

การจัดสรรบ้านและที่ดินของโครงการหมู่บ้าน

โชตนานีวิเวศน์ วิลลาสาพิง ศิริวัฒนานีวิเวศน์ และระมิงคณีวิเวศน์

ในบทก่อนได้กล่าวถึงการจัดสรรบ้านและที่ดินของโครงการหมู่บ้านอมรนิเวศน์ หมู่บ้านรินทร์ และหมู่บ้านจินดาณีวิเวศน์ ส่วนที่จะกล่าวต่อไปนี้จะกล่าวถึงการจัดสรรบ้านและที่ดินของโครงการหมู่บ้านโชตนานีวิเวศน์ วิลลาสาพิง ศิริวัฒนานีวิเวศน์ และระมิงคณีวิเวศน์ตามลำดับในส่วนของการดำเนินงาน แหล่งเงินทุนและการหมุนเวียนของเงินทุน สถานการณ์ด้านการตลาด หนี้หาและอุปสรรคต่าง ๆ ซึ่งผู้วิจัยคาดว่าจะได้ข้อมูลเพิ่มเติมเพิ่มเติมที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจ

โครงการหมู่บ้านโชตนานีวิเวศน์

โครงการนี้เริ่มประมาณเดือนมกราคม 2522 จำนวนบ้านในโครงการ 400 หลัง พื้นที่ประมาณ 90 ไร่ ในช่วงระยะเวลาจากเดือนมกราคม 2522 ถึงเดือนสิงหาคม 2522 รวมเวลา 7 เดือน จำหน่ายบ้านได้ 57 หลัง และที่ดินขนาด 10 ไร่ 1 งาน 80 ตารางวา การดำเนินงาน แหล่งเงินทุน และการหมุนเวียนของเงินทุน สถานการณ์ด้านการตลาด หนี้หาและอุปสรรคต่าง ๆ เป็นดังนี้¹

ก. การดำเนินงาน บริษัทโชตนานีวิเวศน์ จำกัด เป็นผู้ดำเนินการจัดทำโครงการพื้นที่ของโครงการประมาณ 90 ไร่ และเป็นโครงการที่มีขนาดใหญ่กว่าโครงการหมู่บ้านอมรนิเวศน์ หมู่บ้านรินทร์ และหมู่บ้านจินดาณีวิเวศน์ ซึ่งมีพื้นที่ของโครงการขนาด 30 ไร่ 5 ไร่ 12 ไร่ ตามลำดับ ภายในโครงการมีแผนงานที่จะจัดทำโรงเรียน สระว่ายน้ำ และส่วนสาธารณะ ในด้านการก่อสร้างนั้นในระยะแรกให้ผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อยเป็นผู้ดำเนินการ แต่เนื่องจากคุณภาพบ้านไม่ดีเท่าที่ควร จึงดำเนินการก่อสร้างเองโดยมีผู้ควบคุมงาน และมีภาระ

¹ สัมภาษณ์ นายอานนท์ ศิลมัย , รองผู้จัดการหมู่บ้านจัดสรร โชตนานีวิเวศน์ ,

ว่าจ้างแรงงานท้องถิ่นประมาณ 200 คน การควบคุมและการก่อสร้างนั้นได้แบ่งงานตามพื้นที่ และให้ผู้ควบคุมดูแลการก่อสร้างบริเวณพื้นที่ที่ได้รับมอบหมาย ในด้านการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างนั้นจะจัดซื้อให้เพียงพอที่จะให้การก่อสร้างดำเนินไปโดยต่อเนื่อง และจะจัดซื้อจากผู้จำหน่ายในเชียงใหม่หรือกรุงเทพมหานคร การที่สั่งซื้อจากผู้จำหน่ายในกรุงเทพมหานครนั้น จะซื้อในกรณีที่ราคาวัสดุก่อสร้างเมื่อรวมค่าขนส่งแล้วต่ำกว่าราคาที่จำหน่ายในเชียงใหม่ สำหรับแบบบ้าน ราคาบ้านและจำนวนที่จำหน่ายเป็นดังต่อไปนี้¹

ตารางที่ 23

แบบบ้าน จำนวนที่จำหน่าย ราคา
ของโครงการหมู่บ้านโชตนานิเวศน์

แบบบ้าน	2 ราคา	จำนวนที่จำหน่าย
1	520,000	9
2	390,000	10
3	310,000	-
4	310,000	38
		รวม 57

ราคาจำหน่ายที่ต้นตารางวาละ 1,200 บาท

¹ เรื่องเดียวกัน

² ราคาจำหน่าย ณ เดือนสิงหาคม 2522

ในด้านการส่งเสริมการจำหน่ายนั้นดำเนินการโดยมีพนักงานขายจำนวน 2 ท่าน แต่ไม่มีการโฆษณาทั้งด้านวิทยุ โทรทัศน์ และหนังสือพิมพ์¹

ข. แหล่งเงินทุนและการหมุนเวียนของเงินทุน

ทุนเรือนหุ้นเมื่อเริ่มโครงการมีจำนวน 5,000,000 บาท² และเมื่อเดือนมีนาคม 2522 ทุนเรือนหุ้นเพิ่มเป็นจำนวน 20,000,000 บาท³ แหล่งเงินทุนอื่น ๆ ได้จากเงินมัดจำค่าบ้านและที่ดินซึ่งผู้เข้าซื้อจะต้องชำระในวันทำสัญญาประมาณ 30 - 40 % ของราคาบ้านและที่ดิน

ค. สถานการณ์ด้านการตลาด ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ

ในช่วงระยะเวลาประมาณ 8 เดือนจากเดือนมกราคม 2522 ถึงเดือนสิงหาคม 2522 จำหน่ายได้จำนวน 57 หลัง แต่บ้านส่วนใหญ่จำหน่ายได้ในระยะแรกเริ่มโครงการ ในระยะเวลาเดือนมิถุนายนถึงเดือนสิงหาคมจำหน่ายบ้านได้ 3 หลังเท่านั้น บ้านที่จำหน่ายได้มากที่สุดได้แก่บ้านแบบที่ 4 ซึ่งเป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียว บนพื้นที่ขนาด 60 ตารางวาต่อหลัง ราคาบ้านและที่ดิน 325,000 บาท ส่วนบ้านแบบ 3 ซึ่งเป็นบ้านแฝดสองชั้นบนพื้นที่ขนาด 50 ตารางวาต่อหลัง ราคาบ้านและที่ดิน 370,000 บาท จำหน่ายไม่ได้เลย⁴

¹ เรื่องเดียวกัน

² พาณิชยจังหวัดเชียงใหม่ "งบการเงินบริษัทโชคนานิวทัศน์ จำกัด" เชียงใหม่, 2521 (พิมพ์คัด)

³ พาณิชยจังหวัดเชียงใหม่ "รายงานการประชุมผู้ถือหุ้น เอกสารประกอบงบการเงินบริษัทโชคนานิวทัศน์ จำกัด" เชียงใหม่, 2522 (พิมพ์คัด)

⁴ สัมภาษณ์ นายอนันต์ ศิลมัย , รองผู้จัดการหมู่บ้านจัดสรร โชคนานิวทัศน์, 13 สิงหาคม 2522

เป็นจำนวนถึง 20,000,000 บาท แต่เงินทุนดังกล่าวต้องใช้ในการซื้อที่ดินประมาณ 90 ไร่ เป็นจำนวนเงิน 14,400,000 บาท และใช้ในการจัดทำระบบสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ นอกจากนี้กิจการยังประสบปัญหาการที่ธนาคารไม่ให้ธุรกิจเบิกเงินเกินบัญชี

2. เดิมธนาคารกรุงเทพ จำกัด เป็นผู้ให้สินเชื่อแก่ผู้เช่าซื้อในการผ่อนชำระบ้าน และที่ดินจัดสรร แต่ธนาคารดังกล่าวงดการให้สินเชื่อ ดังนั้นกิจการจึงติดต่อกับธนาคารศรีนคร จำกัด ซึ่งให้สินเชื่อแก่ผู้เช่าซื้อบ้านและที่ดินจัดสรรโดยมีเงื่อนไขการผ่อนชำระภายใน 3 ปี โดยที่ผู้เช่าซื้อจะต้องชำระเงินล่วงหน้าประมาณ 30 - 40 % ของราคาบ้านและที่ดิน ส่วนที่เหลือผ่อนชำระภายใน 3 ปี ในอัตราดอกเบี้ยประมาณ 15 % ต่อปี ดังนั้นค่าเช่าซื้อที่ต้องผ่อนชำระต่อเดือนสูงมากซึ่งประชากรโดยทั่วไปมีอำนาจซื้อไม่เพียงพอ

3. ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้นมากและรวดเร็ว ต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นได้แก่ ต้นทุนของวัสดุก่อสร้างและต้นทุนคานแรงงาน ต้นทุนของวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นมากและรวดเร็ว มากจนไม่สามารถประมาณต้นทุนได้ถูกต้อง ปกติกิจการคิดกำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายบ้าน ประมาณ 25 % ของราคาขายโดยการกะประมาณต้นทุนที่ต้องใช้และสำรองสำหรับต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ในระหว่างก่อสร้างประมาณ 10 % ของราคาขาย แต่การที่ต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นเช่นนี้ ทำให้สำรองสำหรับต้นทุนเพิ่มขึ้นนั้นไม่เพียงพอ ซึ่งทำให้กำไรขั้นต้นที่ได้รับจากการจำหน่ายบ้าน แต่ละหลังลดลงจนบางครั้งไม่ได้รับกำไร การที่กิจการเผชิญกับปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่กล่าวถึงในตอนต้น ในระยะนี้กิจการจึงไม่ได้ให้ผู้อยู่อาศัยบ้านแต่กิจการจะดำเนินการก่อสร้างบ้านต่อไป และจะจำหน่ายเมื่อบ้านนั้นก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้ว เมื่อทราบต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงของบ้าน

4. แรงงานท้องถิ่นไม่มีประสิทธิภาพ แรงงานไม่มีฝีมือส่วนใหญ่เป็นแรงงานท้องถิ่น และอยู่ในวัย 13 ถึง 15 ปีซึ่งมีร่างกายที่ยังไม่เป็นผู้ใหญ่เพียงพอและเมื่อถึงฤดูทำนา ก็จะกลับไปทำการเกษตรตามเดิม ¹

¹ เรื่องเดียวกัน

ผู้บริหารของโครงการนี้มีความคิดเห็นว่าภาวะเศรษฐกิจของเชียงใหม่ขึ้นอยู่กับ
ผลิตผลทางด้านการเกษตร ซึ่งได้แก่ ข้าว กระจ่างเมย ยาสูบ เป็นต้น ดังนั้นถ้าปีใดผลิต
ทางด้านการเกษตรจำหน่ายได้มากและได้ราคาสูง ภาวะทางเศรษฐกิจของปีนั้นจึงจะดี
ในด้านการอุตสาหกรรมนั้นไม่มีอุตสาหกรรมที่สำคัญหรือเหมาะสมในการลงทุน ดังนั้นภาวะเศรษฐกิจ
ของจังหวัดนี้จึงไม่แน่นอนและไม่คงที่ นอกจากนี้คนทั้งเมืองเชียงใหม่มีความเป็นอยู่ที่เรียบง่าย
และส่วนใหญ่ไม่สนใจที่จะเข้าซื้อบ้านและที่ดินจัดสรรโครงการนี้ ผู้เข้าซื้อบ้าน และที่ดินจัดสรร
ส่วนหนึ่งเป็นข้าราชการที่ย้ายจากจังหวัดอื่นมาทำงานในจังหวัดนี้และมีฐานะตำแหน่งหน้าที่ใน
ระดับผู้บริหาร นอกจากนี้ได้แก่ผู้ประกอบการของบุตรหลานที่มากศึกษาในเชียงใหม่ และการที่ภาวะ
เศรษฐกิจของประเทศอยู่ในภาวะเงินฝืด อำนาจซื้อของประชากรที่มีต่อสินค้าและบริการต่าง ๆ
ลดลง

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของโครงการนี้คาดการณ์ว่าในอนาคตสถานการณ์ทางด้านการ
การตลาดของบ้านและที่ดินจัดสรรจะดีขึ้น โดยคาดหวังว่าภาวะเศรษฐกิจของประเทศจะดีขึ้น
และโครงการนี้จะทำเล็งตั้งในแหล่งที่จะมีการขยายเมืองมาบริเวณนี้ ส่วนราชการที่สำคัญย้าย
มาอยู่บริเวณใกล้เคียงได้แก่ ศาลากลางจังหวัด คลังจังหวัด สรรพากรจังหวัด ในด้านผลตอบแทน
จากการลงทุนในปัจจุบันยังไม่ได้รับผลตอบแทนที่น่าพึงพอใจ แต่กิจการซื้อที่ดินในราคาที่ต่ำ
เฉลี่ยตารางวาละ 400 บาท และที่ดินในบริเวณใกล้เคียงที่ยังไม่ได้พัฒนาาราคาจำหน่ายของที่ดิน
ตารางวาละ 1,500 บาท ในปัจจุบัน¹

ในด้านปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ นั้นคล้ายคลึงกับกิจการจัดสรรบ้านและที่ดินแห่งอื่น
ที่ใกล้เคียงถึงในคอนตัน ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ได้แก่

1. ปัญหาที่สำคัญได้แก่ การขาดแคลนเงินทุน ถึงแม้ว่าโครงการจะเพิ่มทุนเป็น

¹ เรื่องเดียวกัน

ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่า ปัญหาด้านเศรษฐกิจของประเทศมีผลกระทบกระเทือนต่อสถานการณ์ด้านการตลาดของธุรกิจประเภทนี้อย่างมาก การที่ผู้บริหารของโครงการนี้คาดการณ์ว่าสถานการณ์ด้านการตลาดจะดีขึ้นในอนาคตโดยหวังว่าผู้บริหารของประเทศไทยจะสามารถแก้ไขปัญหาทางด้านเศรษฐกิจนั้นเป็นไปได้ยากมาก ปัญหาด้านเศรษฐกิจของประเทศไทย เกิดจากสาเหตุมากมาย ซึ่งสลับซับซ้อนและยังเกิดจากปัจจัยภายนอกประเทศซึ่งเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้น เป็นต้น นอกจากนี้ปัญหาด้านเศรษฐกิจเป็นปัญหาที่ประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกกำลังประสบอยู่เช่นกัน

โครงการหมู่บ้านวิลลาผาพิง

โครงการนี้เริ่มประมาณเดือนเมษายน 2521 จำนวนบ้านในโครงการ 36 หลัง พื้นที่ขนาด 18 ไร่ 35 ตารางวา ในช่วงระยะเวลาจากเดือนเมษายน 2521 ถึง เดือนสิงหาคม 2522 รวมเวลาประมาณ 1 ปี 5 เดือน จำหน่ายบ้านได้ 14 หลัง และที่ดินขนาดประมาณ 3 ไร่ การดำเนินงาน แลกเปลี่ยนเงิน และการหมุนเวียนของเงินทุน สถานการณ์ด้านการตลาด ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ เป็นดังนี้¹

ก. การดำเนินงาน

โครงการนี้ เป็นการลงทุนร่วมระหว่างห้างหุ้นส่วนจำกัด อาคม แอนด์ แอสโซซิเอท ซึ่งเป็นกิจการรับเหมาก่อสร้างที่กรุงเทพฯ และผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาคม แอนด์ แอสโซซิเอท จัดส่งสถาปนิกและผู้ควบคุมงานมายังเชียงใหม่ เพื่อควบคุมดูแลการก่อสร้างโดยใช้แรงงานท้องถิ่นในการก่อสร้าง ส่วนที่ดินของโครงการนี้มีผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินจำนวน 4 คน ตกลงที่จะจำหน่ายที่ดินโดยแบ่งเป็นแปลงย่อย ๆ และระดมความคิดเห็นว่ากลยุทธ์ใน

¹ สัมภาษณ์ ม.ร.ว.นัฏฐวราณ วรารณ, ผู้จัดการวิลลาผาพิง, 20 สิงหาคม 2522

การที่จะจำหน่ายให้ใครก็ได้ขึ้นนั้นควรที่จะก่อสร้างบ้าน และจำหน่ายบ้านพร้อมที่ดิน ผลตอบแทนที่ได้รับจะแบ่งกันโดยผู้ดำเนินการก่อสร้างได้รับกำไรจากการจำหน่าย และผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินได้รับกำไรจากการจำหน่ายที่ดิน ต้นทุนของการพัฒนาที่ดิน การจัดทำระบบสาธารณูปโภคและระบบสาธารณูปการต่าง ๆ ถือเป็นต้นทุนของที่ดินที่จำหน่ายด้วย

ข. แหล่งเงินทุนและการหมุนเวียนของเงินทุน

วิลลาผาพิง เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด โดยผู้เป็นหุ้นส่วนรวมทุนหุ้นละห้าแสนบาท จำนวน 4 หุ้น รวมหุ้นทั้งสิ้นสองล้านบาท แหล่งเงินทุนอื่น ๆ ได้มาจากเงินมัดจำค่าบ้านและที่ดิน ซึ่งผู้เข้าซื้อจะต้องชำระในวันทำสัญญา 40 % ของราคาบ้านและที่ดิน นอกจากนี้เงินเบิกเกินบัญชีจากธนาคารโดยมีที่ดินเป็นประกันประมาณสี่สองล้านบาท ซึ่งเงินเบิกเกินบัญชีนี้ส่วนหนึ่งใช้ในการซื้อที่ดิน พัฒนาที่ดิน และการจัดทำระบบสาธารณูปโภค และระบบสาธารณูปการ¹

ค. สถานการณ์ตลาด

สถานการณ์ตลาดอยู่ในเกณฑ์ไม่ดี ในช่วงระยะเวลา 1 ปี 5 เดือน จากเดือนเมษายน 2521 ถึงเดือนสิงหาคม 2522 จำหน่ายบ้านได้ 14 หลัง ผู้เข้าซื้อทุกรายรู้จักผู้ประกอบการเป็นส่วนตัวมาก่อน นอกจากนี้บ้าน 3 หลังใน 14 หลังที่จำหน่ายได้มีเจ้าของที่ดินเป็นผู้ซื้อเอง เป็นที่น่าสังเกตว่า ในช่วงระยะเวลาเดือนพฤษภาคม 2522 ถึงเดือนสิงหาคม 2522 รวมระยะเวลาประมาณ 4 เดือน จำหน่ายบ้านไม่ได้เลย ผู้บริหารของโครงการนี้มีความคิดเห็นว่าการที่สถานการณ์ตลาดของโครงการนี้อยู่ในเกณฑ์ไม่ดีเพราะ

1. ราคีบ้านและที่ดินของโครงการค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการอื่น ราคาบ้านอยู่ในระดับราคา 320,000 ถึง 390,000 บาท ราคาที่ดินที่จำหน่ายตารางวาละ 2,600 บาท ดังนั้นบ้านและที่ดินของวิลลาผาพิงจึงสนองความต้องการของผู้มีรายได้อ่อนบ้าง

¹ เรื่องเดียวกัน

สูงและรายได้สูงเท่านั้น ผู้สนใจมีโอกาสเลือกจะเช่าบ้านและที่ดินจัดสรรจากคู่แข่งอื่น ซึ่งจำหน่ายบ้านและที่ดินในระบับราคาต่ำกว่า ในขณะที่เดียวกันผู้มีรายได้อ่อนส่วนใหญ่ไม่สนใจที่จะเช่าบ้านและที่ดินจัดสรรแต่จะพอใจบ้านที่มีเอกลักษณ์ของตนเองบนพื้นที่ขนาดใหญ่กว้างขวาง ส่วนนักธุรกิจที่ไปประกอบธุรกิจที่เชียงใหม่เป็นครั้งคราวก็จะไม่สนใจเช่าบ้านและที่ดินจัดสรรแต่จะพักที่โรงแรมซึ่งสะดวกและปลอดภัยกว่า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในจังหวัดเชียงใหม่มีโรงแรมที่มีมาตรฐานจำนวนมาก¹

2. ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าสาเหตุอีกประการหนึ่งได้แก่ การที่โครงการนี้ตั้งอยู่ด้านตรงข้ามโครงการหมู่บ้านรินทร์ ซึ่งโครงการนี้ไม่มีส่วนสาธารณะหรือส่วนหย่อมในโครงการ แต่โครงการหมู่บ้านรินทร์มีส่วนพักผ่อนและสนามขนาดพื้นที่ประมาณ 3 ไร่ บริเวณด้านหน้าของโครงการ ส่วนพักผ่อนนี้เป็นสิ่งจูงใจที่สำคัญต่อผู้สนใจในการตัดสินใจเช่าบ้านและที่ดินหมู่บ้านรินทร์ เพราะราคาบ้านและที่ดินของโครงการทั้งสองนี้ใกล้เคียงกันมาก อย่างไรก็ตามเมื่อผู้วิจัยสัมภาษณ์คุณสุรางค์ เพชรตัน ผู้จัดการโครงการหมู่บ้านรินทร์ ส่วนพักผ่อนดังกล่าวถือเป็นกรรมสิทธิ์ส่วนตัวของผู้ลงทุน แต่ผู้เช่าบ้านและที่ดินหมู่บ้านรินทร์โดยทั่วไปเข้าใจว่าเป็นของโครงการโดยส่วนรวม

ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ มีดังต่อไปนี้²

1. การที่จำหน่ายบ้านและที่ดินได้ไม่มาก ผลตอบแทนที่ได้รับ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากการจำหน่ายบ้านซึ่งทางผู้มีส่วนจำกัด อาคม แอนด์ แอสโซซิเอท ได้รับไม่คุ้มค่ากับการดำเนินการต่อไป เพราะกิจการนี้ดำเนินการรับเหมาก่อสร้างที่กรุงเทพมหานคร การดำเนินการก่อสร้างบ้านหมู่บ้านวิลลาผาพิงในจังหวัดเชียงใหม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงในด้านค่าขนพาหนะเงินเดือนสถาปนิก และผู้ควบคุมงานที่ไปประจำที่เชียงใหม่

¹ เรื่องเดียวกัน

² เรื่องเดียวกัน

2. ชขาดแคลนเงินทุน ทุนของผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินมีจำนวนเพียงสองล้านบาท แต่เงินทุนที่ใช้ในการซื้อที่ดินซึ่งมีขนาด 18 ไร่ 1 งาน 31 ตารางวา จำนวนเก้าล้านบาท แล่นบาท และเงินทุนที่ใช้ในการพัฒนาที่ดิน จัดทำระบบสาธารณูปโภคและระบบสาธารณูปการ ในโครงการจำนวนประมาณสี่ล้านหกแสนบาทรวมประมาณสิบล้านบาท การที่ต้องใช้เงินทุน จำนวนสูงนี้จึงกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์โดยมีที่ดินเป็นประกัน ด้วยเหตุดังกล่าว กิจการนี้จึงมี ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยเป็นจำนวนสูงมากในแต่ละเดือน

3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด อากม แอนด์ แอสโซซิเอท ชขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน เช่นกัน ธนาคารพาณิชย์ลดวงเงินเบิกเกินบัญชี ซึ่งทำให้ชขาดแคลนเงินทุนที่ใช้ในการซื้อวัสดุก่อสร้างรวมทั้งการจ่ายค่าแรงงาน ดังนั้นการก่อสร้างจึงล่าช้ากว่าเป้าหมายมาก ตามปกติบ้านแต่ละหลังใช้เวลาก่อสร้างสำเร็จเรียบร้อยภายใน 4 เดือนแต่บางหลังของโครงการนี้ใช้เวลา ถึง 10 เดือน

4. ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้นมากและรวดเร็วมาก ดังนั้นกำไรที่ได้รับจริงจากการจำหน่ายบ้านแต่ละหลังต่ำกว่ากำไรที่ประมาณว่าจะได้รับโดยเฉพาะอย่างยิ่งบ้านที่ก่อสร้างล่าช้ามากกิจการไม่ได้รับกำไรเลยและยังขาดทุนอีกด้วย

5. ปัญหาอื่น ๆ ได้แก่ จากภาวะตามธรรมชาติคือ เมื่อฝนตกการก่อสร้าง ส่วนภายนอกของบ้านก็ต้องหยุดชงัก นอกจากนี้บ้านที่ก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วในบางครั้ง ผู้เข้าซื้อไม่พอใจรายละเอียดของบ้าน ผู้ก่อสร้างจำต้องแก้ไขซึ่งยุ่งยากและต้นทุนเพิ่มขึ้น¹

การที่จำหน่ายบ้านได้เพียง 14 หลังในช่วงระยะ 1 ปี 5 เดือนนั้น ผลตอบแทนที่ ห้างหุ้นส่วนจำกัด อากม แอนด์ แอสโซซิเอท ได้รับไม่คุ้มค่ากับการลงทุน ประกอบกับมีปัญหา จากการขาดแคลนเงินทุน กิจการนี้จึงไม่ดำเนินการก่อสร้างบ้านที่โครงการวิลลาผาพิงอีกต่อไป

¹ เรื่องเดียวกัน

ด้วยเหตุนี้โครงการหมู่บ้านวิลลาผาพิงจึงจัดสรร เฉพาะที่ดินและในขณะนั้นไม่มีผู้รับ เหมาก่อสร้าง รายใดสนใจที่จะลงทุนร่วมด้วย ¹

โครงการหมู่บ้านศิริวัฒนานิเวศน์

โครงการนี้เริ่มประมาณเดือนมิถุนายน 2521 จำนวนบ้านในโครงการประมาณ 400 หลัง พื้นที่ประมาณ 100 ไร่ ในช่วงระยะเวลาจากเดือนมิถุนายน 2521 ถึงเดือนกรกฎาคม 2522 รวมเวลา 1 ปี 1 เดือน จำหน่ายบ้านได้ 40 หลังและที่กินขนาดประมาณ 7 ไร่ การดำเนินงาน เชล่งเงินทุนและการหมุนเวียนของเงินทุน สถานการณ์ด้านการตลาด ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ เป็นต้น

ก. การดำเนินงาน

บริษัทศิริวัฒนานิเวศน์ จำกัด เป็นผู้ดำเนินการจัดทำโครงการ พื้นที่ของโครงการประมาณ 100 ไร่ และแผนงานที่จะจัดทำสวนพักผ่อนและส่วนริมทางประมาณสิบแห่งในโครงการ นอกจากนี้มีแผนงานที่จะจัดทำสระว่ายน้ำ ศูนย์การค้า และบริเวณคาน้ำของโครงการอาจก่อสร้างโรงแรม ในส่วนการดำเนินงานด้านการก่อสร้างนั้นให้ผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อยเป็นผู้ดำเนินงาน ซึ่งบางรายรับเหมาก่อสร้างโดยคิดเฉพาะค่าแรงงานแต่บางรายรับเหมาก่อสร้างโดยคิดราคารวมทั้งค่าวัสดุก่อสร้างและค่าแรงงาน ในกรณีหลังนี้ได้วัสดุก่อสร้างมีราคาเพิ่มขึ้น กิจการโครงการหมู่บ้านศิริวัฒนานิเวศน์เป็นผู้รับภาระ ในด้านการจำหน่ายนี้ บ้านในโครงการมีทั้งหมด 4 แบบ ราคาบ้านและที่ดินมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ ²

¹ เรื่องเดียวกัน

² สัมภาษณ์ นายมนตรี เจือศรีกุล , ผู้จัดการหมู่บ้านจัดสรรศิริวัฒนานิเวศน์, 5 สิงหาคม

ตารางที่ 24

แบบบ้านและราคาบ้าน

โครงการหมู่บ้านศิริวัฒนาวิเศษ

แบบบ้าน	ราคาบ้าน
1	263,000
2	307,000
3	421,000
4	531,000

ราคาจำหน่ายเมื่อเดือนกรกฎาคม 2522

ราคาที่ดินที่จำหน่ายตารางวาละ 1,500 บาท

การส่งเสริมการจำหน่ายนั้นมีการโฆษณาทั้งทางด้านวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ และการส่งนางงามเข้าประกวดในงานบุปผาชาติซึ่งจัดขึ้นทุกปีในจังหวัดเชียงใหม่ การโฆษณาทางโทรทัศน์นั้นเพื่อให้ผู้สนใจที่อยู่จังหวัดอื่น ๆ ทราบถึงการจัดสรรบ้านและที่ดินโครงการนี้

ข. แหล่งเงินทุนและการหมุนเวียนของเงินทุน

ทุนเรือนหุ้นจำนวน 250,000 บาท เงินเบิกเกินบัญชีจากธนาคารประมาณ 15,000,000 บาท และเงินค้ำมัดจำบ้านและที่ดินจำนวนสามสิบล้านเปอร์เซ็นต์ของราคาบ้านและที่ดินที่ลูกค้าตกลงทำสัญญาเช่าซื้อ¹

ค. สถานการณ์ด้านการตลาด บัญชีและอุปสรรคต่าง ๆ

ในช่วงระยะเวลาประมาณ 1 ปี 1 เดือนจากเดือนมิถุนายน 2521 ถึง

¹ เรืองเดียวกัน

เดือนกรกฎาคม 2522 จำหน่ายบ้านได้ทั้งสิ้น 40 หลัง บ้านแบบที่จำหน่ายได้มากที่สุดได้แก่ บ้านแบบ 2 ซึ่งเป็นบ้านชั้นเดียวบนพื้นที่ขนาด 70 ตารางวา ราคาบ้านและที่ดิน 412,000 บาท

ผู้บริหารของโครงการนี้กล่าวว่าบ้านและที่ดินของกิจการนี้สนองความต้องการบ้านและที่ดินของผู้มีรายได้อัตราเร็วเกินกว่าเดือนละ 13,000 บาท¹ เนื่องจากโครงการนี้ตั้งอยู่ห่างจากโครงการหนองหอยระยะที่ 1 การเคหะแห่งชาติประมาณ 500 เมตร ซึ่งนับว่าใกล้เคียงกันมาก ผู้วิจัยจึงสอบถามถึงความคิดเห็นของผู้บริหารโครงการนี้เกี่ยวกับโอกาสที่จะจัดสรรบ้านและที่ดินใน ระดับราคาเดียวกันกับโครงการหนองหอยระยะที่ 1² ซึ่งผู้วิจัยคิดว่าราคาในระดับนี้ประชากรบางส่วนมีอำนาจซื้อเพียงพอและจะจำหน่ายบ้านได้ ผู้บริหารของโครงการนี้กล่าวว่า การจัดสรรบ้านและที่ดินในระดับราคาดังกล่าวนั้นภาคเอกชนกระทำได้ยาก เนื่องจากกิจการจัดสรรบ้านและที่ดินของภาคเอกชนต้องการผลตอบแทนจากการลงทุนที่คุ้มค่ากับการลงทุนราคาจึงสูงกว่าและเกรงว่าจะเกิดปัญหาในด้านการเก็บค่าผ่อนชำระค่าเช่าซื้อซึ่งอาจจะเก็บเงินได้ยาก ตามปกติโครงการหมู่บ้านศิริวัฒนานิวส์จะจำหน่ายบ้านและที่ดินแก่ผู้เช่าซื้อที่มีความแน่นอนในการผ่อนชำระค่าเช่าซื้อ นอกเหนือจากนี้ผู้บริหารโครงการนี้มีความคิดเห็นว่าผู้อยู่อาศัยในชุมชนจะพอใจถ้าผู้อยู่ในชุมชนมีระดับรายได้ค่อนข้างสูง ทั้ง ๆ ที่ในระยะเริ่มโครงการกิจการจะจัดสรรบ้านแถวซึ่งอยู่ในระดับราคาประมาณ 200,000 บาทซึ่งสนองความต้องการของผู้มีรายได้อ่อนกลาง แต่จากข้อคิดเห็นดังกล่าวนี้จึงไม่ได้จัดสรรบ้านแถวในโครงการ³

ในช่วงระยะเวลาประมาณ 1 ปี 1 เดือน จำหน่ายบ้านได้ 40 หลัง และที่ดิน

1 เรื่องเดียวกัน

2 บ้านแฝดชั้นเดียวและที่ดินขนาด 40 ตารางวา ราคาเงินสด 185,700 บาท
บ้านเดี่ยวสองชั้นและที่ดินขนาด 60 ตารางวา ราคาเงินสด 273,200 บาท

3 สัมภาษณ์ นายมนตรี เจือศรีกุล , ผู้จัดการหมู่บ้านจัดสรรศิริวัฒนานิวส์ , 5 สิงหาคม



ขนาดประมาณ 6 ไร่เศษ ซึ่งนับว่าสถานการณ์ด้านการตลาดอยู่ในเกณฑ์ไม่ตึงนัก ดังนั้นกิจการนี้จึงพยายามที่จะขยายบ้านและที่ดินโดยมุ่งไปยังลูกค้าที่อยู่จังหวัดอื่นและต่างประเทศ ในจำนวนบ้านที่จำหน่ายได้ 40 หลังนี้ จำนวน 4 หลัง ผู้เข้าซื้อได้แก่ผู้ที่พักอาศัยอยู่ต่างประเทศ สำหรับปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ มีดังต่อไปนี้

1. กิจการขาดแคลนเงินทุนโดยเฉพาะในระยะนี้ เนื่องจากกรณีที่ธนาคารลดวงเงินเบิกเกินบัญชี ซึ่งปัญหานี้เป็นปัญหาที่สำคัญที่สุด
2. ธนาคารจำกัดการให้สินเชื่อแก่ผู้เข้าซื้อ โดยที่ธนาคารพิจารณาความเหมาะสมของผู้เข้าซื้อแต่ละราย และการที่ธนาคารลดระยะเวลาผ่อนชำระจากเดิม 10 ปีเป็น 8 ปี มีผลให้ยอดขายมีแนวโน้มลดลง
3. ภาวะเศรษฐกิจของประเทศที่อยู่ในภาวะเงินฝืด อำนาจซื้อของประชากรลดลง
4. ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้นมากและรวดเร็ว ราคาที่จำหน่ายจึงเพิ่มขึ้น
5. แรงงานท้องถิ่นไม่มีประสิทธิภาพและมักจะหยุดงานโดยไม่มีเหตุผล เช่น เมื่อได้รับเงินค่าแรงงานก็จะหยุดงานและเมื่อใช้เงินนี้หมดก็จะมาทำงานใหม่ ส่วนใหญ่อาชีพหลักได้แก่ การเกษตร ดังนั้นเมื่อถึงฤดูทำนากิจการจะขาดแคลนแรงงาน กิจการก่อสร้างนั้นการดำเนินการก่อสร้างจะต้องต่อเนื่องหยุดซงักได้เพียง 1 - 2 วัน ดังนั้นเมื่อขาดแคลนแรงงานจึงเกิดความเสียหายและทำให้เป้าหมายการก่อสร้างล่าช้า¹

โครงการหมู่บ้านระมิงค์นิเวศน์

โครงการนี้เริ่มประมาณเดือนกันยายน 2519 จำนวนบ้านในโครงการประมาณ

¹ เรื่องเดียวกัน

60 หลัง พื้นที่ประมาณ 20 ไร่ ในช่วงระยะเวลาจากเดือนกันยายน 2519 ถึงเดือนตุลาคม 2522 จำหน่ายบ้านได้ 51 หลัง และที่ดินขนาด 15 ไร่เศษ การดำเนินงาน แหล่งเงินทุน และการหมุนเวียนของเงินทุน สถานการณ์ด้านการตลาด ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ เป็นดังนี้

ก. การดำเนินงาน

โครงการนี้เป็นการลงทุนร่วมระหว่างคุณนิตย วัจวิวัฒน์ ผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน และทางหุ้นส่วนจำกัดกิตติภูมิก่อสร้าง ซึ่งควบคุมการก่อสร้างบ้าน การจัดทำระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการ และการพัฒนาที่ดิน

เดิมผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินจำหน่ายที่ดินในราคาตารางวาละ 600 บาทเมื่อต้นปี 2519 แต่ไม่มีผู้สนใจซื้อเท่าที่ควร จึงร่วมลงทุนกับทางหุ้นส่วนจำกัดกิตติภูมิก่อสร้างในการจัดสรรบ้าน และที่ดิน ผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินได้รับผลตอบแทนจากราคาที่ดินที่จำหน่ายได้หักต้นทุนการพัฒนาที่ดิน การจัดทำระบบสาธารณูปโภค ระบบสาธารณูปการ เฉลี่ยตารางวาละประมาณ 300 บาท ส่วนทางหุ้นส่วนจำกัดกิตติภูมิก่อสร้างได้รับผลกำไรจากการจำหน่ายบ้านพักด้วยค่าใช้จ่ายต่าง ๆ โดยที่คิดกำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายบ้านประมาณ 25 - 30 % ของราคาขายบ้านและการดำเนินการโครงการนั้นได้พยายามจัดให้ค่าใช้จ่ายประจำต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นค่อนข้างต่ำ ในด้านการก่อสร้างนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อยหลายรายซึ่งเสนอราคาต่ำสุดเป็นผู้ดำเนินการโดยคิดรวมทั้งค่าแรงงาน และวัสดุก่อสร้าง ในกรณีที่วัสดุก่อสร้างมีราคาเพิ่มขึ้นผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อยเป็นผู้รับภาระทางหุ้นส่วนจำกัดกิตติภูมิก่อสร้างจะส่งสถาปนิกและผู้ควบคุมงานมาดูแลการก่อสร้างเป็นครั้งคราว ในด้านการจำหน่ายนั้น บ้านในโครงการมีจำนวนประมาณ 60 หน่วย ในระยะแรกของโครงการนี้บ้านที่จัดสรรมี 2 แบบ เป็นบ้านเดี่ยวสองชั้นบนพื้นที่ขนาด 100 ตารางวา แต่ในระยะหลังของโครงการก็มีการจัดสรรบ้านเพิ่มขึ้นอีก 1 แบบเป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียวบนพื้นที่ขนาด 60 ตารางวา ซึ่งคาดว่าบ้านแบบที่เพิ่มขึ้นนี้ตรงตามความต้องการของตลาดมากกว่า ราคาบ้านและที่ดินที่จำหน่ายเป็นดังนี้¹

¹ สัมภาษณ์ นายนิตย วัจวิวัฒน์ , ผู้ลงทุนในโครงการหมู่บ้านระมิงค์นิเวศน์ , 6 ตุลาคม 2522

ราคาบ้าน

โครงการหมู่บ้านระมิงค์นิเวศน์

เลขบ้าน	ราคา
1	389,000
2	330,000
3	261,000
4	187,000

ราคาจำหน่ายเมื่อเดือนตุลาคม 2522

ราคาจำหน่ายที่ดินเมื่อเดือนตุลาคม 2522 ตารางวาละ 2,100 บาท เมื่อเริ่มโครงการที่ดินจำหน่ายราคาตารางวาละ 1,300 บาท ราคาที่ดินเพิ่มขึ้นดังนี้

เดือนปี	ราคาที่ดิน/ตารางวา
ก.ย. 2519	1,300
ธ.ค. 2520	1,500
มี.ค. 2521	1,700
มี.ค. 2522	1,900
มี.ย. 2522	2,100

ข. แหล่งเงินทุนและการหมุนเวียนของเงินทุน

เนื่องจากเป็นโครงการลงทุนร่วมระหว่างผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินและหุ้นส่วนจำกัดกิติภูมิก่อสร้าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่ดินดังกล่าวนี้เป็นที่ดินที่ผู้มีกรรมสิทธิ์ได้มาจากการรับมรดก ดังนั้นจึงไม่ต้องใช้เงินทุนในการซื้อที่ดิน เงินทุนที่ใช้จึงใช้ในการพัฒนาที่ดิน การจัดทำระบบสาธารณูปโภคและระบบสาธารณูปการ รวมทั้งการก่อสร้างบ้าน ซึ่งใช้เงินเบิกเกินบัญชีจากธนาคารประมาณห้าล้านบาท นอกจากนี้เงินทุนหมุนเวียนส่วนหนึ่งได้มาจากเงินมัดจำค่าบ้านและที่ดินที่ผู้เช่าซื้อจ่ายชำระในวันที่ตกลงทำสัญญา¹

ค. สถานการณ์ด้านการตลาด ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ

ผู้วิจัยมีความคิดว่าสถานการณ์ด้านการตลาดของโครงการหมู่บ้านระมิงค์นิเวศน์อยู่ในเกณฑ์ปานกลางค่อนข้างดี การที่เป็นเช่นนี้เพราะในระยะแรกเริ่มโครงการเมื่อเดือนกันยายน 2519 การแข่งขันในตลาดมีไม่มาก และที่ตั้งของโครงการนี้อยู่ในเมืองรวมทั้งราคาที่ดินที่กำหนดขายไม่สูงนักเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการอื่นที่อยู่ในเมืองเช่นกัน อย่างไรก็ตามในระยะปัจจุบันสถานการณ์ด้านการตลาดอยู่ในเกณฑ์ไม่ดี แม้ว่ากิจการจะจัดสรรบ้านเดี่ยวขึ้นเดี่ยวราคา 187,000 บาท บนพื้นที่ขนาด 60 ตารางวา ราคา 126,000 บาทรวมเป็นเงิน 313,000 บาท แต่ที่กำหนดได้ไม่กี่ซึ่งคุณสมบัติ วังวิวัฒน์ ผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินของโครงการนี้มีความคิดเห็นว่าการจัดสรรบ้านและที่ดินในจังหวัดเชียงใหม่ใกล้จะอิ่มตัว

ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ มีดังต่อไปนี้

1. ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้นมากและรวดเร็ว ราคาจำหน่ายบ้านและที่ดินจึงสูงขึ้น แต่อำนาจซื้อของประชากรทั่วไปลดลงเนื่องจากค่าครองชีพมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาก แต่รายได้

¹ เรื่องเดียวกัน

ของประชากรโดยทั่วไปเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย

2. คุณนิศย์ วังวิวัฒน์ ได้แสดงความคิดเห็นว่ากฎหมายการจัดสรรบ้านและที่ดิน ไม่เหมาะสมกับสภาพที่เป็นจริง เช่นการกำหนดขนาดความกว้างของถนนไม่ต่ำกว่า 8 เมตร การจัดสรรบ้านและที่ดินตามที่กฎหมายกำหนดนั้นต้นทุนจะสูงมาก ดังนั้นกิจการจัดสรรบ้านและที่ดิน จึงมีผลก่อกวนถึงกฎหมายดังกล่าว

¹ เรื่องเดียวกัน