

บทที่ 2 ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 การบริหารงานสินเชื่อ

สินเชื่อมีความหมาย สินเชื่อมาจากคำว่าเครดิต Credit ซึ่งเป็นมาจากภาษาลาติน รากศัพท์เดิมคือ credere ซึ่งแปลว่าความไว้วางใจ (to trust) ดังนี้ เมื่อมีการใช้สินเชื่อเกิดขึ้นก็หมายความว่า ได้มีการไว้วางใจในความ ซื่อสัตย์ เกิดความเชื่อถือว่าฝ่ายที่ได้รับสินเชื่อจะต้องชำระหนี้ในอนาคต ไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อโดยการซื้อสินค้าก่อนและชำระเงินให้ภายในระยะเวลาในอนาคตที่ตกลงกันไว้หรือ การให้กู้ยืมเงินและสัญญาว่าจะชำระคืนในอนาคตก็ตาม ถือว่าได้มีความสัมพันธ์กันระหว่างผู้ให้และผู้รับ โดยอาศัยความไว้วางใจซึ่งกันและกันเกิดขึ้นแล้ว (สุนี ศักกรนันท์, 2530: 11)

2.1.1 สินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

ลักษณะพิเศษของสินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย ผู้ซื้อบ้านส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 90 มักไม่มีเงินพอที่จะซื้อบ้านด้วยเงินสด จึงมักจะต้องกู้เงินจากสถาบันการเงิน ซึ่งในการกู้เงินนั้น ผู้กู้ควร จะมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธรรมชาติหรือลักษณะพิเศษของสินเชื่อที่อยู่อาศัย เพื่อให้สามารถเตรียมการหรือการตัดสินใจกู้เงินได้อย่างรอบคอบ เพื่อให้ความฝันในการมีบ้านเป็นของตนเองเป็นความจริง อย่างยั่งยืนไม่เกิดปัญหาตามมาในภายหลัง (พัลลภ กฤตยานวัช, 2548: 50-54)

ลักษณะพิเศษของสินเชื่อที่อยู่อาศัยของไทย โดยทั่วไปจะแบ่งเป็นหัวข้อได้ดังนี้

2.1.1.1 จำนวนเงินกู้ (Amount of Loan)

สินเชื่อที่อยู่อาศัย นับเป็นสินเชื่อที่มีวงเงินกู้ค่อนข้างสูงมากเมื่อเทียบกับสินเชื่อบุคคลประเภทอื่นๆ ทั้งนี้ เนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นทรัพย์สินที่มีราคาแพงมากในชีวิตของคนโดยทั่วไป โดยมีสัดส่วนเป็นเงินหลายเท่าตัวของเงินได้รวมของครอบครัวต่อเดือน ตัวอย่างเช่น ที่อยู่อาศัยราคาปานกลางประมาณ 1 ล้านบาท หากครอบครัวหนึ่งมีรายได้รวมกัน 20,000 บาท ก็แสดงว่าราคาที่อยู่อาศัยสูงกว่ารายได้ต่อเดือนถึง 50 เท่า (หรือประมาณ 4.2 เท่ารายได้รวมต่อปี) ซึ่ง "สัดส่วนของราคาที่อยู่อาศัยต่อรายได้ของครอบครัว" ยิ่งสูงมากเท่าใด ก็ยิ่งแสดงถึงกำลังซื้อของประชาชนที่จะลดลงมากเพียงนั้น

ดังนั้น การซื้อที่อยู่อาศัย เป็นของตนเองได้ประชาชนโดยทั่วไป จึงมักไม่มีเงินเพียงพอที่จะซื้อด้วยเงินสดเต็มราคา จำเป็นต้องอาศัยการเก็บออมมานานหลายปี เพื่อเป็นเงินดาวน์ส่วนหนึ่ง และส่วนที่เหลือก็ต้องอาศัยการกู้เงินจากสถาบันการเงินเป็นหลัก อนึ่ง วงเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยนั้น มักจะต่ำกว่าราคาหรือมูลค่าของที่อยู่อาศัย (หลักทรัพย์ที่มาจำนอง) ซึ่งโดยทั่วไป วงเงินกู้จะอยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70-85 ของราคาซื้อขายหรือมูลค่าหลักทรัพย์ที่จำนองซึ่งสัดส่วนนี้ มัก

เรียกว่า "สัดส่วนวงเงินกู้ต่อมูลค่าหลักประกัน" หรือ loan to value ratio (LTVR) ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว สัดส่วนนี้ ยิ่งสูงมากเท่าใด (แปลว่าผู้กู้วางเงินดาวน์ซื้อบ้านในสัดส่วนที่น้อย) ธนาคารก็จะยิ่งมีความเสี่ยงในการค้างชำระหนี้ และความเสี่ยงต่อการเกิด "ปัญหาหนี้ส่วนขาด" (Mortgage Deficiency) ได้แก่ กรณีลูกค้ำผิดนัดชำระหนี้ และธนาคารต้องบังคับจำนองขายทอดตลาดหลักประกัน รายได้จาก การประมูลขายทรัพย์สินจะไม่เพียงพอต่อหนี้ค้ำที่มีอยู่ (ทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยที่เกิดขึ้น)

2.1.1.2 ระยะเวลากู้ (Term)

เนื่องจากเงินกู้ที่อยู่อาศัยมีวงเงินที่สูง ดังนั้น จึงนับเป็นเงินกู้ระยะยาว (Long Term Loan) ที่มีระยะเวลาการชำระหนี้คืน (repayment period) นานยิ่งกว่าสินเชื่อบุคคลประเภทอื่นทั้งหมด โดยยาวนานถึง 20-30 ปี ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้กู้มีกำลังเงินที่เพียงพอในการชำระเงินงวดรายเดือนได้ อย่างไรก็ตาม สถาบันการเงินส่วนใหญ่มักจะกำหนดให้ระยะเวลากู้เมื่อรวมกับอายุผู้กู้แล้วไม่เกิน 70 ปี เช่น หากอายุ 55 ปี จะกู้ได้สูงสุด 15 ปี เป็นต้น

ในวงเงินกู้เท่ากัน อัตราดอกเบี้ยเท่ากัน ยิ่งระยะเวลานานเท่าใด เงินงวดก็จะมีจำนวนลดลงเท่านั้น อย่างไรก็ตาม แม้ธนาคารของไทยจะให้กู้ยาวนานถึง 30 ปี แต่ผู้กู้มักจะเลือกกู้ประมาณ 15-20 ปี เป็นส่วนใหญ่

อนึ่ง แม้ผู้กู้จะทำสัญญากู้ยาวนาน 20 หรือ 30 ปี แต่จากประสบการณ์พบว่าผู้กู้จำนวนมากที่สามารถจะชำระหนี้ครบทั้งหมดก่อนกำหนด เนื่องจากในช่วงหลังของระยะเวลากู้ ผู้กู้มีรายได้สูงขึ้น จึงชำระเงินงวดมากกว่าที่ธนาคารกำหนดไว้เดิม ทำให้เงินต้นหมดเร็วขึ้น

2.1.1.3 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (Mortgage Rate)

ปัจจุบันสถาบันการเงินของไทยมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่อาศัยที่ผสมกันหลากหลายรูปแบบระหว่างอัตราดอกเบี้ยคงที่และลอยตัว เพื่อให้ลูกค้ำเลือก ดังนี้

1) เงินกู้อัตราดอกเบี้ยลอยตัว (Floating rate loan)

หมายถึงเงินกู้ที่กำหนดอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว คืออัตราดอกเบี้ยที่กำหนด ณ ปัจจุบัน ตามประกาศธนาคาร โดยยึดอัตราดอกเบี้ย ณ วันที่ท่านทำนิติกรรม ซึ่งต่อมาในช่วงของสัญญาเงิน (15-20-30 ปี) อาจจะมีการปรับเปลี่ยนขึ้นหรือลงได้ตามสถานการณ์ตลาดเงินหรือต้นทุนทางการเงินของสถาบันการเงิน ซึ่งการปรับใหม่นี้ จะปรับเมื่อใดนั้นไม่สามารถจะทราบได้ ในบางปี อาจมีการปรับหลายครั้ง บางปีไม่มีการปรับเปลี่ยนเลยก็ได้ ดังนั้น จึงมักเรียกเงินกู้ประเภทนี้ว่า Reviewable Rate Mortgage หรือ Variable Rate Mortgage แต่หากการปรับตัวขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ยมีตัวอ้างอิงที่ชัดเจน เช่น อิงกับพันธบัตรรัฐบาล ดังเช่นในสหรัฐ มักเรียกว่า Adjustable Rate Mortgage ทั้งนี้ การปรับเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยอาจส่งผลกระทบต่อเงินงวดที่ชำระในแต่ละ

เดือนได้โดยเฉพาะหากอัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้นในภายหลังเงินงวดที่ชำระรายเดือนเดิมอาจต้องมีการปรับสูงขึ้นได้

อนึ่ง อัตราดอกเบี้ยเงินกู้แบบลอยตัวสำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยของไทยนั้น มักจะมีการอิงกับอัตราดอกเบี้ยต่ำสุดสำหรับลูกค้าชั้นดี MLR (Minimum lending rate) หรืออัตราดอกเบี้ยต่ำสุดสำหรับลูกค้ารายย่อยชั้นดี MRR (Minimum retail rate) โดยบางแห่งอัตราดอกเบี้ยเงินกู้แบบลอยตัวเพื่ออยู่อาศัย จะเท่ากับ MLR / MRR หรือบางแห่งอาจจะต่ำกว่าหรือสูงกว่าก็ได้ แต่ในระยะ 3-4 ปีมานี้ ธนาคารที่สภาพคล่องทางการเงินสูงและมีการแข่งขันการปล่อยสินเชื่อกันมาก ทำให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่อาศัยต่ำกว่า MLR จึงนับว่าเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำกว่าเงินกู้ประเภทอื่นๆทั้งหมด

2) เงินกู้อัตราดอกเบี้ยคงที่ตลอดระยะเวลากู้ (Fixed rate loan)

หมายถึงเงินกู้ที่กำหนดอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่หรือตายตัวตามประกาศของสถาบันการเงิน ณ ขณะกู้ โดยไม่ปรับเปลี่ยนขึ้นหรือลงตามสถานการณ์ตลาดเงินหรือต้นทุนทางการเงินของสถาบันการเงิน ดังนั้นเงินงวดที่ชำระในแต่ละเดือน ก็คงที่ตลอดระยะเวลากู้ (ในปัจจุบัน ไม่มีสถาบันการเงินใด ให้กู้คงที่ระยะยาวเกินกว่า 5 ปี) ในขณะที่บางประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกามีการให้กู้ อัตราดอกเบี้ยแบบคงที่นานถึง 30 ปี

3) เงินกู้อัตราดอกเบี้ยคงที่และลอยตัวผสมกัน (Mixed rate loan)

เงินกู้อัตราดอกเบี้ยคงที่และลอยตัวผสมกันแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ได้แก่

ก) อัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะสั้นในช่วงแรก จากนั้นเปลี่ยนเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว หมายถึงเงินที่ผู้กำหนดอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ระยะสั้นประมาณ 1-2-3-4-5 ปี หลังจากนั้น จะปรับเปลี่ยนเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวที่อิงกับอัตราดอกเบี้ย MLR หรือ MRR ซึ่งอาจจะสูงหรือต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยคงที่เดิมก็ได้ ทั้งนี้ จะเป็นไปตามสถานการณ์ตลาดเงินหรือต้นทุนทางการเงินของสถาบันการเงิน ณ ขณะนั้น

ข) อัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะสั้นแบบขั้นบันไดในช่วงแรกจากนั้นเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว หมายถึงเงินกู้ที่กำหนดอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ระยะสั้นประมาณ 2-5 ปี แต่ในระหว่างนี้จะกำหนดคงที่แบบขั้นบันได หลังจากนั้น จะปรับเปลี่ยนเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวที่อิงกับอัตราดอกเบี้ย MLR หรือ MRR ซึ่งอาจจะสูงหรือต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยคงที่เดิมก็ได้ ทั้งนี้ จะเป็นไปตามสถานการณ์ตลาดเงินหรือต้นทุนทางการเงินของสถาบันการเงิน ณ

4) เงินกู้อัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะหนึ่งและปรับเป็นคงที่ใหม่ทุกรอบเวลา (Rollover Mortgage Loan)

หมายถึงเงินกู้อัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะหนึ่ง เช่น 3 ปี หรือ 5 ปี และปรับเป็นคงที่ใหม่ ทุกรอบเวลา 3 หรือ 5 ปี ตลอดระยะเวลาที่กู้ยืม 25-30 ปี ตัวอย่างเช่น สินเชื่อเคหะรวมใจ ที่ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ปล่อยกู้เป็นต้น ทั้งนี้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้แต่ละช่วงจะคงที่โดยอิงกับต้นทุน พันธบัตรที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์บวก 2.5% เช่น หากต้นทุนพันธบัตรเท่ากับ 5% อัตราดอกเบี้ย เงินกู้จะเท่ากับ 7.55% ต่อปี เป็นต้น

2.1.1.4 การประเมินค่าหลักประกัน (Property Valuation)

ในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยนั้น ธนาคารจำเป็นต้องจัดให้มีการประเมินค่า อสังหาริมทรัพย์ที่ผู้กู้จะซื้อ โดยฝ่ายประเมินของธนาคารเอง หรือจ้างบริษัทประเมินอิสระภายนอก ซึ่งผู้กู้จะต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในการประเมิน ซึ่งแต่ละธนาคารจะกำหนดไม่เท่ากัน ตัวอย่างเช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ คิดในอัตรา 1,700 บาท กรณีวงเงินกู้ไม่เกิน 5 แสนบาท และ 2,100 บาท กรณีวงเงินกู้เกิน 500,000 บาท ธนาคารกสิกรไทยคิดค่าประเมินมูลค่าหลักประกันเท่ากับ 2,140 บาท ธนาคารกรุงเทพคิด 2,500 บาท ในทุกวงเงินกู้ เป็นต้น

อนึ่ง พนักงานสินเชื่อจะใช้รายงานประเมินประกอบกรวิเคราะห์กำหนดวงเงินกู้ โดยที่วงเงินให้กู้จะมีสัดส่วนที่ต่ำกว่ามูลค่าของหลักประกันเสมอไป ส่วนใหญ่จะอยู่ระหว่าง 70-90% ของมูลค่าประเมินอย่างไรก็ตาม ในบางกรณี ธนาคารอาจจะรับราคาซื้อขายจริงจากผู้ประกอบการที่ เชื่อถือได้ เป็นราคาปรับเป็นหลักประกันโดยไม่ต้องประเมินก็ได้

2.1.1.5 ค่าธรรมเนียมการยื่นกู้ (Origination Fee)

ในปัจจุบัน ธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่จะคิดค่าธรรมเนียมการยื่นกู้ หรือ อาจเรียก ชื่ออย่างอื่น เช่น ค่าธรรมเนียมการวิเคราะห์สินเชื่อ ค่าธรรมเนียมการจัดการสินเชื่อ เป็นต้น ตัวอย่างเช่น ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารธนชาติ คิด 0.5% ของวงเงินยื่นกู้ ธนาคารกสิกรไทยคิด 0.25% ของวงเงินที่อนุมัติกู้โดย ขั้นต่ำ 2,500 บาท ธนาคารเอเชียคิด 0.1% ของวงเงินกู้ ขั้นต่ำ 1,500 บาท และขั้นสูง 10,000 บาท เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ธนาคารอาคาร สงเคราะห์คิดค่าธรรมเนียม 1% ในปัจจุบัน

2.1.1.6 การจดทะเบียนสิทธิและการ จำนองหลักประกัน (Property Transfer and Mortgage)

ในการกู้เงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยนั้น ผู้ขายจะต้องโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อ โดยจะต้อง มีการทำนิติกรรมจดทะเบียนสิทธิ ณ สำนักงานกรมที่ดิน ซึ่งในการนี้ผู้กู้จะต้องมีโฉนด หนังสือแสดง กรรมสิทธิ์ในห้องชุดหรือหนังสือแสดงสิทธิครอบครองเป็นหลักฐานสำคัญด้วย อนึ่ง ในการปล่อยสินเชื่อ ที่อยู่อาศัยนั้นธนาคารจำเป็นต้องจัดให้มีการจดทะเบียน จำนองอสังหาริมทรัพย์ (ที่ดินและหรือ อาคาร) ที่สำนักงานกรมที่ดินเพื่อเป็นหลักประกันการชำระหนี้เสมอไป ทั้งนี้ผู้กู้จะต้องชำระค่าจด

ทะเบียนจํานอง 1% ของวงเงินกู้ ดังนั้น สินเชื่อที่อยู่อาศัย หรือ Home Loan บางครั้งจึงมักเรียกกันว่า "Mortgage Loan"

กรณีที่ผู้กู้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ ธนาคารจะยื่นฟ้องต่อศาลเพื่อให้มีคำพิพากษายึดทรัพย์ นำมาขายทอดตลาด นำเงินที่ได้มาชำระหนี้ต่อไป

2.1.1.7 การกำหนดเงินงวด (Installment payment)

ในการชำระคืนเงินกู้ ธนาคารมักจะกำหนดให้ผู้กู้ชำระคืนเป็นงวด งวดละเท่าๆ กัน โดยปกติมักจะกำหนดจ่ายเป็นเงินงวดรายเดือน (Monthly payment) ซึ่งหากผู้กู้ชำระหนี้รายเดือนอย่างสม่ำเสมอ เงินกู้นั้นจะหมดเมื่อครบสัญญา

ทั้งนี้ เงินงวดรายเดือนจะมากหรือน้อย จะแปรผันตาม 3 ตัวแปรหลัก ได้แก่ วงเงินกู้ อัตราดอกเบี้ย และระยะเวลากู้ โดยวงเงินกู้สูง เงินงวดจะสูง อัตราดอกเบี้ยสูง เงินงวดก็จะสูง และถ้าระยะเวลากู้สั้น เงินงวดก็จะมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม กรณีที่อัตราดอกเบี้ยลอยตัวสถาบันการเงินส่วนใหญ่มักคิดเงินงวดเผื่อไว้ โดยการคำนวณเงินงวดจากอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าตามประกาศ เช่น อัตราดอกเบี้ยตามประกาศ 6.5% ต่อปี เวลาคิดคำนวณเงินงวด อาจจะใช้ที่อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นอีก 1-2% โดยคิดที่อัตราดอกเบี้ย 7.5% หรือ 8.5% เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงให้กับผู้กู้ กรณีที่อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นในภายหลัง ผู้กู้จะได้ไม่ต้องชำระเงินงวดเพิ่มขึ้น เพราะคิดเผื่อไว้แล้ว แต่หากอัตราดอกเบี้ยในภายหลังไม่เพิ่มขึ้น หรือกลับลดลง เงินงวดที่ชำระเกินไว้ ก็จะไปตัดหนี้เงินต้นมากขึ้นกว่าปกติ และจะทำให้หนี้เงินกู้หมดเร็วกว่าที่กำหนดไว้ในสัญญา

2.1.1.8 วิธีการชำระเงินงวด (Method of Loan Repayment)

โดยทั่วไป ธนาคารจะกำหนดให้ผู้กู้ชำระหนี้เงินกู้งวดแรก ภายใน 30 วัน นับจากวันที่รับเงินกู้ไปจาก ธนาคาร และต้องชำระเงินกู้งวด ต่อไปทุกเดือนจนกว่าจะชำระหนี้เสร็จสิ้น

2.1.1.9 การตัดเงินต้นและดอกเบี้ยของเงินงวด (Amortization)

โดยทั่วไป เงินงวดที่ชำระหนี้รายเดือน จะประกอบด้วยสองส่วนเสมอ ได้แก่ ดอกเบี้ยและเงินต้น ทั้งนี้การชำระเงินงวดแต่ละครั้ง จะเป็นการตัดดอกเบี้ยทั้งหมดที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน ส่วนที่เหลือจะเป็นการตัดเงินต้นบางส่วน (Partial principal) ดังนั้น การชำระเงินงวดในแต่ละเดือนจะทำให้เงินต้นลดลงทุกครั้งและจะส่งผลทำให้ดอกเบี้ยที่เกิดขึ้นในเดือนถัดไปลดลงด้วยตามลำดับ จนกระทั่งเมื่อครบกำหนดสัญญาเงินต้น (principal) หรือจำนวนเงินที่ธนาคารให้กู้ทั้งหมด (contracted loan amount) ก็จะลดลงเป็นศูนย์ (reduced to zero or fully amortized) ซึ่งเท่ากับว่ามีการชำระหนี้เสร็จสิ้นแล้วนั่นเอง

2.1.1.10 ค่าเบี้ยปรับกรณีได้ถอนจำนวนก่อนกำหนด (Prepayment penalty)

ในกรณีที่ผู้กู้ กู้เงินแบบอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ธนาคารมักเปิดโอกาสให้ผู้กู้สามารถชำระเงินงวดเพิ่มสูงกว่าปกติได้ (Partial prepayment) ซึ่งเงินที่ชำระเกินนั้น ก็จะไปตัดหนี้ส่วนที่เป็นเงินต้นลง ซึ่งจะส่งผลให้หนี้เงินกู้หมดเร็วขึ้นกว่าที่กำหนดในสัญญา หรือหากผู้กู้มีเงินมากพอ จะชำระหนี้ทั้งหมดก่อนครบกำหนดในสัญญาผู้กู้ก็ได้ อย่างไรก็ตาม หากมีการชำระหนี้ทั้งหมดเพื่อปิดบัญชีและได้ถอนจำนวนออกไปภายในระยะเวลา 3 ปีแรกของการกู้เงิน ก่อนครบกำหนดตามสัญญาผู้ ธนาคารส่วนใหญ่ จะคิดค่าเบี้ยปรับการได้ถอนจำนวนก่อนกำหนด (Prepayment penalty) ทั้งนี้ธนาคารแต่ละแห่งจะคิดมากน้อยแตกต่างกัน ตัวอย่างเช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ คิดค่าธรรมเนียมได้ถอนจำนวนก่อนครบกำหนดภายใน 3 ปี ในอัตราที่แตกต่างกันระหว่างการกู้อัตราดอกเบี้ยคงที่และลอยตัว โดยกรณีเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัวจะคิด 3% ของวงเงินกู้ตามสัญญาหากได้ถอนภายใน 1 ปี นับจากวันที่ทำสัญญากู้เงิน และจะคิด 2.5% และ 2.0% หากได้ถอนภายใน 2 ปี และ 3 ปี ตามลำดับกรณีที่ผู้กู้เป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่จะคิด 2.5% และ 2.0% ของวงเงินกู้ หากได้ถอนก่อนกำหนด ภายใน 2 ปี และ 3 ปี ตามลำดับ สำหรับธนาคารพาณิชย์ต่างๆ เช่น ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ก็คิดค่าธรรมเนียมได้ถอนก่อน 3 ปี เช่นเดียวกัน

2.1.1.11 อัตราดอกเบี้ยผิดนัด (Late Charge)

โดยปกติธนาคารจะกำหนดให้ผู้กู้ชำระหนี้ทุกเดือนโดยสม่ำเสมอ หากผู้กู้ค้างชำระภายหลังเวลาที่กำหนดไว้ให้ (Grace period) ธนาคารจะคิดเบี้ยปรับ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพิ่มขึ้นเป็นอัตราดอกเบี้ยผิดนัด (Late charge) ซึ่งธนาคารแต่ละแห่งจะคิดไม่เท่ากัน ตัวอย่างเช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์จะคิดที่ 13.5% เมื่อผู้กู้ค้างชำระหนี้ 2 งวด (60 วัน) ส่วนธนาคารกสิกรไทย คิดที่ 17.5% ธนาคารกรุงเทพ คิดที่ 14% ธนาคารกรุงศรีอยุธยาคิดที่ 14.5% เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อเป็นมาตรการเร่งรัดให้ผู้กู้ชำระเงินกู้ตรงตามเวลา

2.1.2 การบริหารสินเชื่อ

ในการบริหารจัดการด้านสินเชื่อ นั้น ถือเป็นการบริหารความเสี่ยง ที่ต้องทำอย่างเป็นระบบ เป็นกระบวนการ เพื่อให้การให้สินเชื่อเกิดความเสียหายน้อยที่สุด จำเป็นต้องศึกษา ความเสี่ยง

2.1.2.1 ความเสี่ยงทางด้านเครดิต(credit risk) เป็นการศึกษา ความสัมพันธ์ของรายได้ต่อวงเงินที่ให้กู้ โอกาสที่จะเกิดความสูญเสียกระจายออกไปตามจำนวนลูกหนี้ ความเสี่ยงทางด้านเครดิตขึ้นอยู่กับ การวางแผนในการให้กู้ที่เหมาะสม เช่น ระดับรายได้ต่อวงเงินให้กู้, ประเภทรายได้, วงเงินสินเชื่อต่อราคาที่อยู่อาศัย, ภาระหนี้สินอื่น

2.1.2.2 ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ(operational risk) ในสถาบันการเงินที่เ

สินเชื่อบุคคลทั่วไป จะมีลูกหนี้จำนวนมาก จะมีข้อบกพร่องที่จะพบได้สูงขึ้นความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการเป็นหัวใจสำคัญของการให้สินเชื่อประเภทนี้ มีบุคลากรที่มีความชำนาญ มีระบบเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า ระบบเครดิตสกอร์ริง (credit scoring) ที่เหมาะสม มีระบบเครดิต (credit bureau) และมีการประเมินค่าราคาทรัพย์สินที่ได้มาตรฐาน

2.1.2.3 ความเสี่ยงทางด้านอัตราดอกเบี้ย (interest rate risk) เนื่องจากระยะเวลาเงินกู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยยาวมาก ในประเทศไทย สถาบันการเงินใช้เงินฝากระยะสั้นมาปล่อยสินเชื่อระยะยาว ต้องใช้อัตราดอกเบี้ยลอยตัวมาลดความเสี่ยงดอกเบี้ย แต่จะไปเพิ่มความเสี่ยงทางด้านเครดิตที่เกี่ยวกับความสามารถชำระหนี้ของผู้กู้

2.1.2.4 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (liquidity risk) สัญญาการให้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยมีระยะเวลายาวนาน แต่สถาบันการเงินได้แหล่งเงินทุนจากเงินฝากระยะสั้นมาใช้ ทำให้เกิดปัญหาความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง เนื่องจากสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการผ่อนชำระรายเดือน

2.1.3 นโยบาย 6C's เพื่อการวิเคราะห์ความเสี่ยงในการให้สินเชื่อ

ความเสี่ยง (Risks) จะเกิดขึ้นนับตั้งแต่ธนาคารเริ่มให้สินเชื่อแก่ลูกค้าจนกว่าลูกค้าจะชำระหนี้หมดดังนั้น การจะให้สินเชื่อแก่ลูกค้าจึงจะต้องมีการประเมินความเสี่ยง ซึ่งในการประเมินนั้นจะต้องคำนึงถึงขอบข่ายของอัตราเสี่ยง ที่ในด้านวงเงิน ระยะเวลา เงื่อนไข และหลักประกัน และเมื่อได้มีการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ความเสี่ยงจะเปลี่ยนเป็นเพิ่มขึ้นหรือลดลงก็ได้ (กฤษฎา สังขมณี, 2548: 84)

ในการประเมินความเสี่ยงเพื่อตัดสินใจในการที่จะใช้พิจารณาการขอสินเชื่อของลูกค้า จะมีเทคนิคในการประเมินความเสี่ยง คือ หลักการวิเคราะห์ 6C's Credit โดยหลักการ ก็คือ การพิจารณาคุณค่าทางเครดิต ที่ได้ พัฒนามาจาก 3C's ซึ่งประกอบด้วย

Character หมายถึง ลักษณะของผู้กู้พิจารณาด้านคุณภาพจิตใจ พฤติกรรม ลักษณะนิสัย การประกอบอาชีพ

Capacity หมายถึง ความสามารถในการชำระหนี้ พิจารณาจาก ความมั่นคงในอาชีพการงาน รายได้ในการประกอบอาชีพ

Capital หมายถึง เงินทุนในส่วนของผู้พิจารณา จากฐานะทางการเงิน หรือทรัพย์สินในส่วนที่เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ขอสินเชื่อ

Collateral หมายถึง ทรัพย์สินที่ผู้ขอสินเชื่อนำมาเป็นหลักประกันการชำระหนี้ในอนาคต และป้องกันการเสี่ยงต่อหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้นได้ โดยหลักทรัพย์ประกันดังกล่าวจะช่วยให้สถาบันการเงินมีความเชื่อมั่นในการปล่อยสินเชื่อ

Conditions หมายถึง เงื่อนไขต่าง ๆ ที่ส่งผลทำให้ฐานะของผู้ขอสินเชื่อเปลี่ยนแปลงไป เช่น สภาพทางเศรษฐกิจ ตลาดเงินเปลี่ยนแปลง สถานการณ์ด้านการเมืองและนโยบายของรัฐบาล อัตราดอกเบี้ย

Country หมายถึง การค้าระหว่างประเทศ สภาพภาวะเศรษฐกิจของต่างประเทศ

2.1.4 ระบบธนาคารจำนอง (The Mortgage Bank System)

ระบบธนาคารจำนอง เป็นระบบที่สถาบันการเงินจะปล่อยสินเชื่อให้แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย โดยมักจะกำหนดอัตราดอกเบี้ยตายตัว (Fixed Rates of Interest) ทั้งนี้ โดยอาศัยเงินทุนจากการขายพันธบัตรในตลาดทุนในอัตราดอกเบี้ยตลาด ระบบนี้ไม่ได้อาศัยการระดมทุนจากเงินฝากรายย่อย ดังนั้น ธนาคารในระบบนี้ จึงไม่จำเป็นต้องมีระบบงานสาขา โดยทั่วไป พันธบัตรที่ออกโดยธนาคาร จำนอง จะมีสถาบันกลางทางการเงินต่างๆ มารับซื้อได้แก่ บริษัทประกันชีวิตและกองทุนบำเหน็จบำนาญต่างๆ รวมทั้งธนาคารพาณิชย์และสถาบันที่รับฝากเงินอื่นๆ ระบบนี้

มีดำเนินงานมากในประเทศแถบยุโรปบางประเทศ เช่น เยอรมนี อิตาลี และประเทศในกลุ่มสแกนดิเนเวีย ในระบบนี้สถาบันที่รับจำนองจะให้กู้ในอัตราดอกเบี้ยตายตัว ในระยะเวลาประมาณ 10-20 ปี สถาบันเหล่านี้ จะไม่ระดมทุนจากผู้ฝากรายย่อยแต่จะอาศัยการออกพันธบัตรขายในตลาดทุน ซึ่งจะมีผู้ซื้อที่สำคัญได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ บริษัทประกันชีวิตและประกันภัย กองทุนบำเหน็จบำนาญ รวมทั้งประชาชนทั่วไป ระบบนี้คล้ายกับเป็นระบบตัวกลางซ้อน (Double Intermediation System) กล่าวคือ ประชาชนฝากเงินกับสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารออมสิน และสถาบันการเงินนี้ แทนที่จะให้กู้แก่ประชาชนโดยตรงแบบระบบเงินฝากทั่วไป แต่กลับให้กู้แก่ธนาคารจำนองโดยวิธีการซื้อพันธบัตร จากนั้นธนาคารรับจำนองจึงปล่อยกู้เพื่อที่อยู่อาศัยแก่ประชาชนอีกทอดหนึ่ง ซึ่งก็มักจะผ่านสถาบันการเงินอื่นในฐานะเป็นตัวแทนอีกทีหนึ่ง ทั้งนี้ เพราะธนาคารจำนองไม่มีสาขาของตนเอง ระบบธนาคารจำนองมีข้อดีหลายประการ เช่น การที่ไม่ต้องอาศัยระบบงานสาขาทำให้ต้นทุนการบริหารงานต่ำเมื่อเทียบกับสถาบันการเงินอื่น นอกจากนี้ การให้กู้ในอัตราดอกเบี้ยตายตัว ทำให้ผู้กู้ทราบว่าเขากำลังจ่ายเงินเป็นค่าดอกเบี้ยจำนวนเท่าใดตลอดอายุของการกู้

อย่างไรก็ตามระบบนี้มีจุดอ่อนเช่นกัน โดยเฉพาะความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Risk) ในกรณีที่หากอัตราดอกเบี้ยมีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่ผันผวนมาก เช่น ในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มลดต่ำลง ผู้กู้ก็อาจจะประสงค์จะจ่ายหนี้คงค้างทั้งหมด โดยการกู้ยืมจากสถาบันอื่นที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่า นอกจากนี้ ในประเทศที่มีการอนุญาต ให้มีการกู้เพื่อไถ่ถอนหนี้ได้ (แต่สถาบันการเงินไถ่ถอนพันธบัตรก่อนกำหนดไม่ได้) เช่น สหรัฐอเมริกา และ ฝรั่งเศส ก็จะทำให้เกิดปัญหาความเสี่ยงด้านการไถ่ถอนก่อนกำหนด (Prepayment Risk) ขึ้นกับสถาบันการเงินได้ แต่

ในประเทศที่ไม่อนุญาตให้มีการไถ่ถอนหนี้ก่อนครบกำหนด เช่น ในเดนมาร์ก ก็อาจก่อให้เกิดปัญหาได้เช่นกัน คือหากอัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้นมาก ผู้กู้ก็จะระคอบจนกว่าอัตราดอกเบี้ยจะลดลงจึงจะซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งเมื่อเป็นเช่นนี้ ก็จะกระทบต่อตลาดที่อยู่อาศัยเป็นอย่างมากในสถานการณ์ที่ระบบการเงินทั่วโลกมีแนวโน้มได้รับการผ่อนปรนในเรื่อง ระเบียบกฎเกณฑ์ต่างๆ มากขึ้น ทำให้ระบบธนาคารจำนวนมากมีการเปลี่ยนแปลงมากขึ้น ส่วนในประเทศที่ธนาคารพาณิชย์ มีอิสระในการปล่อยกู้เพื่อที่อยู่อาศัย จะส่งผลทำให้ธนาคารจำนวนมาก สูญเสียส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย ลงตามลำดับ และจำเป็นต้องหาวิธีการในการปรับตัวในการทำธุรกิจมากขึ้น ในบางกรณีก็ต้องหันมาทำหน้าที่ในการระดมเงินฝากโดยตรงจากประชาชนเพิ่มสูงขึ้น

2.2 แนวคิดการออมเพื่อที่อยู่อาศัย

2.2.1 ความหมายของการออม

พื้นฐานของการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลเพื่อป้องกันการมีรายจ่ายฉุกเฉินเกิดขึ้น ก็คือการออมโดยปกติทั่วไปการออมเป็นการสะสมเงินไว้ใช้จ่ายในยามที่บุคคล หรือสมาชิกในครอบครัวมีปัญหาเกี่ยวกับรายได้เกิดขึ้น เช่น การมีรายได้ลดลง รายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่ายที่เพิ่มสูงขึ้นเนื่องจากภาวะเงินเฟ้อ เหตุการณ์ในลักษณะเช่นนี้อาจเกิดขึ้นได้เสมอถ้าต้องถูกออกจากงาน ไร้ความสามารถ หรืออยู่ในวัยชราภายหลังการเกษียณอายุแล้ว ดังนั้น ถ้ามีเงินออมสะสมไว้ก็จะไม่ประสบกับความเดือดร้อนทางการเงินมากนัก จึงเป็นความจำเป็นที่ทุกคนจะต้องพยายามสะสมเงินไว้ในขณะที่ท่านยังมีความสามารถหารายได้อยู่ โดยอาจจะเป็นการลดรายจ่ายในบางรายการที่ยังไม่สมควรจะจ่าย หรือรายจ่ายที่มีจำนวนมากเกินไปลงบ้าง เพื่อกันเงินส่วนที่เหลือไว้ใช้ยามขาดแคลน (สุพพตา ปิยะเกตุสิน, 2548: 20-22)

ผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่คงจะไม่มีเงินสดทั้งหมดในการปลูกหรือซื้อ ซึ่งอาจจะต้องอาศัยเงินออมส่วนหนึ่งที่เก็บออมมานานมาเป็นเงินดาวน์ และส่วนที่เหลืออาจจะเป็นการผ่อนส่งหรือเช่าซื้อ ด้วยรูปแบบดังกล่าวนี้เอง เป็นวิธีการหนึ่งของการระดมเงินทุน (Mobilizing Fund) ให้เกิดขึ้นในระบบเศรษฐกิจ ทั้งนี้วิธีการระดมที่มีประสิทธิภาพสูงนั้นจะเป็นการระดมจากเงินออมโดยที่การชำระค่าผ่อนส่งหรือค่าเช่าซื้อจัดได้ว่าเป็นการออมบังคับ (Forced Saving) ซึ่งเป็นกระบวนการที่ส่งเสริมการระดมเงินทุนที่ให้ผลต่อเศรษฐกิจและให้ความพอใจแก่ผู้ออมด้วย (เบญจวรรณ มณีฉาย และนลินี แสงสุพรรณ, 2545: 56)

เคนส์ (Keynes) ได้ให้คำอธิบายเรื่องการออมว่า การออม คือการมีส่วนที่เหลือจากการบริโภค ซึ่งคำว่าเหลือจากการบริโภคในทัศนะของเคนส์ หมายถึง ส่วนที่ไม่ได้จับจ่ายใช้สอยไปไม่

ว่าด้วยเหตุใดๆ หรือพูดโดยให้เข้าใจง่าย ได้ว่า ส่วนเหลือของรายได้ การที่คนๆ หนึ่งหรือวิสาหกิจๆ หนึ่งจะมีมากขึ้นได้นั้น ซึ่งอาจจะเป็นทุนของตนเองที่มีอยู่แล้ว หรือเงินทุนที่ได้มาจากการกู้ยืม หรือจากการที่บุคคลอื่นร่วมลงทุน แต่ที่มาแท้ของทุนนั้นคือ การออมทรัพย์ (Saving) หรือเรียกสั้นๆ ว่าการออม (อรุณ ภาณุพงศ์, 2502: 316-330)

การออมในทางเศรษฐศาสตร์มีความหมายพิเศษกว่าที่ใช้ในกรณีทั่วๆ ไปในชีวิตประจำวัน โดยการออมที่จะเป็นเงินออมในทางเศรษฐศาสตร์จะเกิดขึ้นได้ ก็ต่อเมื่อเงินจำนวนนั้นถูกนำออกจากการหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ ส่วนกรณีที่ว่า จะเก็บเงินออมไว้กับตัวหรือนำไปฝากธนาคารไว้ เป็นเพียงวิธีการเท่านั้นเงินที่เป็นเงินออมต้องเป็น “ตัวรั่ว”(Leakage) ออกจากระบบเศรษฐกิจเท่านั้น

เงินออม คือ การนำเงินที่หักภาษี หักค่าใช้จ่ายประจำต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นค่าเช่าหรือผ่อนบ้าน ค่าน้ำ ค่าไฟ ที่จำเป็นต้องจ่ายออกไป หลังจากนั้นเหลือเงินอยู่เท่าไรในแต่ละเดือน ก็นำมาเก็บออมไว้เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับอนาคต โดยเงินออมนั้นจะไปฝากธนาคาร หรือซื้อตราสารการลงทุนระยะสั้น เพื่อให้สะดวกในกรณีจำเป็นต้องการใช้ และสอดคล้องกับเป้าหมายและภาวะเศรษฐกิจในอนาคต (อ้างถึงใน สุพานี โสพร, 2548:9-12)

2.2.2 มูลเหตุจูงใจของการเกิดพฤติกรรมการออม

2.2.2.1 การออมโดยสมัครใจ เป็นการออมที่เกิดขึ้นจากการคำนวณเปรียบเทียบประโยชน์ปัจจุบันกับประโยชน์อนาคต โดยหากเห็นว่าประโยชน์ในอนาคตมากกว่าก็ทำการออม และการจับจ่ายใช้สอยรายได้มักจะขึ้นกับสภาพแวดล้อมที่จูงใจ ขึ้นอยู่กับอารมณ์หรือความเคยชินของตนซึ่งโดยทั่วไปคนเรามักจะตีค่าประโยชน์อนาคตต่ำกว่าที่ควรเป็นเสมอ นอกจากนี้ผลตอบแทนที่ผู้ออมได้รับจากการออมก็เป็นสิ่งสำคัญ หมายความว่าถ้ายังได้ผลตอบแทนในการออมเพิ่มมากขึ้นเท่าใด ก็จะเป็นสิ่งดึงดูดใจให้บุคคลมีการออมมากขึ้นเท่านั้น

2.2.2.2 การออมโดยถูกบังคับ หมายถึง ประชาชนส่วนรวมถูกเหตุการณ์ภายนอก บังคับให้ต้องงดจับจ่ายใช้สอยรายได้ทั้งหมด หรือแต่เพียงบางส่วนหนึ่งของตน ตัวอย่างเช่นการออมซึ่งถูกบังคับโดยรัฐบาล เช่น กองทุนประกันสังคม มาตรการด้านภาษี เพื่อเป็นการสะสมทุนนำไปใช้ในกิจการอันเป็นส่วนรวมของประชาชน การออมซึ่งถูกบังคับโดยค่าของเงินลดลง เช่น เมื่อเกิดเงินเฟ้อ ค่าของเงินจะลดลง ราคาสินค้าปรับสูงขึ้น และกระทบโดยตรงต่อผู้มีรายได้ประจำ ซึ่งก็จะเป็นผลทำให้มีการบริโภคลดลง

2.2.2.3 การออมของสังคม ซึ่งหมายถึง การออมทรัพย์โดยส่วนรวมในสังคมๆ หนึ่ง ซึ่งมีองค์ประกอบที่เกี่ยวข้อง 4 ประการ ได้แก่

ก) ปริมาณรายได้ประชาชาติ หรือกล่าวนับหนึ่งก็คือ รายได้ของภาคเอกชนโดยส่วนรวมซึ่งหากรายได้ประชาชาติเพิ่มสูงขึ้น ย่อมสะท้อนถึงระบบเศรษฐกิจ เพราะเมื่อประชาชนมีอัตรารายได้เพิ่มมากขึ้น แนวโน้มของการบริโภคจะเพิ่มขึ้นแต่มีสัดส่วนที่น้อยกว่าการเพิ่มของรายได้ซึ่งทำให้มีการออมทรัพย์มากขึ้น

ข) ระดับรายได้ของประชาชนกับการออม สามารถตั้งข้อสังเกตพบว่ากลุ่มผู้มีรายได้น้อย ซึ่งโดยมากจะมีรายได้พอเลี้ยงปากเลี้ยงท้องไปวันหนึ่งๆ แทบจะไม่มีอะไรที่จะเก็บออม เพราะรายได้ที่ได้มาจะหมดไปกับการจับจ่ายใช้สอย นิสัยการเก็บทรัพย์ก็มักจะมีน้อย เพราะชีวิตของผู้มีรายได้น้อยมีปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ที่ทำให้ติดถึงปัจจุบันมากกว่าอนาคต กลุ่มคนชั้นกลางซึ่งการกินอยู่ปัจจุบันสุขสบายก็จะคิดถึงอนาคตมาก โอกาสที่จะเก็บออมก็มีมาก นอกจากนั้นยังมีความกระตือรือร้นที่จะสร้างชีวิตให้ก้าวหน้าและอยู่ในฐานะที่มั่นคงตลอดไป กลุ่มผู้มีรายได้สูงส่วนที่เหลือจากการจ่ายก็เก็บออมไว้ทั้งหมด

ค) ความรู้สึกของประชาชนโดยทั่วไปเมื่อประชาชนคิดว่าเงินมีค่าขึ้นก็จะมี การออมมากขึ้นและในทางตรงข้าม เมื่อใดก็ตามที่เงินมีค่าน้อยลงคนจะออมน้อยลงเพราะหากเก็บไว้ก็มีแต่เสื่อมค่า โดยถ้าจะออมก็จะออมในรูปที่ซื้อเป็นสินทรัพย์ที่ราคาจะเพิ่มสูงขึ้น หรือให้ผลตอบแทนที่ดีกว่าการถือเงินสด

ง) อัตราดอกเบี้ย นักเศรษฐศาสตร์สำนักคลาสสิก เชื่อว่า อัตราดอกเบี้ยเป็นสิ่งสำคัญที่กำหนดปริมาณส่วนออม คือ ถ้าอัตราดอกเบี้ยสูง คนจะออมทรัพย์มากและเมื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำคนจะออมน้อยลง อย่างไรก็ตาม นักเศรษฐศาสตร์สำนักเคนส์ เห็นว่า อัตราดอกเบี้ยมีอิทธิพลน้อยมากต่อการออม และได้อธิบายอีกว่าน้อยคนที่จะเปลี่ยนสภาพการใช้จ่ายหรือการออมทรัพย์ด้วยเหตุผลที่อัตราดอกเบี้ยเปลี่ยนไป 4-5 เปอร์เซ็นต์ (จารณี บุญยพงศ์ไชย, 2545: 15-16)

2.2.3 ระบบการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของเยอรมนี

2.2.3.1 แนวคิดพื้นฐานของระบบ Bauspar

Bauspar Finance System เป็นระบบการบริหารทางการเงินในการระดมเงินทุน เพื่อได้มาซึ่งอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง บ้านและที่อยู่อาศัยอื่นๆ เป็นรูปแบบที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในยุโรปโดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศเยอรมันนี (Bau แปลว่า สร้างบ้านหรืออาคารที่อยู่อาศัย Spar แปลว่า การออม) แนวคิดพื้นฐานของระบบการออมเพื่อที่อยู่อาศัยของเยอรมันนี ระบบ Bauspar เป็นปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญปัจจัยหนึ่งในการจัดหาที่อยู่อาศัย เงินทุน และการเติมการเพื่อเกษียณอายุจากการทำงาน แนวคิดพื้นฐานของระบบนี้สามารถแสดงให้เห็นได้อย่างชัดเจนโดยตัวอย่างของกลุ่มคนที่ได้รับประโยชน์จากการร่วมมือช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เช่น คน 10 คน ต้องการจะซื้อบ้านแต่เงินทุนส่วนตัวไม่เพียงพอ ทั้งหมดต่างต้องการที่จะออมเงินโดยมีเป้าหมายเดียว

กันคือซื้อบ้านเป็นของตนเอง ถ้าแต่ละคนต่างคนต่างออมจะสามารถออมเงินทุกปีได้เพียง 1 ใน 10 ของเงินที่ต้องการ ดังนั้นกว่าแต่ละคนจะมีเงินเพียงพอเท่าที่ต้องการใช้ซื้อบ้านได้ ต้องเก็บออมถึง 10 ปี แต่หากทั้ง 10 คนมาออมรวมกัน คนแรกสามารถที่จะซื้อบ้านได้หลังจากออมเพียงปีเดียวโดยการยืมเงินออมของอีก 9 คน ในปีที่สอง คนต่อไปก็จะสามารถซื้อบ้านได้เช่นกันโดยการยืมเงินออมของ 9 คนรวมเงินใช้คืนของคนหนึ่งที่ได้บ้านไปแล้วในปีแรก ด้วยวิธีการเช่นกล่าวนี้นี้ทั้ง 10 คนที่นำเงินมา รวมกันจะได้เป็นเจ้าของบ้านทุกคนตามวัตถุประสงค์ในระยะเวลาสิบปี และโดยเฉลี่ยแล้วแต่ละคนจะมีบ้านที่เป็นของตนเองได้เร็วขึ้นกว่าการออมเงินคนเดียว 4-5 ปี

2.2.3.2 ระบบการจัดสรรเงินกู้ยืมของ Bauspar

ปัจจุบันแนวคิดพื้นฐานดังกล่าวของระบบ Bauspar ในเยอรมนียังคงเป็นที่ยอมรับ ถึงแม้ว่าจะมีการปรับปรุงไปมากเมื่อต้องรองรับสัญญาจำนวนกว่า 33 ล้านราย เนื่องจากตามความเป็นจริงทางธุรกิจแล้ว Bauspar มิได้เป็นกระบวนการที่ปฏิบัติได้อย่างต่อเนื่อง จำนวนสัญญาเปลี่ยนแปลงขึ้นลงตามสภาวะเศรษฐกิจและระดับรายได้ ส่งผลให้กระแสเงินที่ส่งเข้าสู่กองทุนไม่สม่ำเสมออย่างต่อเนื่อง ความต่อเนื่องนี้เกิดขึ้นกับกระแสเงินถูกกู้ยืมหรือถอนออกจากกองทุน ดังนั้นหน้าที่หลักที่สำคัญประการหนึ่งผู้จัดการ Bausparkassen คือรักษาความผันผวนของเงินไหลเข้าและออกจากกองทุนให้น้อยที่สุดตลอดช่วงระยะเวลาต่างๆ อย่างไรก็ตามแนวคิดเบื้องต้นของ "การร่วมทุนแบบปิด (Closed Pool)" ยังคงไม่เปลี่ยนแปลง เงินฝากที่นำมาวมกันนั้นเรียกว่า "allocation fund" หรือกองทุนจัดสรร เป็นที่รวมของเงินออมของผู้ที่ต้องการจะมีบ้านเป็นของตนเองในระยะเวลาการออมและเงินผ่อนคืนจากผู้ที่ต้องใช้คืนกองทุนเมื่อยืมเงินจากกองทุนไปซื้อบ้านแล้ว กองทุนจัดสรรนี้ถูกใช้ในการจ่ายเงินตามจำนวนที่ตกลงเมื่อสัญญาของลูกค้าแต่ละรายได้รับการจัดสรร โดยลูกค้าจะได้รับทั้งวงเงินเครดิตในบัญชีของเงินฝากของพวกเขาและเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำจำนวนตามวงเงินที่ตกลงไว้ ประโยชน์ที่เห็นได้ชัดเจนของวิธีการจัดสรรเช่นนี้ ซึ่งการที่ลูกค้ามีเงินออมไว้แล้วบางส่วนทำให้ภาระดอกเบี้ยเงินกู้ลดลง และเนื่องจากดอกเบี้ยเงินกู้แบบคงที่ป้องกันปัญหาจากการปรับเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยตามภาวะตลาด ความเป็นอิสระจากการปรับตัวของอัตราดอกเบี้ยตลาดเป็นอีกประโยชน์ที่สำคัญประการหนึ่งของสัญญา Bauspar นอกจากนี้ ลูกค้ายังสามารถยกเลิกข้อตกลงได้หลังการออมเงินไประยะหนึ่งและไม่มีความจำเป็นที่จะใช้เงินกู้ สามารถนำเงินฝากไปใช้ประโยชน์อื่นตามความต้องการได้ (สามารถ หงษ์วิไล, ดุษพร นิลา ยน และ เอต้า จิรไพศาลกุล, 2550: 6-7)

2.2.3.3 ประโยชน์ของการนำระบบการจัดสรรเงินกู้ยืมของ Bauspar มาใช้ใน ประเทศไทย

1.ระบบ Bauspar เป็นตัวอย่างที่ดีของการทำธุรกิจแบบ Relationship Banking เพราะการทำสัญญา Bauspar กับลูกค้าทำใหัธนาคารสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าตั้งแต่เนิ่นๆ เป็นการสร้างวินัยการออมให้กับลูกค้า และธนาคารก็จะช่วยลูกค้าพัฒนาศักยภาพจนเป็นลูกหนี้ที่ดี ธนาคาร

จะเข้าใจลูกค้ามากขึ้นและลดความเสี่ยงอันเกิดจากไม่รู้ข้อมูลเครดิตของลูกค้า (Information Asymmetry) ไม่เหมือนกับระบบของอเมริกาและอังกฤษที่ทำธุรกิจธนาคารพาณิชย์แบบ Transactional Banking ที่ไม่เน้นการใช้เวลาปลุกฝังและพัฒนาความสัมพันธ์กับลูกค้า

2. ระบบ Bauspar ยังเหมาะกับประเทศที่มีอัตราการออมต่ำ ประชาชนมีรายได้น้อย และบ้านที่อาศัยอยู่มีราคาสูงเมื่อเทียบกับเงินเดือน รายได้ของประชาชน ซึ่งในเยอรมนีและหลายประเทศในยุโรปเคยประสบปัญหาเช่นนี้ในอดีต ทำให้ประชาชนออมเงินเพื่อให้มีที่อยู่อาศัยในอนาคต

3. Bauspar จะช่วยลดความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่ชำระหนี้ (Credit Risk) เนื่องจากลูกค้าได้พิสูจน์แล้วว่า มีวินัยการเงินและสามารถดูแลวางแผนจัดการกับหนี้ในอนาคต นอกจากนี้ ระบบนี้จะไม่มีความเสี่ยงด้านดอกเบี้ย (Interest Rate Risk) เนื่องจากผู้กู้และผู้ให้กู้ได้รับความคุ้มครองจากอัตราดอกเบี้ยที่ทั้งด้านเงินฝากและด้านสินเชื่อ ส่วนความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง Liquidity Risk สำหรับผู้ให้กู้นั้นมีอยู่บ้างแต่ไม่มาก เนื่องจากผู้ให้กู้จะให้กู้ก็ต่อเมื่อได้รับเงินครบตามกำหนดสัญญา Bauspar

4. ระบบ Bauspar จะช่วยให้ธนาคารพิสูจน์ความเสี่ยงของลูกค้าได้ง่ายขึ้น และช่วยส่งเสริมระดับการออมของประเทศและช่วยให้ประชาชนเข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้ง่ายขึ้น

5. ระบบนี้ช่วยให้ไม่มีการเก็งกำไรในราคาบ้านมากเกินไป เพราะช่วยให้คนที่ต้องการที่อยู่อาศัยจริงๆ ซื้อบ้านได้ในระบบ Bauspar ทุกคนต้องคอยระยะเวลาหนึ่ง (4-8 ปี) การเก็งกำไรแบบซื้อมาขายไปเพื่อทำกำไรระยะสั้นๆ จะไม่เกิดขึ้น

แนวทางการนำระบบ Bauspar มาใช้กับประเทศไทยนั้น ควรทำแบบค่อยเป็นค่อยไป ระบบนี้จะได้มาทดแทนระบบปัจจุบันทั้งหมด แต่ควรมีไว้เพื่อเป็นทางเลือก ซึ่งต่อไปหากได้รับความนิยมนจากสถาบันการเงินและประชาชนก็จะเป็นการผลักดันให้ระบบนี้ได้รับการยอมรับ และเป็นแหล่งสินเชื่อสำคัญสำหรับประชาชนที่ต้องการที่อยู่อาศัยในที่สุด

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้จ่าย

การศึกษาพฤติกรรมการใช้จ่ายค่อนข้างซับซ้อน เนื่องจากมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องมากมาย ซึ่งปัจจัยดังกล่าวสามารถแบ่งออกเป็น 3 ประการ คือ

2.3.1 ปัจจัยภายใน (Internal Factor) หรือปัจจัยทางด้านจิตวิทยา (Psychological Factor) ซึ่งเป็นตัวกำหนดเฉพาะของแต่ละบุคคล ประกอบด้วย

2.3.1.1 ความต้องการ (Needs) หมายถึง ความแตกต่างที่รับรู้ระหว่างสภาพในอุดมคติและสภาพปัจจุบันซึ่งมีอิทธิพลเพียงพอที่จะกระตุ้นพฤติกรรม ซึ่งมนุษย์จะมีความต้องการ 2 ด้าน คือ ความต้องการด้านร่างกาย (Physiological Needs) และความต้องการที่เป็นแรงปรารถนา

(Acquired Needs) หรือเรียกอีกอย่างว่าความต้องการด้านจิตวิทยา (Psychographic Needs) โดยปกติเมื่อบุคคลเกิดความต้องการก็จะจัดหาผลิตภัณฑ์ที่สนองความต้องการนั้น

2.3.1.2 การจูงใจ (Motivation) หมายถึง พลังสิ่งกระตุ้นภายในแต่ละบุคคลซึ่งกระตุ้นให้บุคคลปฏิบัติ การจูงใจผู้บริโภคให้เห็นคล้อยตามผลิตภัณฑ์ จนนำไปสู่กระบวนการซื้อนั้น สามารถสร้างสิ่งกระตุ้นทั้งทางด้านบวก (Positive Drive) เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความรู้สึกที่ดีซึ่งเป็นการตอบสนองความจำเป็น (Needs) ความต้องการ (Want) และความปรารถนา (Desire) หรืออาจใช้สิ่งกระตุ้นด้านลบ (Negative Drive) เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความกลัว (Fear) หรือความไม่ชอบ (Aversion) ทำให้หลีกเลี่ยงต่อสิ่งนั้น

2.3.1.3 บุคลิกภาพ (Personality) หมายถึง ลักษณะด้านจิตวิทยาภายในของบุคคล ซึ่งช่วยกำหนดและสะท้อนถึงวิธีการซึ่งบุคคลหนึ่งตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อมของเขา แต่ละบุคคลจะมีลักษณะบุคลิกภาพแตกต่างกัน แต่อาจมีความคล้ายคลึงกันในบางลักษณะ การเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับบุคลิกภาพของผู้บริโภคหรือการกำหนดลักษณะบุคลิกภาพของผู้บริโภค กลุ่มเป้าหมายถือเป็นการจูงใจหรือกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมซื้อได้

2.3.1.4 การรับรู้ (Perception) หมายถึง กระบวนการซึ่งแต่ละบุคคลเลือกสรร จัดระเบียบและตีความหมายสิ่งกระตุ้นให้ออกมาเป็นภาพที่มีความหมายและเป็นภาพรวมของโลก หรืออาจหมายถึง วิธีการที่เรามองโลกที่อยู่รอบๆ ตัวเรา บุคคล 2 คนที่ได้รับสิ่งกระตุ้นอย่างเดียวกัน เงื่อนไขเดียวกัน อาจจะมีการจัดระเบียบและตีความหมายที่เหมือนหรือต่างกันได้ขึ้นอยู่กับ การรับรู้ของแต่ละคน ดังนั้น ควรเลือกสรรสิ่งกระตุ้นให้มีเหตุผล มีความชัดเจน และให้เกิดความประทับใจแรกพบ (First Impression)

2.3.1.5 การเรียนรู้ (Learning) หมายถึง กระบวนการซึ่งแต่ละบุคคลได้รับความรู้ (Knowledge) และประสบการณ์ (Experience) โดยการซื้อและการบริโภค ซึ่งมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องในอนาคต

2.3.1.6 ทศนคติ (Attitude) หมายถึง ความโน้มเอียงที่เรียนรู้เพื่อให้มีพฤติกรรมที่สอดคล้องกับลักษณะที่พึงพอใจและไม่พึงพอใจที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรืออาจหมายถึง การแสดงความรู้สึกภายในที่สะท้อนว่าบุคคลมีความโน้มเอียงพอใจหรือไม่พอใจต่อบางสิ่ง เช่น ตราสินค้า บริการร้านค้า เนื่องจากเป็นผลของกระบวนการทางจิตวิทยา ทศนคติของผู้บริโภคถูกกำหนดมาจากการประสบการณ์ส่วนบุคคล อิทธิพลจากสังคม และเครื่องมือทางการตลาด การสร้างให้ลูกค้ามีทัศนคติด้านบวกต่อสินค้าจะทำให้ลูกค้ามีความนิยมและมีความภักดีต่อสินค้า

2.3.2 ปัจจัยภายนอก (External Factor) หรือปัจจัยด้านสังคมวัฒนธรรม (Sociocultural Factor) เป็นแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และมีอิทธิพลต่อค่านิยม (Values) ทักษะ (Attitude) และพฤติกรรม (Behavior) ของผู้บริโภค ซึ่งมีดังนี้

2.3.2.1 กลุ่มอ้างอิง (Reference Group) หมายถึง บุคคลหรือกลุ่มบุคคลซึ่งใช้เป็นแหล่งอ้างอิง (หรือเปรียบเทียบ) สำหรับบุคคลใดบุคคลหนึ่งในการกำหนดค่านิยม ทักษะและพฤติกรรม อย่างใดอย่างหนึ่งหรือพฤติกรรมต่างๆ ไป โดยทั่วไปกลุ่มอ้างอิงมี 2 ประเภท คือ กลุ่มอ้างอิงทางตรง (Direct Reference Group) คือกลุ่มบุคคลที่มีการติดต่อสื่อสารกันโดยตรง เช่น ครอบครัว เพื่อน เป็นต้น และกลุ่มอ้างอิงทางอ้อม (Indirect Reference Group) คือกลุ่มบุคคลที่ไม่ได้มีการติดต่อสื่อสารกันโดยตรง เช่น กลุ่มดารา นักร้อง นักกีฬา ผู้นำทางการเมือง เป็นต้น

2.3.2.2 ครอบครัว (Family) เป็นกลุ่มที่มีอิทธิพลอย่างมากต่อพฤติกรรมการบริโภคของสมาชิกในครอบครัว เนื่องจากบทบาทและหน้าที่ของสมาชิกในครอบครัวจะมีส่วนเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อ

2.3.2.3 ชั้นทางสังคม (Social Class) การวัดหรือการจัดประเภทชั้นทางสังคมมีวิธีการวัดที่นิยมใช้ 3 ประการ คือ วัดจากผู้ที่อยู่ในสังคม (Subjective Method) คือให้บุคคลคาดคะเนตำแหน่งชั้นสังคมด้วยตนเอง วัดจากชื่อเสียง (Reputation Method) เป็นการวัดโดยอาศัยกลุ่มบุคคลที่เชี่ยวชาญด้านการกำหนดชั้นสังคม เพื่อพิจารณาชั้นสังคมของบุคคลอื่นๆ และการวัดโดยเลือกตัวแปรที่เกี่ยวข้อง (Objective Measures) เป็นการเลือกตัวแปรทางด้านเศรษฐกิจ สังคม เป็นเกณฑ์วัด เช่น รายได้ครอบครัว (Family Income) สถานะด้านอาชีพ (Occupational Status) ระดับการศึกษา (Education Attentment) เป็นต้น ซึ่งในแต่ละชั้นสังคมจะมีค่านิยม อำนาจทางสังคม เศรษฐกิจ และการเมือง รูปแบบการดำรงชีวิต กิจกรรม หรือสัญลักษณ์แสดงสถานะที่แตกต่างกัน เช่น รถเบนซ์แสดงสัญลักษณ์ทางสังคมว่าเป็นเศรษฐี เป็นต้น

2.3.2.4 วัฒนธรรม (Culture) หมายถึง ผลรวมของการเรียนรู้ (Learning) ความเชื่อถือ (Beliefs) ค่านิยม (Values) และขนบธรรมเนียมประเพณี (Customs) ซึ่งกำหนดพฤติกรรมของผู้บริโภคในสังคมใดสังคมหนึ่ง วัฒนธรรมอิทธิพลต่อพฤติกรรมของมนุษย์โดยการกำหนดระเบียบ ทิศทาง และแนวทางแก่สมาชิกในสังคม ซึ่งวัฒนธรรมของไทยที่มีอิทธิพลต่อคนไทย ได้แก่ พระมหากษัตริย์ พุทธศาสนา ขนบธรรมเนียมประเพณีไทย อักษรและภาษาไทย จรรยา มารยาทของคนไทย ศิลปกรรมและสถาปัตยกรรมไทย วรรณคดีไทย จิตใจของคนไทย เป็นต้น

2.3.2.5 วัฒนธรรมกลุ่มย่อย (Subculture) หมายถึง กลุ่มวัฒนธรรมที่แตกต่างกัน ซึ่งเป็นส่วนที่ปรากฏชัดเจนในสังคมขนาดใหญ่และสลับซับซ้อน เช่น สำเนียง ภาษา ค่านิยม ศาสนา หรือวิถีการดำรงชีวิตอื่นๆ เป็นต้น สมาชิกของวัฒนธรรมกลุ่มย่อยแต่ละกลุ่มจะยึดมั่นในความเชื่อถือ ค่านิยม และประเพณีซึ่งเป็นเอกลักษณ์และยอมรับโดยสมาชิกในกลุ่มนั้น

2.3.3 ปัจจัยส่วนบุคคล (Individual Factor) เป็นลักษณะเฉพาะบุคคลในด้านต่างๆ ดังนี้

2.3.3.1 อายุ (Age) อายุที่แตกต่างกัน จะมีความต้องการผลิตภัณฑ์ต่างกัน เช่น กลุ่มวัยรุ่นชอบทดลองสิ่งแปลกใหม่และชอบสินค้าประเภทแฟชั่นและการพักผ่อนหย่อนใจ เป็นต้น

2.3.3.2 ขั้นตอนวัฏจักรของชีวิตครอบครัว (Family life cycle) เป็นขั้นตอนการดำรงชีวิตของบุคคลในลักษณะของการมีครอบครัว การดำรงชีวิตในแต่ละขั้นตอน เป็นสิ่งที่มีอิทธิพลต่อความต้องการทัศนคติและค่านิยมของบุคคลทำให้เกิดความต้องการในผลิตภัณฑ์และพฤติกรรมในการซื้อที่แตกต่างกัน

2.3.3.3 อาชีพ (Occupation) อาชีพของแต่ละบุคคลจะนำไปสู่ความสำเร็จ และความต้องการสินค้าและบริการที่แตกต่างกัน เช่น ข้าราชการจะซื้อชุดทำงานและสินค้าจำเป็น ปรธานกรรมการบริษัทและภรรยาจะซื้อเสื้อผ้าราคาสูงหรือตัวเครื่องบิน

2.3.3.4 โอกาสทางเศรษฐกิจ (Economic Circumstances) โอกาสทางเศรษฐกิจของบุคคลจะกระทบต่อสินค้าและบริการที่เข้าไปตัดสินใจซื้อ โอกาสเหล่านี้ประกอบด้วย รายได้ การออมทรัพย์ อำนาจการซื้อ และทัศนคติเกี่ยวกับการจ่ายเงิน

2.3.3.5 การศึกษา (Education) ผู้ที่มีการศึกษาสูงมีแนวโน้มจะบริโภคผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีกว่าผู้ที่มีการศึกษาต่ำ

2.3.3.6 รูปแบบการดำรงชีวิต (Life Style) รูปแบบการดำรงชีวิตขึ้นกับวัฒนธรรมชั้นของสังคมและกลุ่มอาชีพของแต่ละบุคคล ตัวอย่างแบบการดำรงชีวิตที่เกี่ยวข้องกับการบริโภคสินค้า ได้แก่ คนที่ชอบเที่ยวกลางคืน ชอบการพักผ่อนหย่อนใจ การบริโภคอาหารนอกบ้านหรือเครื่องดื่มของเมา

2.4 แนวความคิดเกี่ยวกับความเต็มใจที่จะจ่าย

2.4.1 แนวความคิด เกี่ยวกับความเต็มใจที่จะจ่าย : หลักทางจิตวิทยา

ประภาเพ็ญ สุวรรณ ได้กล่าวถึงเรื่อง พฤติกรรมทางด้านทัศนคติว่าเป็นพฤติกรรมที่เกี่ยวกับความสนใจ ความรู้สึกเท่าที่ ความชอบ ไม่ชอบ การให้คุณค่าการรับ การเปลี่ยน หรือการปรับปรุง ค่านิยมที่ยึดถืออยู่ พฤติกรรมด้านนี้อยู่ภายในจิตใจของบุคคลและการเกิดพฤติกรรมด้านทัศนคตินี้ มีขั้นตอนที่น่าสนใจคือ

1) ขั้นตอนการรับหรือการให้ความสนใจ (Receiving or Attending) เป็นขั้นตอนที่แสดงว่าบุคคลนั้นได้ถูกกระตุ้นให้ทราบว่ามีเหตุการณ์หรือสิ่งเร้าบางอย่างปรากฏอยู่ และบุคคลนั้นจะมีความยินดีหรือภาวะจิตใจที่พร้อมที่จะรับสิ่งเร้า นั้น หรือให้ความสนใจต่อสิ่งเร้า นั้น การรับหรือให้ความสนใจนี้เป็นขั้นของสภาพจิตขั้นแรก ที่จะนำไปสู่สภาพจิตขั้นต่อไป แต่เนื่องจากคนเรามีประสบการณ์เดิมซึ่งอาจได้รับจากการเรียนรู้จากประสบการณ์เดิมนี้อีก บุคคลนั้นอาจมีสภาพจิตใจ

ในขั้นของการรับหรือการให้ความสนใจอยู่พร้อมแล้ว โดยที่ไม่ถูกกระตุ้นให้เกิดขึ้นก็ได้ซึ่งในขั้นของการยอมรับนี้ มีส่วนประกอบย่อย 3 ส่วน ซึ่งถือว่าเป็นส่วนประกอบที่จะเกิดขึ้นต่อเนื่องกัน คือ

(1) ความตระหนัก (Awareness) หมายถึง การที่บุคคลได้ถูกคิดหรือการเกิดขึ้นในความรู้สึกว่ามีสิ่งหนึ่งมีเหตุการณ์หนึ่งหรือสถานการณ์หนึ่งซึ่งการรู้สึกว่ามีหรือได้ถูกคิดถึงสิ่งใดสิ่งหนึ่งนี้ เป็นความรู้สึกที่เกิดขึ้นในสภาวะของจิต แต่ไม่ได้แสดงว่าบุคคล นั้นสามารถจำได้ หรือระลึกถึงได้ลักษณะเฉพาะบางอย่างของสิ่งนั้น

(2) ความยินดีหรือความเต็มใจที่จะรับ (Willingness to Receive) ในขั้นนี้ บุคคลเกิดความพึงพอใจที่จะรับสิ่งที่มากระตุ้นความรู้สึกเอาไว้ เช่น การให้ความสนใจอย่างดีในขณะที่ผู้อื่นกำลังพูด เป็นต้น

(3) การรับเลือกหรือเลือกให้ความสนใจ (Controlled or Selected Attention) สภาวะจิตใจในขั้นนี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากการเกิดขึ้นในขั้นที่ 1) และ 2) เมื่อมีสิ่งเร้ามาเร้าหรือมีสถานการณ์บางอย่างเกิดขึ้น บุคคลนั้นจะรับเลือกให้ความสนใจเฉพาะสิ่งที่เขาชอบหรือนำความพอใจมาให้และขณะเดียวกันก็มีแนวโน้มที่ไม่ให้ความสนใจสิ่งเร้าหรือสถานการณ์ที่เขาไม่ชอบ

2) ขั้นตอนการตอบสนอง (Responding)

พฤติกรรมในขั้นนี้เกิดต่อเนื่องจากพฤติกรรมในขั้นที่แล้ว คือการรับหรือการให้ความสนใจต่อสถานการณ์หรือสิ่งเร้าต่างๆ ในขั้นนี้ บุคคลจะถูกจูงใจให้เกิดความสนใจอย่างเต็มที่ (Actively Attending) ซึ่งหมายความว่าบุคคลนั้น ได้เกิดความรู้สึกผูกมัดตนเองต่อสิ่งเร้า หรือสถานการณ์ที่มากกระตุ้นในขั้นนี้อาจกล่าวได้ว่า บุคคลนั้นอาจเกิดความสนใจอย่างแท้จริง ซึ่งความสนใจเกิดขึ้นก็ หมายความว่า เขามีส่วนเกี่ยวข้องหรือมีความรู้สึกผูกมัดกับวัตถุสิ่งของ สถานการณ์ หรือปรากฏการณ์หนึ่งซึ่งจะทำให้บุคคลนั้นพยายามทำปฏิกิริยาตอบสนองบางอย่าง หรือได้รับความพึงพอใจจากการมีส่วนร่วมหรือจากการทำกิจกรรมนั้นในขั้นตอนนี้มีส่วนประกอบ 3 ส่วนคือ

(1) การยินยอมในการตอบสนอง (Acquiescence in Responding) อาจใช้คำว่า "เชื่อฟัง" แทนพฤติกรรมที่มีการยินยอมในการตอบสนองแต่การทำปฏิกิริยาตอบสนองของบุคคลในขั้นนี้ไม่ได้แสดงว่า เขายอมรับถึงความจำเป็นหรือประโยชน์จากการทำปฏิกริยานั้นๆ

(2) ความเต็มใจที่จะตอบสนอง (Willingness in Responding) ในขั้นนี้บุคคลจะเกิดความรู้สึกผูกมัดที่จะทำปฏิกิริยาบางอย่างมิใช่เพียงเพื่อหลีกเลี่ยงจากสิ่งไม่พอใจหรือหลีกเลี่ยงการลงโทษ แต่เนื่องมาจาก ความเต็มใจของบุคคลนั้นจริงๆ อาจจะสามารถกล่าวได้ว่า บุคคลนั้นเกิดความสมัครใจที่จะกระทำ ซึ่งเป็นผลมาจากการคัดเลือกของบุคคลนั่นเอง

(3) ความพอใจในการตอบสนอง (Satisfaction in Responding) ในขั้นนี้สืบเนื่องมาจากการเต็มใจที่จะตอบสนอง อาจจะสามารถออกมาในรูปของความพอใจ ความสนุกสนาน เป็นต้น

2.4.2 นิยามความเต็มใจที่จะจ่าย (Willingness to Pay)

A. Myrick Freeman (1979 : 239) ให้คำจำกัดความของความเต็มใจที่จะจ่ายไว้ว่า "ความเต็มใจที่จะจ่าย คือผลประโยชน์ของการพัฒนาคุณภาพของสิ่งแวดล้อมโดยบุคคลในสังคมจะแสดงในทางตรงหรือทางอ้อมก็ได้"

Horst Siebert (1981 : 143) ได้กล่าวว่าความเต็มใจที่จะจ่ายเป็นไปเพื่อปรับปรุงคุณภาพสิ่งแวดล้อมในระดับต่างๆ ซึ่งจะทำให้เราทราบถึงมูลค่ารวมของคุณภาพสิ่งแวดล้อมของสังคม

เรื่องเดช ศรีวรรณนะ (2531 : 72-73) กล่าวถึงความเต็มใจที่จะจ่ายสินค้าสาธารณะว่าเป็นสินค้าที่ไม่สามารถจะกีดกันผู้ใดผู้หนึ่งไม่ให้เข้าไปใช้หรือรับบริการจากสินค้านั้นได้ เมื่อผู้บริโภคหรือผู้บริการทราบว่าจะได้รับบริการดังกล่าวโดยไม่มีใครสามารถจะกีดกันตนเองได้ ก็จะต้องช้อนรับความรู้สึกที่ต้องการสินค้าไว้โดยไม่เปิดเผยและจะไม่เข้าร่วมเสียค่าใช้จ่าย

2.4.3 ปัจจัยที่มีผลต่อความเต็มใจที่จะจ่าย

Horst Siebert (1981 : 156) กล่าวว่าความเต็มใจที่จะจ่ายในแต่ละบุคคลขึ้นอยู่กับตัวแปรต่างๆ คือ

2.4.3.1 ทศนคติที่มีต่อสังคม (Attitude Toward Society)

ทัศนคติคือ ความโน้มเอียงของความรู้สึกนึกคิด หรือความคิดเห็นของบุคคลที่แสดงเห็นได้จากคำพูดหรือพฤติกรรมซึ่งแสดงออกต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง อาจเป็นบุคคลสิ่งของหรืออื่นๆ และทัศนคดียังมีส่วนมากที่จะส่งผลให้คนเรา แสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งออกมาด้วย (ประภาเพ็ญ สุวรรณ 2520 : 1) โดยทั่วไปแล้วเชื่อว่าทัศนคติมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมทัศนคติ เป็นความรู้สึกทางด้านบวก และลบของแต่ละคนที่มีต่อสิ่งแวดล้อมทางสังคม ทำให้บุคคลพร้อมที่จะได้ตอบออกมาเป็นพฤติกรรม (พรพิมล วราวุฒิปุทธพงศ์ 2528 : 82) ทัศนคติแตกต่างจากความเชื่อ ความเชื่อเป็นส่วนประกอบส่วนหนึ่งของทัศนคติแต่ความเชื่อมิได้ประกอบด้วย ความรู้สึกและอารมณ์ รวมทั้งความพร้อมที่จะแสดงออกเป็นพฤติกรรม ส่วนความคิดเห็น (Opinion) นั้นเป็นการแสดงทัศนคติออกมาปรากฏให้ผู้อื่นทราบโดยใช้ภาษาเป็นสื่อ ดังนั้น เราสามารถวัดทัศนคติของบุคคลได้โดยพิจารณาจากภาษาที่บุคคลแสดงออกหรือพิจารณาจากความคิดเห็นนั่นเอง ส่วนข้อเท็จจริง (Fact) นั้นไม่มีลักษณะของความรู้สึกและการประเมินอยู่ด้วยซึ่งแตกต่างจากทัศนคติทัศนคติเป็นสิ่งที่เกิดจากการเรียนรู้ด้วยทั่วไป ประกอบด้วย องค์ประกอบ 3 ด้าน คือองค์ประกอบด้านความรู้เชิงประมาณค่า องค์ประกอบด้านความรู้สึกและองค์ประกอบด้านความพร้อมที่จะแสดงออก ทัศนคติที่ดี คือ ก่อให้เกิดการ สร้างงาน สร้างอาชีพและทัศนคติที่ไม่ดี คือ ก่อให้เกิดปัญหาอาชญากรรม ปัญหาโสเภณี ขยะมูลฝอย-น้ำเสีย เป็นต้น ดังนั้นทัศนคติจึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ทราบถึงความเต็มใจที่จะจ่ายของบุคคลในการจ่าย

2.4.3.2 ระดับการรับรู้ข่าวสาร (The Level of Application Information Available)

ข่าวสารเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยในการประกอบการตัดสินใจของมนุษย์ การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร Charles K. Alkin (1975 : 208) กล่าวว่า ในกรณีที่มนุษย์เกิดความไม่แน่ใจในเรื่องเรื่องหนึ่ง ความต้องการข่าวสารจะเพิ่มมากขึ้น เพื่อต้องการรู้และเข้าใจในสิ่งนั้น รวมทั้งการแนะนำในการปฏิบัติให้ถูกต้อง

Roger (1971 : 145-252) กล่าวไว้ว่า กระบวนการติดต่อสื่อสารนั้นประกอบด้วยผู้ส่งสารหรือแหล่งกำเนิดสาร ช่องทางการสื่อสาร และผู้รับสาร ช่องทางการสื่อสารแบ่งออกเป็น 2 ช่องทางคือ

1) ช่องทางการสื่อสารมวลชน (Mass Media Channe) เป็นวิธีการถ่ายทอดสารโดยใช้สื่อมวลชนเป็นสื่อในการนำข่าวสาร เช่น หนังสือพิมพ์ วารสาร สิ่งพิมพ์อื่น ๆ ภาพยนตร์ วิทยุ โทรทัศน์ เป็นต้น

2) ช่องทางการสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonel Channel) เป็นการติดต่อระหว่างบุคคลเพื่อถ่ายทอดข่าวสารถึงผู้รับซึ่งได้แก่ เพื่อนฝูง ใกล้ชิด เป็นต้น การสื่อสารมีบทบาทโดยตรงต่อกระบวนการพื้นฐานของการเปลี่ยนแปลงโดยจะเป็นตัวกำหนดการเปลี่ยนแปลงว่าจะเกิดขึ้นหรือไม่ เพราะสื่อสารเป็นตัวการสำคัญ ในการเพิ่มพูนความรู้ ทำให้มีประสบการณ์ต่าง ๆ มากขึ้น และช่องทางการสื่อสารจากหน่วยงานของรัฐก็เป็นอีกทางหนึ่งที่ทำให้บุคคลได้รับข่าวสารเพิ่มมากขึ้น

2.4.3.4 รายได้ (Income)

รายได้ จัดว่าเป็นตัวแปรที่สำคัญตัวหนึ่งที่มีส่วนในการกำหนดความเต็มใจที่จะจ่าย กล่าวคือ ความเต็มใจที่จะจ่ายต้องมีความสอดคล้องกับความสามารถที่จะจ่าย (Ability to pay) ซึ่งความสามารถที่จะจ่ายนี้สามารถวัดและประเมินได้จากรายได้ของบุคคลคือ บุคคลที่มีรายได้สูงจะมีความต้องการคุณภาพสิ่งแวดล้อมที่ดีมากกว่าบุคคลที่มีรายได้ต่ำ

2.5 แนวคิดการประเมินกำลังเงินในการซื้อบ้าน

ก่อนที่จะตัดสินใจซื้อบ้านเป็นของตนเอง สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ มูลค่าราคาบ้านในจำนวนเท่าใดที่ท่านสามารถจะซื้อหาได้ในปัจจุบัน ซึ่งหมายความว่ารูปแบบบ้านที่จะเลือกซื้อต้องอยู่ในงบประมาณส่วนบุคคล เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาทางการเงินที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต กฎเกณฑ์ทางการเงินในการลงทุนในที่อยู่อาศัยเพื่อให้มีเงินรายได้เหลือพอใช้จ่ายในครอบครัวมีอยู่ด้วยกัน 2 กฎ คือกฎมาตรฐานและกฎรายได้เบื้องต้น

กฎมาตรฐาน (Standard rule) คือ การใช้จ่ายเงินเพื่อซื้อหรือผ่อนชำระบ้านในจำนวนเงินที่ไม่มากกว่า 2.5 เท่าของรายได้เบื้องต้นสุทธิต่อปีของท่านและครอบครัว เช่น ถ้ารายได้เบื้องต้นสุทธิของครอบครัวปีละ 250,000 บาท ก็ควรซื้อบ้านในราคาอย่างสูงไม่ควรเกิน 625,000 บาท

กฎรายได้เบื้องต้น จะเป็นกฎเกณฑ์ในการกำหนดรายจ่ายต่อเดือนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ที่สามารถช่วยให้ผู้ผ่อนชำระมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายได้มาก ตามกฎเกณฑ์นี้ถือว่ารายจ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยทั้งสิ้นต่อเดือนจำนวนสูงที่สุดไม่ควรมากกว่าร้อยละ 30 ของรายได้เบื้องต้นสุทธิต่อเดือนของครอบครัว เช่น รายได้เบื้องต้นสุทธิต่อเดือนของครอบครัวเดือนละ 20,000 บาทรายจ่ายในการมีบ้านควรตกไม่เกินเดือนละ 6,000 บาทเท่านั้น

นอกจากนี้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชน อาจพิจารณาได้จากอัตราส่วนมูลค่าการผ่อนชำระเงินงวดเงินกู้ที่อยู่อาศัยต่อรายได้ของผู้ซื้อบ้าน และอัตราส่วนระดับราคาที่อยู่อาศัยต่อรายได้ประชากร (House Price to Income Ratio)

อัตราส่วนการผ่อนชำระเงินงวดต่อรายได้ของผู้ซื้อบ้าน ซึ่งเป็นการเปรียบเทียบอัตราส่วนการผ่อนชำระเงินงวดของผู้ซื้อบ้านต่อปี กับรายได้เฉลี่ยของผู้กู้ อัตราส่วนนี้จะเป็นเครื่องมือที่ชี้ให้เห็นถึงความสามารถในการจ่ายชำระหนี้ที่อยู่อาศัยของประชาชนโดยทั่วไป ซึ่งหากผู้ซื้อบ้านกู้เงินในจำนวนเท่ากัน ระดับรายได้เท่ากัน ในสถานการณ์ดอกเบี้ยที่ต่ำ ผู้ซื้อบ้านจะสามารถผ่อนชำระเงินงวดได้ดีกว่าในสถานการณ์ดอกเบี้ยสูง ดังนั้น ระดับอัตราส่วนการผ่อนชำระเงินงวดต่อรายได้ประชากรที่ต่ำจะบ่งบอกถึงระดับความสามารถของประชาชนในการซื้อหาที่อยู่อาศัยที่ดี

อัตราส่วนราคาที่อยู่อาศัยต่อรายได้ของประชากร (House Price / Income Ratio = HPE) เป็นเครื่องมือที่สำคัญประการหนึ่ง ซึ่งแสดงให้เห็นว่าราคาที่อยู่อาศัยในตลาดมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นลดลงหรือไม่อย่างไร และยังสามารถเป็นเครื่องชี้วัดความสามารถของประชากรในการจัดซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองด้วย หากอัตราส่วนดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำ แสดงให้เห็นว่าประชาชนโดยทั่วไปมีความสามารถในการจัดซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้สูง และหากช่วงใดราคาปรับตัวสูงมากเกินไปจนทำให้อัตราส่วน HPE สูงเกินไปแล้ว ก็จะทำให้บ้านขายยากและต้องปรับลดราคาลงมา

2.6 ภาวะเสี่ยงทางการเงินของคนไทย

ภาวะเสี่ยงทางการเงิน หรือ Money Illness คือ การขาดแคลนเงินออม ในเวลาเดียวกันยังมีหนี้สินหลายทาง ใช้ชีวิตอย่างขาดการวางแผนการเงินอย่างเหมาะสมและไม่มีการเตรียมพร้อมด้านการเงิน

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้ทำวิจัยเรื่อง ภาวะเสี่ยงทางการเงินของคนไทย โดยสำรวจหนี้สินของคนกรุงเทพฯ พบประเด็นสำคัญ เกี่ยวกับหนี้สินของครัวเรือนในกรุงเทพฯ ที่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาท พบว่า 21.1% ยังใช้แหล่งเงินกู้นอกระบบ นอกจากนี้ครัวเรือนในกรุงเทพฯ ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง มีปัญหาการผ่อนชำระหนี้ 37.2% โดยแยกเป็น มีปัญหาในบางเดือน 33.7% และมีปัญหาทุกเดือน 3.5% แนวทางการแก้ปัญหาของครัวเรือนในกรุงเทพฯ เมื่อต้องเผชิญกับปัญหาไม่สามารถผ่อนชำระหนี้ได้ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะเน้นการเจรจาประนอมหนี้ แต่ก็ยังมีกลุ่มตัวอย่าง

ถึง 19.7% หันไปกู้เงินจากแหล่งใหม่เพื่อมาใช้หนี้เก่า ซึ่งส่วนนี้จะทำให้เกิดปัญหาหนี้สินในระดับครัวเรือนพอกพูนขึ้น เนื่องจากมีโอกาสมากกว่าการหาแหล่งเงินกู้แหล่งใหม่จะเป็นการกู้ยืมเงินนอกระบบหรือการกู้ยืมที่ต้องยอมเสียอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น

และปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการก่อหนี้สินคือ ความผันผวนทางเศรษฐกิจ และความผันผวนทางการเมือง โดยในแง่ของความสามารถในการชำระหนี้สิน พบว่าผลกระทบจากความผันผวนทางเศรษฐกิจส่งผลให้ครัวเรือนในกรุงเทพฯ เผชิญปัญหาความสามารถในการชำระหนี้ลดลง อันเป็นผลมาจากค่าใช้จ่ายของครัวเรือนมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับอุปโภคบริโภค ขณะเดียวกัน ในประเด็นการก่อหนี้ใหม่ครัวเรือนในกรุงเทพฯ ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง 60% ระบุว่าได้รับผลกระทบจากความผันผวนทางเศรษฐกิจและการเมือง 24% ได้รับผลกระทบน้อย และ 16% ไม่ได้รับผลกระทบ ปัจจัยสำคัญที่จะช่วยเพิ่มโอกาสในการก่อหนี้ก็คือ การรักษาประวัติในการชำระหนี้ให้อยู่ในเกณฑ์ดี ซึ่งการก่อหนี้ เป็นภาวะเสี่ยงทางการเงินที่สำคัญของคนไทย (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2550 : 35)

2.7 หลักการประเมินราคาหลักทรัพย์

ในการวิเคราะห์หนี้เชื่อ เพื่อกำหนดวงเงินกู้ว่างจากหรือน้อยนั้น สถาบันการเงินจำเป็นต้องวิเคราะห์เครดิตของผู้กู้ว่าจะสามารถชำระหนี้ได้อย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลากู้หรือไม่ นอกจากนั้น สถาบันการเงินจำเป็นต้องมีอสังหาริมทรัพย์จำนองเป็นหลักประกันการชำระหนี้ โดยวงเงินกู้จะขึ้นอยู่กับมูลค่าประเมิน (appraised value) ของอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นหลักประกันนั้นด้วย ซึ่งมูลค่านี้อาจเป็นมูลค่าตลาดที่ได้มาโดยการประเมินของนักประเมิน (valuer) ที่มีความเห็นเป็นอิสระจากฝ่ายสินเชื่อของสถาบันการเงิน

The Appraisal Institute ซึ่งเป็นสมาคมผู้ประเมินค่าที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในอเมริกา ได้ให้นิยาม การประเมินค่า (appraisal/valuation) หมายถึง การดำเนินการหรือกระบวนการประมาณการมูลค่า (the act or process of estimating value) ผู้ประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์จะทำหน้าที่วิเคราะห์และให้ความเห็นหรือข้อสรุปที่เกี่ยวกับลักษณะ คุณภาพ มูลค่า หรือคุณประโยชน์ของอสังหาริมทรัพย์ที่กำหนด ทั้งนี้จะเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์พื้นที่ การรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้อง การใช้เทคนิคการวิเคราะห์ที่เหมาะสม การประยุกต์ใช้ความรู้ ประสบการณ์และดุลยพินิจทางวิชาชีพ ในการประเมินคุณประโยชน์หรือการประมาณมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมูลค่านี้อาจจะเป็นมูลค่าตลาด มูลค่าประกันภัย มูลค่าการลงทุน หรือมูลค่าลักษณะอื่นก็ได้

การประเมินมูลค่าทรัพย์สินตามวัตถุประสงค์ในการนำไปใช้งาน อาจแบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่ การประเมินเฉพาะราย (single valuation) และการประเมิน คราวละมากแปลง (Mass valuation)

การประเมินเฉพาะราย (single valuation) เป็นการประเมินราคาทรัพย์สิน ณ วันที่กำหนด โดยกำหนดวันที่ประเมินราคาภาครัฐต้องการประเมินเฉพาะรายเพื่อวัตถุประสงค์ต่างๆ เช่น จัดซื้อ จัดประโยชน์ แลกเปลี่ยน การรวมทุนการบังคับซื้อหรือการเวนคืน สิทธิการเช่าตามโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน เป็นต้น (แคล้ว ทองสม, 2548: 27-28)

วิธีการประเมินราคาทรัพย์สินเฉพาะราย ปกติ มี 3 วิธี คือ

ก) วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (market Approach) เป็นวิธีที่เหมาะสมสำหรับทรัพย์สินที่ คล้ายคลึงและตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับทรัพย์สินที่ต้องการประเมินราคา ข้อมูลราคาซื้อขายที่นำมาเปรียบเทียบ ไม่ควรต่ำกว่า 3 แปลง ในการเปรียบเทียบต้องมีการปรับแก้ราคาอันเนื่องมาจาก ความแตกต่างของตัวแปรที่มีผลต่อราคาทรัพย์สิน

ข) วิธีคิดจากรายได้ (Income Approach) เป็นวิธีที่เหมาะสมกับทรัพย์สินที่ก่อให้เกิดรายได้ เช่นอาคารพาณิชย์ อพาร์ทเมนต์ อาคารสำนักงาน บ้านเช่า และศูนย์การค้า เป็นต้น วิธีประเมินราคา จะใช้หลักการที่ว่ามูลค่าทรัพย์สิน คือมูลค่าปัจจุบันของกระแสรายได้ที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต มูลค่าทรัพย์สินคำนวณได้จากสูตร ดังนี้

$$V = \frac{I}{R}$$

V = มูลค่าทรัพย์สิน

I = รายได้สุทธิต่อปี

R = อัตราผลตอบแทน

ค) วิธีต้นทุน (Cost Approach) เป็นวิธีประเมินมูลค่าทรัพย์สิน โดยการคำนวณหาราคาค่า ก่อสร้างใหม่ของอาคารแล้วหักค่าเสื่อมราคาออกไปนำมูลค่าอาคารที่ได้มารวมกับมูลค่าที่ดินที่ได้ จากวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด ก็จะได้มูลค่าทรัพย์สินวิธีการนี้ภาครัฐเรียกว่าวิธีรวม (summation Approach) การประเมินคราวละมากแปลง (mass valuation) เป็นวิธี ประเมินฐานภาษี (Tax Base) ซึ่งต้องประเมินทรัพย์สินทั่วประเทศปกรอง ได้แก่ ประเมินเพื่อใช้เป็นฐานภาษีทรัพย์สินขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น และประเทศไทยได้นำมาใช้ประเมิน เพื่อเรียกเก็บภาษีและค่าธรรมเนียมจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมด้วย เพื่อให้สามารถบริการด้วยความรวดเร็วและยังนิยมใช้ประเมินราคาที่ดิน ในการจัดรูปที่ดินเพื่อพัฒนาพื้นที่ด้วย สำหรับวิธีประเมินคราวละมากแปลงก็ได้พัฒนาจากวิธีพื้นฐานการประเมินราคาทรัพย์สินเฉพาะรายแต่นำมาประยุกต์ให้เหมาะสมกับทรัพย์สินที่มีจำนวนมากบางครั้งเรียกการประเมินราคานี้ว่าเป็นวิธีการเชิงระบบ (Systematic Approach) โดยนำหลักการทางสถิติและคอมพิวเตอร์มาช่วยประเมินราคา การประเมินราคาแบบนี้จะกำหนดไว้ใช้ในกฎหมายนั้น ราคาประเมินจะกำหนดให้ใช้ได้ไม่เกิน 4 ปี

2.8 หนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non-Performing Loans :NPL)

ธนาคารแห่งประเทศไทยได้เริ่มให้สถาบันการเงินต่างๆ เปิดเผยตัวเลขหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้แก่สาธารณชน โดยเริ่มตั้งแต่ เดือน มิถุนายน 2540 อย่างไรก็ตาม คำนิยามของหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ มีการเปลี่ยนแปลง อยู่บ่อยครั้ง และไม่ค่อยได้รับการเผยแพร่ต่อประชาชนทั่วไปมากนัก ในระยะเริ่มต้น ของการเปิดเผยข้อมูล ธนาคารแห่งประเทศไทยได้อนุมัติให้สถาบันการเงินต่างๆ เลือกการเปิดเผยข้อมูลหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ โดยประกาศตัวเลขอย่างใดอย่างหนึ่ง ระหว่างตัวเลขลูกหนี้ จัดชั้น (Classified Loans) หรือตัวเลขสินเชื่อที่ระงับรับรู้รายได้ (Non-accrual Loans)

2.8.1 ลูกหนี้จัดชั้น (Classified Loans) ณ 31 มีนาคม 2545 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ออกประกาศปรับปรุงหลักเกณฑ์การจัดชั้นหนี้ใหม่โดยเริ่มบังคับใช้ งดบัญชี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2545 โดยจัดชั้นหนี้ใหม่เป็น 5 ระดับตามคุณภาพของลูกหนี้ประกอบด้วย

สิทธิ์จัดชั้น	การค้างชำระ (เดือน)
สูญ	
สงสัยจะสูญ	} เอ็นพีแอล > 12 เดือน
สงสัย	
ต่ำกว่ามาตรฐาน	3 เดือน (90 วัน) < X ≤ 6 เดือน (120 วัน)
กล่าวถึงเป็นพิเศษ	1 เดือน (30 วัน) < X ≤ 3 เดือน (90 วัน)
ปกติ	X ≤ 1 เดือน (30 วัน)

1) ลูกหนี้ปกติ หมายถึง ลูกหนี้ที่ไม่ผิดนัดชำระหนี้ และไม่มีสัญญาณใดๆ แสดงว่า จะมีการผิดนัดชำระหนี้ในอนาคตจะเป็นเหตุให้สถาบันการเงินได้รับความเสียหาย ได้แก่ ลูกหนี้ค้างชำระ ดอกเบี้ยหรือต้นเงินไม่เกิน 1 เดือน นับแต่วันที่ครบกำหนดชำระ

2) ลูกหนี้ที่กล่าวถึงเป็นพิเศษ หมายถึง ลูกหนี้ที่ไม่มีสัญญาณว่าจะเกิดความเสียหายแต่มีฐานะหรือผลการดำเนินการอ่อนลงซึ่งหากไม่ได้รับการแก้ไขในเวลาอันสมควรจะทำให้ความสามารถในการชำระหนี้อ่อนลงไปอีกจนไม่สามารถชำระดอกเบี้ยหรือต้นเงินได้ตามกำหนด ได้แก่ ลูกหนี้ที่ค้างชำระดอกเบี้ยหรือต้นเงินไม่เกิน 3 เดือน นับแต่วันที่ครบกำหนดชำระ

3) ลูกหนี้จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน หมายถึง ลูกหนี้ที่มีโอกาสที่จะก่อให้เกิดความเสียหายหากปัจจัยที่เป็นจุดอ่อนมีการแก้ไขหรือแหล่งที่มาหลักของการชำระหนี้อาจไม่เพียงพอ เนื่องจากความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้มีความไม่แน่นอน สถาบันการเงินจำเป็นต้องใช้แหล่งที่มาอื่น

หรือหลักประกันในการชำระหนี้ ได้แก่ ลูกหนี้ที่ค้างชำระดอกเบี้ยหรือต้นเงินไม่เกิน 6 เดือน นับแต่วันที่ครบกำหนดชำระ

4) ลูกหนี้จัดชั้นสงสัย หมายถึง ลูกหนี้ที่มีคุณภาพด้อยกว่าลูกหนี้จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐานหรือคาดว่าจะไม่สามารถเรียกให้ลูกหนี้ชำระคืนได้ครบถ้วน ได้แก่ ลูกหนี้ที่ค้างชำระดอกเบี้ยหรือต้นเงินไม่เกิน 12 เดือนนับแต่วันที่ครบกำหนดชำระ

5) ลูกหนี้จัดชั้นสงสัยสูญ หมายถึง ลูกหนี้ที่ไม่มีความสามารถชำระหนี้ได้โดยสิ้นเชิงหรือลูกหนี้ที่ค้างชำระดอกเบี้ยหรือต้นเงินเกินกว่า 12 เดือน นับแต่วันที่ครบกำหนดชำระ

2.8.2 สินเชื่อที่ระงับรับรู้รายได้ (Non-accrual Loans) เริ่มแรก ธนาคารแห่งประเทศไทยได้กำหนดให้สถาบันการเงินระงับการบันทึกบัญชีดอกเบี้ยค้างรับเป็นรายได้ตามเกณฑ์ค้างรับค้างจ่ายสำหรับลูกหนี้ไม่มีหลักประกันที่ค้างชำระดอกเบี้ยเกินกว่า 6 เดือนและสำหรับลูกหนี้ที่มีหลักประกันที่ค้างชำระดอกเบี้ยเกินกว่า 12 เดือน ต่อมา ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประกาศ ตั้งแต่ 16 มกราคม 2546 สถาบันการเงินทุกแห่งต้องระงับการบันทึกบัญชีดอกเบี้ยค้างรับเป็นรายได้สำหรับเงินให้กู้ยืมที่ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 6 เดือนทุกราย และให้บันทึกบัญชีเป็นรายได้เฉพาะตามจำนวนเงินที่ได้รับชำระจริงเท่านั้นจนกว่าลูกหนี้จะได้ชำระเงินต้นและดอกเบี้ยที่ได้ชำระตามกำหนดนั้นจนหมดสิ้น ก่อนสถาบันการเงินจึงจะบันทึกบัญชีดอกเบี้ยค้างรับเป็น รายได้ตามเกณฑ์ค้างรับค้างจ่ายได้ใหม่

2.9 มาตรฐานการบัญชีระหว่างประเทศใหม่ฉบับที่ 39 International Accounting Standard (IAS39)

IAS39 เป็นหนึ่งในมาตรฐานการบัญชีระหว่างประเทศจำนวนกว่า 40 ฉบับ ซึ่งว่าด้วยเรื่องเกี่ยวกับการรับรู้ทางบัญชีและวัดมูลค่าเครื่องมือทางการเงิน ซึ่ง ได้ประกาศออกมาครั้งแรกเดือนธันวาคม 2546 และในประเทศไทย ธนาคารแห่งประเทศไทย จะบังคับใช้หลักเกณฑ์ในส่วนของกาการค้าขายของสินทรัพย์และการกันสำรองตามหลักการ IAS39 กับธนาคารพาณิชย์ในประเทศ ในปี 2551 และจะครอบคลุมเครื่องมือทางการเงินที่สำคัญทุกประเภทของกิจการ รวมถึงตราสารอนุพันธ์ โดยจุดประสงค์เพื่อเป็นตัวชี้วัดทางการเงินต่างๆ ดังกล่าว ให้สะท้อนราคาตลาด และมีเนื้อหาที่สำคัญ การรับรู้รายการและการตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงิน (Recognition and Derecognition) การวัดมูลค่าสินทรัพย์และหนี้สิน (Measurement) การบัญชีป้องกันความเสี่ยง (Hedge Accounting) และธุรกรรมอนุพันธ์ทางการเงินแฝง (Embedded Derivatives) ซึ่งรายละเอียดต่างๆ มีความแตกต่างกับมาตรฐานการบัญชีไทยในปัจจุบันค่อนข้างมาก

IAS39 กับผลกระทบธนาคารพาณิชย์ไทย รายละเอียดที่สำคัญที่ธนาคารพาณิชย์จะต้องปรับเปลี่ยน เป็นเรื่องกับวิธีคิด เรื่องการตีราคามูลค่าสินทรัพย์ หนี้สิน รวมทั้งการคิดด้อยค่าของหนี้สินและการลงทุน ซึ่งวิธีการเหล่านี้ทำให้เกิดผลกระทบกับธนาคารพาณิชย์ในการเตรียมการและปรับปรุง

ในหลายๆ ด้าน ที่สำคัญ คือเรื่อง การกันสำรองสำหรับหนี้เสียเพิ่มเติม เดิม ธนาคารพาณิชย์ จะต้องตั้งสำรองหนี้ตามการจัดชั้นหนี้ โดยหนี้ชั้นปกติกันสำรองไว้ 1% หนี้ชั้นต่ำกว่ามาตรฐานกันสำรอง 20% หนี้ชั้นสงสัยกันสำรอง 50% และหนี้สงสัยจะสูญกันสำรอง 100% แต่วิธีการแบบใหม่จะปรับเปลี่ยนการตั้งสำรองหนี้โดยธนาคารพาณิชย์ จะต้องประมาณการรายได้จากการที่ธนาคารปล่อยกู้ให้กับลูกหนี้ไปล่วงหน้าบวกกับการตีราคาหลักประกัน แล้วตีค่ากลับเป็นมูลค่าปัจจุบัน แล้วจึงนำมาเทียบกับมูลค่าหนี้สิน ซึ่งหากรายได้ที่ธนาคารประมาณการไว้ต่ำกว่ามูลค่าหนี้สิน ธนาคารพาณิชย์ก็จะต้องกันเงินสำรอง 100% ของหนี้ แต่ถ้าสูงกว่าก็ไม่ต้องกันสำรอง ซึ่งผลกระทบที่เกิดกับธนาคารพาณิชย์นั้น จะเกิดกับลูกหนี้ที่กันสำรองไม่เต็ม 100% แต่สำหรับลูกหนี้ที่ถูกจัดชั้นสงสัยจะสูญนั้น ปัจจุบันธนาคารพาณิชย์ต้องกันสำรอง 100% อยู่แล้ว จึงไม่ได้รับผลกระทบในส่วนนี้ และอีกส่วนจะขึ้นอยู่กับพอร์ตลูกหนี้ของธนาคารว่ามีหลักประกันมากหรือน้อย ซึ่งหากมีหลักประกันน้อยก็จะรับผลกระทบมากกว่าลูกหนี้ที่มีหลักประกัน ซึ่งในปัจจุบันธนาคารพาณิชย์ไทยทุกแห่งมีการกันสำรองที่สูงกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำของ ธนาคารแห่งประเทศไทยอยู่แล้ว แต่สำรองส่วนเกินดังกล่าว จะเพียงพอที่จะรองรับผลกระทบจากการปรับใช้ IAS39 หรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับความเข้มงวดของนโยบายการกันสำรองของธนาคารแต่ละแห่งในปัจจุบัน นอกจากนี้ ธนาคารที่มีหนี้เสียมาก และมีหลักประกันน้อย น่าจะได้รับผลกระทบต่อเกณฑ์การสำรองตามหลัก IAS39 มากกว่า ธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีนโยบายให้ธนาคารพาณิชย์ดำเนินการกันเงินสำรองตามเกณฑ์มาตรฐานบัญชีใหม่ ซึ่งเริ่มใช้ในปี 2549 และ 2550 โดยให้โอกาสธนาคารสามารถแบ่งกันสำรองเป็น 3 ช่วงเวลา คือในช่วงแรก คือ ไตรมาส 4/2549 ให้เริ่มใช้กับ NPL ที่อยู่ในชั้นศาลหรืออยู่ในชั้นการฟ้องร้อง ในช่วงที่ 2 คือ ไตรมาสที่ 2/2550 ให้เริ่มใช้กับ NPL ที่เกิดกว่า 6 เดือน และในช่วงสุดท้าย ไตรมาสที่ 4/2550 ให้เริ่มใช้กับ NPL ที่เกินกว่า 3 เดือน ซึ่งพอถึงสิ้นปีก็ถือเป็นการใช้ตามมาตรฐาน IAS39 อย่างสมบูรณ์กับระบบธนาคารพาณิชย์ไทย (ส่วนวิจัยและวิเทศสัมพันธ์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2550: 37-40)

2.10 การประกันเงินกู้ที่อยู่อาศัย หรือ Mortgage Default Insurance (MI)

การประกันเงินกู้ที่อยู่อาศัย เป็นการประกันความเสี่ยงทางการเงินให้กับสถาบันที่ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะวงเงินกู้ที่มี LTV สูงๆ เช่น สหรัฐอเมริกา จะใช้สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มี Loan to Value ratio สูงกว่า 80% โดยหากผู้กู้มีการค้างชำระหนี้ และไม่สามารถเรียกเก็บจากผู้กู้ได้ สถาบันที่ปล่อยกู้ก็จะเรียกร้องให้บริษัทประกันรับผิดชอบในกาจ่ายหนี้ที่ค้างเต็มจำนวนหรือบางส่วน ทั้งนี้ผู้กู้จะเป็นผู้จ่ายค่าธรรมเนียม ให้กับบริษัทที่รับประกัน และสถาบันที่ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยจะเป็นผู้รับประกัน

ประโยชน์ของการประกันเงินกู้ที่อยู่อาศัย นอกจากจะก่อให้เกิดประโยชน์ในภาพรวมทางภาคเศรษฐกิจแล้ว ยังมีประโยชน์ทั้งแก่ผู้กู้และผู้ให้กู้ โดย

1) ในด้านผู้กู้ประชาชนสามารถซื้อบ้านได้มากขึ้น เพราะเมื่อมี การประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัย ทำให้สถาบันการเงินสามารถปล่อยกู้ในอัตราส่วน LTV ได้สูงขึ้น จนถึง 100% ดังนั้นจะช่วยให้ผู้กู้ใช้เงินดาวน์น้อยลง ในการกู้ซื้อบ้าน ซึ่งจะทำให้ประชาชนโดยทั่วไปโดยเฉพาะที่มีรายได้น้อยและเงินออมไม่มาก สามารถกู้ซื้อบ้านและจะมีบ้านเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองได้เร็วขึ้น จึงเป็นการส่งเสริมอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยให้มีมากขึ้น

2) ในด้านของสถาบันการเงิน ทำให้ลดความเสี่ยงของสถาบันการเงินปล่อยกู้ กล่าวคือ ในการปล่อยสินเชื่อ นอกจากสถาบันปล่อยกู้จะมีหลักทรัพย์เป็นประกันการชำระหนี้แล้ว ยังมีบุคคลที่สาม หรือบริษัทประกัน เข้ามาทำหน้าที่รับประกันความเสี่ยงในหนี้ที่อาจจะสูญเพิ่มอีก ในกรณีที่มีการบังคับจำนองแล้วได้เงินไม่พอชำระหนี้ ซึ่งจะช่วยให้อสถาบันการเงินที่ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยลดความเสียหายลง และช่วยให้มีเสถียรภาพในการดำเนินงานมากขึ้น

3) ทำให้มีเงินไหลเข้าสู่ระบบการเงินที่อยู่อาศัยมากขึ้น เนื่องจากการปล่อยสินเชื่อในวงเงินที่สูงขึ้น และยังมีส่วนสำคัญที่จะช่วยพัฒนาตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากมีเงินกู้ที่มีการประกัน จะมีเครดิตมากขึ้นในการต่อรองในตลาดรองฯ และการแปลงสินทรัพย์เป็นหลักทรัพย์ และผู้รับซื้อและผู้ลงทุนในตราสาร เห็นว่าเงินกู้ที่มีการประกันจะมีความเสี่ยงในหนี้สูญน้อยลง

(พัลลภ กฤตยานวิษ, 2541: 21)

2.11 การให้คำปรึกษาแนะนำก่อนการซื้อบ้านในสหรัฐอเมริกา

การให้คำปรึกษาแนะนำก่อนการซื้อบ้าน (Pre – purchase Homeownership Counseling) นับเป็นส่วนหนึ่งในกระบวนการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสหรัฐอเมริกามานานกว่า 3 ศตวรรษแล้ว การให้คำปรึกษาแนะนำได้รับการปฏิบัติอย่างแพร่หลายเพราะอาศัยหลักการที่ว่า ผู้กู้เงินที่ได้รับการให้คำปรึกษาแนะนำก่อนการซื้อบ้าน จะมีความรู้ความเข้าใจและมีความรับผิดชอบเกี่ยวกับการชำระหนี้เงินกู้ เพื่อการรักษากรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยดีกว่าผู้ที่ไม่ได้รับคำปรึกษาแนะนำ ซึ่งจะมีส่วนช่วยลดปัญหาความเสี่ยงด้านหนี้ค้างของสถาบันการเงินผู้ให้กู้ (reducing default risk to lenders) ซึ่งนับว่าเป็นประโยชน์อย่างยิ่งทั้งแก่ผู้กู้และสถาบันการเงิน

หลักการดังกล่าวข้างต้น ได้รับการยืนยันแล้ว จากรายงานการศึกษาผู้กู้กว่า 40,000 รายของ Freddie Mac ซึ่งค้นพบว่า

1) การให้คำปรึกษาแนะนำก่อนการซื้อบ้าน เป็นมาตรการสำคัญที่ช่วยลดอัตราการค้างชำระหนี้ของผู้กู้ได้อย่างดี โดยพบว่าผู้กู้ที่ได้รับคำปรึกษาแนะนำมีอัตรา NPL ต่ำกว่าโดยทั่วไป 19%

2) โครงการให้คำปรึกษาแนะนำก่อนการซื้อบ้านที่แตกต่างกัน จะมีประสิทธิผลที่แตกต่างกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการให้คำปรึกษาแนะนำเป็นรายบุคคล (individual program) ช่วยทำให้อัตราการเป็นหนี้ค้ำได้ต่ำกว่าปกติถึง 34% ในขณะที่การให้คำปรึกษาแนะนำแบบห้องเรียน (classroom) และแบบการเรียนรู้เองที่บ้าน (home study) ช่วยลดหนี้ค้ำได้ 26% และ 21% ตามลำดับ ในขณะที่การให้คำปรึกษาแนะนำทางโทรศัพท์ (telephone counseling) ไม่ได้ผลในการช่วยลดหนี้ค้ำอย่างชัดเจน

โดยหลักการแล้ว การให้ความรู้และคำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการมีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย (Homeownership Education and Counseling - HEC) ถือเป็นมาตรการหนึ่งในการช่วยเสริมสร้างการมีที่อยู่อาศัยของประชาชน และมักจะมุ่งเน้นไปที่การให้ความรู้แก่ผู้ซื้อบ้านครั้งแรก (first time homebuyers) กิจกรรม HEC เริ่มดำเนินการมาประมาณ 30 ปีมาแล้ว อันสืบเนื่องมาจากปัญหาหนี้ค้ำและการบังคับจำนองที่สูงมากในอดีต

ในปัจจุบันนี้ HEC ในสหรัฐอเมริกา ได้มีการดำเนินการในหลากหลายรูปแบบ เช่น การให้คำปรึกษาแนะนำเป็นรายบุคคล (individual program) การบรรยายหรือสัมมนาในห้องเรียน (classroom) การเรียนรู้เองที่บ้าน (home study) การให้คำปรึกษาแนะนำทางโทรศัพท์ (telephone counseling) เป็นต้น เป็นที่น่าสังเกตว่า ทั้งสถาบันการเงิน องค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร และหน่วยงานต่างๆ ของรัฐบาลต่างก็มีส่วนร่วมดำเนินการในเรื่องกิจกรรม HEC นี้

สำหรับเนื้อหาของ HEC ก็มีความแตกต่างกัน สุดแล้วแต่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะเน้นหนักไปในทางใด และช่วงเวลาของการให้คำปรึกษา ก็เน้นหนักต่างกัน ใน 2 ช่วง ได้แก่ ก่อนซื้อบ้านและหลังซื้อบ้าน (Pre and post purchase)

การให้คำปรึกษาแนะนำก่อนการซื้อบ้าน (Pre - purchase Homeownership Counseling) มุ่งที่จะเตรียมความพร้อมของครอบครัวในการซื้อบ้านเป็นของตนเองโดยการให้ความรู้เกี่ยวกับการซื้อบ้าน และกระบวนการขอสินเชื่อ การช่วยให้มีการวางแผนการเงินในการซื้อบ้านและการผ่อนชำระหนี้

ในส่วนของ การให้คำปรึกษาแนะนำหลังการซื้อบ้าน (Post - purchase Homeownership Counseling) จะเน้นให้ความรู้เกี่ยวกับประเด็นหลังจากการซื้อบ้านและเข้าอยู่อาศัยแล้ว เช่น เรื่องเกี่ยวกับการบำรุงรักษาอาคาร การซ่อมแซมอาคาร

อีกประเด็นหนึ่ง ที่ควรพิจารณา ได้แก่ การแยกความแตกต่างระหว่าง "การให้ความรู้" (Education) และ "การให้คำปรึกษาแนะนำ" (counseling) จะเป็นการให้ความรู้และคำปรึกษาแนะนำที่สนองตอบความต้องการเฉพาะเจาะจงต่อบุคคลหรือกลุ่มคน เช่น กลุ่มข้าราชการ กลุ่มผู้มีรายได้น้อย กลุ่มผู้ต้องการซื้อบ้านเดี่ยว อาคารชุด เป็นต้น

ส่วน "การให้ความรู้" (Education) จะเป็นการให้ความรู้ ความเข้าใจที่เป็นหลักการทั่วไป ไม่เจาะจงกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งโดยเฉพาะ

แม้ว่า คำนิยามของการให้ความรู้ และการให้คำปรึกษาแนะนำ จะแยกความแตกต่างกันได้ชัดเจน แต่ในทางปฏิบัติเพื่อการวิจัย มักจะใช้ 2 คำนี้ แทนที่กันได้ (interchangeably) เพราะผู้ใช้อาจได้รับความรู้ความเข้าใจที่มาจากทั้ง 2 ทาง คือทั้งความรู้และการปรึกษาแนะนำ ผสมกันไป

สำหรับการศึกษาของ Freddie Mac ครั้งนี้ เน้นเฉพาะในเรื่อง การให้คำปรึกษาแนะนำก่อนการซื้อบ้าน ซึ่งมีกระทบต่อคุณภาพสินเชื่อ หรือการลด NPL (พัลลภ กฤตยานวัช, 2544: 58-60)

2.12 การจำนอง

ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 702 ได้ระบุความหมายของการจำนองไว้ดังนี้ จำนอง คือ สัญญาซึ่งบุคคลหนึ่งเรียกว่าผู้จำนองเอาทรัพย์สินตราไว้แก่บุคคลอีกคนหนึ่ง เรียกว่าผู้รับจำนอง เป็นประกันการชำระหนี้โดยไม่ส่งมอบทรัพย์สินนั้นให้แก่ผู้รับจำนอง"

ผู้รับจำนองชอบที่จะได้รับชำระหนี้จากทรัพย์สินที่จำนองก่อนเจ้าหนี้สามัญพักต้องพิเคราะห์ว่ากรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินจะได้โอนไปยังบุคคลภายนอกแล้วหรือไม่

จากนิยามดังกล่าวรวมทั้งบทบัญญัติอื่นๆ สามารถจำแนกลักษณะของจำนอง ได้ดังนี้ คือ

1. การจำนองเป็นการประกันการชำระหนี้ด้วยทรัพย์สิน โดยบุคคลเจ้าทรัพย์ซึ่งอาจเป็นตัวเองหรือบุคคลอื่นจะจำนองทรัพย์สินประกันหนี้อันบุคคลอื่นจะต้องชำระก็ได้
2. ทรัพย์สินที่จะใช้จำนองได้นั้น ต้องเป็นอสังหาริมทรัพย์ หรือสังหาริมทรัพย์บางประเภทที่กฎหมายกำหนดไว้โดยเฉพาะเท่านั้น (ม. 703) ในกรณีกู้เงินซื้อบ้าน สถาบันการเงินมักจะกำหนดให้ใช้ที่ดินพร้อมบ้านที่ผู้กู้ซื้อนั้นจำนองเป็นประกัน
3. สัญญาจำนองต้องระบุทรัพย์สินที่จำนอง (ม.704) เช่น จำนองที่ดินพร้อมอาคาร ต้องระบุเลขที่โฉนดที่ดิน ตั้งอยู่ตำบล อำเภอ จังหวัดใด มีเนื้อที่กว้างยาว เท่าใดรวมทั้งลักษณะและราคาของสิ่งปลูกสร้างที่เป็นส่วนควบของที่ดินนั้นตลอดจนอาคารชุดก็เช่นกัน
4. ผู้จำนองจะต้องเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่จำนอง (ม. 705) คำว่าเจ้าของนี้ หมายถึงเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ที่จำนองเป็นหลักประกัน โดยมีหลักฐานสำคัญได้แก่ โฉนดที่ดินหรือหนังสือแสดงกรรมสิทธิ์ในห้องชุดหรืออาจมีเพียงสิทธิครอบครองก็จำนองได้ เช่น เจ้าของที่ดินมือเปล่าที่มี นส. 3 นส.3 ก. เป็นต้น
5. การทำจำนอง ผู้จำนองไม่ต้องส่งมอบทรัพย์สินที่จำนองแก่สถาบันการเงิน เพียงแต่เอาตราทรัพย์สินตราไว้แก่สถาบันการเงินผู้รับจำนองเท่านั้น กล่าวคือ ผู้กู้จะเอาอสังหาริมทรัพย์ไปจดทะเบียนจำนองต่อเจ้าพนักงานที่สำนักงานที่ดินเป็นประกันการชำระหนี้โดยไม่ส่งมอบที่ดินและบ้านให้ผู้

รับจำนอง หรือเจ้าหนี้ ผู้จำนองซึ่งเป็นเจ้าของบ้านยังครอบครองที่อยู่อาศัยของตนต่อไปตามปกติซึ่งแตกต่างกับจำนำซึ่งผู้จำนำจะต้องมีการส่งมอบทรัพย์สินที่จำนำ

6. สัญญาจำนองเป็นสัญญาอุปกรณ์ กล่าวคือจะทำขึ้นต่อเมื่อได้มีหนี้เกิดขึ้น เช่น มีสัญญากู้เงินเพื่อซื้อบ้านเกิดขึ้นก่อน ซึ่งอาจเรียกได้ว่า เป็นสัญญาประธาน แล้วจึงสัญญาจำนองคือการเอาทรัพย์สินตราไว้เพื่อเป็นประกันการชำระหนี้เงินกู้ยืม

7. สัญญาจำนองต้องมีจำนวนเงินระบุไว้เป็นเงินไทยเป็นจำนวนแน่ตรงตัว หรือจำนวนขั้นสูงสุดที่ได้เอาทรัพย์สินจำนองนั้นตราไว้เป็นประกัน

8. สัญญาจำนองต้องเป็นหนังสือ และจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ (ม.417) ทั้งนี้เพราะจำนอง เป็นทรัพย์สินที่จะต้องถือปฏิบัติตามแบบแห่งนิติกรรมที่กฎหมายกำหนด หากไม่ปฏิบัติตามจำนองย่อมเป็นโมฆะ

9. ผู้รับจำนองมีสิทธิที่จะได้รับชำระหนี้ก่อนเจ้าหนี้สามัญ กล่าวคือ ถ้าลูกหนี้มีเจ้าหนี้หลายราย ผู้รับจำนองย่อมมีสิทธิได้รับชำระหนี้ก่อนเจ้าหนี้สามัญอื่นที่ไม่ได้เป็นเจ้าหนี้จำนอง เช่น ก. กู้เงินธนาคาร จำนวน 100,000 บาท เอาที่ดินจำนองเป็นประกัน ต่อมา ก. กู้เงิน ค. อีก 50,000 บาท ถ้าบังคับคดีขายทอดตลาดที่ดินที่จำนองได้เงิน 120,000 บาท ธนาคารซึ่งเป็นเจ้าหนี้จำนองก็มีสิทธิดีกว่าที่จะได้รับชำระเต็มจำนวนก่อน ส่วนที่เหลืออีก 20,000 บาท จึงจะชำระหนี้ให้แก่ ค. ซึ่งเป็นเจ้าหนี้สามัญ แต่ถ้าขายที่ดินได้เพียง 100,000 บาท หรือ ต่ำกว่านั้น ธนาคาร ก็จะได้รับชำระหนี้ก่อนเต็มจำนวนเพียงฝ่ายเดียว ส่วน ค. ไม่ได้รับชำระหนี้เลย

10. ทรัพย์สินจำนองเป็นประกันหนี้โดยเฉพาะเจาะจง เจ้าหนี้มีสิทธิที่จะได้รับชำระหนี้จากทรัพย์สินที่เป็นประกันเท่านั้น เมื่อลูกหนี้ไม่ชำระหนี้โดยผู้ใดจะเอาทรัพย์สินมาจำนองเป็นประกันก็ตาม ผู้รับจำนองก็มีสิทธิแต่จะยึดทรัพย์สินที่จำนองเท่านั้นออกขายทอดตลาด ไม่มีสิทธิยึดทรัพย์สินที่เขามีได้เอามาจำนองด้วย

2.13 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.13.1 ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2545) ได้ทำการวิจัยเรื่อง สาเหตุการเกิด NPL และ NPL Re-entry ของ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ผลการวิจัยพบว่า

- สาเหตุ เกิดจากมาจากตัวผู้กู้เอง ซึ่งแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่เป็น NPL กลุ่มที่เป็น NPL แล้วไม่มาประนอมหนี้ กลุ่มที่เป็น NPL Re-entry สาเหตุ มาจาก ตกงาน ค่าใช้จ่ายในครอบครัวสูง ธุรกิจส่วนตัวขาดทุน การไม่มาทำประนอมหนี้ ผู้กู้ตั้งใจไม่ชำระหนี้ ไม่ทราบว่ามีกรให้ประนอมหนี้ได้ และแม้จะรู้ว่ามีการประนอมหนี้ได้ แต่ไม่เข้าในมาตรการประนอมหนี้ของธนาคารฯ คุณสมบัติของผู้กู้ไม่เข้าข่ายตามข้อกำหนดในมาตรการประนอมหนี้ของธนาคาร

- สาเหตุที่มาจากกระบวนการภายในธนาคารฯ ปัญหาในเรื่องข้อมูลของลูกค้าโดยเฉพาะที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ ไม่เป็นปัจจุบัน เป็นสาเหตุให้เจ้าหน้าที่ไม่สามารถติดต่อลูกค้าเพื่อดำเนินการแก้ปัญหาได้ ความเข้าใจของผู้กู้ในระยะเบียดและเงื่อนไขการกู้ ผู้กู้ส่วนใหญ่ยังคงไม่เข้าใจเนื่องจากเป็นภาษากฎหมาย

- มาตรการประนอมหนี้ การวิจัยพบว่า ปัญหาของการทำข้อตกลงคือผู้กู้ไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ ตามข้อตกลงที่ทำไว้กับธนาคารฯ ไม่มีคุณสมบัติตามเงื่อนไขของการประนอมหนี้ ภายหลังจากกำหนดข้อตกลงไม่สามารถชำระคืนเงินกู้ตามเงินงวดปกติได้

- ข้อเสนอในการวิจัย สำหรับผู้กู้ที่ทางธนาคารฯไม่สามารถติดตามได้ ควรกำหนดนโยบายให้บริษัทเอกชนภายนอกช่วยติดตาม สำหรับข้อความในสัญญาเงิน ที่เข้าใจยากควรมีการตั้งคณะทำงานศึกษาเพื่อสรุปสาระของสัญญาเงินที่ควรทราบเป็น Check List ให้ผู้กู้เข้าใจง่าย สำหรับมาตรการประนอมหนี้ ที่ให้อยู่ยังมีข้อจำกัดในการนำไปใช้ ควรจัดตั้งคณะทำงานทบทวนมาตรการประนอมหนี้ พิจารณาและปรับปรุงมาตรการประนอมหนี้ให้มีความยืดหยุ่นและเหมาะสมกับสถานะหนี้ของผู้กู้มากขึ้น

2.13.2 จารณี บุญยะพงศ์ไชย (2545) ได้ทำวิจัยเรื่อง พฤติกรรมการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง กรณีศึกษา บริษัทวังทองกรุป จำกัด ผลการวิจัยพบว่า

- 2 ใน 3 ของผู้ซื้อบ้านมีการวางแผนออมก่อนซื้อ โดยเมื่อมีความพร้อมระดับหนึ่งจะเริ่มตัดสินใจซื้อ

- ร้อยละ 41.1 ของกลุ่มตัวอย่างที่ผ่อนบ้านด้วยเงินเพียง 20% ของรายได้ครอบครัว

- ผลต่างของดอกเบี้ย 5% ทำให้ผู้ซื้อที่กำลังซื้อเพิ่มสูงขึ้น 30%

- ร้อยละ 91.7 ตัดสินใจซื้อบ้านในระดับราคาที่ไม่เกินความสามารถในการจ่ายของตน

- การซื้อบ้านเป็นการออมนอกระบบ เป็นการออมอันดับสองรองจากการฝากเงิน

- สรุปจุดสำคัญของการซื้อบ้านจะต้องมีเงินออมและผู้ซื้อบ้านระดับราคาปานกลางยังเป็นกลุ่มที่มีความสามารถในการซื้อและเป็น Real Demand หากสามารถสร้างความสอดคล้องให้เกิดขึ้นระหว่างอุปสงค์และอุปทานจะช่วยสร้างเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและสังคม

2.13.3 วุฒิพงศ์ พรพรมประทาน (2548) ได้ทำการวิจัย ผลของการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยที่มีต่อเงินงวดผ่อนชำระและระยะเวลาการกู้ยืม พบว่า

ธนาคารทั้ง 7 ที่ทำการศึกษามีวิธีคำนวณเงินงวดคล้ายคลึงกัน โดยเงินงวดขึ้นอยู่กับตัวแปรสำคัญคือ จำนวนเงินกู้ ระยะเวลากู้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ อย่างไรก็ตาม ธนาคารแต่ละแห่งมีการบวกมารจินเพิ่มเติมในอัตราที่แตกต่างกันตั้งแต่ 0-2% และเมื่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้เปลี่ยนแปลง ระยะ

เวลาการกู้ยืมจะเปลี่ยนแปลงโดยอัตโนมัติ ทำให้เมื่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพิ่มขึ้นเงินงวดผ่อนชำระยังคงเดิมครบเท่าที่ค่าดอกเบี้ยยังไม่เกินเงินงวด ในทางกลับกันหากอัตราดอกเบี้ย หากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลดลง เงินงวดจะมีส่วนที่ไปลดเงินต้นมากขึ้น และระยะเวลาการกู้ยืมจะลดสั้นลง ทำให้ผู้กู้ผ่อนชำระหนี้ได้หมดก่อนกำหนด

รายละเอียดเกี่ยวกับการบวกมารีจิ้นของธนาคารทั้ง 7 แห่งที่ทำการศึกษา

ธนาคาร	มารีจิ้นเพิ่มเติม
1.ธนาคารอาหารสงเคราะห์	1.00%
2.ธนาคารไทยพาณิชย์	1.75%
3.ธนาคารออมสิน	ไม่มี
4.ธนาคารกรุงไทย	ไม่มี
5.ธนาคารกรุงเทพ	1.25 %
6.ธนาคารกรุงเทพ	2.00%
7.ธนาคารกรุงศรีอยุธยา	2.00%

จากตาราง มีธนาคาร 5 แห่งที่มีการบวกมารีจิ้นเพิ่มเติมเข้าไปในการคำนวณเงินงวดผ่อนชำระ ธนาคารที่บวกมารีจิ้นเพิ่มเติมเข้าไปในอัตราสูงสุด คือ ธนาคารกสิกรไทยและธนาคารกรุงศรีอยุธยา ซึ่งบวกมารีจิ้นเท่ากับ 2% ในขณะที่ธนาคารที่ไม่มีการบวกมารีจิ้นเข้าไปในการคำนวณเงินงวดผ่อนชำระ คือ ธนาคารออมสินและธนาคารกรุงไทย

เงินงวดของธนาคารแต่ละแห่งสามารถรองรับอัตราดอกเบี้ยผันผวนรุนแรงได้ไม่เท่ากัน โดยในปีแรกที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เปลี่ยนจากอัตราต่ำกว่าปกติ มาเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว เงินงวดของธนาคารแต่ละแห่งจะรองรับอัตราดอกเบี้ย MRR/MLR ที่เพิ่มขึ้นขึ้นได้ประมาณ 2.50%-4.00% ขึ้นอยู่กับมารีจิ้นที่ธนาคารแต่ละแห่งใช้ โดยธนาคารที่มีการบวกมารีจิ้นในอัตราสูงกว่า จะทำให้เงินงวดรองรับดอกเบี้ยผันผวนได้มากกว่าธนาคารที่บวกมารีจิ้นต่ำกว่าหรือไม่บวกมารีจิ้นเลย