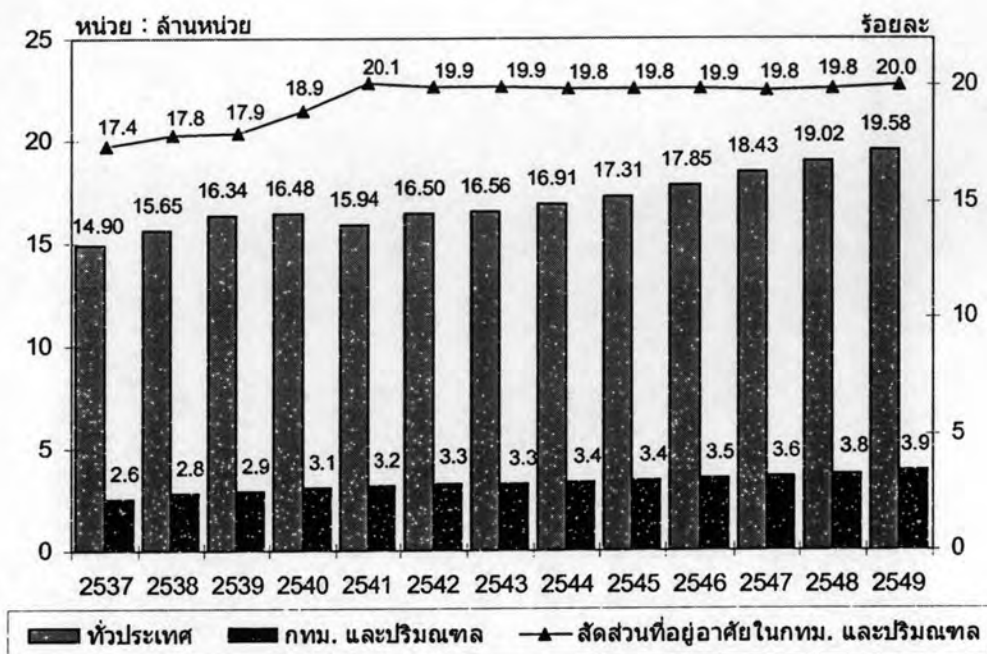
ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ในส่วนนี้จะเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ทั้งปัจจัยทางด้านอุปทาน อุปสงค์ ปัจจัยด้านราคา และปัจจัยด้านการเงินซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่สะท้อนให้เห็นถึงสถานการณ์ของตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในภาพรวม ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ตลอดจนทิศทางของตลาดที่อยู่อาศัยในอนาคต

4.7.1 สถานการณ์ทั่วไปของตลาดที่อยู่อาศัย

เมื่อพิจารณาจากจำนวนที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ พบว่า ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 2.33 ต่อปี โดยในปี 2549 มีจำนวนที่อยู่อาศัยทั้งสิ้น 19.58 ล้านหน่วย สำหรับที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลนั้น พบว่า มีอัตราการขยายตัวโดยเฉลี่ยร้อยละ 0.65 ต่อปี โดยในปี 2549 มีจำนวนที่อยู่อาศัยเท่ากับ 3.9 ล้านหน่วย ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 ของจำนวนที่อยู่อาศัยทั้งประเทศ ดังแสดงในแผนภาพที่ 4.11

แผนภาพที่ 4.11 จำนวนที่อยู่อาศัยที่มีทะเบียนบ้านในช่วงปี พ.ศ. 2537 - 2549



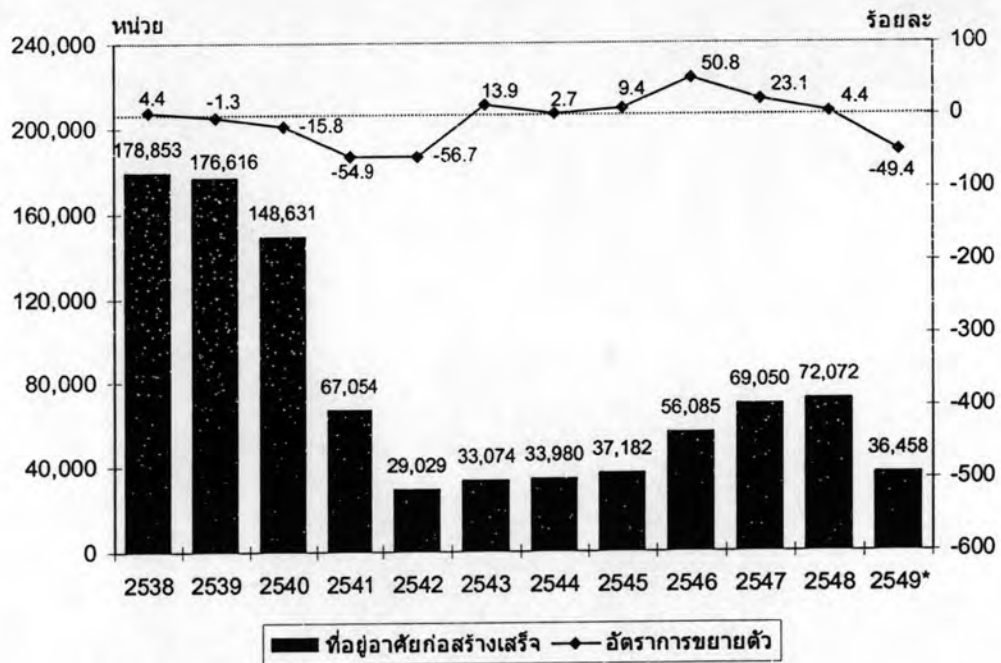
ที่มา : กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย

1) ด้านอุปทาน

เมื่อพิจารณาจากสถิติที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จดังแสดงในแผนภาพที่ 4.12 พบว่าที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จมีทิศทางการเปลี่ยนแปลงสอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจ โดยในปี 2538 มีที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จจำนวน 178,853 หน่วย และมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนในอัตราร้อยละ 4.4 หลังจากนั้นการขยายตัวเริ่มชะลอตัวลง จนกระทั่งเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในปี 2540 ทำให้ที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จลดลงอย่างต่อเนื่องจาก 148,631 หน่วย ในปี 2540 เป็น 67,054 หน่วยในปี 2541 และลดลงต่ำสุดในปี 2542 โดยมีจำนวนที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จเพียง 29,029 หน่วย ซึ่งมีอัตราการขยายตัวลดลงจากปีก่อนถึงร้อยละ 56.7 อย่างไรก็ตามตั้งแต่ปี 2543 เป็นต้นมาที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัว โดยขยายตัวสูงสุดในปี 2546 ซึ่งมีจำนวนที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จ 56,085 หน่วย และมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 50.8 (เมื่อเทียบกับปีก่อน) หลังจากนั้นได้ขยายตัวในอัตราลดลงตั้งแต่ปี 2547 เรื่อยมา โดยในปี 2548 มีที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จจำนวน 72,072 หน่วย และมีการขยายตัวจากปีก่อนเพียงร้อยละ 4.4

สำหรับในปี 2549 มีจำนวนที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จตั้งแต่เดือนมกราคม - มิถุนายน 36,458 หน่วย และมีการคาดการณ์จากธนาคารอาคารสงเคราะห์และศูนย์วิจัยกสิกรไทย⁵ ว่าในปี 2549 (ทั้งปี) จะมีจำนวนที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จใกล้เคียงกับปีที่แล้ว (ปี 2548)

แผนภาพที่ 4.12 ที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จในช่วงปี พ.ศ. 2538 - 2549



- หมายเหตุ : 1) ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ หมายถึง จำนวนที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างเสร็จไม่ต่ำกว่า 70% และนำมาขอเลขหมายประจำบ้านที่สำนักงานเขตจากกทม.และเทศบาล และสำนักงานจังหวัดในปริมาณพลทั้งที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการ และประชาชนสร้างเอง
- 2) อัตราการขยายตัวเปรียบเทียบในช่วงเดียวกันของปีก่อน
- 3) ปี 2549 เป็นข้อมูลที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จตั้งแต่เดือนมกราคม - มิถุนายน

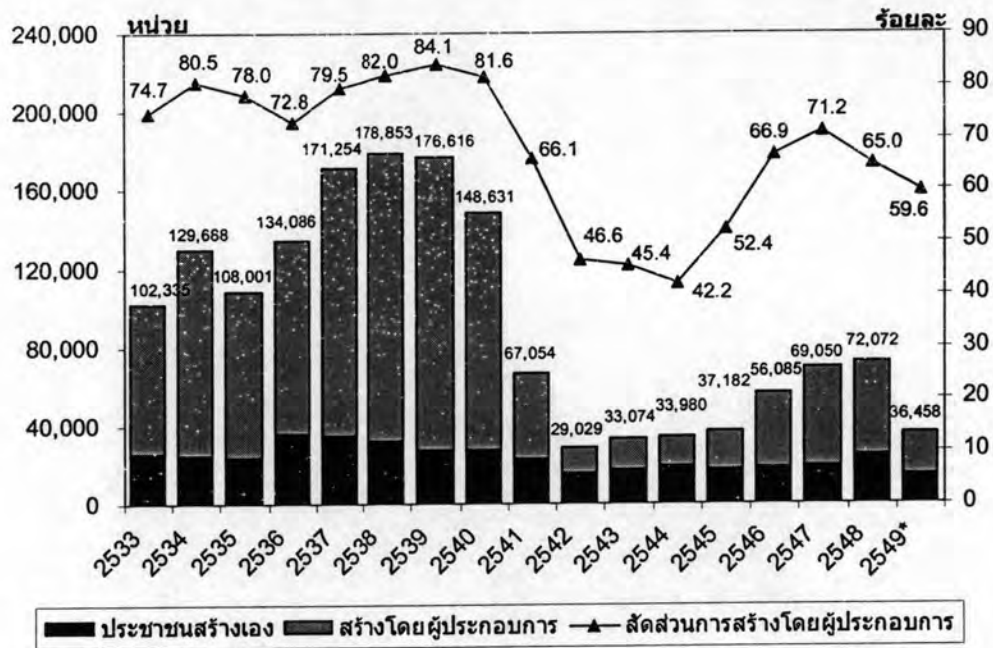
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

หากพิจารณาที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จจำแนกตามรูปแบบการก่อสร้างดังแสดงในแผนภาพที่ 4.13 พบว่า การสร้างที่อยู่อาศัยโดยผู้ประกอบการมีสัดส่วนค่อนข้างสูงในช่วงก่อนการเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในปี 2540 เนื่องจากในช่วงนั้นมีภาวะเศรษฐกิจโดยรวมที่ดี สถาบันการเงินปล่อยสินเชื่อโครงการ ประกอบกับมีการเก็งกำไรเกิดขึ้นอย่างแพร่หลายโดยเฉพาะในปี

⁵ สมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร และฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, "แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและ 5 จังหวัดปริมณฑลในทศวรรษหน้า," วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 12.46 (กรกฎาคม- กันยายน 2549): 14.

2536 - 2537 ซึ่งเป็นการกระตุ้นให้ผู้ประกอบการเร่งขยายการลงทุนในโครงการใหม่ ๆ ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นของผู้ประกอบการ โดยในปี 2539 มีสัดส่วนที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จที่สร้างโดยผู้ประกอบการสูงถึงร้อยละ 84.1

แผนภาพที่ 4.13 ที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จจำแนกตามรูปแบบการก่อสร้าง
ในช่วงปี พ.ศ. 2533 - 2549



หมายเหตุ : 1) อัตราการขยายตัวเปรียบเทียบในช่วงเดียวกันของปีก่อน

2) ปี 2549 เป็นข้อมูลที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จตั้งแต่เดือนมกราคม - มิถุนายน

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หลังจากการเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในปี 2540 นั้น มีที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จลดลงเป็นจำนวนมาก ในขณะที่เดียวกันสัดส่วนการสร้างที่อยู่อาศัยโดยผู้ประกอบการก็ลดลงอย่างเห็นได้ชัด จากที่มีสัดส่วนร้อยละ 81.6 ในปี 2540 เป็นร้อยละ 66.1 ในปี 2541 และมีสัดส่วนลดลงเรื่อยมาตามการชะลอตัวของเศรษฐกิจ โดยในปี 2544 มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 42.2 เนื่องจากในขณะนั้นยังคงมีอุปทานส่วนเกินในตลาดเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม พบว่า เมื่อเศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัว ประกอบกับอุปทานส่วนเกินในตลาดถูกดูดซับมากขึ้น การสร้างที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการเริ่มมีบทบาทมากขึ้นตามลำดับ โดยสัดส่วนการสร้างที่อยู่อาศัยโดยผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดตั้งแต่ปี 2545 ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 52.4 สำหรับปี 2548 นั้นมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 65

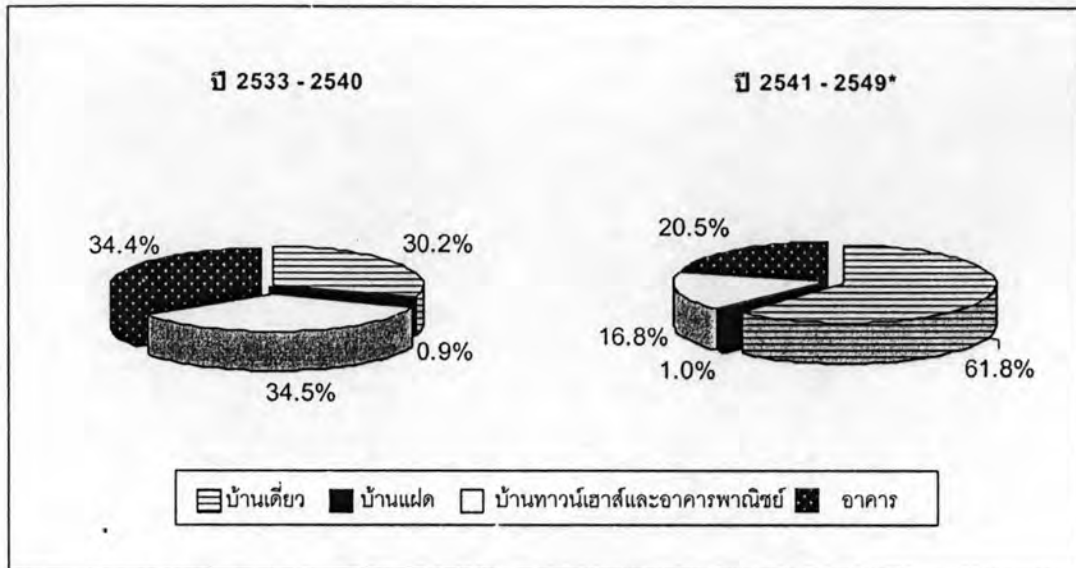
จะเห็นได้ว่า โดยรวมผู้ประกอบการมีบทบาทอย่างเด่นชัดในการสร้างที่อยู่อาศัย โดยที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการทั้งในรูปแบบของบ้านจัดสรรและอาคารชุดนั้นจะมีลักษณะผันผวนอย่างรุนแรงตามภาวะเศรษฐกิจและภาวะการเก็งกำไร ในขณะที่ที่อยู่อาศัยประเภทสร้างเองไม่ผันผวนไปตามภาวะเศรษฐกิจและวงจรของตลาดที่อยู่อาศัยมากนัก

หากพิจารณาที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยในปี 2533 - 2549 (มกราคม - มิถุนายน) ดังแสดงในแผนภาพที่ 4.14 พบว่า มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของตลาดที่อยู่อาศัย โดยในช่วงก่อนการเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ (ในช่วงปี 2533 - 2540) ตลาดที่อยู่อาศัยเป็นตลาดของบ้านทาวน์เฮาส์และอาคารพาณิชย์ อาคารชุด และบ้านเดี่ยวในสัดส่วนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 34.54, 34.36 และ 30.19 ตามลำดับ ส่วนบ้านแฝดมีสัดส่วนน้อยมาก คือ ร้อยละ 0.91 สำหรับช่วงหลังการเกิดวิกฤตการณ์เศรษฐกิจ (ปี 2541 เป็นต้นมา) พบว่า การสร้างบ้านเดี่ยวมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด โดยมีสัดส่วนมากถึงร้อยละ 61.76 ทั้งนี้จากการสัมภาษณ์พบว่า การเพิ่มขึ้นของบ้านเดี่ยวดังกล่าวเนื่องมาจากในช่วงก่อนการเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจนั้นมีการสร้างที่อยู่อาศัยแบบอื่นเป็นจำนวนมากโดยเฉพาะอาคารชุด ซึ่งส่งผลให้ในช่วงหลังวิกฤตการณ์ดังกล่าวมีการสร้างอาคารชุดน้อยมาก ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำลงทำให้ประชาชนมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น และมีความต้องการบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการจึงมีการสร้างบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด สำหรับบ้านทาวน์เฮาส์และอาคารพาณิชย์ และอาคารชุดมีสัดส่วนลดลง คือ ร้อยละ 16.77 และ 20.45 ตามลำดับ โดยบ้านแฝดยังคงมีสัดส่วนน้อยมาก คือ ร้อยละ 1.02

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาจากข้อมูลที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จเป็นรายปีดังแสดงในแผนภาพที่ 4.15 จะพบว่า มีการสร้างที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดขยายตัวเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้นมา โดยมีสัดส่วนร้อยละ 12.22 และเพิ่มเป็นร้อยละ 15.11 และ 18.46 ในปี 2548 และปี 2549 (มกราคม - มิถุนายน) ตามลำดับ ทั้งนี้ คาดว่าในปี 2549 (ทั้งปี) จะมีอาคารชุดสร้างเสร็จเพิ่มขึ้นมากกว่าปีก่อน เนื่องจากมียอดขายที่ดีมากในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา⁶

⁶ สมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร และฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, "แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและ 5 จังหวัดปริมณฑลในทศวรรษหน้า," *วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์* 12.46 (กรกฎาคม- กันยายน 2549): 16.

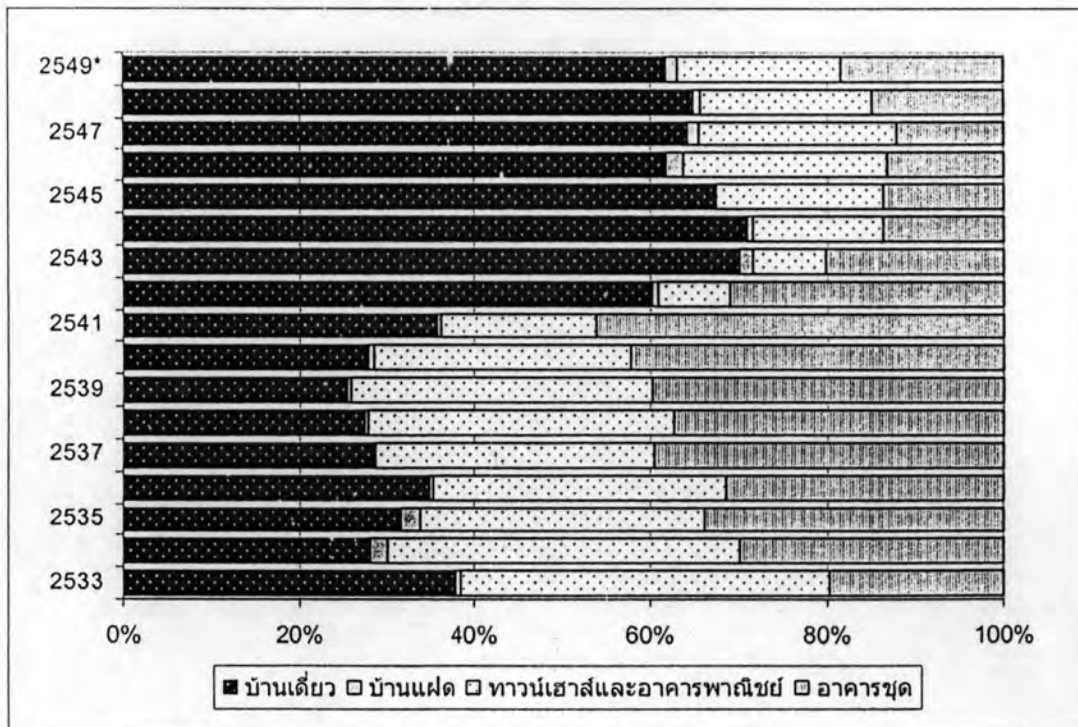
แผนภาพที่ 4.14 ที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยในช่วงปี พ.ศ. 2533 - 2549 เปรียบเทียบช่วงก่อนและหลังการเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ



หมายเหตุ : * เป็นข้อมูลที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จตั้งแต่เดือนมกราคม - มิถุนายน 2549

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

แผนภาพที่ 4.15 ที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยในช่วงปี พ.ศ. 2533 - 2549



หมายเหตุ : * เป็นข้อมูลที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จตั้งแต่เดือนมกราคม - มิถุนายน 2549

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

2) ด้านอุปสงค์

จากการสำรวจความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ร่วมกับ บริษัทโฮมบายเออร์โกด์ จำกัด พบว่า ปัจจุบันผู้บริโภคต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงระดับราคา 1,000,001 - 1,500,000 บาทมากที่สุด โดยมีสัดส่วนร้อยละ 20.20 และเมื่อพิจารณาโดยรวมพบว่าที่อยู่อาศัยในช่วงระดับราคา 500,000 - 3,000,000 บาท เป็นที่ต้องการในสัดส่วนที่มากที่สุดถึงร้อยละ 72.64 ดังแสดงใน ตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ระดับราคาที่ต้องการซื้อ

ระดับราคาที่ต้องการซื้อ (บาท)	จำนวน	สัดส่วน (%)
ไม่เกิน 500,000	745	4.19
500,000 - 1,000,000	3,493	19.66
1,000,001 - 1,500,000	3,590	20.20
1,500,001 - 2,000,000	2,915	16.41
2,000,001 - 3,000,000	2,908	16.37
3,000,001 - 4,000,000	1,278	7.19
4,000,001 - 5,000,000	873	4.91
5,000,001 - 7,000,000	618	3.48
7,000,001 ขึ้นไป	818	4.60
ไม่ระบุ	530	2.98
รวม	17,768	100.00

หมายเหตุ : รายงานผลการสำรวจความต้องการของผู้เข้าชมงานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 14

ระหว่างวันที่ 4 - 7 พ.ค. 2549

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณารายได้ของครอบครัวต่อเดือน และงบประมาณที่ ต้องการซื้อในตารางที่ 4.4 พบว่า งบประมาณที่ผู้บริโภคต้องการซื้อที่อยู่อาศัยมีลักษณะ สอดคล้องกับรายได้ของครอบครัว อาจกล่าวได้ว่าผู้บริโภคสามารถประเมินกำลังซื้อของตนเองได้ อย่างเหมาะสม โดยผู้ที่มีรายได้ครัวเรือนในระดับต่ำกว่า 10,000 บาทต่อเดือนนั้นมีความต้องการ ที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาต่ำกว่า 500,000 - 1,000,000 บาท ในสัดส่วนมากถึงร้อยละ 67.9 ขณะที่ผู้

ที่ผู้ที่มีรายได้ครัวเรือนระหว่าง 10,000 - 20,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 42.3 ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคา 500,000 - 1,000,000 บาท และผู้ที่มีรายได้ครัวเรือนระหว่าง 20,000 - 30,000 บาทต่อเดือนร้อยละ 61.7 ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาไม่เกิน 1,500,000 บาท สำหรับผู้ที่มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือนมากกว่า 30,000 บาทขึ้นไป ส่วนใหญ่จะต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท และเป็นที่น่าสังเกตว่าผู้ที่มีรายได้ครัวเรือนมากกว่า 1 แสนบาท มากกว่าร้อยละ 55 ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีระดับราคา 3 ล้านบาทขึ้นไป

ตารางที่ 4.4 รายได้ของครอบครัวต่อเดือน และงบประมาณที่ต้องการซื้อ

งบประมาณที่ต้องการซื้อ (บาท)	รายได้ของครอบครัวต่อเดือน (บาท)						ไม่ระบุ
	ต่ำกว่า 10,000	10,000 20,000	20,001 30,000	30,001 50,000	50,001 100,000	มากกว่า 100,000	
	ไม่เกิน 500,000	33.5	9.8	3.0	2.2	0.9	
500,000 - 1,000,000	34.4	42.3	26.9	16.0	7.7	3.7	4.8
1,000,001 - 1,500,000	10.7	23.5	31.8	24.5	13.9	8.7	5.9
1,500,001 - 2,000,000	8.4	12.5	19.3	22.9	17.7	10.9	4.5
2,000,001 - 3,000,000	3.4	5.8	12.5	21.1	27.7	18.4	4.1
3,000,001 - 4,000,000	0.7	1.1	2.6	6.9	14.6	15.0	2.1
4,000,001 - 5,000,000	1.6	0.9	1.1	3.2	9.3	14.1	2.9
5,000,001 - 7,000,000	0.5	0.4	0.5	1.1	6.0	14.0	1.9
7,000,001 ขึ้นไป	3.4	1.9	1.2	1.2	1.5	12.4	36.0
ไม่ระบุ	3.4	1.9	1.1	1.0	0.6	1.6	35.4
รวม	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

หมายเหตุ : รายงานผลการสำรวจความต้องการของผู้เช่าขมงานมกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 14
ระหว่าง วันที่ 4 - 7 พ.ค. 2549

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

3) ด้านการเงิน

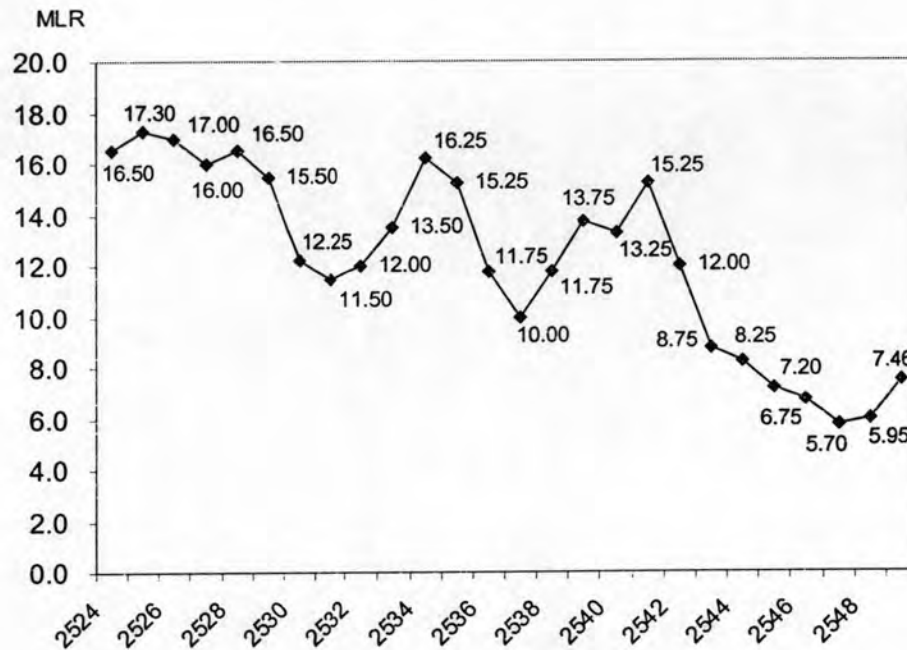
3.1) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้

ในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยหนึ่งๆ จะต้องใช้เงินลงทุนสูง โดยผู้ประกอบการจะต้องพึ่งพาเงินทุนจากสถาบันการเงินเป็นหลักซึ่งมีบทบาทในการปล่อยสินเชื่อ ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้จึงถือเป็นต้นทุนทางการเงินอย่างหนึ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจในการลงทุนของผู้ประกอบการ ในขณะที่เดียวกันอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นสินทรัพย์ที่มีราคาสูง การซื้อที่อยู่อาศัยนั้นจะต้องใช้เงินออมจำนวนหนึ่งสำหรับวางเงินดาวน์ เงินจอง และเงินทำสัญญาตามที่ผู้ขายกำหนด แต่ภาระส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 70 - 80⁷ จะตกอยู่กับการผ่อนชำระซึ่งจะต้องขอกู้จากสถาบันการเงินเป็นหลัก ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้จึงเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคเช่นเดียวกัน

หากพิจารณาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้าชั้นดี (MLR) ดังแสดงในแผนภาพที่ 4.16 พบว่า อัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีการปรับตัวขึ้นลงตามภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งส่งผลกระทบต่อตัดสินใจของผู้ประกอบการและผู้บริโภคในตลาดที่อยู่อาศัย กล่าวคือ ในปี 2524 - 2529 นั้น อัตราดอกเบี้ยมีการเคลื่อนไหวขึ้นลงอยู่ระหว่างร้อยละ 15.50 - 17.30 โดยปรับตัวสูงสุดในปี 2525 เนื่องจากการเกิดวิกฤตการณ์น้ำมันครั้งที่ 2 ในปลายปี 2533 ประกอบกับธนาคารแห่งประเทศไทยจำกัดเพดานสินเชื่อเพื่อการก่อสร้าง และมีการชะลอการปล่อยสินเชื่อพัฒนาโครงการเป็นจำนวนมาก

⁷ ฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, "อัตราดอกเบี้ยและระยะเวลาที่มีผลต่อกำลังซื้อของผู้ใช้อย่างไร?," *วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์* 2.9 (เมษายน-มิถุนายน 2540): 43.

แผนภาพที่ 4.16 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้าชั้นดี (MLR) ของธนาคารพาณิชย์
ในช่วงปี พ.ศ. 2524 - 2549



หมายเหตุ : 1) เป็นอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ 5 แห่ง ได้แก่ ธ.กรุงเทพ ธ.กสิกรไทย
ธ.กรุงศรีอยุธยา ธ.กรุงไทย และธ.ไทยพาณิชย์
2) ปี 2549 เป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยตั้งแต่เดือนมกราคม - กันยายน

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ในปี 2529 รัฐบาลมีนโยบายเปลี่ยนสนามรบย่านประเทศอินโดจีนให้เป็นสนามการค้า รวมทั้งส่งเสริมการขยายการค้าและการลงทุนไปยังต่างประเทศมากขึ้น ส่งผลให้เศรษฐกิจขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว มีสภาพคล่องทางการเงินสูง อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ได้ปรับตัวลดลงมาก ในช่วงปี 2530 - 2533 จากอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำลงทำให้ผู้ประกอบการมีต้นทุนในการกู้ยืมน้อยลง และผู้บริโภคมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยมีการซื้อขายกันอย่างสูง และมีการเก็งกำไรเกิดขึ้นอย่างแพร่หลาย จนกระทั่งในปลายปี 2533 ธนาคารแห่งประเทศไทยจึงได้ลดความรุนแรงของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยจำกัดเขตแดนการขยายตัวของสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการและควบคุมอัตราดอกเบี้ยให้อยู่ในระดับสูง ประกอบกับในช่วงนั้นเกิดสงครามอ่าวเปอร์เซีย ส่งผลให้เศรษฐกิจชะงักงัน สภาพคล่องทางการเงิน อัตราดอกเบี้ยจึงปรับตัวสูงขึ้นในปี 2534 ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการขาดสภาพคล่อง ในขณะที่เดียวกันผู้บริโภคต่างชะลอการตัดสินใจซื้อเป็นจำนวนมาก จึงส่งผลให้หลายโครงการต้องปิดตัวลง

จากนั้นเศรษฐกิจได้ฟื้นตัวและขยายตัวในปี 2537 ตลาดเงินมีสภาพคล่องสูง สถาบันการเงินต่างๆ แข่งขันกันปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยและปรับลดอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าในอดีตมาก โดยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 10 ในช่วงนี้ประชาชนมีการซื้อที่อยู่อาศัยค่อนข้างสูงเนื่องจากมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้นและคาดการณ์ว่าหากอัตราดอกเบี้ยสูงขึ้นในอนาคตจะทำให้ความสามารถในการผ่อนชำระลดลง นอกจากนี้อัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับต่ำยังเป็นแรงกระตุ้นให้ผู้ประกอบการขยายการลงทุนเป็นอย่างมาก ส่งผลให้เกิดภาวะที่อยู่อาศัยล้นตลาดอย่างชัดเจนตั้งแต่ปี 2538 เป็นต้นมา⁸

จากภาวะเงินเฟ้อ การขาดดุลบัญชีเดินสะพัด และความผันผวนทางการเงินในตลาดโลกประกอบกับปัญหาอุปทานส่วนเกินที่สะสมอยู่มาก จึงส่งผลให้ภาวะเศรษฐกิจเริ่มซบเซา ตั้งแต่ปี 2538 เป็นต้นมา และตกต่ำลงในปี 2540 เนื่องจากเกิดวิกฤตเศรษฐกิจและสถาบันการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทยจึงได้ออกมาตรการจำกัดการขยายสินเชื่อของสถาบันการเงิน อัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการขาดแคลนแหล่งเงินทุนและมีต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้นจึงชะลอการลงทุนในโครงการใหม่ตามกำลังซื้อที่หดตัวลง⁹

อัตราดอกเบี้ยได้ปรับตัวสูงสุดในปี 2541 โดยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 15.25 จากนั้นได้ปรับตัวต่ำลงตามภาวะการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและสภาพคล่องทางการเงินที่สูงขึ้น โดยอัตราดอกเบี้ยได้ปรับตัวลดลงต่ำสุดในปี 2547 ในอัตราร้อยละ 5.7 จากการคาดการณ์ของผู้บริโภคและผู้ประกอบการถึงแนวโน้มเศรษฐกิจในอนาคตที่มีโอกาสเผชิญความไม่แน่นอนภายใต้ปัจจัยลบที่เพิ่มขึ้นทั้งแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยและราคาน้ำมันที่จะมีการปรับขึ้น ส่งผลให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อเร็วขึ้นในขณะที่ผู้ประกอบการเร่งผลิตอุปทานก่อนที่ต้นทุนจะเพิ่มสูงมากขึ้น¹⁰

นับตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมา อัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีการปรับตัวสูงขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มชะลอตัวลง ราคาน้ำมันที่สูงขึ้น ประกอบกับสถาบันการเงินมีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อลดลงและชะลอการตัดสินใจซื้อ

⁸ ฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, "วงจรรุ่งเรืองและตกต่ำของธุรกิจที่อยู่อาศัย," วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 3,8 (มกราคม-มีนาคม 2540): 15.

⁹ ฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, "เจาะสถานการณ์สินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย," วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 3,11 (ตุลาคม-ธันวาคม 2540): 11.

¹⁰ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, "แนวโน้มธุรกิจที่อยู่อาศัยปี 2548 ... ภายใต้ปัจจัยลบที่เพิ่มขึ้น," 12 พฤศจิกายน 2547.

ที่อยู่อาศัยออกไป เนื่องจากเกรงว่าจะไม่สามารถผ่อนชำระได้ในอนาคต สำหรับผู้ประกอบการนั้น มีการปรับตัวต่อต้นทุนที่เพิ่มขึ้นโดยเลื่อนโครงการออกไปและมีการประเมินสถานการณ์ก่อนการลงทุน รวมทั้งพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีขนาดเล็กลงและราคาต่ำลงมากขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของผู้บริโภค¹¹

3.2) ตลาดสินเชื่อ

ในส่วนนี้จะพิจารณาถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย แต่เนื่องจากมีความจำกัดของข้อมูล ดังนั้นจึงใช้ข้อมูลสินเชื่อสหกรณ์ออมทรัพย์มาเป็นตัวแทนเพื่อแสดงถึงภาพรวมของสินเชื่อที่อยู่อาศัย จากแผนภาพที่ 4.17 พบว่า ในปี 2534 มีอัตราการขยายตัวของสินเชื่อคงค้างลดลงจากปี 2533 ค่อนข้างมากเนื่องจากการเกิดวิกฤตการณ์สงครามอ่าวเปอร์เซียที่ส่งผลให้เศรษฐกิจชะงักงัน ประกอบกับในขณะนั้นมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมอยู่ในระดับสูง จากนั้นในปี 2535 - 2537 สถาบันการเงินต่างๆ ได้ปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมลงและมีการแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อ เนื่องจากมีสภาพคล่องทางการเงินสูง ส่งผลให้มีปริมาณสินเชื่อคงค้างทั้งในส่วนของสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการของผู้ประกอบการและสินเชื่อเพื่อการซื้ออสังหาริมทรัพย์ของบุคคลทั่วไปเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและมีการขยายตัวอยู่ในระดับสูง

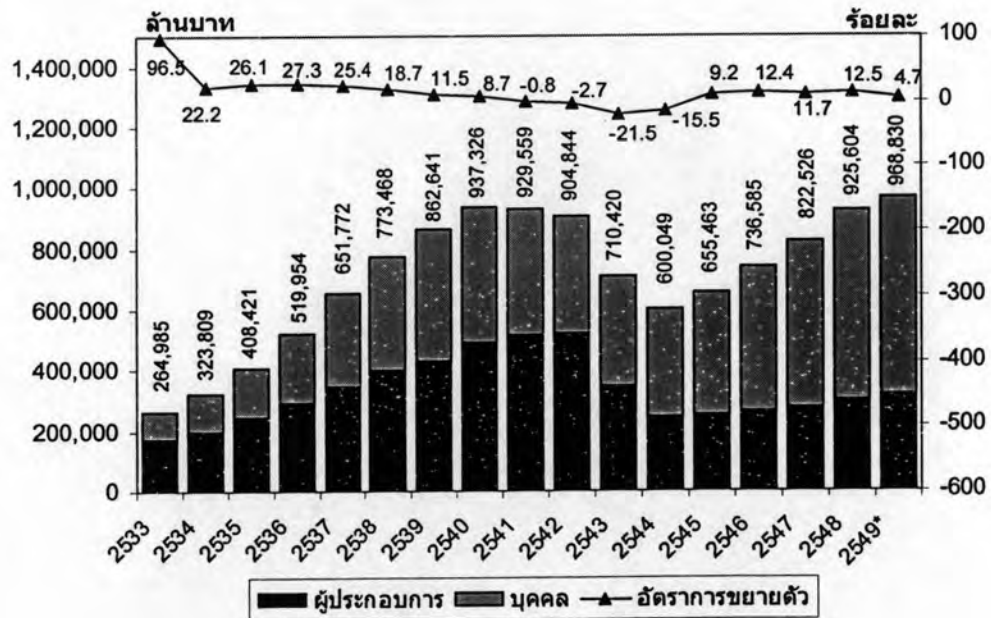
การขยายตัวของสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์คงค้างเริ่มชะลอตัวลงในปี 2538 และเห็นได้ชัดในปี 2539 แสดงให้เห็นถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เริ่มเข้าสู่ช่วงตกต่ำโดยส่วนหนึ่งมาจากการขยายตัวของที่อยู่อาศัยที่มากเกินไปซึ่งเป็นผลต่อเนื่องมาจากปี 2537 จากนั้นในปี 2540 ได้เกิดวิกฤตการณ์สถาบันการเงินและวิกฤตเศรษฐกิจ ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ สภาพคล่องในระบบการเงินตึงตัวมาก สถาบันการเงินเกือบทั้งหมดชะลอการปล่อยสินเชื่อและมีเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้น ประกอบกับธนาคารแห่งประเทศไทยได้จำกัดการขยายตัวของสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ทั้งระบบ ทำให้การปล่อยสินเชื่อหดตัวลงอย่างรุนแรง ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการประสบกับปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงินเป็นอย่างมาก เนื่องจากขาดแหล่งเงินทุนและมีต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้น ในขณะเดียวกัน ผู้บริโภคมีกำลังซื้อลดลงและขาดแหล่งเงินกู้และชะลอการตัดสินใจซื้อออกไป ทำให้ยอดขายตกต่ำลง จึงทำให้สถาบันการเงินต้องประสบปัญหาการไม่สามารถเรียกเก็บเงินต้นและดอกเบี้ยเงินกู้จาก

¹¹ สายนโยบายการเงิน และส่วนวิชาการ สำนักงานภาค ธนาคารแห่งประเทศไทย, "รายงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ฉบับที่ 2 ปี 2548.

ผู้ประกอบการได้ และมีปัญหาหนี้เสียเป็นจำนวนมาก โดยมีปริมาณสินเชื่อคงค้างอยู่ในระดับสูง จนกระทั่งสถาบันการเงิน 56 แห่งต้องปิดกิจการลง

อย่างไรก็ดี ตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมาจะเห็นว่าการขยายตัวของปริมาณสินเชื่อคงค้างในระบบเพิ่มขึ้น เนื่องจากสถาบันการเงินมีสภาพคล่องสูง ทำให้มีการแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อมากขึ้น และพร้อมที่จะขยายสินเชื่อโดยเฉพาะสินเชื่อบุคคลเพื่อที่อยู่อาศัยซึ่งมีความเสี่ยงต่ำ¹² ทั้งนี้ ในปี 2549 ปริมาณสินเชื่อคงค้างมีการขยายตัวชะลอลง เนื่องจากราคาน้ำมันอยู่ในระดับสูง การปรับขึ้นของอัตราดอกเบี้ย รวมทั้งปัจจัยที่มีผลต่อความเชื่อมั่นโดยรวม เช่น สถานการณ์ทางการเมืองทำให้ผู้ประกอบการมีการลงทุนในโครงการใหม่ลดลง และผู้บริโภคมีการชะลอการตัดสินใจซื้อซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการขยายตัวของสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์

แผนภาพที่ 4.17 สินเชื่ออสังหาริมทรัพย์คงค้างของธนาคารพาณิชย์ ในช่วงปี พ.ศ. 2533 - 2549



หมายเหตุ : * เป็นข้อมูลในเดือนมกราคม - มิถุนายน 2549

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

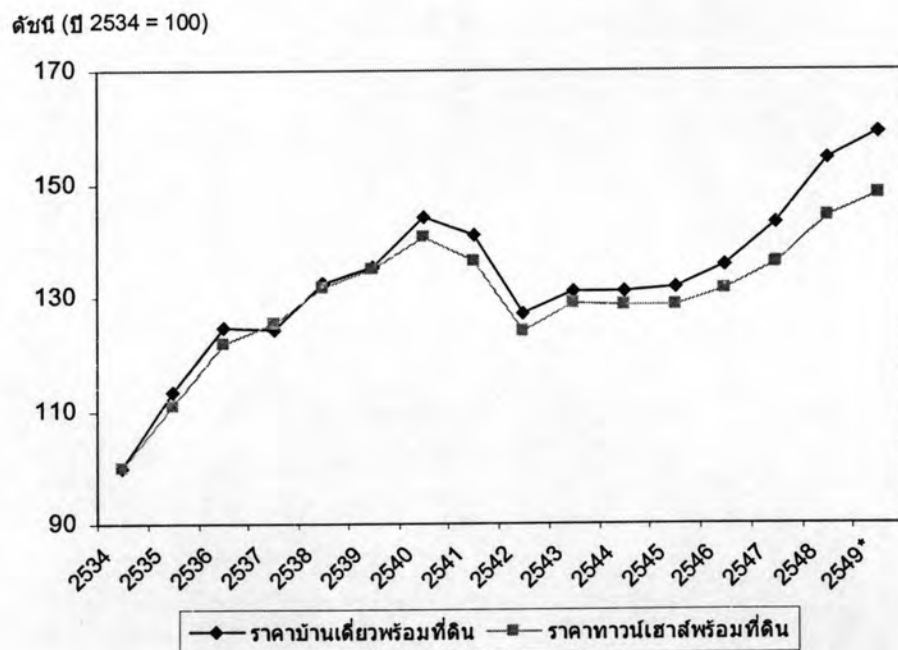
¹² สายนโยบายการเงิน และส่วนวิชาการ สำนักงานภาค ธนาคารแห่งประเทศไทย, “ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2547 และแนวโน้มปี 2548.

4) ด้านราคา

4.1) ราคาที่อยู่อาศัย

จากข้อมูลดัชนีราคาที่อยู่อาศัยที่จัดทำโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ดังแสดงในแผนภาพที่ 4.18 พบว่า การเคลื่อนไหวของดัชนีราคาที่อยู่อาศัยมีความสอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ และภาวะตลาดที่อยู่อาศัยซึ่งขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทาน กล่าวคือ ก่อนวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในปี 2540 สภาพเศรษฐกิจโดยรวมในขณะนั้นมีการขยายตัวค่อนข้างสูง ประชาชนมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้นเนื่องจากมีรายได้เพิ่มขึ้น ทำให้มีการซื้อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น และมีการซื้อเพื่อการเก็งกำไรเกิดขึ้นอีกครั้งในปี 2537 - 2538 (แต่น้อยกว่าในช่วงปี 2530 - 2533) ซึ่งส่งผลให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2534 - 2540

แผนภาพที่ 4.18 ดัชนีราคาบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ (รวมราคาที่ดิน) ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วงปี พ.ศ. 2534 - 2549



- หมายเหตุ : 1) เป็นดัชนีราคาที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางถึงราคาถูก ซึ่งได้จากฐานข้อมูลหลักประกันธอส.
 2) ปีฐานคือปี 2534 (2534=100)
 3) ปี 2549* คือ ดัชนีราคาในไตรมาสแรก (เดือนมกราคม - มีนาคม)

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

เมื่อเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจและการเงินในปี 2540 ภาวะเศรษฐกิจในขณะนั้นหดตัวอย่างรุนแรง เกิดการขาดสภาพคล่องทางการเงิน อัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับสูง ผู้บริโภคมีกำลังซื้อและความต้องการที่อยู่อาศัยลดลงเป็นอย่างมาก ในขณะที่มีอุปทานส่วนเกินเกิดขึ้นอย่างชัดเจน* เนื่องจากภาวะการเก็งกำไรในอดีตประกอบกับการขยายการลงทุนอย่างมหาศาลของผู้ประกอบการในปี 2536 - 2537 (แม้ว่าในปี 2540 จะมีโครงการใหม่เปิดตัวน้อยมากก็ตาม) อีกทั้งในช่วงนั้นมีการแข่งขันด้านการตลาดและการขายอย่างรุนแรง โดยผู้ประกอบการต่างทยอยนำโครงการออกมารถาคากันเป็นอย่างมาก โดยลดราคาประมาณ 30 - 50 %²⁶ ส่งผลให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวลดลงอย่างเห็นได้ชัดตั้งแต่ปี 2540 - 2542

หลังจากที่ผ่านจุดต่ำสุดในปี 2542 ราคาที่อยู่อาศัยเริ่มกระเตื้องขึ้นตามการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจและความต้องการที่มีมากขึ้น ประกอบกับอุปทานส่วนเกินได้ถูกระบายออกไป จึงทำให้สต็อกในตลาดลดลง ราคาจึงปรับขึ้นตามภาวะตลาดใหม่²⁷ และเริ่มปรับตัวสูงขึ้นอย่างเห็นได้ชัดตั้งแต่ปี 2545 เป็นต้นมา โดยซึ่งมีสาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนวัสดุก่อสร้างที่เป็นสำคัญ** และส่วนหนึ่งได้รับผลกระทบจากราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมา

สำหรับในปัจจุบันนั้น พบว่า มีการแข่งขันในตลาดสูง ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถปรับราคาขายตามต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นได้ทั้งหมด ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงต้องแบกรับภาระนี้โดยปรับลดกำไรลง²⁸

* ผลการสำรวจสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยและอาคารไร้ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปี 2533 - เมษายน 2541 ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่า มีที่อยู่อาศัยที่ยังไม่ได้ขายในมือผู้ประกอบการ ณ เดือนเมษายน 2541 จำนวน 264,084 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 23.3 ของจำนวนที่อยู่อาศัยที่ทำการสำรวจทั้งหมด

²⁶ ฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, "ราคาที่อยู่อาศัยลดกระหน่ำเร่งกำลังซื้อส่งท้ายปี 2541," วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 4,15 (ตุลาคม-ธันวาคม 2541): 70.

²⁷ นพดล บุรณะธำมั่ง, อิศวิน อาฮูยา, ฉัตรสุรางค์ กาญจนสาย, ไรจนลักษณ์ ปรีชา และธรรมบุญ สดศรีชัย, "การจัดทำดัชนีราคาที่อยู่อาศัยของไทย," 2547.

** จากการศึกษาวิเคราะห์ของธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่า หลังวิกฤตเศรษฐกิจ ราคาเพิ่มขึ้นจากแรงกดดันด้านต้นทุน ซึ่งต่างจากก่อนวิกฤตที่ราคาเพิ่มขึ้นจากการเก็งกำไรและอุปทานตบสนองซ้ำ

²⁸ อิศระ บุญย้ง, "สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพมหานครและปริมณฑลปี 2549 และแนวโน้มปี 2550," วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 12,46 (กรกฎาคม-กันยายน 2549): 31.

เมื่อพิจารณาระดับราคาที่อยู่อาศัยในปัจจุบันจากโครงการที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวใหม่ในปี 2549 (เดือนมกราคม - กันยายน) ดังแสดงในตารางที่ 4.5 พบว่า มีการเปิดตัวที่อยู่อาศัยระดับราคา 1 - 2 ล้านบาทมากที่สุดโดยมีสัดส่วนร้อยละ 35.13 และหากพิจารณาเปรียบเทียบกับโครงการที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวใหม่ในปี 2547 พบว่า มีสัดส่วนการเปิดตัวที่อยู่อาศัยในระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีการพัฒนาที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง - ต่ำมากขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการและกำลังซื้อของผู้บริโภค โดยในปี 2547 มีสัดส่วนดังกล่าวร้อยละ 58.5 และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 72.2 ในปี 2549 ทั้งนี้ พบว่าการเปิดตัวที่อยู่อาศัยระดับราคา 1 - 2 ล้านบาทมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมากที่สุด โดยมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 12.58 (จากร้อยละ 22.56 ในปี 2547 เป็นร้อยละ 35.13 ในปี 2549) ในขณะที่มีการเปิดตัวของที่อยู่อาศัยในระดับราคาอื่น ๆ ในสัดส่วนลดลง อย่างไรก็ตาม ได้มีการคาดการณ์ว่าระดับราคาที่อยู่อาศัยโดยรวมในปี 2550 จะปรับตัวเพิ่มขึ้น 5 - 10 % โดยที่อยู่อาศัยในระดับราคาไม่เกิน 2 ล้านบาทจะมีการปรับตัวมากที่สุดเนื่องจากเป็นระดับราคาที่โดยปกติผู้ประกอบการมีความสามารถในการทำกำไรน้อยอยู่แล้ว¹⁶

ตารางที่ 4.5 ที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวใหม่จำแนกตามระดับราคาเปรียบเทียบปี พ.ศ. 2547 และปี พ.ศ. 2549

ระดับราคา	ปี 2547		ปี 2549*	
	จำนวน (หน่วย)	ร้อยละ	จำนวน (หน่วย)	ร้อยละ
น้อยกว่า 500,001 บาท	1,889	3.03	1,166	2.61
500,001 - 1,000,000 บาท	10,526	16.86	7,958	17.80
1,000,001 - 2,000,000 บาท	14,083	22.56	15,707	35.13
2,000,001 - 3,000,000 บาท	10,026	16.06	7,453	16.67
3,000,001 - 5,000,000 บาท	12,784	20.48	8,344	18.66
5,000,001 - 10,000,000 บาท	9,244	14.81	3,198	7.15
10,000,001 - 20,000,000 บาท	2,681	4.29	585	1.31
มากกว่า 22,000,000 บาท	1,204	1.93	298	0.67
รวม	62,437	100.00	44,709	100.00

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอว์ เรียวเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA)

หมายเหตุ : * เป็นข้อมูลที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวใหม่ในเดือนมกราคม - กันยายน 2549

¹⁶ เรื่องเดียวกัน.

4.2) ราคาที่ดิน

ที่ดินเป็นปัจจัยการผลิตพื้นฐานสำหรับกิจกรรมทางเศรษฐกิจทุกประเภท และเป็นปัจจัยหลักสำหรับการผลิตที่อยู่อาศัย การเปลี่ยนแปลงราคาที่ดินนั้นขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจเป็นสำคัญ

เมื่อพิจารณาดัชนีราคาที่ดินในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ดังแสดงในแผนภาพที่ 4.19 พบว่า มีการเปลี่ยนแปลงราคาที่ดินในช่วงปี 2528 - 2539 อย่างรวดเร็ว จากรายงานของธนาคารอาคารสงเคราะห์¹⁷ พบว่า ในช่วงยุครุ่งเรืองของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2530 - 2533 มีการซื้อขายเพื่อเก็งกำไรสูง นอกจากนี้ในปี 2537 ซึ่งเป็นช่วงที่เศรษฐกิจฟื้นตัว (จากการเกิดวิกฤตการณ์สงครามอ่าวเปอร์เซียในปลายปี 2533) และมีอัตราดอกเบี้ยต่ำ ทำให้ในขณะนั้นผู้ประกอบการมีการเร่งซื้อที่ดินสะสมไว้และมีการขยายการลงทุนเป็นจำนวนมากเนื่องจากคาดว่าภาวะเศรษฐกิจและอำนาจซื้อของประชาชนจะดีขึ้น จึงส่งผลให้ราคาที่ดินในช่วงเวลาดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว และจากการวิเคราะห์ของบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส¹⁸ พบว่า ราคาที่ดินที่เพิ่มสูงขึ้นในช่วงเวลาดังกล่าวเป็นผลมาจากการเปลี่ยนฐานเศรษฐกิจของประเทศจากประเทศเกษตรกรรมเป็นประเทศอุตสาหกรรม โดยในปี 2539 มีราคาที่ดินเพิ่มขึ้นประมาณ 30 เท่า เมื่อเทียบกับปี 2528

จากวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจและการเงินในปี 2540 ส่งผลให้ราคาที่ดินตกต่ำลงตั้งแต่นั้นเป็นต้นมาและทรงตัวจนถึงปี 2543 ราคาที่ดินจึงเริ่มกระเตื้องขึ้นอย่างต่อเนื่องตามการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจ โดยในปี 2548 ราคาที่ดินได้เพิ่มสูงขึ้นประมาณ 30 เท่าเมื่อเทียบกับปี 2528 ซึ่งใกล้เคียงกับราคาที่ดินในปี 2539 อย่างไรก็ตาม จากการสำรวจของบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส¹⁹ คาดว่าในปี 2549 - 2550 ราคาที่ดินยังคงเพิ่มขึ้นแต่มีอัตราการขยายตัวลดลง เมื่อเทียบกับปี 2528 จะเพิ่มขึ้นประมาณ 32.2 และ 33.2 เท่า ในปี 2549 และ 2550

¹⁷ ฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, "วิกฤตการณ์อสังหาริมทรัพย์กับการปรับตัวของผู้ประกอบการจัดสรรที่ดิน," วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 2,9 (เมษายน-มิถุนายน 2540): 25-39.

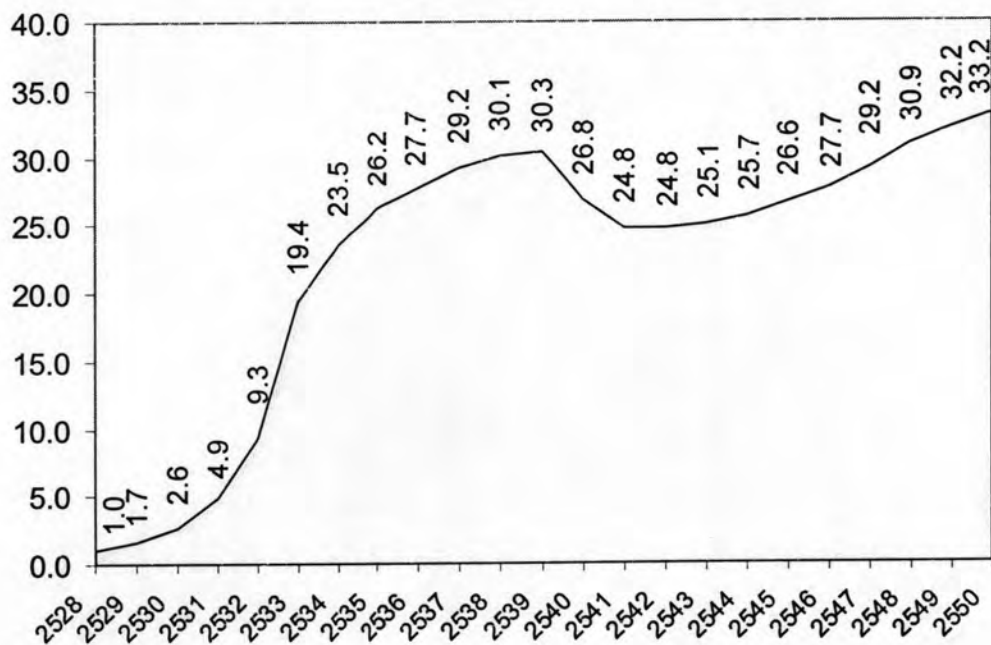
¹⁸ โสภณ พรโชคชัย, "การเปลี่ยนแปลงราคาที่ดินในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พ.ศ. 2528 - 2550," 12 พฤศจิกายน 2549.

¹⁹ เรื่องเดียวกัน.

ตามลำดับ นอกจากนี้ ยังพบว่า ราคาที่ดินตลอดแนวรถไฟฟ้าทั้งสองสายมีการปรับตัวสูงขึ้นมากกว่าบริเวณอื่นที่อยู่ห่างไกลรถไฟฟ้าออกไป

นอกจากนี้ จากการสำรวจดังกล่าวยังพบว่า ในช่วงปี 2541 - 2549 ราคาที่ดินรอบสนามบินสุวรรณภูมิเพิ่มสูงขึ้นถึง 46.8% ในขณะที่ราคาที่ดินทั่วกรุงเทพฯ เพิ่มขึ้น 29.7% ตลอดช่วงเวลาดังกล่าว

แผนภาพที่ 4.19 ดัชนีราคาที่ดินในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วงปี พ.ศ. 2528 - 2550



หมายเหตุ : ดัชนีดังกล่าวได้จากการสำรวจการเปลี่ยนแปลงราคาที่ดินในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ประมาณ 200 จุด โดยมีการวิเคราะห์ราคาที่ดินตามราคาที่เหมาะสมซื้อขายจริงในท้องตลาด
ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอรั เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA)

5) การขยายตัวของประชากร

การเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรนับเป็นปัจจัยหนึ่งซึ่งส่งผลกระทบต่อความต้องการและทิศทางการขยายตัวของที่อยู่อาศัย เมื่อพิจารณาการเปลี่ยนแปลงของจำนวนประชากรในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา พบว่า ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีประชากรเพิ่มขึ้นจำนวน 776,132 คน และมีอัตราการขยายตัวของประชากรโดยเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 0.97 โดยกรุงเทพฯ มีอัตราการขยายตัวของ

ประชากรโดยเฉลี่ยต่อปีเพียงร้อยละ 0.18 ในขณะที่ปทุมธานี นนทบุรี และสมุทรปราการ มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 4.52, 2.57 และ 1.53 ตามลำดับ ดังแสดงในตารางที่ 4.6

จากข้อมูลดังกล่าว จะเห็นได้ว่ากรุงเทพฯ มีอัตราการขยายตัวของประชากรโดยเฉลี่ยต่ำกว่าจังหวัดโดยรอบโดยเฉพาะปทุมธานี นนทบุรี และสมุทรปราการอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งแสดงถึงความอึดตัวของจำนวนประชากรในกรุงเทพฯ และทิศทางการขยายตัวของที่อยู่อาศัยจากในใจกลางเมืองไปยังชานเมืองในจังหวัดปริมณฑลมากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 4.6 จำนวนการเปลี่ยนแปลงและอัตราการขยายตัวของประชากร
ในช่วงปี พ.ศ. 2539 - 2548

จังหวัด	จำนวนการเปลี่ยนแปลง (ตั้งแต่ปี 2539 - 2548)	อัตราการขยายตัว เฉลี่ยต่อปี
ทั่วประเทศ	2,301,872	0.49
กทม.และปริมณฑล	776,132	0.97
ปทุมธานี	264,482	4.52
นนทบุรี	188,696	2.57
สมุทรปราการ	129,290	1.53
กทม.	73,990	0.18
นครปฐม	66,729	1.05
สมุทรสาคร	52,945	1.48

หมายเหตุ : อัตราการขยายตัวเฉลี่ยต่อปี หมายถึง อัตราการขยายตัวเฉลี่ยในช่วงปี 2539 - 2548

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

4.7.2 ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

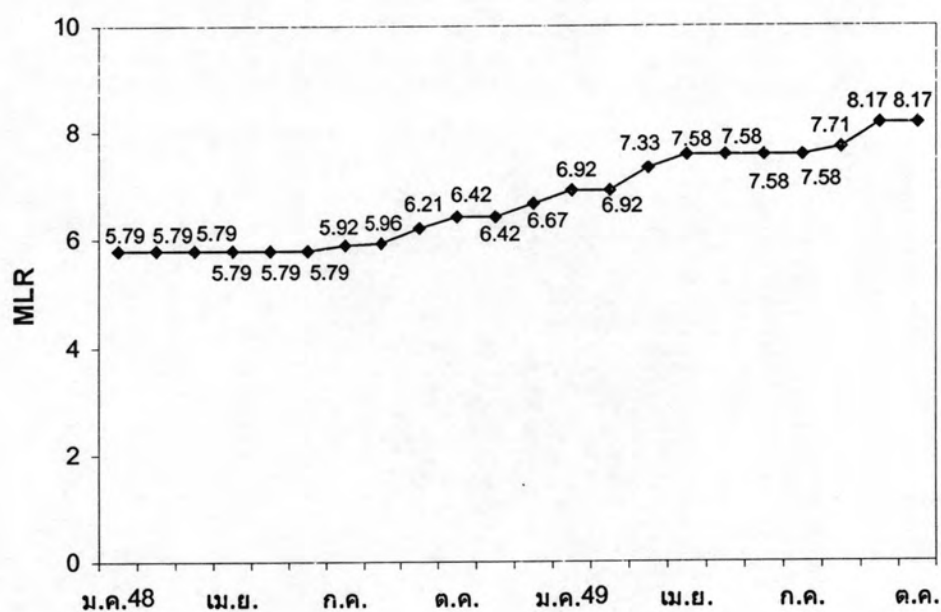
จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่า ภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2549 ที่ผ่านมามีลักษณะการเติบโตที่ชะลอลงเนื่องจากปัจจัยลบหลายประการ เช่น ราคาน้ำมันและอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวสูงขึ้น ภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอลง (ดังแสดงในตารางที่ 4.7, แผนภาพที่ 4.20 และแผนภาพที่ 4.21 ตามลำดับ) รวมถึงสถานการณ์ทางการเมืองที่มีความไม่แน่นอนรวมทั้งทางด้านนโยบายทางการเมืองและเศรษฐกิจ

ตารางที่ 4.7 ราคาน้ำมันในช่วงปี พ.ศ. 2548 - 2549

ประเภท	ปี 2548	ปี 2549
เบนซิน 91	24.15	27.47
เบนซิน 95	23.35	26.67
ดีเซล	19.76	25.19

ที่มา : บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)

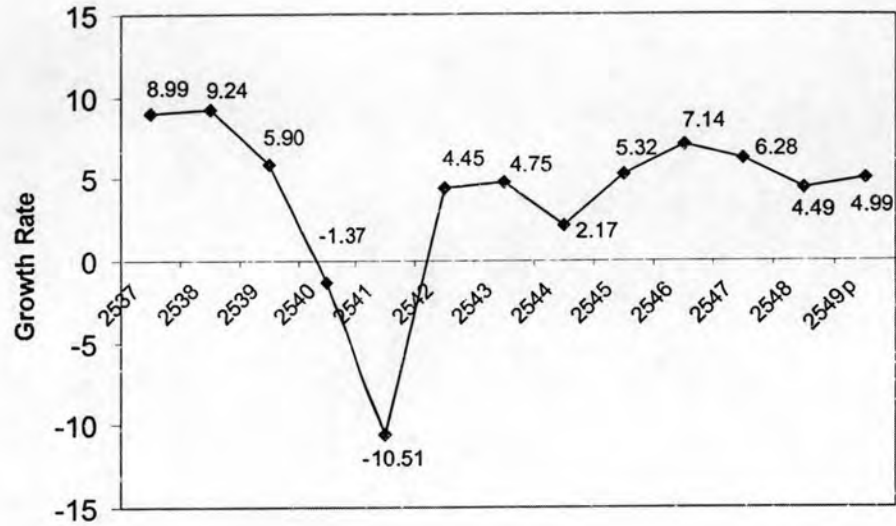
แผนภาพที่ 4.20 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR ในช่วงปี พ.ศ. 2548 - 2549 (รายเดือน)



หมายเหตุ : เป็น MLR เฉลี่ยโดยคิดจากธนาคาร 6 แห่ง ได้แก่ ธ.อาคารสงเคราะห์, ธ.กสิกรไทย, ธ.กรุงเทพ, ธ.กรุงศรีอยุธยา, ธ. กรุงไทย และ ธ.ไทยพาณิชย์

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

แผนภาพที่ 4.21 อัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP)
ในช่วงปี พ.ศ. 2537 - 2549



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ท่ามกลางสถานการณ์ความไม่แน่นอนต่าง ๆ แม้ว่าในปัจจุบันผู้บริโภคยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่แท้จริงอยู่มาก แต่จากปัจจัยดังกล่าวได้ส่งผลให้ผู้บริโภคมีความรู้สึกไม่มั่นใจ มีความระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้นเนื่องจากมีกำลังซื้อลดลง ซึ่งผู้บริโภคมีการปรับตัวโดยการชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยออกไป ทั้งนี้พิจารณาได้จากการสำรวจของบริษัท พรอพเพอร์ตี้ไลน์ จำกัด ในงานมหกรรมบ้านและคอนโดฯ ครั้งที่ 13, 14 และ 15 ซึ่งจะเห็นว่าการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยภายในระยะเวลา 1 - 3 เดือน มีสัดส่วนลดลงอย่างต่อเนื่อง คือ ร้อยละ 21.80, 19.88 และ 18.03 ตามลำดับ ดังแสดงในตารางที่ 4.8 ในขณะเดียวกันก็มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยมาเป็นรูปแบบอาคารชุดที่อยู่ใกล้สาธารณูปโภคพื้นฐานมากขึ้นโดยเฉพาะบริเวณที่ติดกับรถไฟฟ้าทั้งใต้ดินและลอยฟ้า เนื่องมาจากราคาน้ำมันที่สูงขึ้นซึ่งจะกระทบกับค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ดังแสดงในตารางที่ 4.9 โดยผู้บริโภคมีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือ มีสัดส่วนความต้องการร้อยละ 17.30, 21.09 และ 21.57 ในการสำรวจมหกรรมบ้านและคอนโดฯ ครั้งที่ 13, 14 และ 15 ตามลำดับ ในขณะที่ความต้องการบ้านเดี่ยวมีแนวโน้มลดลง กล่าวคือ มีสัดส่วนดังกล่าวร้อยละ 41.80, 40.18 และ 39.90 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.8 ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ระยะเวลาที่จะซื้อ	ครั้งที่ 13 (ร้อยละ)	ครั้งที่ 14 (ร้อยละ)	ครั้งที่ 15 (ร้อยละ)
ภายใน 1 - 3 เดือน	21.80	19.88	18.03
4 - 6 เดือน	23.70	23.77	23.85
7 - 12 เดือน	17.60	20.18	18.16
1 - 2 ปี	22.20	23.66	23.78
มากกว่า 2 ปี	9.60	8.07	8.40
ไม่ระบุ	5.10	4.44	7.77

หมายเหตุ : จากข้อมูลผู้เข้าชมงานมหกรรมบ้านและคอนโดฯ

ครั้งที่ 13 จัดระหว่างวันที่ 27 - 30 ตุลาคม 2548 จำนวน 36,403 คน

ครั้งที่ 14 จัดระหว่างวันที่ 4 - 7 พฤษภาคม 2549 จำนวน 17,238 คน

ครั้งที่ 15 จัดระหว่างวันที่ 28 - 30 กันยายน 2549 จำนวน 21,096 คน

ที่มา : บริษัท พรอพเพอร์ตี้ โกลด์ จำกัด

ตารางที่ 4.9 ประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องการซื้อ

ประเภททรัพย์สินที่ต้องการ	ครั้งที่ 13 (ร้อยละ)	ครั้งที่ 14 (ร้อยละ)	ครั้งที่ 15 (ร้อยละ)
บ้านเดี่ยว	41.80	40.18	39.90
ทาวน์เฮาส์	23.40	22.95	22.25
คอนโดมิเนียม	17.30	21.09	21.57
อาคารพาณิชย์	7.00	6.39	6.02
บ้านแฝด	4.30	4.67	5.69
ที่ดินเปล่า	4.80	4.47	4.36
อื่น ๆ	0.30	0.25	0.22
ไม่ระบุ	0.10	-	-

หมายเหตุ : จากข้อมูลผู้เข้าชมงานมหกรรมบ้านและคอนโดฯ

ครั้งที่ 13 จัดระหว่างวันที่ 27 - 30 ตุลาคม 2548 จำนวน 36,403 คน

ครั้งที่ 14 จัดระหว่างวันที่ 4 - 7 พฤษภาคม 2549 จำนวน 17,238 คน

ครั้งที่ 15 จัดระหว่างวันที่ 28 - 30 กันยายน 2549 จำนวน 21,096 คน

ที่มา : บริษัท พรอพเพอร์ตี้ โกลด์ จำกัด

เนื่องจากในปัจจุบันมีข้อมูลสถิติและเครื่องชี้วัดตลาดที่อยู่อาศัยทั้งทางด้านการผลิตและผู้บริโภคมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีการปรับตัวให้เข้ากับสภาวะทางเศรษฐกิจและความต้องการของผู้บริโภคอย่างเห็นได้ชัด โดยจะเห็นว่าผู้ประกอบการมีการลดขนาดของโครงการลง และชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ ทั้งนี้อาจพิจารณาจากมูลค่ารวมของโครงการที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวใหม่ในปี 2549 ที่ลดลงจากปี 2548 อย่างเห็นได้ชัด ดังแสดงในตารางที่ 4.10 นอกจากนี้ยังมีการปรับตัวในด้านระดับราคา โดยสร้างที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่ต่ำลงเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการและกำลังซื้อของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ พบว่า บ้านเดี่ยวราคา 3 - 5 ล้านบาท ทาวน์เฮาส์ราคา 1 ล้านบาท และอาคารชุดราคา 1 - 2 ล้านบาท มีการเปิดขายมากที่สุดและขายได้ดีกว่าที่อยู่อาศัยรูปแบบอื่น ดังแสดงในตารางที่ 4.11

ตารางที่ 4.10 ที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วงปี พ.ศ. 2545 - 2549

ปี	จำนวน (หน่วย)	อัตราการขยายตัว (%)	มูลค่าโครงการทั้งหมด (ล้านบาท)	อัตราการขยายตัว (%)
2545	30,833	-	60.443	-
2546	52,305	69.64	139.496	130.79
2547	68,052	30.11	254.395	82.37
2548	63,579	- 6.57	196.177	- 22.88
2549	59,612	- 6.24	164.342	- 16.23

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอว์ เรียวเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA)

ตารางที่ 4.11 สัดส่วนที่อยู่อาศัยแต่ละประเภทที่เปิดตัวใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2549 จำแนกตามระดับราคา

ระดับราคา	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์	อาคารพาณิชย์	อาคารชุด	ที่ดินจัดสรร	รวมที่อยู่อาศัย
น้อยกว่า 500,001 บาท	-	-	-	-	6.03	18.52	2.61
500,001 - 1,000,000 บาท	-	4.52	42.81	-	11.74	34.77	17.80
1,000,001 - 2,000,000 บาท	15.90	68.24	24.07	26.45	50.98	29.53	35.13
2,000,001 - 3,000,000 บาท	25.37	24.60	12.87	28.28	12.95	5.10	16.67
3,000,001 - 5,000,000 บาท	34.90	2.65	17.49	37.74	11.37	11.28	18.66
5,000,001 - 10,000,000 บาท	21.20	-	2.76	7.53	3.38	0.00	7.15
10,000,001 - 20,000,000 บาท	1.14	-	-	-	2.70	0.81	1.31
มากกว่า 22,000,000 บาท	1.48	-	-	-	0.85	-	0.67
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอว์ เรียดเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA)

หมายเหตุ : เป็นข้อมูลที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวใหม่ในเดือนมกราคม - กันยายน 2549

จากสถานการณ์ที่กำลังซื้อชะลอตัวลง ส่งผลให้ในปัจจุบันผู้ประกอบการมีการแข่งขันในตลาดกันอย่างสูงโดยการปรับลดกำไรลงเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดท่ามกลางความต้องการที่มีอยู่อย่างจำกัด ซึ่งหากจะพิจารณาตามประเภทที่อยู่อาศัยแล้ว พบว่า ตลาดที่อยู่อาศัยมีอุปทานส่วนเกินอยู่บ้างในที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด เนื่องจากช่วงก่อนหน้านี้ภาวะของตลาดอสังหาริมทรัพย์ค่อนข้างดีโดยที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดสร้างออกมาแล้วสามารถขายได้หมดผู้ประกอบการจึงนิยมสร้างอาคารชุดกันมาก ดังแสดงในตารางที่ 4.12 ซึ่งพบว่า ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดที่เปิดตัวใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน โดยมีสัดส่วนร้อยละ 24, 29 และ 43.3 ในปี 2547, 2548 และ 2549 ตามลำดับ ประกอบกับลักษณะของการสร้างอาคารชุดนั้นจะต้องสร้างเป็นอาคารทั้งหลัง ไม่สามารถทยอยสร้างทีละส่วนได้ จึงทำให้ในปัจจุบันเกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดอยู่บ้าง ซึ่งจะแตกต่างจากที่อยู่อาศัยในแนวราบประเภทบ้านเดี่ยว บ้านทาวน์เฮาส์ และบ้านแฝด ซึ่งผู้ประกอบการสามารถสร้างทีละส่วน (Phase) และแบ่งเป็นโครงการย่อยออกไปได้ ดังนั้น หากจะมีอุปทานส่วนเกินเกิดขึ้นในที่อยู่อาศัยแนวราบอุปทานส่วนเกินดังกล่าวก็จะดำรงอยู่ได้ไม่นาน และจะถูกระบายสต็อกออกไป

ตารางที่ 4.12 สัดส่วนที่อยู่อาศัยแต่ละประเภทที่เปิดตัวใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในช่วงปี พ.ศ. 2547 - 2549

ประเภท	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549
บ้านเดี่ยว	39.00	29.00	18.27
บ้านแฝด	3.00	5.00	4.58
ทาวน์เฮาส์	29.00	27.00	24.70
อาคารพาณิชย์	4.00	3.00	2.01
อาคารชุด	24.00	29.00	43.30
ที่ดินจัดสรร	1.00	3.00	0.94
อื่นๆ	-	4.00	6.20
รวม	100.00	100.00	100.00

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอรั เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA)

จากสถานการณ์อุปทานส่วนเกินในที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดดังกล่าวนั้นมีการคาดการณ์ว่าจะเกิดอุปทานส่วนเกินอย่างชัดเจนในอีก 2 ปีข้างหน้า แต่จะไม่ส่งผลให้เกิดวิกฤติการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยดังเช่นในปี 2540 เนื่องจากปัจจุบันผู้ประกอบการและผู้บริโภคมีข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยและเศรษฐกิจมากขึ้น โดยผู้ประกอบการสามารถประเมินสถานการณ์ได้ดีขึ้นกว่าในอดีตประกอบกับมีความระมัดระวังในการลงทุนมากขึ้น สำหรับผู้บริภคินั้นสามารถประเมินกำลังซื้อของตนเองได้ดีขึ้นประกอบกับมีพฤติกรรมการเก็งกำไรดังเช่นในอดีตลดน้อยลง

4.7.3 ทิศทางของตลาดที่อยู่อาศัยในอนาคต

แนวโน้มของตลาดที่อยู่อาศัยในอนาคตอาจมีการชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ ที่ไม่เอื้ออำนวย ทั้งภาวะการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ ความไม่แน่นอนทางการเมือง และราคาน้ำมันที่ยังคงเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งส่งผลให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อลดลง ในขณะที่ยังมีความต้องการที่แท้จริงอยู่อย่างต่อเนื่อง ดังนั้นจึงมีการชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยออกไปสำหรับอุปทานหรือการสร้างที่อยู่อาศัยนั้น ผู้ประกอบการมีแนวโน้มจะผลิตที่อยู่อาศัยในระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นการปรับตัวโดยสร้างที่อยู่อาศัยในระดับราคาลดลงเพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของผู้บริโภค

สำหรับสถานการณ์โดยทั่วไปนั้น อาจเกิดอุปทานส่วนเกินในที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดเพิ่มขึ้นเนื่องจากผู้ประกอบการนิยมสร้างอาคารชุดเป็นอย่างมากในช่วง 2 - 3 ปีที่ผ่านมา ในขณะที่ปัจจุบันมีความต้องการซื้อลดลง เนื่องจากผู้บริภคินี้กำลังซื้อลดลง และชะลอการตัดสินใจซื้อ จึงอาจทำให้ในอนาคตอาจมีหน่วยเหลือขายในที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดได้ หากจะพิจารณาในภาพรวมนั้น ทิศทางของตลาดที่อยู่อาศัยในอนาคตอาจมีอุปทานมากกว่าอุปสงค์เพียงเล็กน้อย เนื่องจากผู้ประกอบการรายใหญ่ส่วนมากมีการเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์มากขึ้น ดังแสดงในตารางที่ 4.13 ซึ่งผู้ประกอบการมักจะรักษาภาพลักษณ์ทางการตลาดโดยการรักษาระดับการขาย ทำให้มีการผลิตสินค้าเข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง แต่จากการที่ผู้ประกอบการมีข้อมูลที่ทำให้ทราบถึงภาวะตลาดมากขึ้น ภาวะอุปทานที่มากกว่าอุปสงค์นี้จะไม่ทำให้เกิดวิกฤติการณ์ดังเช่นในอดีต เนื่องจากจะรักษาสมดุลของอุปทานและอุปสงค์ได้ดีขึ้น

ตารางที่ 4.13 จำนวนบริษัทกลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
ในช่วงปี 2546 - 2548

ปี	จำนวนบริษัท จดทะเบียนใหม่	จำนวนบริษัท จดทะเบียนทั้งหมด
2546	1	61
2547	5	62
2548	5	67

ที่มา : ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

สำหรับทำเลที่จะมีศักยภาพในอนาคต ได้แก่ บริเวณที่มีสาธารณูปโภคโดยเฉพาะตามแนวรถไฟฟ้า นอกจากนี้บริเวณทางตะวันออกซึ่งมีความเจริญอยู่ก่อนแล้วจากการเป็นแหล่งที่ตั้งของโรงงานอุตสาหกรรม ทำเรื่อน้ำลึก ทำเรือแหลมฉบัง ประกอบกับการเปิดสนามบินสุวรรณภูมิซึ่งปัจจัยที่ทำให้บริเวณตะวันออกนี้เติบโตยิ่งขึ้น ซึ่งส่งผลให้ในอนาคตที่อยู่อาศัยจะขยายตัวเพิ่มขึ้นและเติบโตไปจนถึงพัทยา

ในอนาคต หากปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมต่าง ๆ เอื้ออำนวยต่อภาวะเศรษฐกิจมากขึ้น เช่น อัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง ราคาน้ำมันปรับตัวลดลงอย่างชัดเจน ประกอบกับสถานการณ์ทางการเมืองมีเสถียรภาพมากขึ้น จะเป็นสิ่งที่ผลักดันให้ภาวะเศรษฐกิจดีขึ้นซึ่งส่งผลให้ภาพรวมของอสังหาริมทรัพย์ตลอดจนที่อยู่อาศัยดีขึ้นตามลำดับ

4.8 นโยบายภาครัฐกับการพัฒนาที่อยู่อาศัย

หากจะกล่าวถึงนโยบายของภาครัฐที่มีต่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยแล้ว จะพบว่า ภาครัฐแทบจะไม่มีนโยบายที่เกี่ยวกับที่อยู่อาศัยโดยตรงเลย มีเพียงนโยบายการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยเท่านั้น ดังที่กล่าวมาแล้วว่า ภาครัฐไม่ได้เป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาที่อยู่อาศัย แต่จะเป็นผู้ที่มีบทบาทหลักในการสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานซึ่งส่งผลต่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยของภาคเอกชนเท่านั้น ทั้งนี้ภาครัฐจะมีบทบาทเป็นผู้สนับสนุนและส่งเสริมการพัฒนาที่อยู่อาศัยเสียมากกว่าโดยมีนโยบายที่เกี่ยวข้อง เช่น มาตรการฟื้นฟูอสังหาริมทรัพย์ การจัดตั้งศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ นโยบายส่งเสริมการลงทุน และการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าตลาดเพื่อส่งเสริมการมีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยแก่ประชาชนโดยเน้นสำหรับผู้ที่มีรายได้น้อย

และปานกลาง เป็นต้น โดยในสวนนี้จะกล่าวถึงบทบาท หรือนโยบายที่สำคัญของภาครัฐที่ส่งผลกระทบต่อการพัฒนาที่อยู่อาศัย ดังนี้

1. มาตรการฟื้นฟูอสังหาริมทรัพย์

เมื่อเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในปี 2540 ตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ตลาดที่อยู่อาศัยเป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่ได้รับผลกระทบและอยู่ในภาวะตกต่ำอย่างรุนแรง สถานการณ์ดังกล่าวทำให้รัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับการฟื้นฟูอสังหาริมทรัพย์นับตั้งแต่ปี 2541 เป็นต้นมา

โดยรัฐบาลจึงได้ออกมาตรการฟื้นฟูอสังหาริมทรัพย์ ทั้งมาตรการทางภาษี มาตรการด้านสินเชื่อ และมาตรการด้านอุปสงค์ (ดังแสดงรายละเอียดในตารางที่ 4.14) เพื่อกระตุ้นการให้เกิดการซื้อขายในตลาดอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น โดยมาตรการดังกล่าวส่งผลให้ความต้องการและกำลังซื้อของประชาชน รวมทั้งการซื้อขายที่อยู่อาศัยขยายตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยเริ่มฟื้นตัวและขยายตัวมากขึ้นตั้งแต่ปี 2543 เป็นต้นมา ดังแสดงในแผนภาพที่ 4.22 เมื่อเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในปี 2540 ส่งผลให้การซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์มีมูลค่าลดลงจากปี 2539 ถึงร้อยละ 98.49 และเมื่อรัฐบาลมีมาตรการฟื้นฟูอสังหาริมทรัพย์เกิดขึ้น เช่น การลดค่าจดทะเบียนโอนและจํานองอสังหาริมทรัพย์ การลดอัตราภาษีธุรกิจเฉพาะ และการเพิ่มวงเงินดอกเบี้ยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพื่อหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา เป็นต้น จึงเป็นการกระตุ้นให้การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2541 เป็นต้นมา และขยายตัวอย่างเห็นได้ชัดในช่วงปี 2543 - 2544 โดยมีการขยายตัวสูงสุดถึงร้อยละ 64.49 ในปี 2546 ซึ่งมีมูลค่าการซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ทั่วประเทศเท่ากับ 8,746 ล้านบาท

ตารางที่ 4.14 มาตรการฟื้นฟูอสังหาริมทรัพย์

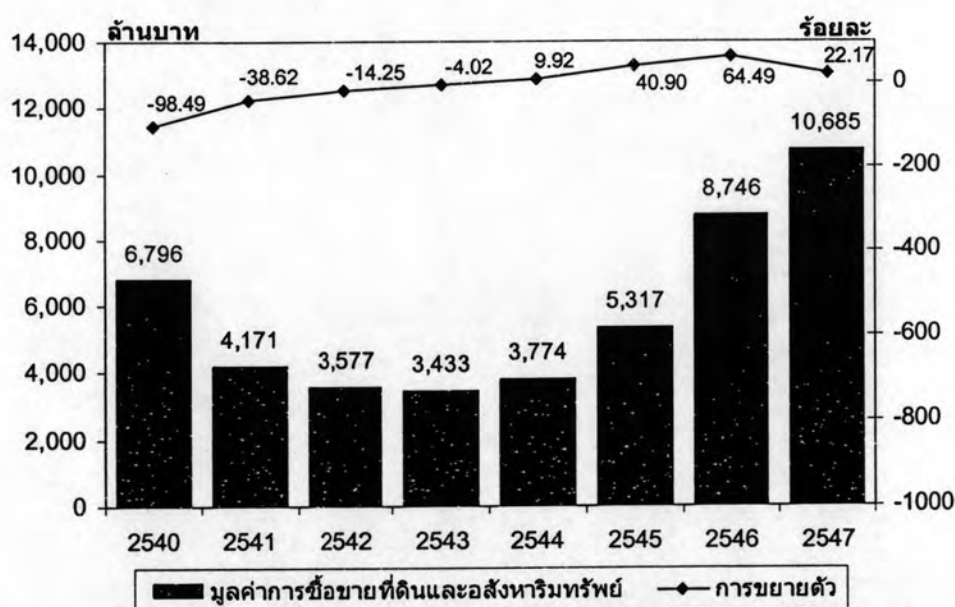
	มาตรการ	มีผลบังคับใช้
<p>การกระตุ้นการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ลดค่าจดทะเบียนโอนและจำนวนอสังหาริมทรัพย์จากร้อยละ 2 เหลือร้อยละ 0.01 ของราคาประเมิน ▪ ลดอัตราภาษีธุรกิจเฉพาะสำหรับรายรับจากการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นทางการค้าหรือหากำไรทุกประเภทจากร้อยละ 3.3 เหลือร้อยละ 0.11 ของรายรับก่อนหักรายจ่าย ▪ ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเพื่อซื้อ เช่าซื้อ หรือสร้างอาคารที่อยู่อาศัยที่มากกว่า 1 หลัง โดยนำมาหักลดหย่อนได้ไม่เกิน 50,000 บาท จากเดิมไม่เกิน 10,000 บาท ▪ ยกเว้นภาษีเงินได้จากการขายที่อยู่อาศัยเฉพาะการขายเพื่อนำไปซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ (เฉพาะส่วนที่ไม่เกินมูลค่าที่อยู่อาศัยใหม่) ▪ โครงการบ้านดอกเบี้ยต่ำ เช่น โครงการบ้านเพื่อที่อยู่อาศัยข้าราชการสมาชิก กบข. และโครงการสินเชื่อเช่าซื้อของธอส. ▪ ยกเว้นภาษี และการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีและค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนโอนอสังหาริมทรัพย์สำหรับการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ 	<p>ก.ค.2541 ถึง ธ.ค.2546</p> <p>ตั้งแต่ปี 2543</p> <p>ตั้งแต่ปี 2546</p> <p>ตั้งแต่ปี 2545</p> <p>ตั้งแต่ปี 2541</p>
<p>มาตรการสินเชื่อที่อยู่อาศัย</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ สนับสนุนให้ธนาคารพาณิชย์ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยใช้มาตรฐานระยะเวลากู้เงิน 30 ปี ทั้งกับลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ ▪ สนับสนุนให้สถาบันการเงินให้สินเชื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ควบคู่ไปกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ▪ สนับสนุนการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยผ่านทางสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และธนาคารออมสิน ▪ สนับสนุนกระบวนการแปลงสินทรัพย์เป็นตราสารเปลี่ยนมือได้โดยนิติบุคคลเฉพาะกิจ (Special Purpose Vehicle : SPV) 	<p>ตั้งแต่ปี 2541</p>

ตารางที่ 4.14 มาตรการฟื้นฟูอสังหาริมทรัพย์ (ต่อ)

มาตรการ	มีผลบังคับใช้
มาตรการด้านอุปสงค์ <ul style="list-style-type: none"> ▪ รณรงค์ให้คนไทยในต่างประเทศเข้ามาซื้ออสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ▪ ปรับปรุงกฎหมายการถือครองที่ดินของคนต่างด้าว ▪ ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาให้กับสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพที่ถูกต้องให้ออกจากงานก่อนกำหนด 	ตั้งแต่ปี 2541

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

แผนภาพที่ 4.22 มูลค่าการซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ทั่วประเทศ
ในช่วงปี พ.ศ. 2540 - 2547



หมายเหตุ : มูลค่าการซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ทั่วประเทศรวบรวมจากการจัดเก็บค่าธรรมเนียมของกรมที่ดิน โดยค่าธรรมเนียม หมายถึง ค่าธรรมเนียมที่ผู้จดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมจะต้องชำระตามกฎหมายกระทรวงมหาดไทย ได้แก่ ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนขาย ฝาก แลกเปลี่ยน และให้ไม่รวมจ่านอง

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

2. นโยบายที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย²⁰

สืบเนื่องจากนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการแก้ปัญหาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย และสร้างความมั่นคงในการอยู่อาศัยแก่คนจนในเมืองที่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมากขึ้นนั้น รัฐบาลจึงได้กำหนดนโยบายที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยกลุ่มต่าง ๆ ในช่วงระยะเวลาระหว่างปี 2546 - 2550 โดยมีโครงการดังต่อไปนี้

2.1 โครงการบ้านเอื้ออาทร

โครงการนี้เป็นโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและผู้ด้อยโอกาสที่อาศัยอยู่ในชุมชนเมืองที่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง รวมทั้งกลุ่มข้าราชการชั้นผู้น้อย และพนักงานหน่วยงานของรัฐ โดยมีระดับรายได้ครัวเรือนในปี 2546 ไม่เกินเดือนละ 10,000 บาท และ 15,000 บาท อัตราการผ่อนชำระเดือนละ 1,000 - 1,000 บาท ทั้งนี้ รัฐบาลได้กำหนดเป้าหมายให้การเคหะแห่งชาติดำเนินการก่อสร้างที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และภูมิภาค จำนวน 60,000 หน่วย ในช่วงปี 2546 - 2550 โดยรัฐบาลจะอุดหนุนในส่วนของต้นทุนของโครงการหน่วยละ 80,000 บาท รวมทั้งจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อการจัดทำโครงการในอัตราดอกเบี้ยต่ำ และจัดหาสถาบันการเงินเพื่อให้การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยให้แก่กลุ่มเป้าหมายได้เช่าซื้อที่อยู่อาศัยในอัตราดอกเบี้ยต่ำคงที่ปรับทุก 3 - 5 ปี ผ่อนชำระในอัตราก้าวหน้า (ไม่เกินร้อยละ 10 - 15 ของรายได้ครัวเรือนต่อเดือน) ในระยะเวลาไม่เกิน 30 ปี ซึ่งในการดำเนินงานโครงการบ้านเอื้ออาทรนั้น นอกจากจะคำนึงถึงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยแล้ว ยังคำนึงถึงการพัฒนาชุมชน การพัฒนาคุณภาพชีวิตและการสร้างวัฒนธรรม "เอื้ออาทร" อีกด้วย

สำหรับข้อดีของบ้านเอื้ออาทรนั้น คือ ผู้บริโภคสามารถเป็นเจ้าของทั้งทรัพย์สินและที่ดิน แต่จะมีข้อเสีย คือ โครงการตั้งอยู่ไกลจากตัวเมือง แหล่งงาน แหล่งสาธารณสุขปโภค และมีค่าใช้จ่ายในการเดินทางสูง²¹

²⁰ ชวนพิศ ฉายเหมือนวงศ์, "นโยบายที่อยู่อาศัยของประเทศไทย พ.ศ. 2547," 2547.

²¹ มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย, "นโยบายที่อยู่อาศัยประเทศไทย ครั้งที่ 5," เอกสารในทวรวสทวิขาการ รายเดือน ครั้งที่ 51 เดือนธันวาคม 2549, 22 ธันวาคม 2549.

2.2 โครงการบ้านมั่นคง

เนื่องจากในปัจจุบันชุมชนผู้มีรายได้น้อยต่าง ๆ ในเมือง ซึ่งรวมถึงชุมชนแออัดด้วย นั้น ประสบปัญหาต่าง ๆ หลายด้านทั้งด้านกายภาพ เศรษฐกิจ สังคม และการอยู่อาศัย ปัญหาที่สำคัญ คือ ขาดความมั่นคงในการอยู่อาศัย ซึ่งพบว่ามีชุมชนที่ประสบปัญหาการขาดความมั่นคงในการอยู่อาศัยถึง 3,750 ชุมชน

ดังนั้น รัฐบาลจึงได้มอบหมายให้สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) ดำเนินการจัดทำโครงการพัฒนาความมั่นคงด้านการอยู่อาศัยสำหรับคนจนในชุมชนแออัด โดยเน้นหลักการพัฒนาโครงการโดยการให้ชุมชนเป็นแกนกลางในการร่วมคิดร่วมทำ และมีเป้าหมายการพัฒนาที่อยู่อาศัยในชุมชนแออัด 200 เมือง 2,000 ชุมชน 300,000 ครัวเรือน ภายในปี 2546 - 2550

ทั้งนี้ รัฐบาลได้ให้เงินอุดหนุนทั้งในส่วนของค่าพัฒนาสาธารณูปโภค สาธารณูปการ ค่าบริหารจัดการ ส่วนต่างของดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัย คิดเป็นเงินประมาณ 68,000 บาทต่อหน่วย

กล่าวโดยสรุป โครงการบ้านมั่นคงเป็นการปรับปรุงที่อยู่อาศัยในชุมชนเดิมให้มีมาตรฐานดีขึ้น ซึ่งผู้อยู่อาศัยจะอาศัยอยู่ที่เดิมแต่ไม่มีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน ข้อดีของโครงการบ้านมั่นคง คือ ตั้งอยู่ในเมือง ใกล้แหล่งงาน แหล่งการศึกษา แต่จะมีมาตรฐานด้อยกว่าที่อยู่อาศัยโดยทั่วไป²²

2.3 โครงการบ้านเพื่อประชาชน

โครงการนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้การสนับสนุนประชาชนผู้มีรายได้น้อยซึ่งมีที่ดินเป็นของตนเองอยู่แล้ว ให้มีโอกาสกู้เงินสำหรับสร้างบ้านในวงเงินไม่เกิน 450,000 บาท รวมทั้งสนับสนุนสินเชื่อแก่ภาคเอกชนที่ประสงค์จะสร้างที่อยู่อาศัยขายให้กับผู้มีรายได้น้อยในราคาหน่วยละไม่เกิน 450,000 บาท เช่นกัน

²² เรืองเดียวกัน.

2.4 โครงการ ธอส. - กบข.

โครงการนี้เป็นความร่วมมือระหว่างกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ (กบข.) และธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) ตามนโยบายการให้สินเชื่อของรัฐบาล โดยผ่านธนาคารอาคารสงเคราะห์สำหรับข้าราชการสมาชิก กบข. ข้าราชการของรัฐบาล เพื่อสนับสนุนให้ข้าราชการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

ทั้งนี้ ผู้มีสิทธิกู้เพื่อซื้อบ้านจะต้องเป็นข้าราชการที่เป็นสมาชิก กบข. และต้องเป็นการขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่ดินพร้อมอาคาร หรือห้องชุด ปลูกสร้างอาคาร หรือซื้อที่ดินพร้อมปลูกสร้างอาคาร ขยาย ต่อเติม หรือซ่อมแซมอาคาร โดยจะให้วงเงินกู้ไม่เกินร้อยละ 100 ของราคาประเมินที่ดินพร้อมอาคาร อาคาร หรือห้องชุด และไม่เกินร้อยละ 100 ของราคาซื้อขาย หรือราคาก่อสร้างแล้วแต่ราคาใดต่ำกว่า ทั้งนี้ วงเงินต้องไม่เกิน 65 เท่าของเงินเดือนสุทธิ และระยะเวลาในการกู้ไม่เกิน 65 ปี หรือจนเกษียณอายุ แล้วแต่ระยะเวลาโดยยาวกว่า สำหรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของโครงการดังกล่าวในช่วง 3 ปีแรก คือ ร้อยละ 4.5 ต่อปี หลังจากนั้นจะเท่ากับดอกเบี้ยฝากประจำ 36 เดือนบวกร้อยละ 0.75 ต่อปี

2.5 โครงการบ้าน สปส. - ธอส.

รัฐบาลได้กำหนดนโยบายในการให้สินเชื่อแก่ผู้มีรายได้น้อยที่เป็นสมาชิกกองทุนประกันสังคม หรือผู้ประกันตน เพื่อให้มีโอกาสมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยการซื้อที่ดินพร้อมอาคาร หรือห้องชุด ปลูกสร้างอาคาร หรือซื้อที่ดินพร้อมปลูกสร้างอาคาร ต่อเติม ขยายหรือซ่อมแซมที่อยู่อาศัย ยกเว้นการกู้เพื่อได้ถอนจำนอง ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้มีรายได้น้อยที่เป็นสมาชิกกองทุนประกันสังคมมีโอกาสลงทุนในที่อยู่อาศัยของตนเอง มีความมั่นคงและมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น รวมทั้งเป็นการกระตุ้นให้นายจ้างมีวินัยในการนำส่งเงินสมทบเข้ากองทุน

สำหรับคุณสมบัติของผู้กู้ต้องเป็นผู้ประกันตนตามมาตรา 33 มาแล้วอย่างน้อย 5 ปี และมีรายได้ประจำ ผู้ที่เป็นลูกหนี้เดิมของธนาคารไม่สามารถใช้สิทธินี้ได้ โดยให้กู้ได้ไม่เกิน 90% ของราคาประเมินหรือราคาซื้อขายสำหรับที่ดินและอาคาร และไม่เกิน 80% ของราคาประเมินหรือราคาซื้อขายสำหรับอาคารพาณิชย์ โดยมีระยะเวลาในการกู้ไม่เกิน 30 ปี และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้คงที่ 5 ปี โดยปีที่ 1 - 5 เท่ากับ 2.5% หลังจากนั้นใช้อัตราดอกเบี้ยลอยตัว

2.6 โครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยในชนบท

ขณะนี้ รัฐบาลกำลังดำเนินการแก้ไขปัญหาเรื่องที่ดินทำกินของผู้มีรายได้น้อยและไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตนเอง ดังนั้น เพื่อเป็นการสนับสนุนผู้มีรายได้น้อยให้สามารถปลูกสร้างที่อยู่อาศัยบนที่ดินของตนเอง ที่ได้รับการจัดสรรจากภาครัฐ รัฐอาจให้การสนับสนุนวัสดุก่อสร้างบางส่วนที่จำเป็น หรือขอความร่วมมือให้ใช้ไม้ขององค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ (ออป.) แทนการอุดหนุนในรูปตัวเงิน และให้ผู้มีรายได้น้อยที่เป็นเจ้าของ ดำเนินการก่อสร้างโดยอาศัยความร่วมมือและแรงงานจากเพื่อนบ้านในท้องถิ่น เพื่อให้เกิดการประหยัด และไม่เป็นการแก่เจ้าของบ้าน

3. การจัดตั้งศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

เนื่องจากในช่วงหลังเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ 2540 ได้ไม่นาน หลายฝ่ายมีความเห็นร่วมกันว่า ประเทศไทยยังไม่มีหน่วยงานกลางในการจัดเก็บรวบรวมข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ที่ครบถ้วนเป็นระบบ เพื่อใช้ในการสร้างดัชนีและระบบเตือนภัยทางเศรษฐกิจ การที่จะป้องกันมิให้เกิดวิกฤตหรือลดความเสี่ยงในอนาคตในลักษณะทำนองเดียวกันนี้จำเป็นที่ประเทศไทยจะต้องมี "ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์แห่งชาติ" ที่เป็นหน่วยงานกลางเพื่อทำหน้าที่หลัก ในการจัดเก็บรวบรวมข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ มาประมวลผลเป็นข้อมูลภาพรวมของประเทศมาเผยแพร่โดยรวดเร็ว และทันเหตุการณ์

กระทรวงการคลังและธนาคารโลก ได้มอบหมายให้ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) ดำเนินการ "โครงการศึกษาเพื่อจัดตั้งศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์แห่งชาติ" โดยธอส. ได้เสนอแผนการจัดตั้งให้ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์เป็นหน่วยงานอิสระในดำนนโยบายจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ และอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง และได้เปิดดำเนินการตั้งแต่เดือนสิงหาคม ปี 2547 เป็นต้นมา โดยมีภารกิจหลัก ดังนี้

- เป็นศูนย์กลางรวบรวมและพัฒนาข้อมูลด้านอสังหาริมทรัพย์และข้อมูลประกอบด้านอื่นๆ
- เป็นศูนย์สำรวจวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของอสังหาริมทรัพย์

- เป็นศูนย์พยากรณ์อุปสงค์ อุปทาน และราคาของอสังหาริมทรัพย์
- เป็นศูนย์เผยแพร่และให้บริการข้อมูลสารสนเทศที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์
- เป็นศูนย์ให้บริการคำปรึกษาและพัฒนาความรู้เกี่ยวกับข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ในปัจจุบันศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ได้เผยแพร่ข้อมูลสถิติดังต่อไปนี้

- ดัชนีชี้วัดที่อยู่อาศัยที่ได้รับใบอนุญาต ได้แก่ การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัย การออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัย (แนวราบและแนวสูง*)
- ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน (เฉพาะที่อยู่อาศัยในแนวราบ)
- ที่อยู่อาศัยที่ได้รับอนุมัติส่งเสริมการลงทุน สำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง
- ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ โดยแบ่งออกเป็นดัชนีราคาที่อยู่อาศัย (ไม่รวมราคาที่ดิน) ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยพร้อมที่ดิน และดัชนีราคาที่ดิน
- สินเชื่อผู้ประกอบการโครงการที่อยู่อาศัย และสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไป
- หุ่นกูรูจอสังหาริมทรัพย์
- การออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารสำนักงาน อาคารเพื่อการพาณิชย์เพื่อการอุตสาหกรรมและโรงงาน และเพื่อการโรงแรม
- ค่าธรรมเนียมการซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์
- อัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยลอยตัว
- ดัชนีราคาขายส่งวัสดุก่อสร้าง
- สถานการณ์ที่พักนักท่องเที่ยวปี 2548 ทั่วประเทศ

* ที่อยู่อาศัยแนวราบ หมายถึง ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์
ที่อยู่อาศัยแนวสูง หมายถึง ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด คอนโดมิเนียม แพลต และอพาร์ทเมนต์

การลงทุนหรือตัดสินใจเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (รวมถึงธุรกิจที่อยู่อาศัย) จำเป็นอย่างยิ่งที่นักลงทุน ผู้ประกอบการ สถาบันการเงิน หน่วยงานนโยบายภาครัฐ หน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนผู้บริโภคจะต้องติดตามสถานการณ์ตลาดอย่างใกล้ชิด ว่ามีการปรับตัวหรือเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร ดังนั้น การจัดตั้งศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์จะเป็นประโยชน์ต่อทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง โดยภาครัฐจะสามารถนำข้อมูลที่ได้ไปกำหนดนโยบายทั้งสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เองโดยตรงและสำหรับนโยบายเศรษฐกิจมหภาคโดยรวม ภาคเอกชนซึ่งผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลไปใช้ในการวางแผนธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์และความต้องการของตลาด ตลอดจนผู้บริโภคซึ่งสามารถนำข้อมูลไปประกอบการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยให้เหมาะสมกับความสามารถเชิงเศรษฐกิจของตน

4. บทบาทของธนาคารอาคารสงเคราะห์

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) เป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย (Specialized-housing Finance Institution) จัดตั้งขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ.2496 มีฐานะเป็นรัฐวิสาหกิจสังกัดกระทรวงการคลัง ทั้งนี้ ธอส.ได้ทำธุรกิจปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยแข่งขันกับธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่น โดยมีหน้าที่หลักที่สำคัญ คือ ช่วยเหลือทางการเงินเพื่อให้ประชาชนผู้มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองโดยมีการระดมทุนโดยวิธีต่างๆ อาทิเช่น ขอความช่วยเหลือจากรัฐบาล ออกพันธบัตรหุ้นกู้หรือกู้ยืมเป็นครั้งคราว และรับเงินฝากจากผู้ออมทรัพย์ เป็นต้น เพื่อให้มีกำลังพอที่จะดำเนินงานของธนาคาร ฯ ต่อไปได้ ในปัจจุบันนี้ นอกจากธนาคารอาคารสงเคราะห์จะนำเงินไปใช้ประโยชน์ โดยให้ประชาชนแต่ละรายกู้ยืมแล้วยังต้องช่วยเหลือทางการเงินแก่การเคหะแห่งชาติ และเอกชนผู้ลงทุนประกอบกิจการเคหะในรูปของเงินให้กู้ยืมด้วยตลอดจนให้บริการในด้านการค้าประกันและการซื้อลดเครดิตที่เกี่ยวกับกิจการเคหะ

กล่าวโดยสรุป ธอส.มีบทบาทเป็นผู้นำตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในด้านต่าง ๆ ดังนี้

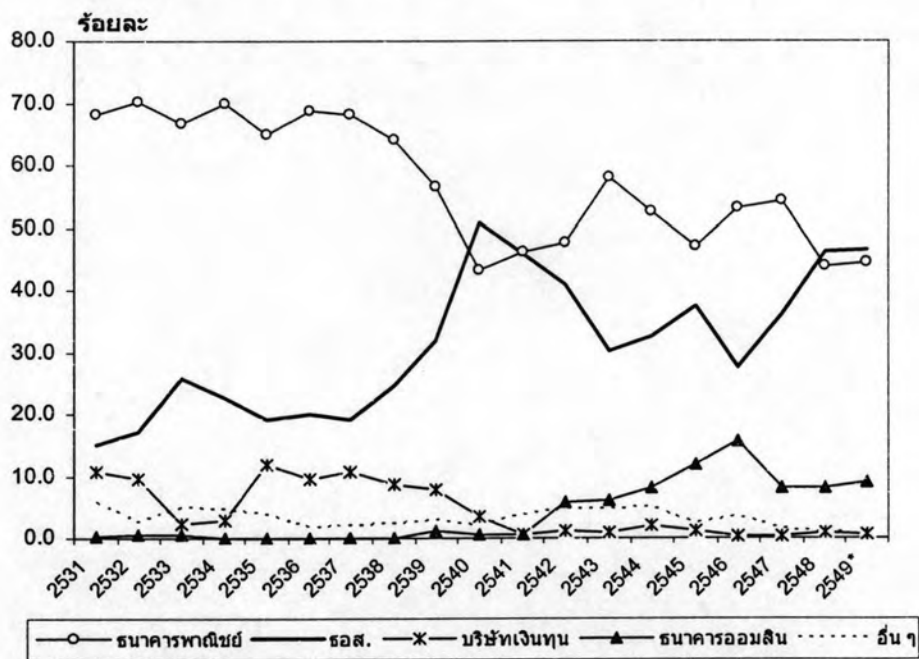
1) สนับสนุนนโยบายภาครัฐในการส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยจัดโครงการสินเชื่อพิเศษเฉพาะกลุ่ม ซึ่งธอส.มีบทบาทเป็นผู้นำในการส่งเสริมการมีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยแก่ประชาชนโดยการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง และมีสัดส่วนในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับประชาชนทั่วไปสูงสุดเมื่อเปรียบเทียบกับสถาบันการเงินอื่นเนื่องจากการปล่อยสินเชื่อดังกล่าวมีอัตราดอกเบี้ยต่ำที่สุดในตลาด ดังแสดงในแผนภาพที่ 4.23 และแผนภาพที่

4.24 โดยในปี 2549 มีส่วนแบ่งตลาดสูงถึงร้อยละ 46.3 นอกจากนี้ ธอส.ยังเน้นการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางโดยกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่แตกต่างกันตามวงเงินกู้ กล่าวคือ อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสำหรับวงเงินกู้ที่น้อย

2) ร่วมมือในการพัฒนาตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพื่อการรองรับการขยายตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ และการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

3) ร่วมมือกับองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนในฐานะพันธมิตร และหุ้นส่วนทางยุทธศาสตร์ เพื่อสร้างโอกาสในการมีที่อยู่อาศัยให้กับประชาชนอย่างทั่วถึง

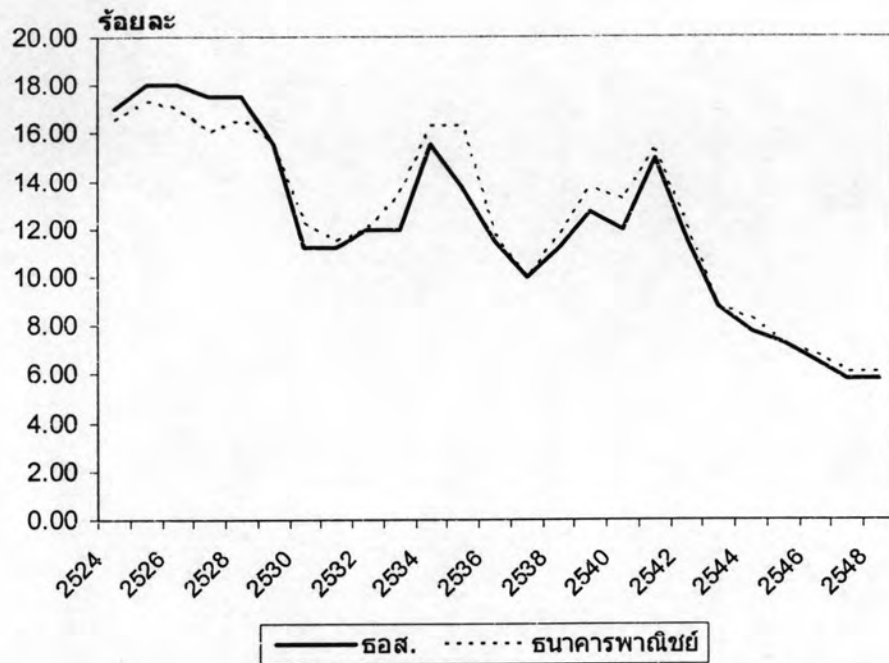
แผนภาพที่ 4.23 ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ ในช่วงปี พ.ศ. 2531 - 2549



หมายเหตุ : * เป็นข้อมูลในเดือนมกราคม - มิถุนายน 2549

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

แผนภาพที่ 4.24 อัตราดอกเบี้ยของธนาคารพาณิชย์และธนาคารอาคารสงเคราะห์
ในช่วงปี พ.ศ. 2524 - 2548



หมายเหตุ : 1) ธนาคารอาคารสงเคราะห์ : อัตราดอกเบี้ยของวงเงินกู้หลัก 200,001 - 3,000,000 บาท
 2) ธนาคารพาณิชย์ : อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยของ 5 ธนาคารใหญ่ ได้แก่ ธ.กรุงเทพ ธ.กสิกรไทย
 ธ.กรุงศรีอยุธยา ธ.กรุงไทย และธ.ไทยพาณิชย์
 ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

5. นโยบายส่งเสริมการลงทุน

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) มีนโยบายส่งเสริมการลงทุนของภาคเอกชนในการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง ซึ่งได้เริ่มโครงการเมื่อวันที่ 9 เมษายน พ.ศ.2536 โดยมีเงื่อนไขและสิทธิประโยชน์ในการพัฒนาโครงการ ดังนี้

1. จำนวนหน่วยที่พัฒนา

- **เขต 1** ได้แก่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ปทุมธานี นนทบุรี นครปฐม สมุทรสาคร และสมุทรปราการ โดยจะต้องมีจำนวนหน่วยในการพัฒนาไม่น้อยกว่า 150 หน่วย

- เขต 2 ได้แก่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ชลบุรี ฉะเชิงเทรา ราชบุรี กาญจนบุรี สระบุรี สุพรรณบุรี นครนายก และอ่างทอง โดยจะต้องมีจำนวนหน่วยในการพัฒนาไม่น้อยกว่า 75 หน่วย

- เขต 3 จังหวัดที่เหลือ 60 จังหวัด และนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง โดยจะต้องมีจำนวนหน่วยในการพัฒนาไม่น้อยกว่า 75 หน่วย

2. พื้นที่ต่อหน่วยต้องไม่ต่ำกว่า 31 ตารางเมตร
3. ราคาจำหน่ายต่อหน่วยต้องไม่เกิน 600,000 บาท
4. แผนผังและแบบแปลนอาคารจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการ
5. จะต้องได้รับอนุญาตก่อสร้างอาคารตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง
6. โครงการที่ตั้งอยู่ในเขต 1 และ 2 จะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 ปี ส่วนโครงการที่ตั้งอยู่ในเขต 3 จะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 8 ปี โดยไม่ได้รับสิทธิและประโยชน์เกี่ยวกับอากรขาเข้าเครื่องจักร

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่า มีการขอส่งเสริมการลงทุนน้อยมาก เนื่องจากการสร้างที่อยู่อาศัยตามเงื่อนไขที่กำหนด เช่น การสร้างบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์ให้มีราคาไม่เกิน 600,000 บาทนั้นในความเป็นจริงไม่สามารถทำได้ ในขณะที่การสร้างอาคารชุดในปัจจุบันมักมีพื้นที่ต่อหน่วยที่ต่ำกว่า 31 ตารางเมตร ดังนั้นจึงไม่สามารถเข้ารับการส่งเสริมการลงทุนได้

6. ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร²³

กรุงเทพมหานครได้จัดทำผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร (ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 2) และได้มีการประกาศในราชกิจจานุเบกษาไปแล้วเมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2549 มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 17 พฤษภาคม 2549 ไปจนถึง 16 กรกฎาคม 2554 รวมระยะเวลา 5 ปี โดยวิสัยทัศน์ผังเมืองรวมกรุงเทพฯ ฉบับใหม่มุ่งหวังให้เป็นมหานครที่น่าอยู่ ควบความโดดเด่นด้านศิลปวัฒนธรรม และเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจวิทยาการของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

²³ สยามธุรกิจบ้านจัดสรร และฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, "แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของตลาดที่อยู่อาศัย," วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 12.46 (กรกฎาคม-กันยายน): 20.

สาระสำคัญของผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร (ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 2) ประกอบด้วยแผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน เพื่อรองรับการขยายตัวของชุมชนในอนาคตไม่ให้เติบโตอย่างไร้ทิศทาง ซึ่งได้กำหนดดังนี้

- อนุรักษ์กรุงรัตนโกสินทร์และพื้นที่ต่อเนื่อง
- กำหนดพื้นที่ระหว่างวงแหวนรัชดาภิเษกและวงแหวนกาญจนาภิเษกเป็นพื้นที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลางและหนาแน่นน้อย และจำกัดการพัฒนาพื้นที่วงแหวนกาญจนาภิเษก
- กำหนดศูนย์ชุมชนชานเมือง ศูนย์พาณิชย์กรรม เพื่อลดความแออัดของพื้นที่ส่วนกลางเมือง ตลอดจนพัฒนาศูนย์คมนาคม 3 ศูนย์ ได้แก่ ศูนย์พหลโยธิน ศูนย์มักกะสัน ศูนย์ตากสิน
- กำหนดเขตอุตสาหกรรมชานเมืองที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงที่ไม่ก่อให้เกิดมลพิษ
- แผนผังแสดงที่โล่ง เพื่อสงวนรักษาที่โล่งว่างด้วยการพัฒนาเป็นสวนสาธารณะให้กลายเป็นพื้นที่รองรับน้ำเพื่อป้องกันน้ำท่วม อนุรักษ์ป่าชายเลน ที่ว่างริมถนน และแม่น้ำลำคลอง
- แผนผังแสดงโครงการคมนาคมขนส่ง ประกอบด้วยระบบขนส่งขนาดใหญ่ตามแผนแม่บทระบบราง ถนนสายประธาน ถนนวงแหวน ระบบทางพิเศษให้เป็นโครงข่ายเชื่อมโยง โดยจะสอดคล้องกับแผนที่นำทาง (Road Map)โครงการพัฒนากรุงเทพมหานคร 20 ปี

นอกจากนี้ยังมีการเปลี่ยนแปลงประเภทของการใช้ที่ดินและการกำหนดบริเวณ เพิ่มมาตรการทางด้านผังเมืองในการควบคุมความหนาแน่น โดยข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามผังเมืองรวม อยู่ในรูปของ FAR (Floor Area Ratio), OSR (Open Space Ratio) และระยะถอยร่น เพื่อป้องกันมิให้มีประชากรมากเกินไป และป้องกันการแออัดของอาคาร เพื่อสร้างความสมดุลระหว่างการใช้ที่ดินและอาคาร เป็นต้น

จะเห็นได้ว่า ในการปรับปรุงผังเมืองรวมแต่ละครั้งจะมีเงื่อนไขในการพัฒนาและการใช้ประโยชน์ที่มีความเข้มงวดมากขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งจากเงื่อนไขและข้อจำกัดดังกล่าวจะทำให้การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในใจกลางเมืองประเภทแนวราบ คือ บ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์ทำได้ยากขึ้น แต่จะเน้นอาคารชุดในแนวสูงมากขึ้นโดยเฉพาะตามเส้นทางรถไฟฟ้าตั้งแต่ใจกลางเมืองจนออกไปชานเมือง สำหรับบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์นั้นมีแนวโน้มขยายตัวไปยังชานเมืองและปริมณฑลมากขึ้น

7. โครงการสนามบินสุวรรณภูมิ

ภายหลังจากที่มีโครงการสนามบินสุวรรณภูมิซึ่งเป็นท่าอากาศยานหลักของประเทศและเป็นศูนย์กลางการบินและการขนส่งทางอากาศในภูมิภาคเอเชียอาคเนย์นั้นได้ส่งผลให้พื้นที่บริเวณรอบสนามบินได้รับการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานมารองรับการขยายตัวของสนามบินมากขึ้น เช่น รถไฟฟ้าเข้าเมือง ทางด่วน ถนนตัดใหม่ ดังนั้นจึงส่งผลให้เกิดการพัฒนาที่ดินและการขยายตัวของธุรกิจในรูปแบบต่าง ๆ ในพื้นที่ใกล้เคียงสนามบินโดยเฉพาะบริเวณโซนตะวันออกของกรุงเทพมหานครและจังหวัดใกล้เคียงเป็นอย่างมาก เนื่องจากจะมีประชากรจำนวนมากเคลื่อนย้ายเข้าไปอยู่อาศัย และทำงานในบริเวณพื้นที่รอบสนามบินสุวรรณภูมิ ทั้งนี้การขยายตัวของธุรกิจต่าง ๆ มีดังนี้

1. การขยายตัวของโครงการที่อยู่อาศัย โดยในช่วง 3 - 4 ปี ที่ผ่านมา พบว่ามีโครงการที่อยู่อาศัยเกิดขึ้นเป็นจำนวนมากในทำเลใกล้เคียงกับสนามบิน และผู้ประกอบการจำนวนมากได้มีการซื้อที่ดินในบริเวณใกล้เคียงไว้เพื่อการพัฒนาในอนาคต ดังแสดงในตารางที่ 4.15 จากการสำรวจโครงการที่อยู่อาศัยบริเวณรอบสนามบินสุวรรณภูมิ ณ เดือนสิงหาคม 2547 พบว่า มีจำนวนโครงการที่อยู่อาศัยที่เกิดขึ้นใหม่ในย่านนี้ประมาณ 107 โครงการ จำนวน 32,094 หน่วย ทั้งนี้มีจำนวนที่อยู่อาศัยที่ขายไปแล้วประมาณร้อยละ 74 โดยทำเลที่ได้รับความนิยมมากที่สุด ได้แก่ ศรีนครินทร์ สวนหลวงร.9 ถนนวงแหวนรอบนอกฝั่งตะวันออก ถนนกรุงเทพฯ - ชลบุรีสายใหม่* ที่สามารถรองรับทั้งลูกค้าที่ทำงานเกี่ยวข้องกับสนามบิน และลูกค้าที่เริ่มขยายที่อยู่อาศัยออกมาด้านนอกเมืองในบริเวณที่มีการคมนาคมสะดวก เนื่องจากผู้ประกอบการจัดสรรคาดว่า การเปิดสนามบินแห่งใหม่จะตามมาด้วยโครงการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานเพื่อรองรับสนามบิน ซึ่งจะเป็นการเพิ่มจุดขายให้กับโครงการที่อยู่อาศัยของตนเองมากขึ้น

2. การขยายตัวของโครงการด้านพาณิชยกรรม ได้แก่ โรงแรม สำนักงาน ชูเปอร์สไตรซ์ขนาดใหญ่ หรือคอมเพล็กซ์

3. การลดลงของโรงงานอุตสาหกรรม เนื่องจากการจัดทำผังเมืองเฉพาะสำหรับพื้นที่รอบสนามบิน โดยมีการกำหนดเขตโซนที่พัฒนาอย่างชัดเจน ทำให้การพัฒนาพื้นที่ย่านนี้เป็นลักษณะที่อยู่อาศัย และเชิงพาณิชยกรรมมากกว่าโรงงานอุตสาหกรรม

* จากการสัมภาษณ์

นอกจากนี้ การมีสาธารณูปโภคต่าง ๆ ยังส่งผลให้พื้นที่บริเวณรอบสนามบินสุวรรณภูมิ มีการเปลี่ยนแปลงการใช้ประโยชน์ของที่ดินค่อนข้างสูง เนื่องจากมีความสามารถในการเข้าถึงได้ง่ายขึ้น ดังนั้น จึงส่งผลให้ราคาที่ดินบริเวณรอบสนามบินสุวรรณภูมิเพิ่มขึ้นถึง 46.8% ในรอบปี 2541 - 2549 โดยบริเวณบางนา-ตราด กม.24 เป็นพื้นที่ที่ราคาที่ดินเพิ่มขึ้นสูงสุด คือ ร้อยละ 80 รองลงมา คือ กิ่งแก้ว ร้อยละ 64 ถนนศรีนครินทร์ (บริเวณห้างซีคอนสแควร์) ร้อยละ 62 และ บริเวณลาดกระบัง ด้านเหนือสนามบิน ร้อยละ 61²⁴

²⁴ โสภณ พรโชคชัย, “การเปลี่ยนแปลงราคาที่ดินในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พ.ศ. 2528 - 2550,” 2549.

ตารางที่ 4.15 การสำรวจที่อยู่อาศัยรอบสนามบินสุวรรณภูมิ

โซนทำเล	จำนวนโครงการ	ประเภทบ้าน	ระดับราคา (ล้านบาท)	ทั้งหมด	ขายแล้ว	เหลือขาย	ยอดขายต่อเดือน	%การเปลี่ยนแปลง ของราคา
ทิศเหนือ								
ร่มเกล้า	14	บ้านเดี่ยว	< 3.00	1,169	951	218	9.0	0.54%
เจ้าคุณทหาร			3.01-5.00	405	387	18	0.6	4.03%
ลาดกระบัง			5.01-10.00	257	43	214	9.7	0.00%
ฉลองกรุง		ทาวน์เฮาส์	< 1.00	480	442	38	2.2	8.01%
			1.01-2.00	644	544	100	2.1	-4.20%
		อาคารพาณิชย์	< 3.00	228	115	113	2.6	0.92%
			3.01-5.00	75	49	26	0.1	0.00%
		รวม			3,258	2,531	727	5.0
					78%	22%		
ทิศตะวันตก								
ศรีนครินทร์	32	บ้านเดี่ยว	<5.00	1,033	568	465	8.4	0.00%
อ่อนนุช			5.01-10.00	980	514	466	6.3	0.96%
พัฒนาการ			>10.00	436	114	322	6.9	0.00%
สวนหลวง		ทาวน์เฮาส์	2.00-3.00	1,287	978	309	10.1	1.70%
			3.01-5.00	279	196	83	2.2	6.10%
วงแหวนตะวันออก กิ่งแก้ว		อาคารชุด	<1.00	438	257	181	6.7	0.00%
			3.00-5.00	52	22	30	7.4	0.00%
		ที่ดินจัดสรร	5.00-10.00	73	54	19	2.7	
รวม				4,578	2,703	1,875	7.6	
					59%	41%		

ตารางที่ 4.15 การสำรวจที่อยู่อาศัยรอบสนามบินสุวรรณภูมิ (ต่อ)

โซนทำเล	จำนวนโครงการ	ประเภทบ้าน	ระดับราคา (ล้านบาท)	ทั้งหมด	ขายแล้ว	เหลือขาย	ยอดขายต่อเดือน	%การเปลี่ยนแปลง ของราคา
ทิศใต้ บางนา-ตราด เทพารักษ์	61	บ้านเดี่ยว	< 3.00	2,852	2309	543	2.8	6.60%
			3.01-5.00	908	502	406	5.3	2.67%
			5.01-10.00	3,472	2852	620	5.4	4.70%
			>10.00	410	283	127	1.1	0.00%
		บ้านแฝด	1.01-2.00	392	355	37	0.6	-0.42%
			ทาวน์เฮาส์	<1.00	6,178	4,950	1,228	8.2
			1.01-2.00	2,590	2,082	508	11.1	0.00%
			อาคารพาณิชย์	1.01-2.00	583	578	5	8.2
			>2.00	160	129	31	4.3	0.00%
			อาคารชุด	<1.00	4,897	3,760	1,137	5.3
			1.01-2.00	1,179	427	752	0.6	0.00%
			2.01-3.00	60	23	37	0.1	0.00%
		ที่ดินจัดสรร	3.00-5.00	577	318	259	1.1	-5.00%
		รวม				24,258	18,568	5,690
					77.00%	23.00%		
รวมทั้งหมด	107			32,094	23,802	8,292	4.7	1.05%
					74.00%	26.00%		

หมายเหตุ : เป็นการสำรวจ ณ เดือนสิงหาคม 2547

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอว์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA)