

บทที่ 4

สภาพทั่วไปของตลาดบ้านมือสอง

เพื่อให้เกิดชัดเจนในการศึกษาผู้วิจัยจึงได้ทำการแยกเอาการศึกษาด้านสภาพทั่วไปของตลาดบ้านมือสอง ออกจากบทที่ 2 ซึ่งเนื้อหาที่ได้ทำการศึกษาไว้ดังนี้

- 4.1 ลักษณะทั่วไปของบ้านมือสอง
- 4.2 สภาพทั่วไปของตลาดบ้านมือสองในกรุงเทพมหานคร
- 4.3 ภาพรวมของสถานการณ์บ้านมือสองในรอบ 1 ปี (ในระหว่างปี 2547-2548)
- 4.4 มาตรการในการกระตุ้นตลาดบ้านมือสอง

4.1 ลักษณะทั่วไปของบ้านมือสอง

4.1.1 นิยามของบ้านมือสอง

จากการประชุมความร่วมมือเพื่อกำหนดแนวทางจัดเก็บข้อมูลบ้านมือสอง เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2548 ศูนย์ข้อมูลได้มีการรวบรวมคำนิยามของ "บ้านมือสอง" ออกมาเป็น 4 แนวทาง ดังนี้คือ¹

แนวทางที่ 1 บ้านมือสอง หมายถึง อสังหาริมทรัพย์ทุกประเภทที่เจ้าของ (ไม่ใช่ผู้ประกอบการ) มีจุดประสงค์ต้องการเปลี่ยนมือ

แนวทางที่ 2 บ้านมือสอง หมายถึง อสังหาริมทรัพย์ที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัย โดยมีชื่อในทะเบียนบ้านอย่างน้อย 1 ปี

แนวทางที่ 3 บ้านมือสองคือ อสังหาริมทรัพย์ทุกประเภทที่เจ้าของที่เป็นบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคล ที่ไม่ใช่ผู้ประกอบการรวมทั้งทรัพย์ในสถาบันการเงินและองค์กรบริหารสินทรัพย์ (NPA) ที่ต้องการเปลี่ยนมือ

แนวทางที่ 4 บ้านมือสองคือ อสังหาริมทรัพย์ที่ใช้เพื่ออยู่อาศัยรวมทั้งทรัพย์ในสถาบันการเงินและองค์กรบริหารสินทรัพย์ (NPA) โดยเจ้าของที่เป็นบุคคลธรรมดา นิติบุคคล ที่ไม่ใช่ผู้ประกอบการ มีสิทธิครอบครองอย่างน้อย 1 ปี ที่ต้องการเปลี่ยนมือ

¹ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์แห่งชาติ. 2548. สรุปการประชุมความร่วมมือเพื่อกำหนดแนวทางจัดเก็บข้อมูลบ้านมือสอง [Online]. แหล่งที่มา: www.reic.or.th[10 พ.ย. 2548]

ซึ่งจากแนวทางข้างต้นได้สอดคล้องกับนิยามของบ้านมือสองที่ อ.กิตติ พัฒนพงศ์พิบูล ประธานสมาคมนิสิตที่อยู่อาศัยได้ให้ไว้ในงานสัมมนาเรื่อง"บ้านมือสอง" ที่จัดขึ้นที่สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง เมื่อวันที่ 18 ส.ค. 2548 ที่ได้กล่าวไว้อย่างครอบคลุมว่า²

"บ้านมือสอง หมายถึง บ้านที่อยู่ในมือของบุคคลธรรมดา รวมทั้งHousing Stock ที่ไม่ได้อยู่ในมือของนักพัฒนา" ซึ่งในงานวิจัยชิ้นนี้จะดำเนินไปโดยยึดตามนิยามของ อ.กิตติ เป็นหลัก

4.1.2 ประเภทของบ้านมือสอง

ตลาดบ้านมือสอง (Resale home / Second hand home) ที่จะกล่าวถึงต่อไปนี้ หมายถึง ตลาดที่มีการซื้อขายที่อยู่อาศัยทุกประเภท (บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์เฮ้าส์, ห้องชุด และอาคารพาณิชย์) ทั้งบ้านเก่าบ้านใหม่ ไม่ว่าจะมิใช่ผู้อาศัยหรือไม่ก็ตามที่เจ้าของ (ไม่ใช่ผู้ประกอบการ) ต้องการขายต่อแก่ผู้อื่น ซึ่งสามารถจำแนกได้ดังนี้³

บ้านมือสองจำแนกตามการอยู่อาศัย

1. บ้านมือสองที่มีการเช่าอยู่อาศัย (Occupied Housing Units) หมายถึงบ้านที่ผ่านการเช่าอยู่มาก่อนแล้ว ไม่ว่าจะผ่านนานเพียงใดก็ตาม เช่น 1 – 2 ปี หรือ 10 – 20 ปี หรืออาจจะมากกว่า 20 ปีขึ้นไปก็ได้ ดังนั้น บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยจะมีสภาพใหม่เอี่ยมเพราะอายุไม่นาน หรืออาจเป็นบ้านเก่าที่ชำรุดทรุดโทรม เพราะอยู่อาศัยมายาวนานแล้วก็ได้ บ้านเหล่านี้อาจแบ่งเป็น 2 กลุ่มตามลักษณะผู้อยู่อาศัย ได้แก่

1.1 บ้านที่มีเจ้าของอยู่เอง หรือให้ญาติพี่น้องอยู่อาศัยแต่จำเป็นต้องขายออกไปเนื่องจากสาเหตุต่างๆ เช่นอาจประสบปัญหาทางการเงิน ไม่สามารถรับภาระผ่อนบ้านต่อไปได้ หรือมีความจำเป็นต้องใช้เงินอย่างเร่งด่วนด้วยสาเหตุต่างๆ หรืออาจต้องการเปลี่ยนบ้านไปอยู่ใกล้ที่ทำงานมากขึ้น หรือบ้านหลังเดิมคับแคบเนื่องจากสมาชิกครอบครัวเพิ่มขึ้น หรืออาจจะเบื่อหน่ายบ้านเดิมเนื่องจากสภาพไม่สวยงาม หรืออาจจะไม่พอใจอยู่ในสภาพแวดล้อมหรือเพื่อนบ้านใกล้เคียง เป็นต้น

1.2 บ้านให้ผู้อื่นเช่าอยู่ บ้านเหล่านี้มักจะมาจากการซื้อของนักลงทุน

² กิตติ พัฒนพงศ์พิบูล. "นิยามบ้านมือสอง." กล่าวในงานสัมมนาเรื่องบ้านมือสองที่สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง วันที่ 18 ส.ค. 2548.

³ ธนาคารอาคารสงเคราะห์. สถานการณ์ตลาดบ้านมือสองปี 2542 และแนวโน้ม. วารสาร ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ปีที่ 5 ฉบับที่ 19 ประจำเดือน ตุลาคม - ธันวาคม 2542.)

ระยะยาว ซึ่งซื้อไว้เพื่อหารายได้จากราคาค่าเช่า หรือบ้านที่นักเก็งกำไรไว้ในอดีตช่วงตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการซื้อขายกันมากเพื่อแสวงหากำไร แต่ยังคงขายต่อไม่ได้จึงให้เช่าไปพลางก่อน แต่ปัจจุบันเห็นว่าไม่คุ้มค่าเช่าจึงต้องการขายต่อ

2. บ้านมือสองที่ไม่มีการเช่าอยู่ (Vacant / Unoccupied Housing Units)

2.1 บ้านยังสร้างไม่เสร็จ ได้แก่ บ้านที่มีการจองซื้อแล้วอยู่ระหว่างการผ่อนดาวน์กับเจ้าของโครงการ และเป็นบ้านที่ยังสร้างไม่เสร็จ (ผู้ซื้อยังไม่ได้รับโอน) แต่ประสงค์จะขายต่อเพื่อเก็งกำไร หรือขายด้วยความจำเป็นอื่นๆ

2.2 อาคารไร้ผู้อยู่อาศัย (บ้านว่าง) ได้แก่ บ้านที่สร้างเสร็จแล้วและผู้ซื้อโอนกรรมสิทธิ์จากโครงการแล้วแต่ไม่เช่าอยู่อาศัยปล่อยว่างไว้ และต้องการขายต่อแก่ผู้อื่น

บ้านมือสองจำแนกตามเจ้าของ / แหล่งขาย

สำหรับตลาดบ้านมือสองในปัจจุบัน สามารถจำแนกตามเจ้าของหรือแหล่งการขายต่างๆ ดังนี้

1. อสังหาริมทรัพย์ในครอบครองของสถาบันการเงิน (Real estate owned – REO) อสังหาริมทรัพย์ในครอบครองของสถาบันการเงิน หรือทรัพย์รอการขายนั้น ส่วนใหญ่จะมาจาก 2 ทาง ได้แก่

1.1 การตีทรัพย์ชำระหนี้ เป็นวิธีการประนอมหนี้ที่เปิดโอกาสให้ลูกหนี้ที่ไม่สามารถชำระหนี้ภายในเงื่อนไขการประนอมหนี้อื่นๆ สามารถระงับหนี้ที่มีอยู่โดยสถาบันการเงินไม่ต้องบังคับชำระหนี้ผ่านกระบวนการทางศาล ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ ของสถาบันการเงิน

1.2 การเข้าสู่ราคาและซื้อคืนจากการประมูลขายของกรมบังคับคดี ในกรณีที่อสังหาริมทรัพย์ของลูกหนี้สถาบันการเงินถูกศาลสั่งยึดทรัพย์บังคับจำนอง แต่ในการเปิดประมูลขายของกรมบังคับคดี ไม่มีผู้เข้าสู่ราคา หรือมีผู้เข้าสู่ราคาแต่เสนอราคาต่ำกว่าต้นทุนของสถาบันการเงิน สถาบันการเงินจึงต้องทำการสู่ราคาและประมูลซื้อกลับมาเป็น REO ของตนเอง

2. ทรัพย์ที่มีอยู่ระหว่างการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี กรมบังคับคดี เป็นหน่วยงานในสังกัดกระทรวงยุติธรรม ซึ่งรับหน้าที่ดำเนินการด้านการบังคับจำนอง ต่อจากศาลแพ่ง กรณีที่มีคำสั่งให้ยึดทรัพย์ออกขายทอดตลาด กรมบังคับคดีจะทำการประมูลเพื่อนำเงินจากการขายไปชำระเจ้าหนี้ซึ่งเจ้าหนี้ในที่นี้อาจเป็นสถาบันการเงินนิติบุคคลอื่น หรือบุคคลธรรมดาก็ได้

3. บ้านมือสองที่ซื้อขายโดยผ่านบริษัทนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ทั้งที่เป็นบริษัทที่เป็นสมาชิก และไม่เป็นสมาชิกสมาคมตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

4. บ้านมือสองที่ซื้อขายระหว่างประชาชนทั่วไป ทั้งที่ซื้อขายกันเอง และ ผ่าน นายหน้าสัครเล่นที่ไม่เป็นนิติบุคคล

5. จากแหล่งอื่นๆ เช่น บริษัทบริหารสินทรัพย์ไทย (บสท.) บริษัทบริหารสินทรัพย์สถาบันการเงิน (บบส.) บริษัทบริหารทรัพย์สิน (Asset Management Company: AMC) ในเครือของสถาบันการเงินต่างๆ เป็นต้น

4.1.3 ข้อได้เปรียบของตลาดบ้านมือสอง

ปัจจุบันตลาดบ้านมือสองมีการขยายตัวขึ้นมากตั้งแต่หลังวิกฤตปี 2540 เป็นต้นมา ซึ่งมีทั้งบ้านเก่ามือสอง และบ้านใหม่มือสอง ที่มาจากการขายของเจ้าของเดิมที่ต้องการใช้เงิน หรือจาก Real Estate Owned (REO) ของธนาคารที่ได้จากการโอนมาเพื่อชำระหนี้ ทำให้เป็นโอกาสดีของผู้บริโภคที่สามารถเลือกซื้อได้ทั้งบ้านใหม่ ที่เพิ่งสร้างเสร็จ และบ้านมือสอง ซึ่งข้อดีข้อเสียสามารถพิจารณาเป็นประเด็นได้ดังนี้⁴

1. ราคาบ้าน บ้านมือสองมีโอกาสซื้อได้ถูกกว่าบ้านมือหนึ่ง เช่น ในกรณีที่ซื้อจากเจ้าของที่มีความต้องการใช้เงิน

2. ทำเลที่ตั้ง โดยมากบ้านมือสองจะตั้งอยู่ในทำเลที่ดีกว่าบ้านมือแรก เนื่องจากราคาที่ดินที่สูงขึ้นตลอดเวลา ส่งผลให้ต้นทุนของโครงการใหม่จะสูงกว่า ดังนั้นในราคาที่เหมาะสมบ้านมือสองจึงมักอยู่ในทำเลที่ดีกว่า

3. สภาพบ้านจุดเด่นของบ้านมือสองอยู่ที่ผู้ซื้อได้เห็นสภาพบ้านก่อนซื้อ ซึ่งในกรณีที่เป็นบ้านอายุไม่เกิน 5 ปี โดยมากจะมีสภาพใหม่ โครงสร้างยังแข็งแรงดี และอาจมีผลพลอยได้จากการตกแต่งปรับปรุงที่เจ้าของเดิมทำไว้ แต่ในกรณีที่ซื้อบ้านที่สภาพเก่าอาจต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการซ่อมแซมด้วย

4. สภาพแวดล้อมของชุมชน หมู่บ้านสร้างใหม่ อาจจะมีระบบสาธารณูปโภค ที่ยังไม่สมบูรณ์นัก อีกทั้งอาจประสบปัญหาจากการขนส่งวัสดุภายในโครงการเพื่อสร้างเฟส 2 และ 3 ต่อ ในขณะที่โครงการที่จัดสรรมาเป็นระยะเวลาหนึ่งแล้วซึ่งระบบสาธารณูปโภคครบถ้วน ต้นไม้ร่มรื่นแล้ว ถนนในโครงการมีการเสียหายมาน้อยเพียงไร น้ำท่วมถึงหรือไม่ซึ่งทำให้ผู้ซื้อสามารถมองเห็นสภาพชุมชนตามที่เป็นจริงได้

5. ระยะเวลาในการเข้าอยู่อาศัย บ้านมือสองจะใช้ระยะเวลาสั้นกว่า ผิดกับบ้านใหม่ที่ต้องรอสร้างเสร็จ รอโอน และตกแต่งอีกกระยะหนึ่ง

⁴ พัลลภ กฤตยานุวัช, "ซื้อบ้านมือสองดีกว่าบ้านมือหนึ่งอย่างไร," วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปีที่ 10 ฉบับที่ 39 (ตุลาคม-ธันวาคม 2547): หน้า 36.

6. ความเสี่ยงต่อปัญหาต่างๆ บ้านใหม่ อาจต้องพบกับปัญหาบ้านสร้างไม่เสร็จ หรือสร้างล่าช้า สร้างไม่ได้มาตรฐานเหมือนบ้านตัวอย่าง รวมทั้งต้องคำนึงถึงชื่อเสียงประวัติของผู้ประกอบการด้วย

นอกจากนี้ อ.กิตติ ยังได้ให้ทรรศนะถึงประโยชน์ของระบบตลาดบ้านมือสองไว้ว่า ตลาดบ้านมือสอง เป็นระบบตลาดรองของที่อยู่อาศัย ซึ่งจะมีประโยชน์ดังนี้⁵

1. ด้านอุปทาน บ้านมือสองจะช่วยเสริมอุปทานที่อยู่อาศัยในประเทศให้มากขึ้น(เหมือนดังเช่นในต่างประเทศที่มีสัดส่วนอุปทานที่อยู่อาศัยในตลาดประมาณ 70-80% เป็นบ้านมือสอง)

2. ด้านอุปสงค์ จะช่วยส่งเสริมให้เกิด Effective Demand กล่าวคือ เมื่อการขายต่อของบ้าน ทำได้ง่ายขึ้น ผู้ขายได้เงินจากการขายบ้านเร็วขึ้น จะทำให้เกิดความต้องการซื้อมากขึ้น ส่งผลให้กลไกตลาดขับเคลื่อนต่อไป

3. ด้านเศรษฐกิจ เมื่อบ้านมือสองขายได้ทำให้ NPA ของสถาบันการเงินลดลง สถาบันการเงินสามารถปล่อยกู้ให้แก่ผู้ซื้อบ้านได้ ยิ่งสภาพคล่องของบ้านมือสองมีมากจะทำให้หลักทรัพย์ค้ำประกันมีราคาเพิ่มสูงขึ้น เป็นประโยชน์ต่อผู้กู้ที่ได้รับเงินสินเชื่อเพิ่มขึ้น ความเสี่ยงที่จะเกิด NPL ก็ลดลง

4.2 สภาพทั่วไปของตลาดบ้านมือสองในกรุงเทพมหานคร

4.2.1 ด้านอุปสงค์

สำหรับข้อมูลทางด้านอุปสงค์ของตลาดบ้านมือสองในกรุงเทพฯ และปริมณฑล จะทำการศึกษาจากแบบสอบถาม ซึ่งจะได้นำเสนอในบทต่อไป

4.2.2 ด้านอุปทาน

อุปทานบ้านมือสองโดยทั่วไปสามารถจำแนกออกได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ ดังนี้

กลุ่มที่หนึ่ง บ้านมือสองที่เจ้าของบ้านต้องการขาย

ลักษณะการขายมีทั้งผ่านบริษัทนายหน้า, นายหน้าอิสระ และขายเอง สาเหตุที่ต้องการขายเป็นเรื่องปกติ อาทิ ย้ายภูมิลำเนา, ย้ายที่ทำงาน ซื้อบ้านหลังใหม่ เป็นต้น บ้านมือสองประเภทนี้มีความยืดหยุ่นในระยะเวลาการขายสูง บ้านบางหลังอาจจะมีอายุเพียงไม่กี่เดือน

⁵ กิตติ พัฒนพงศ์พิบูล. "ประโยชน์ของตลาดบ้านมือสอง." กล่าวในงานสัมมนาเรื่องบ้านมือสองที่สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง วันที่ 18 ส.ค. 2548.

เจ้าของก็ต้องการขาย บ้านบางหลังอาจจะมีอายุเกิน 20 ปี เป็นต้น บ้านมือสองกลุ่มนี้เป็นอุปทานหลักที่ทำให้สินค้าบ้านมือสองมีการเติมใหม่อยู่ตลอดเวลา

กลุ่มที่สอง บ้านมือสองที่ถูกบังคับขาย ประกอบด้วย

ประเภทแรกบ้าน NPA อุปทานบ้านมือสองกลุ่มนี้มาจากสถาบันการเงินยึดกรรมสิทธิ์เพื่อชำระหนี้สิ้นมูลค่าถึงสิ้นกลางปี 2548 ประมาณ 1.7 แสนล้านบาท

ประเภทที่สองบ้าน NPL มาจากบ้านที่เจ้าของกรรมสิทธิ์มีปัญหาผ่อนชำระกับสถาบันการเงิน มีทั้งอยู่ในขั้นตอนการเจรจากับสถาบันการเงินเจ้าหนี้ และถูกบังคับขายทอดตลาดโดยกรมบังคับคดี ประมาณทั้งระบบ ณ เดือนมีนาคม 2548 อยู่ที่ 556,241 ล้านบาท โดยอยู่ในการดูแลของกรมบังคับคดีประมาณ 248,000 ล้านบาท

ช่องทางการซื้อบ้านมือสอง⁶

ช่องทางในการซื้อบ้านมือสองที่ได้รับความนิยมในปัจจุบันมีอยู่ 4 แหล่งใหญ่ๆ ที่จะลักษณะแตกต่างกันไปคือ

1. การซื้อกับเจ้าของโดยตรง

จัดว่าเป็นวิธีดั้งเดิมและง่ายที่สุดในการเจรจาซื้อขาย ซึ่งการหาข้อมูลสินค้าผู้ซื้ออาจหาได้ตามประกาศต่างๆ ทั้งที่ลงในสื่อสิ่งพิมพ์ หรือประกาศที่ติดไว้ที่ทรัพย์สิน เป็นต้น จุดเด่นของการซื้อผ่านช่องทางนี้ คือ การได้เจรจากับเจ้าของโดยตรง โดยเฉพาะการต่อรองราคาที่ผู้ขายสามารถตัดสินใจได้โดยตรง อีกทั้งเป็นวิธีที่มีความเสี่ยงน้อยมากต่อการเกิดปัญหาผู้อยู่อาศัยเดิมไม่ยินยอมที่จะย้ายออก (อันนำไปสู่ปัญหาเรื่องการฟ้องขับไล่ในชั้นศาล)

สำหรับข้อด้อยของการซื้อผ่านช่องทางนี้ คือ เรื่องการตรวจสอบคุณภาพบ้านที่จะไม่มีผู้ตรวจสอบให้ ผู้ซื้อต้องอาศัยความเชื่อใจเจ้าของบ้าน หรือต้องตรวจสอบด้วยตนเอง นอกจากนี้ยังมีเรื่องของนิติกรรมสัญญาที่ทั้งผู้ซื้อ และผู้ขายจะต้องดำเนินการกันเอง

2. การซื้อผ่านนายหน้า⁷

นายหน้า หมายถึงคนกลางในการติดต่อประสานงานระหว่างบุคคล 2 ฝ่าย เพื่อให้เจรจาตกลงทำสัญญากัน จุดเด่นของการซื้อผ่านช่องทางนี้ คือ มีบ้านให้เลือกจำนวนมาก แบ่งแยกตามพื้นที่ และ ราคาไว้หลากหลายช่วยอำนวยความสะดวกในการเลือกซื้อ นอกจากนี้ยังสามารถเชื่อมั่นได้ในระดับหนึ่งว่าบ้านได้ผ่านการตรวจสอบคุณภาพมาระดับหนึ่งแล้ว ในด้านการทำนิติกรรมต่างๆนายหน้าจะช่วยอำนวยความสะดวกให้ทั้งหมด

⁶ ซื้อบ้านมือสองอย่างไรให้คุ้ม[Online]. 2548. แหล่งที่มา: www.homedd.com [1 ก.ค. 2548]

⁷ วิศิษฐ์ คุณาทรกุล. วิธีการใช้นายหน้าอย่างหยิ่งรู้และเท่าทัน[Online]. มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย, 2548. แหล่งที่มา: www.thaiappraisal.or.th [1 ก.ค. 2548]

ส่วนข้อดีของการซื้อผ่านช่องทางนี้ คือ ผู้ซื้อจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นบริการนายหน้า และเนื่องจากปัจจุบันยังไม่มีกฎหมายที่จะควบคุมนายหน้าโดยเฉพาะ ทำให้ผู้ซื้ออาจจะต้องเสี่ยงกับนายหน้าที่ไร้จรรยาบรรณทำให้เกิดความเสียหายแก่ตัวผู้ซื้อได้ ดังนั้นจึงควรมีการตรวจสอบขั้นพื้นฐานได้ดังนี้

1. มีการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท จริงหรือไม่ โดยตรวจสอบจากกระทรวงพาณิชย์ หรือกรมทะเบียนการค้า
2. มีการสมัครเป็นสมาชิกของสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ หรือไม่
3. มีสถานที่ในการจัดตั้งบริษัท เป็นหลักแหล่งแน่นอนหรือไม่
4. ระยะเวลาในการประกอบการในธุรกิจนี้นานเท่าไร
5. ชื่อเสียงของบริษัทในตลาดธุรกิจนี้เป็นอย่างไร โดยสามารถดูได้จากสื่อโฆษณาต่าง ๆ ที่ผ่านมา



ตารางที่4-1 ข้อเปรียบเทียบระหว่างการขายเองและการขายผ่านนายหน้า⁸

ลำดับ	การขายเอง	การฝากขายกับตัวแทนนายหน้า
1	ไม่รู้วิธีการและไม่มีความชำนาญในการทำตลาด	มีความชำนาญในการทำตลาด
2	ไม่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย หรือฐานข้อมูลของลูกค้า	มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอยู่ในฐานข้อมูลแล้วและสามารถติดต่อประสานงานกันระหว่างตัวแทนนายหน้าอื่นเพื่อการซื้อขายทรัพย์สินให้ได้เร็วและราคาดี
3	เสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการพาลูกค้าชมทรัพย์สิน และเวลาที่ต้องคอยติดตามลูกค้า	มีเจ้าหน้าที่ที่มีความชำนาญรับผิดชอบโดยตรง ในการพาลูกค้าชมทรัพย์สิน และติดตามลูกค้า
4	เสียค่าใช้จ่ายสูงในการติดต่อสื่อโฆษณา เพราะเปรียบเสมือนการซื้อปลีก	เสียค่าใช้จ่ายเหมารวมแบบเบ็ดเสร็จในตอนฝากขายเพียงครั้งเดียว และลงโฆษณากระจายในสื่อที่มีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ในราคาถูก
5	อาจมีมิจอาชีพแอบแฝงมาเพื่อหวังประโยชน์จากทรัพย์สิน เนื่องจากติดต่อโดยตรงกับผู้ขาย	มีเจ้าหน้าที่ ที่มงานที่มีประสบการณ์ในการติดต่อกับลูกค้า และมีได้เป็นเจ้าของทรัพย์สินโดยตรงซึ่งไม่ใช่เป้าหมายของมิจอาชีพ
6	การประชาสัมพันธ์เพื่อขายทรัพย์สินอยู่ในวงจำกัด	การประชาสัมพันธ์เพื่อขายทรัพย์สินอยู่ในวงกว้าง
7	ไม่ทราบขั้นตอนและเอกสารเกี่ยวกับการโอนกรรมสิทธิ์ และภาษีอากรต่าง ๆ	มีความรอบรู้เกี่ยวกับขั้นตอนต่าง ๆ ในการติดต่อหน่วยงานราชการและอื่น ๆ สามารถให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาแทนผู้ฝากขายได้
8	ขาดประสบการณ์ในการประเมินราคาทรัพย์สินตามราคาของท้องตลาด	มีประสบการณ์ในการประเมินราคา และมีข้อมูลราคาทรัพย์สินตามพื้นที่ต่าง ๆ

⁸ วิศิษฐ์ คุณาทรกุล. วิธีการใช้นายหน้าอย่างหยั่งรู้และเท่าทัน[Online]. มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย. 2548.

3. สินทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงิน(NPA)

สินทรัพย์รอการขายของสถาบันการเงิน เป็นอีกแหล่งหนึ่งที่มีความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ เพราะนอกจากจะมีบ้านให้เลือกจำนวนมากและราคาต่ำกว่าราคาตลาดแล้ว การขอสินเชื่อยังสะดวก และได้วงเงินสูง รวมทั้งดอกเบี้ยอาจต่ำกว่าการซื้อบ้านจากแหล่งอื่นๆ เนื่องจากธนาคารเจ้าของทรัพย์สินจะให้สินเชื่อเอง และบางแห่งจะยกเว้นค่าธรรมเนียมหรืออำนวยความสะดวกอื่นๆ

แต่ข้อด้อยของบ้านมือสอง ที่อยู่ในมือสถาบันการเงิน คือสภาพอาจจะชำรุดทรุดโทรมกว่า บ้านในมือของบริษัทนายหน้า หรือบ้านที่เจ้าของขายเอง เนื่องจากสถาบันการเงินจะไม่บูรณะซ่อมแซม เพราะจะกลายเป็นภาระต้นทุนที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ผู้ซื้อต้องตรวจสอบให้ดีเสียก่อนว่า สถาบันการเงินได้จัดการให้เจ้าของเดิมออกจากทรัพย์สินเรียบร้อยแล้ว เพื่อจะได้ไม่เกิดปัญหาเรื่องการฟ้องขับไล่ในภายหลัง

4. ประมูลจากกรมบังคับคดี

ประมูลจากกรมบังคับคดี มีขั้นตอนและกระบวนการมาก แต่จะมีราคาเป็นตัวจริงใจ เพราะราคาเริ่มต้นจากการประมูลนี้อาจต่ำกว่าราคาตลาดได้ถึง 50% แต่ก่อนที่จะเข้าร่วมประมูลผู้ซื้อควรจะต้องทราบถึงสภาพตัวบ้านโดยการไปดูของจริง และประเมินราคาไว้ล่วงหน้า จะได้ไม่ถูกกระตุ้นให้สู้ราคาจนเกินกำลังเงินและเกินมูลค่าบ้าน และที่ต้องระวังที่สุด คือ การฟ้องขับไล่ แม้ว่าศาลจะออกคำสั่งให้ผู้บุกรุกออกจากบ้านได้ทันที แต่จะใช้เวลาานานแค่ไหนที่ "ผู้บุกรุก" จะยอมออกจากบ้านไปและอีกเรื่องที่ยังมองข้ามไม่ได้ คือ "การฟ้องคัดค้านราคา" ซึ่งตามกระบวนการทางกฎหมายจะให้สิทธิลูกหนี้คัดค้านราคาได้ครั้งหนึ่ง

องค์กรที่เกี่ยวข้องกับการขายบ้านมือสอง

1. สมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

สมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เกิดจากการรวมตัวของกลุ่มผู้ดำเนินธุรกิจตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ประมาณ 20 ราย โดยได้มีการจัดตั้งภายใต้ชื่อ "ชมรมธุรกิจตัวแทนการค้าอสังหาริมทรัพย์แห่งประเทศไทย" (REAL ESTATE AGENCY CLUB OF THAILAND) และเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2536 ได้รับการสถาปนาจากกองสถาปนการค้าภายในกระทรวงพาณิชย์ขึ้นเป็น "สมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์" (REAL ESTATE BROKER ASSOCIATION) โดยนายไพศาล บัณฑิตยานนท์ ได้รับเลือกเป็นนายกก่อตั้งสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในสมัยแรก และปัจจุบันนี้ได้มีการเลือกตั้ง คณะกรรมการชุด

ใหม่ ประจำปี 2547-2548 โดยมีนายแพทย์สมศักดิ์ มณีพีระกุล ประธานบริษัท ฟอรัเบิ้ลท์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ได้รับเลือกให้เป็นนายกสมาคมฯ คนปัจจุบัน

บทบาทของสมาคมตัวแทน และนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ที่เกี่ยวกับบ้านมือสองจะเป็นเรื่องของการออกกระเปียบจรรยาบรรณเพื่อควบคุมสมาชิก และส่งเสริมการพัฒนาให้สมาชิกดำเนินธุรกิจอย่างมีมาตรฐาน รวมถึงเป็นตัวแทนภาคนายหน้าในการหารือร่วมกับภาครัฐ และฝ่ายต่างๆ ในการหามาตรการการกระตุ้นตลาดบ้านมือสอง

2. ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ถือได้ว่าเป็นหน่วยงานหลักที่ดำเนินการทางด้านบ้านมือสอง เนื่องจากได้รับนโยบายจากกระทรวงการคลังให้เป็นแม่งานในการดำเนินการจัดหาแนวทาง ส่งเสริมการพัฒนาของตลาดบ้านมือสอง ซึ่งธอส.ได้ดำเนินการหลายด้าน มาอย่างต่อเนื่องอันจะได้นำเสนอต่อไป

ปัจจุบันธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้มีการเปิดให้บริการฝากขายบ้านผ่านทางเว็บไซต์ www.ghbhomecenter.com ในชื่อของศูนย์ซื้อขายที่อยู่อาศัยครบวงจรเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2547 ซึ่งถือได้ว่าเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการขายตรงจากเจ้าของที่ได้รับความนิยมอย่างสูง

3. ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์แห่งชาติ

ปัจจุบันศูนย์ข้อมูลฯ ได้จัดตั้งศูนย์ข้อมูลบ้านมือสอง โดยได้จัดทำฐานข้อมูลบ้านมือสองขึ้น ซึ่งจะเป็นการรวบรวมเอาบ้านมือสองที่อยู่ใน stock ของสถาบันต่างๆ มารวมเข้าไว้ด้วยกันให้เป็นฐานข้อมูลเดียว เพื่อให้สะดวกแก่การค้นหาและจัดทำฐานข้อมูล โดยสามารถเข้าชมข้อมูลได้ทาง www.reic.or.th ซึ่งในอนาคตศูนย์ข้อมูลมีแนวคิดที่จะพัฒนาฐานข้อมูลบ้านมือสองตัวนี้ให้เป็นระบบ Multiple listing Services (MLS) เหมือนดังประเทศสหรัฐอเมริกา

4. กรมบังคับคดี

กรมบังคับคดีในฐานะหน่วยงานของภาครัฐที่ได้ขายบ้านมือสองในลักษณะของการประมูล ซึ่งในปัจจุบันการขายทรัพย์ทอดตลาดของกรมบังคับคดีจะมีทั้งแบบขายเป็นรายย่อย และขายแบบเหมา โดยจะมีการจัดการขายขึ้นเป็นประจำทุกเดือนที่อาคารกรมบังคับคดี

วิธีการและขั้นตอนการประมูล

1. หลักฐานที่จะต้องนำมาในประมูลอสังหาริมทรัพย์

(1) บัตรประจำตัวประชาชน หรือบัตรประจำตัวข้าราชการ หรือเจ้าหน้าที่ของรัฐหรือบัตรพนักงานรัฐวิสาหกิจ พร้อมสำเนารับรองถูกต้อง 1 ฉบับ

(2) กรณีนิติบุคคลเป็นผู้ซื้อต้องส่งหนังสือรับรองนิติบุคคลที่นายทะเบียนรับรองไม่เกิน 1 เดือน

(3) กรณีประสงค์ให้บุคคลอื่นเข้าประมูลแทน ต้องมีใบมอบอำนาจ ปิดอากรแสตมป์ 30 บาท และมีหลักฐานตามข้อ (1)

(4) เงินสดหรือแคชเชียร์เช็คส่งจ่ายกองจำหน่ายทรัพย์สินกรมบังคับคดีเป็นผู้รับเงินเพื่อใช้เป็นหลักประกันการเข้าสู้ราคาเป็นจำนวนเงิน 50,000 บาท (บางคดีหากมีพฤติการณ์ ปรากฏว่าเป็นการประวิงคดีเจ้าพนักงานบังคับคดีจะกำหนดเงื่อนไขในการวางประกันเป็นจำนวนเงินร้อยละ 5 ของราคาที่เคยมีผู้เสนอราคาสูงสุด) เว้นแต่ผู้เข้าสูราคานั้นเป็นผู้มีสิทธิขอหักส่วนได้ใช้แทนหรือเจ้าหน้าที่ตามคำพิพากษาหรือคู่สมรสที่ศาลมีคำสั่งอนุญาตให้กันส่วนแล้ว และผู้ขอเฉลี่ยทรัพย์สินซึ่งศาลมีคำสั่งอนุญาตให้เข้าเฉลี่ยทรัพย์สินแล้วไม่วางเงินหลักประกัน

2. วิธีการประมูลซื้อทรัพย์สิน กรณีประมูลซื้ออสังหาริมทรัพย์

(1) ผู้เข้าสูราคาต้องกรอรายละเอียดของผู้ซื้อในบัตรลงทะเบียน พร้อมวางเงินสดหรือแคชเชียร์เช็คเป็นประกันการเข้าสูราคาต่อเจ้าหน้าที่การเงิน เว้นแต่ผู้เข้าสูราคานั้นเป็นผู้มีสิทธิขอหักส่วนได้ใช้แทน หรือเจ้าหน้าที่ตามคำพิพากษา หรือคู่สมรสที่ศาลมีคำสั่งอนุญาตให้กันส่วนแล้วหรือผู้ขอเฉลี่ยทรัพย์สิน ซึ่งศาลมีคำสั่งอนุญาตให้เข้าเฉลี่ยทรัพย์สินแล้ว ไม่ต้องวางเงินหลักประกัน

(2) ผู้เข้าสูราคา เมื่อวางหลักประกันแล้วจะได้รับป้ายประมูลราคาจากเจ้าพนักงาน เพื่อใช้สำหรับเสนอราคาจากนั้นเข้าไปนั่งในสถานที่ที่เจ้าหน้าที่จัดเตรียมไว้

(3) การกำหนดราคาเริ่มต้นของเจ้าพนักงานกำหนดดังนี้
ครั้งแรกในราคาร้อยละ 80 ของราคาประเมินครั้งที่ 2 ในราคาร้อยละ 50 ของราคาประเมินแต่ต้องไม่น้อยกว่าราคาที่มีผู้เสนอสูงสุดในครั้งก่อน 1.3 เมื่อประมูลทรัพย์สินได้แล้ว ต้องนำเงินส่วนที่เหลือมาชำระต่อเจ้าพนักงานบังคับคดีให้เสร็จภายใน 15 วันนับแต่วันซื้อเป็นต้นไป ในกรณีที่ผู้ประมูลไม่สามารถชำระเงินส่วนที่ค้างชำระได้ภายในกำหนดเวลา 15 วัน และได้ยื่นคำร้องขอขยายระยะเวลาวางเงิน ซึ่งต้องระบุเหตุผลและความจำเป็น เจ้าพนักงานบังคับคดีจะขยายให้อีกตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้ ไม่เกิน 3 เดือนและไม่ว่ากรณีใด ๆ จะไม่มีการขยายเวลาวางเงินให้อีก ถ้าไม่นำเงินที่เหลือมาชำระให้เสร็จภายในกำหนดดังกล่าว เจ้าพนักงานบังคับคดีจะริบมัดจำที่วางไว้และนำทรัพย์สินออกขายทอดตลาดใหม่ หากขายทอดตลาดต่อไปได้ราคาสุทธิต่ำกว่าครั้งก่อนเท่าใด ผู้ประมูลต้องชดใช้ให้เต็มจำนวนที่ประมูลไว้ในครั้งก่อนและต้องเสียค่าใช้จ่ายต่าง ๆ สำหรับการขายทอดตลาดครั้งหลังนี้ด้วย

3. หากประมูลได้แล้ว ผู้ประมูลได้ต้องการขอสินเชื่อจากธนาคารใดก็ต้องติดต่อสอบถามหลักเกณฑ์ของธนาคารนั้น ๆ โดยตรง

5. สมาคมสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ก่อตั้งขึ้นตั้งแต่วันที่ 27 สิงหาคม 2534 เป็นองค์กรความร่วมมืออิสระที่จัดตั้งขึ้น โดยความสมัครใจระหว่างหน่วยงานรัฐ องค์กรเอกชน นักวิชาการและประชาชนทั่วไป ทำหน้าที่ เป็นศูนย์กลางเผยแพร่ข่าวสารข้อมูลด้านการเงินที่อยู่อาศัยที่เป็นประโยชน์ต่อประชาชนทั่วไป

สมาคมสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยโดย นาย กิตติ พัฒนพงศ์พิบูล ประธานสมาคม คนปัจจุบันได้มีบทบาทในตลาดของบ้านมือสองโดยทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการจัดงานมหกรรม ขายทอดตลาดอสังหาริมทรัพย์(NPA Grand Sale) ขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ สนับสนุนการซื้อขายบ้านมือสอง และช่วยระบายหนี้(NPA) ที่คั่งค้างในระบบของสถาบันการเงิน โดยครั้งล่าสุดได้จัดขึ้นในระหว่างวันที่ 29-31 ก.ค. 2548 ที่เซ็นทรัลลาดพร้าว ซึ่งผลจากการจัดงานแต่ละครั้งได้ช่วยระบาย NPA ได้เป็นจำนวนมาก

4.3 ภาพรวมของสถานการณ์บ้านมือสองในรอบ 1 ปี(ในระหว่างปี 2547-2548)

ในระหว่างปี 2547-2548 สถานการณ์บ้านมือสองได้มีความเคลื่อนไหวที่สำคัญโดย เรียงลำดับเหตุการณ์ได้ดังต่อไปนี้

- 29-31 กรกฎาคม 2548

สมาคมสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ได้จัดงานมหกรรมขายทอดตลาดอสังหาริมทรัพย์ (NPA Grand Sale) ครั้งที่ 4 ขึ้นที่เซ็นทรัลลาดพร้าว เพื่อช่วยระบายNPAคั่งค้างของระบบสถาบันการเงิน ถือเป็นความเคลื่อนไหวแรกเกี่ยวกับบ้านมือสองในปีนี้

ภาพที่ 4-1 บรรยากาศงานมหกรรมขายทอดตลาดอสังหาริมทรัพย์ ครั้งที่4



บรรยากาศบริเวณบูธ ธ.กรุงศรีอยุธยา



บรรยากาศบริเวณบูธ ธอส.



บรรยากาศบริเวณบูธ ธ.ยูโอบี



บรรยากาศบริเวณบูธ ธ.ยูโอบี

- 17 สิงหาคม 2547

คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบให้จัดตั้งศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์แห่งชาติ เพื่อเป็นหน่วยงานรวบรวมข้อมูลด้านอสังหาฯ และที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งวิจัย, คาดการณ์, ประเมินสถานการณ์ และแนวโน้มอสังหาริมทรัพย์ เพื่อป้องกันการเกิดวิกฤตทางด้านอสังหาฯ โดยได้เปิดตัวศูนย์ข้อมูลอย่างเป็นทางการในวันที่ 25 สิงหาคม 2547

ภาพที่ 4-2 พิธีเปิดศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์แห่งชาติ



- 19 พฤศจิกายน 2547

ดร.สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังได้กล่าวถึงนโยบายการส่งเสริมตลาดบ้านมือสอง ในพิธีเปิดงานมหกรรมบ้าน และคอนโดฯ ครั้งที่ 12 โดยกล่าวว่าจะให้รอส. และภาคเอกชนพัฒนาตลาดบ้านมือสอง เพื่อให้ประชาชนหันมาสนใจบ้านมือสองกันมากขึ้นซึ่งในปัจจุบันได้รับความสนใจเพียง 20% ของบ้านสร้างใหม่เท่านั้น ในขณะที่ในต่างประเทศบ้านมือสองได้รับความสนใจเป็นสองเท่าของบ้านใหม่

- 15 กุมภาพันธ์ 2548

สำนักงานเศรษฐกิจ และการคลัง(สศค.)ได้เชิญหน่วยงาน และสมาคมต่างๆที่เกี่ยวข้อง เข้าร่วมหารือเพื่อหาแนวทางการดำเนินงานเพื่อสนับสนุนตลาดบ้านมือสองอย่างเป็นรูปธรรม

- 11 มีนาคม 2548

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้จัดการประชุมเชิงปฏิบัติการ เรื่องการส่งเสริมธุรกิจตลาดบ้านมือสองขึ้น ถือเป็นการเริ่มต้นสร้างความชัดเจนในการกระตุ้นธุรกิจตลาดบ้านมือสอง ข้อเสนอเบื้องต้นที่เกิดจากการประชุมเชิงปฏิบัติการ ถูกประมวลผลเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ และผลในการกระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งระบบ โดยในเบื้องต้นจากการประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์เสนอขอให้รัฐบาลให้การสนับสนุนด้านมาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมการโอนและค่าภาษีต่างๆ เช่นเดียวกับที่เคยให้สิทธิลดหย่อนแก่ผู้ซื้อและผู้ขายบ้านสร้างใหม่

- 7-11 เมษายน 2548

ศูนย์ข้อมูลฯได้จัดการประชุมความร่วมมือกำหนดแนวทางการจัดเก็บข้อมูลบ้านมือสอง ณ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยเชิญหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บข้อมูลบ้านมือสองมาเข้าร่วมการประชุมเพื่อกำหนดแนวทางร่วมกันโดยในวันที่ 7 เมษายน 2548 เป็นการประชุมร่วมกับหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง วันที่ 8 เมษายน 2548 เป็นการประชุมกำหนดแนวทางร่วมกับกลุ่มสถาบันการเงินและบริษัทบริหารสินทรัพย์ของสถาบันการเงิน และวันที่ 11 เมษายน 2548 เป็นการประชุมร่วมกับสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และบริษัทเอกชนที่มีบทบาทสำคัญในตลาดบ้านมือสอง โดยข้อสรุปจากการประชุมได้แนวทางของนิยามบ้านมือสอง 4 แนวทางดังที่ได้เสนอไปแล้ว รวมถึงสรุปแบบฟอร์มการเก็บข้อมูลบ้านมือสอง รวมทั้งสรุปข้อเสนอขอรับการสนับสนุนด้านมาตรการกระตุ้นตลาดในลักษณะเดียวกับมาตรการกระตุ้นตลาดบ้านใหม่ที่เพิ่งสิ้นสุดไปเมื่อ 31 ธันวาคม 2546 (มาตรการลดค่าโอน และจดจำนอง)

- 18 สิงหาคม 2548

สำนักงานเศรษฐกิจ และการคลัง(สศค.) ร่วมกับสมาคมสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้จัดเสวนาเรื่อง บ้านมือสอง และได้เชิญหน่วยงานทั้งภาครัฐ และเอกชนที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมรับฟังแนวทางการส่งเสริมตลาดบ้านมือสอง และผลกระทบจากตลาดบ้านมือสอง

ภาพที่ 4-3 บรรยากาศงานเสวนาเรื่องบ้านมือสองที่สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง



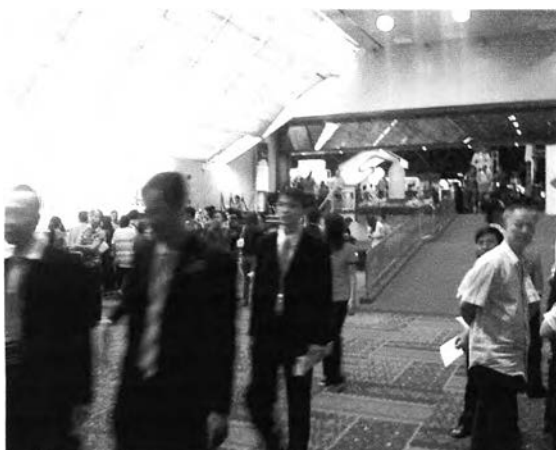
● 9-11 กันยายน 2548

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ร่วมกับ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้จัดงานมหกรรมบ้านมือสองแห่งชาติ ครั้งที่ 1 ขึ้นถือเป็นการผลักดันให้มาตรการกระตุ้นธุรกิจตลาดบ้านมือสอง ดำเนินไปตามมาตรการส่งเสริมธุรกิจตลาดบ้านมือสอง ใน 4 ด้านคือหลัก ประกอบด้วย

1. การส่งเสริมการตลาดและประชาสัมพันธ์
2. การจัดทำฐานข้อมูลบ้านมือสอง
3. การสนับสนุนด้านสินเชื่อ ค่าธรรมเนียมภาษีและกฎหมาย
4. การพัฒนาบุคลากรตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

โดยการจัดงานมีวัตถุประสงค์หลัก 2 ประการ กล่าวคือ ประการแรกพัฒนาบุคลากรด้านตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งถือเป็นกลไกสำคัญของการพัฒนาธุรกิจตลาดบ้านมือสอง และ ประการที่สองกระตุ้นให้ผู้บริโภคพิจารณาบ้านมือสองเป็นทางเลือกหนึ่งของการซื้อที่อยู่อาศัย

ภาพที่ 4-4 บรรยากาศงานมหกรรมบ้านมือสองแห่งชาติ ครั้งที่ 1



บรรยากาศบริเวณทางเข้างาน



เวทีบรรยายให้ความรู้ด้านบ้านมือสอง



บรรยากาศบริเวณทางเข้างาน



บรรยากาศห้องประชุม



บรรยากาศบริเวณบูธบริษัทนายหน้า



บรรยากาศบริเวณบูธสถาบันการเงิน

● 13 กันยายน 2548

คณะรัฐมนตรีได้พิจารณามาตรการส่งเสริมตลาดบ้านมือสองตามที่กระทรวงการคลังเสนอ และมีมติให้ดำเนินการทั้งด้านภาษี, ค่าธรรมเนียม และด้านกฎหมาย, กฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

1. ด้านมาตรการภาษี และค่าธรรมเนียม

มาตรการภาษี

- ให้งดเว้นค่าอากรแสตมป์แก่ผู้ขาย

มาตรการค่าธรรมเนียม

- ลดค่าธรรมเนียมการโอนจาก 2% เหลือ 0.01%
- ลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนจาก 1% เหลือ 0.01%
- ให้ออกเป็นประกาศกระทรวงมหาดไทย โยมีผลบังคับใช้ถึงจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2550

2. ด้านมาตรการกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

ในระยะสั้นให้จัดตั้งศูนย์ข้อมูลนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ภายใต้การกำกับของกระทรวงการคลัง เพื่อขึ้นบัญชีรายชื่อบริษัทตัวแทนและนายหน้าไว้ที่ศูนย์ข้อมูลนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ พร้อมทั้งให้มีการร่างกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยในเบื้องต้นให้กรมธนารักษ์เป็นเจ้าของเรื่อง และหากในอนาคต เห็นควรให้องค์กรใดรับผิดชอบดำเนินการ ศูนย์ข้อมูลนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ก็มอบให้องค์กรนั้นดำเนินการแทน

● 19 มกราคม - 6 มีนาคม 2549

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์แห่งชาติจัดงานมหกรรมบ้านมือสอง 4 มุมเมือง ครั้งที่ 1 ที่เซ็นทรัลพลาซ่า, ครั้งที่ 2 ที่เดอะมอลล์ งามวงศ์วาน, ครั้งที่ 3 ที่เซ็นทรัลลาดพร้าว และครั้งที่ 4 ที่เซ็นทรัลบางนา

4.4 มาตรการในการกระตุ้นตลาดบ้านมือสอง

มาตรการภาครัฐ

ด้านนโยบาย

รัฐบาล โดยกระทรวงการคลัง ประกาศนโยบายที่ชัดเจนว่านับจากนี้ไปอีก 4 ปีข้างหน้า “บ้านมือสอง” จะถูกพัฒนาให้เป็น “ตลาดรอง” หรือช่องทางการซื้อขายเปลี่ยนการถือครองกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย “ธนาคารอาคารสงเคราะห์” ถูกกำหนดบทบาทให้เป็นศูนย์กลางของการกระตุ้นความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับภาคเอกชน โดยศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ได้รับมอบหมายให้จัดทำโครงการพัฒนารฐานข้อมูลบ้านมือสอง และสร้างกิจกรรมทางการตลาดเพื่อกระตุ้นให้ธุรกิจประเภทนี้เดินหน้าต่อไป

ในส่วนของแผนกระตุ้นการตลาดในระยะเร่งด่วน ศูนย์ข้อมูลฯได้รับมอบหมายจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ ให้เป็นผู้ประสานการจัดงาน “มหกรรมบ้านมือสองแห่งชาติ” ขึ้นในเดือนกันยายน 2548 การจัดงานครั้งนี้เป็นการส่งสัญญาณต่อสาธารณะว่ารัฐบาลได้เริ่มต้นจุดกระแสการกระตุ้นตลาดบ้านมือสองอย่างเป็นทางการ และการจัดงานมหกรรมบ้านมือสองแห่งชาติ ในครั้งนี้จึงไม่ใช่เพียงงานแสดงสินค้าอย่างที่ผ่านๆมา แต่จะเป็นงานมหกรรมบ้านที่สามารถให้ความรู้และสร้างความเข้าใจกับผู้บริโภค ให้รับรู้ถึงประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการมีตลาดบ้านมือสองเป็นตลาดรองในการซื้อขายที่อยู่อาศัยได้อย่างชัดเจน

ส่วนแผนกระตุ้นตลาดบ้านมือสองในระยะกลาง เป็นแผนต่อเนื่องจากแผนเร่งด่วน ซึ่งรูปแบบการจัดงานจะไม่ต่างจากงานมหกรรมบ้านมือสองแห่งชาติ เพียงแต่มีการลดขนาดให้

เหมาะสมกับพื้นที่ โดยจะใช้ชื่องาน “มหกรรมบ้านมือสอง 4 มุมเมือง” สำหรับแผนกระตุ้น การตลาด

ในระยะยาว คือการจัดตั้ง “ศูนย์ซื้อ ขาย บ้านมือสอง” ขึ้นเป็นศูนย์กลางอย่างถาวร ซึ่ง ศูนย์ดังกล่าวนอกจากจะมีบริการค้นหาบ้านมือสองในทำเลที่สนใจ และยังเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูล ความรู้ และข่าวสารต่างๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบ้านมือสองไว้ด้วยกัน เพื่อส่งเสริมให้เกิด สภาพคล่องในตลาดที่อยู่อาศัย

ด้านภาษี และค่าธรรมเนียม

1. ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ตามกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 126(เพิ่มเติมโดยกฎกระทรวงฉบับที่ 241) ข้อ 2 (62) ให้ ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา สำหรับผู้ขายบ้านหลังเดิม(ซึ่งมีชื่ออยู่ในทะเบียนบ้านไม่น้อยกว่า 1 ปี) เพื่อซื้อบ้านหลังใหม่(ซึ่งชื่อภายในระยะเวลา 1 ปีนับแต่ทำสัญญาซื้อขายหลังเดิม) โดยให้ ยกเว้นเฉพาะในส่วนของราคาบ้านหลังเดิมที่ไม่เกินราคาหลังใหม่

2. การหักลดหย่อนภาษีเงินได้

ตามกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 126 ข้อ 62 (52) (53)และ(59) ค่าดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเพื่อซื้อ หรือเช่าซื้อที่อยู่อาศัยสามารถนำมาหักลดหย่อนภาษีเงินได้ได้สูงสุด 50,000บาท

3. การยกเว้นภาษีธุรกิจเฉพาะ3.3%

ตามมาตรา 91/6(3) ให้ยกเว้นภาษีธุรกิจเฉพาะแก่บุคคลที่ขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งถือครอง มาแล้วไม่น้อยกว่า 5 ปี นับตั้งแต่วันได้กรรมสิทธิ์ หรือมีชื่ออยู่ในทะเบียนบ้านไม่น้อยกว่า 1 ปี (เพิ่มเติมในพระราชกฤษฎีกา ฉบับที่342)

4. การยกเว้นอากรแสตมป์ 0.5%ในการทำสัญญา

ตามพระราชกฤษฎีกา ฉบับที่444 ให้ยกเว้นค่าอากรสำหรับการทำสัญญาซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ สำหรับผู้ขายบ้านหลังเดิม(ซึ่งมีชื่ออยู่ในทะเบียนบ้านไม่น้อยกว่า 1 ปี) เพื่อซื้อบ้านหลังใหม่ (ซึ่งชื่อภายในระยะเวลา 1 ปีนับแต่ทำสัญญาซื้อขายหลังเดิม) โดยให้ยกเว้นเฉพาะในส่วนของ ราคาบ้านหลังเดิมที่ไม่เกินราคาหลังใหม่

5. การลดหย่อนค่าธรรมเนียมการโอน

ตามประกาศกระทรวงมหาดไทย เมื่อวันที่11 พย.2548 ให้ลดค่าธรรมเนียมการโอน อสังหาริมทรัพย์ ลงเหลือ 0.01% ไปจนถึง 31 ธค.2550

มาตรการภาคเอกชน

ด้านมาตรการของทางภาคเอกชนเท่าที่ได้ค้นคว้าไม่พบว่ามีมาตรการสนับสนุนใดเป็นพิเศษมีเพียงในส่วนของ การปล่อยสินเชื่อบ้านมือสองของกลุ่มสถาบันการเงินเท่านั้นที่มีมาตรการให้กู้ได้สูงสุดถึง 90% ของราคาประเมิน แต่ต้องไม่เกินราคาซื้อขาย

มาตรการในการกระตุ้นตลาดบ้านมือสองตามความเห็นของผู้เชี่ยวชาญ⁹

ในการประชุมความร่วมมือเรื่องการส่งเสริมธุรกิจบ้านมือสองได้มีการรวบรวมความคิดเห็นจากผู้ทรงคุณวุฒิในสาขาที่เกี่ยวข้องหลายท่าน ซึ่งแต่ละท่านได้ให้มาตรการกระตุ้นตลาดบ้านมือสองโดยสรุปไว้ดังนี้

ขรรค์ ประจวบเหมาะ กรรมการผู้จัดการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ให้ความเห็นว่า ผู้ซื้อบ้านส่วนมากมักจะคิดถึงเพียงบ้านสร้างใหม่เท่านั้น ในขณะที่ในต่างประเทศจะนิยมซื้อบ้านมือสองขนาดเล็กก่อนตามกำลังทรัพย์ แล้วทำการอยู่อาศัยไปพร้อมๆกับการปรับปรุง เมื่อถึงจุดที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่มีขนาดใหญ่ขึ้นก็จึงจะขายบ้านหลังเก่า เพื่อซื้อบ้านใหม่ โดยมักจะได้กำไรไม่น้อยกว่า 10-20% จากราคาซื้อ

ในกรณีบ้านใหม่มักจะอยู่นอกเมือง และมีราคาที่สูงกว่า ซึ่งถ้าสามารถแสดงจุดนี้ให้คนทั่วไปเห็นได้ก็น่าจะช่วยให้ตลาดบ้านมือสองขยายตัวมากขึ้น

พงษ์ภานุ เศวตรุณทร์ รองผู้อำนวยการเศรษฐกิจการคลังให้ความเห็นว่ามีปัจจัยช่วยขับเคลื่อนตลาดบ้านมือสองอยู่อย่างน้อย 3 ประการดังนี้

1. ต้องมีต้นทุนการทำธุรกรรมซื้อขายบ้านมือสองที่ต่ำ
2. ข้อมูลต้องมีความสมบูรณ์น่าเชื่อถือ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งระบบสามารถเข้าถึงข้อมูลได้เท่าเทียมกัน
3. ต้องมีกลไก หรือองค์กรที่มีความน่าเชื่อถือเข้ามากำกับดูแลการซื้อขายโดยเฉพาะ สมศักดิ์ มุนีพิระกุล นายกสมาคมตัวแทน และนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ให้ความเห็นว่าการขยายตัวของตลาดบ้านมือสองต้องแก้ปัญหาสำคัญ 5 ประการคือ
 1. ลดปัญหาค่าใช้จ่ายในการซื้อขายแลกเปลี่ยนกรรมสิทธิ์
 2. ลดปัญหาการขาดโอกาสทางการตลาด

⁹ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. การส่งเสริมธุรกิจตลาดบ้านมือสอง. วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปีที่ 11 ฉบับที่ 41 (เม.ย.-มิ.ย. 48): หน้า 30.

3. ตัวแทน และนายหน้ายังขาดความไว้วางใจจากผู้ซื้อ
4. ขาดการพัฒนาในระดับความรู้ความสามารถในด้านวิชาชีพของตัวแทนอย่างทั่วถึง ควรมีการพัฒนาเป็นหลักสูตรการศึกษา
5. การขาดข้อมูลที่ครบถ้วน และถูกต้อง

พัลลภ กฤตยานุวัช ผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ให้ความเห็นว่า อุปสรรคของการซื้อขายบ้านมือสองคือ

1. การมีนายหน้าอิสระไม่สังกัดสมาคมอยู่มากทำให้ยากต่อการควบคุมคุณภาพ
2. ไม่มีกฎหมายกำกับดูแลผู้ประกอบการวิชาชีพอย่างเป็นทางการเป็นรูปธรรม
3. ไม่มีองค์กรเข้ามากำกับดูแลผู้ประกอบการวิชาชีพ
4. ไม่มีเอกสารรับรองการประกอบวิชาชีพทำให้ขาดความน่าเชื่อถือ
5. ขาดการศึกษาอบรมอย่างต่อเนื่อง

มานพ พงศทัต อาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ให้ความเห็นว่าควรจะมีการดำเนินการดังต่อไปนี้ควบคู่ไปด้กับการกระตุ้นบ้านมือสอง

1. การจัดทำคู่มือการซื้อขายบ้านมือสอง
2. ให้มีการจัดเกรตของโบรกเกอร์โดยไม่ต้องรอกฎเกณฑ์จากภาครัฐ
3. ให้มีการควบคุมคุณภาพสินค้าบ้านมือสอง
4. มีการประกันโหนดเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับการซื้อขายผ่านนายหน้า
5. มีการขึ้นทะเบียนบ้านมือสองพร้อมขาย
6. รัฐควรเข้ามาจัดการดูแลให้มีสินเชื่อบ้านมือสอง

นอกจากนี้ ไพศาล บัณฑิตยานนท์¹⁰ อดีตนายกสมาคมตัวแทน และนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับมาตรการไว้ว่าควรกำหนดมาตรการเป็น 3 ระยะ คือ

ระยะยาว – ให้มีการออกพรบ.นายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ระยะกลาง – ให้จัดตั้งสภานายหน้าฯเพื่อกำหนดมาตรฐาน และควบคุมการทำงาน

ระยะสั้น – ให้ภาครัฐลดค่าธรรมเนียมทางธุรกรรมที่เกี่ยวข้องลงเหลือ 0.01% และเพิ่มสิทธิในการใช้ดอกเบียผ่อนบ้านมาหักภาษีได้เพิ่มขึ้นเป็น 100,000 บาท เพื่อเป็นการจูงใจ รวมทั้ง

¹⁰ไพศาล บัณฑิตยานนท์, "มาตรการกระตุ้นตลาดบ้านมือสอง." ใน วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปีที่ 11. ฉบับที่ 41 (เมษายน-มิถุนายน 2548): หน้า 47-50.

กำหนดให้นายหน้าทุกคนต้องขึ้นทะเบียนกับสภานายหน้าฯ จากนั้นในระยะต่อมาจึงค่อยๆทยอยปรับขึ้นค่าธรรมเนียม โดยเพิ่มสิทธิในการใช้ดอกเบีย้ผ่อนบ้านมาหักภาษีเป็น 150,000 บาทแทน

จากแนวทางตามที่กลุ่มผู้เชี่ยวชาญข้างต้นได้เสนอไว้สามารถสรุปออกมาเป็นประเด็นมาตรการเพื่อนำไปสอบถามความเห็นจากกลุ่มตัวอย่างว่าแนวทางใดสอดคล้องกับความต้องการซึ่งมาตรการดังกล่าวมีได้ดังนี้

มาตรการด้านรัฐ

1. จัดให้มีการลดค่าธรรมเนียมการโอน และภาษีธุรกิจเฉพาะลง
2. จัดให้มีมาตรการลดหย่อนภาษีโดยให้เอาค่าดอกเบีย้ผ่อนบ้านไปยื่นขอหักภาษีได้เพิ่มขึ้นจากเดิมที่กำหนดให้หักได้เพียง 50,000 บาท

มาตรการด้านนายหน้า

1. จัดให้มีหน่วยงานมากำกับดูแลการทำงานของนายหน้า
2. ผลักดันให้มีกฎหมายควบคุมนายหน้า
3. ให้มีการจัดเกรตของนายหน้า โดยหน่วยงานที่น่าเชื่อถือรับรอง

มาตรการด้านการตลาด

1. จัดตั้งศูนย์กลางการซื้อขาย บ้านมือสอง
2. จัดงานมหกรรมขายบ้านมือสองเป็นระยะ
3. จัดหามาตรการทางการเงินมาสนับสนุนผู้ซื้อบ้านมือสอง
4. จัดให้มีการตรวจรับรองคุณภาพบ้านโดยหน่วยงานที่น่าเชื่อถือ

มาตรการด้านข้อมูล

1. จัดให้มีการอบรมความรู้เกี่ยวกับบ้านมือสองอย่างละเอียดแก่ผู้สนใจ
2. จัดทำฐานข้อมูลกลางบ้านมือสองที่เชื่อมโยงฐานข้อมูลจากทุกแหล่งเข้าไว้ด้วยกัน