

โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์  
กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน



นายณรงค์ หาเรือนเงิน

สถาบันวิทยบริการ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหศาสตรมหาบัณฑิต

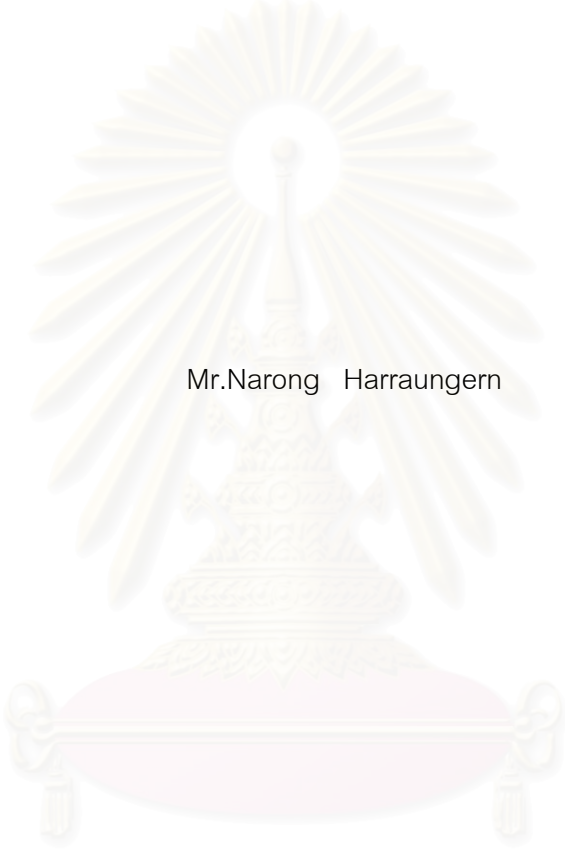
สาขาวิชาเคหการ ภาควิชาเคหการ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2550

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

HOUSING LOAN PROJECT FOR HOME CONSTRUCTION UNDER COLLABORATION OF  
GOVERNMENT HOUSING BANK AND HOME BUILDER ASSOCIATION



Mr.Narong Harraungern

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Housing Development Program in Housing

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2007

Copyright of Chulalongkorn University



ณรงค์ หาเรือนเงิน : โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่าง  
ธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน (HOUSING LOAN PROJECT  
FOR HOME CONSTRUCTION UNDER COLLABORATION OF GOVERNMENT  
HOUSING BANK AND HOME BUILDER ASSOCIATION) อ.ที่ปรึกษา :

รศ. สุปรียา นิรัญโร, อ.ที่ปรึกษาร่วม : ศาสตราจารย์ชาน กิตติ พัฒนพงศ์พิบูล, 160 หน้า

วิทยานิพนธ์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อติดตามการดำเนินงานของโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้าน "ภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน" ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในกทม.และปริมณฑล สาเหตุที่  
จำนวนการปล่อยสินเชื่อที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย และเสนอแนะแนวทางการดำเนินงานของโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมายของ  
ธนาคารฯ วิธีการวิจัย ใช้วิเคราะห์จากข้อมูลเอกสารของธนาคารฯ สอบถามกลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ไม่ได้ใช้โครงการนี้จำนวน  
359 ราย และกลุ่มที่ใช้โครงการนี้ จำนวน 28 ราย โดยการโทรศัพท์และส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์กับกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม  
ซึ่งเป็นผู้ที่ให้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคารฯ ที่ทำนิติกรรมจำนองแล้วตั้งแต่เดือนมกราคม 2548 ถึง เดือนธันวาคม 2549  
ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ สัมภาษณ์กลุ่มบริษัทรับสร้างบ้านที่สร้างบ้านให้กับลูกค้า  
ธนาคารฯตั้งแต่เดือนมกราคม 2548 ถึง เดือนธันวาคม 2549 จำนวน 9 ราย และสัมภาษณ์กลุ่มผู้บริหารที่เกี่ยวข้องกับโครงการ  
สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านของธนาคารฯ  
4 ฝ่ายงาน จำนวน 4 ราย

ผลการศึกษา สรุปได้ดังนี้

1) ขั้นตอนการให้สินเชื่อของ โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารกับสมาคมธุรกิจ  
รับสร้างบ้าน ต่างจากโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบเดิม คือ 1.1 เรื่องของการประเมินราคาอาคารและราคาอาคารที่รับเป็น  
หลักประกัน 1.2 เรื่องของการจ่ายเงินงวด และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในระหว่างการรับเงินงวดปลูกสร้าง

2) พบว่า สาเหตุผู้ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารกับสมาคมธุรกิจรับ  
สร้างบ้านมีจำนวนน้อย การปล่อยสินเชื่อไม่เป็นไปตามเป้าหมาย คือ 2.1 ผู้ส่วนใหญ่ไม่ทราบมาก่อนว่าธนาคารฯมีโครงการ  
สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารกับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ถึงร้อยละ 88.6 แต่หากทราบมาก่อน  
ก็มีผู้ต้องการจะใช้บริการโครงการนี้ถึงร้อยละ 89.7 2.2 ธนาคารฯ กับ บริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้าง  
บ้าน ยังมีการติดต่อประสานงานและร่วมมือกันน้อยมาก บริษัทรับสร้างบ้านไม่มีการแนะนำโฆษณาประชาสัมพันธ์ ให้ลูกค้าทราบ  
ถึงการมีบริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารกับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน 2.3 การติด  
ต่อขอสินเชื่อกับธนาคารฯ มีความยุ่งยากกว่าธนาคารพาณิชย์อื่น บริษัทรับสร้างบ้านจึงไม่แนะนำลูกค้าให้ใช้บริการสินเชื่อของ  
ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ข้อเสนอแนะ แนวทางการปรับปรุงการดำเนินงานโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่าง  
ธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน มีดังนี้

- 1. เสนอให้ธนาคารฯ เร่งทำการติดต่อขอร่วมมือกับบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านให้มีการ  
ประชาสัมพันธ์ตามช่องทางโฆษณาให้กับประชาชนทั่วไปได้ทราบ ถึงโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือ  
ระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ให้มากขึ้นและเป็นไปอย่างต่อเนื่อง
- 2. เสนอให้ธนาคารฯจัดตั้งหน่วยงานที่เป็นผู้ประสานงานกับบริษัทรับสร้างบ้านโดยเฉพาะ เพื่ออำนวยความสะดวก และ  
เป็นไปอย่างรวดเร็ว ในการติดต่อประสานงานการขอสินเชื่อให้กับลูกค้าของบริษัทรับสร้างบ้าน
- 3. การตั้งเป้าสินเชื่อของธนาคารฯที่ 2,500 ล้านบาทต่อปี นั้นเป็นการตั้งเป้าหมายที่สูงเกินไปควรมีการสำรวจตลาดก่อน

ภาควิชา.....เคหการ.....ลายมือชื่อนิสิต *P-mike jr*  
สาขาวิชา.....เคหการ.....ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา *Sam*  
ปีการศึกษา.....2550.....ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม *sh*



# # 4974259425 : MAJOR HOUSING

KEY WORD : HOUSING LOAN PROJECT / HOME CONSTRUCTION / UNDER  
COLLABORATION / GOVERNMENT HOUSING BANK AND HOME BUILDER  
ASSOCIATION.

NARONG HARRAUNGERN : HOUSING LOAN PROJECT FOR  
HOME CONSTRUCTION UNDER COLLABORATION OF GOVERNMENT  
HOUSING BANK AND HOME BUILDER ASSOCIATION. THESIS ADVISOR :  
ASSOC. PROF. SUPREECHA HIRUNRO, THESIS CO-ADVISOR :  
DISTINGUISHED SCHOLAR KITTI PATPONGPIBUL, 160 pp.

The purposes of this study are to follow up the operation of housing loan projects for home construction in collaboration with the Government Housing Bank and the Home Builder's Association and to suggest better ways for the bank to achieve its goals. The research was conducted by reviewing the bank's documents, interviewing 359 subjects who did not participate in this project and 28 subjects who did participate in this project by telephoning them and mailing them a questionnaire. Both groups of subjects applied for a housing construction loan and mortgaged their collateral in Bangkok, Nontaburi, Patumtani and Samut Prakarn from January 2005 to December 2006. Nine house construction companies which built houses for the bank's customers during the same period and four related administrators from four sections of the bank which are in charge of the project were also interviewed.

The results are as follows:

1) The process of approving loans for this project was different from that of existing housing loans in terms of 1.1. the appraisal of the building and the building itself being used as collateral and 1.2. the number of instalments to be paid and the interest rate during construction.

2) The number of borrowers participating in this project was smaller than expected because 2.1. 88.6% of the borrowers were not informed about this project and if they had been informed earlier, 89.7% of them would have applied for this loan. 2.2 The bank and the housing construction companies which are members of the Home Builder's Association did not cooperate well. The companies did not promote this project to their customers. And 2.3. the procedure of applying for housing loans was more complicated than that of other commercial banks. As a result, the housing construction companies did not recommend this project to their customers.

Suggestions for improving this project are as follows: 1. The bank should ask those housing construction companies to continually and actively inform the public about this project through available advertising channels. 2. The bank should set up a special unit to work jointly with the housing construction companies to facilitate the procedure of applying for housing loans. And 3. the loan target of 2,500 million baht a year is too high so the bank should survey the market first to find the appropriate level.

Department:.....Housing..... Student's signature:.....

Field of study:.....Housing..... Advisor's signature:.....

Academic year:.....2007..... Co-advisor's signature:.....

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลงได้ด้วยดี เพราะได้รับความสนับสนุนและช่วยเหลือจากท่านผู้มีพระคุณหลายท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ท่านรองศาสตราจารย์ สุปรีชา หิรัญโร อาจารย์ที่ปรึกษา ท่านศาสตราจารย์ กิตติ พัฒนพงศ์พิบูล อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม และ ท่านอาจารย์บุษรา ศรีพานิชย์ ที่ได้สละเวลาอันมีค่ายิ่งในการให้คำชี้แนะและข้อคิดเห็นต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ในการทำวิจัยด้วยดีเสมอมา นอกจากนี้ยังขอขอบพระคุณผู้ที่เอื้อเพื่อข้อมูลอันนำมาสู่ความสำเร็จในการทำวิจัยครั้งนี้อันประกอบไปด้วย ผู้บริหาร และผู้แทนทั้ง 4 ฝ่ายงานของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ผู้บริหารและผู้แทนบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านและร่วมมือกับธนาคารทั้ง 9 บริษัท และลูกค้าธนาคารที่พักอาศัยในพื้นที่ทำการศึกษาที่ได้สละเวลาอันมีค่าในการตอบแบบสอบถาม

ขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กฤษณทศพิทย พานิชภักดิ์ ประธานคณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต และ ดร.วิชัย วิรัตน์พันธ์ กรรมการสอบวิทยานิพนธ์ คุณสีบัววงศ์ สวัสดิ์ธำไพรักษ์ นักประเมินราคาหลักทรัพย์ คุณจุฑามาศ ลาวบ่อม หัวหน้างานสินเชื่อบุคคล คุณเพ็ญจิต แก้วแดง ผู้ช่วยผู้อำนวยการสำนักพระราม 9 คุณทรงเดช ดารามาศ ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายประเมินราคาหลักทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ฝ่ายสนับสนุนสินเชื่อบุคคล เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิชาการ และศูนย์ข้อมูลที่อยู่อาศัย ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ที่กรุณาให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลและคำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่อการจัดทำวิทยานิพนธ์ พี่ๆ เพื่อนๆ ร่วมชั้น C 19x เจ้าหน้าที่ประจำภาควิชาเคหการ และนางสาวสุวิภาค ไบพฤกษ์ทอง ที่ช่วยอำนวยความสะดวกในทุกๆ ด้าน ซึ่งทุกท่านล้วนเป็นส่วนสำคัญในการผลักดันให้ผู้เขียนก้าวไปสู่ความสำเร็จตามที่ได้วาดหวังไว้

สุดท้ายขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ขอขอบคุณญาติพี่น้อง คุณพิมพ์พิศ หาเรือนเงิน และเพื่อนๆ ที่ช่วยเป็นกำลังใจและกระตุ้นให้ผู้เขียนเกิดพลังและความมานะ บากบั่น จนประสบความสำเร็จ

# สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฌ
สารบัญแผนภูมิ.....	ฎ
สารบัญแผนผัง.....	ฏ
<b>บทที่ 1 บทนำ.....</b>	<b>1</b>
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	6
1.3 ขอบเขตของการวิจัย .....	6
1.4 คำจำกัดความการวิจัย.....	7
1.5 ข้อยกเว้นในการวิจัย.....	7
1.6 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	8
1.7 วิธีดำเนินการวิจัย.....	8
1.8 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	9
1.9 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	9
1.10 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ .....	9
<b>บทที่ 2 ทฤษฎี แนวคิด และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....</b>	<b>11</b>
2.1 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย.....	11
2.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการให้สินเชื่อ.....	22
2.3 การพิจารณาสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	29
2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	39
<b>บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....</b>	<b>41</b>
3.1 ขอบเขตการวิจัย.....	41
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	45
3.3 การสร้างเครื่องมือในการวิจัย.....	46
3.4 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ.....	47
3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	47
3.6 การประมวลผลข้อมูล.....	48

<b>บทที่ 4 ผลการศึกษา.....</b>	50
4.1 การนำเสนอข้อมูล.....	50
4.2 ผลการศึกษาข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง.....	51
<b>บทที่ 5 สรุปอภิปรายผลและข้อเสนอแนะ.....</b>	117
5.1 สรุปผลการศึกษา.....	119
5.2 อภิปรายผล.....	120
5.3 ข้อเสนอแนะ.....	122
5.4 ข้อคิดเห็นของผู้วิจัย.....	122
5.5 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป.....	123
รายการอ้างอิง.....	124
ภาคผนวก.....	126
ภาคผนวก ก.....	127
ภาคผนวก ข.....	132
ภาคผนวก ค.....	136
ภาคผนวก ง.....	139
ภาคผนวก จ.....	149
ภาคผนวก ฉ.....	150
ภาคผนวก ช.....	151
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	160



ตารางที่ 1.1	ยอดสร้างบ้านของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ในปี พ.ศ. 2547- พ.ศ. 2549.....	4
ตารางที่ 1.2	สัดส่วนจำนวนผู้ขอสินเชื่อ “โครงการสินเชื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน” ของธนาคารอาคารสงเคราะห์กับจำนวนยอดปลูกสร้างของบริษัทที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ในปี พ.ศ. 2548- พ.ศ.2549.....	4
ตารางที่ 1.3	แสดงสัดส่วนจำนวนผู้ขอสินเชื่อและสัดส่วนเป้าหมายของโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A กับ แบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในกทม.และปริมณฑล ปี พ.ศ. 2548 – พ.ศ. 2549.....	5
ตารางที่ 2.1	เปรียบเทียบเงื่อนไขการให้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A กับเงื่อนไขการให้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (กรณีลูกค้ารายย่อยทั่วไป).....	35
ตารางที่ 2.2	หลักเกณฑ์การพิจารณาโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน.....	38
ตารางที่ 3.1	แบบแผนการสุ่มตัวอย่าง.....	43
ตารางที่ 4.1	แสดงจำนวนผู้สร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้านและไม่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน....	52
ตารางที่ 4.2	แสดงจำนวนข้อมูลการทราบและไม่ทราบเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง บ้านแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	53
ตารางที่ 4.3	แสดงจำนวนข้อมูลการรับรู้ของผู้ที่ต้องการใช้และไม่ต้องการใช้โครงการสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	54
ตารางที่ 4.4	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	55
ตารางที่ 4.5	แสดงจำนวนด้านสถานภาพสมรสของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	56
ตารางที่ 4.6	แสดงจำนวนด้านอาชีพหลักของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	57
ตารางที่ 4.7	แสดงจำนวนด้านระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	58
ตารางที่ 4.8	แสดงจำนวนรายได้ของครอบครัวต่อเดือน.....	59
ตารางที่ 4.9	แสดงระดับราคาบ้านที่ก่อสร้าง.....	60
ตารางที่ 4.10	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบในการสร้างบ้านในกลุ่มที่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน.....	61
ตารางที่ 4.11	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบในการสร้างบ้านในกลุ่มที่ไม่ได้ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน..	62
ตารางที่ 4.12	แสดงจำนวนข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการสร้างบ้าน.....	63
ตารางที่ 4.13	แสดงจำนวนวงเงินที่ขอกู้เงินจาก ธอส. ในการสร้างบ้าน.....	65
ตารางที่ 4.14	แสดงจำนวนข้อมูลของการอนุมัติเงินกู้.....	66

ตารางที่ 4.15	แสดงข้อมูลระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติ.....	67
ตารางที่ 4.16	แสดงจำนวนการเลือกใช้บริการเงินกู้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	68
ตารางที่ 4.17	แสดงจำนวนของสาเหตุที่ไม่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B.....	69
ตารางที่ 4.18	แสดงจำนวนของปัญหาในการใช้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A.....	70
ตารางที่ 4.19	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้กับราคาบ้านที่สร้าง.....	71
ตารางที่ 4.20	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ของครอบครัวต่อการเลือกผู้สร้างบ้าน.....	72
ตารางที่ 4.21	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการอนุมัติเงินกู้กับวงเงินกู้จากธนาคาร.....	73
ตารางที่ 4.22	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างโครงการสินเชื่อปลูกสร้างกับสาเหตุที่ไม่ทราบ.....	73
ตารางที่ 4.23	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างโครงการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ A กับความต้องการ ใช้บริการโครงการสินเชื่อแบบ B.....	74
ตารางที่ 4.24	สรุปการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทั่วไป ความต้องการด้านรูปแบบ และการบริการและการรับรู้ข่าวสารของผู้ที่ต้องการใช้และไม่ต้องการใช้ โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของกลุ่มตัวอย่างโครงการสินเชื่อแบบ A..	75
ตารางที่ 4.25	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับช่วงอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	76
ตารางที่ 4.26	แสดงจำนวนด้านสถานภาพสมรสของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	77
ตารางที่ 4.27	แสดงจำนวนด้านอาชีพหลักของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	78
ตารางที่ 4.28	แสดงจำนวนด้านระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	79
ตารางที่ 4.29	แสดงจำนวนรายได้ของครอบครัวต่อเดือน.....	80
ตารางที่ 4.30	แสดงระดับราคาบ้านที่ก่อสร้าง.....	81
ตารางที่ 4.31	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบในการสร้างบ้านในกลุ่มที่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน.....	82
ตารางที่ 4.32	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับการทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการสินเชื่อ เพื่อปลูกสร้างแบบ B.....	83
ตารางที่ 4.33	แสดงแหล่งข้อมูลที่ผู้สร้างบ้านทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการ สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B.....	84
ตารางที่ 4.34	แสดงจำนวนของการกู้เงินจากธนาคารในการสร้างบ้าน.....	85
ตารางที่ 4.35	แสดงปัญหาในการใช้บริษัทรับสร้างบ้าน.....	86
ตารางที่ 4.36	แสดงจำนวนของข้อมูลเกี่ยวกับประโยชน์ของโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง บ้านแบบ B.....	87
ตารางที่ 4.37	แสดงปัญหาในการใช้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง.....	88

ตารางที่ 4.38	สรุปการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทั่วไป ความต้องการด้านรูปแบบการบริการของกลุ่มของผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B.....	89
ตารางที่ 4.39	สรุปการเปรียบเทียบการขออนุมัติเงินกู้จากการธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	90
ตารางที่ 4.40	สรุปการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับการปรับปรุงในการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง.....	90
ตารางที่ 4.41	แสดงจำนวนข้อมูลการรู้จักและไม่รู้จักเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	92
ตารางที่ 4.42	แสดงจำนวนข้อมูลการแนะนำสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคารสงเคราะห์.....	93
ตารางที่ 4.43	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับสถาบันการเงิน.....	94
ตารางที่ 4.44	แสดงจำนวนของสาเหตุที่ลูกค้าใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	95
ตารางที่ 4.45	แสดงจำนวนของสาเหตุที่ลูกค้าไม่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	96
ตารางที่ 4.46	แสดงปัญหาของบริษัทรับสร้างบ้านในการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	97
ตารางที่ 4.47	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับอายุของผู้ใช้บริการกับบริษัทรับสร้างบ้าน.....	98
ตารางที่ 4.48	แสดงจำนวนข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพหลัก.....	99
ตารางที่ 4.49	แสดงจำนวนรายได้ของครอบครัวต่อเดือน.....	100
ตารางที่ 4.50	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบบ้านที่ลูกค้าปลูกสร้าง.....	101
ตารางที่ 4.51	แสดงระดับราคาบ้านของบริษัทรับสร้างบ้าน.....	102
ตารางที่ 4.52	แสดงระดับราคาบ้านที่บริษัทรับสร้างบ้านสร้างให้กับผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B.....	103
ตารางที่ 4.53	แสดงข้อมูลระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติสำหรับธนาคารพาณิชย์อื่น.....	104
ตารางที่ 4.54	แสดงข้อมูลระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติ.....	105
ตารางที่ 4.55	แสดงการปรับปรุงการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B.....	106

แผนภูมิที่ 1.1	ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกทม. แสดงจำนวนเปรียบเทียบ ประเภทการสร้างปี 2538-2549.....	3
แผนภูมิที่ 4.1	แสดงจำนวนผู้สร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้านและไม่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน...	52
แผนภูมิที่ 4.2	แสดงจำนวนข้อมูลการทราบและไม่ทราบเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูก สร้างบ้านแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	53
แผนภูมิที่ 4.3	แสดงจำนวนของข้อมูลเกี่ยวกับการรับรู้การมีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	54
แผนภูมิที่ 4.4	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	56
แผนภูมิที่ 4.5	แสดงจำนวนด้านสถานภาพสมรสของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	57
แผนภูมิที่ 4.6	แสดงจำนวนด้านอาชีพหลักของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	58
แผนภูมิที่ 4.7	แสดงจำนวนด้านระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	59
แผนภูมิที่ 4.8	แสดงจำนวนรายได้ของครอบครัวต่อเดือน.....	60
แผนภูมิที่ 4.9	แสดงระดับราคาบ้านที่ก่อสร้าง.....	61
แผนภูมิที่ 4.10	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบในการสร้างบ้านในกลุ่มที่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน.....	62
แผนภูมิที่ 4.11	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบในการสร้างบ้านในกลุ่มที่ไม่ได้ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน.	63
แผนภูมิที่ 4.12	แสดงจำนวนข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการสร้างบ้านกับ ผู้ที่ไม่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน.....	64
แผนภูมิที่ 4.13	แสดงจำนวนของการกู้เงินจากธนาคารในการสร้างบ้าน.....	65
แผนภูมิที่ 4.14	แสดงจำนวนข้อมูลของการอนุมัติเงินกู้.....	66
แผนภูมิที่ 4.15	แสดงข้อมูลระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติ.....	67
แผนภูมิที่ 4.16	แสดงจำนวนการเลือกใช้บริการเงินกู้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	68
แผนภูมิที่ 4.17	แสดงจำนวนของสาเหตุที่ไม่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B.....	69
แผนภูมิที่ 4.18	แสดงจำนวนของปัญหาในการใช้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A.....	70
แผนภูมิที่ 4.19	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับช่วงอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	77
แผนภูมิที่ 4.20	แสดงจำนวนด้านสถานภาพสมรสของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	78
แผนภูมิที่ 4.21	แสดงจำนวนด้านอาชีพหลักของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	79
แผนภูมิที่ 4.22	แสดงจำนวนด้านระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	80
แผนภูมิที่ 4.23	แสดงจำนวนรายได้ของครอบครัวต่อเดือน.....	81
แผนภูมิที่ 4.24	แสดงระดับราคาบ้านที่ก่อสร้าง.....	82
แผนภูมิที่ 4.25	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบในการสร้างบ้านในกลุ่มที่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน.....	83

แผนภูมิที่ 4.26 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับการทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านแบบ B.....	84
แผนภูมิที่ 4.27 แสดงแหล่งข้อมูลที่ผู้สร้างบ้านทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านแบบ B.....	85
แผนภูมิที่ 4.28 แสดงจำนวนของการกู้เงินจากธนาคารในการสร้างบ้าน.....	86
แผนภูมิที่ 4.29 แสดงปัญหาในการใช้บริษัทรับสร้างบ้าน.....	87
แผนภูมิที่ 4.30 แสดงจำนวนของข้อมูลเกี่ยวกับประโยชน์ของโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านแบบ B.....	88
แผนภูมิที่ 4.31 แสดงปัญหาในการใช้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง.....	89
แผนภูมิที่ 4.32 แสดงจำนวนข้อมูลการทราบและไม่ทราบเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	92
แผนภูมิที่ 4.33 แสดงจำนวนข้อมูลการแนะนำสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคารสงเคราะห์.....	93
แผนภูมิที่ 4.34 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับสถาบันการเงิน.....	94
แผนภูมิที่ 4.35 แสดงจำนวนของสาเหตุที่ถูกค่าของบริษัทรับสร้างบ้านที่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	95
แผนภูมิที่ 4.36 แสดงจำนวนของสาเหตุที่ถูกค่าใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	96
แผนภูมิที่ 4.37 แสดงจำนวนของปัญหาในการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	97
แผนภูมิที่ 4.38 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับอายุของผู้ใช้บริการกับบริษัทรับสร้างบ้าน.....	98
แผนภูมิที่ 4.39 แสดงจำนวนข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพหลัก.....	99
แผนภูมิที่ 4.40 แสดงจำนวนรายได้ของครอบครัวต่อเดือน.....	100
แผนภูมิที่ 4.41 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบบ้านที่ถูกค่าปลูกสร้าง.....	101
แผนภูมิที่ 4.42 แสดงระดับราคาบ้านของบริษัทรับสร้างบ้าน.....	102
แผนภูมิที่ 4.43 แสดงระดับราคาบ้านที่บริษัทรับสร้างบ้านสร้างให้กับผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B.....	103
แผนภูมิที่ 4.44 แสดงข้อมูลระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติสำหรับธนาคารพาณิชย์อื่น.....	104
แผนภูมิที่ 4.45 แสดงข้อมูลระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติ.....	105
แผนภูมิที่ 4.46 แสดงการปรับปรุงการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B.....	106



	หน้า
แผนผังที่ 2.1 แสดงขั้นตอนการอำนวยความสะดวกที่อยู่อาศัยของ ฅอศ.....	36
แผนผังที่ 2.2 แสดงขั้นตอนการให้สินเชื่อปลูกสร้างบ้านของ ฅอศ.....	37
แผนผังที่ 3.1 แสดงวิธีดำเนินการวิจัย.....	49



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในช่วงเวลากว่า 10 ปีที่ผ่านมา ตลาดรับสร้างบ้านเป็นการปลูกสร้างบ้านโดยการจ้างบริษัทรับสร้างบ้าน หรือผู้รับเหมาอิสระ ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่องในทุกภาวะเศรษฐกิจ โดยเฉพาะผู้ที่ไม่มีที่ดินเป็นของตนเองอยู่แล้วและมีความต้องการที่อยู่อาศัย จึงหันมาปลูกบ้านเอง และใช้บริการกับบริษัทรับสร้างบ้านมากขึ้น จากข้อมูลจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ ที่จัดเก็บโดยศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่า ในช่วง 10 ปี ที่ผ่านมา (ปี พ.ศ. 2539 – พ.ศ. 2549) มีที่อยู่อาศัยสร้างเองในเขตกรุงเทพมหานครและ 5 จังหวัดปริมณฑล จำนวนทั้งสิ้น 273,800 หน่วย (เฉลี่ยประมาณปีละ 27,000 หน่วย)

จากสภาพเศรษฐกิจและการฟื้นตัวของของภาคอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2547 ทำให้การแข่งขันในธุรกิจรับสร้างบ้านมีการแข่งขันกันสูง ตลาดรับสร้างบ้านถือเป็นตลาดที่มีความผันผวนน้อยกว่าโครงการบ้านจัดสรรหรือโครงการอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ ผู้ประกอบการรับสร้างบ้านชั้นนำกว่า 20 บริษัทจึงได้รวมตัวก่อตั้งสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านขึ้นมา ดูแล มาตรฐาน และร่วมพัฒนาสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการธุรกิจรับสร้างบ้าน เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้บริโภค และรักษาภาพลักษณ์โดยรวมของธุรกิจ จากการรวบรวมของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน พบว่า กลุ่มผู้ใช้บริการรับสร้างบ้านส่วนใหญ่จะมีที่ดินเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองอยู่ก่อนแล้ว นอกจากนี้ ยังเป็นกลุ่มที่ได้สะสมเงินออมมาระยะเวลาหนึ่งแล้ว ทำให้มีเงินเพียงพอที่จะก่อสร้างบ้านโดยเงินทุนของตัวเอง ผู้ใช้บริการรับสร้างบ้านส่วนใหญ่ประมาณ 60% จะใช้เงินออมตัวเองทั้งหมดในการปลูกสร้างบ้านโดยไม่ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินเลย ส่วนอีก 40% จะขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ซึ่งแตกต่างจากกลุ่ม ผู้ซื้อบ้านจัดสรรซึ่งส่วนใหญ่ประมาณ 80% ของผู้ซื้อต้องขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน<sup>1</sup>

ธนาคารอาคารสงเคราะห์เป็นสถาบันการเงินของรัฐที่ให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ประชาชนชาวไทยมาอย่างต่อเนื่องและยาวนาน กว่า 50 ปีแล้ว ปัจจุบันธนาคาร เปิดให้บริการสินเชื่อสำหรับผู้ที่ต้องการซื้อบ้านทั่วไป แบ่งเป็น 5 ประเภทหลัก คือ 1) เงินกู้เพื่อซื้อที่ดินพร้อมบ้าน 2) เงินกู้เพื่อปลูกสร้าง ต่อเติม หรือซ่อมแซมบ้าน 3) เงินกู้ซื้อห้องชุด 4) เงินกู้ไถ่ถอนจำนองจาก

<sup>1</sup> พัลลภ กฤตยานวัช, “ตลาดรับสร้างบ้าน ปี 48-49,” วารสารวิชาการธนาคารอาคารสงเคราะห์ 11 (ตุลาคม-ธันวาคม 2548): 4.

สถาบันการเงินอื่น และ5) กู้เพิ่มจากบัญชีเดิม ที่อยู่ระหว่างการผ่อนชำระกับธนาคาร สำหรับ “สินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง” ซึ่งต่อไปในงานวิจัยนี้จะเรียกว่า “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ A” เป็นสินเชื่อประเภทหนึ่งที่ธนาคารได้ให้ความสำคัญมาโดยตลอด เนื่องจากการปลูกสร้างบ้านจัดเป็นสินเชื่อที่มีความเสี่ยงน้อย มีการใช้ที่ดินค้ำประกัน และจ่ายเงินงวดจริงตามเงื่อนไขงานเท่านั้น ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้เกือบทั้งหมดจะเป็นลูกค้าชั้นดี เนื่องจากมักจะมีการสะสมเงินออมมาในระดับหนึ่ง และมีวินัยในการเก็บออมสูงกว่าประชาชนทั่วไป และสร้างบ้านเพื่ออยู่อาศัยจริงทั้งสิ้น ไม่มุ่งหวังเก็งกำไร โดยเปิดโอกาสให้ประชาชนทั่วไปที่มีที่ดินอยู่แล้วสามารถมาขอสินเชื่อกับธนาคารได้ ซึ่งปรากฏว่ามีประชาชนได้ให้ความสนใจใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างบ้านของธนาคารเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตามที่ผ่านมาธนาคารมีข้อจำกัดเรื่องระเบียบข้อบังคับ ที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า อาทิ การแบ่งจ่ายเงินงวดที่ธนาคารเป็นผู้กำหนด จะจ่ายเงินงวดเมื่อมีผลงานการก่อสร้างแล้วไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของผลงานการก่อสร้างทั้งหมด และจะต้องมีการตรวจผลการก่อสร้างทุกงวด ทำให้ติดขัดการเบิกจ่ายเงินที่ไม่ตรงตามสัญญาของบริษัทรับสร้างบ้าน<sup>2</sup>

ธนาคารจึงได้มีโครงการสำหรับผู้ที่ต้องการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างประเภทนี้ขึ้นมาอีก 1 โครงการ คือ “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน” ซึ่งต่อไปในการวิจัยนี้จะเรียกว่า “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B” โดยได้เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่วันที่ 19 มกราคม พ.ศ. 2548 ซึ่งเป็นความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ธนาคารจึงให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าของบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ที่เข้าโครงการกับธนาคาร (18 บริษัท) โดยลูกค้าจะได้รับเงินงวดแรกในวันทำนิติกรรมตามสัญญา ไม่เกินร้อยละ 15 ของวงเงินกู้(แต่ไม่เกินร้อยละ 50 ของราคาประเมินที่ดิน) โดยไม่ต้องมีผลงานการก่อสร้างหรือมีผลงานการก่อสร้างไม่ถึงร้อยละ 20 ส่วนที่เหลือจ่ายตามงวดงานสัญญากับบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกของสมาคมรับสร้างบ้าน คิดอัตราดอกเบี้ยลอยตัวหรือคงที่ตามประกาศธนาคาร จะต่างจาก “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A” คือ ลูกค้ารับเงินงวดแรกได้ ผลงานการก่อสร้างต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20 (แต่ไม่เกินร้อยละ 50 ของราคาประเมินที่ดิน) หากผลงานการก่อสร้างไม่ถึงร้อยละ 20 แต่ต้องการรับเงินงวดแรก จะคิดอัตราดอกเบี้ยลอยตัวหรือคงที่ของธนาคาร บวกร้อยละ 0.50 และปรับอัตราดอกเบี้ยเป็นอัตราดอกเบี้ยปกติเมื่อผู้กู้รับเงินค่าก่อสร้างงวดสุดท้ายแล้ว

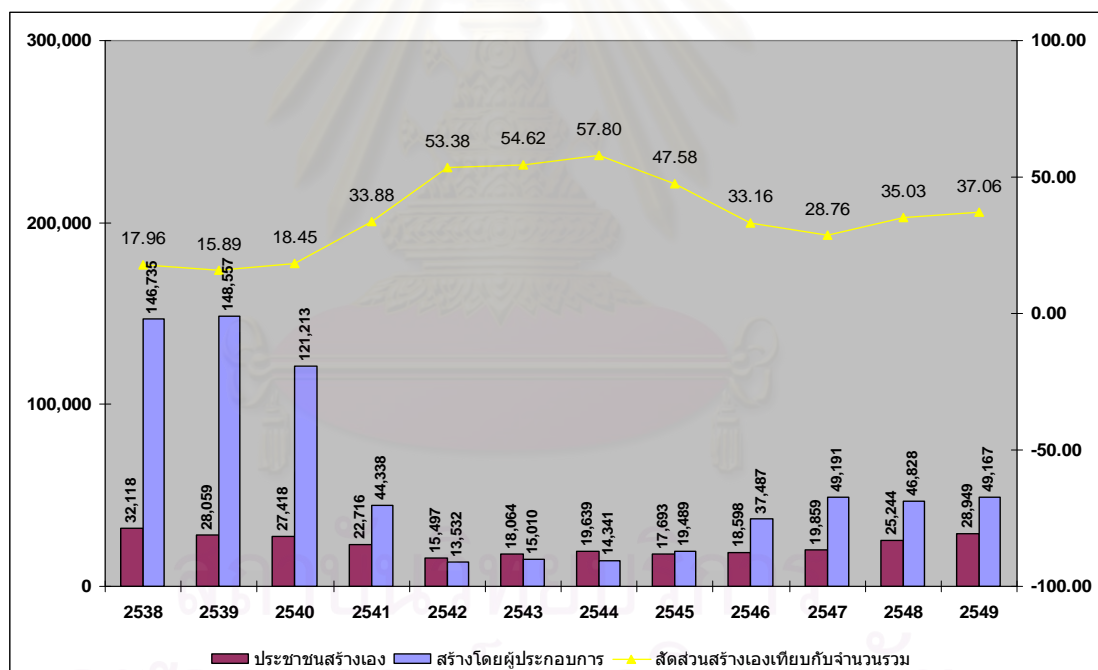
จากการศึกษาในเบื้องต้นพบว่า ภาพโดยรวมของตลาดรับสร้างบ้านในช่วงปี พ.ศ. 2548 – พ.ศ.2549 มีปริมาณเพิ่มมากขึ้นคือในปี พ.ศ. 2548 มีบ้านก่อสร้างเองมีจำนวน 25,244 หน่วย และในปี พ.ศ. 2549 มีบ้านก่อสร้างเองมีจำนวน 28,949 หน่วย เพิ่มขึ้น 3,705 หน่วย สัดส่วน

<sup>2</sup> พัลลภ กฤตยานวัช, “ตลาดรับสร้างบ้าน ปี 48-49,” วารสารวิชาการธนาคารอาคารสงเคราะห์ 11 (ตุลาคม-ธันวาคม 2548): 14.

บ้านก่อสร้างเองเทียบกับจำนวนรวมในปี พ.ศ.2548 จะอยู่ที่ร้อยละ 35.03 และในปี พ.ศ. 2549 อยู่ที่ร้อยละ 37.06 เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.03 (รายละเอียดตามแผนภูมิที่ 1.1) ยอดสร้างบ้านของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านในปี พ.ศ. 2548 จำนวน 1,161 หน่วย มูลค่า 3,837 ล้านบาท และในปี พ.ศ. 2549 จำนวน 1,185 หน่วย มูลค่า 3,913 ล้านบาท (รายละเอียดตามตารางที่ 1.1) ธนาคาร คิดว่าจะดึงลูกค้ากลุ่มนี้มาใช้บริการสินเชื่อกับธนาคารและได้คาดเป้าสินเชื่อของโครงการนี้ไว้ปีละ 2,500 ล้านบาท<sup>3</sup> แต่จากข้อมูลของธนาคาร มูลค่าสินเชื่อของโครงการสินเชื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านนั้น คิดเป็นสัดส่วนต่อภาพรวมของมูลค่าการก่อสร้างของสมาคมธุรกิจ รับสร้างบ้าน ในปี พ.ศ.2548 เพียงร้อยละ 0.57 และในปี พ.ศ. 2549 ร้อยละ 0.89 (ตามตารางที่ 1.2)

แผนภูมิที่ 1.1 : ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกทม.-ปริมณฑล แสดงจำนวนเปรียบเทียบประเภทการสร้างปี 2538-2549

จำนวนหน่วย



หมายเหตุ : ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน หมายถึง จำนวนที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างเสร็จไม่ต่ำกว่า 70% และนำมาขอเลขหมายประจำบ้านที่สำนักงานเขตจากกทม. เทศบาล และสำนักงานจังหวัดในปริมณฑล ทั้งที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการ (จัดสรรและอาคารชุด) และประชาชนสร้างเอง

ที่มา : สำนักงานเขตในกรุงเทพมหานคร เทศบาลและสำนักงานจังหวัดในปริมณฑล กรมการปกครอง, กรมที่ดิน

รวบรวมโดย : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (มกราคม, พ.ศ. 2550)

<sup>3</sup> ฝ่ายประเมินราคาหลักทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, "เอกสารรายงานการขออนุมัติดำเนินการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง"

13 มกราคม 2548 (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

ตารางที่ 1.1 : ยอดสร้างบ้านของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ในปี พ.ศ. 2547- พ.ศ. 2549

ยอดสร้างบ้าน					
ปี 2547		ปี 2548		ปี 2549	
จำนวน หลัง	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวนหลัง	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวนหลัง	มูลค่า (ล้านบาท)
1,173	3,170	1,167	3,837	1,185	3,913

รวบรวมโดย: ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ (มกราคม.พ.ศ.2550)

ตารางที่ 1.2 : สัดส่วนจำนวนผู้ขอสินเชื่อ “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B” ของธนาคารอาคารสงเคราะห์กับจำนวนยอดปลูกสร้างของบริษัทที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ในปี พ.ศ. 2548- พ.ศ.2549

	ปี 2548 (ล้านบาท)	ปี 2549 (ล้านบาท)
จำนวนมูลค่าสินเชื่อ”โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B” ของ ธอส.	22.2	35.2
มูลค่าการก่อสร้างบ้านสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน	3,837	3,913
คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ	0.57	0.89

รวบรวมโดย: ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ (มกราคม. พ.ศ.2550)

ข้อมูลสถิติการให้สินเชื่อใน “โครงการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B” ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้ดำเนินการมาเป็นระยะเวลากว่า 2 ปี แล้ว ตั้งแต่ เดือนมกราคม พ.ศ. 2548 - เดือนธันวาคม พ.ศ. 2549 สามารถสรุปยอดยื่นขอสินเชื่อเฉพาะในกรุงเทพฯ และสาขา กทม.และปริมณฑล มีจำนวนทั้งสิ้น 28 ราย มูลค่าสินเชื่อเป็นเงิน 57.4 ล้านบาท ซึ่งมีจำนวนผู้ใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างแบบนี้้น้อยมากและมูลค่าสินเชื่อที่ได้ต่ำกว่าเป้าสินเชื่อที่คาดไว้มาก มีผู้ใช้บริการสินเชื่อคิดเป็นสัดส่วนเพียงประมาณร้อยละ 0.62 มูลค่าสินเชื่อคิดเป็นอัตราส่วนต่อเป้าสินเชื่อเพียงร้อยละ 0.88 ในปี พ.ศ. 2548 และผู้ใช้บริการสินเชื่อคิดเป็นสัดส่วนเพียงประมาณร้อยละ 0.73 และมีมูลค่าสินเชื่อคิดเป็นสัดส่วนต่อเป้าสินเชื่อเพียงร้อยละ 1.40 ในปี พ.ศ. 2549 เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนผู้ใช้บริการ “โครงการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ A” ของธนาคาร ในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล (รายละเอียดตามตารางที่ 1.3)



ตารางที่ 1.3 : แสดงสัดส่วนจำนวนผู้ขอสินเชื่อและสัดส่วนเป้าหมายของโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A กับ แบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในกทม.และปริมณฑล ปี พ.ศ. 2548 – พ.ศ. 2549

รายการ	โครงการ สินเชื่อแบบ	โครงการ สินเชื่อแบบ
2548 - เป้าหมาย/ล้านบาท	-	2,500
- ปล่อยจริง/ล้านบาท	2,393	22.2
- สัดส่วนสินเชื่อปล่อยจริง/เป้าหมาย	-	0.88%
จำนวนราย	1,928	12
สัดส่วนผู้มาใช้สินเชื่อ		0.62%
2549 - เป้าหมาย/ล้านบาท	-	2,500
- ปล่อยจริง/ล้านบาท	1,544	35.2
- สัดส่วนสินเชื่อปล่อยจริง/เป้าหมาย	-	1.40%
จำนวนราย	2,185	16
สัดส่วนผู้มาใช้สินเชื่อ		0.73%

ที่มา : ฝ่ายประเมินราคาหลักทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ประเด็นที่น่าสนใจควรศึกษา คือ มีสาเหตุมาจากอะไรจึงมีจำนวนผู้ที่ใช้สินเชื่อ “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B” มีจำนวนน้อยมาก เมื่อเปรียบเทียบกับ “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A” ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในกทม.และปริมณฑล ผู้วิจัยจึงทำการศึกษาเฉพาะผู้ที่ยื่นขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างทั้ง 2 แบบ และมีการทำนิติกรรมในส่วน of สำนักงานใหญ่ และสาขากรุงเทพฯ ปริมณฑล โดยผู้วิจัยได้ใช้พื้นที่ และวัตถุประสงค์ ในการยื่นกู้เป็นเกณฑ์ ในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง ทั้งนี้ เพื่อต้องการติดตามการดำเนินการของ โครงการฯ ดังกล่าว เพื่อหาสาเหตุที่จำนวนการปล่อยสินเชื่อไม่เป็นไปตามเป้าหมายของธนาคารฯและเสนอแนวทางการดำเนินงานของโครงการฯ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการวางแผนงานให้กับ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ หน่วยงานภาครัฐ และเอกชนที่เกี่ยวข้องต่อไป

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อติดตามการดำเนินงาน “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน” และหาสาเหตุที่จำนวนการปล่อยสินเชื่อที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในกทม.และปริมณฑล
2. เสนอแนะแนวทางการดำเนินงาน “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน” ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ใน กทม.และปริมณฑล

## 1.3 ขอบเขตของการวิจัย

### 1.3.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา

- 1.3.1.1 ศึกษาทฤษฎี แนวคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 1.3.1.2 ศึกษาเกี่ยวกับสภาพลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม และความต้องการของลูกค้าในเรื่องการเลือกใช้บริการ “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A” และ “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B” ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ เฉพาะลูกค้าที่ทำนิติกรรมกับธนาคาร ใน กทม.และปริมณฑล ตั้งแต่พ.ศ.2548-พ.ศ.2549 เนื่องจากการเข้าถึงข้อมูล ที่มีการจัดเก็บบันทึกของธนาคารฯ

### 1.3.1.3 ศึกษา กระบวนการให้สินเชื่อปลูกสร้างของธนาคารอาคารสงเคราะห์

### 1.3.2 ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ครั้งนี้มี 4 กลุ่ม คือ

- 1.3.2.1 ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ใน กทม. และปริมณฑล ที่ยื่นขอสินเชื่อ และมีการทำนิติกรรม ประเภทวัตถุประสงค์การกู้เพื่อปลูกสร้าง เฉพาะบ้านเดี่ยว “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A” ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างจากประชากร ปี 2548-2549

- 1.3.2.2 ลูกค้าของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ใน กทม. และปริมณฑล ที่ยื่นขอสินเชื่อและมีการทำนิติกรรม ใน “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B” ในปี พ.ศ. 2548-2549

- 1.3.2.3 ผู้บริหารบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างจาก บริษัทที่รับสร้างบ้านให้กับลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ ใน “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B” ปี พ.ศ. 2548-2549 มีจำนวน 9 บริษัท

- 1.3.2.4 ผู้บริหาร พนักงาน ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ที่เกี่ยวข้องจำนวนทั้งสิ้น 4 ฝ่ายงาน

### 1.3.3 ขอบเขตด้านระยะเวลาที่ศึกษา

- ระยะเวลาการขอสินเชื่อ โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และ แบบ B เริ่มตั้งแต่เดือน มกราคม พ.ศ.2548 – ธันวาคม พ.ศ.2549 เนื่องจากการเข้าถึงข้อมูลตามบันทึกของธนาคารอาคารสงเคราะห์

## 1.4 คำจำกัดความของคำศัพท์ที่ใช้ในการวิจัย

1.4.1 โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง คือการให้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านเฉพาะบ้านเดียวกับประชาชนทั่วไปใน กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งเป็นการปลูกสร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้านที่ไม่ได้เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ซึ่งในงานวิจัยนี้จะเรียกว่า “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A”

1.4.2 โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน คือการให้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านเฉพาะบ้านเดียวกับประชาชนทั่วไปใน กรุงเทพมหานครและปริมณฑล เป็นสินเชื่อของธนาคารอาคาร-สงเคราะห์ เป็นความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ซึ่งเป็นการปลูกสร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ซึ่งในงานวิจัยนี้จะเรียกว่า “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B”

1.4.3 ธอส. หมายถึง ธนาคารอาคารสงเคราะห์

1.4.4 ลูกค้า หมายถึง ประชากรใน กรุงเทพมหานคร นนทบุรี สมุทรปราการ และปทุมธานี ที่ยื่นขอสินเชื่อและมีการทำนิติกรรม ประเภทวัตถุประสงค์การกู้เพื่อปลูกสร้าง เฉพาะบ้านเดี่ยวของธนาคารอาคารสงเคราะห์

1.4.5 กทม.และปริมณฑล หมายถึง จังหวัดกรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ

1.4.6 บริษัทรับสร้างบ้าน คือกลุ่มบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน และสร้างบ้านให้กับผู้ใช้ “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B” เฉพาะบ้านเดี่ยวของธนาคารอาคารสงเคราะห์ระหว่างเดือน มกราคม พ.ศ.2548 – ธันวาคม พ.ศ.2549

## 1.5 ข้อจำกัดในการวิจัย

1.5.1 วิทยานิพนธ์เรื่องนี้มีข้อจำกัด ในเรื่องประชากรที่ทำการศึกษา กล่าวคือ การวิจัยครั้งนี้จะกำหนดจำนวนประชากรจากผู้ขอสินเชื่อปลูกสร้างบ้านของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ใน

เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เฉพาะในปีพ.ศ. 2548- พ.ศ.2549 เนื่องจากการเข้าถึงข้อมูลตามบันทึกทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

1.5.2 การสอบถามกลุ่มตัวอย่าง จะทำโดยการส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ตอบรับ และการสอบถามทางโทรศัพท์ เนื่องจากเวลาในการดำเนินการวิจัยมีอย่างจำกัด

## 1.6 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.6.1 กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างจากผู้ที่ยื่นกู้และมีการทำนิติกรรมใน “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A” ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ ระหว่าง เดือนมกราคม พ.ศ.2548 – ธันวาคม พ.ศ.2549 = 3,472 ราย ตามวิธีของ Yamane ที่ขอบเขตความเชื่อมั่น 95% โดยมีความผิดพลาดแม่นยำ  $\pm 5\%$  ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างโดยใช้พื้นที่จังหวัด และวัตถุประสงค์การขอสินเชื่อเป็นเกณฑ์ในการสุ่มได้กลุ่มตัวอย่าง 359 ตัวอย่าง

1.6.2 กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ยื่นกู้และมีการทำนิติกรรมใน “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B” ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ ทั้งหมดจำนวน 28 ตัวอย่าง

1.6.3 กลุ่มตัวอย่างผู้บริหารบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน และสร้างบ้านให้กับผู้ใช้ “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B” เฉพาะบ้านเดี่ยว ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ จำนวน 9 ตัวอย่าง

1.6.4 กลุ่มตัวอย่างผู้แทนฝ่ายงานของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่เกี่ยวข้อง จำนวน 4 ตัวอย่าง

## 1.7 วิธีดำเนินการวิจัย

1.7.1 สัมภาษณ์เบื้องต้น

1.7.1.1 ข้อมูลทุติยภูมิ

1.7.1.1.1 ทฤษฎี แนวคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1.7.1.1.2 สถิติการให้สินเชื่อ โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และแบบ B จากธนาคารอาคารสงเคราะห์

1.7.1.1.3 ข้อมูลประวัติลูกค้าและรายละเอียดการขอสินเชื่อ โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และ แบบ B จากธนาคารอาคารสงเคราะห์

1.7.1.1.4 กระบวนการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์  
ในโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และ แบบ B

#### 1.7.1.2 ข้อมูลปฐมภูมิ

1.7.1.2.1 จากการสอบถามกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ยื่นกู้และมีการทำนิติกรรมใน  
โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในพื้นที่  
กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ

1.7.1.2.2 จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้บริหารบริษัทรับสร้างบ้านที่  
เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน และสร้างบ้านให้กับผู้ใช้ “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง  
แบบ B” เฉพาะบ้านเดี่ยว ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

1.7.1.2.3 จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้บริหาร ฝ่ายงาน ของธนาคาร  
อาคารสงเคราะห์

### 1.8 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1.8.1 ใช้ข้อมูลเอกสารจากแฟ้มข้อมูล และข้อมูลจากระบบอิเล็กทรอนิกส์ ของธนาคาร  
อาคารสงเคราะห์

1.8.2 แบบสอบถามกลุ่มตัวอย่าง

1.8.3 แบบสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง

### 1.9 การวิเคราะห์ข้อมูล

1.9.1 การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิธีวิเคราะห์ทางสถิติโดยโปรแกรม SPSS

1.9.2 การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างในประเด็น อุปสรรค ปัญหา  
การใช้ และการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

### 1.10 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.10.1 ได้ทราบข้อมูลลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม และความต้องการของลูกค้าใน  
เรื่องการขอสินเชื่อ “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคาร  
สงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน” ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในกรุงเทพมหานครและ  
ปริมณฑล



1.10.2 ได้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับการให้บริการ “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้าน ภายใต้วรรวมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน” ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

1.10.3 ใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนการให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ และหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องต่อไป

1.10.4 ใช้เป็นข้อมูลศึกษาหามาตรการในการช่วยส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้ที่ต้องการขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านของตนเอง ได้ขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้ง่ายขึ้น และเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศอีกทางหนึ่ง



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 2

### ทฤษฎี แนวคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน” ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อติดตามการดำเนินงาน และหาสาเหตุที่จำนวนการปล่อยสินเชื่อโครงการนี้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ว่ามีเหตุปัจจัยใดที่ทำให้ผู้ที่ขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างไม่ใช้บริการ หรือใช้บริการโครงการนี้น้อยมาก และวัตถุประสงค์อีกข้อหนึ่ง ก็คือ เพื่อเสนอแนะแนวทางปรับปรุงการดำเนินงานของโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมาย ดังนั้น ในบทนี้ผู้วิจัยได้ค้นคว้า รวบรวม เนื้อหาแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดของการศึกษาเพื่อนำมาประมวลเป็นข้อมูลพื้นฐาน แนวทางการศึกษา และเพื่อเป็นข้อมูลในการสรุปผลการวิจัยอย่างเป็นระบบ แบ่งรายละเอียดได้ 4 ส่วน ดังนี้

#### 2.1 แนวคิด ที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย

##### 2.1.1 แนวคิดเกี่ยวกับความต้องการและกำลังซื้อที่อยู่อาศัย<sup>4</sup>

###### 2.1.1.1 ความต้องการที่อยู่อาศัย

ความต้องการที่อยู่อาศัย ที่มีการกล่าวถึงโดยทั่วไป สามารถแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะได้แก่

2.1.1.1.1 ความจำเป็นในการมีที่อยู่อาศัย (Housing Need) มนุษย์ทุกคนมีความจำเป็นที่จะต้องมที่อยู่อาศัย (Housing Need) เนื่องจากที่อยู่อาศัยถือเป็นปัจจัยดีของชีวิต มนุษย์ทุกคนเกิดมาแล้วต้องแสวงหาที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะที่อยู่อาศัยนั้นจะมีคุณภาพต่ำเพียงใด หรือตนจะเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยนั้น หรือไม่ก็ตาม

2.1.1.1.2 ความอยากได้หรือความต้องการมีที่อยู่อาศัย (Housing Want) เมื่อมนุษย์ทุกคนต่างมีความจำเป็นในการได้รับการสนองตอบในการมีที่อยู่อาศัย ดังนั้นจึงต่างก็อยากได้หรือต้องการมีที่อยู่อาศัย ไม่มีที่สิ้นสุด แม้บุคคลที่มีที่อยู่อาศัยแล้ว แต่ไม่ได้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง ก็จะดิ้นรนเพื่อให้ได้ที่อยู่อาศัยเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง ส่วนผู้ที่มีอยู่อาศัยเป็นของตนเองแล้ว ก็ยังมีความใฝ่ฝันที่จะมีที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพดีขึ้นไปอีกตามลำดับ

<sup>4</sup> วิจิต แซ่ว่อง, “การประเมินผลโครงการบ้านธอส. เพื่อคนไทยของธนาคารอาคารสงเคราะห์,” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546), หน้า 20-22.

2.1.1.1.3 ความต้องการซื้อหาที่อยู่อาศัยที่มีอำนาจซื้อ (Housing Demand) ความอยากได้บ้าน หรือความใฝ่ฝันที่จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนั้น จะเป็นจริงได้ก็ต่อเมื่อบุคคลนั้นมีเงินพอที่จะซื้อได้ (affordability) หากไม่มีเงินเพียงพอ ความใฝ่ฝันนั้นก็จะเป็นเพียงความต้องการ ไม่ใช่ความต้องการที่มีอำนาจซื้อ ดังนั้น “ความต้องการซื้อหาที่อยู่อาศัย หรือ Housing Demand” จะหมายถึง “ความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีอำนาจซื้อ” หรือ “ความต้องการซื้อหาบ้าน”

#### 2.1.1.2 เหตุผลที่ประชาชนต้องการซื้อที่อยู่อาศัย

ประชาชนต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ด้วยเหตุผลที่แตกต่างกันหลายประการ ซึ่งอาจจำแนกได้ ดังนี้

2.1.1.2.1 ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยความจำเป็นหลัก ได้แก่ การซื้อหาที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง ทั้งนี้ เพื่อการอยู่อาศัยของตนเองและครอบครัว ส่วนใหญ่การซื้อประเภทนี้ มักจะเป็นการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นบ้านหลังแรก ตามกำลังเงินที่มีอยู่

2.1.1.2.2 ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยซื้อด้วยเหตุจูงใจพิเศษ ได้แก่ การซื้อเพื่ออยู่อาศัยและพักผ่อนชั่วคราว การซื้อเพื่อการรับรองแขกและญาติมิตร การซื้อเพื่อลงทุนหรือหารายได้ในอนาคต เป็นต้น

2.1.1.2.3 การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเลื่อนขั้นที่อยู่อาศัย (เลื่อนคุณภาพชีวิต) ได้แก่ การเปลี่ยนจากห้องชุด เป็นทาวน์เฮ้าส์ เป็นบ้านเดี่ยว และเป็นคฤหาสน์ ในที่สุด

#### 2.1.1.3 กำลังซื้อที่อยู่อาศัย<sup>5</sup> (Purchasing Power)

กำลังซื้อที่อยู่อาศัย หรือความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย จะขึ้นอยู่กับรายได้ของประชาชนโดยตรง อย่างไรก็ตามกำลังซื้อ มิได้หมายความว่า ผู้ซื้อจะต้องมีเงินสดที่จะซื้อตามราคาที่เสนอขาย แต่หมายถึงการที่ผู้ซื้อจะมีเงินออมหรือเงินเก็บสะสมจำนวนหนึ่งประมาณ 20-30% ของราคาซื้อขาย และสามารถจะกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินประมาณ 70-80% หรือบางแห่งอาจให้กู้ได้ถึง 100% นอกจากนี้ ผู้กู้จะต้องมี “รายได้ต่อเดือน” จำนวนมากเพียงพอในการผ่อนชำระหนี้เงินกู้ในแต่ละเดือนตลอดระยะเวลาที่กู้ยืมประมาณ 20-30 ปี ด้วย

โดยทั่วไปสถาบันการเงินจะกำหนดวงเงินให้กู้โดยพิจารณาจากรายได้ต่อเดือนของผู้กู้ โดยมักจะให้กู้ในวงเงินประมาณ 15-30 เท่าของรายได้ ซึ่งจะพิจารณาตามลักษณะอาชีพของผู้กู้ หากผู้กู้มีรายได้เป็นเงินเดือนประจำที่แน่นอน เช่น เป็นข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ หรือพนักงานบริษัทเอกชน สถาบันการเงินอาจให้กู้ได้ถึง 30 - 65 เท่า แต่หากประกอบอาชีพอิสระ

<sup>5</sup> วิจิต แซ่ว่อง, “การประเมินผลโครงการบ้านธอส. เพื่อคนไทยของธนาคารอาคารสงเคราะห์,” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเคหกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546), หน้า 20-22.

ที่มีรายได้ไม่แน่นอน เช่น ขับแท็กซี่ ขายอาหารตามรถเข็น ฯลฯ สถาบันการเงินอาจให้กู้ได้ไม่เกิน 20 เท่าของรายได้เฉลี่ยต่อเดือนหักค่าใช้จ่ายแล้วเท่านั้น

## 2.1.2 แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย<sup>6</sup>

### 2.1.2.1 พฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย

ในการพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยในลักษณะที่เป็นเหตุและผลนั้น ต้องใช้ความพยายามในการหาเหตุที่เกี่ยวข้องกับลักษณะเฉพาะตัวของแต่ละบุคคล และสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปที่ทำให้คนเลือกที่อยู่อาศัย (Rossi, 1995 (อ้างถึงในศุภวัฒน์ บางขวด, 2546)) ได้ทำการศึกษาด้านจิตวิทยาสังคมเรื่องการย้ายถิ่นพบว่า มีสาเหตุต่างๆที่ผลักดันให้ครอบครัวเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ได้แก่

1. ความรู้สึกอึดอัดในครัวเรือน(ความหนาแน่นของจำนวนผู้อยู่อาศัยร่วมกัน)
2. ปัญหากับผู้ให้เช่า ในกรณีที่เป็นบ้านเช่า
3. สภาพของชุมชนที่อยู่อาศัย

ซึ่งข้อสรุปทางด้านจิตวิทยาสังคมนับว่าเป็นสิ่งสำคัญ เพราะสามารถจำแนกชนิดสาเหตุที่เป็นตัวกระตุ้นทำให้เกิดความคิดที่จะย้ายที่อยู่อาศัยได้

### 2.1.3 แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยพื้นฐานในการเลือกที่อยู่อาศัย<sup>7</sup>

Brain J.L Berry & Frank E.Horton มีแนวความคิดว่า ปัจจัยพื้นฐานในการเลือกที่อยู่อาศัย คือ ราคาหรือค่าเช่าของที่พักอาศัย ชนิดของที่พักอาศัย และที่ตั้งของที่พักอาศัย ซึ่งรวมถึงสภาพแวดล้อมของชุมชนและที่ตั้งของแหล่งงาน

แนวความคิดนี้ได้อธิบายถึงความสัมพันธ์ และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่พักอาศัยของแต่ละบุคคล เช่น จำนวนเงินที่บุคคลพอใจจะจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัยนั้น ขึ้นอยู่กับระดับรายได้ ถ้าบุคคลมีรายได้เพิ่มขึ้นก็ยินดีที่จะจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น และยังคงขึ้นอยู่กับสถานภาพสมรส ขนาดของครอบครัว วิถีทางดำเนินชีวิต ซึ่งจะมีผลต่อชนิดของชุมชนที่ต้องการอยู่และสถานที่ทำงาน รวมถึงระยะทางในการเดินทางจากบ้านไปยังสถานที่ทำงาน

### 2.1.4 แนวทางการออกแบบและก่อสร้างบ้านบนที่ดินของตนเอง<sup>8</sup>

<sup>6</sup> ธัญญพงศ์ พลธานี, "การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้ระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546), หน้า 12-13.

<sup>7</sup> วิจิต แซ่ว่อง, "การประเมินผลโครงการบ้านธอส. เพื่อคนไทยของธนาคารอาคารสงเคราะห์," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546), หน้า 23-24.

<sup>8</sup> สยามคณกรกิจรับสร้างบ้าน, "แนวทางการออกแบบและก่อสร้างบ้านบนที่ดินของตนเอง," เอกสารทางวิชาการ ฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

โครงการอสังหาริมทรัพย์รูปแบบต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นอาคารชุดหรือบ้านจัดสรรมากมาย ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากสภาพเศรษฐกิจที่ดีวันดีคืนและ การสนับสนุนจากนโยบายของรัฐ เช่น การงดเว้นค่าธรรมเนียม การโอน การลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อการซื้อบ้าน สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้เป็นสัญญาณแสดงให้เห็นว่า ความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคเริ่มจะกลับมา และมีแนวโน้มว่าจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ทุกอย่างย่อมมีสองด้านเสมอ แม้ว่าจะมีโครงการหมู่บ้านจัดสรรมากมายสักเท่าใด แต่ความต้องการของคนเราก็ใช้ว่าจะเหมือนกันไปทุกคน บางคนไม่ชอบแบบบ้านของหมู่บ้านจัดสรร บางคนไม่ชอบทำเล บางคนเบื่อกับการที่ต้องอยู่กับบ้านที่หน้าตาเหมือนกันหมดเรียงรายกัน นั่นเป็นเหตุผลที่ทำให้ผู้บริโภคจำนวนหนึ่งเลือกที่จะ “ปลูกบ้านเอง” บนที่ดินของตนเอง

สิ่งที่ผู้อยากมีบ้านจะต้องคำนึงถึงในการปลูกบ้านของตัวเอง ได้แก่ เรื่องที่ดินงบประมาณ การเลือกแบบบ้าน หาคนสร้างบ้าน เรื่อยไปจนการหาคนช่วยจัดสวนและตกแต่งภายใน ขั้นตอนต่าง ๆ เหล่านี้อาจดูเหมือนเรื่องน่าสนุก แต่ในขณะเดียวกันก็อาจกลายเป็นเรื่องยุ่งยากให้แก่เจ้าของบ้านได้เช่นกัน การมีคู่มือหรือผู้ช่วยที่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับบ้านอย่างแท้จริง จึงเป็นสิ่งจำเป็นในการสร้างบ้านดี ๆ สักหลัง

#### 2.1.4.1 ที่ดิน

เมื่อคิดที่จะปลูกบ้านเอง สิ่งแรกที่ต้องคำนึงถึงก็คือ “ที่ดิน” ที่ดินสำหรับการปลูกสร้างบ้าน อาจมี 2 ลักษณะ คือที่ดินที่มีอยู่เดิมจากมรดกตกทอด และที่ดินที่ซื้อเก็บไว้หรือกำลังจะหาซื้อเอาไว้ในครอบครอง ที่ดินลักษณะที่เป็นมรดกตกทอด คงไม่สามารถเลือกได้ว่าต้องการที่ดินรูปร่างแบบไหน มีน้ำ มีสาธารณูปโภคเข้าถึงหรือไม่ แต่ถ้าเป็นที่ดินที่จะซื้อไว้สำหรับสร้างบ้านนั้น ก็ควรจะต้องมีความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการพิจารณาการเลือกซื้อที่ดินไว้ ถึงแม้จะมีบริษัทจัดหาที่ดินต่าง ๆ หลายบริษัทให้เลือกใช้บริการแล้วก็ตาม

#### 2.1.4.2 ทำเลที่ตั้ง

พฤติกรรมและความเคยชินเป็นสิ่งที่กำหนดทำเลที่อยู่อาศัยของคน ผู้ที่เคยอยู่อาศัยในย่านใด ก็มักจะไม่นิยมย้ายไปอยู่อาศัยในย่านอื่น ๆ ที่ตนเองไม่คุ้นเคย ทำให้การเลือกทำเลเพื่อจะสร้างบ้านของแต่ละคนขึ้นอยู่กับความเคยชินเป็นหลัก

#### 2.1.4.3 ขนาดและรูปร่างที่ดิน ระดับของที่ดิน

สิ่งต่อมาที่ควรพิจารณาคือ ตัวที่ดิน ได้แก่ ลักษณะกายภาพของที่ดิน ทั้งขนาด รูปร่าง ระดับของที่ดิน สิ่งเหล่านี้มีความสำคัญมากในการก่อสร้างบ้าน ความกว้างและความยาวของที่ดินจะมีผลต่อแบบบ้านที่จะสร้าง เช่น ที่ดินมีลักษณะเป็นเส้นกวยเตี๋ยวน้ำแคบแต่ลึก จะไม่เหมาะแก่การสร้างบ้าน แบบบ้านส่วนใหญ่จะเหมาะสมกับที่ดินหน้ากว้าง เนื่องจาก



ที่ดินหน้าแคบจะมีปัญหาในเรื่องเทศบัญญัติเกี่ยวกับระยะร่นด้านข้าง (set back) จะทำให้บ้านแคบมากกว่าเดิม ที่ดินหน้ากว้างอย่างน้อย 12 เมตรขึ้นไปจะเหมาะสมกับการซื้อไว้สำหรับสร้างบ้านเป็นอย่างมาก

ระดับที่ดิน ควรจะเป็นที่สูง หรืออย่างน้อยสูงกว่าระดับถนนในบริเวณนั้น เพื่อป้องกันปัญหาน้ำท่วมในหน้าฝน ถ้าเกิดที่ดินนั้นมีระดับต่ำก็ควรถมดินเพิ่ม แต่ต้องตรวจสอบสภาพความพร้อมของที่ดินที่จะถม และเมื่อถมแล้วก็สามารถก่อสร้างได้เลย ไม่จำเป็นต้องรอให้ดินทรุดตัว การต้องรอให้ดินทรุดตัวก่อนแล้วค่อยสร้างบ้านเป็นความเข้าใจที่ผิด ความจริงแล้วการสร้างบ้านเป็นการสร้างอยู่บนเสาเข็มที่ตอกลงไปในพื้นที่ดินหรือชั้นดินแข็งที่ลึกลงไป 16-21 เมตร ไม่ได้สร้างบนที่ดินที่ถมเอาไว้ ดังนั้นจึงสามารถสร้างบ้านได้ โดยไม่ต้องกังวล

#### 2.1.4.4 การเข้าถึง

ในการพิจารณาเลือกซื้อที่ดิน สิ่งที่ไม่ควรมองข้ามเพราะจะช่วยลดค่าใช้จ่ายได้อีกทางหนึ่งก็คือ การเข้าถึงที่ดินที่มีการเข้าออกสะดวก และมีขนาดใหญ่พอที่จะให้รถขนวัสดุก่อสร้างเข้าไปได้ จะช่วยประหยัดค่าขนส่งวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้างได้เป็นอย่างดี ถ้าถนนเล็กเกินไป เมื่อรถที่บรรทุกวัสดุก่อสร้างขนาดใหญ่เข้าไม่ได้ ก็ต้องเปลี่ยนเป็นรถขนาดเล็ก ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น รวมถึงความสะดวกของเวลาเข้า-ออกในอนาคต นอกจากนั้นแล้วควรตรวจสอบว่าทางเข้า-ออกนั้นเป็นที่สาธารณะจริงหรือไม่ เพื่อป้องกันปัญหาการถูกหลอกซื้อที่ตาบอด

#### 2.1.4.5 สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

ในการเลือกซื้อที่ดินสำหรับปลูกบ้านนั้น ที่ดินที่เลือกซื้อควรมีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการครบถ้วน ทั้งไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้สามารถตรวจสอบได้โดยการสอบถามจากเพื่อนบ้านข้างเคียง หรือสอบถามจากการไฟฟ้าและการประปาในเขตพื้นที่ และควรเลือกบริเวณที่มีท่อน้ำประปาและสายไฟฟ้าผ่านใกล้ที่ดินมากที่สุด เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการขอต่อไฟฟ้าและน้ำประปา

#### 2.1.4.6 สภาพแวดล้อม

สภาพแวดล้อมที่อยู่รอบบ้านเป็นสิ่งที่จะต้องอยู่ด้วยไปนานเท่ากับบ้าน จึงจำเป็นที่จะต้องพิจารณาถึงสภาพสิ่งแวดล้อมรวมทั้งองค์ประกอบรอบที่ดินผืนนั้น เช่น ถ้าเกิดที่ดินไม่มีเพื่อนบ้านที่อยู่ติดกัน เป็นที่ดินโดด ก็ควรจะระมัดระวังเรื่องขโมย หรือถ้าข้างที่ดินมีบ้านสร้างอยู่แล้วก็ควรระวังเรื่องระดับที่ดินของเพื่อนบ้านที่อยู่สูงกว่า เพราะอาจทำให้เกิดปัญหาน้ำท่วมได้ อีกเรื่องที่สำคัญคือ ถ้าบริเวณโดยรอบที่ดินมีการสร้างบ้านอยู่แล้ว ต้องใช้เสาเข็มแบบเจาะ ซึ่งมีค่าใช้จ่ายแพงกว่าเสาเข็มแบบตอก แต่ก็จะปลอดภัยสำหรับบ้านที่อยู่ติดกับที่ดินที่จะมีการก่อสร้าง ที่อาจจะเกิดปัญหาน้ำข้างเคียงรั่วเนื่องจากการตอกเสาเข็ม แต่เสาเข็มแบบเจาะ

นี้จะมีราคาแพงต่างกับเสาเข็มแบบตอกประมาณ 50-60 เปอร์เซ็นต์ เรื่องของอาหารการกิน และสุขภาพก็สำคัญไม่แพ้กัน คือ ความสะดวกในการจับจ่ายใช้สอย ควรดูว่าบริเวณนั้นมีตลาดสด ร้านค้าหรือห้างสรรพสินค้าหรือไม่ รวมทั้งหากเกิดการเจ็บไข้ได้ป่วย มีโรงพยาบาลหรือคลินิกที่ใกล้เคียงอยู่บริเวณใด

#### 2.1.4.7 งบประมาณ

งบประมาณเป็นเรื่องสำคัญอีกเรื่องหนึ่ง ที่ต้องนำมาพิจารณาหากคิดจะสร้างบ้านเอง เพราะบ้านที่กำลังจะสร้างนั้น ไม่ได้มีราคาบอกไว้ตายตัวเหมือนกับหมู่บ้านจัดสรร ดังนั้น การวางแผนเรื่องงบประมาณก็เป็นสิ่งที่จะช่วยให้สามารถรู้คร่าว ๆ เกี่ยวกับรายจ่ายที่จะเกิดขึ้นในอนาคต แต่ก็ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าราคาบ้านจะเท่ากับราคาที่ประมาณไว้เสมอ

โดยทั่วไป การจะรู้ว่างบประมาณในการสร้างบ้านจะประมาณเท่าใด ขึ้นตอนในการดำเนินการอาจจะไม่แตกต่างกันมากนัก สรุปได้ 2 แนวทางดังนี้

2.1.4.7.1 รู้งบประมาณ คือเตรียมงบประมาณสำหรับการก่อสร้างไว้แล้วว่าไม่เกินเท่าไร จากนั้นทำการปรึกษากับสถาปนิกว่า จะสร้างบ้านได้กี่ตารางเมตร แบบบ้านเป็นแบบไหน จะออกแบบอย่างไรให้ตรงกับความต้องการ

2.1.4.7.2 กำหนดพื้นที่ของบ้าน คำนวณกับราคาค่าก่อสร้างที่คิดเป็นตารางเมตร ยกตัวอย่างเช่น ต้องการบ้านขนาด 200 ตารางเมตร ค่าก่อสร้างตารางเมตรละ 15,000 บาท จะได้ว่าเฉพาะราคาค่าก่อสร้างของบ้านหลังนี้ประมาณ 3 ล้านบาท (ไม่รวมค่าตกแต่ง ค่าจัดสวน) เป็นต้น และต้องหาเงินมาเพิ่มอีกเท่าไร ถึงจะได้บ้านขนาด 200 ตารางเมตรอย่างที่ต้องการ

นอกจากการประเมินราคาบ้านยังมีเรื่องที่ต้องคำนึงถึงได้แก่ เรื่องรั้ว การถมดิน การจัดสวน และการตกแต่งภายใน ซึ่งจะไม่รวมกับราคาค่าก่อสร้าง ส่วนเหล่านี้เป็นหน้าที่ของผู้สร้างบ้านเองว่าจะเลือกแบบไหน จัดสวนอย่างไร ตกแต่งภายในแบบบิวท์อินหรือไม่ ซึ่งควรที่จะกำหนดรูปแบบตั้งแต่ต้น เนื่องจากในขั้นตอนการกู้เงินกับสถาบันการเงิน ผู้ขอู้จะได้ยื่นเรื่องขอู้ครั้งเดียว ในปัจจุบันนี้สถาบันการเงินต่าง ๆ มีบริการด้านสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านให้กับผู้บริโภคที่เน้นการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่คิดจะใช้บริการกับบริษัทรับสร้างบ้านที่มีข้อตกลงกับธนาคารบางแห่งไว้ จะได้รับสิทธิพิเศษแตกต่างจากลูกค้าทั่วไป ไม่ว่าจะเป็นความเร็วในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อสำหรับการซื้อที่ดิน การก่อสร้าง การตกแต่งบ้าน รั้ว การถมดิน รวมทั้งอัตราดอกเบี้ย ระยะเวลากู้ อัตราผ่อนชำระที่กำหนดในเงื่อนไขพิเศษ ซึ่งจะทำให้ไม่ต้องเป็นกังวลกับเรื่องของงบประมาณอีกต่อไป

#### 2.1.4.8 หาเงินสร้างบ้าน

สินเชื่อเพื่ออยู่อาศัย หรือที่เรียกว่าสินเชื่อเคหะ เป็นสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย โดยมีที่อยู่อาศัยนั้นเป็นหลักประกันจำนองให้แก่ผู้ให้กู้ สินเชื่อเคหะเป็นสินเชื่อที่มีความเสี่ยงค่อนข้างต่ำต่อผู้ให้กู้ เพราะเป็นสินเชื่อที่มีหลักประกันเป็นอสังหาริมทรัพย์ ไม่สูญหายและไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้

องค์ประกอบพื้นฐานของสินเชื่อในการกู้ยืมทั่วไป ได้แก่ เงินดาวน์ เงินต้น ระยะเวลากู้ยืม และอัตราดอกเบี้ยที่แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ อัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว และอัตราดอกเบี้ยแบบตายตัว ซึ่งจะแตกต่างกันออกไปในสถาบันการเงินแต่ละแห่ง

จุดเด่นของสินเชื่อเคหะนี้ อยู่ที่อัตราดอกเบี้ยที่ค่อนข้างต่ำ มีตารางการผ่อนชำระที่แน่นอน และมีระยะเวลาการผ่อนชำระที่ยาว ตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป ส่วนข้อด้อยก็คือต้องใช้บ้านที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันและมีค่าใช้จ่ายในการกู้ยืมตอนทำสัญญา

ในการพิจารณาการอนุมัติสินเชื่อ สถาบันการเงินจะดูศักยภาพในการผ่อนชำระเงินของผู้กู้จากภาระหนี้สินที่มีอยู่ และจำนวนเงินสดที่เตรียมไว้ใช้ในการซื้อบ้านใหม่ รวมทั้งประวัติการกู้ยืม ความมั่นคงของงานที่ทำ อายุงาน ซึ่งจะเป็นข้อมูลในการประมาณวงเงินสินเชื่อให้กับผู้กู้

โดยทั่วไป การเปรียบเทียบสินเชื่อของสถาบันการเงินแต่ละแห่งจะดูที่อัตราดอกเบี้ยว่าที่ใดถูกหรือแพงกว่า นอกจากนั้น องค์ประกอบที่ต้องคำนึงถึงคือ ค่าจัดการสินเชื่อซึ่งมักจะตรงกันข้ามกับอัตราดอกเบี้ยเสมอ เรียกว่า ถ้าอัตราดอกเบี้ยต่ำ ค่าจัดการสินเชื่อจะสูง แต่ถ้าอัตราดอกเบี้ยสูง ค่าจัดการสินเชื่อจะต่ำ

ไม่ว่าจะเลือกกู้จากโครงการสินเชื่อใดก็ตาม หากมีระยะเวลามากกว่า 3 ปีขึ้นไป ค่าใช้จ่ายหลักในการกู้ยืม คือ ดอกเบี้ย ไม่ใช่ค่าวงวดรายเดือน หากเลือกสินเชื่อที่มีระยะเวลาการผ่อนชำระยาวเพื่อทำให้ค่าวงวดลดลง มิได้หมายความว่ากู้ได้ถูกลง แต่ค่าวงวดที่ต่ำลงเป็นผลมาจากการยืดระยะเวลาการผ่อนชำระออกไปเท่านั้น แต่โดยในภาพรวมแล้ว ค่าใช้จ่ายในการกู้จะสูงขึ้น เพราะผู้กู้จะต้องแบกภาระค่าดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาที่ยาวขึ้น

วิธีการลดค่าใช้จ่ายการกู้สินเชื่อ คือ การเลือกโครงการที่มีอัตราดอกเบี้ยและค่าจัดการสินเชื่อที่ต่ำที่สุด พยายามกู้เงินให้น้อยที่สุด รีบผ่อนชำระให้เร็วที่สุด เพียงเท่านั้นก็สามารถมีบ้านได้ตั้งใจฝันโดยไม่ต้องเดือนร้อนเงินในกระเป๋าจนเกินไป

#### 2.1.4.9 เลือกคนสร้างบ้าน

การสร้างบ้านเป็นเรื่องยุ่งยาก ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการหาผู้รับเหมา การหาคนคุมงาน การเลือกวัสดุ หรือการซื้อวัสดุ จนทำให้ผู้สร้างบ้านบางรายเช็ดขยาดกับการสร้างบ้านทั้ง ๆ ที่ในความเป็นจริง ธุรกิจบริการรับสร้างบ้านแบบครบวงจรก็มีมานานแล้ว เพียงแต่อาจจะ

ยังไม่เป็นที่รู้จักกันในวงกว้าง หรือรู้สึกว่าการแบบนี้ต้องมีราคาแพงกว่าผู้รับเหมาทั่ว ๆ ไป

โดยปกติสามารถแบ่งประเภทของบริการรับสร้างบ้านได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ ดังนี้

2.1.4.9.1 บริษัทรับสร้างบ้านที่มีบริการครบวงจร ทั้งการออกแบบ การควบคุมงานก่อสร้าง การควบคุมคนงาน การเลือกซื้อวัสดุ มีสถาปนิก วิศวกร โฟร์แมน ผู้ควบคุมการก่อสร้าง ควบคุมดูแลตั้งแต่การตอกเสาเข็ม ตรวจสอบการรับน้ำหนัก การก่ออิฐ ฉาบปูน งานสถาปัตยกรรมความสวยงาม ซึ่งบริการต่าง ๆ เหล่านี้จะมีรวมอยู่ในบริการของบริษัทรับสร้างบ้าน ซึ่งจะรับประกันได้ว่า บ้านจะเสร็จสมบูรณ์ มีความสวยงาม มั่นคง และอยู่ในงบประมาณที่ตั้งไว้ ไม่สร้างปัญหาให้ในภายหลัง

2.1.4.9.2 ผู้รับเหมารายย่อย เริ่มต้นต้องหาผู้รับเหมาตามแบบบ้านที่จะสร้าง เพื่อเสนอราคาการก่อสร้าง อาจจะใช้ผู้รับเหมาถึง 3 หรือ 4 ราย เพื่อดูผลงานที่ผ่านมา พร้อมกับเลือกผู้รับเหมาที่เสนอราคาที่น่าพอใจที่สุด จากนั้นก็ตกลงทำสัญญาก่อสร้าง โดยที่เจ้าของบ้านอาจจะต้องไปจ้างผู้คุมงานมาคุมผู้รับเหมาอีกทอดหนึ่งเพื่อให้ทำงานตามแบบหรือตามกำหนดเวลา

สิ่งที่ทำให้เกิดปัญหามากที่สุดสำหรับเจ้าของบ้าน คือ การที่ต้องประสานงานกับหลาย ๆ ฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ตั้งแต่ผู้รับเหมา สถาปนิก วิศวกร ผู้คุมงาน รวมไปถึงการซื้อวัสดุ ไม่ว่าจะเป็นกระเบื้องปูพื้น วัสดุอุปกรณ์ตกแต่งต่าง ๆ ซึ่งเป็นเรื่องที่น่าปวดหัวพอสมควร บางครั้งทำให้ผู้ที่สร้างบ้านประสบกับปัญหาในการประสานงานจนทำให้งานล่าช้า และงบประมาณบานปลาย

ดังนั้นในการเลือกคนสร้างบ้าน จึงควรมีปัจจัยประกอบการพิจารณาตัดสินใจ ดังนี้

- 1) ราคาเหมาะสม ไม่สูงหรือต่ำเกินไป
- 2) ความน่าเชื่อถือ อาจจะเป็นผู้ที่เคยรับสร้างบ้านให้ญาติพี่น้องมาแล้ว ไม่ทิ้งงานกลางคัน
- 3) ประสบการณ์ในการทำงาน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญ หากเกิดปัญหาเฉพาะหน้าในการก่อสร้าง

#### 2.1.4.10 การให้บริการของบริษัทรับสร้างบ้าน

2.1.4.10.1 บริการช่วยออกแบบ หลายคนอยากมีบ้านในฝันที่จินตนาการตามใจชอบ หรือบ้านที่เกิดจากการผสมผสานจากบ้านของคนอื่นที่ได้พบเจอ เช่น ชอบหลังคาบ้านหลังนี้ ชอบห้องน้ำบ้านนั้น แล้วนำมาประยุกต์ใช้กับบ้านตนเอง แต่ไม่รู้จะผสมผสานให้เข้ากันได้อย่างไร นั่นคือ หน้าทีของสถาปนิก เพื่อที่จะดึงความต้องการของเจ้าของบ้านออกมาเป็นแบบบ้านที่เหมาะสม การที่ต้องใช้สถาปนิกผู้ชำนาญ เคยสร้างบ้านจริง เนื่องจาก

จะสามารถรู้ปัญหาและข้อจำกัดต่าง ๆ และรู้วิธีแก้ไขสภาพหน้างานเป็นอย่างดี ทำให้มั่นใจว่า จะได้บ้านที่มีคุณภาพ

2.1.4.10.2 บริการเลือกวัสดุ จำนวนชนิดของวัสดุก่อสร้างในทุกวันนี้ มีอยู่มากมายให้เลือกใช้ และทุกอย่างก็มีข้อดีข้อเสียแตกต่างกันไป ดังนั้นทีมงานของบริษัทรับสร้างบ้านที่มีความเชี่ยวชาญในการสร้างบ้านจะช่วยเลือกวัสดุที่เหมาะสมกับรูปแบบสไตล์บ้าน และเหมาะสมกับประโยชน์การใช้สอย ด้วยประสบการณ์ในการทำงานมายาวนาน จะเป็นเครื่องรับประกันว่าบ้านที่จะก่อสร้างขึ้นได้ใช้วัสดุที่เหมาะสมที่สุดและคุ้มค่างบเงินที่จ่ายไป

2.1.4.10.3 บริการติดต่อประสานงานและขออนุญาตราชการ การขออนุญาตกับทางราชการค่อนข้างมีความยุ่งยากซับซ้อน แต่ทางบริษัทรับสร้างบ้านก็มีบริการขออนุญาต โดยมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายประสานงานคอยช่วยเหลือ เพียงแต่เจ้าของบ้านจัดเตรียมเอกสารที่จำเป็นรอไว้ บริษัทรับสร้างบ้านก็จะประสานเรื่องการขอใช้ไฟฟ้าและน้ำประปาให้โดยเจ้าของบ้านไม่ต้องดำเนินการเอง

2.1.4.10.4 บริการควบคุมมาตรฐานและราคาของวัสดุ ให้เป็นหน้าที่ของบริษัทรับสร้างบ้านดูแลเรื่องคุณภาพและราคาของวัสดุ วัสดุก่อสร้างในปัจจุบันมีมากมายตลอดจนคุณภาพและมาตรฐานก็แตกต่างกันออกไป บริษัทรับสร้างบ้านมีฝ่ายจัดซื้อที่ชำนาญสามารถรับรองได้ว่าบ้านจะถูกก่อสร้างและตกแต่งด้วยวัสดุที่มีมาตรฐานและราคายุติธรรม

2.1.4.10.5 บริการคัดเลือกช่างและผู้รับเหมา ปัญหาผู้รับเหมาและช่างก่อสร้างจะหมดไป หากใช้บริการบริษัทรับสร้างบ้าน เพราะบริษัทรับสร้างบ้านมีการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความรับผิดชอบและช่างผู้ที่มีความชำนาญงานอย่างแท้จริง นอกจากนี้ยังมีบริการรับประกันผลงานระบบการจัดการ การประมาณราคาพัฒนาและให้ความรู้ทางด้านเทคนิคและวัสดุก่อสร้างแบบใหม่กับช่างก่อสร้างด้วย

2.1.4.10.6 บริการควบคุมงานก่อสร้าง บ้านที่สมบุรณ์แบบนั้นต้องมาจากการก่อสร้างที่ไม่มีข้อผิดพลาด ซึ่งวิศวกรและไฟร์แมนจากบริษัทรับสร้างบ้านจะเป็นผู้ที่คอยสอดส่องดูแลการก่อสร้างให้เป็นไปตามแบบ หากเจอปัญหาผิดพลาดจากสภาพหน้างานก่อสร้าง จะได้สามารถช่วยแก้ไขได้ทันที ให้บ้านที่จะก่อสร้างเป็นบ้านที่สมบุรณ์แบบอย่างแท้จริง

2.1.4.10.7 บริการรับผิดชอบและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการสร้างบ้าน หากการก่อสร้างเกิดความผิดพลาดทำให้งบประมาณบานปลาย เนื่องจากปัญหาที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น น้ำมันขึ้นราคา วัสดุขึ้นราคา คนงานไม่เพียงพอ บริษัทรับสร้างบ้านมีการรับประกันผลงานและช่วยแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อให้บ้านของคุณเสร็จตรงตามกำหนดและอยู่ในงบประมาณที่เหมาะสม



2.1.4.10.8 บริการประกันราคาการก่อสร้าง ไม่ว่าน้ำมันจะขึ้น วัสดุ ราคาแพง แต่หากก่อสร้างบ้านกับบริษัทรับสร้างบ้านก็หมดกังวลเรื่องงบประมาณสร้างบ้านจะบานปลาย เพราะบริษัทรับสร้างบ้านยังคงให้บริการด้วยราคาค่าก่อสร้างเดิมที่ทำสัญญากันไว้

#### 2.1.5 การวิเคราะห์อุปสงค์ที่อยู่อาศัย<sup>9</sup>

ในทางเศรษฐศาสตร์ปัจจัยกำหนดความต้องการที่อยู่อาศัยนั้น มักจะได้รับอิทธิพลจากตัวแปรสำคัญ 2 ตัว คือ ราคาเปรียบเทียบและรายได้แท้จริง โดยจะแยกพิจารณาจากผู้ซื้อเป็น 2 กลุ่ม คือ พฤติกรรมของกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยระดับรายได้สูง ซึ่งพบว่า รายได้ไม่ได้เป็นตัวกำหนดความต้องการ แต่หากเป็นคุณภาพบ้าน รูปแบบ ตลอดจนความน่าเชื่อถือของโครงการที่อยู่อาศัยมากกว่า ขณะที่ราคามีความสำคัญต่อการตัดสินใจในลำดับรองลงมา ในทางตรงกันข้ามตัวกำหนดรายได้จะมีอิทธิพลสูงกว่าราคา ในกลุ่มผู้ซื้อที่มีรายได้น้อย (ประศาสน์ ตั้งมติธรรม, 2533 : 80 – 83)

ปัจจัยที่กำหนดความต้องการที่อยู่อาศัยนอกเหนือจากราคาและรายได้ดังกล่าวข้างต้นประกอบด้วย

2.1.5.1 สินเชื่อที่อยู่อาศัย ทุกครัวเรือนปรารถนาเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย แต่มีงบประมาณจำกัด ขณะที่ที่อยู่อาศัยเป็นสินค้าราคาสูง ปัญหาการเงินจึงเป็นเงื่อนไขหลักในการซื้อที่อยู่อาศัย เพราะฉะนั้นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยกระตุ้นการขยายตัวของอุตสาหกรรมที่อยู่อาศัย คือ การอุดหนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินในด้านการให้กู้เพื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นแรงจูงใจให้แก่ผู้ซื้อให้เข้ามาสู่ตลาดที่อยู่อาศัยด้วยวิธีการซื้อแบบเงินผ่อนรายเดือน เพราะฉะนั้นความสามารถหาได้ของสินเชื่อจะกระทบความต้องการที่อยู่อาศัย

2.1.5.2 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยจะกระทบต่ออำนาจซื้อของประชากร โดยที่การเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 จะทำให้จำนวนเงินผ่อนต่องวดเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 5 ในภาวะเศรษฐกิจมีสภาพคล่องทางการเงินสูง อัตราดอกเบี้ยจะต่ำ หรือถ้าสถาบันการเงินเพิ่มระยะเวลาผ่อนชำระเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยให้ยาวนานขึ้น ก็จะทำให้ภาระในการซื้อต่ำลง ส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยแท้จริงสูงขึ้น ในทางตรงกันข้ามเมื่อเศรษฐกิจประสบปัญหาที่วิกฤตการณ์ทางการเงิน อัตราดอกเบี้ยสูงขึ้น หรือการลดระยะเวลาผ่อนชำระให้สั้นลง ก็จะทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยลดลง เนื่องจากผู้ซื้อจะชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยออกไปก่อน โดยกำหนดให้เงื่อนไขอื่นคงที่

<sup>9</sup> วิชิต แซ่ว่อง, “การประเมินผลโครงการบ้านรอส. เพื่อคนไทยของธนาคารอาคารสงเคราะห์,” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546), หน้า 21-23.

2.1.5.3 นโยบายของรัฐบาล ความเพียงพอหรือความชบเซาของตลาดที่อยู่อาศัยมักจะขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐเป็นสำคัญ เช่นเดียวกับตลาดสินค้าอื่นๆ จึงนับว่านโยบายของรัฐเป็นปัจจัยกำหนดความต้องการที่อยู่อาศัยด้วย

2.1.5.4 การเปลี่ยนแปลงด้านประชากร ที่สำคัญได้แก่ จำนวนประชากร โครงสร้างอายุ สถานภาพสมรส และจำนวนสมาชิกต่อบ้าน จำนวนประชากรในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะเกิดจาก 2 ทาง คือ การเพิ่มขึ้นโดยธรรมชาติและการอพยพย้ายถิ่นของแรงงานเข้าสู่เมือง ซึ่งจำนวนประชากรในประเภทหลังกับโครงสร้างอายุของประชากรที่มีอายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป และมีครอบครัวแล้ว น่าจะเป็นปัจจัยกำหนดความต้องการที่อยู่อาศัยที่สำคัญ ผลการศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยของประเทศไทยในระยะที่ผ่านมา ส่วนใหญ่มักใช้จำนวนประชากรเป็นตัวแทนการศึกษา โดยใช้จำนวนสมาชิกต่อบ้านมาเป็นฐานสำหรับการคำนวณหาความต้องการที่อยู่อาศัย

2.1.5.5 รสนิยม และทำเลที่ตั้ง รสนิยมของครัวเรือนจะมีอิทธิพลจากสภาพแวดล้อมอันเก่าก่อน โดยที่ถ้าสภาพแวดล้อมเปลี่ยนแปลง รสนิยมของเขาก็อาจเปลี่ยนแปลงได้ ผู้ซื้อไม่สามารถคาดการณ์ถึงทัศนคติของเพื่อนบ้านใหม่ได้อย่างชัดเจนจากคำโฆษณาหรือคำเชิญชวนในด้านความสะดวกสบาย การตัดสินใจของผู้ซื้อจะพิจารณาว่าราคาสมเหตุสมผลกับความความสะดวกสบายและเงื่อนไขของบ้านที่มีราคาสูงขึ้น อันเนื่องมาจากคุณภาพบ้านสูงกว่ามาตรฐาน จึงทำให้ต้นทุนสูงขึ้นหรือไม่ ตลอดจนพื้นที่ใช้สอยของบ้านก็ถือเป็นปัจจัยอันหนึ่งของรสนิยมครัวเรือน

ทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยมีผลกระทบต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ในลักษณะที่โครงการที่อยู่อาศัยที่ตั้งอยู่ในชุมชนรอบๆ เมืองใหญ่นั้น เหมาะสมสำหรับใช้เป็นที่อยู่อาศัยเนื่องจากมีความหนาแน่นน้อยกว่า มลภาวะอากาศและเสียงเป็นพิษต่ำกว่า จึงดึงดูดครัวเรือนที่ต้องการพักอาศัยในสถานที่ที่มีความสงบ ร่มรื่น แต่ในปัจจุบันปัญหาการจราจรได้เข้ามาบีบหนทางต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย เพราะเวลาที่ถูกใช้ไปในการเดินทางเป็นปัจจัยที่สำคัญที่มีผลกระทบต่อความต้องการที่อยู่อาศัย เนื่องจากต้องเสียเวลามากเพื่อที่จะเดินทางเข้ามาในเขตเมืองชั้นใน รสนิยมจึงอาจเปลี่ยนแปลงจากการทำงานที่หนึ่ง และที่อยู่แต่ละแห่งกัน มาเป็นที่เดียวกันหรืออยู่ใกล้กันมากขึ้น เพื่อประหยัดเวลาการเดินทางอันเนื่องมาจากปัญหาการจราจรที่ทวีความรุนแรงขึ้นทุกที ซึ่งยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้ นั่นคือ ในอนาคตครัวเรือนจะมีรสนิยมของการอยู่อาศัยมากขึ้น ด้วยอาคารชุดจะเป็นทางออกในการพัฒนาเมืองใหญ่ เช่น กรุงเทพมหานครในอนาคต

2.1.5.6 สภาพทางสังคมและการเมือง ผลกระทบของความเจริญจากตะวันตกได้เข้ามาบีบหนทางสำคัญต่อสังคมไทย เนื่องจากวัฒนธรรมของประเทศตะวันตกนั้น คู่สมรสใหม่มีแนวโน้มแยกออกไปอยู่เอง เนื่องจากเป็นค่านิยมของสังคม ทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยมากขึ้น

ความไม่แน่นอนของสถานการณ์ทางการเมืองของประเทศเพื่อบ้านและ  
ความไม่มีเสถียรภาพของรัฐบาลไทย ก็จะมีส่งผลกระทบต่อความต้องการที่อยู่อาศัย เพราะ  
ประชาชนจะชะลอการตัดสินใจที่จะนำเงินมาลงทุนระยะยาว เช่น การซื้อบ้าน

## 2.2 ทฤษฎีที่เกี่ยวกับกระบวนการให้สินเชื่อ

### 2.2.1 กระบวนการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย<sup>10</sup>

2.2.1.1 กระบวนการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (GHB Mortgage Lending Processes)

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ จะกำหนดเป้าหมายและนโยบายสินเชื่อที่อยู่อาศัย  
หลังจากนั้นก็จะดำเนินการแสวงหาลูกค้า วิเคราะห์สินเชื่อ อนุมัติสินเชื่อ และดำเนินการทำ  
นิติกรรมสัญญา จ่ายเงินกู้ และจัดจํานองต่อไป ตามกระบวนการที่สำคัญ ดังนี้

2.2.1.1.1 การตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย (Marketing of home loans)  
ธนาคารอาคารสงเคราะห์จะโฆษณาประชาสัมพันธ์ "บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย" ผ่านสื่อมวลชน  
และสื่อต่างๆ นอกจากนั้นจะทำการตลาดด้วยกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อจูงใจให้ลูกค้ามาขอใช้บริการเงินกู้  
กับธนาคารฯ ให้ได้ตามเป้าหมายมากที่สุด เช่นการจัดทำศูนย์ข้อมูลซื้อขายที่อยู่อาศัยผ่าน  
สื่ออินเทอร์เน็ตของธนาคาร เพื่อขยายฐานลูกค้าและการสร้างฐานลูกค้าที่กว้างขวางขึ้น การทำ  
กิจกรรมสัมพันธ์ หรือข้อตกลงความร่วมมือกับผู้ประกอบการจัดสรร บริษัทตัวแทนนายหน้า และ  
หน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน การให้บริการปรึกษาแนะนำการซื้อบ้านและการขอสินเชื่อที่  
อยู่อาศัย

2.2.1.1.2 การรับคำขอกู้ (Loan application) เมื่อลูกค้ามายื่นคำขอกู้  
ธนาคารจะจัดเจ้าหน้าที่สินเชื่อต้อนรับลูกค้าและให้บริการลูกค้า ตอบคำถามลูกค้าและให้ข้อมูล  
ข่าวสารเกี่ยวกับเงินกู้ ตรวจสอบแบบคำขอและเอกสารหลักฐานต่างๆ ให้ครบถ้วน โดยเฉพาะจะ  
ให้ความสำคัญกับหลักฐานเกี่ยวกับหลักประกัน รายได้และอาชีพการงานมากเป็นพิเศษ

2.2.1.1.3 การประเมินค่าหลักประกัน (Property valuation) เมื่อลูกค้า  
ยื่นกู้ จะมีการประเมินมูลค่าตลาดของทรัพย์สิน ที่จะนำมาจํานองเป็นหลักประกันการชำระหนี้  
(Collateral) โดยเจ้าหน้าที่ประเมินของธนาคารเองหรือของบริษัทประเมินอิสระภายนอก จากนั้น  
พนักงานสินเชื่อ (loan officer/mortgage underwriter) จะพิจารณารายงานการประเมินทั้งมูลค่า  
ประเมินและสภาพหลักประกันเพื่อพิจารณากำหนดวงเงินให้กู้ที่เหมาะสมกับความเสี่ยงตาม

<sup>10</sup> พัลลภ กฤตยานวัช, "ระบบและกระบวนการบริหารสินเชื่อที่อยู่อาศัย," *วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์* 29 (เมษายน - มิถุนายน 2545): 42.

เครดิตของผู้กู้ (credit worthiness) และนโยบายสินเชื่อ (Mortgage policy) รวมทั้งเงื่อนไขอื่น ๆ เช่นภาวะตลาดที่อยู่อาศัยและสภาพคล่องทางการเงินของธนาคาร ภาวะการแข่งขันด้านสินเชื่อ เป็นต้น

#### 2.2.1.1.4 การวิเคราะห์เครดิตของผู้กู้ (Mortgage underwriting)

การวิเคราะห์เครดิตผู้กู้ โดยทั่วไปจะเป็นการวิเคราะห์ตามหลัก 3 C - ได้แก่

##### (1) ความสามารถในการชำระหนี้ของผู้กู้ (Capacity to pay)

โดยพิจารณาความมั่นคงของอาชีพการงานและความต่อเนื่องของรายได้

(2) ลักษณะพิเศษของผู้กู้ (Character) ที่แสดงความเต็มใจในการชำระหนี้อย่างต่อเนื่อง และตรงเวลา เช่น ประวัติการชำระหนี้ ประวัติการออม เป็นต้น ทั้งนี้จะมีการตรวจสอบประวัติการชำระหนี้จากสำนักงานข้อมูลเครดิตลูกค้าด้วย

(3) เงินทุนหรือเงินออม รวมทั้งทรัพย์สินอื่นของผู้กู้ (Capital) เช่น หากผู้กู้ใช้เงินออมของตนเองในการซื้อบ้านในสัดส่วนที่สูงหรือมีสินทรัพย์ประเภทอื่น ๆ มาก แม้จะไม่นำมาคำนวณเป็นหลักประกันโดยตรงก็ถือว่าผู้กู้มีเครดิตดี ดังนั้น ผู้วิเคราะห์ต้องอาศัยหลักทั้ง 3 C ในการประเมินความน่าเชื่อถือของผู้กู้ และประเมินความเสี่ยงด้านต่างๆที่จะเกิดขึ้นอย่างรอบคอบ ก่อนที่จะกำหนดวงเงินกู้ที่เหมาะสม โดยธนาคารมีความเสี่ยงในการมีหนี้ค้างน้อยที่สุด

#### 2.2.1.1.5 การทำสัญญาผู้สัญญาจำนอง (Loan/mortgage contract)

หลังจากการวิเคราะห์สินเชื่อทั้งในแง่ผู้กู้และทรัพย์สินที่นำมาจำนองแล้ว หากธนาคาร เห็นว่าผู้ขอกู้รายใดมีความสามารถในการชำระหนี้ได้อย่างต่อเนื่อง และมีอัตราความเสี่ยงการค้างชำระหนี้ต่ำ ก็จะมีอนุมัติวงเงินให้กู้ และดำเนินการนัดทำนิติกรรมสัญญา ซึ่งแยกเป็นสัญญาผู้สัญญาจำนอง ทำการเบิกจ่ายเงินกู้และจดทะเบียนจำนอง ที่สำนักงานที่ดิน กรมที่ดิน ตามพิธีการสินเชื่อต่อไป

### 2.2.2 ระบบการเงินที่อยู่อาศัยในประเทศไทย <sup>11</sup>

#### 2.2.2.1 ประเภทของระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัย

ระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัยในนานาประเทศ มีอยู่หลายระบบเช่น ระบบเงินฝาก (deposit-taking system) ระบบธนาคารจำนอง (mortgage bank system) และระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย (secondary mortgage market system) เป็นต้น สำหรับประเทศไทย จัดอยู่ในประเภทระบบเงินฝาก กล่าวคือสถาบันการเงินต่างๆที่ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่จะอาศัย

<sup>11</sup> พัลลภ กฤตยานวัช, "ระบบและกระบวนการบริหารสินเชื่อที่อยู่อาศัย," วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 29(เมษายน - มิถุนายน 2545):



เงินฝากจากประชาชนและองค์กรต่างๆ เป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนที่สำคัญที่สุด ระบบเงินฝากของไทยมักจะเป็นการรับฝากเงินระยะสั้น (short-term deposit based system) ที่มาจากเงินฝากออมทรัพย์ และเงินฝากประจำระยะสั้นนาน 3 – 6 – 12 เดือน ทั้งนี้โดยอัตราดอกเบี้ยฝากมักจะมีการปรับขึ้นลงอยู่เสมอตามภาวะของตลาดเงิน สำหรับเงินให้กู้เพื่อการซื้อหาที่อยู่อาศัยของประชาชน ส่วนใหญ่จะเป็นสินเชื่อระยะยาวประมาณ 15 - 20 ปี ทั้งนี้ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลอยตัว (floating rate) ที่อิงกับอัตราดอกเบี้ย MLR หรือ MRR และสามารถปรับขึ้นลงได้ (adjustable) ตามภาวะแปรเปลี่ยนของต้นทุนเงินฝากและแหล่งเงินทุนอื่นในตลาดการเงิน สำหรับการปล่อยเงินกู้ที่อยู่อาศัยประเภทอัตราดอกเบี้ยคงที่ (fixed rate) แม้สถาบันการเงินบางแห่งจะปล่อยบ้าง แต่มักกำหนดช่วงระยะเวลาคงที่ในช่วงสั้นๆ เช่น 1-2-3 - 5 ปี

#### 2.2.2.2 สถาบันที่ให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

สถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย มีทั้งสถาบันการเงินที่เป็นธนาคาร (banks) ได้แก่ กลุ่มธนาคารพาณิชย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารออมสิน และสถาบันการเงินที่ไม่เป็นธนาคาร (non-bank institutions) ได้แก่ กลุ่มบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ กลุ่มบริษัทประกันชีวิต และกลุ่มบริษัทเครดิตฟองซิเออร์ สถาบันการเงินเหล่านี้ทั้งหมด จะให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยมีการจำนองอสังหาริมทรัพย์ (mortgage) เป็นประกันการชำระหนี้ (collateral) อย่างไรก็ตาม ยังมีสถาบันบางประเภทที่ให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยลักษณะอื่น ได้แก่ การเคหะแห่งชาติ ที่ให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยในลักษณะของสัญญาเช่าซื้อ (hire-purchase) โดยไม่มีการจำนองอสังหาริมทรัพย์

ในบรรดาสถาบันต่างๆ ที่ให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยนั้น มีเพียงสถาบัน 3 ประเภท ที่มุ่งเน้นในธุรกิจการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นหลักได้แก่ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ การเคหะแห่งชาติ และกลุ่มบริษัทเครดิตฟองซิเออร์ อาจกล่าวได้ว่าในสถาบันทั้ง 3 แห่งนี้ มีเพียงธนาคารอาคารสงเคราะห์เท่านั้นที่ถือว่าเป็นสถาบันการเงินที่ชำนาญเฉพาะด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย (specialised housing finance institution) และมีบทบาทสูงสุดในระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัยของไทย

#### 2.2.2.3 ลักษณะการดำเนินงานด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยของไทย

เงื่อนไขการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินต่างๆของไทย มีความแตกต่างกันในแต่ละสถาบัน ขึ้นกับนโยบายและประสบการณ์ด้านสินเชื่อของแต่ละแห่ง อย่างไรก็ตาม โดยทั่วไป จะมีวิธีการดำเนินงาน ดังนี้

- 1) วงเงินกู้ (Loan amount) สถาบันการเงินส่วนใหญ่ จะปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ลูกค้าทุกกลุ่มรายได้ โดยมักไม่กำหนดเพดานวงเงินสูงสุดไว้ ทั้งนี้ ขึ้นกับความต้องการของผู้กู้ และเครดิตของผู้กู้เป็นสำคัญ อย่างไรก็ตาม ธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนมี



แนวโน้มจะเน้นสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางขึ้นไปจนถึงผู้มีรายได้สูง ในขณะที่ธนาคารออมสินและธนาคารอาคารสงเคราะห์ แม้จะปล่อยสินเชื่อแก่ลูกค้าในทุกระดับรายได้ แต่จะมุ่งเน้นในกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางและรายได้น้อยเป็นหลักตามนโยบายของรัฐบาล

อนึ่ง ในการปล่อยสินเชื่อ สถาบันการเงินมักจะกำหนดอำนาจผู้อนุมัติในวงเงินต่างๆ สำหรับพนักงานระดับต่างๆ เอาไว้ โดยหากวงเงินกู้ที่สูง ผู้อนุมัติจะมีตำแหน่งสูง หรือหากวงเงินสูงมาก อาจต้องเข้าคณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ ทั้งนี้ เพื่อความรอบคอบในการปล่อยสินเชื่อ

2) วงเงินกู้สูงสุดต่อมูลค่าหลักประกัน (Maximum loan - to - value ratio) ทุกสถาบันการเงินจะกำหนดสัดส่วนวงเงินกู้สูงสุดต่อมูลค่าหลักประกัน หรือราคาซื้อขายเอาไว้ ทั้งนี้ มักจะขึ้นกับประเภทของทรัพย์สิน (เช่น บ้านพร้อมที่ดิน ห้องชุด ที่ดินเปล่า) และการประเมินความเสี่ยงด้านสินเชื่อของสถาบันการเงินแต่ละแห่ง แต่โดยทั่วไป มักจะกำหนดประมาณ 70-80% ของมูลค่าหลักประกัน หรือราคาซื้อขาย แล้วแต่ค่าใดจะต่ำกว่า สัดส่วนนี้มักจะปรับเปลี่ยนได้ ตามสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยและระดับความเสี่ยง กรณีมีหนี้ค้างและมีการบังคับจำนองหลักประกันเกิดขึ้น

ในบางกรณี ธนาคารอาจให้กู้ในสัดส่วนที่สูงถึง 90% สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยบางประเภทที่มีความเสี่ยงด้านการชำระหนี้ต่ำ เช่น สินเชื่อในโครงการสวัสดิการสำหรับข้าราชการ หรือพนักงานของหน่วยงาน ที่มาทำสัญญากับธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในการหักเงินเดือนชำระหนี้เงินกู้ เป็นต้น

3) วงเงินกู้สูงสุดเทียบกับรายได้ (Maximum loan relative to income) วงเงินกู้สูงสุดที่ธนาคารจะให้ได้ นอกจากจะขึ้นกับมูลค่าหรือราคาซื้อขายของหลักประกันแล้ว ยังขึ้นกับรายได้รวมของครอบครัวด้วย ตัวอย่างเช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ จะกำหนดวงเงินกู้สูงสุดไม่เกิน 30 เท่าของรายได้สำหรับผู้มีรายได้เป็นเงินเดือนประจำและมีอาชีพมั่นคง และไม่เกิน 15-20 เท่า ของรายได้ สำหรับผู้มีอาชีพอิสระที่มีรายได้ไม่สม่ำเสมอทุกเดือน บางธนาคารได้พัฒนาระบบให้คะแนน (scoring system) เพื่อการวิเคราะห์เครดิตของผู้กู้ ตามลักษณะของอาชีพ และปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ของผู้กู้ เช่น ลักษณะการออมทรัพย์ การถือครองทรัพย์สินอื่น วัตถุประสงค์หลักของการกู้ เป็นต้น แต่บางธนาคารไม่ใช้ระบบนี้ เพราะเห็นว่าเป็นระบบที่ไม่ยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจและสังคมที่ส่งผลกระทบต่อความเสี่ยงด้านต่างๆ

4) สัดส่วนเงินงวดสูงสุดต่อรายได้รวม (Maximum payment to income ratio) สถาบันการเงินส่วนใหญ่ จะพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ โดยกำหนดให้สัดส่วนเงินงวดที่จะชำระต่อเดือนต่อรายได้รวมของผู้กู้ที่ชัดเจน เช่น บางแห่งกำหนดให้ไม่เกิน 30% แต่

บางแห่งก็กำหนดสูงกว่านี้ โดยพิจารณามูลค่าหลักประกันและเครดิตด้านอื่นของผู้กู้ ประกอบด้วย นอกจากนั้น การกำหนดสัดส่วนเงินงวดต่อรายได้รวมว่าจะสูงมากเพียงใด ยังขึ้นกับ ประสิทธิภาพและนโยบายสินเชื่อของธนาคารแต่ละแห่งที่จะยอมรับความเสี่ยงด้านเครดิตของ ลูกค้ายิ่งมากเพียงใดในช่วงเวลาต่างๆ กันด้วย

5) การกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้แบบคงที่หรือลอยตัว (Fixed or floating Mortgage rate) ในอดีต สถาบันการเงินส่วนใหญ่ในประเทศไทย ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยเสนออัตราดอกเบี้ยลอยตัว โดยอิงกับอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงของธนาคาร เช่น MLR หรือ MRR เป็นต้น มีเพียงบางธนาคารเท่านั้นที่เสนอสินเชื่อที่เปิดโอกาสให้ลูกค้าเลือกกู้ได้ทั้งอัตราดอกเบี้ยลอยตัวและคงที่ เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ให้ลูกค้าเลือกกู้อัตราดอกเบี้ยคงที่ในช่วงเวลา 3 หรือ 5 ปี จากระยะเวลากู้ 25-30 ปี และเมื่อครบกำหนด 3 หรือ 5 ปีแล้ว ก็ให้สามารถเลือกกู้คงที่ต่อไปได้อีกหนึ่งรอบ หรืออาจเปลี่ยนการกู้เป็นแบบอัตราดอกเบี้ยลอยตัวก็ได้ อย่างไรก็ตาม ในปี 2542 ธนาคารพาณิชย์หลายแห่งเริ่มเปิดบริการอัตราดอกเบี้ยคงที่มากขึ้น แต่กำหนดเพียงช่วงระยะเวลาสั้นๆ ประมาณ 2 ปี เป็นส่วนใหญ่ ทั้งนี้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจาก ต้นทุนการเงิน (ส่วนใหญ่คือเงินฝากจากประชาชน) ที่อาจปรับตัวสูงขึ้นในภายหลัง

เป็นที่น่าสังเกตว่า อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่อาศัย จะมีความแตกต่างกัน ระหว่างสถาบันการเงินต่างๆ ทั้งนี้ ขึ้นกับต้นทุนการเงินและนโยบายสินเชื่อของแต่ละสถาบัน นอกจากนี้ บางแห่งยังขึ้นกับวงเงินที่ปล่อยกู้ด้วย เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และธนาคารออมสิน หากกู้ในวงเงินน้อย อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จะต่ำกว่าในวงเงินกู้ที่สูง ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสงเคราะห์ผู้มีรายได้น้อยและรายได้ปานกลางตามนโยบายของรัฐ

6) ระยะเวลากู้ (Loan repayment period) โดยทั่วไป ระยะเวลากู้สูงสุดที่สถาบันการเงินต่างๆ ปล่อย จะอยู่ประมาณ 15-20 ปี และธนาคารอาคารสงเคราะห์ จะให้กุนาน 25 ปี แต่ในช่วงปี 2541-2542 มีหลายสถาบันการเงินที่เริ่มขยายเวลาให้ลูกค้ากู้ถึง 30 ปี เพื่อเพิ่มความสามารถในการชำระหนี้ให้กับลูกค้า แม้กระนั้น ก็พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่ยังคงนิยม กู้ 15-20 ปี เท่านั้น

7) ระยะเวลากู้กับอายุของผู้กู้ (Maximum repayment period relative to age of borrower) โดยทั่วไปสถาบันการเงินมักจะกำหนดเงื่อนไขการขอกู้ว่า ระยะเวลากู้เมื่อรวมกับอายุของผู้กู้แล้ว ต้องไม่เกิน 65 -70 ปี ทั้งนี้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการค้างชำระหนี้ของลูกค้ายกจากการเสียชีวิต หรือจากรายได้ที่อาจลดลงเนื่องจากวัยชรา

8) การกำหนดเงินงวดรายเดือน (Monthly installment payments) เงินงวดรายเดือนที่ลูกค้าจะต้องชำระ มักจะกำหนดเท่ากันทุกเดือน โดยคำนวณจากสูตรมาตรฐาน การชำระคืนหนี้ (constant amortization method) ตามเงินต้น อัตราดอกเบี้ย ณ วันกู้ และ

ระยะเวลาที่ตามสัญญา ซึ่งเมื่อผู้กู้ชำระเงินงวดรายเดือนตามที่กำหนดนี้ เงินงวดนั้นจะตัดชำระดอกเบี้ยทั้งหมดที่เกิดขึ้น ส่วนที่เหลือจึงตัดชำระเงินต้นบางส่วน ทั้งนี้ เงินต้นคงเหลือจะค่อยๆ ลดลงตามลำดับ เมื่อระยะเวลาผ่านไป จนกระทั่งลดลงเป็นศูนย์ เมื่อครบกำหนดสัญญาผู้  
 อย่างไรก็ตาม สำหรับการกู้แบบอัตราดอกเบี้ยลอยตัว มีบางธนาคารที่คิดคำนวณเงินงวดที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยจริงเพื่อให้ โดยคำนวณจากอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นจากสัญญา 1-2% ทั้งนี้ เพื่อช่วยให้ลูกค้าไม่ต้องประสบกับปัญหาการต้องมาชำระเงินงวดที่เพิ่มขึ้นในภายหลัง (payment shock) กรณีที่อัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้น จนกระทั่งเงินงวดไม่เพียงพอที่จะตัดดอกเบี้ยที่เกิดขึ้น ทำให้เงินต้นไม่ลดลง ในกรณีที่ธนาคารคิดเงินงวดเพื่อไว้นี้ หากอัตราดอกเบี้ยภายหลังไม่ปรับตัวสูงขึ้น หรือกลับปรับลดลง ก็จะทำให้หนี้ของลูกค้าหมดเร็วกว่าระยะเวลาที่กำหนดไว้เดิม

อนึ่ง ในแง่ของธนาคาร การกำหนดเงินงวดเพื่อไว้ จะเป็นประโยชน์ในการบริหารสินเชื่อ เพราะทำให้ไม่ต้องแจ้งลูกค้าให้มาชำระเงินงวดสูงขึ้น กรณีที่อัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้น เพราะการแจ้งลูกค้าจำนวนมากเป็นแสนราย ย่อมทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูงขึ้น

9) วิธีการชำระหนี้เงินกู้ (Monthly repayment) ผู้กู้สามารถชำระหนี้เงินกู้รายเดือนได้โดยตรงกับเจ้าหน้าที่รับเงินที่ธนาคาร ไม่ว่าจะชำระด้วยเงินสดหรือเช็ค อย่างไรก็ตาม สำหรับสถาบันการเงินที่มีสาขาน้อย เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ บริษัทเงินทุน หรือบริษัทประกันชีวิต เป็นต้น สถาบันเหล่านี้ มักจะอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถชำระหนี้ผ่านระบบสาขาของธนาคารพาณิชย์ที่ได้ทำสัญญาข้อตกลงกันไว้

10) ค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อ (Expenses of home loan borrowing) โดยทั่วไป ค่าใช้จ่ายในการกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่ได้แก่ดอกเบี้ยเงินกู้ที่เกิดขึ้น ซึ่งสถาบันการเงินจะคิดแตกต่างกัน อย่างไรก็ตาม นอกจากดอกเบี้ยแล้ว ผู้กู้ยังอาจต้องเสียค่าใช้จ่ายอื่นๆ อีก ดังนี้

10.1) ค่าธรรมเนียมการประเมินค่าหลักประกัน (Property valuation fee) สถาบันการเงินทุกแห่ง จะกำหนดให้มีการประเมินค่าทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันในการชำระหนี้ของผู้กู้ ในการประเมินนี้ สถาบันการเงินอาจใช้ผู้ประเมินของตนเอง หรืออาจใช้ผู้ประเมินอิสระจากบริษัทประเมินภายนอก ทั้งนี้ สถาบันการเงินทุกแห่งจะคิดค่าธรรมเนียมการประเมินจากผู้กู้ มากบ้างน้อยบ้างแตกต่างกันไป บางแห่งก็คิดเป็นสัดส่วนกับวงเงินที่ยื่นกู้ บางแห่งก็คิดเป็นอัตรามาตรฐาน เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ คิดค่าธรรมเนียมการประเมิน 1,500 บาท ต่อการขอกู้วงเงินน้อยกว่า 500,000 บาท และ 1,900 บาท ต่อการขอกู้วงเงินเกิน 500,000 บาท เป็นต้น

10.2) ค่าธรรมเนียมในการปล่อยกู้ (Origination fee) ในอดีต สถาบันการเงินส่วนใหญ่ไม่คิดค่าธรรมเนียมในการวิเคราะห์สินเชื่อ (underwriting fee) หรือค่าธรรมเนียมในการปล่อยกู้ อย่างไรก็ตาม นับแต่ปี 2542 เป็นต้นมา มีธนาคารบางแห่ง ได้เริ่มคิดค่าธรรมเนียมดังกล่าว เช่น ธนาคารกสิกรไทย คิดค่าธรรมเนียมปล่อยกู้ 1% ของวงเงินกู้ เป็นต้น

10.3) ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนจำนอง (Mortgage registration fee) ผู้กู้ทุกคนเมื่อได้รับอนุมัติเงินกู้ จะต้องทำสัญญาจำนองกับสถาบันการเงิน ในกรณีนี้ จะต้องมีการจดทะเบียนจำนอง โดยผู้กู้จะเป็นผู้รับจำนอง ในกรณีนี้ ผู้กู้ในฐานะผู้จำนอง จะต้องชำระค่าธรรมเนียมจดทะเบียนจำนองในอัตรา 1% ของวงเงินกู้ แต่ไม่เกิน 200,000 บาท ให้กับกรมที่ดิน มิใช่ให้กับสถาบันการเงิน

10.4) ค่าธรรมเนียมการประกันอัคคีภัย (Fire Insurance) สถาบันการเงินทุกแห่ง จะกำหนดให้ผู้กู้ทุกรายทำประกันอัคคีภัยทรัพย์สินที่จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้กับธนาคาร เพื่อป้องกันความเสี่ยงของธนาคารจากการลดค่าของทรัพย์สินเมื่อเกิดอัคคีภัยขึ้น โดยผู้กู้จะเป็นผู้ชำระค่าประกันให้กับบริษัทประกันภัย และสถาบันการเงินผู้ให้กู้จะเป็นผู้รับผลประโยชน์ตามกรมธรรม์ สำหรับจำนวนเงินค่าประกันจะมากหรือน้อย ขึ้นกับลักษณะอาคาร และวงเงินกู้ ส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับประมาณ 1,000 – 3,000 บาท ต่อระยะเวลาประกัน 3 ปี

10.5) ค่าเบี้ยปรับการค้างชำระหนี้ (Late-charge) สถาบันการเงินส่วนใหญ่ จะมีการคิดเบี้ยปรับ กรณีลูกค้าผิดนัดชำระหนี้เกินระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ เพื่อชดเชยค่าเสียโอกาสทางการเงินในการรับเงินล่าช้า และเป็นการเร่งรัดการชำระหนี้ทางหนึ่ง อัตราเบี้ยปรับนี้ จะคิดแตกต่างกันไปในแต่ละสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ จะคิดเบี้ยปรับกรณีลูกค้าค้างชำระหนี้ตั้งแต่ 2.5 งวด โดยจะปรับอัตราดอกเบี้ยเพิ่มอีก 2% จากอัตราดอกเบี้ยเดิม หากค้างตั้งแต่ 4.5 งวด และลูกค้าไม่มาประนอมหนี้ จะปรับอัตราดอกเบี้ยเป็นอัตราดอกเบี้ยสูงสุดที่ธนาคารจะคิดได้ คือ 19% ส่วนธนาคารพาณิชย์ จะคิดค่าปรับหากผู้กู้ขาดส่งเป็นเวลาประมาณ 1-3 งวด โดยค่าปรับเป็นอัตราดอกเบี้ยสูงสุดที่ธนาคารจะคิดได้ ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงตามภาวะตลาดและนโยบายของธนาคาร

10.6) ค่าเบี้ยปรับกรณีชำระหนี้หมดเพื่อไถ่ถอนจำนองก่อนครบกำหนด (Prepayment penalty) สถาบันการเงินส่วนใหญ่ จะคิดค่าธรรมเนียมการชำระหนี้เพื่อไถ่ถอนจำนอง หรือเบี้ยปรับกรณีมีการชำระหนี้ทั้งหมดภายในเวลา 2 หรือ 3 ปีแรก ของการกู้ สำหรับการกู้แบบอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ทั้งนี้ เพื่อเป็นค่าชดเชยต้นทุนการดำเนินงานของธนาคารในการปล่อยสินเชื่อ และชดเชยรายได้ของธนาคารที่จะได้รับในอนาคต ค่าเบี้ยปรับนี้ ธนาคาร

ส่วนใหญ่มักจะคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 2-3 ของวงเงินกู้หรือเงินต้นคงเหลือ (loan outstanding) หรือวงเงินกู้เดิมตามสัญญา (initial loan amount)

สำหรับสถาบันการเงินบางแห่ง เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และธนาคารออมสิน ไม่คิดค่าเบี้ยปรับกรณีชำระหนี้หมดก่อนครบกำหนด สำหรับเงินกู้ประเภท อัตราดอกเบี้ยลอยตัว แต่สำหรับเงินกู้ยืมอัตราดอกเบี้ยคงที่ (fixed – rates) จะคิดค่าเบี้ยปรับ ดังนี้

3.0% ของยอดหนี้คงค้าง หากได้ถอนภายในเวลา 1 ปี

2.5% ของยอดหนี้คงค้าง หากได้ถอนภายในเวลา 2 ปี

2.0% ของยอดหนี้คงค้าง หากได้ถอนภายในเวลา 3 - 5 ปี

## 2.3 การพิจารณาสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์<sup>12</sup>

### 2.3.1 หลักเกณฑ์และเงื่อนไขการให้สินเชื่อปลูกสร้างบ้านของ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

#### 2.3.1.1 คุณสมบัติผู้กู้

เป็นข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ หรือประชาชนทั่วไปที่มีรายได้จากการ ประกอบอาชีพประจำ หรืออาชีพอิสระ

#### 2.3.1.2 วัตถุประสงค์การขอสินเชื่อ

เพื่อปลูกสร้างที่อยู่อาศัย

#### 2.3.1.3 วงเงินกู้

ตามเกณฑ์รายได้

- กรณีอาชีพประจำให้กู้ไม่เกิน 40 เท่าของเงินเดือนค่าจ้าง ค่าครองชีพรวมถึงเงินที่ได้รับทุกเดือนเป็นประจำ และติดตัวตลอดอายุการทำงาน(หากโอนย้ายหรือเลื่อนตำแหน่ง ต้องติดตัวตลอดไป)และอีกไม่เกิน 15 เท่าของรายได้อื่นที่ได้รับจากตำแหน่งหน้าที่การงานนั้นเฉลี่ยต่อเดือน(ไม่พิจารณาค่าพาหนะค่ารับรอง และเบี้ยเลี้ยง)หรือรายได้อื่นๆที่เชื่อถือได้

- กรณีอาชีพอิสระให้กู้ไม่เกิน 40 เท่าของรายได้เฉลี่ยรายเดือนหักค่าใช้จ่ายแล้ว หากประกอบอาชีพไม่ตรงตามวุฒิการศึกษา หรือประกอบธุรกิจอื่น ๆ ซึ่งเป็นกิจการที่ไม่มั่นคงให้ลดหลักประกันลงอีก 1 ใน 5 และพิจารณาให้กู้ตามเกณฑ์รายได้เท่านั้น ไม่ผ่อนผันให้กู้เกินเกณฑ์รายได้ ยกเว้นผู้ที่ซื้อ หลักประกันภายใต้โครงการจัดสรร โดยต้องมีหลักฐานการผ่อนชำระเงินค่างวดที่ชัดเจน

<sup>12</sup> ฝ่ายสินเชื่อบุคคล ธนาคารอาคารสงเคราะห์, “หลักเกณฑ์และเงื่อนไขการให้สินเชื่อปลูกสร้างบ้านของ ธนาคารอาคารสงเคราะห์”(เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)



ทั้ง 2 กรณี จะต้องพิจารณาตามใบประเมินผล Credit Scoring หากประเมินผลตามใบ Credit Scoring แล้วไม่เพียงพอกับวงเงินขอกู้ ให้พิจารณารายได้โดยนำเกณฑ์การคำนวณวงเงินให้กู้กำหนดเงินงวดไม่เกิน 1 ใน 3 ของรายได้

ตามเกณฑ์หลักประกัน

- ไม่เกินร้อยละ 85 ของราคาประเมินที่ดินและอาคาร กรณีหลักประกันเป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านแฝด

- ไม่เกินร้อยละ 75 ของราคาประเมินที่ดินและอาคาร กรณีหลักประกันเป็นอาคารพาณิชย์

- ไม่เกินร้อยละ 60 ของราคาประเมิน กรณีอยู่ในระวางเวนคืน ที่ยังไม่กำหนดแนวเขตเวนคืน

- ไม่เกินร้อยละ 50 ของราคาประเมิน กรณีรถยนต์เข้าไม่ถึงหลักประกัน, หลักประกันอยู่ในแนวเขตเวนคืน ไฟฟ้าห่างจากหลักประกันเกิน 100 เมตร และมีน้ำใช้ตามสภาพท้องถิ่น

- ไม่เกินร้อยละ 100 ของประมาณการค่าก่อสร้าง

#### 2.3.1.4 ระยะเวลากู้

ให้กู้ได้สูงสุดไม่เกิน 30 ปี โดยอายุผู้กู้รวมกับจำนวนปีที่ขอกู้ ต้องไม่เกิน 70 ปี

#### 2.3.1.5 หลักประกันในการขอกู้เงิน

โฉนดที่ดิน หรือ น.ส.3ก.

#### 2.3.1.6 อัตราดอกเบี้ย

ใช้อัตราดอกเบี้ยลอยตัวที่ หรือคงที่ตามประกาศธนาคาร

กรณีที่ไม่ต้องมีผลงานการก่อสร้างอาคาร หรือมีผลงานการก่อสร้างไม่ถึงร้อยละ 20 ใช้อัตราดอกเบี้ยลอยตัวหรือคงที่ตามประกาศธนาคารบวกร้อยละ 0.50 และให้ปรับอัตราดอกเบี้ยเป็นอัตราปกติเมื่อผู้กู้มีการรับเงินค่าก่อสร้างอาคารงวดสุดท้าย ยกเว้น สวัสดิการมีเงินฝาก และสินเชื่อโครงการพิเศษที่ได้รับอนุมัติไปแล้วไม่ต้องบวกอัตราดอกเบี้ยเพิ่ม

สำหรับลูกค้าของบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน หรือบริษัทอื่นที่ไม่มีรายชื่อถูกร้องเรียนจากสำนักงานคุ้มครองผู้บริโภค กรณีไม่ต้องมีผลงานการก่อสร้างไม่ถึงร้อยละ 20 ใช้อัตราดอกเบี้ยลอยตัว หรือคงที่ตามประกาศธนาคาร

#### 2.3.1.7 การเบิกเงินกู้

โดยปกติจะไม่จ่ายเงินให้ก่อนที่จะมีผลงานการก่อสร้างเกิดขึ้น แต่หากผู้กู้ความจำเป็นร้องขอธนาคารสามารถจ่ายเงินงวดแรกให้ก่อนในวันทำนิติกรรม ไม่เกินร้อยละ 20 ของ

วงเงินที่ธนาคารอนุมัติให้กู้เพื่อก่อสร้าง และไม่เกินร้อยละ 50 ของราคาประเมินเฉพาะที่ดินหลักประกัน

หากอาคารมีการก่อสร้างแล้วบางส่วน(ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20)ให้จ่ายงวดแรกตามผลงานการก่อสร้าง แต่ไม่เกินร้อยละตามเกณฑ์หลักประกัน ของราคาประเมินที่ดินและอาคารในส่วนที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ

#### 2.3.1.8 การผ่อนชำระเงินงวด

- ชำระด้วยตนเองกับ ธอส.
- ชำระผ่านธนาคารที่มีข้อตกลงกับ ธอส.
- ชำระผ่านช่องทางที่ธนาคารเปิดให้บริการ

#### 2.3.1.9 เงื่อนไขอื่นๆ

- กรณีปลูกสร้าง ขณะยื่นขอกู้อาคารก่อสร้างแล้วเสร็จไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 หากผู้กู้ขอรับเงินงวดเดียว ให้คิดหลักประกันตามสภาพ และต้องมีหลักฐานการเป็นเจ้าของอาคารมาแสดง

- พิจารณาให้กู้เพิ่มเติมได้อีกร้อยละ 35 ของราคาประเมินอาคาร แต่ไม่เกินร้อยละ 100 ของประมาณการค่าก่อสร้าง

- การกู้ร่วม มีผู้กู้ร่วมได้ไม่เกิน 1 คน ไม่นับผู้กู้ร่วมที่เป็นคู่สมรส บุตร หรือบิดามารดา หรือพี่น้องโดยต้องมีรายได้ช่วยผ่อนชำระได้

- กรณีปลูกสร้างซื้อแบบ กคช. (การเคหะแห่งชาติ) ใช้ราคาประเมินตามที่ธนาคารกำหนด

- ผู้กู้ที่ขออนุญาตปลูกสร้างต้องเป็นบุคคลเดียวกับผู้ถือกรรมสิทธิ์ในที่ดิน

- กรณีลูกค้าขอกู้เงินเพื่อปลูกสร้างอาคารแต่เนื่องจากมีเหตุจำเป็นไม่สามารถนำที่ดินที่จะปลูกสร้างอาคารมาจำนองเป็นหลักประกันได้ ให้สามารถนำที่ดินพร้อมอาคารแปลงอื่นมาจำนองเป็นหลักประกันแทนได้ แต่หากที่ดินหรือที่ดินพร้อมอาคารที่จะนำมาจำนองเป็นหลักประกันแทน มีเนื้อที่เกิน 5 ไร่ กำหนดหลักเกณฑ์ดังนี้

ก. ที่ดินหรือที่ดินพร้อมอาคาร จะต้องมีศักยภาพในการใช้เป็นที่อยู่อาศัย และมีสภาพคล่องด้วย

ข. วงเงินให้กู้ยืมต้องไม่เกิน ร้อยละ 60 ของราคาประเมินที่ดิน หรือที่ดินพร้อมอาคาร ที่นำมาจำนองเป็นหลักประกัน หรือไม่เกินร้อยละ 100 ของราคาประเมินอาคาร ที่ปลูกสร้าง บวกเพิ่มร้อยละ 35 หรือไม่เกินประมาณการราคาค่าปลูกสร้างอาคารของผู้กู้แล้วแต่ราคาใดต่ำกว่า

ค. ให้คณะกรรมการสินเชื่อเป็นผู้พิจารณาอนุมัติในทุกวงเงิน

- นอกนั้นให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์การปลูกสร้างอาคารของธนาคาร

### 2.3.2 หลักการวิเคราะห์สินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์

ธนาคารฯ กำหนดหลักเกณฑ์การวิเคราะห์สินเชื่อ โดยคำนึงถึงปัจจัยสำคัญในการพิจารณาสินเชื่อ 5 ประการ คือ

#### 2.3.2.1 อาชีพ / รายได้

##### อาชีพประเภทที่ 1

คะแนน 40 คะแนน

เป็นอาชีพที่มีความก้าวหน้าและตลาดต้องการสูง ได้แก่

- แพทย์ (ให้หมายความถึงผู้ประกอบการวิชาชีพทางการแพทย์ทุกสาขาที่มีใบอนุญาตประกอบโรคศิลป์ตามกฎหมาย)

- วิศวกร

- สถาปนิก

- พนักงานคอมพิวเตอร์ (ผู้เขียนหรือปรับปรุงโปรแกรมคอมพิวเตอร์)

- ตุลาการ อัยการ

- นักบิน ผู้บังคับการเรือเดินทะเล เรือเดินสมุทร

- ข้าราชการทหาร ตำรวจ ระดับสูง (ข้าราชการระดับ 8 ขึ้นไป ทหาร ตำรวจ หมายถึงระดับพิเศษขึ้นไป)

- ข้าราชการการเมืองระดับสูง (นายกรัฐมนตรี รองนายกรัฐมนตรี รัฐมนตรี รัฐมนตรีช่วยว่าการ หัวหน้าพรรคการเมือง รองหัวหน้าพรรคการเมือง เลขาธิการพรรคการเมือง)

- พนักงานระดับบริหารของรัฐวิสาหกิจ (ผู้อำนวยการฝ่าย หรือเทียบเท่าขึ้นไป)

- เจ้าของหรือผู้บริหารธุรกิจเอกชนที่มีกิจการมั่นคง ดำเนินธุรกิจมานานเป็นที่รู้จักกันทั่วไป (ผู้บริหาร หมายถึงระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไป)

##### อาชีพประเภทที่ 2

คะแนน 30 คะแนน

เป็นอาชีพที่มีความมั่นคงแต่ต้องพิจารณาการออมประกอบ ได้แก่

- ข้าราชการ

- พนักงานรัฐวิสาหกิจ

- พนักงานธุรกิจเอกชนที่มีความมั่นคง

- คหบดี เช่น ให้กู้เงิน มีที่นาให้เช่า มีเงินฝาก มีบ้านให้เช่า ให้เช่า

อสังหาริมทรัพย์ (รถยนต์ แท็กซี่ สามล้อ)

- เจ้าของธุรกิจเอกชนที่มั่นคงจดทะเบียน หรือ ธุรกิจเอกชนที่ไม่จดทะเบียนแต่ดำเนินกิจการมานาน
- ลูกจ้างธุรกิจเอกชนที่มั่นคง (มีลูกจ้างตั้งแต่ 20 คนขึ้นไป และดำเนินการเกินกว่า 2 ปี

### อาชีพประเภทที่ 3

คะแนน 15 คะแนน

เป็นอาชีพที่มีความเสี่ยงสูงหรืออาชีพที่ประกอบได้ในระยะสั้นๆ ได้แก่

- เกษตร
- ดารา นักร้อง นักแสดง
- นักการเมือง
- นายหน้าทุกประเภท
- การประมง
- พนักงานขายบริการ
- เจ้าของธุรกิจเอกชนที่ไม่จดทะเบียน ดำเนินกิจการไม่นาน (ไม่เกิน 2 ปี)
- ลูกจ้างธุรกิจเอกชนที่ไม่มั่นคง (ลูกจ้างต่ำกว่า 20 คน หรือดำเนินการไม่เกิน 2 ปี
- ทัศนคติอิสระ ซึ่งประกอบวิชาชีพตามคุณวุฒิไม่เกิน 5 ปี

#### 2.3.2.2 จำนวนผู้รู้ ความสัมพันธ์ระหว่างผู้รู้และผู้ถูกร่วม

ผู้ที่มีความสัมพันธ์กันใกล้ชิด จะให้คะแนนสูงกว่าผู้ที่มีความสัมพันธ์ห่างกัน นอกจากนี้ จำนวนผู้รู้และผู้ถูกร่วมก็เป็นส่วนหนึ่งในการพิจารณาให้คะแนนด้วย โดยแบ่งประเภทจากจำนวนผู้รู้และความสัมพันธ์ระหว่างผู้ถูกร่วม ออกเป็น 3 ประเภท คือ

#### ประเภทที่ 1 คะแนน 20 คะแนน

ได้แก่ ผู้คนเดียว หรือผู้ร่วมกับคู่สมรส

#### ประเภทที่ 2 คะแนน 15 คะแนน

ได้แก่ ผู้ร่วมกับสามีภรรยา (ไม่ได้จดทะเบียน) หรือมีผู้ถูกร่วมอื่นตามหลักเกณฑ์ที่ธนาคารฯ กำหนด (บิดา มารดา บุตร พี่น้อง)

#### ประเภทที่ 3 คะแนน 5 คะแนน

ได้แก่ มีผู้ถูกร่วมนอกเหนือจากหลักเกณฑ์ที่ธนาคารฯ กำหนด

#### 2.3.2.3 ค่าใช้จ่ายตามสถานะของผู้รู้

#### ประเภทที่ 1 คะแนน 10 คะแนน

ไม่มีภาระบุตร หรือ บิดา หรือ มารดาที่ต้องรับภาระเลี้ยงดู

ประเภทที่ 2 คะแนน 5 คะแนน

มีภาระบุตรที่ยังต้องรับภาระเลี้ยงดู

2.3.2.4 เครดิตการออม หรือ ทรัพย์สิน

ประเภทที่ 1 คะแนน 30 คะแนน

บัญชีเงินฝาก หรือ กระแสรายวันเคลื่อนไหวดีหรือมีการออมสูงมาก

ประเภทที่ 2 คะแนน 20 คะแนน

บัญชีเงินฝากหรือกระแสรายวันเคลื่อนไหว มีการออมเหมาะสมกับ

รายได้

ประเภทที่ 3 คะแนน 10 คะแนน

บัญชีเงินฝากหรือกระแสรายวันเคลื่อนไหวพอใช้ แต่ไม่มีการออม

ประเภทที่ 4 คะแนน 5 คะแนน

ไม่มีเครดิตให้ตรวจสอบ

2.3.2.5 การกำหนดวงเงินให้กู้

เมื่อได้มีการให้คะแนนตามหัวข้อต่างๆ ที่กำหนดแล้ว รวมคะแนนทุกหัวข้อ (ตั้งแต่ข้อ 2.3.2.2.1 ถึง 2.3.2.2.4) คะแนนรวมที่ได้จะนำมากำหนดวงเงินให้กู้ ดังนี้

ในกรณีรายได้ประจำเป็นเงินเดือน หรือค่าจ้างรายเดือน หรือรายได้อื่นๆ ที่อาจนำมาคิดเป็นรายเดือนได้

คะแนน	อัตราที่ใช้คำนวณวงเงินให้กู้
85 – 100	30 เท่าของเงินเดือน
75 – 84	27 เท่าของเงินเดือน
60 – 74	25 เท่าของเงินเดือน
00 – 59	20 เท่าของเงินเดือน

ในกรณีเป็นรายได้จากการประกอบอาชีพอิสระ

คะแนน	อัตราที่ใช้คำนวณวงเงินให้กู้
85 – 100	25 เท่าของเงินเดือน
75 – 84	20 เท่าของเงินเดือน
60 – 74	17 เท่าของเงินเดือน
00 – 59	15 เท่าของเงินเดือน



ตารางที่ 2.1 เปรียบเทียบเงื่อนไขการให้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A กับเงื่อนไขการให้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์(กรณีลูกค้ารายย่อยทั่วไป)

เงื่อนไขการให้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A	เงื่อนไขการให้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B
<p><b>1. วงเงินให้กู้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- กรณีซื้อที่ดินพร้อมปลูกสร้างบ้านให้กู้ในวงเงินไม่เกิน 85% ของราคาประเมิน ที่ดิน+อาคาร</li> <li>- กรณีกู้ปลูกสร้างบ้าน(ที่ดินเป็นของตนเอง)ให้กู้ได้ไม่เกิน 85% ของราคาประเมินที่ดิน+อาคาร</li> </ul> <p><b>2. การตรวจสอบประเมินราคาอาคาร</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ราคาประเมินตามแบบที่ยื่นกู้</li> </ul> <p><b>3. การรับเงินงวดการปลูกสร้าง</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ต้องมีผลงานการก่อสร้างไม่น้อยกว่า 20% จึงจะรับเงินงวดแรกได้</li> <li>- ไม่มีผลงานการก่อสร้างหรือน้อยกว่า 20% รับได้ไม่เกิน 20%ของวงเงินอนุมัติ แต่ไม่เกิน 50%ของราคาประเมินที่ดิน ธนาคารคิดบวกอัตราดอกเบี้ย 0.50%ของวงเงินอนุมัติ จนกว่าจะรับเงินงวดสุดท้ายจึงปรับเป็นดอกเบี้ยปกติ</li> <li>- เงินงวดต่อไปปรับตามงวดที่ธนาคารกำหนด</li> </ul> <p><b>4. ระยะเวลาให้กู้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ระยะเวลาให้กู้สูงสุด 30 ปี อายุของผู้กู้รวมกับจำนวนปีที่ขอกู้จะต้องไม่เกิน 70 ปี</li> </ul> <p><b>5. อัตราดอกเบี้ย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- อัตราดอกเบี้ยคงที่ 4 ประเภท มีดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> <li>1) อัตราดอกเบี้ยคงที่ 1 ปี 3.00% ต่อปี</li> <li>2) อัตราดอกเบี้ยคงที่ 2 ปี <ul style="list-style-type: none"> <li>- ปีที่ 1 เท่ากับ 3.75% ต่อปี</li> <li>- ปีที่ 2 เท่ากับ 4.00% ต่อปี</li> </ul> </li> <li>3) อัตราดอกเบี้ยคงที่ 3 ปี <ul style="list-style-type: none"> <li>- ปีที่ 1 เท่ากับ 3.25% ต่อปี</li> <li>- ปีที่ 2 เท่ากับ 4.25% ต่อปี</li> <li>- ปีที่ 3 เท่ากับ 5.25% ต่อปี</li> </ul> </li> </ol> </li> </ul> <p>หลังจากปีที่ 3 เปลี่ยนเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4) อัตราดอกเบี้ยคงที่ 5 ปี 7.00% ต่อปี</li> </ol>	<p><b>1. วงเงินให้กู้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- กรณีซื้อที่ดินพร้อมปลูกสร้างบ้านให้กู้ในวงเงินไม่เกิน 85% ของราคาประเมิน ที่ดิน+อาคาร</li> <li>- กรณีกู้ปลูกสร้างบ้าน(ที่ดินเป็นของตนเอง)ให้กู้ได้ไม่เกิน 85% ของราคาประเมินที่ดิน+อาคาร</li> </ul> <p><b>2. การตรวจสอบประเมินราคาอาคาร</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ราคาตามสัญญาของบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน</li> </ul> <p><b>3. การรับเงินงวดการปลูกสร้าง</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เงินงวดแรกรับได้ 15% ไม่ต้องมีผลงานการก่อสร้าง ไม่คิดอัตราดอกเบี้ยบวก 0.50% ของวงเงินอนุมัติ</li> <li>- เงินงวดต่อไปปรับตามงวดงานที่แล้วเสร็จตามสัญญาการก่อสร้างกับบริษัทฯ</li> </ul> <p><b>4. ระยะเวลาให้กู้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ระยะเวลาให้กู้สูงสุด 30 ปี อายุของผู้กู้รวมกับจำนวนปีที่ขอกู้จะต้องไม่เกิน 70 ปี</li> </ul> <p><b>5. อัตราดอกเบี้ย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- อัตราดอกเบี้ยคงที่ 4 ประเภท มีดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> <li>1) อัตราดอกเบี้ยคงที่ 1 ปี 3.00% ต่อปี</li> <li>2) อัตราดอกเบี้ยคงที่ 2 ปี <ul style="list-style-type: none"> <li>- ปีที่ 1 เท่ากับ 3.75% ต่อปี</li> <li>- ปีที่ 2 เท่ากับ 4.00% ต่อปี</li> </ul> </li> <li>3) อัตราดอกเบี้ยคงที่ 3 ปี <ul style="list-style-type: none"> <li>- ปีที่ 1 เท่ากับ 3.25% ต่อปี</li> <li>- ปีที่ 2 เท่ากับ 4.25% ต่อปี</li> <li>- ปีที่ 3 เท่ากับ 5.25% ต่อปี</li> </ul> </li> </ol> </li> </ul> <p>หลังจากปีที่ 3 เปลี่ยนเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4) อัตราดอกเบี้ยคงที่ 5 ปี 7.00% ต่อปี</li> </ol>

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

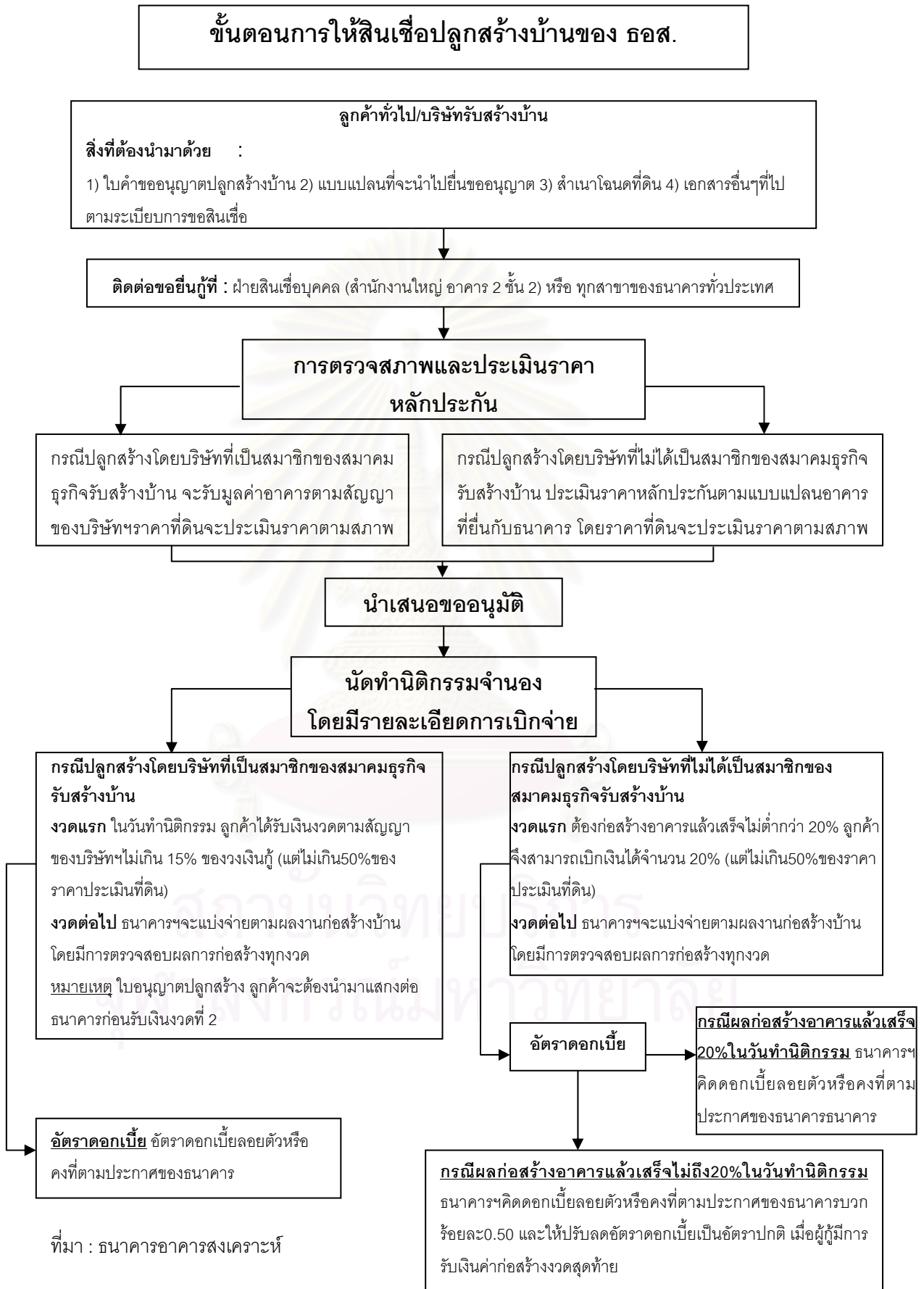
แผนผังที่ 2.1 แสดงขั้นตอนการอำนวยความสะดวกสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ ธอส.

ผังขั้นตอนการอำนวยความสะดวกสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ ธอส.



ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

แผนผังที่ 2.2 แสดงขั้นตอนการให้สินเชื่อปลูกสร้างบ้านของ ธอส.



ตารางที่ 2.2 แสดงหลักเกณฑ์การพิจารณาโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

เรื่อง	หลักเกณฑ์การพิจารณา
1. คุณสมบัติผู้กู้ / ผู้ดำเนินโครงการ	- เป็นข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ หรือประชาชนทั่วไปที่มีรายได้จากการประกอบอาชีพประจำ หรืออาชีพอิสระ
2. วัตถุประสงค์การกู้	- เพื่อปลูกสร้างอาคาร - เพื่อซื้อที่ดินพร้อมปลูกสร้างอาคาร - เพื่อไถ่ถอนที่ดินพร้อมปลูกสร้างอาคาร
3. วงเงินกู้	
3.1 ตามเกณฑ์รายได้	
3.1.1 กรณีผู้กู้ทั่วไป	- ต้องตรวจสอบเครดิตบูโรผู้กู้ทุกราย - พิจารณารายได้ตามเกณฑ์ลูกค้ำรายย่อยทั่วไปตามระเบียบธนาคาร
3.1.2 กรณีผู้กู้โดยใช้สิทธิสวัสดิการ	- การตรวจสอบเครดิตบูโรผู้กู้เป็นไปตามระเบียบ - พิจารณารายได้ตามสิทธิสวัสดิการที่ผู้กู้ใช้สิทธิ
3.2 ตามเกณฑ์หลักประกัน	
3.2.1 กรณีผู้กู้ทั่วไป	- ใช้หลักเกณฑ์ตามระเบียบปฏิบัติงานสินเชื่อ
3.2.2 กรณีผู้กู้โดยใช้สิทธิสวัสดิการ	- พิจารณาวงเงินกู้ตามหลักประกันตามสิทธิสวัสดิการที่ผู้กู้ใช้สิทธิ - กรณีผู้กู้โดยใช้สิทธิสวัสดิการไม่มีเงินฝาก หากสวัสดิการไม่ให้กู้เพื่อซื้อที่ดิน ให้ใช้เกณฑ์รายย่อย
4. ระยะเวลากู้	
4.1 กรณีผู้กู้ทั่วไป	- สูงสุด 30 ปี อายุผู้กู้รวมกับระยะเวลาการกู้ต้องไม่เกิน 70 ปี
4.2 กรณีผู้กู้โดยใช้สิทธิสวัสดิการ	- ตามสิทธิสวัสดิการที่ผู้กู้ใช้
5. หลักประกัน	โฉนดที่ดิน / น.ส. 3ก.
6. อัตราดอกเบี้ย	
6.1 กรณีผู้กู้ทั่วไป	- อัตราดอกเบี้ยตามประกาศธนาคารสำหรับลูกค้ำรายย่อยทั่วไป - กรณีรับเงินงวดแรก โดยไม่มีผลงานการก่อสร้าง หรือผลงานการก่อสร้างไม่ถึงร้อยละ 20 <b>ไม่บวกอัตราดอกเบี้ยเพิ่มร้อยละ 0.50 ต่อปี</b>
6.2 กรณีผู้กู้โดยใช้สิทธิสวัสดิการ	- ตามสิทธิสวัสดิการที่ผู้กู้ใช้สิทธิ - กรณีรับเงินงวดแรก โดยไม่มีผลงานการก่อสร้าง หรือผลงานการก่อสร้างไม่ถึงร้อยละ 20 <b>ไม่บวกอัตราดอกเบี้ยเพิ่มร้อยละ 0.50 ต่อปี</b>
7. การเบิกเงินกู้	- <b>กรณีปลูกสร้างอาคาร</b> ในวันทำนิติกรรมจ่ายค่าปลูกสร้างไม่เกิน ร้อยละ 15 ของวงเงินอนุมัติ แต่ไม่เกินร้อยละ 50 ของราคาประเมินที่ดิน ส่วนที่เหลือจ่ายผลงานตามสัญญาสร้างบ้าน โดยตรวจสอบผล การก่อสร้างทุกงวด





สูงถึง 110% ระยะเวลาที่นาน 30 ปี จากผลการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่ ร้อยละ 93.2 ชื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง โดยประเภทที่อยู่อาศัยที่ขอสินเชื่อส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮ้าส์ ร้อยละ 71.3 ขนาดพื้นที่ใช้สอย 61-90 ตร.ม.

ธีระศักดิ์ บุญวาสนา (2546) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ปัจจัยในการเลือกบริษัทรับสร้างบ้านที่สนองต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยที่สร้างบ้านบนที่ดินตนเอง :กรณีศึกษาบ้านเดี่ยวในเขตทวีวัฒนาในช่วงปลายปี พ.ศ.2545 โดยแบ่งแยกผู้ที่สร้างบ้านบนที่ดินของตนเองออกเป็น 2 กลุ่ม คือกลุ่มผู้ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน และไม่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน ผลการวิจัยพบว่า มีเพียงร้อยละ 23.3 เท่านั้นที่สร้างโดยบริษัทรับสร้างบ้าน และในทั้ง 2 กลุ่มคือกลุ่มมีปัจจัยในการเลือกที่ไม่ค่อยจะแตกต่างกัน โดยสิ่งที่เป็นปัจจัยในการเลือก ลำดับต้นๆ ก็จะเป็น คุณภาพและความสะดวกในการสร้างการใช้วัสดุที่ดี การออกแบบ รูปแบบที่ดีและภาพลักษณ์การนำเสนอ เชื้อถือ ส่วนปัจจัยในการเลือกที่แตกต่างกันทั้ง 2 กลุ่มคือ กลุ่มผู้ที่ไม่ได้สร้างบ้านกับบริษัทรับสร้างบ้าน จะเลือกที่ราคาถูก ในขณะที่ผู้ใช้บริษัทรับสร้างบ้านจะเลือกที่รับประกันหลังการขาย ส่วนในด้านแหล่งที่ผู้บริโภคจะใช้ในการพิจารณาเลือก บริษัทรับสร้างบ้านทั้ง 2 กลุ่มจะพิจารณาจากสื่อโฆษณาในนิตยสาร และสำนักงานของของผู้ประกอบการ เป็นลำดับแรก โดยผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเลือกสถานประกอบการที่อยู่ใกล้กับสถานที่ก่อสร้างเป็นหลัก แต่ถ้าไม่มีสถานประกอบการที่มีความน่าเชื่อถืออยู่ใกล้พื้นที่ก่อสร้าง ผู้บริโภคจะเลือกบริษัทรับสร้างบ้านที่มีความน่าเชื่อถือมากกว่า การศึกษานี้มีความสำคัญต่อการบริหารการตลาดของผู้ประกอบการ เพื่อที่จะสนองความต้องการด้านที่อยู่อาศัยของผู้ที่สร้างบ้านบนที่ดินของตนเองได้อย่างถูกต้องกลุ่มเป้าหมาย และตรงกับอุปสงค์ของผู้บริโภค

ธัญญพงษ์ พลขำนิ (2547) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การเปรียบเทียบวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัย ระหว่างลูกหนี้ธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า ลูกหนี้ธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติมีวินัยในการผ่อนชำระมากกว่าลูกหนี้ที่ซื้อบ้านโครงการเอกชน เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการไม่มีวินัยคือ การซื้อบ้านไว้เกินกำไร ส่วนปัจจัยสำคัญต่อการมีวินัยที่สำคัญมี 9 ปัจจัย โดยปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุด 3 อันดับแรก คือ 1.การมีการเก็บออม 2.การมีอาชีพที่มั่นคง 3.วิธีการผ่อนชำระโดยการหักเงินเดือน ในการศึกษานี้มีข้อเสนอแนะคือ การพิจารณาสินเชื่อต้องมีมาตรการที่รัดกุมเพื่อป้องกันการเกินกำไร และควรมีนโยบายส่งเสริมการออม

## บทที่ 3

### วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (survey research) ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาติดตามการดำเนินงาน โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล และหาสาเหตุที่จำนวนการปล่อยสินเชื่อไม่เป็นไปตามเป้าหมาย และเพื่อเป็นข้อมูลเสนอแนะแนวทางปรับปรุงการดำเนินงานของโครงการ ให้เป็นไปตามเป้าหมาย โดยมีรายละเอียดและขั้นตอนวิธีดำเนินการวิจัยดังนี้

#### 3.1 ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยสามารถกำหนดขอบเขตได้ดังนี้

##### 3.1.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา

3.1.1.1 ศึกษาทฤษฎี แนวคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

3.1.1.2 ศึกษาเกี่ยวกับสภาพลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม ความต้องการ และปัญหาของลูกค้า ในการเลือกใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง (โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A) และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน (โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ เฉพาะผู้ที่ทำนิติกรรมสัญญาเงินกู้กับธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) ระหว่างเดือน มกราคม 2548 - เดือน ธันวาคม 2549 เนื่องจากการเข้าถึงข้อมูลตามบันทึกของธนาคารอาคารสงเคราะห์

3.1.1.3 ศึกษากระบวนการให้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างทั้งโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

##### 3.1.2 ขอบเขตด้านพื้นที่และกลุ่มประชากร ประกอบด้วย 4 กลุ่มคือ

3.1.2.1 กลุ่มที่ 1 คือผู้ที่ขอสินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A ข้อมูลจากบันทึกของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ประชากรทั้งหมด จำนวน 3,472 ราย โดยทำการศึกษาด้านวัตถุประสงค์การขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างที่เป็นเฉพาะบ้านเดี่ยว และทำเลที่อยู่อาศัย มีรายละเอียดดังนี้

ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้ที่ทำนิติกรรมสัญญาเงินกู้กับ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) ในโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A ภายในกำหนดเวลาระหว่างเดือน มกราคม พ.ศ. 2548 - เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2549 โดยมีที่อยู่อาศัย (หลักประกันที่ขอสินเชื่อ) อยู่ใน

4 จังหวัด ได้แก่ กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ และมีวัตถุประสงค์การขอสินเชื่อ คือ โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A เฉพาะบ้านเดี่ยว ที่สร้างเสร็จแล้วเท่านั้น รวมเป็นประชากรทั้งสิ้น 3,472 ราย สามารถจำแนกประชากรตามพื้นที่ที่ทำการศึกษได้เป็น

1) กรุงเทพมหานคร	จำนวน	1,389	ราย
2) นนทบุรี	จำนวน	1,252	ราย
3) ปทุมธานี	จำนวน	522	ราย
4) สมุทรปราการ	จำนวน	309	ราย

เหตุผลที่ผู้วิจัยทำการคัดเลือกพื้นที่ในการศึกษาดังกล่าว เนื่องจากในจังหวัด กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ ถือเป็นพื้นที่ภาคกลาง ที่เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจ สังคมและการเมือง รวมทั้งเป็นศูนย์บริหารราชการที่สำคัญของประเทศ และการเข้าถึงข้อมูลตามบันทึกทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยทำการศึกษาในส่วนของข้อมูลทางสังคมและเศรษฐกิจ ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ข้อมูลเกี่ยวกับสินเชื่อที่อยู่อาศัย และข้อมูลข้อคิดเห็นต่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B โดยกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง และวิธีการสุ่มตัวอย่าง มีรายละเอียด ดังนี้

ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมในการศึกษารั้งนี้ กำหนดขึ้นตามสูตรคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างของ YAMANE กำหนดระดับความเชื่อมั่น 95% ในการประมาณความคลาดเคลื่อนจากค่าที่เป็นจริงไม่เกิน  $\pm 5\%$

สำหรับประชากรจำนวน 3,472 ราย คำนวณได้ขนาดกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมเท่ากับ 359 ราย โดยมีรายละเอียดในการคำนวณดังนี้ คือ

$$N_{op} = \frac{N}{1 + NE^2}$$

โดยที่  $N_{op}$  คือ ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม สำหรับประชากร จำนวน  $N$  ราย

$N$  คือ จำนวนประชากร ในที่นี้ คือ 3,472 ราย

$E$  คือ ขนาดความคลาดเคลื่อนสูงสุดที่ผู้วิจัยยอมรับได้ ในที่นี้ คือ  $\pm 5\%$

เพราะฉะนั้น

$$N_{op} = \frac{3,472}{1 + (3,472 * (0.05)^2)}$$

$$= 359 \quad \text{ราย}$$

วิธีการสุ่มตัวอย่าง

ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่าง โดยใช้พื้นที่จังหวัด วัตถุประสงค์การขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างเฉพาะบ้านเดี่ยว และใช้การสุ่มแบบกำหนดสัดส่วนตัวอย่างตามขนาดประชากรในแต่ละจังหวัด จะได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างตามแบบแผนการสุ่มตัวอย่างตามตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 แสดงแบบแผนการสุ่มตัวอย่าง

พื้นที่กลุ่มประชากร	วัตถุประสงค์การขอสินเชื่อ	ประเภทอาคาร	ประชากร (ราย)	กลุ่มตัวอย่าง (ราย)
1. กรุงเทพฯ	เพื่อปลูกสร้างอาคาร	บ้านเดี่ยว	1,389	139
2. นนทบุรี	เพื่อปลูกสร้างอาคาร	บ้านเดี่ยว	1,252	126
3. ปทุมธานี	เพื่อปลูกสร้างอาคาร	บ้านเดี่ยว	522	53
4. สมุทรปราการ	เพื่อปลูกสร้างอาคาร	บ้านเดี่ยว	309	41
รวมทั้งหมด			3,472	359

กำหนดกรอบการสุ่มตัวอย่าง (Sampling Frame) ในการวิจัยครั้งนี้ ใช้เลขที่บัญชีเงินกู้เป็นหน่วยการสุ่ม (Sampling Unit)

ขั้นตอนการสุ่ม การศึกษาครั้งนี้ ได้กำหนดประชากรเป้าหมาย (Target Population) เอาไว้ โดยกำหนดจากจำนวนเลขที่บัญชีเงินกู้ จำแนกตามพื้นที่กลุ่มประชากร วัตถุประสงค์การขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างเฉพาะบ้านเดี่ยว โดยมีรายละเอียดดังนี้

การสุ่มเลขที่บัญชีเงินกู้ที่เป็นตัวอย่างโดย

- 1) จัดลำดับเลขที่บัญชีเงินกู้ ให้ห่างกันทุก 10 ลำดับ
- 2) คัดลอกเลขที่บัญชีเงินกู้ในลำดับที่ 10 ของทุกช่วง จนกว่าจะได้ตัวเลขครบจำนวน 359 ตัวอย่างตามที่ต้องการ

การคัดเลือกตัวอย่างทั้งหมด 359 ราย ได้ส่งแบบสอบถามให้กับประชากรตามพื้นที่ทุกราย และเพิ่มจากจำนวนตัวอย่างอีกพื้นที่ละอย่างน้อย 50 ราย รวมส่งแบบสอบถามทั้งสิ้นเป็นจำนวน 560 ราย เพื่อให้ประชากรส่งแบบสอบถามกลับมามากที่สุด และจะได้คัดเลือกตามจำนวนที่เหมาะสมตามขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

3.1.2.2 กลุ่มที่ 2 คือผู้ที่ขอสินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ข้อมูลจากบันทึกของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ประชากรทั้งหมด จำนวน 28 ราย โดยทำการศึกษาด้านวัตถุประสงค์การขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างที่เป็นเฉพาะบ้านเดี่ยว ความพึงพอใจในการใช้บริการ และปัญหาจากการใช้สินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้ที่ทำนิติกรรมสัญญาเงินกู้กับธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) ในโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ภายในกำหนดเวลา ระหว่างเดือน มกราคม 2548 - เดือน ธันวาคม 2549 โดยมีที่อยู่อาศัย (หลักประกันที่ขอสินเชื่อ) อยู่ใน 4 จังหวัด ได้แก่ กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ

ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมในการศึกษาครั้งนี้ กำหนดจำนวนทั้งหมด 28 ราย ได้ส่งแบบสอบถาม และประกอบการใช้โทรศัพท์สอบถามกับประชากรทั้งหมด 28 ราย รวมส่งแบบสอบถามทั้งสิ้นเป็นจำนวน 28 ราย

3.1.2.3 กลุ่มที่ 3 ผู้บริหารบริษัทรับสร้างบ้าน ที่เป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้บริหารบริษัทรับสร้างบ้าน ที่เป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ที่รับสร้างบ้านให้กับลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ ตั้งแต่เดือน มกราคม 2548 - เดือนธันวาคม 2549 จากบันทึกของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ประชากรทั้งหมด จำนวน 9 บริษัท

ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมในการศึกษาครั้งนี้ กำหนดจำนวนทั้งหมด 9 ราย โดยสัมภาษณ์ผู้บริหารบริษัทรับสร้างบ้านทั้ง 9 บริษัท ในด้านของปัญหาการติดต่อกการใช้บริการ และความพึงพอใจการใช้บริการกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ และการใช้บริการกับสถาบันการเงินอื่น

3.1.2.4 กลุ่มที่ 4 ผู้แทนฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้แทนฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องของธนาคารอาคารสงเคราะห์กับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B จำนวน 4 ฝ่ายงาน ได้แก่

- ฝ่ายประเมินราคาหลักทรัพย์
- ฝ่ายสินเชื่อบุคคลทั่วไป
- ฝ่ายกิจการสาขา กทม.และปริมณฑล
- ฝ่ายสื่อสารองค์กร

ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมในการศึกษาครั้งนี้ กำหนดจำนวนทั้งหมด 4 ราย โดยสัมภาษณ์ผู้แทนฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องทั้ง 4 ฝ่ายงานของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในด้าน



ของขั้นตอนการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ระเบียบปฏิบัติ และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

### 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

#### 3.2.1 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ครั้งนี้ คือ

##### 3.2.1.1 ข้อมูลเอกสารจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยมีข้อมูลที่จัดเก็บดังนี้

3.2.1.1.1 ข้อมูลระเบียบปฏิบัติและขั้นตอนการให้สินเชื่อเกี่ยวกับสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ระหว่างเดือน มกราคม พ.ศ. 2548 - เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2549

3.2.1.1.2 ข้อมูลสถิติผู้ขอสินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างทั้งแบบ A และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ระหว่างเดือน มกราคม พ.ศ. 2548 - เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2549

3.2.1.1.3 ข้อมูลทั่วไปของลูกค้าที่ใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ระหว่างเดือน มกราคม พ.ศ. 2548 - เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2549

3.2.1.1.4 ข้อมูลสถิติจำนวนบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ที่สร้างบ้านให้กับลูกค้าของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ระหว่างเดือน มกราคม พ.ศ. 2548 - เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2549

3.2.1.2 แบบสอบถาม (Questionnaire) ลักษณะคำถามเป็นแบบปลายปิด แบ่งออกเป็น

3.2.1.2.1 คำถามแบบให้ผู้ตอบเลือกตอบเพียงข้อเดียว เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ การศึกษา และรายได้ต่อครัวเรือน

3.2.1.2.2 คำถามที่ให้ผู้ตอบเลือกตอบมากกว่า 1 ข้อ เป็นคำถามเกี่ยวกับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับความต้องการ ความพึงพอใจ และปัญหาในการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

3.2.1.3 แบบสัมภาษณ์ ลักษณะแบบสัมภาษณ์เป็นแบบมีโครงสร้าง ซึ่งเป็นแบบสอบถามที่ได้จากการประมวลแบบสอบถามเกี่ยวกับความต้องการ ความพึงพอใจ และปัญหาในการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของลูกค้าที่ใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างระหว่างเดือน มกราคม พ.ศ. 2548 - เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2549

3.2.1.3.1 สัมภาษณ์ผู้บริหารของบริษัทรับสร้างบ้านที่สร้างบ้านให้กับลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ ตั้งแต่ เดือน มกราคม 2548 - เดือน ธันวาคม 2549 จำนวน 9 บริษัท สัมภาษณ์เกี่ยวกับความพึงพอใจ ปัญหาในการติดต่อ การใช้บริการสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์ และสถาบันการเงินอื่น รวมถึงข้อเสนอแนะต่างๆ

3.2.1.3.2 สัมภาษณ์ผู้แทนฝ่ายที่เกี่ยวข้องทั้ง 4 ฝ่ายงานของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในด้านของขั้นตอนการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ระเบียบปฏิบัติ และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผลិតภัณฑ์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ และความต้องการ ความพึงพอใจ และปัญหาและแนวทางการแก้ไขปัญหา ของลูกค้าในการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

### 3.3 การสร้างเครื่องมือในการวิจัย

กำหนดตัวแปรที่ศึกษาในแต่ละประเด็นหลักออกมาเป็นกลุ่มตัวแปรด้านต่างๆ โดยได้มาจากการวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านเอกสาร ตำรา บทความ นำมาประมวลเข้าด้วยกันสามารถจัดเป็นกลุ่ม ตัวแปร ดังนี้

#### 3.3.1 ข้อมูลทั่วไป

- เพศ
- อายุ
- สถานภาพสมรส
- ระดับการศึกษา
- อาชีพ
- รายได้ครัวเรือน

#### 3.3.2 ข้อมูลเกี่ยวกับอาคารที่ปลูกสร้าง

- ระดับราคาที่พักสร้าง
- ที่มาของแบบบ้านที่ก่อสร้าง
- ผู้ที่รับจ้างก่อสร้างบ้าน

#### 3.3.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการขอสินเชื่อสินเชื่อ

- วัตถุประสงค์การกู้
- วงเงินยืมกู้
- วงเงินอนุมัติ
- ข้อมูลโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

### 3.3.4 ความคิดเห็นของผู้ใช้ต่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

- ปัญหาของผู้ใช้ต่อการใช้บริการบริษัทสร้างบ้าน
- ปัญหาของผู้ใช้ต่อการให้บริการของ ธอส.เกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง

แบบ B

## 3.4 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

3.4.1 การตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) ผู้วิจัยได้ทำแผนผังโครงสร้างของแบบสอบถามที่ประกอบด้วยประเด็นหลัก และตัวแปรในแต่ละประเด็นโดยเทียบวัตถุประสงค์ของการวิจัยและนำมาปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้แบบสอบถามมีความตรง ก่อนนำไปใช้กับกลุ่มตัวอย่าง

3.4.2 การทดสอบ (Pretest) ใช้วิธีส่งแบบสอบถาม และสัมภาษณ์กับกลุ่มตัวอย่างที่มีคุณสมบัติของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 20 ราย เพื่อนำมาแก้ไขข้อผิดพลาดให้ถูกต้องเหมาะสม จึงได้แบบสอบถามที่จะส่งจริง

## 3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล

### 3.5.1 แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data)

3.5.1.1 ได้มาจากการใช้แบบสอบถามผู้ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งทำนิติกรรมแล้วตั้งแต่ เดือนมกราคม 2548 - เดือน ธันวาคม 2549 ในจังหวัดกรุงเทพฯ นนทบุรี สมุทรปราการและปทุมธานี

3.5.1.2 ได้มาจากการสัมภาษณ์กลุ่มบริษัทสร้างบ้านที่สร้างบ้านให้กับลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ ตั้งแต่ เดือนมกราคม 2548 - เดือน ธันวาคม 2549

3.5.1.3 ได้มาจากการสัมภาษณ์ผู้บริหาร ฝ่ายงาน ที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

### 3.5.2 แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data)

3.5.2.1 ได้มาจาก วิทยานิพนธ์ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สื่อสิ่งพิมพ์ วารสารวิชาการ ต่างๆ นิตยสารด้านอสังหาริมทรัพย์ และข้อมูลทาง Internet เกี่ยวกับบริษัทสร้างบ้าน ได้มาจากการรวบรวมข้อมูลสถิติจากธนาคารอาคารสงเคราะห์

3.5.3 การรวบรวมข้อมูล ใช้วิธีส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ และโทรศัพท์ ไปยังกลุ่มตัวอย่างแล้วให้ผู้ตอบส่งคืนกลับมาทางไปรษณีย์ถึงผู้วิจัย โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

3.5.3.1 ออกหนังสือจากภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ไปยังธนาคารอาคารสงเคราะห์สำนักงานใหญ่ เพื่อขอรายชื่อ ข้อมูลทั่วไป สถิติของผู้ขอสินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B สถิติรายชื่อบริษัทรับสร้างบ้านที่สร้างบ้านให้กับลูกค้าธนาคารที่ขอสินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ซึ่งทำนิติกรรมแล้วตั้งแต่ เดือนมกราคม 2548 - ธันวาคม 2549 ในจังหวัดกรุงเทพฯ นนทบุรี สมุทรปราการ และปทุมธานี

3.5.3.2 ทำการส่งแบบสอบถามให้กลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ A จำนวนทั้งหมด 560 ราย เมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2550

3.5.3.3 ทำการส่งแบบสอบถามให้กลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B จำนวนทั้งหมด 28 ราย เมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2550

3.5.3.4 ติดต่อขอความร่วมมือจากกลุ่มตัวอย่างบางส่วนที่ทราบหมายเลขโทรศัพท์ โดยใช้วิธีทางโทรศัพท์แจ้งให้ทราบว่าส่งแบบสอบถาม และขอความกรุณาให้กลุ่มตัวอย่างรีบดำเนินการและส่งกลับมายังผู้วิจัย

3.5.3.5 ใช้เวลารอแบบสอบถามกลับมายังผู้วิจัยประมาณ 30 วัน

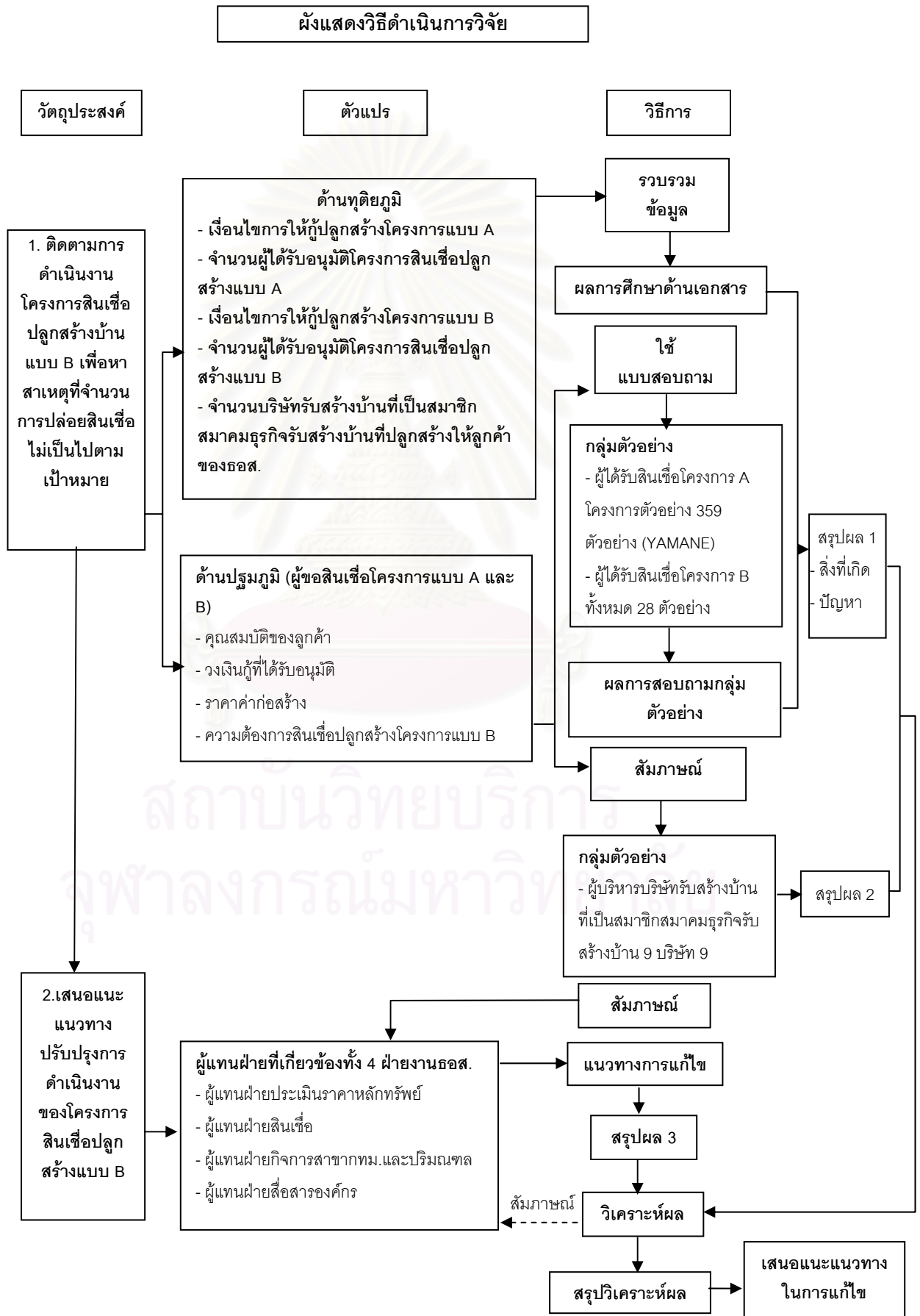
3.5.3.6 ติดต่อขอความร่วมมือจากกลุ่มตัวอย่างบริษัทรับสร้างบ้านที่สร้างบ้านให้กับลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ ตั้งแต่ เดือนมกราคม 2548 - ธันวาคม 2549 โดยใช้วิธีสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างจำนวน 9 ราย เมื่อวันที่ 20 มกราคม 2551 – วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2551

3.5.3.7 ติดต่อขอความร่วมมือจากกลุ่มตัวอย่างผู้แทนฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ตั้งแต่ เดือนมกราคม 2548 - เดือน ธันวาคม 2549 โดยใช้ วิธีสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างจำนวน 4 ราย เมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2551

### 3.6 การประมวลผลข้อมูล

หลังจากที่เก็บข้อมูลได้ครบถ้วนแล้ว ได้มีการประมวลผลข้อมูลโดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ SPSS โดยนำมาแจกแจงความถี่ และคิดเป็นร้อยละ แสดงเป็นตารางและแผนภูมิ ส่วนการวิเคราะห์ตัวแปรสำคัญจะใช้รูปแบบของตารางความสัมพันธ์(Crosstabs) และประมวลผลข้อมูลสัมภาษณ์ด้วยวิธีบรรยาย ดำเนินการในเดือน กุมภาพันธ์ 2551

แผนผังที่ 3.1 แสดงวิธีดำเนินการวิจัย





## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

#### 4.1 การนำเสนอข้อมูล

การศึกษาเรื่องโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ซึ่งเป็นโครงการสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อหาสาเหตุที่จำนวนการปล่อยสินเชื่อไม่เป็นไปตามเป้าหมาย และเพื่อเป็นข้อมูลเสนอแนะแนวทางปรับปรุงการดำเนินงานของโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมาย ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อธนาคารอาคารสงเคราะห์ หน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง และผู้ที่ต้องการปลูกสร้างบ้านของตนเองได้ขอสินเชื่อปลูกสร้างบ้านได้ตามต้องการและง่ายขึ้น รวมทั้งจะเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศอีกทางหนึ่ง เพื่อให้การวิเคราะห์ในงานวิจัยได้ผลในเชิงลึกและเข้าถึงข้อมูลมากที่สุด จึงได้ทำการส่งแบบสอบถาม และสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกับกลุ่มประชากรตัวอย่าง เพื่อนำมาเป็นข้อมูลประกอบการทำวิจัยในครั้งนี้ โดยได้แบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 4 กลุ่ม คือ

- (1) ผู้ที่ขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง (โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
- (2) ผู้ที่ขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน (โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
- (3) ผู้บริหารบริษัทรับสร้างบ้าน ที่เป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน
- (4) กลุ่มผู้บริหาร ฝ่ายงาน ที่เกี่ยวข้องของธนาคารอาคารสงเคราะห์

ในการนำเสนอข้อมูลผู้วิจัยได้แบ่งประเด็นของการศึกษาเป็น 4 ด้าน ดังนี้

4.1.1 ด้านข้อมูลทั่วไป ของกลุ่มตัวอย่าง ผู้ที่ยื่นขอสินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งได้รับการอนุมัติพร้อมทำนิติกรรมเสร็จ ระหว่างในช่วงเดือนมกราคม พ.ศ. 2548 - เดือนธันวาคม พ.ศ. 2549 เพื่อให้ทราบถึง ลักษณะของผู้กู้ ได้แก่

- อายุ / สถานภาพ/ อาชีพ / ระดับการศึกษา
- รายได้ของครัวเรือนต่อเดือน

4.1.2 ด้านรายละเอียดเกี่ยวกับอาคารที่ปลูกสร้าง เป็นการแสดงผลจากการตอบแบบสอบถาม และสัมภาษณ์ กลุ่มประชากรตัวอย่าง ของผู้ที่ยื่นขอสินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อ

ปลูกสร้างแบบ A และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B และบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคม เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลเกี่ยวกับอาคารที่ปลูกสร้างของผู้กู้ ซึ่งการนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอเฉพาะประเด็นที่เกี่ยวกับการวิจัย ได้แก่

- ผู้ที่รับสร้างบ้าน
- ระดับราคาบ้านที่ก่อสร้าง
- ที่มาของแบบบ้านที่ก่อสร้าง

4.1.3 ด้านรายละเอียดเกี่ยวกับการขอสินเชื่อ ของผู้ที่ยื่นขอสินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งได้รับการอนุมัติพร้อมทำนิติกรรมเสร็จ ระหว่างในช่วงเดือน มกราคม พ.ศ. 2548 - เดือนธันวาคม พ.ศ. 2549 เป็นการแสดงผลจากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มประชากรตัวอย่าง เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลเกี่ยวกับการขอสินเชื่อของผู้กู้ ได้แก่

- วงเงินที่ขอกู้
- วงเงินที่ได้รับอนุมัติฯ
- ระยะเวลาที่ได้รับอนุมัติเงินกู้

4.1.4 ด้านรายละเอียดเกี่ยวกับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B เป็นการแสดงผลจากการตอบแบบสอบถาม เพื่อให้ทราบถึงความคิดเห็นของกลุ่มประชากรตัวอย่าง ต่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

- การรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์
- ปัญหาของผู้กู้ต่อการให้บริการ ของธนาคารอาคารสงเคราะห์เกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B
- ปัญหาของผู้กู้ต่อการใช้บริการบริษัทรับสร้างบ้าน

## 4.2 ผลการศึกษาข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง

4.2.1 ผลการศึกษา กลุ่มของผู้ที่ขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง(โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A) ได้จัดส่งแบบสอบถามไปยังกลุ่มประชากรตัวอย่าง ซึ่งเป็นผู้ที่ยื่นขอสินเชื่อและได้รับการอนุมัติพร้อมทำนิติกรรมเสร็จของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ระหว่างในช่วงเดือน มกราคม พ.ศ. 2548 - เดือนธันวาคม พ.ศ. 2549 โดยกำหนดขอบเขตในการศึกษาจากที่ตั้งหลักประกันที่อยู่อาศัยในจังหวัดกรุงเทพมหานคร นนทบุรี สมุทรปราการและปทุมธานี ทั้งหมด 560 ราย เพื่อเป็นการหาคำตอบที่เกี่ยวกับข้อมูลด้านลักษณะพฤติกรรม และความต้องการ การใช้บริการของผู้บริโภค โดยได้รับแบบสอบถามตอบกลับมาทั้งสิ้น 492 ราย แต่ได้คัดเลือกเพื่อความเหมาะสม

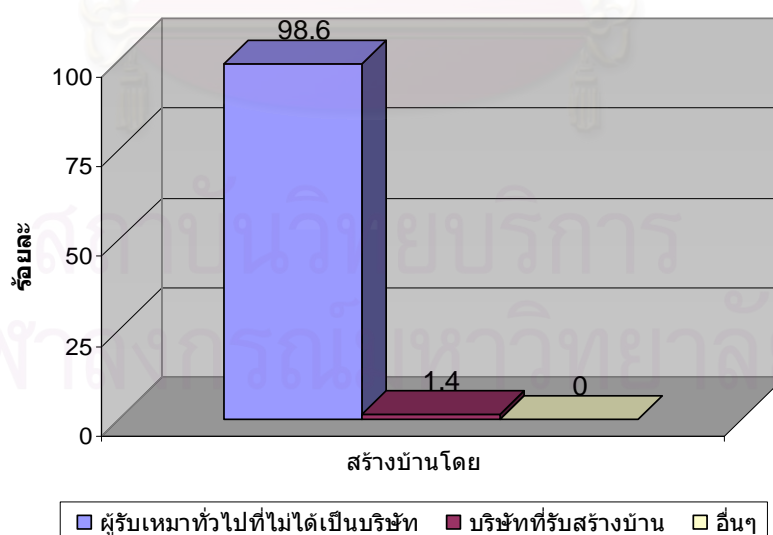
นำมาศึกษาเพียง 359 ราย ตามวิธีดำเนินการวิจัยในบทที่ 3 ซึ่งข้อมูลทั้งหมดได้นำมาวิเคราะห์ทางสถิติ และผลการวิเคราะห์ สรุปได้ดังต่อไปนี้

จากการสำรวจพบว่ากลุ่มของผู้ขอสินเชื่อแบบ A ของธนาคารสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ที่สร้างบ้านโดยใช้บริการบริษัทรับสร้างบ้าน และกลุ่มที่ไม่ใช้บริการบริษัทรับสร้างบ้าน ผลจากแบบสอบถามจำนวนทั้งสิ้น 359 ราย ปรากฏว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมดนั้น มีผู้ใช้บริการบริษัทรับสร้างบ้านเพียง 5 ราย ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1.4 ส่วนผู้ที่ไม่ใช้บริการบริษัทรับสร้างบ้านมีจำนวน 354 ราย คิดเป็นร้อยละ 98.6 รายละเอียดตามตารางที่ 4.1 และแผนภูมิที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนผู้สร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้านและไม่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน

สร้างบ้านโดย	จำนวน	ร้อยละ
ผู้รับเหมาทั่วไปที่ไม่ได้เป็นบริษัท	354	98.6
บริษัทรับสร้างบ้านที่ไม่เป็นสมาชิกสมาคมฯ	5	1.4
อื่นๆ	-	-
<b>รวม</b>	<b>359</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.1 แสดงจำนวนผู้สร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้านและไม่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน

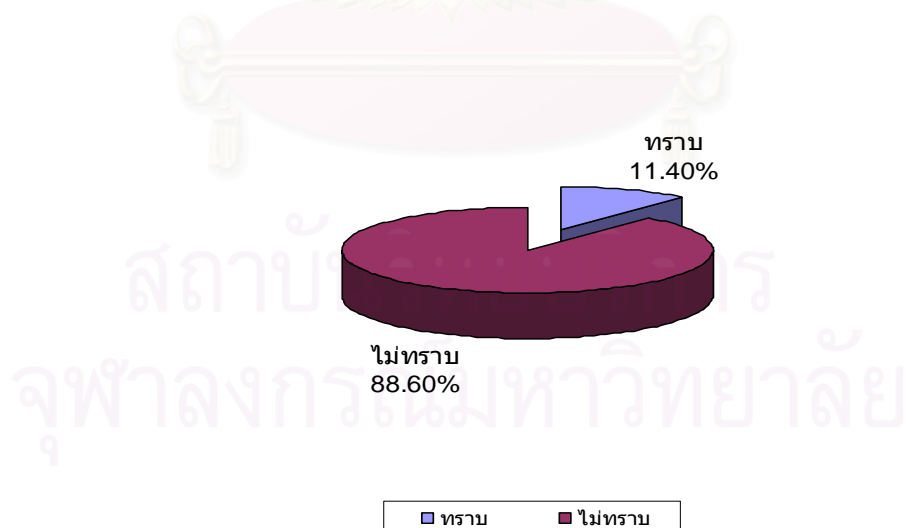


จากการสำรวจ พบว่ากลุ่มประชากรตัวอย่างส่วนใหญ่จะไม่ทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B คิดเป็นร้อยละ 88.60 รายละเอียดตามตารางที่ 4.2 และแผนภูมิที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 แสดงจำนวนข้อมูลการทราบและไม่ทราบเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

การรับรู้ข่าวสารของผู้ใช้บริการเกี่ยวกับ การมีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์	จำนวน	ร้อยละ
ทราบ	41	11.40
ไม่ทราบ	318	88.60
<b>รวม</b>	<b>359</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.2 แสดงจำนวนข้อมูลการทราบและไม่ทราบเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

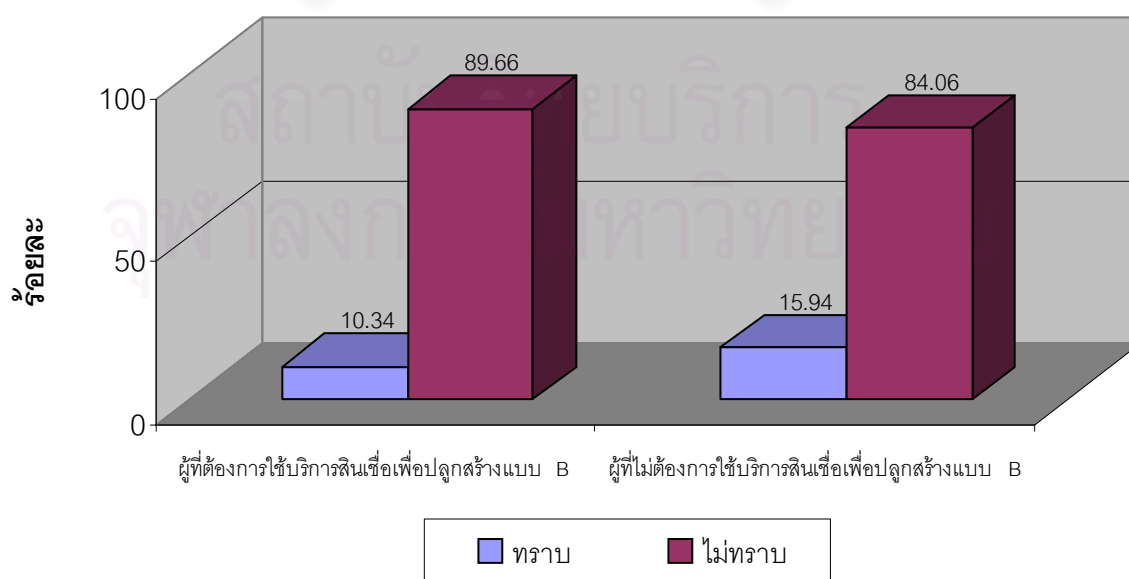


หลังจากได้แบ่งกลุ่มผู้ที่ทราบและไม่ทราบเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ จึงได้ทำการสำรวจเกี่ยวกับกลุ่มที่ต้องการใช้บริการ และไม่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่า กลุ่มที่ไม่ทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B แต่ถ้าทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ก็ต้องการที่จะใช้บริการโครงการสินเชื่อนี้คิดเป็นร้อยละ 89.66 ส่วนกลุ่มที่ทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B แต่ไม่ต้องการใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 15.94 ดูรายละเอียดได้ตามตารางที่ 4.3 และแผนภูมิที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 แสดงจำนวนข้อมูลการรับรู้ของผู้ที่ต้องการใช้และไม่ต้องการใช้โครงการสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์

โครงการสินเชื่อ ของธนาคาร อาคารสงเคราะห์	ผู้ที่ต้องการใช้บริการสินเชื่อ เพื่อปลูกสร้างแบบ B		ผู้ที่ไม่ต้องการใช้บริการสินเชื่อ เพื่อปลูกสร้างแบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ทราบ	30	10.34	11	15.94
ไม่ทราบ	260	89.66	58	84.06
<b>รวม</b>	<b>290</b>	<b>100</b>	<b>69</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.3 แสดงจำนวนของข้อมูลเกี่ยวกับการรับรู้การมีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B





ใช้ในการศึกษาต่อไป โดยได้แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ที่ต้องการใช้บริการ ซึ่งมีจำนวน 290 ราย และกลุ่มผู้ที่ไม่ต้องการใช้บริการ ซึ่งมีจำนวน 69 ราย เมื่อได้กลุ่มประชากรตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มแล้วจึงได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับลักษณะด้านประชากรศาสตร์ พฤติกรรม และความต้องการ การใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 4.2.1.1 ด้านข้อมูลทั่วไป

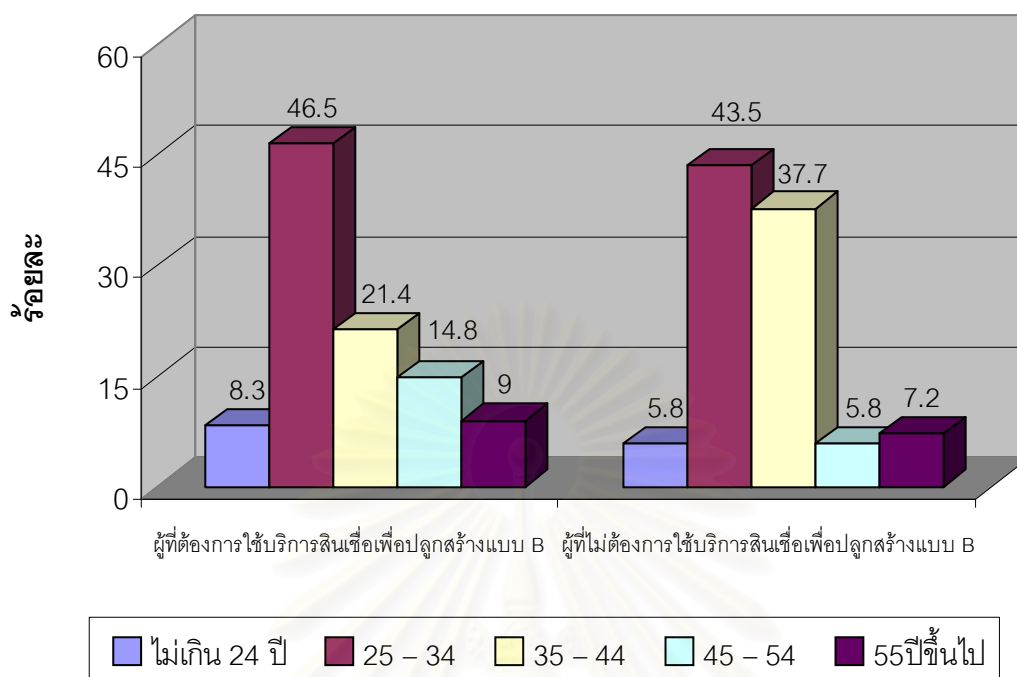
- แสดงช่วงอายุ

จากการสำรวจด้านอายุกลุ่มประชากรตัวอย่าง พบว่าผู้ที่ต้องการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 25 – 34 ปี คิดเป็นร้อยละ 46.5 รองลงมา เป็นช่วงอายุ 35 – 44 ปี คิดเป็นร้อยละ 21.4 ส่วนผู้ที่ไม่ต้องการใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 25 – 34 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.5 รายละเอียดตามตารางที่ 4.4 และแผนภูมิที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

อายุ	ผู้ที่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B		ผู้ที่ไม่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 24 ปี	24	8.3	4	5.8
25 – 34	135	46.5	30	43.5
35 – 44	62	21.4	26	37.7
45 – 54	43	14.8	4	5.8
55ปีขึ้นไป	26	9	5	7.2
<b>รวม</b>	<b>290</b>	<b>100</b>	<b>69</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.4 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม



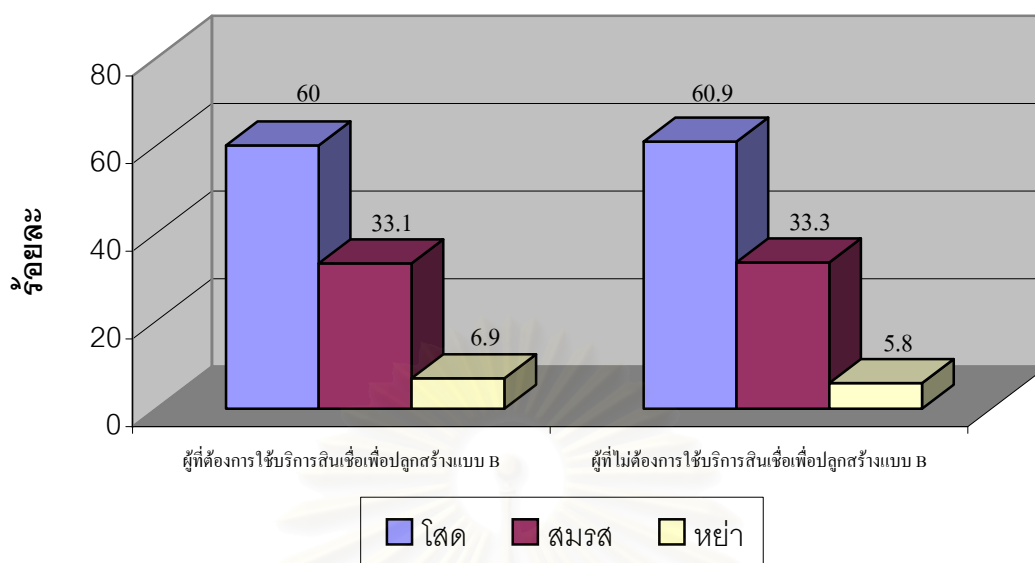
- แสดงสถานภาพสมรส

จากการสำรวจในด้านสถานภาพสมรสของกลุ่มประชากรตัวอย่าง ทั้งที่ต้องการใช้และไม่ต้องการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B นั้น พบว่า ทั้ง 2 กลุ่ม ส่วนใหญ่จะมีสถานภาพโสดเช่นกัน โดยในกลุ่มที่ต้องการใช้บริการ มีสถานภาพโสดคิดเป็น ร้อยละ 60 ส่วนกลุ่มที่ไม่ต้องการใช้บริการ มีสถานภาพโสดจำนวนมากกว่า คิดเป็นร้อยละ 60.9 รายละเอียดตามตารางที่ 4.5 และแผนภูมิที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวนด้านสถานภาพสมรสของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพ	ผู้ที่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B		ผู้ที่ไม่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	174	60	42	60.9
สมรส	96	33.1	23	33.3
หย่า	20	6.9	4	5.8
<b>รวม</b>	<b>290</b>	<b>100</b>	<b>69</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.5 แสดงจำนวนด้านสถานภาพสมรสของผู้ตอบแบบสอบถาม



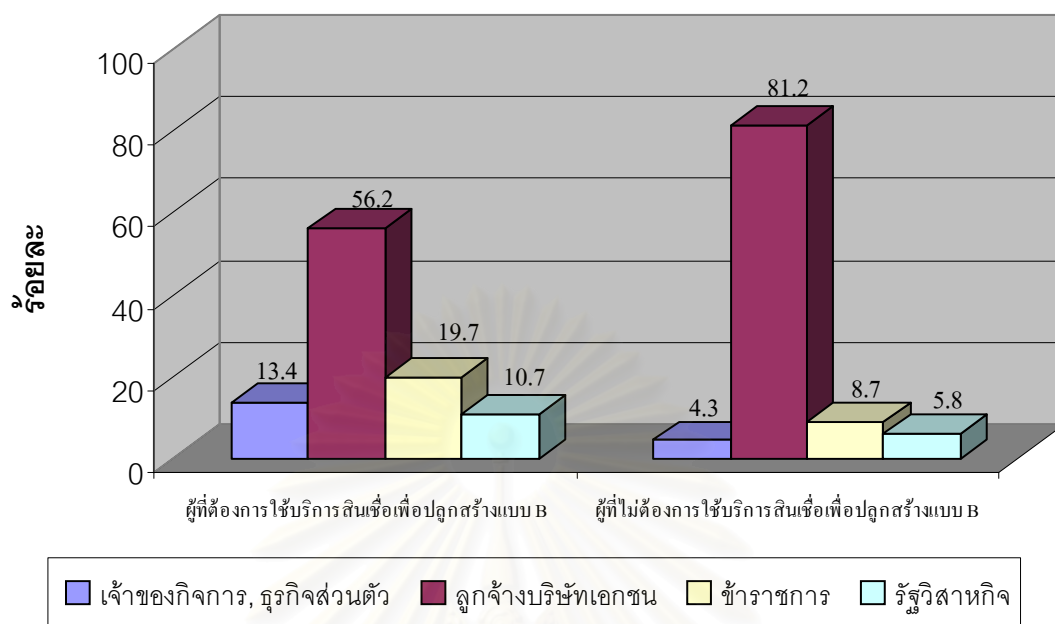
- แสดงอาชีพ

จากการสำรวจด้านอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้ที่ต้องการใช้และผู้ที่ไม่ต้องการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ส่วนใหญ่ แล้วจะมีอาชีพเป็นลูกจ้างบริษัทเอกชน โดยกลุ่มที่ต้องการใช้บริการจะมีอาชีพ ลูกจ้างบริษัท เอกชน คิดเป็นร้อยละ 56.2 รองลงมาเป็น ข้าราชการ ร้อยละ 19.7 ส่วนกลุ่มที่ไม่ต้องการใช้บริการจะมีอาชีพ ลูกจ้างบริษัทเอกชน ร้อยละ 81.2 รองลงมาเป็นข้าราชการ ร้อยละ 8.7 รายละเอียดตามตารางที่ 4.6 และแผนภูมิที่ 4.6

ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวนด้านอาชีพหลักของผู้ตอบแบบสอบถาม

อาชีพ	ผู้ที่ต้องการใช้บริการ สินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B		ผู้ที่ไม่ต้องการใช้บริการ สินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของกิจการ, ธุรกิจส่วนตัว	39	13.4	3	4.3
ลูกจ้างบริษัทเอกชน	163	56.2	56	81.2
ข้าราชการ	57	19.7	6	8.7
รัฐวิสาหกิจ	31	10.7	4	5.8
<b>รวม</b>	<b>290</b>	<b>100</b>	<b>69</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.6 แสดงจำนวนด้านอาชีพหลักของผู้ตอบแบบสอบถาม



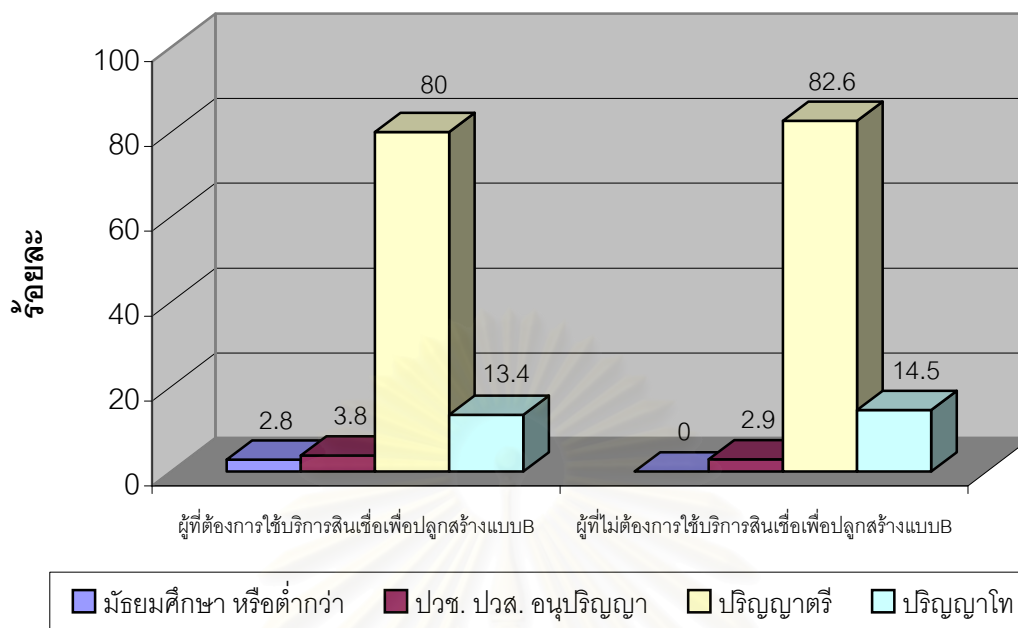
- แสดงระดับการศึกษา

จากการสำรวจ พบว่า ระดับการศึกษาทั้งส่วนที่ต้องการใช้บริการและไม่ต้องการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ส่วนใหญ่อยู่ในระดับปริญญาตรีเหมือนกัน โดยกลุ่มที่ต้องการใช้บริการนั้นมีระดับการศึกษาปริญญาตรี มีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 80 ส่วนกลุ่มที่ไม่ต้องการใช้บริการมีระดับการศึกษาปริญญาตรี มีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 82.6 รายละเอียดตามตารางที่ 4.7 และแผนภูมิที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 แสดงจำนวนด้านระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

ระดับการศึกษาผู้ตอบแบบสอบถาม	ผู้ที่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B		ผู้ที่ไม่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มัธยมศึกษา หรือต่ำกว่า	8	2.8	-	-
ปวช. ปวส. อนุปริญญา	11	3.8	2	2.9
ปริญญาตรี	232	80	57	82.6
ปริญญาโท	39	13.4	10	14.5
<b>รวม</b>	<b>290</b>	<b>100</b>	<b>69</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.7 แสดงจำนวนด้านระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม



- แสดงรายได้ต่อครัวเรือน

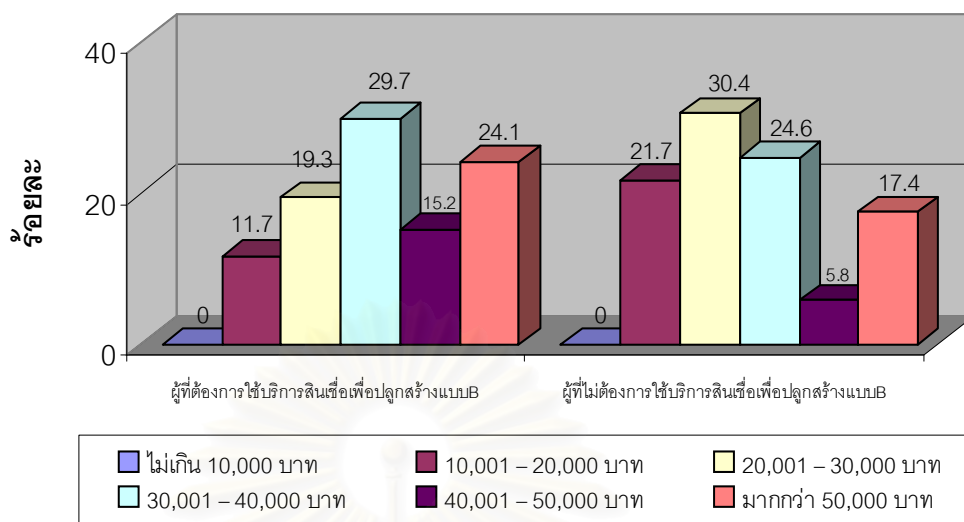
จากการสำรวจ พบว่า ครอบครัวยกเว้นกลุ่มที่ต้องการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ จะมีรายได้ต่อครัวเรือนไม่ต่ำกว่า 10,000 บาท และระดับรายได้ต่อเดือนที่มีจำนวนมากที่สุดคือ 30,001 – 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.7 ในขณะที่เดียวกันกลุ่มที่ไม่ต้องการใช้บริการนั้นมีรายได้ของครอบครัว เฉลี่ยอยู่ในช่วงระดับรายได้ตั้งแต่ 10,001 บาท จนถึงมากกว่า 50,000 บาท แต่ระดับรายได้ช่วงที่มากที่สุดคือ 20,001 – 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 30.4 รายละเอียดตามตารางที่ 4.8 และแผนภูมิที่ 4.8

ตารางที่ 4.8 แสดงจำนวนรายได้ของครอบครัวต่อเดือน

รายได้ของครอบครัว	ผู้ที่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B		ผู้ที่ไม่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 10,000 บาท	-	-	-	-
10,001 – 20,000 บาท	34	11.7	15	21.7
20,001 – 30,000 บาท	56	19.3	21	30.4
30,001 – 40,000 บาท	86	29.7	17	24.6
40,001 – 50,000 บาท	44	15.2	4	5.8
มากกว่า 50,000 บาท	70	24.1	12	17.4
<b>รวม</b>	<b>290</b>	<b>100</b>	<b>69</b>	<b>100</b>



แผนภูมิที่ 4.8 แสดงจำนวนรายได้ของครอบครัวต่อเดือน



#### 4.2.1.2 ด้านรายละเอียดเกี่ยวกับอาคารที่ปลูกสร้าง

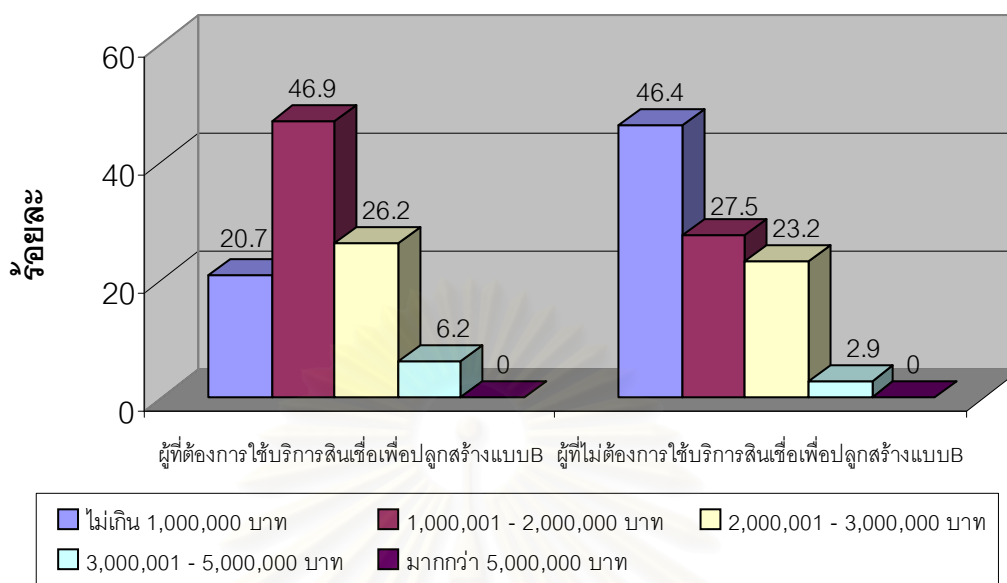
##### - ระดับราคาบ้านที่ก่อสร้าง

จากการสำรวจ พบว่า ส่วนใหญ่กลุ่มประชากรตัวอย่างที่ต้องการใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ จะสร้างบ้านที่ระดับราคาบ้าน 1,000,001 – 2,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 46.9 ในขณะที่กลุ่มประชากรที่ไม่ต้องการใช้บริการจะสร้างบ้านที่ระดับราคาบ้าน ไม่เกิน 1,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 46.4 รายละเอียดตามตารางที่ 4.9 และแผนภูมิที่ 4.9

ตารางที่ 4.9 แสดงระดับราคาบ้านที่ก่อสร้าง

ระดับราคาบ้าน	ผู้ที่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B		ผู้ที่ไม่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 1,000,000 บาท	60	20.7	32	46.4
1,000,001 - 2,000,000 บาท	136	46.9	19	27.5
2,000,001 - 3,000,000 บาท	76	26.2	16	23.2
3,000,001 - 5,000,000 บาท	18	6.2	2	2.9
มากกว่า 5,000,000 บาท	-	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>290</b>	<b>100</b>	<b>69</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.9 แสดงระดับราคาบ้านที่ก่อสร้าง



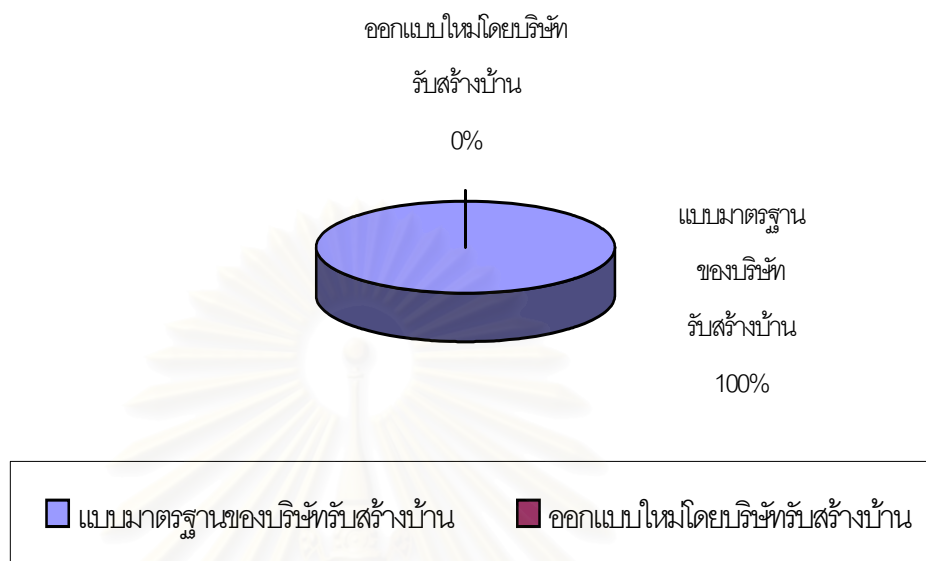
#### - ที่มาของแบบบ้านที่ก่อสร้าง

จากการสำรวจทั้ง 2 กลุ่ม พบว่า กลุ่มที่สร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้านที่ไม่เป็นสมาชิกสมาคมฯสร้างโดยแบบมาตรฐานที่บริษัทรับสร้างบ้านมีอยู่แล้ว คิดเป็นร้อยละ 100

ตารางที่ 4.10 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบในการสร้างบ้านในกลุ่มที่ใช้บริษัทรับสร้างบ้านที่ไม่เป็นสมาชิกสมาคมฯ

แบบ	จำนวน	ร้อยละ
แบบมาตรฐานของบริษัทรับสร้างบ้าน	5	100
ออกแบบใหม่โดยบริษัทรับสร้างบ้าน	-	-
<b>รวม</b>	<b>5</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.10 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบในการสร้างบ้านในกลุ่มที่ใช้บริษัทรับสร้างบ้านที่ไม่เป็นสมาชิกสมาคมฯ



จากการสำรวจพบว่าผู้ที่สร้างบ้านโดยไม่ใช้บริษัทรับสร้างบ้านส่วนใหญ่จะจ้างสถาปนิกออกแบบ คิดเป็นร้อยละ 83.90 รองลงมาจะขอแบบจากสำนักเขต คิดเป็นร้อยละ 16.10 รายละเอียดตามตารางที่ 4.11 และแผนภูมิที่ 4.11

ตารางที่ 4.11 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบในการสร้างบ้านในกลุ่มที่ไม่ได้ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน

แบบ	จำนวน	ร้อยละ
จ้างสถาปนิกออกแบบ	297	83.90
ขอแบบจากสำนักเขต	57	16.10
<b>รวม</b>	<b>354</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.11 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบในการสร้างบ้านในกลุ่มที่ไม่ได้ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน



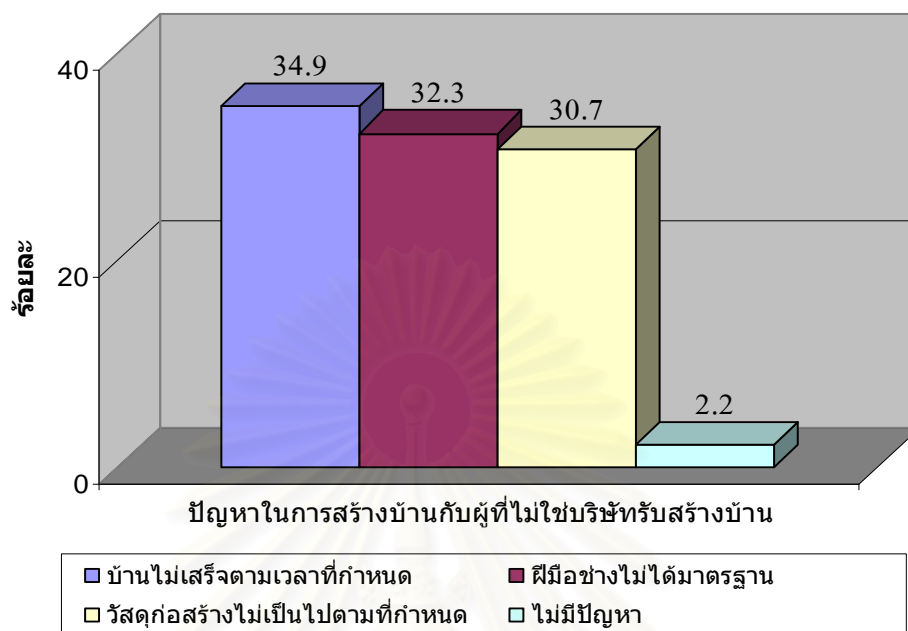
- ปัญหาของผู้ปลูกสร้างบ้านโดยผู้ที่ไม่ใช่บริษัทรับสร้างบ้าน

จากการสำรวจ พบว่า ส่วนใหญ่จะมมีปัญหาในการสร้างบ้านกับผู้ที่ไม่ใช่บริษัทรับสร้างบ้าน คือ บ้านสร้างไม่เสร็จตามเวลาที่กำหนด คิดเป็นร้อยละ 34.9 รองลงมาคือ ฝีมือช่างไม่ได้มาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 32.3 รายละเอียดตามตารางที่ 4.12 และแผนภูมิที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 แสดงจำนวนข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการสร้างบ้าน

สินเชื่อแบบ A	จำนวน	ร้อยละ
บ้านไม่เสร็จตามเวลาที่กำหนด	338	34.9
ฝีมือช่างไม่ได้มาตรฐาน	313	32.3
วัสดุก่อสร้างไม่เป็นไปตามที่กำหนด	297	30.7
ไม่มีปัญหา	21	2.2
<b>รวม</b>	<b>969</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.12 แสดงจำนวนข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการสร้างบ้านกับผู้ที่ไม่ใช่บริษัทรับสร้างบ้าน



#### 4.2.1.3 ด้านรายละเอียดเกี่ยวกับการขอสินเชื่อ

##### - วงเงินที่ขอกู้

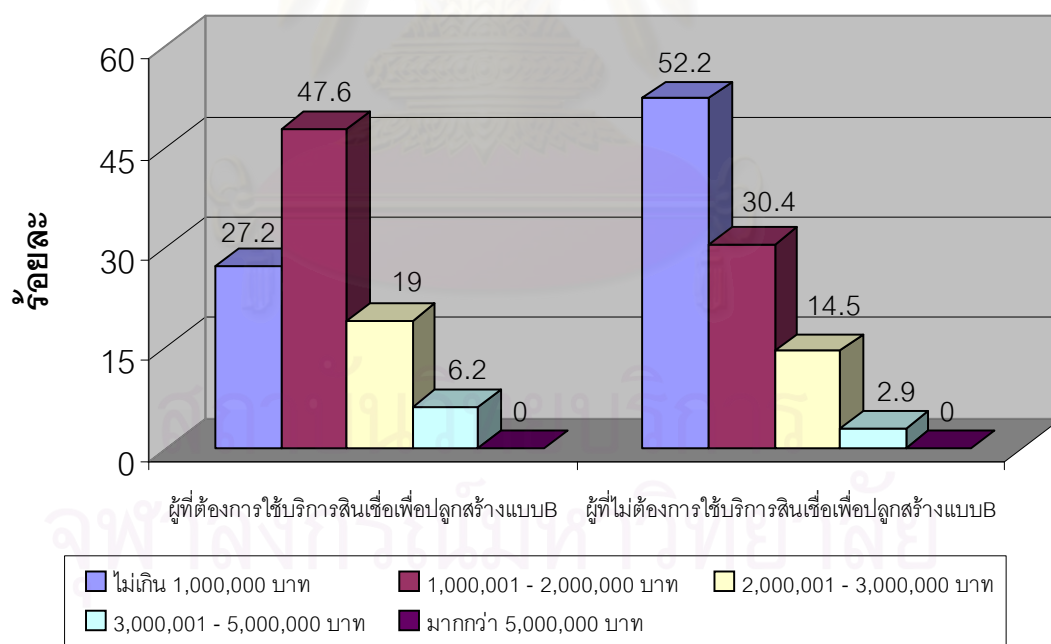
จากการสำรวจ พบว่า ส่วนใหญ่กลุ่มประชากรตัวอย่างที่ต้องการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ นั้น ได้ขอกู้เงินจากธนาคารในวงเงิน 1,000,001 – 2,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 47.6 ส่วนกลุ่มที่ไม่ต้องการใช้บริการนั้นได้ขอกู้เงินจากธนาคารในวงเงินไม่เกิน 1,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 52.2 รายละเอียดตามตารางที่ 4.13 และแผนภูมิที่ 4.13



ตารางที่ 4.13 แสดงวงเงินกู้ที่ขอกู้เงินจาก ธอส. ในการสร้างบ้าน

การขอกู้เงินจากธนาคาร วงเงินกู้	ผู้ที่ต้องการใช้บริการสินเชื่อ เพื่อปลูกสร้าง แบบ B		ผู้ที่ไม่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อ ปลูกสร้าง แบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 1,000,000 บาท	79	27.2	36	52.2
1,000,001 - 2,000,000 บาท	138	47.6	21	30.4
2,000,001 - 3,000,000 บาท	55	19	10	14.5
3,000,001 - 5,000,000 บาท	18	6.2	2	2.9
มากกว่า 5,000,000 บาท	-	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>290</b>	<b>100</b>	<b>69</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.13 แสดงจำนวนของการกู้เงินจากธนาคารในการสร้างบ้าน



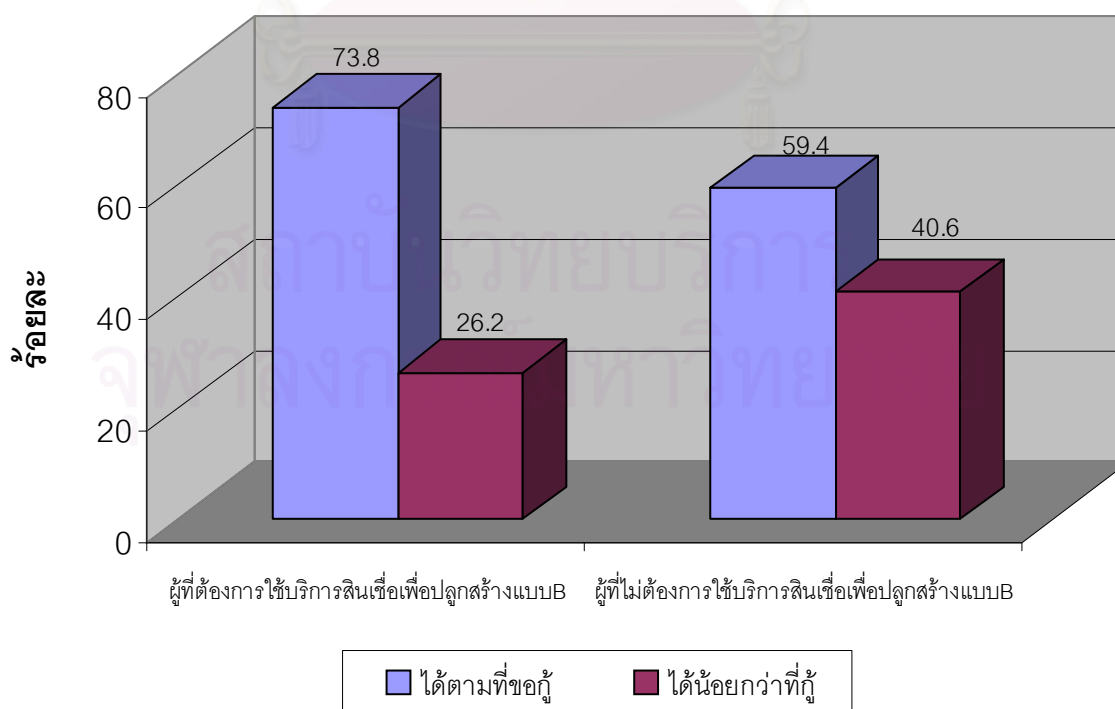
- วงเงินกู้ที่ได้รับอนุมัติ

จากการสำรวจ พบว่า กลุ่มประชากรตัวอย่าง ผู้ที่ต้องการใช้และผู้ที่ไม่ต้องการใช้ บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ส่วนใหญ่ จะได้รับ อนุมัติวงเงินกู้ตามที่ขอกู้ โดยกลุ่มที่ต้องการใช้บริการได้รับอนุมัติวงเงินตามที่ขอกู้ คิดเป็นร้อยละ 73.8 ส่วนกลุ่มที่ไม่ต้องการใช้บริการได้รับอนุมัติวงเงินตามที่ขอกู้ คิดเป็น ร้อยละ 59.4 ซึ่ง รายละเอียดดูได้จากตารางที่ 4.14 และ แผนภูมิที่ 4.14

ตารางที่ 4.14 แสดงจำนวนข้อมูลของการอนุมัติเงินกู้

การอนุมัติเงินกู้	ผู้ที่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B		ผู้ที่ไม่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ได้ตามที่ขอกู้	214	73.8	41	59.4
ได้น้อยกว่าที่กู้	76	26.2	28	40.6
รวม	290	100	69	100

แผนภูมิที่ 4.14 แสดงจำนวนข้อมูลของการอนุมัติเงินกู้



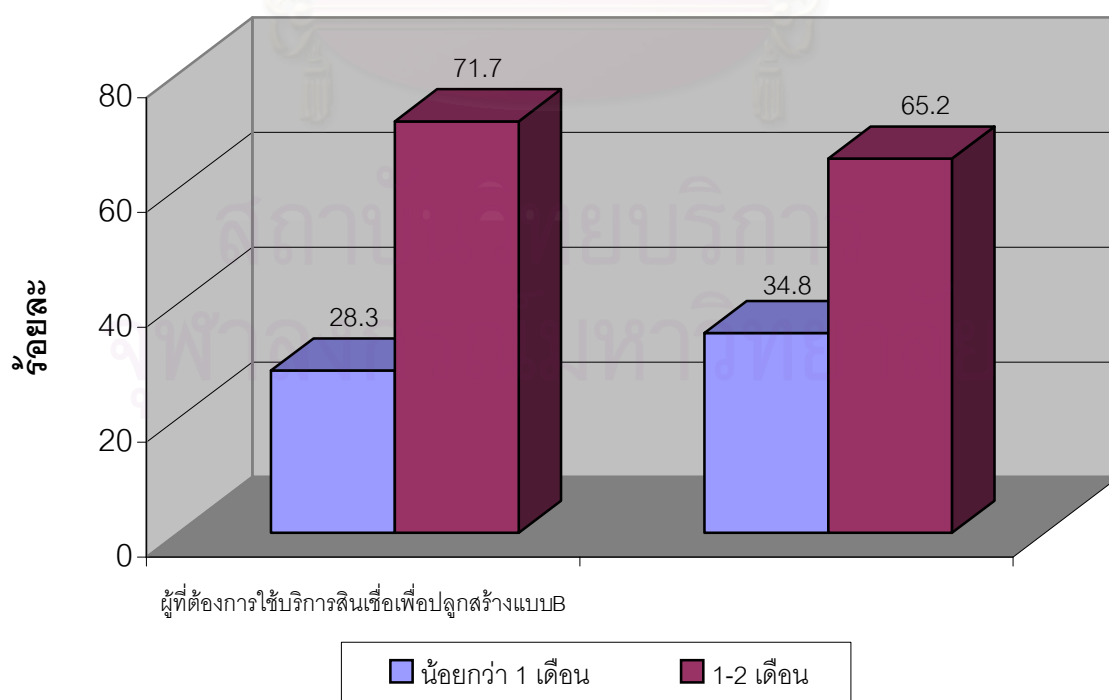
- ระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติเงินกู้

จากการสำรวจ พบว่า ระยะเวลาการอนุมัติเงินกู้สำหรับกลุ่มประชากรตัวอย่าง ทั้งผู้ที่ต้องการใช้และไม่ต้องการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ทั้ง 2 กลุ่ม ส่วนใหญ่จะได้รับการอนุมัติสินเชื่อภายในระยะเวลาที่เท่ากัน โดยในกลุ่มที่ต้องการใช้บริการนั้น ได้รับการอนุมัติภายใน 1-2 เดือน คิดเป็นร้อยละ 71.7 ส่วนกลุ่มที่ไม่ต้องการใช้บริการนั้น ได้รับการอนุมัติภายใน 1-2 เดือน คิดเป็นร้อยละ 65.2 รายละเอียดตามตารางที่ 4.15 และแผนภูมิที่ 4.15

ตารางที่ 4.15 แสดงข้อมูลระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติ

ระยะเวลาที่ได้รับอนุมัติ	ผู้ที่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B		ผู้ที่ไม่ต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 เดือน	82	28.3	24	34.8
1-2 เดือน	208	71.7	45	65.2
<b>รวม</b>	<b>290</b>	<b>100</b>	<b>69</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.15 แสดงข้อมูลระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติ



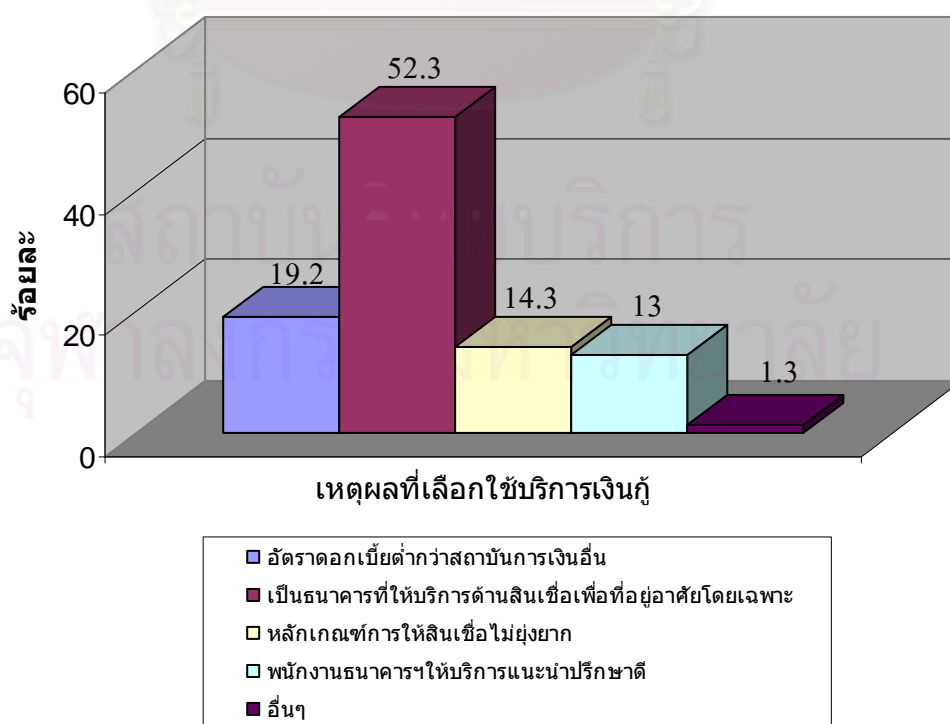
- เหตุผลในการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากตารางที่ 4.16 และแผนภูมิที่ 4.16 พบว่า ส่วนใหญ่ในกลุ่มประชากรตัวอย่างที่สร้างบ้านจะเลือกใช้บริการเงินกู้จากธนาคารอาคารสงเคราะห์ เพราะเป็นธนาคารที่ให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ คิดเป็นร้อยละ 52.3 รองลงมาคือ อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น คิดเป็นร้อยละ 19.2

ตารางที่ 4.16 แสดงจำนวนการเลือกใช้บริการเงินกู้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

เหตุผลที่เลือกใช้บริการเงินกู้	จำนวน	ร้อยละ
อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น	102	19.2
เป็นธนาคารที่ให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ	277	52.3
หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อไม่ยุ่งยาก	75	14.3
พนักงานธนาคารฯ ให้บริการแนะนำปรึกษาดี	69	13
อื่นๆ	7	1.3
<b>รวม</b>	<b>530</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.16 แสดงจำนวนการเลือกใช้บริการเงินกู้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์



4.2.1.4 ด้านรายละเอียดเกี่ยวกับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

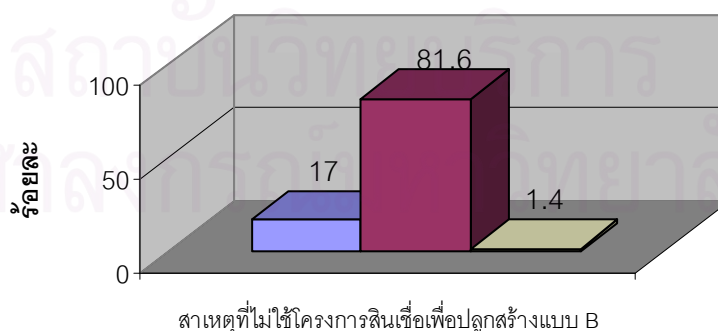
- สาเหตุที่ไม่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากการสำรวจ พบว่า สาเหตุที่กลุ่มประชากรตัวอย่างไม่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ เนื่องจากไม่ทราบมาก่อนว่า ธนาคารมีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน คิดเป็นร้อยละ 81.6 รองลงมาคือ บริษัทรับสร้างบ้านไม่แนะนำ ไม่มีโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการของ ธอส.ทางสื่อต่างๆให้ลูกค้าทราบมาก่อน หรือมีแต่น้อยมาก คิดเป็น ร้อยละ 17 รายละเอียดตามตารางที่ 4.17 และแผนภูมิที่ 4.17

ตารางที่ 4.17 แสดงจำนวนของสาเหตุที่ไม่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

สาเหตุที่ไม่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B	จำนวน	ร้อยละ
บริษัทรับสร้างบ้านไม่ได้แนะนำ ไม่มีโฆษณา ประชาสัมพันธ์โครงการของ ธอส.ให้ลูกค้าทราบหรือมีแต่น้อยมาก	61	17
ไม่ทราบมาก่อนว่าธนาคารมีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน	293	81.6
วงเงินกู้ที่ได้รับอนุมัติไม่สามารถจ้างบริษัทรับสร้างบ้านได้	5	1.4
<b>รวม</b>	<b>359</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.17 แสดงจำนวนของสาเหตุที่ไม่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B



<span style="color: blue;">■</span>	บริษัทรับสร้างบ้านไม่ได้แนะนำ ไม่มีโฆษณา ประชาสัมพันธ์โครงการของ ธอส.ให้ลูกค้าทราบหรือมีแต่น้อยมาก
<span style="color: red;">■</span>	ไม่ทราบมาก่อนว่าธนาคารมีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน
<span style="color: yellow;">■</span>	วงเงินกู้ที่ได้รับอนุมัติไม่สามารถจ้างบริษัทรับสร้างบ้านได้

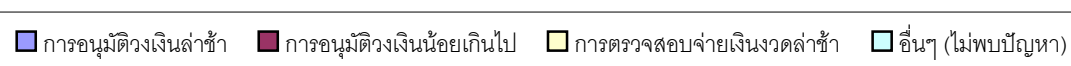
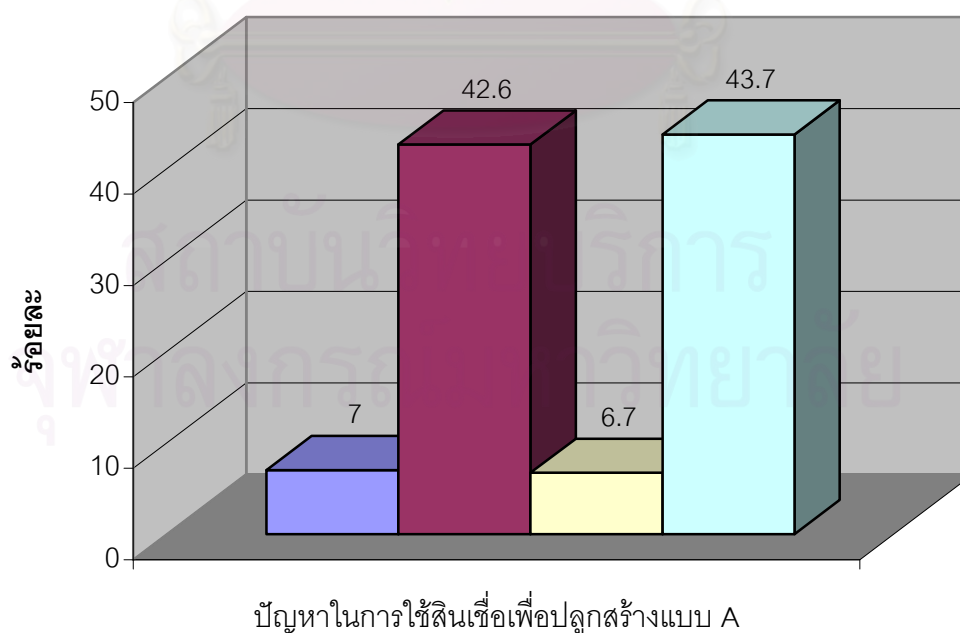


จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่าง พบว่าปัญหาในการใช้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A ส่วนใหญ่จะเป็นปัญหาอื่นๆ (ไม่พบปัญหา) คิดเป็นร้อยละ 43.7 รองลงมาคือ การอนุมัติวงเงินน้อยเกินไป คิดเป็นร้อยละ 42.6 รายละเอียดตามตารางที่ 4.18 และแผนภูมิที่ 4.18

ตารางที่ 4.18 แสดงจำนวนของปัญหาในการใช้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

ปัญหาในการใช้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A	จำนวน	ร้อยละ
การอนุมัติวงเงินล่าช้า	25	7
การอนุมัติวงเงินน้อยเกินไป	153	42.6
การตรวจสอบจ่ายเงินงวดล่าช้า	24	6.7
อื่นๆ (ไม่พบปัญหา)	157	43.7
<b>รวม</b>	<b>359</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.18 แสดงจำนวนของปัญหาในการใช้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A



## 4.2.1.5 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรของข้อมูลที่ศึกษา

- ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ของครอบครัวต่อราคาบ้าน

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ของครอบครัวต่อราคาบ้านที่จะสร้างของผู้ขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างนั้น จากการสำรวจพบว่า ผู้ที่ขอสินเชื่อสร้างบ้านส่วนใหญ่จะมีรายได้อยู่ในช่วง 30,001 - 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.4 ซึ่งส่วนใหญ่จะสร้างบ้านอยู่ในระดับราคา 1,000,001 - 2,000,000 บาท รองลงมาคือ 10,000-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 40.2 ซึ่งผู้มีรายได้ในกลุ่มนี้ ส่วนใหญ่จะสร้างบ้านอยู่ในในระดับราคา ไม่เกิน 1,000,000 บาท รายละเอียดดูได้จากตารางที่ 4.19

ตารางที่ 4.19 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ของกลุ่มตัวอย่างกับราคาบ้านที่สร้าง

รายได้	ราคาบ้านที่สร้าง									
	ไม่เกิน 1,000,000 บาท		1,000,001 - 2,000,000 บาท		2,000,001 - 3,000,000 บาท		3,000,001 - 5,000,000 บาท		มากกว่า 5,000,000 บาท	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 10,000 บาท	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10,001 - 20,000 บาท	37	40.2	11	7.1	1	1.1	-	-	-	-
20,001 - 30,000 บาท	28	30.4	28	18.1	17	18.5	4	20	-	-
30,001 - 40,000 บาท	13	14.1	61	39.4	27	29.3	2	10	-	-
40,001 - 50,000 บาท	3	3.3	21	13.5	24	26.1	-	-	-	-
50,000 บาทขึ้นไป	11	12	34	21.9	23	23	14	70	-	-
<b>รวม</b>	<b>92</b>	<b>100</b>	<b>155</b>	<b>100</b>	<b>92</b>	<b>100</b>	<b>20</b>	<b>100</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

- ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ของครอบครัวต่อการเลือกผู้สร้างบ้าน

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ของครอบครัวต่อการเลือกผู้ขอสินเชื่อนั้น พบว่าผู้ขอสินเชื่อสร้างบ้านโดยไม่ใช้บริษัทรับสร้างบ้านนั้น จะมีรายได้อยู่ระหว่าง 30,001 – 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.3 รองลงมาจะมีรายได้ อยู่ระหว่าง 20,001 - 30,000 บาท คิดเป็น ร้อยละ 21.2 ในขณะที่ผู้ขอสินเชื่อสร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้านที่ไม่เป็นสมาชิกสมาคมฯจะมี ระดับรายได้ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 20,000 – 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมาจะมีรายได้ อยู่ระหว่าง 10,001 – 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 20 ซึ่งรายละเอียดได้จากตารางที่ 4.20

ตารางที่ 4.20 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ของครอบครัวต่อการเลือกผู้สร้างบ้าน

รายได้	ผู้รับเหมาที่ไม่ใช่บริษัทรับ สร้างบ้าน		บริษัทรับสร้างบ้านที่ไม่เป็น สมาชิกสมาคมฯ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 10,000 บาท	-	-	-	-
10,001 - 20,000 บาท	48	13.6	1	20
20,001 - 30,000 บาท	75	21.2	2	40
30,001 - 40,000 บาท	101	28.3	2	40
40,001 - 50,000 บาท	48	13.6	-	-
50,000 บาทขึ้นไป	82	23.2	-	-
<b>รวม</b>	<b>354</b>	<b>100</b>	<b>5</b>	<b>100</b>

- ความสัมพันธ์ระหว่างการอนุมัติเงินกู้กับวงเงินกู้จากธนาคาร

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างการอนุมัติเงินกู้ของธนาคารกับวงเงินที่ขอกู้พบว่า ผู้ที่ขอกู้เงินจากธนาคารส่วนใหญ่จะได้อนุมัติตามวงเงินที่ขอกู้ คือจำนวนเงิน 1,000,001 – 2,000,000 บาท คิดเป็น ร้อยละ 45.1 ในขณะที่ผู้ที่ได้วงเงินน้อยกว่าที่กู้ คือ จำนวนเงิน 1,000,001 – 2,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 42.2 ซึ่งรายละเอียดได้จากตารางที่ 4.21

ตารางที่ 4.21 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการอนุมัติเงินกู้ของธนาคารกับวงเงินที่ขอกู้

วงเงินกู้	ได้ตามที่ขอกู้		ได้น้อยกว่าที่ขอกู้จำนวน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 1,000,000 บาท	81	31.5	34	33.3
1,000,001 – 2,000,000 บาท	116	45.1	43	42.2
2,000,001 – 3,000,000 บาท	46	17.9	19	18.6
3,000,001 – 5,000,000 บาท	14	5.4	6	5.9
มากกว่า 5,000,000 บาท	-	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>257</b>	<b>100</b>	<b>102</b>	<b>100</b>

- ความสัมพันธ์ระหว่างโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ กับสาเหตุที่ผู้ขอสินเชื่อไม่ทราบว่ามีโครงการนี้

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ กับสาเหตุที่ไม่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B นี้ จากการสำรวจพบว่าผู้ขอสินเชื่อสร้างบ้านส่วนใหญ่จะไม่ทราบมาก่อนว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B คิดเป็นร้อยละ 83.6 รองลงมาคือ บริษัทรับสร้างบ้านไม่แนะนำ ไม่มีโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการสินเชื่อของ ธอส. ให้ลูกค้าทราบหรือแนะนำแต่น้อยมาก คิดเป็นร้อยละ 15.7 รายละเอียดดูได้ตามตารางที่ 4.22

ตารางที่ 4.22 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างโครงการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B กับสาเหตุที่ไม่ใช้บริการ

สาเหตุที่ไม่ใช้บริการ	ทราบ		ไม่ทราบ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
บริษัทรับสร้างบ้านไม่แนะนำโครงการสินเชื่อของ ธอส. ให้ลูกค้าทราบหรือแนะนำแต่น้อยมาก	11	26.8	50	15.7
ไม่ทราบมาก่อนว่า ธอส. มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน	27	65.9	266	83.6
วงเงินกู้ที่ได้รับอนุมัติไม่สามารถจ้างบริษัทรับสร้างบ้านได้	3	7.3	2	0.6
<b>รวม</b>	<b>41</b>	<b>100</b>	<b>318</b>	<b>100</b>

- ความสัมพันธ์ระหว่างโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ กับความต้องการใช้บริการ

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ กับการใช้บริการ จากการสำรวจพบว่า ผู้ขอสินเชื่อส่วนใหญ่จะไม่ทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ซึ่งคนกลุ่มนี้คิดว่าถ้าทราบมาก่อนว่ามีโครงการนี้ ก็ต้องการที่จะใช้โครงการสินเชื่อนี้ในการสร้างบ้าน เพราะได้วงเงินอนุมัติค่าก่อสร้างบ้านตามต้องการและได้สิทธิพิเศษมากกว่าสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างปกติทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 81.8 รายละเอียดดูได้จากตารางที่ 4.23

ตารางที่ 4.23 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างผู้ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A กับความต้องการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

สินเชื่อ แบบ A	ทราบ		ไม่ทราบ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต้องการใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B	30	73.2	260	81.8
ไม่ต้องการใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B	11	26.8	58	18.2
รวม	41	100	318	100



ตารางที่ 4.24 สรุปการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทั่วไป ความต้องการด้านรูปแบบและการบริการและการรับรู้ข่าวสารของผู้ที่ต้องการใช้และไม่ต้องการใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของกลุ่มตัวอย่าง โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A

โครงการสินเชื่อแบบ A	ผู้ที่ต้องการใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B		ผู้ที่ไม่ต้องการใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B	
1. อายุ	25 - 34	46.5	25 -34	43.5
2. สถานภาพสมรส	โสด	60	โสด	60.9
3. ระดับการศึกษา	ปริญญาตรี	80	ปริญญาตรี	82.6
4. อาชีพหลัก	ลูกจ้างบริษัทเอกชน	56.2	ลูกจ้างบริษัทเอกชน	81.2
5. รายได้ครอบครัว	30,001 – 40,000 บาท	29.7	30,001 – 40,000 บาท	24.6
6. แบบบ้านในการสร้าง	ผู้ใช้บริษัทฯแบบบ้านมาตรฐาน	100	ผู้ไม่ใช้บริษัทฯสถาปนิกออกแบบ	83.9
7. ระดับราคาบ้านที่สร้าง	1,000,001 – 2,000,000 บาท	46.9	1,000,001 – 2,000,000 บาท	27.5
8. การขอกู้เงินจากธนาคาร	1,000,001 – 2,000,000 บาท	47.6	ไม่เกิน 1,000,000 บาท	52.2
9. ระยะเวลาในการอนุมัติ	1-2 เดือน	71.7	1-2 เดือน	65.2
10. การทราบข้อมูลข่าวสาร	ไม่ทราบ	89.7	ไม่ทราบ	84.1
11. ปัญหาที่อยากให้ธนาคารปรับปรุงเกณฑ์ในการให้สินเชื่อในปัจจุบัน	เกณฑ์อนุมัติวงเงินสินเชื่อให้สูงขึ้น	100	เกณฑ์อนุมัติวงเงินสินเชื่อให้สูงขึ้น	71.1
12. ประโยชน์ในการมีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน	มีประโยชน์	98.6	ไม่มีประโยชน์	67.1

#### 4.2.2 ผลการศึกษา กลุ่มของผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B)

ได้จัดส่งแบบสอบถามไปยังกลุ่มประชากรตัวอย่าง ซึ่งเป็นผู้ที่ยื่นขอสินเชื่อและได้รับการอนุมัติพร้อมทำนิติกรรมเสร็จ ระหว่างในช่วงเดือน มกราคม พ.ศ. 2548 - เดือนธันวาคม พ.ศ. 2549 โดยกำหนดขอบเขตในการศึกษาจากที่ตั้งหลักประกันที่อยู่อาศัยในจังหวัดกรุงเทพมหานคร นนทบุรี สมุทรปราการและปทุมธานี ทั้งหมด 28 ราย เพื่อเป็นการหาคำตอบที่เกี่ยวกับข้อมูลด้านลักษณะและพฤติกรรมการใช้บริการของผู้บริโภค โดยได้รับแบบสอบถามตอบกลับมาทั้งสิ้น 28 ราย ได้นำมาศึกษาทั้งหมดจำนวน 28 ราย ตามวิธีดำเนินการวิจัยในบทที่ 3 ซึ่งข้อมูลทั้งหมดได้นำมาวิเคราะห์ทางสถิติ และผลการวิเคราะห์สรุปได้ดังต่อไปนี้

##### 4.2.2.1 ด้านข้อมูลทั่วไป

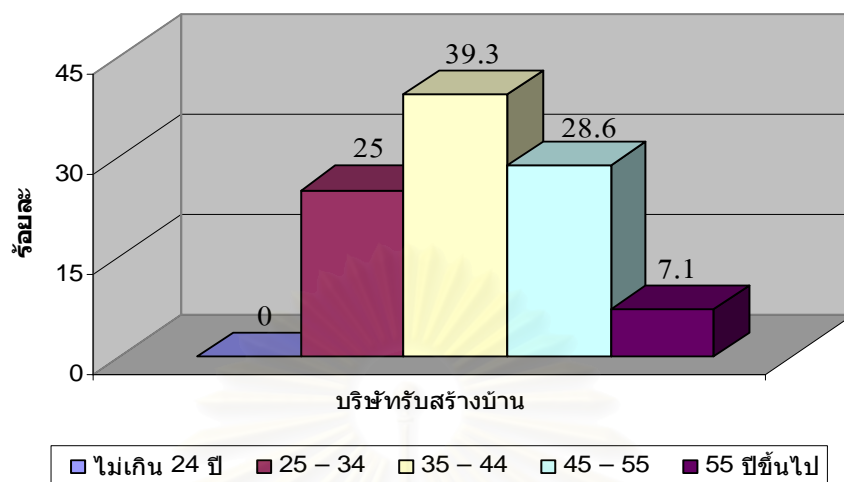
###### - แสดงช่วงอายุ

จากการสำรวจด้านอายุของกลุ่มประชากรตัวอย่าง ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 35 – 44 ปี คิดเป็นร้อยละ 39.3 รองลงมา เป็นอายุ 45 – 55 ปี คิดเป็นร้อยละ 28.6 รายละเอียดตามตารางที่ 4.25 และแผนภูมิที่ 4.19

ตารางที่ 4.25 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับช่วงอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

อายุ	ผู้ใช้บริการรับสร้างบ้าน	
	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 24 ปี	-	-
25 – 34	7	25
35 – 44	11	39.3
45 – 55	8	28.6
55 ปีขึ้นไป	2	7.1
รวม	28	100

แผนภูมิที่ 4.19 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับช่วงอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม



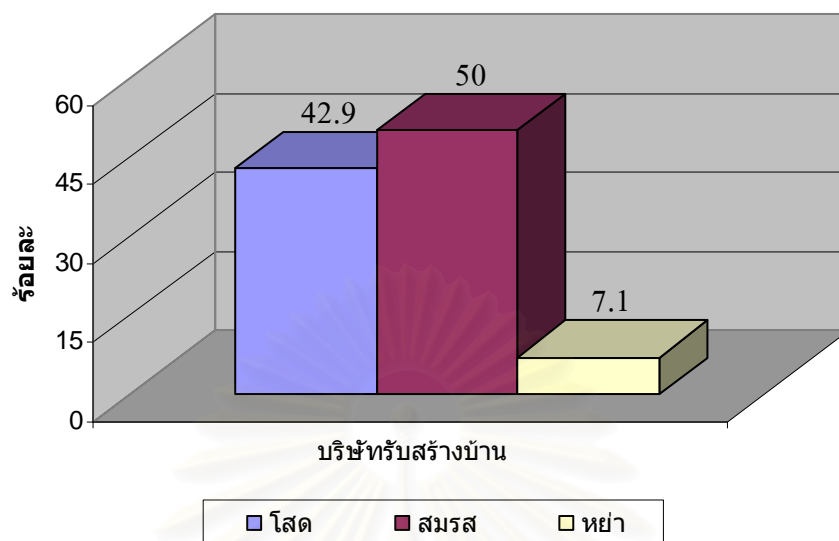
- แสดงสถานภาพสมรส

ในด้านสถานภาพสมรสของกลุ่มประชากรตัวอย่าง ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B นั้น พบว่า ส่วนใหญ่จะมีสถานภาพสมรสคิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคือ โสด คิดเป็นร้อยละ 42.9 รายละเอียดตามตารางที่ 4.26 และแผนภูมิที่ 4.20

ตารางที่ 4.26 แสดงจำนวนด้านสถานภาพสมรสของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพ	ผู้ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน	
	จำนวน	ร้อยละ
โสด	12	42.9
สมรส	14	50
หย่า	2	7.1
รวม	28	100

แผนภูมิที่ 4.20 แสดงจำนวนด้านสถานภาพสมรสของผู้ตอบแบบสอบถาม



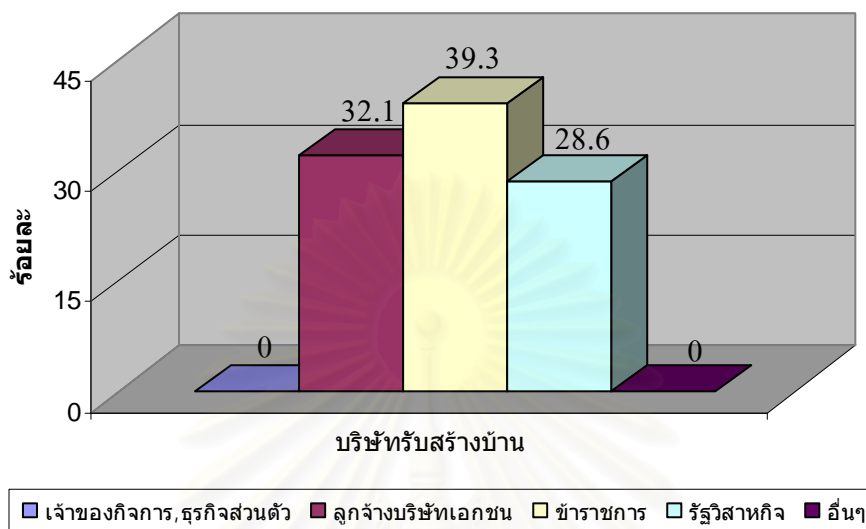
- แสดงอาชีพ

จากการสำรวจกลุ่มประชากร ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ด้านอาชีพ พบว่าส่วนใหญ่จะมีอาชีพข้าราชการ คิดเป็นร้อยละ 39.3 รองลงมา คือ ลูกจ้างเอกชน คิดเป็น ร้อยละ 32.1 รายละเอียดตามตารางที่ 4.27 และแผนภูมิที่ 4.21

ตารางที่ 4.27 แสดงจำนวนด้านอาชีพหลักของผู้ตอบแบบสอบถาม

อาชีพ	ผู้ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน	
	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของกิจการ,ธุรกิจส่วนตัว	-	-
ลูกจ้างบริษัทเอกชน	9	32.1
ข้าราชการ	11	39.3
รัฐวิสาหกิจ	8	28.6
อื่นๆ	-	-
รวม	28	100

แผนภูมิที่ 4.21 แสดงจำนวนด้านอาชีพหลักของผู้ตอบแบบสอบถาม



- แสดงระดับการศึกษา

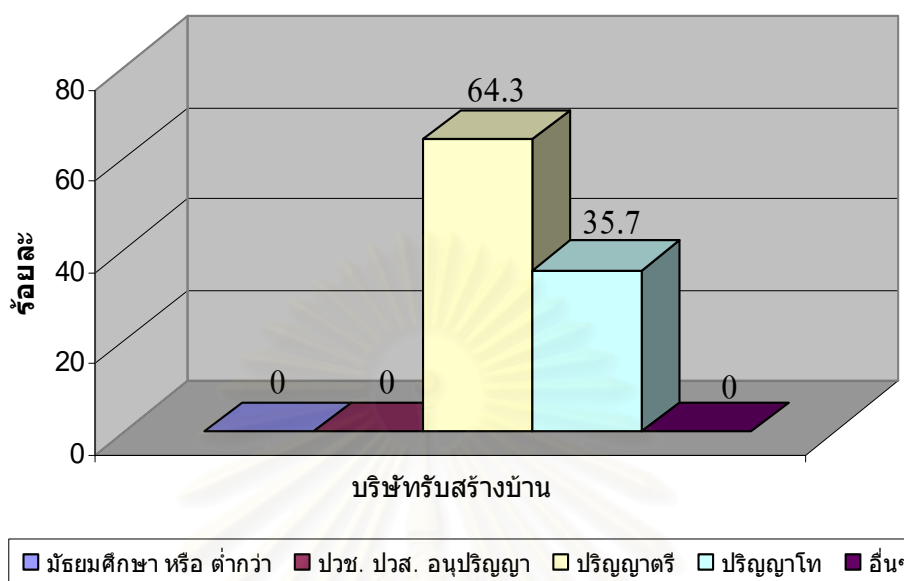
จากการสำรวจกลุ่มประชากร ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B พบว่า ระดับการศึกษา ส่วนใหญ่อยู่ในระดับการศึกษาปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 64.3 รองลงมา คือ ปริญญาโท คิดเป็นร้อยละ 35.7 รายละเอียดตามตารางที่ 4.28 และแผนภูมิที่ 4.22

ตารางที่ 4.28 แสดงจำนวนด้านระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

ระดับการศึกษาผู้ตอบ แบบสอบถาม	ผู้ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน	
	จำนวน	ร้อยละ
มัธยมศึกษา หรือ ต่ำกว่า	-	-
ปวช. ปวส. อนุปริญญา	-	-
ปริญญาตรี	18	64.3
ปริญญาโท	10	35.7
อื่นๆ	-	-
รวม	28	100



แผนภูมิที่ 4.22 แสดงจำนวนด้านระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม



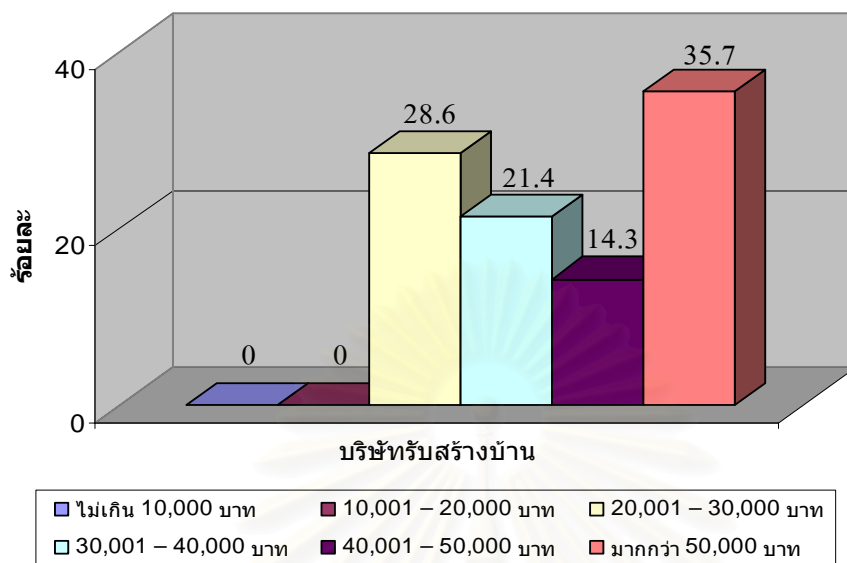
- แสดงรายได้ต่อครัวเรือน

จากการสำรวจจากกลุ่มประชากร พบว่าครอบครัวของกลุ่มประชากรตัวอย่าง ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีรายได้ต่อครัวเรือนมากกว่า 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 35.7 รองลงมา คือ 20,001 – 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.6 รายละเอียดตามตารางที่ 4.29 และแผนภูมิที่ 4.23

ตารางที่ 4.29 แสดงจำนวนรายได้ของครอบครัวต่อเดือน

รายได้ของครอบครัว	ผู้ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน	
	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 10,000 บาท	-	-
10,001 – 20,000 บาท	-	-
20,001 – 30,000 บาท	8	28.6
30,001 – 40,000 บาท	6	21.4
40,001 – 50,000 บาท	4	14.3
มากกว่า 50,000 บาท	10	35.7
รวม	28	100

แผนภูมิที่ 4.23 แสดงจำนวนรายได้ของครอบครัวต่อเดือน



#### 4.2.2.2 ด้านรายละเอียดเกี่ยวกับอาคารที่ปลูกสร้าง

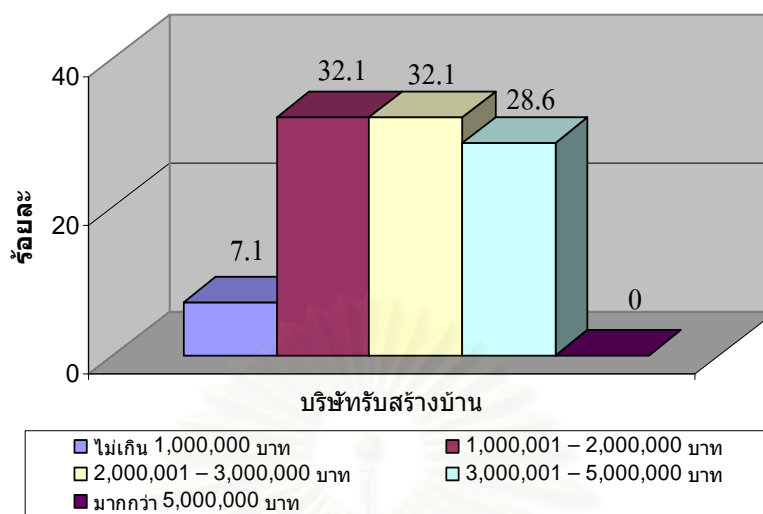
##### - ระดับราคาบ้านที่ก่อสร้าง

จากการสำรวจกลุ่มประชากร ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่าระดับราคาบ้านที่ก่อสร้างจะอยู่ในระดับราคา 1,000,001 – 2,000,000 บาท และ 2,000,001 – 3,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 32.1 เท่ากัน รองลงมาคือ 3,000,001 – 5,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.6 รายละเอียดตาม ตารางที่ 4.30 และแผนภูมิที่ 4.24

ตารางที่ 4.30 แสดงระดับราคาบ้านที่ก่อสร้าง

ระดับราคาบ้าน	ผู้ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน	
	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 1,000,000 บาท	2	7.1
1,000,001 – 2,000,000 บาท	9	32.1
2,000,001 – 3,000,000 บาท	9	32.1
3,000,001 – 5,000,000 บาท	8	28.6
มากกว่า 5,000,000 บาท	-	-
รวม	28	100

แผนภูมิที่ 4.24 แสดงระดับราคาบ้านที่ก่อสร้างสร้าง



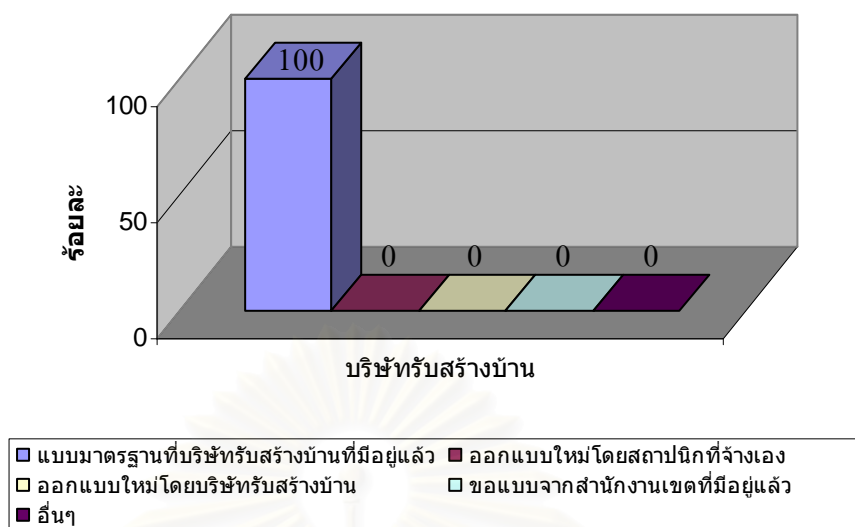
- ที่มาของแบบบ้านที่ก่อสร้าง

จากการสำรวจกลุ่มประชากรตัวอย่าง ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B พบว่า แบบบ้านที่สร้างจะเป็นแบบมาตรฐานที่บริษัทรับสร้างบ้านมีอยู่แล้ว คิดเป็นร้อยละ 100 รายละเอียดตามตารางที่ 4.31 และแผนภูมิที่ 4.25

ตารางที่ 4.31 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบในการสร้างบ้านในกลุ่มที่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน

ระดับราคาบ้าน	ผู้ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน	
	จำนวน	ร้อยละ
แบบมาตรฐานที่บริษัทรับสร้างบ้านที่มีอยู่แล้ว	28	100
ออกแบบใหม่โดยสถาปนิกที่จ้างเอง	-	-
ออกแบบใหม่โดยบริษัทรับสร้างบ้าน	-	-
ขอแบบจากสำนักงานเขตที่มีอยู่แล้ว	-	-
อื่นๆ	-	-
รวม	28	100

แผนภูมิที่ 4.25 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบในการสร้างบ้านในกลุ่มที่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน



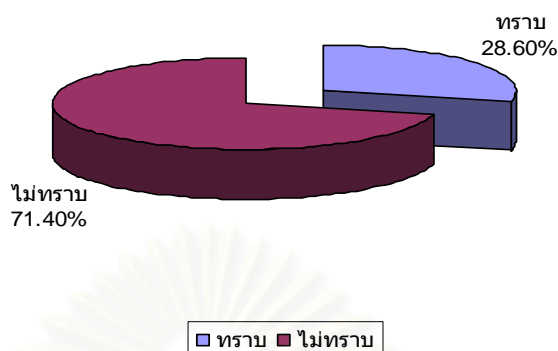
- การทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

จากการสำรวจกลุ่มประชากร ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่า ผู้ที่สร้างบ้านส่วนใหญ่จะไม่ทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B คิดเป็นร้อยละ 71.4 รายละเอียดตามตารางที่ 4.32 และแผนภูมิที่ 4.26

ตารางที่ 4.32 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับการทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B	จำนวน	ร้อยละ
ทราบ	8	28.6
ไม่ทราบ	20	71.4
รวม	28	100

แผนภูมิที่ 4.26 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับการทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B



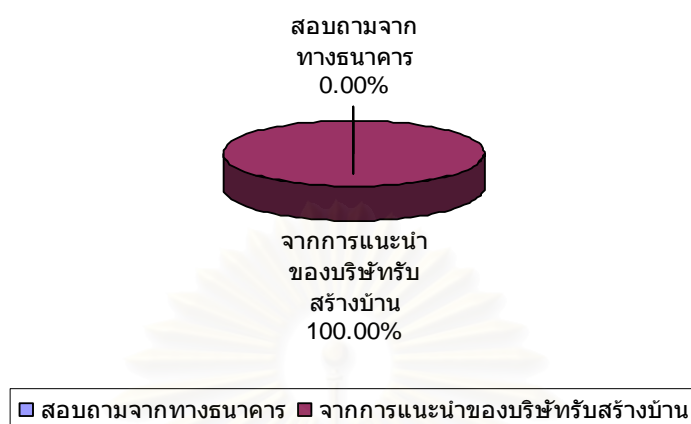
- แหล่งข้อมูลที่ผู้สร้างบ้านทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

จากการสำรวจกลุ่มประชากร ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่า แหล่งข้อมูลที่ผู้สร้างบ้านส่วนใหญ่ทราบนั้นจะมาจากการแนะนำของบริษัทรับสร้างบ้าน คิดเป็นร้อยละ 100 รายละเอียดตามตารางที่ 4.33 และแผนภูมิที่ 4.27

ตารางที่ 4.33 แสดงแหล่งข้อมูลที่ผู้สร้างบ้านทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

แหล่งข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
สอบถามจากทางธนาคาร	-	-
จากการแนะนำของบริษัทรับสร้างบ้าน	28	100
รวม	28	100

แผนภูมิที่ 4.27 แสดงแหล่งข้อมูลที่ผู้สร้างบ้านทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B



#### 4.2.2.3 ด้านรายละเอียดเกี่ยวกับการขอสินเชื่อ

- วงเงินกู้ และวงเงินอนุมัติฯ

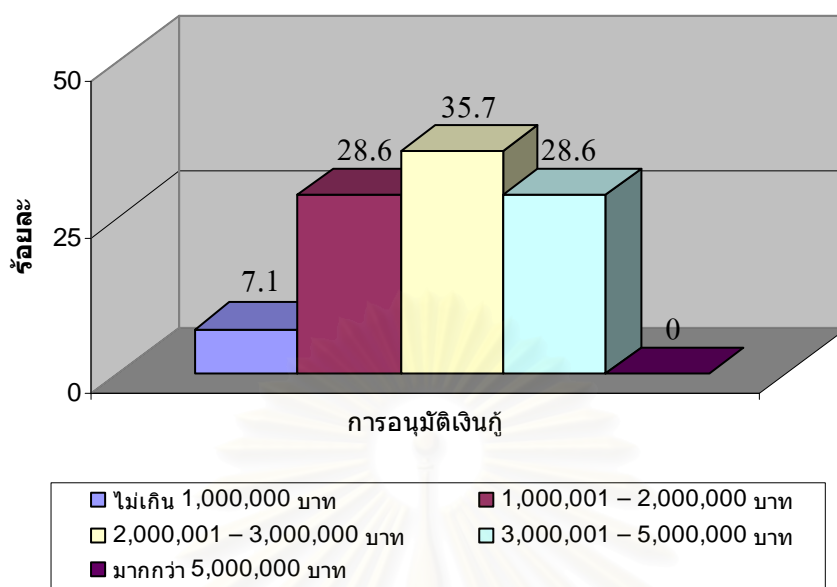
จากการสำรวจกลุ่มประชากร ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่า การอนุมัติเงินกู้ส่วนใหญ่จะอยู่ในวงเงินกู้ 2,000,001 – 3,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 35.7 รองลงมาคือ 1,000,001 – 2,000,000 บาทและ 3,000,001 – 5,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.6 รายละเอียดตาม ตารางที่ 4.34 และแผนภูมิที่ 4.28

ตารางที่ 4.34 แสดงจำนวนของการกู้เงินจากธนาคารในการสร้างบ้าน

วงเงินกู้จากธนาคาร	การอนุมัติเงินกู้	
	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 1,000,000 บาท	2	7.1
1,000,001 – 2,000,000 บาท	8	28.6
2,000,001 – 3,000,000 บาท	10	35.7
3,000,001 – 5,000,000 บาท	8	28.6
มากกว่า 5,000,000 บาท	-	-
รวม	28	100



แผนภูมิที่ 4.28 แสดงจำนวนของการกู้เงินจากธนาคารในการสร้างบ้าน



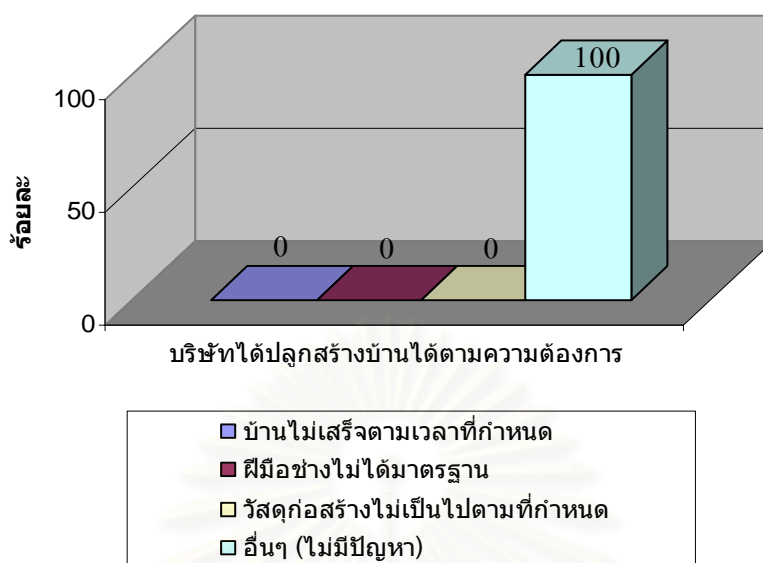
- ปัญหาจากการใช้บริษัทรับสร้างบ้าน

จากการสำรวจกลุ่มประชากรตัวอย่าง ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปัญหาจากการใช้บริษัทรับสร้างบ้าน พบว่าไม่มีปัญหาใดๆ ในการใช้บริษัทรับสร้างบ้าน คิดเป็นร้อยละ 100 รายละเอียดดังตารางที่ 4.35 และแผนภูมิที่ 4.29

ตารางที่ 4.35 แสดงปัญหาในการใช้บริษัทรับสร้างบ้าน

ปัญหาจากการใช้บริษัทรับสร้างบ้าน	บริษัทได้ปลูกสร้างบ้านได้ตามความต้องการ	
	จำนวน	ร้อยละ
บ้านไม่เสร็จตามเวลาที่กำหนด	-	-
ฝีมือช่างไม่ได้มาตรฐาน	-	-
วัสดุก่อสร้างไม่เป็นไปตามที่กำหนด	-	-
อื่นๆ (ไม่มีปัญหา)	28	100
รวม	28	100

แผนภูมิที่ 4.29 แสดงปัญหาในการใช้บริษัทรับสร้างบ้าน



#### 4.2.2.4 ด้านรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

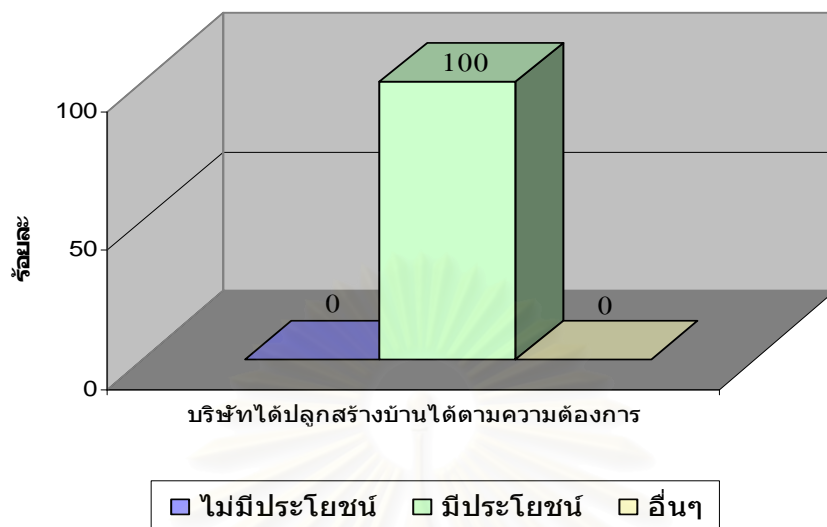
- ประโยชน์ของการใช้โครงการสินเชื่อปลูกสร้าง แบบ B

จากการสำรวจ พบว่า โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีประโยชน์ต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 100 รายละเอียดตามตารางที่ 4.36 และแผนภูมิที่ 4.30

ตารางที่ 4.36 แสดงจำนวนของข้อมูลเกี่ยวกับประโยชน์ของโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

ประโยชน์ของการใช้โครงการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B	บริษัทได้ปลูกสร้างบ้านได้ตามความต้องการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีประโยชน์	-	-
มีประโยชน์	28	100
อื่นๆ	-	-
รวม	28	100

แผนภูมิที่ 4.30 แสดงจำนวนของข้อมูลเกี่ยวกับประโยชน์ของโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B



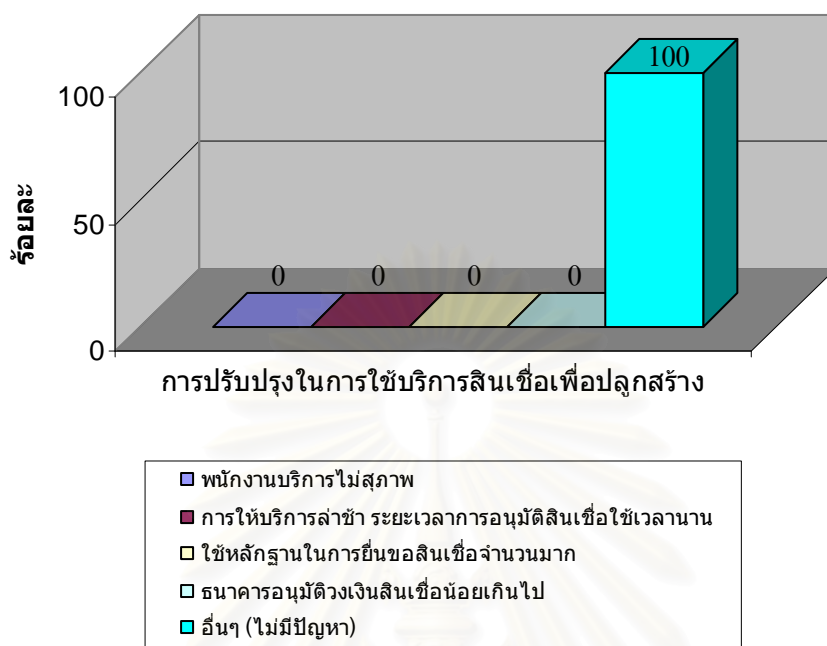
#### - ปัญหาในการใช้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B

จากการสำรวจ ไม่พบปัญหาในการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ คิดเป็นร้อยละ 100 รายละเอียดตามตารางที่ 4.37 และแผนภูมิที่ 4.31

ตารางที่ 4.37 แสดงปัญหาในการใช้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง

ปัญหาจากการใช้บริการสินเชื่อ “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B” ของธนาคารอาคารสงเคราะห์	การปรับปรุงในการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง	
	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานบริการไม่สุภาพ	-	-
การให้บริการล่าช้า ระยะเวลาการอนุมัติสินเชื่อใช้เวลานาน	-	-
ใช้หลักฐานในการยื่นขอสินเชื่อจำนวนมาก	-	-
ธนาคารอนุมัติวงเงินสินเชื่อน้อยเกินไป	-	-
อื่นๆ (ไม่มีปัญหา)	28	100
รวม	28	100

แผนภูมิที่ 4.31 แสดงปัญหาในการใช้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง



ตารางที่ 4.38 สรุปข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทั่วไป ความต้องการด้านรูปแบบ และการบริการ ของกลุ่มของผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

โครงการแบบ B	ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน	
1. อายุ	35 - 44	39.3
2. สถานภาพสมรส	สมรส	50
3. อาชีพหลัก	ข้าราชการ	39.3
4. ระดับการศึกษา	ปริญญาตรี	64.3
5. รายได้ครอบครัว	มากกว่า 50,000 บาท	35.7
6. ระดับราคาบ้านที่สร้าง	1,000,001 – 3,000,000 บาท	64.2
7. แบบบ้านที่สร้าง	แบบมาตรฐานที่บริษัทรับสร้างบ้านที่มีอยู่แล้ว	100

ตารางที่ 4.39 สรุปการขออนุมัติเงินกู้จากการธนาคารอาคารสงเคราะห์

	การอนุมัติเงินกู้	
วงเงินกู้จากธนาคาร	2,000,001 – 3,000,000 บาท	ร้อยละ 35.7

ตารางที่ 4.40 สรุปข้อมูลเกี่ยวกับการปรับปรุงในการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง

โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B	การปรับปรุงในการใช้บริการ	
ปัญหาจากการใช้บริการสินเชื่อ “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน” ของธนาคารฯ	อื่นๆ (ไม่มีปัญหา)	ร้อยละ 100

### สรุปผลการศึกษา 1

จากการรวบรวมข้อมูลและศึกษาด้านเอกสารต่างๆแล้วนำผลจากการศึกษา ไปสำรวจโดยใช้แบบสอบถามกลุ่มตัวอย่าง ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างทั้งแบบ A และแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ เพื่อติดตามการดำเนินงาน และหาสาเหตุที่จำนวนการปล่อยสินเชื่อโครงการนี้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย สรุปผลการศึกษาที่สำคัญได้ 3 ด้าน ดังนี้

#### 1.ด้านทั่วไป

1.1 ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A ส่วนใหญ่จะปลูกสร้างบ้าน โดยผู้รับเหมาทั่วไปที่ไม่ใช่เป็นบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน มีถึงร้อยละ 98.6 ส่วนผู้ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ใช้บริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านทั้งหมด 100%

1.2 ผู้ใช้บริการสินเชื่อทั้ง 2 แบบ ส่วนใหญ่ไม่ทราบมาก่อนว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B หากทราบมาก่อนว่ามีก็มีความต้องการใช้บริการเป็นส่วนใหญ่

1.3 ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และต้องการใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B ส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ย 30,001-40,000 บาทต่อเดือน ส่วนผู้ใช้บริการโครงการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B ส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ย มากกว่า 50,000 บาทต่อเดือน

1.4 ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A และต้องการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ส่วนใหญ่แบบบ้านที่สร้างเป็นการจ้างสถาปนิกออกแบบ

บ้านที่สร้างมีราคา 1,000,001-2,000,000 บาท ส่วนผู้ที่ไม่ต้องการใช้ บ้านที่สร้างมีราคา ต่ำกว่า 1,000,000 บาท ส่วนผู้ที่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน ทั้งหมด 100% ใช้แบบมาตรฐานของบริษัทรับสร้างบ้าน และบ้านที่สร้างมีราคา 1,000,001-2,000,000 บาท

1.5 ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ทั้งหมด 100% แบบบ้านที่สร้างเป็นแบบมาตรฐานของบริษัทรับสร้างบ้าน ส่วนใหญ่มีราคา 2,000,001-3,000,000 บาท

1.6 ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A ส่วนใหญ่มีปัญหาบ้านสร้างไม่เสร็จตามกำหนดสัญญากับผู้รับเหมา รองลงมาคือฝีมือช่างไม่ได้มาตรฐาน

## 2.ด้านปัญหาในการใช้บริการโครงการสินเชื่อแบบ A และ แบบ B

2.1 ผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A ส่วนใหญ่ตอบว่าไม่มีปัญหา แต่บางส่วนที่มีปัญหาคือได้วงเงินอนุมัติที่ต่ำกว่าราคาบ้านที่สร้าง ส่วนแบบ B ทั้งหมด 100% ไม่มีปัญหาในการใช้บริการ

2.2 ปัญหาของผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A จากการศึกษาพบว่าที่น่าจะเป็นนัยสำคัญประการหนึ่งคือ วงเงินที่ได้รับอนุมัติในการปลูกสร้างจาก ธนาคารฯได้น้อยกว่าราคาบ้านที่ปลูกสร้าง และเงินงวดการก่อสร้างที่ได้รับไม่เป็นไปตามสัญญาปลูกสร้างที่ตกลงไว้กับบริษัทรับสร้างบ้าน

## 3. ด้านสาเหตุที่ไม่ใช้บริการโครงการสินเชื่อแบบ B

3.1 ส่วนใหญ่ไม่ทราบว่าธนาคารมีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B เนื่องจากไม่ได้รับรู้ข่าวสาร บริษัทรับสร้างบ้านไม่แนะนำหรือแนะนำแต่น้อยมาก แต่หากทราบมาก่อนก็ต้องการที่จะใช้บริการ

3.2 วงเงินที่ได้รับอนุมัติจาก ธนาคารฯไม่สามารถจ้างบริษัทรับสร้างบ้านได้

4.2.3 ผลการศึกษา กลุ่มบริษัทรับสร้างบ้าน จากการสัมภาษณ์ ผู้บริหารของบริษัทรับสร้างบ้านที่สร้างบ้านให้กับลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ ตั้งแต่ เดือนมกราคม 2548 จนถึง เดือน ธันวาคม 2549 จำนวน 9 บริษัท โดยมีแบบสอบถามเป็นตัวกำหนด สัมภาษณ์เกี่ยวกับ ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้บริการ ความพึงพอใจ ปัญหาในการติดต่อ การใช้บริการสินเชื่อ ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ และความต้องการใช้สถาบันการเงิน รวมถึงข้อเสนอแนะต่างๆ ซึ่งข้อมูลทั้งหมดได้นำมาวิเคราะห์ทางสถิติ และผลการศึกษาสรุปได้เป็นลำดับดังต่อไปนี้

- การรู้จักโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

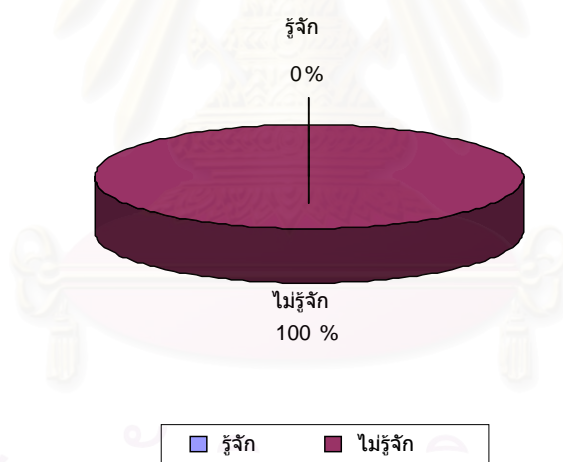
จากการสัมภาษณ์ พบว่าลูกค้าของบริษัทรับสร้างบ้าน ส่วนใหญ่จะไม่รู้จักว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B คิดเป็นร้อยละ 100 รายละเอียดตามตารางที่ 4.41 และแผนภูมิที่ 4.32



ตารางที่ 4.41 แสดงจำนวนข้อมูลการรู้จักและไม่รู้จักเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

การรู้จักโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B	จำนวน	ร้อยละ
รู้จัก	-	-
ไม่รู้จัก	9	100
รวม	9	100

แผนภูมิที่ 4.32 แสดงจำนวนข้อมูลการทราบและไม่ทราบเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์



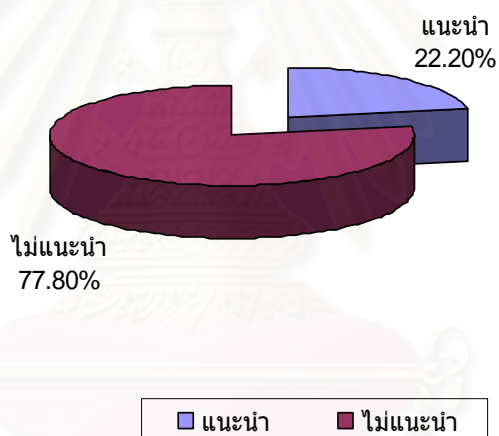
- การแนะนำสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคารสงเคราะห์

จากการสัมภาษณ์ พบว่าบริษัทรับสร้างบ้านส่วนใหญ่จะไม่แนะนำสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ คิดเป็นร้อยละ 77.8 รายละเอียดตามตารางที่ 4.42 และแผนภูมิที่ 4.33

ตารางที่ 4.42 แสดงจำนวนข้อมูลการแนะนำสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคารสงเคราะห์

การแนะนำสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง ของธนาคารสงเคราะห์	จำนวน	ร้อยละ
แนะนำ	2	22.2
ไม่แนะนำ	7	77.8
รวม	9	100

แผนภูมิที่ 4.33 แสดงจำนวนข้อมูลการแนะนำสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคารสงเคราะห์



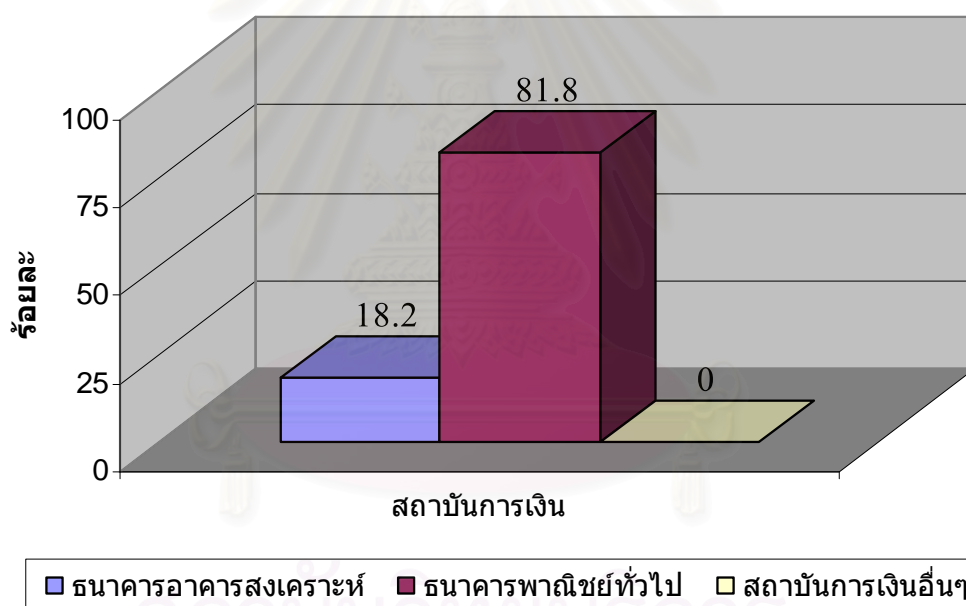
- สถาบันการเงินที่ใช้ในการขอสินเชื่อ

จากการศึกษาพบว่า ลูกค้ำที่สร้างบ้านกับบริษัทรับสร้างบ้านส่วนใหญ่ใช้สถาบันการเงินจากธนาคารพาณิชย์ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 81.8 รองลงมาคือ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ คิดเป็นร้อยละ 18.2 รายละเอียดตามตารางที่ 4.43 และแผนภูมิที่ 4.34

ตารางที่ 4.43 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับสถาบันการเงิน

สถาบันการเงิน	จำนวน	ร้อยละ
ธนาคารอาคารสงเคราะห์	2	18.2
ธนาคารพาณิชย์ทั่วไป	9	81.8
สถาบันการเงินอื่นๆ	-	-
<b>รวม</b>	<b>11</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.34 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับสถาบันการเงิน



- สาเหตุที่ลูกค้าของบริษัทรับสร้างบ้านที่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากการสัมภาษณ์ พบว่า สาเหตุที่กลุ่มประชากรตัวอย่างใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ เนื่องจากมีความต้องการใช้โดยเฉพาะเจาะจง และลูกค้ามีสวัสดิการกับธนาคารในอัตราส่วนที่เท่ากัน คือ ร้อยละ 50 รายละเอียดตามตารางที่ 4.44 และแผนภูมิที่ 4.35

ตารางที่ 4.44 แสดงจำนวนของสาเหตุที่ลูกค้าใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

สาเหตุที่ลูกค้าใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์	จำนวน	ร้อยละ
มีความต้องการใช้โดยเฉพาะเจาะจง	9	50
ลูกค้ามีสวัสดิการกับธนาคาร	9	50
<b>รวม</b>	<b>18</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.35 แสดงจำนวนของสาเหตุที่ลูกค้าของบริษัทรับสร้างบ้านที่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์



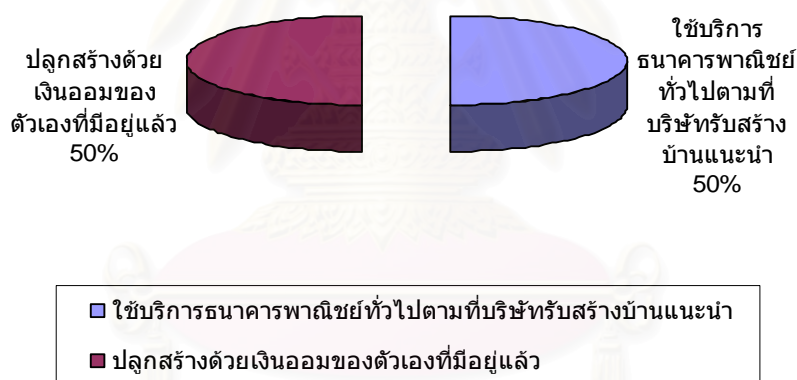
- สาเหตุที่ลูกค้าของบริษัทรับสร้างบ้านที่ไม่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากการศึกษาข้อมูล พบว่า สาเหตุที่กลุ่มประชากรตัวอย่างไม่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ เนื่องจากใช้บริการธนาคารพาณิชย์ทั่วไปตามที่บริษัทรับสร้างบ้านแนะนำและปลูกสร้างด้วยเงินออมของตัวเองที่มีอยู่แล้วในอัตราส่วนที่เท่ากัน คือ ร้อยละ 50 รายละเอียดตามตารางที่ 4.45 และแผนภูมิที่ 4.36

ตารางที่ 4.45 แสดงจำนวนของสาเหตุที่ลูกค้าใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

สาเหตุที่ลูกค้าไม่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์	จำนวน	ร้อยละ
ใช้บริการธนาคารพาณิชย์ทั่วไปตามที่บริษัทรับสร้างบ้านแนะนำ	9	50
ปลูกสร้างด้วยเงินออมของตัวเองที่มีอยู่แล้ว	9	50
<b>รวม</b>	<b>18</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.36 แสดงจำนวนของสาเหตุที่ลูกค้าใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์



- ปัญหาของบริษัทรับสร้างบ้านในการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากการสัมภาษณ์ พบว่าส่วนใหญ่ปัญหาของบริษัทรับสร้างบ้านที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ คือปัญหาเอกสารในการขอสินเชื่อมากเกินไป คิดเป็นร้อยละ 36 รองลงมาคือ ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ คิดเป็นร้อยละ 28 รายละเอียดตามตารางที่ 4.46 และแผนภูมิที่ 4.37

ตารางที่ 4.46 แสดงปัญหาของบริษัทรับสร้างบ้านในการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

ปัญหาของบริษัทรับสร้างบ้านในการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์	จำนวน	ร้อยละ
สถานที่และการติดต่อยื่นกู้	3	12
เอกสารในการขอสินเชื่อมากเกินไป	9	36
ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อใช้เวลานาน	7	28
พนักงานธนาคาร(สาขา)ไม่ทราบรายละเอียดของโครงการ	6	24
<b>รวม</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.37 แสดงจำนวนของปัญหาในการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์





#### 4.2.3.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคที่ใช้บริการบริษัทรับสร้างบ้าน

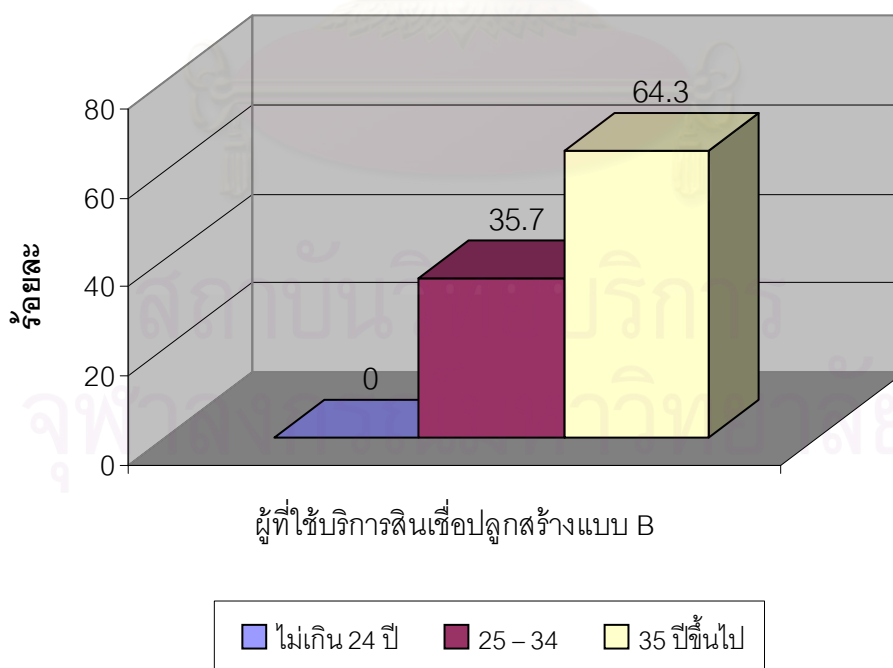
- แสดงช่วงอายุ

จากการสัมภาษณ์ด้านอายุของผู้ที่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน พบว่าผู้ที่ใช้บริการ ส่วนใหญ่มีอายุ 35 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 64.3 รายละเอียดตามตารางที่ 4.47 และแผนภูมิ ที่ 4.38

ตารางที่ 4.47 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับอายุของผู้ใช้บริการกับบริษัทรับสร้างบ้าน

อายุ	ผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 24 ปี	-	-
25 – 34	5	35.7
35 ปีขึ้นไป	9	64.3
<b>รวม</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.38 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับอายุของผู้ที่ใช้บริการกับบริษัทรับสร้างบ้าน



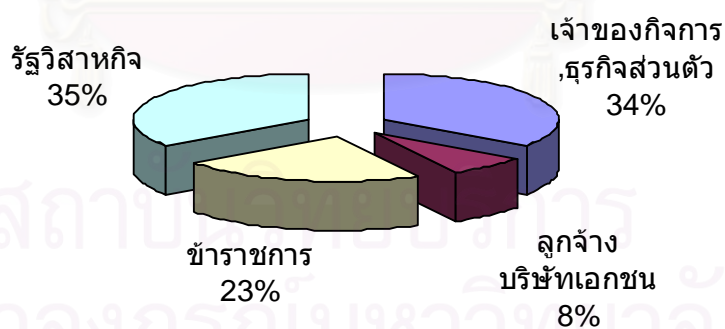
- แสดงอาชีพของผู้ใช้บริการบริษัทรับสร้างบ้าน

จากการสัมภาษณ์ด้านอาชีพของผู้ที่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน พบว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่จะมีอาชีพ เจ้าของกิจการ ธุรกิจส่วนตัวและรัฐวิสาหกิจ จำนวนที่เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 34.6 รองลงมาคือ ข้าราชการ คิดเป็นร้อยละ 23.1 รายละเอียดตามตารางที่ 4.48 และแผนภูมิที่ 4.39

ตารางที่ 4.48 แสดงจำนวนข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพหลัก

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของกิจการ, ธุรกิจส่วนตัว	9	34.6
ลูกจ้างบริษัทเอกชน	2	7.7
ข้าราชการ	6	23.1
รัฐวิสาหกิจ	9	34.6
รวม	26	100

แผนภูมิที่ 4.39 แสดงจำนวนข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพหลัก



■ เจ้าของกิจการ, ธุรกิจส่วนตัว ■ ลูกจ้างบริษัทเอกชน ■ ข้าราชการ ■ รัฐวิสาหกิจ

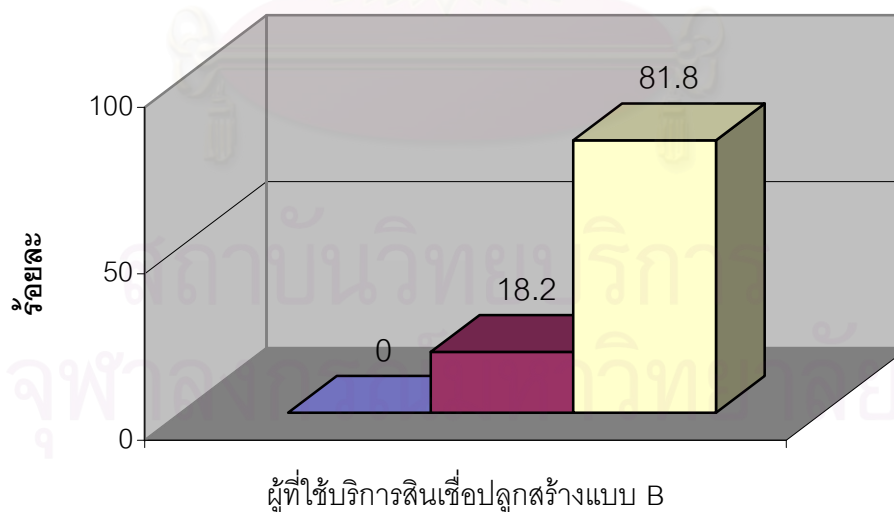
- รายได้ต่อครัวเรือน

จากการสัมภาษณ์ด้านรายได้ของผู้ที่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน พบว่าผู้ใช้บริการจะมีรายได้ต่อครัวเรือนในช่วงระดับ มากกว่า 50,000 บาทต่อเดือน คิดเป็น ร้อยละ 81.8 รายละเอียดตามตารางที่ 4.49 และแผนภูมิที่ 4.10

ตารางที่ 4.49 แสดงจำนวนรายได้ของครอบครัวต่อเดือน

รายได้ของครอบครัว	ผู้ใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 30,000 บาท	-	-
30,001 – 50,000 บาท	2	18.2
มากกว่า 50,000 บาท	9	81.8
<b>รวม</b>	<b>11</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.40 แสดงจำนวนรายได้ของครอบครัวต่อเดือน



■ น้อยกว่า 30,000 บาท    ■ 30,001 – 50,000 บาท    ■ มากกว่า 50,000 บาท

## 4.2.3.2 ข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบและการบริการที่ผู้บริโภคต้องการ

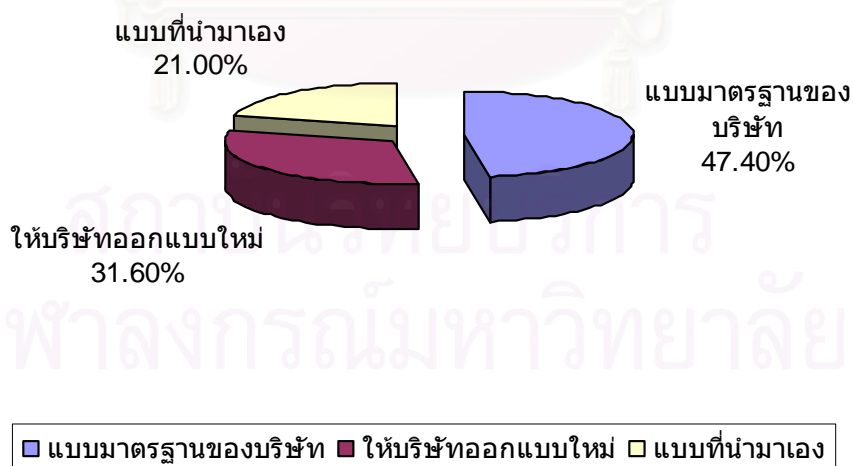
- แบบบ้านที่ลูกค้าปลูกสร้าง

จากการสัมภาษณ์พบว่า ลูกค้าที่สร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้านส่วนใหญ่จะสร้างโดยแบบมาตรฐานของบริษัทรับสร้างบ้าน คิดเป็นร้อยละ 47.4 รองลงมาคือ ให้บริษัทออกแบบใหม่ คิดเป็นร้อยละ 31.6 รายละเอียดตามตารางที่ 4.50 และแผนภูมิที่ 4.41

ตารางที่ 4.50 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบบ้านที่ลูกค้าปลูกสร้าง

แบบบ้านที่ลูกค้าปลูกสร้าง	จำนวน	ร้อยละ
แบบมาตรฐานของบริษัท	9	47.4
ให้บริษัทออกแบบใหม่	6	31.6
แบบที่นำมาเอง	4	21
รวม	19	100

แผนภูมิที่ 4.41 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับแบบบ้านที่ลูกค้าปลูกสร้าง



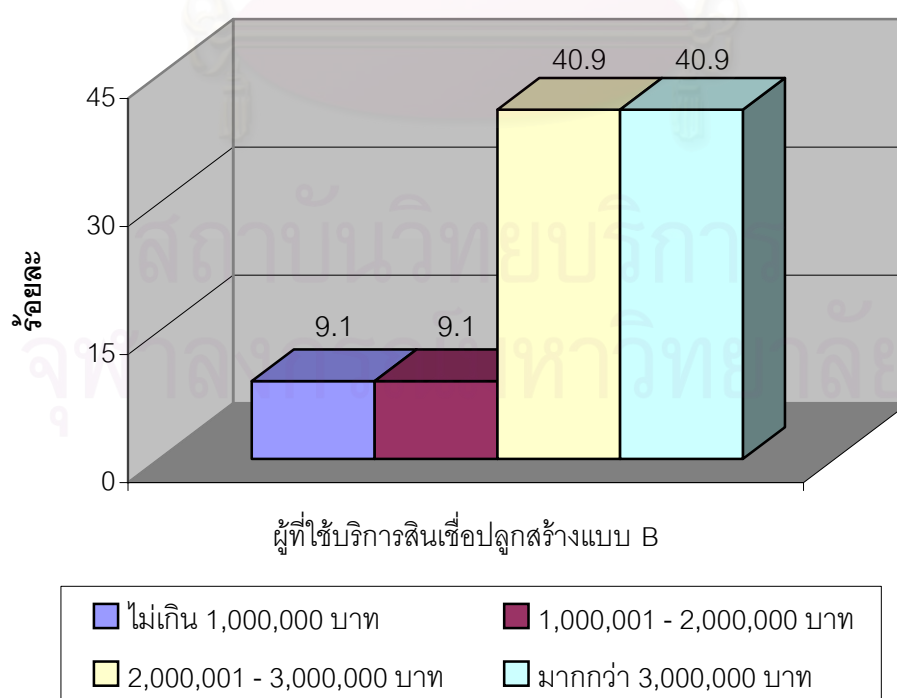
- ระดับราคาบ้านของบริษัทรับสร้างบ้าน

จากการสัมภาษณ์พบว่า ส่วนใหญ่ระดับราคาบ้านของบริษัทรับสร้างบ้าน จะอยู่ในระดับราคาบ้าน 2,000,000 บาท ถึง มากกว่า 3,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 40.9 รายละเอียดตามตารางที่ 4.51 แลแผนภูมิที่ 4.42

ตารางที่ 4.51 แสดงระดับราคาบ้านของบริษัทรับสร้างบ้าน

ระดับราคาบ้านของบริษัทรับสร้างบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 1,000,000 บาท	2	9.1
1,000,001 - 2,000,000 บาท	2	9.1
2,000,001 - 3,000,000 บาท	9	40.9
มากกว่า 3,000,000 บาท	9	40.9
<b>รวม</b>	<b>22</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.42 แสดงระดับราคาบ้านของบริษัทรับสร้างบ้าน



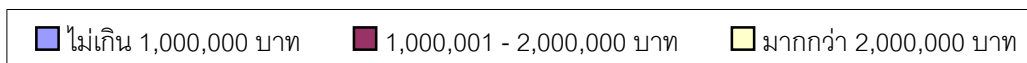
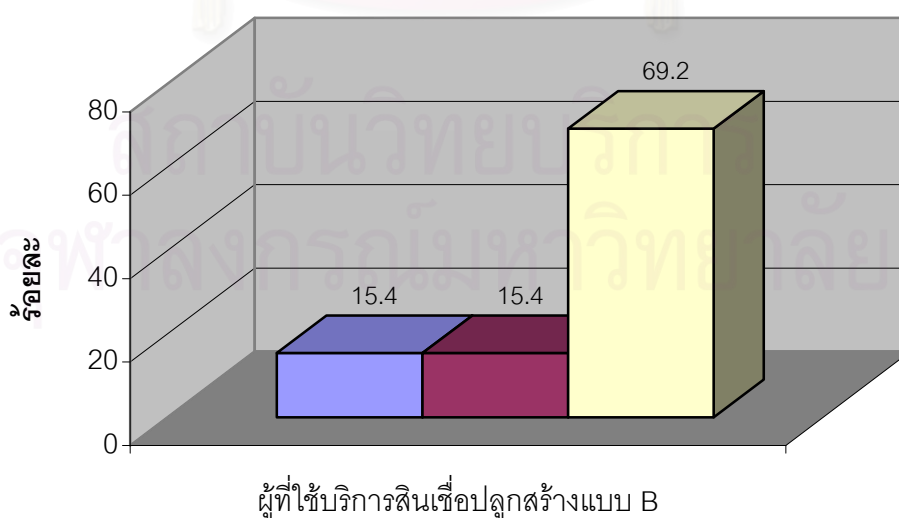
- ระดับราคาบ้านที่บริษัทรับสร้างบ้านสร้างให้กับผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากการสัมภาษณ์พบว่า ส่วนใหญ่บริษัทรับสร้างบ้านที่สร้างให้กับผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B จะอยู่ในระดับราคาบ้าน มากกว่า 2,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 69.2 รายละเอียดตามตารางที่ 4.52 และแผนภูมิที่ 4.43

ตารางที่ 4.52 แสดงระดับราคาบ้านที่บริษัทรับสร้างบ้านสร้างให้กับผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B

ระดับราคาบ้านที่บริษัทรับสร้างบ้านสร้างให้กับผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B	ผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 1,000,000 บาท	2	15.4
1,000,001 - 2,000,000 บาท	2	15.4
มากกว่า 2,000,000 บาท	9	69.2
<b>รวม</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.43 แสดงระดับราคาบ้านที่บริษัทรับสร้างบ้านสร้างให้กับผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน





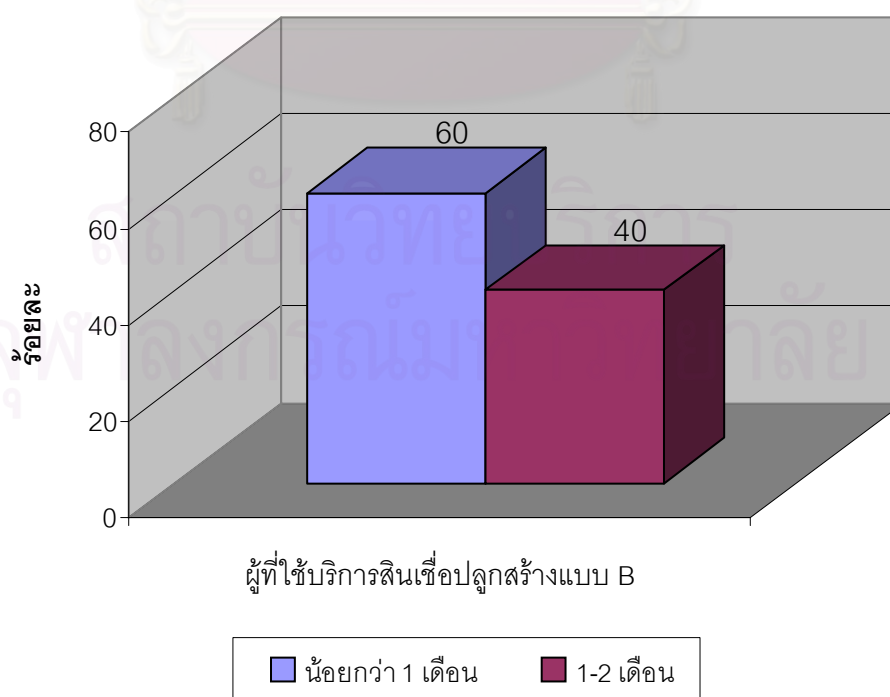
- ระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติเงินกู้สำหรับธนาคารพาณิชย์อื่น

จากการสัมภาษณ์ ระยะเวลาการอนุมัติเงินกู้ของผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B สำหรับธนาคารพาณิชย์อื่นนั้น พบว่า ส่วนใหญ่จะได้รับการอนุมัติน้อยกว่า 1 เดือน คิดเป็นร้อยละ 60 รายละเอียดตามตารางที่ 4.53 และแผนภูมิที่ 4.44

ตารางที่ 4.53 แสดงข้อมูลระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติสำหรับธนาคารพาณิชย์อื่น

ระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติสำหรับ ธนาคารพาณิชย์อื่น	ผู้ใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 เดือน	9	60
1-2 เดือน	6	40
รวม	15	100

แผนภูมิที่ 4.44 แสดงข้อมูลระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติสำหรับธนาคารพาณิชย์อื่น

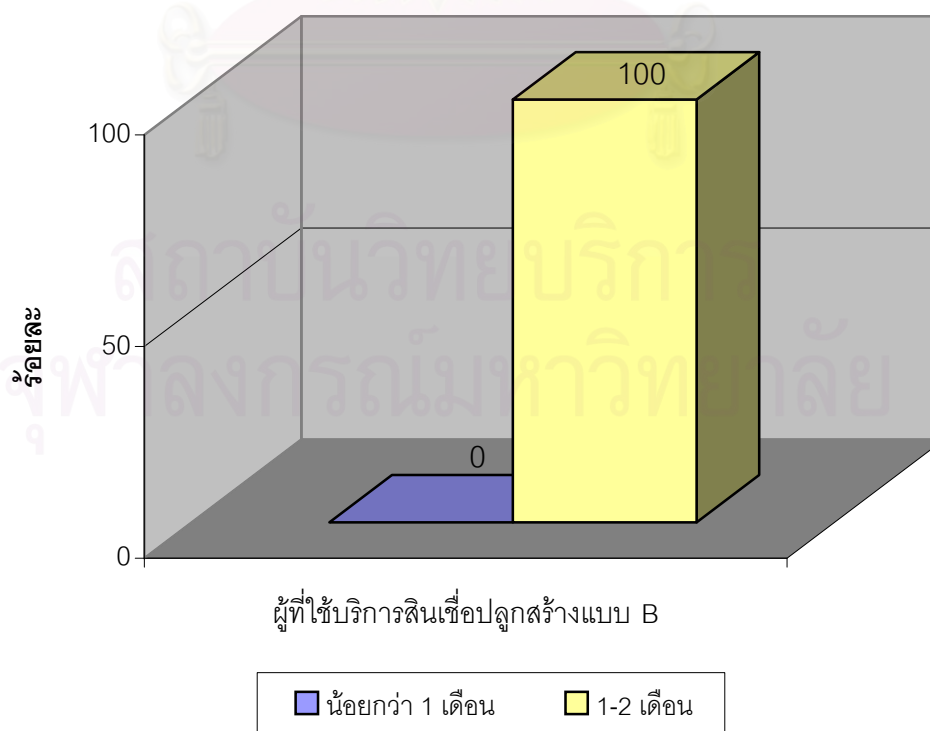


- ระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติเงินกู้จากรธนาคารอาคารสงเคราะห์  
จากการสัมภาษณ์ ระยะเวลาการอนุมัติเงินกู้ของผู้ที่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B สำหรับธนาคารอาคารสงเคราะห์นั้น พบว่า ส่วนใหญ่จะได้รับการอนุมัติ 1-2 เดือน คิดเป็นร้อยละ 100 รายละเอียดตามตารางที่ 4.54 และแผนภูมิที่ 4.45

ตารางที่ 4.54 แสดงข้อมูลระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติ

ระยะเวลาที่ได้รับอนุมัติ	ผู้ใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B	
	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 เดือน	-	-
1-2 เดือน	9	100
<b>รวม</b>	<b>9</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.45 แสดงข้อมูลระยะเวลาที่ได้รับการอนุมัติ



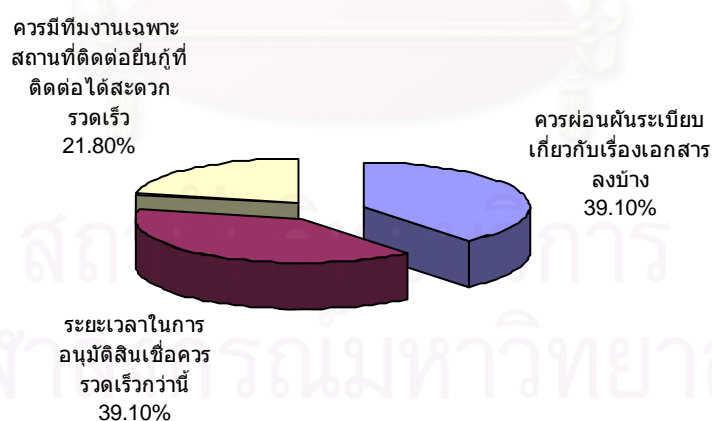
- ความต้องการในการปรับปรุงการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของกลุ่มบริษัทรับสร้างบ้าน

จากการสัมภาษณ์ พบว่าบริษัทรับสร้างบ้านที่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ส่วนใหญ่ต้องการให้ธนาคารควรปรับปรุงการให้บริการ คือ ควรผ่อนผันระเบียบเกี่ยวกับเอกสารลงบ้าง คิดเป็นร้อยละ 42.9 รองลงมาคือ ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อให้รวดเร็ว คิดเป็นร้อยละ 33.3 รายละเอียดตามตารางที่ 4.55 และแผนภูมิที่ 4.46

ตารางที่ 4.55 แสดงการปรับปรุงการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

การปรับปรุงการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B	จำนวน	ร้อยละ
ควรผ่อนผันระเบียบเกี่ยวกับเรื่องเอกสารลงบ้าง	9	39.1
ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อควรรวดเร็วกว่านี้	9	39.1
ควรมีทีมงานเฉพาะ สถานที่ติดต่อยื่นกู้ที่ติดต่อได้สะดวกรวดเร็ว	5	21.8
<b>รวม</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

แผนภูมิที่ 4.46 แสดงการปรับปรุงการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B



- ควรผ่อนผันระเบียบเกี่ยวกับเรื่องเอกสารลงบ้าง
- ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อควรรวดเร็วกว่านี้
- ควรมีทีมงานเฉพาะ สถานที่ติดต่อยื่นกู้ที่ติดต่อได้สะดวกรวดเร็ว

## สรุปผลการศึกษา 2

จากการสัมภาษณ์บริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน จำนวน 9 บริษัทตัวอย่าง เพื่อติดตามการดำเนินงาน และหาสาเหตุที่จำนวนการปล่อยสินเชื่อโครงการนี้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย สรุปผลการศึกษาที่สำคัญได้ 3 ด้าน ดังนี้

### 1.ด้านทั่วไปของผู้ใช้บริการ

1.1 ผู้ที่ใช้บริการบริษัทรับสร้างบ้าน ส่วนใหญ่จะไม่ทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B คิดเป็นร้อยละ 100 และบริษัทส่วนใหญ่ไม่แนะนำลูกค้าให้ทราบ คิดเป็นร้อยละ 77.8 ลูกค้าส่วนใหญ่ปลูกสร้างบ้านโดยใช้แบบมาตรฐานของบริษัท คิดเป็นร้อยละ 47.4

1.2 ผู้ที่ใช้บริการบริษัทรับสร้างบ้าน ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อครัวเรือน มากกว่า 50,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 81.8 ราคาบ้านที่ปลูกสร้างส่วนใหญ่ มากกว่า 2,000,000 บาท

### 2.ด้านปัญหาในการใช้บริการโครงการสินเชื่อ แบบ B

2.1 ปัญหาระยะเวลาการอนุมัติสินเชื่อใช้เวลามากกว่าธนาคารพาณิชย์อื่น

2.2 ปัญหาในการติดต่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ การติดต่อยุ่งยาก สาขาบางแห่งไม่ทราบรายละเอียดของโครงการ ใช้เอกสารมากเกินไป

### 3. ด้านสาเหตุที่ไม่ใช้บริการโครงการสินเชื่อแบบ B

3.1 บริษัทรับสร้างบ้านมีธนาคารพาณิชย์อื่นให้การรองรับ ติดต่อกายไม่ยุ่งยาก ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อเร็วกว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์

3.2 บริษัทรับสร้างบ้านไม่ได้รับความสะดวกในการติดต่อขอสินเชื่อให้กับลูกค้า จึงไม่มีการแนะนำ และประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

4.2.4 ผลการศึกษา จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้บริหารของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้ทำการสัมภาษณ์ผู้บริหารทั้ง 4 ฝ่ายงานของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในด้านของขั้นตอนการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง (โครงการแบบ A) และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน(โครงการแบบ B) ระเบียบปฏิบัติ และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ และความต้องการ ความพึงพอใจ และปัญหาของลูกค้าในการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน จากสรุปผลการศึกษาที่ 1 และ 2 เพื่อแนวทางแก้ไขปัญหา โดยได้การสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างดังนี้

4.2.4.1 ผลการศึกษาสัมภาษณ์ ผู้แทนฝ่ายสินเชื่อ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2551 ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ คุณเพลินจิตต์ แก้วแดง ผู้ช่วยผู้อำนวยการสำนักพระราม 9 ท่านเป็นผู้ดูแลโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคาร

อาคารสงเคราะห์ เกี่ยวกับ ความเป็นมา ขั้นตอนการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง (โครงการแบบ A) และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน(โครงการแบบ B) ระเบียบปฏิบัติ และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผลสัมฤทธิ์ ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ และ ความต้องการ ความพึงพอใจ และปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาของลูกค้าในการใช้บริการ โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน จากการศึกษาสัมภาษณ์สรุปได้ดังนี้

#### 4.2.4.1.1 ความเป็นมาของโครงการ

ธนาคารฯเปิดให้บริการสินเชื่อสำหรับผู้ซื้อบ้านทั่วไปมากกว่า 52 ปีแล้ว ได้ แบ่งบริการด้านสินเชื่อเป็น 5 ประเภทหลัก คือ 1) เงินกู้เพื่อซื้อที่ดินพร้อมอาคาร 2) เงินกู้เพื่อปลูกสร้าง หรือต่อเติม ซ่อมแซม 3)เงินกู้ซื้อห้องชุด 4)เงินกู้ไถ่ถอนจำนองจากสถาบันการเงินอื่นๆ และ 5) กู้เพิ่มจากบัญชีเดิม ที่อยู่ระหว่างการผ่อนชำระกับธนาคาร สำหรับสินเชื่อปลูกสร้างบ้านเป็น สินเชื่อประเภทหนึ่งที่ธนาคารได้ให้ความสำคัญ โดยได้เปิดโอกาสให้ประชาชนทั่วไปที่มีที่ดินอยู่ แล้วสามารถมาขอสินเชื่อกับธนาคารได้ ธนาคารได้มีการพัฒนาปรับเปลี่ยนการให้บริการเพื่อให้ สอดคล้องกับความต้องการของประชาชนมาอย่างต่อเนื่อง และเมื่อวันที่ 19 มกราคม พ.ศ.2548 ธนาคารได้มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างขึ้นมาอีก 1 โครงการ คือโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ซึ่งเป็นสินเชื่อที่อาคารปลูกสร้างโดยบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิก สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

จากข้อมูลของธนาคาร การกู้เงินเพื่อปลูกสร้างอาคารมีสัดส่วนการกู้ และ NPL เมื่อเปรียบเทียบกับสินเชื่อรวมทั้งธนาคาร ต่ำกว่าการกู้เงินเพื่อซื้อที่ดินพร้อมอาคาร และแนวโน้มบ้านสร้างเองที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงกว่าบ้านจัดสรร เพื่อให้ธนาคารแข่งขันกับ สถาบันการเงินอื่นได้ และเพื่อขยายธุรกิจของธนาคาร จึงต้องการดึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมาใช้ บริการสินเชื่อกับธนาคารให้มากขึ้น

#### 4.2.4.1.2 ขั้นตอนการให้สินเชื่อ มีขั้นตอนการให้สินเชื่อดังนี้

1) ผู้กู้สามารถยื่นกู้ได้ที่ ฝ่ายสินเชื่อบุคคล(สำนักงานใหญ่) หรือทุกสาขา ของธนาคารทั่วประเทศ

#### 2) เอกสารประกอบการยื่นกู้

2.1 ใบคำอนุญาตปลูกสร้างบ้าน

2.2 แบบแปลนที่จะนำไปยื่นขออนุญาต

2.3 สำเนาโฉนดที่ดินที่จะปลูกสร้าง

2.4 เอกสารอื่นๆที่เป็นไปตามระเบียบของสินเชื่อ

3) การตรวจสภาพและประเมินราคาหลักประกัน ฝ่ายประเมินราคา หลักทรัพย์ของธนาคารฯเป็นผู้ดำเนินการ โดยบริษัทประเมินที่ธนาคารจัดจ้าง โดยมูลค่าอาคารจะ

รับตามสัญญาจ้างกับบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ส่วนราคาที่ดินจะประเมินราคาตามสภาพและทำเลที่ตั้งที่ดิน

#### 4) นำเสนอขออนุมัติ

5) ทำนิติกรรมจำนอง โดยมีรายละเอียดการเบิกจ่ายเงินงวด ในวันทำนิติกรรม ลูกค้านี้จะได้รับเงินงวดตามสัญญาของบริษัท ไม่เกิน 15% ของวงเงินกู้ แต่ไม่เกิน 50% ของราคาที่ดิน งวดต่อไปธนาคารจะแบ่งจ่ายตามผลงานการก่อสร้างบ้าน โดยมีการตรวจสอบผลการก่อสร้างทุกงวด และใบอนุญาตก่อสร้างลูกค้าจะต้องนำมาแสดงต่อธนาคารก่อนรับเงินงวดที่ 2

#### 6) อัตราดอกเบี้ย อัตราดอกเบี้ยใช้ลอยตัวหรือคงที่ตามประกาศธนาคาร

#### 4.2.4.1.3 คุณสมบัติของผู้กู้

คุณสมบัติของผู้กู้ เป็นข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ ประชาชนทั่วไปที่มีรายได้จากการประกอบอาชีพประจำหรืออาชีพอิสระ

#### 4.2.4.1.4 หลักเกณฑ์และเงื่อนไข ในการพิจารณาสินเชื่อ

หลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการพิจารณาการให้สินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมรับสร้างบ้าน มีดังนี้

#### 1) วงเงินกู้

##### 1.1 พิจารณาตามเกณฑ์รายได้

- กรณีอาชีพประจำ ให้กู้ไม่เกิน 40 เท่าของเงินเดือน ค่าจ้าง ค่าครองชีพรวมถึงเงินที่ได้รับทุกเดือนเป็นประจำ และอีก 15 เท่าของรายได้อื่นที่ได้รับจากหน้าที่การงานนั้นเฉลี่ยต่อเดือน (ซึ่งจะไม่รวมถึงค่าค่าพาหนะค่ารับรอง และเบี้ยเลี้ยง) หรือรายได้อื่นๆที่เชื่อถือได้

- กรณีอาชีพอิสระ ให้กู้ไม่เกิน 40 เท่า ของรายได้รายเดือนเฉลี่ยหักค่าใช้จ่ายแล้ว หากประกอบอาชีพไม่ตรงตามวุฒิการศึกษา หรือประกอบธุรกิจอื่นๆซึ่งเป็นกิจการที่ไม่มั่นคงให้ลดหลักประกันลงอีก 1 ใน 5 และพิจารณาให้กู้ตามเกณฑ์รายได้เท่านั้น

ทั้ง 2 กรณี จะต้องพิจารณาตามใบประเมินผล หากประเมินผลตามใบประเมินผลแล้วไม่เพียงพอกับวงเงินขอู้ ให้พิจารณารายได้โดยนำเกณฑ์การคำนวณวงเงินให้กู้กำหนดเงินงวดไม่เกิน 1 ใน 3 ของเกณฑ์รายได้

##### 1.2 ตามเกณฑ์หลักประกัน

- ไม่เกินร้อยละ 85 ของราคาประเมินที่ดิน

- ไม่เกินร้อยละ 50 ของราคาประเมินกรณีรถยนต์เช่าไม่ถึง

หลักประกัน

- ไม่เกินร้อยละ 100 ของการประมาณค่าก่อสร้าง



- 2) ระยะเวลากู้ไม่เกิน 30 ปี อายุผู้กู้รวมกับระยะเวลากู้ไม่เกิน 70 ปี
- 3) หลักประกัน โฉนดที่ดิน/น.ส.3ก.
- 4) อัตราดอกเบี้ย ใช้อัตราดอกเบี้ยลอยตัว หรือ คงที่ตามประกาศ

ธนาคาร

5) การเบิกเงินกู้ เงินงวดแรกได้รับในวันทำนิติกรรมจำนองตามสัญญาของบริษัท ไม่เกิน 15%ของวงเงินกู้ แต่ไม่เกิน 50%ของราคาที่ดิน งวดต่อไปตามสัญญาของบริษัท และตามผลงานที่ก่อสร้างจริง

#### 6) การผ่อนชำระเงินงวด

- ชำระด้วยตนเองกับ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้ทุกที่ทุกสาขา
- ชำระผ่านธนาคารที่มีข้อตกลงกับธนาคารอาคารสงเคราะห์
- ชำระผ่านช่องทางที่ธนาคารเปิดให้บริการ

#### 7) เงื่อนไขอื่นๆ

- กรณีปลูกสร้าง ขณะยื่นขอกู้ อาคารก่อสร้างแล้วเสร็จไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 หากผู้กู้ขอรับเงินงวดเดียวให้คิดหลักประกันตามสภาพ และต้องมีหลักฐานการเป็นเจ้าของอาคารมาแสดง

- ให้กู้เพิ่มเติมได้อีกร้อยละ 35 ของราคาประเมินอาคาร แต่ไม่เกินร้อยละ 100 ของประมาณการค่าก่อสร้าง

#### 4.2.4.1.5 ระยะเวลาในการอนุมัติเงินกู้ตลอดขั้นตอน

ระยะเวลาในการอนุมัติเงินกู้ตลอดขั้นตอน โดยรวมแล้วใช้เวลาประมาณ 30 วัน หรือ 1 เดือน

4.2.4.1.6 โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง(แบบ A) ต่างจากโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน(แบบ B)ดังนี้

- การตรวจสอบสภาพและประเมินราคาหลักประกัน ฝ่ายประเมินราคาหลักทรัพย์ของธนาคารฯเป็นผู้ดำเนินการ โดยบริษัทประเมินที่ธนาคารจัดจ้าง โดยมูลค่าอาคารจะรับตามสัญญาจ้างกับบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน แต่ถ้าเป็นโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง(แบบ A) มูลค่าอาคารหลักประกันจะรับตามราคาประเมินตามแบบแปลนอาคารที่ยื่นกู้กับธนาคาร ส่วนราคาที่ดินจะประเมินราคาตามสภาพและทำเลที่ตั้งที่ดินเหมือนกัน

- โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ในวันทำนิติกรรมจำนอง ลูกค้ำจะได้รับเงินงวดตามสัญญาของบริษัท ไม่เกิน ร้อยละ 15 ของวงเงินกู้ แต่ไม่เกิน ร้อยละ 50 ของราคาที่ดิน งวดต่อไปปรับตามสัญญาบริษัทรับสร้างบ้าน หากเป็นโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง(แบบ A) งวดแรกต้องมีผลงานการก่อสร้างอาคารแล้วเสร็จไม่น้อยกว่าร้อยละ 20

ลูกค้าจึงจะเบิกเงินได้จำนวนร้อยละ 20 ของวงเงินกู้แต่ไม่เกินร้อยละ 50 ของราคาประเมินที่ดินงวดต่อไปปรับตามการแบ่งงวดของธนาคาร และหากผลการก่อสร้างบ้านแล้วเสร็จไม่ถึงร้อยละ 20 แต่ต้องการรับเงินงวดแรกในวันทำนิติกรรม ธนาคารจะคิดอัตราดอกเบี้ยลอยตัวหรือคงที่ตามประกาศของธนาคารบวกร้อยละ 0.50 และให้ปรับลดอัตราดอกเบี้ยเป็นปกติเมื่อผู้กู้มีการรับเงินค่าก่อสร้างงวดสุดท้าย

4.2.4.1.7 สาเหตุที่มีผู้มาใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีจำนวนน้อย

1) ธนาคารยังไม่มีหน่วยงานที่รับผิดชอบโครงการนี้โดยตรง การติดต่อความร่วมมือกับ บริษัทรับสร้างบ้าน ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ แนะนำให้ลูกค้าทราบเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

2) ธนาคารเองยังขาดการติดต่อประสานงานและความเข้าใจทั้งในธนาคารระหว่างฝ่ายงานที่เกี่ยวข้อง

3) ความร่วมมือระหว่างธนาคารกับบริษัทรับสร้างบ้านต่างๆที่เป็นสมาชิกของสมาคมซึ่งมีลูกค้าที่สร้างบ้านและต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคาร ยังมีการติดต่อประสานงานกันน้อยมาก บริษัทรับสร้างบ้านจึงไม่สนใจที่จะแนะนำให้ลูกค้าได้ทราบและใช้บริการ

4) ลูกค้าไม่ทราบว่าธนาคารมีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน จึงไม่ใช้บริการ

4.2.4.1.8 ปัญหาการดำเนินงานโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

1) ปัญหาในการติดต่อขอสินเชื่อของลูกค้า ธนาคารยังไม่มีหน่วยงานรับผิดชอบโดยตรง และปัญหาในการติดต่อระหว่างหน่วยงานภายในองค์กรเอง

2) ปัญหาของ ระเบียบสินเชื่อ ในด้านเอกสารการขอกู้ ที่ต้องใช้ฉบับจริงเป็นระเบียบสินเชื่อที่ต้องเสนอแก้ไขหรือมีการผ่อนผันต่อไป

3) ในเรื่องปัญหาเรื่องระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ ถ้าช้าเนื่องจากการติดต่อการทำงานระหว่างหน่วยงาน เช่นการตรวจสอบประเมินราคาที่ดินล่าช้า

4) ปัญหาสถานที่หรือหน่วยงานในการติดต่อขอสินเชื่อของลูกค้า ธนาคารยังไม่มีหน่วยงานรับผิดชอบโดยตรง

5) การติดต่อร่วมมือกับบริษัทรับสร้างบ้าน ที่ยังมีการร่วมมือกันน้อยมาก

4.2.4.1.9 แนวทางแก้ไขปัญหา

1) เสนอให้ตั้งหน่วยงานที่รับผิดชอบโครงการนี้โดยตรง ต่อผู้บริหารระดับสูงต่อไป

2) ติดต่อประสานงานทำความเข้าใจในการร่วมมือกับบริษัทรับสร้างบ้าน ให้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ให้ลูกค้าได้ทราบมากขึ้นและเป็นไปอย่างต่อเนื่อง

3) ติดต่อประสานงานเสนอฝ่ายประเมิน ในการควบคุมดูแลบริษัทประเมินราคา ให้ส่งผลงานให้ทันตามกำหนดเวลา

4) เสนอการผ่อนปรนเรื่องระเบียบสินเชื่อในด้านเอกสาร หรือแก้ไขระเบียบให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น โดยจะนำเสนอให้ผู้บริหารระดับสูงพิจารณาต่อไป

4.2.4.2 ผลการศึกษา จากการสัมภาษณ์ผู้แทนฝ่ายประเมินราคาหลักทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2551 ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ คุณวินัย บัวจันทร์ หัวหน้างาน กำกับดูแลประเมินราคาสำนักงานใหญ่ สาขากทม.และปริมณฑล ท่านเป็นผู้ดูแลโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้สัมภาษณ์เกี่ยวกับ การประเมินราคาหลักประกัน ปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาของลูกค้าในการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน จากการสัมภาษณ์สรุปได้ดังนี้

4.2.4.2.1 ขั้นตอนในการประเมินราคาหลักประกัน สำหรับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

ขั้นตอนในการประเมินราคาหลักประกัน

1) เมื่อฝ่ายสินเชื่อได้รับเรื่องลูกค้า ตรวจสอบเอกสารในการกู้เรียบร้อยแล้ว ก็ จะส่งเอกสารรายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินราคาหลักประกันของลูกค้าให้กับบริษัทประเมิน และฝ่ายประเมินฯ เพื่อให้ฝ่ายประเมินตรวจสอบได้แก่ แบบแปลนอาคาร โฉนดที่ดิน/น.ส.3ก. สัญญาการปลูกสร้างของบริษัท ลูกค้าจะต้องจ่ายค่าประเมินหลักประกันดังนี้

- วงเงินกู้ต่ำกว่า 500,000 บาท เสียค่าประเมิน 1,700 บาท
- วงเงินกู้ 500,000-3,000,000 บาท เสียค่าประเมิน 2,200 บาท
- วงเงินกู้เกิน 3,000,000 บาท เสียค่าประเมิน 2,500 บาท

2) เมื่อลูกค้าจ่ายค่าประเมินราคาแล้ว บริษัทประเมินจะนัดวันตรวจสอบกับลูกค้าอีกครั้งหนึ่ง ส่วนผลประเมินบริษัทต้องจัดส่งรายงานให้ธนาคารภายใน 4 วันทำการ นับจากวันที่รับเรื่อง คือในวันที่ลูกค้ายื่นกู้กับฝ่ายสินเชื่อและได้รับเรื่องเรียบร้อยแล้ว

3) ในการประเมินราคาประกอบด้วยการประเมินราคาที่ดินและอาคาร การประเมินที่ดินจะประเมินราคาตามสภาพ และทำเลที่ตั้ง ส่วนการประเมินราคาอาคารจะรับราคาตามสัญญาของบริษัทรับสร้างบ้าน

4) เมื่อผลประเมินอนุมัติ ธนาคารจะนัดทำนิติกรรมจำนอง ลูกค้ำจะรับเงินงวดแรกในวันทำนิติกรรม15%ของวงเงินกู้

5) ในงวดถัดไปผู้กู้หรือผู้รับมอบอำนาจเป็นผู้แจ้งกับบริษัทประเมินให้ตรวจสอบ โดยจะต้องเสียค่าตรวจสอบครั้งละ 600 บาท บริษัทจะตรวจงวดงานตามสัญญาของบริษัทรับสร้างบ้าน เมื่อบริษัทประเมินตรวจสอบผลการก่อสร้างตามงวดงานแล้วจะรายงานให้ฝ่ายประเมิน ภายใน 2 วันทำการหลังจากวันที่รับเรื่อง เมื่อฝ่ายประเมินรับรายงานจากบริษัทแล้วจัดทำรายงานคำขอเบิกงวดไปยังฝ่ายพิธีการสินเชื่อเพื่อจ่ายเงินให้กับผู้กู้ต่อไป

4.2.4.2.2 สาเหตุที่มีผู้มาใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีจำนวนน้อย มีสาเหตุดังนี้

1) ธนาคารขาดความร่วมมือจากบริษัทรับสร้างบ้าน ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ให้ลูกค้ำทราบเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

2) ธนาคารขาดการติดต่อประสานงานกับบริษัทรับสร้างบ้านต่างๆที่เป็นสมาชิกของสมาคมฯจึงทำให้บริษัทรับสร้างบ้านไม่สนใจที่จะแนะนำให้ลูกค้ำได้ทราบและใช้บริการ

3) ส่วนใหญ่บริษัทรับสร้างบ้านจะมีการติดต่อประสานงานกับธนาคารพาณิชย์ต่างๆให้กับลูกค้ำของบริษัท ซึ่งธนาคารพาณิชย์จะมีระเบียบและข้อกำหนดในการปล่อยสินเชื่อไม่ยุ่งยาก และอนุมัติสินเชื่อได้รวดเร็ว

4.2.4.2.3 ปัญหาการดำเนินงานโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีปัญหาดังนี้

1) ปัญหาที่เกิดจากบริษัทประเมินที่ทำงานล่าช้า ซึ่งส่งผลให้การอนุมัติสินเชื่อล่าช้า

2) ขาดการติดต่อประสานงานกับบริษัทรับสร้างบ้าน

3) ขาดความร่วมมือจากบริษัทรับสร้างบ้าน ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างให้ประชาชนทั่วไปได้รู้จักธนาคารและผลิตภัณฑ์ต่างๆของธนาคาร

4.2.4.2.4 แนวทางแก้ไขปัญหา

1) มีบทบาทของบริษัทประเมิน ปัญหาที่เกิดจากบริษัทประเมินที่ทำงานล่าช้า ซึ่งส่งผลให้การอนุมัติสินเชื่อล่าช้า ฝ่ายประเมินจะมีการกำหนดระยะเวลาในการส่งงานอยู่

แล้ว และหากบริษัทส่งงานล่าช้าก็จะมี การเก็บบันทึกเป็นสถิติเพื่อใช้ในการประเมินผลการทำงานของบริษัทเพื่อพิจารณาการจ้างต่อไป

2) เสนอให้ส่วนงานที่เกี่ยวข้องของธนาคารมีการติดต่อประสานงานกับบริษัทรับสร้างบ้านให้มากขึ้น เพื่อหาข้อมูลมาปรับปรุงการบริการให้สินเชื่เพื่อปลูกสร้างของธนาคารให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น

4.2.4.3 ผลการศึกษา จากการสัมภาษณ์ผู้แทนฝ่ายกิจการสาขา กทม.และปริมณฑล ธนาคารอาคารสงเคราะห์

เมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2551 ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ คุณอัญชลี ศิริจันทร์ชื่น พนักงานธุรกิจการตลาดอาวุโส ฝ่ายกิจการสาขากทม.และปริมณฑล ท่านเป็นผู้ดูแลโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยสัมภาษณ์เกี่ยวกับ การติดต่อประสานงาน ขั้นตอนการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน(โครงการแบบ B) ระเบียบปฏิบัติ และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาของลูกค้าในการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านจากการสัมภาษณ์สรุปได้ดังนี้

4.2.4.3.1 ขั้นตอน หลักเกณฑ์ และเงื่อนไข การให้สินเชื่อ เหมือนกับฝ่ายสินเชื่อบุคคล(สำนักงานใหญ่)

4.2.4.3.2 ระยะเวลาในการอนุมัติเงินกู้ โดยรวมแล้วจะประมาณ 30 วัน หรือ 1 เดือน

4.2.4.3.3 สาเหตุที่มีผู้มาใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีจำนวนน้อย

1) ลูกค้าส่วนใหญ่ไม่ทราบว่าธนาคารมีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B หากทราบก็ต้องการที่จะใช้บริการ

2) ธนาคารขาดการติดต่อประสานงานร่วมมือกับบริษัทรับสร้างบ้านในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ให้ลูกค้าทราบเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

3) ธนาคารไม่มีหน่วยงานรับผิดชอบโครงการนี้โดยตรง ขาดการติดต่อประสานงานทั้งในธนาคารระหว่างฝ่ายงานที่เกี่ยวข้อง

4) บริษัทรับสร้างบ้านจะมีธนาคารพาณิชย์รองรับในการให้สินเชื่ออยู่ก่อนแล้ว และมีข้อเสนอที่ดีกว่ากับลูกค้า และธนาคารพาณิชย์มีระเบียบและข้อกำหนดในการปล่อยสินเชื่อไม่ยุ่งยาก ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อรวดเร็ว



4.2.4.3.4 ปัญหาการดำเนินงานโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีปัญหาดังนี้

- 1) ลูกค้านำไม่ทราบว่าธนาคารมีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน จึงไม่ใช้บริการ
- 2) ในเรื่องปัญหาเรื่องระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ ล่าช้าเนื่องจากการตรวจสอบประเมินราคา
- 3) ปัญหาของ ระเบียบสินเชื่อ ในด้านเอกสารการขอกู้ ที่ต้องใช้เอกสารฉบับจริง

4.2.4.3.5 แนวทางแก้ไขปัญหา

- 1) เสนอให้ตั้งหน่วยงานที่รับผิดชอบโครงการนี้โดยตรง ต่อผู้บริหารระดับสูงต่อไป
- 2) ติดต่อประสานงานทำความเข้าใจในการร่วมมือกับบริษัทรับสร้างบ้าน ให้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ให้ลูกค้าได้ทราบมากขึ้นและเป็นไปอย่างต่อเนื่อง
- 3) ติดต่อประสานงานเสนอฝ่ายประเมิน ในการควบคุมดูแลบริษัทประเมินราคา ให้ส่งผลงานให้ทันตามกำหนดเวลา
- 4) เสนอการผ่อนปรนเรื่องระเบียบสินเชื่อในด้านเอกสาร หรือแก้ไขระเบียบให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น โดยจะนำเสนอให้ผู้บริหารระดับสูงพิจารณาต่อไป

4.2.4.4 ผลการศึกษา จากการสัมภาษณ์ผู้แทนฝ่ายสื่อสารองค์กร ธนาคารอาคารสงเคราะห์

เมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2551 ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ คุณลดาพรรณ วัจนะสวัสดิ์ พนักงานฝ่ายสื่อสารองค์กร ผู้แทนฝ่ายสื่อสารองค์กรผู้รับผิดชอบในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยสัมภาษณ์เกี่ยวกับ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ของโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ซึ่งสรุปได้ดังนี้

4.2.4.4.1 ปัญหาการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ธนาคารฯเป็นหน่วยงานของรัฐที่มีงบประมาณอยู่อย่างจำกัด การโฆษณา หรือประชาสัมพันธ์ ให้ลูกค้าทราบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของธนาคารจึงมีค่อนข้างน้อย

4.2.4.4.2 แนวทางแก้ไขปัญหา



1) นำเสนอปัญหาให้ผู้บริหารระดับสูงทราบต่อไป ให้มีมาตรการวางแผนในการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านต่อไป

2) เสนอให้จัดทีมงานเร่งดำเนินการทำความเข้าใจและร่วมมือกับบริษัทรับสร้างบ้าน ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ของธนาคารต่อไป

### สรุปผลการศึกษา 3

จากการสัมภาษณ์ผู้บริหาร 4 ฝ่ายงานของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B จำนวน 4 ราย เพื่อติดตามการดำเนินงาน และหาสาเหตุที่จำนวนการปล่อยสินเชื่อโครงการนี้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย สรุปผลการศึกษาที่สำคัญได้ 3 ด้าน ดังนี้

#### 1.ด้านทั่วไปของผู้ใช้บริการ

1.1 ลูกค้าส่วนใหญ่ไม่ทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีบริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B

1.2 การติดต่อขอสินเชื่อของลูกค้า ยังไม่ได้รับความสะดวกจากธนาคาร เนื่องจากยังไม่มีหน่วยงานที่รับผิดชอบโครงการนี้โดยตรง

#### 2.ด้านปัญหาในการใช้บริการโครงการสินเชื่อ แบบ B

2.1 ปัญหาระยะเวลาการอนุมัติสินเชื่อใช้เวลามากกว่าธนาคารพาณิชย์อื่น

2.2 ปัญหาในการติดต่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ การติดต่อยุ่งยาก สาขาบางแห่งไม่ทราบรายละเอียดของโครงการ ใช้เอกสารประกอบการขอกู้มากเกินไป

#### 3. ด้านสาเหตุที่ไม่ใช้บริการโครงการสินเชื่อแบบ B

3.1 บริษัทรับสร้างบ้านมีธนาคารพาณิชย์อื่นให้การรองรับ ติดต่อกันง่ายไม่ยุ่งยาก ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อเร็วกว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์

3.2 บริษัทรับสร้างบ้านไม่ได้รับความสะดวกในการติดต่อขอสินเชื่อให้กับลูกค้า จึงไม่ใช้บริการ และไม่มีการแนะนำ ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

## บทที่ 5

### สรุปวิเคราะห์ผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อติดตามการดำเนินงาน และหาสาเหตุที่จำนวนการปล่อยสินเชื่อโครงการนี้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ไม่เป็นไปตามเป้าหมายว่ามีเหตุปัจจัยใดที่ทำให้ผู้ที่ขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างไม่ใช้บริการ หรือใช้บริการโครงการสินเชื่อโครงการนี้น้อยมาก และวัตถุประสงค์อีกข้อหนึ่ง ก็คือ เพื่อเสนอแนะแนวทางปรับปรุงการดำเนินงานของโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมาย เพื่อให้ได้ข้อค้นพบและเป็นแนวทางในการปรับปรุงการดำเนินงานโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน เพื่อให้ประชาชนทั่วไปที่มีที่ดินอยู่แล้วสามารถมาขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างกับธนาคารได้ง่ายขึ้น

โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิจากเอกสารและตามบันทึกทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ ได้แบ่งเป็น 4 กลุ่มคือ

1) ผู้ที่ขอสินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง(แบบ A) โดยมีประชากรทั้งหมดจำนวน 3,472 ราย โดยกำหนดขอบเขตในการศึกษาด้านวัตถุประสงค์ประเภทการขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างที่เป็นเฉพาะบ้านเดี่ยว และทำเลที่อยู่อาศัยใน 4 จังหวัด คือกรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ ได้ศึกษาเกี่ยวกับสภาพลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม ความต้องการ และปัญหาของลูกค้า ในการเลือกใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง(โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ A) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ เฉพาะผู้ที่ทำนิติกรรมสัญญาเงินกู้กับ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.)ระหว่างเดือน มกราคม 2548 - เดือน ธันวาคม 2549 โดยใช้แบบสอบถามส่งไปยังกลุ่มตัวอย่าง ขนาดของกลุ่มที่เหมาะสมกำหนดขึ้นตามสูตรคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างของ YAMANE กำหนดระดับความเชื่อมั่น 95% ในการประมาณความคลาดเคลื่อนจากค่าที่เป็นจริงไม่เกิน  $\pm 5\%$  ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 359 ตัวอย่าง

2) ผู้ที่ขอสินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน(โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B) โดยประชากรทั้งหมด จำนวน 28 ราย โดยกำหนดขอบเขตในการศึกษาด้านวัตถุประสงค์ประเภทการขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างที่เป็นเฉพาะบ้านเดี่ยว และทำเลที่อยู่อาศัยใน 4 จังหวัด คือ กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ ได้ศึกษาเกี่ยวกับสภาพลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม ความต้องการ และปัญหาของลูกค้า จากการใช้สินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูก

สร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน (โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ เฉพาะผู้ที่ทำนิติกรรมสัญญาเงินกู้กับ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.)ระหว่างเดือน มกราคม 2548 - เดือน ธันวาคม 2549 โดยได้ส่งแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่าง ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมในการศึกษาครั้งนี้ กำหนดจำนวนทั้งหมด 28 ราย

3) ผู้บริหารบริษัทรับสร้างบ้าน ที่เป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านที่รับสร้างบ้านให้กับลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ ตั้งแต่เดือน มกราคม 2548 - เดือนธันวาคม 2549 ได้ศึกษาเกี่ยวกับสภาพลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม ความต้องการ และปัญหาของลูกค้าของบริษัทรับสร้างบ้าน ที่ใช้และไม่ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน(โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ เฉพาะผู้ที่ทำนิติกรรมสัญญาเงินกู้กับ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.)ระหว่างเดือน มกราคม 2548 - เดือน ธันวาคม 2549 โดยได้สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างโดยใช้แบบสอบถามเป็นตัวกำหนด ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมในการศึกษาครั้งนี้ กำหนดจากบริษัทที่ปลูกสร้างบ้านให้กับลูกค้าของธนาคารอาคารสงเคราะห์ระหว่างเดือน มกราคม 2548 - เดือน ธันวาคม 2549 ทั้งหมด จำนวน 9 บริษัท

4) ผู้บริหาร ฝ่ายงาน ที่เกี่ยวข้องกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน(โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้ศึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ระเบียบปฏิบัติ และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผลลัพธ์ รวมถึงสาเหตุปัญหาของผู้ใช้บริการและแนวทางการปรับปรุงการดำเนินงานของโครงการ ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างเป็นตัวกำหนด ขนาดของกลุ่มประชากรตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้บริหารของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่เกี่ยวข้องกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง แบบ B จำนวน 4 ฝ่ายงาน ได้แก่

- ฝ่ายประเมินราคาหลักทรัพย์
- ฝ่ายสินเชื่อบุคคลทั่วไป
- ฝ่ายกิจการสาขา กทม.และปริมณฑล
- ฝ่ายสื่อสารองค์กร

ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมในการศึกษาครั้งนี้ กำหนดจำนวนทั้งหมด 4 ตัวอย่าง

ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาค้นคว้าจนเสร็จเรียบร้อยแล้ว โดยนำข้อมูลที่ได้อามาวิเคราะห์ประมวลผลข้อมูลโดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ SPSS โดยนำมาแจกแจงความถี่ และคิดเป็น

ร้อยละ แสดงเป็นตารางและแผนภูมิ ส่วนการวิเคราะห์ตัวแปรสำคัญจะใช้รูปแบบของตาราง ความสัมพันธ์(Crosstabs) และนำเสนอข้อมูลเชิงบรรยาย และพิจารณาความสัมพันธ์โดยใช้ หลักการทางทฤษฎีและการวิจัยที่เกี่ยวข้องมาช่วยในการวิเคราะห์ผลการศึกษา

## 5.1 สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาสาเหตุปัญหา สามารถสรุปได้ 2 ด้าน ดังนี้

### - ด้านธนาคาร

- 1) ธนาคารขาดการติดต่อประสานงานร่วมมือกับบริษัทรับสร้างบ้าน ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการสินเชื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคาร ให้ผู้บริโภคทั่วไปได้ทราบ
- 2) การประสานงานติดต่อสื่อสารระหว่างหน่วยงานภายในของธนาคารเอง ที่ให้บริการโครงการสินเชื่อแบบ B ยังมีการติดต่อประสานงานกันไม่ดี บางสาขาไม่ทราบว่า มีโครงการสินเชื่อแบบ B ทำให้ลูกค้าไม่ได้รับความสะดวกจึงไม่ใช้บริการ
- 3) กระบวนการในการอนุมัติสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์ยังมีความล่าช้า ใช้เวลากว่าสถาบันการเงินอื่นๆ
- 4) ระเบียบสินเชื่อด้านเอกสารประกอบการกู้ ไม่สอดคล้องต่อความต้องการของผู้กู้ โดยใช้เอกสารประกอบการกู้มากเกินไป
- 5) ธนาคารฯไม่มีหน่วยงานหรือทีมงานเฉพาะในการรับผิดชอบดูแล ประสานงานกับบริษัทรับสร้างบ้านหรืออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าโดยตรง

### - ด้านผู้บริโภค

- 1) ราคาบ้านของบริษัทรับสร้างบ้านส่วนใหญ่มีราคาสูง ทำให้ลูกค้าคิดว่า บ้านที่ก่อสร้างโดยบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน มีราคาสูงกว่า บ้านที่ก่อสร้างโดยผู้รับเหมาทั่วไป จึงไม่ใช้บริการบริษัทรับสร้างบ้าน
- 2) บริษัทรับสร้างบ้านส่วนใหญ่จะมีธนาคารพาณิชย์ รองรับอยู่ซึ่งจะมีการติดต่อที่ไม่ยุ่งยาก อนุมัติสินเชื่อได้รวดเร็วกว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์
- 3) ในการติดต่อขอสินเชื่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีความยุ่งยากไม่มีหน่วยงาน ที่จะประสานงานโดยตรง
- 4) บริษัทรับสร้างบ้านไม่ได้รับความสะดวกจากธนาคารฯ ในการติดต่อขอสินเชื่อให้กับลูกค้า จึงไม่แนะนำสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ให้กับลูกค้าทราบ

## 5.2 อภิปรายผล

จากการศึกษาเรื่องโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านในครั้งนี้ โดยการศึกษาได้แบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ขอสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านกับธนาคารฯ ซึ่งปลูกสร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้าน และกลุ่มที่สร้างบ้านโดยไม่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน ซึ่งการศึกษาปัจจัย สาเหตุความต้องการใช้และไม่ต้องการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงการดำเนินงานของโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในกรุงเทพฯและปริมณฑล พบว่า สาเหตุที่มีผู้ใช้บริการสินเชื่อโครงการนี้น้อย ทำให้ปล่อยสินเชื่อไม่เป็นไปตามเป้าที่คาดไว้ คือ

1. ประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ปลูกสร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้านและไม่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน ทั้ง 2 กลุ่ม ส่วนใหญ่จะไม่ทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ซึ่งเป็นความร่วมมือกันระหว่างธนาคารฯกับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อโครงการนี้ก็คือ ผู้กู้จะได้รับสิทธิพิเศษกว่าการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบเดิม ราคาประเมินอาคารจะได้ตามสัญญาที่ทำไว้กับบริษัท การรับเงินงวดแรกก็จะได้รับในวันทำนิติกรรมไม่เกินร้อยละ 15 ของวงเงินกู้แต่ไม่เกินร้อยละ 20 ของราคาที่ดิน โดยไม่ต้องมีผลงานการก่อสร้าง และธนาคารจะไม่คิดดอกเบี้ยในอัตราบวก ร้อยละ 0.50 ของวงเงินกู้

2. สาเหตุที่ไม่ทราบ ก็เพราะธนาคารฯไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ทราบมาก่อน และไม่ได้รับรู้ข่าวสารไม่มีผู้ใดแนะนำ แต่หากทราบมาก่อนส่วนใหญ่ก็มีความต้องการที่จะใช้กลุ่มประชากรส่วนใหญ่ที่ปลูกสร้างบ้านโดยไม่ใช้บริษัทรับสร้างบ้านจะมีปัญหาในการปลูกสร้างบ้านมากกว่ากลุ่มประชากรที่ปลูกสร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้าน ซึ่งไม่พบว่ามีปัญหาในการปลูกสร้างเลย ส่วนใหญ่กลุ่มประชากรตัวอย่างที่ต้องการใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างแบบ B ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ จะสร้างบ้านที่ระดับราคาบ้าน 1,000,001 – 2,000,000 บาท ส่วนประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ต้องการใช้บริการ จะสร้างบ้านที่ระดับราคาบ้าน ไม่เกิน 1,000,000 บาท และจะสร้างบ้านตามแบบของการจ้างสถาปนิกและแบบจากสำนักงานเขต แต่จากการสังเกต ส่วนใหญ่ระดับราคาบ้านของบริษัทรับสร้างบ้าน จะอยู่ในระดับราคาบ้าน 2,000,000 บาท ถึง มากกว่า 3,000,000 บาท ซึ่งผู้ที่ต้องการใช้บริการส่วนใหญ่จะมีอาชีพ ลูกจ้างบริษัทเอกชน โดยจะขอและได้รับอนุมัติอยู่ในวงเงินกู้ 1,000,000 – 2,000,000 บาท และมีรายได้ต่อครัวเรือนในช่วงระดับ มากกว่า 50,000 บาท ซึ่งหากพิจารณาหลักเกณฑ์ในการให้สินเชื่อของธนาคารฯก็สามารถที่จะกู้ปลูกสร้างบ้านในราคาของบริษัทรับสร้างบ้านได้



### 3. สาเหตุที่กลุ่มประชากรตัวอย่างไม่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างภายใต้

ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ อีกประการหนึ่งก็เนื่องจากมีการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ทั่วไปตามที่บริษัทรับสร้างบ้านแนะนำเป็นอันดับหนึ่ง เพราะบริษัทรับสร้างบ้านส่วนใหญ่จะมีธนาคารพาณิชย์ให้การสนับสนุนอยู่ ซึ่งจะมีขั้นตอน ระเบียบการให้สินเชื่อไม่ยุ่งยาก มีระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อที่รวดเร็ว และมีข้อเสนอให้กับลูกค้าที่ดีกว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์ และส่วนใหญ่ลูกค้าของบริษัทรับสร้างบ้านจะปลูกสร้างด้วยเงินออมของตัวเองที่มีอยู่แล้ว

จากการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบว่าสาเหตุของการที่มีผู้มาใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์มีจำนวนน้อยมาก ก็เนื่องมาจากการบริหารการตลาดของธนาคารฯ ซึ่งขาดส่วนผสมทางการตลาด ปัจจัยหลักก็คือ การสื่อสาร การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ รองลงมา ก็จะเป็นเรื่องการบริหารที่ไม่ค่อยจะสนองตอบต่ออุปสงค์ของลูกค้าในเรื่องระเบียบเกี่ยวกับเอกสารที่ใช้ประกอบการกู้ ทำให้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านของธนาคารอาคารสงเคราะห์ยังไม่ประสบผลสำเร็จ ซึ่งจะสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ ธีระศักดิ์ บุญวาสนา(2546)ซึ่งได้ศึกษาปัจจัยในการเลือกบริษัทรับสร้างบ้านที่สนองต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยของผู้ที่สร้างบ้านบนที่ดินของตนเอง:กรณีศึกษาบ้านเดี่ยวในเขตทวีวัฒนาในช่วงปลายปี พ.ศ. 2545 ผลการศึกษาพบว่า การดำเนินการตลาดนั้นมีความสัมพันธ์กับอุปสงค์และพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค โดยแบ่งแยกผู้ที่สร้างบ้านบนที่ดินของตนเองออกเป็น 2 กลุ่ม คือกลุ่มผู้ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน และไม่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน ผู้บริโภคทั้ง 2 กลุ่มจะพิจารณาเลือก บริษัทรับสร้างบ้านจากสื่อโฆษณาในนิตยสาร และสำนักงานของผู้ประกอบการ เป็นลำดับแรก โดยผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเลือกสถานประกอบการที่อยู่ใกล้กับสถานที่ก่อสร้างเป็นหลัก แต่ถ้าไม่มีสถานประกอบการที่มีความน่าเชื่อถืออยู่ใกล้พื้นที่ก่อสร้าง ผู้บริโภคจะเลือกบริษัทรับสร้างบ้านที่มีความน่าเชื่อถือมากกว่า และจากการสังเกตผู้ใช้บริการรับสร้างบ้านส่วนใหญ่ประมาณ 60% จะใช้เงินออมตัวเองทั้งหมดในการปลูกสร้างบ้านโดยไม่ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินเลย ส่วนอีก 40% จะขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ซึ่งภาพโดยรวมของตลาดรับสร้างบ้านในช่วงปี พ.ศ. 2548 – พ.ศ.2549 มีปริมาณเพิ่มมากขึ้น ยอดสร้างบ้านของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านในปี พ.ศ. 2548 จำนวน 1,161 หน่วย มูลค่า 3,837 ล้านบาท และในปี พ.ศ. 2549 จำนวน 1,185 หน่วย มูลค่า 3,913 ล้านบาท<sup>13</sup> ซึ่งถ้าคิดเป็นสัดส่วนของผู้ที่ต้องใช้บริการสินเชื่อปลูกสร้างต่อปี เพียงร้อยละ 40 มูลค่ายอดสร้างบ้านลูกค้ากลุ่มนี้ของบริษัทรับสร้างบ้านในปีพ.ศ.2548 จะเหลือเพียง 1,534.8 ล้านบาท และในปี พ.ศ. 2549 จะเหลือเพียง 1,565.2 ล้านบาท เมื่อเทียบกับการคาดเป้าสินเชื่อของธนาคารในลูกค้า

<sup>13</sup> ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, “ยอดสร้างบ้านสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านปี พ.ศ. 2547-พ.ศ.2549,” (2550)



กลุ่มนี้สูงถึงปีละ 2,500 ล้านบาท จึงทำให้ผู้วิจัยพบว่าการคาดเป้าสินเชื่อของธนาคารอาจจะสูงเกินไปจากความเป็นจริง

### 5.3 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่องโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือของธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ในครั้งนี้ มีประเด็นน่าสนใจที่นำมาเป็นข้อเสนอแนะดังนี้

1. จากการศึกษาพบว่า ประชากรกลุ่มที่ปลูกสร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้านและไม่ใช่บริษัทรับสร้างบ้าน ทั้ง 2 กลุ่ม ส่วนใหญ่จะไม่ทราบว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน เนื่องจากธนาคารขาดความร่วมมือกับบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ซึ่งบริษัทไม่ได้รับความสะดวกในการติดต่อกับธนาคารฯ จึงไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าทราบและใช้บริการของธนาคารอาคารสงเคราะห์หรือมีแต่น้อยมาก เห็นควรเสนอให้ธนาคารฯ เร่งติดต่อร่วมมือกับบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมฯ ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ ให้ลูกค้ารู้จักสินเชื่อโครงการของธอส. มากขึ้นและเป็นไปอย่างต่อเนื่อง

2. เสนอให้ธนาคารจัดตั้งฝ่ายงานหรือหน่วยงานกำกับดูแลติดต่อประสานงานอำนวยความสะดวกในการขอสินเชื่อกับบริษัทรับสร้างบ้านโดยตรง

3. เสนอให้ธนาคารผ่อนผันระเบียบเงื่อนไขเกี่ยวกับเรื่องเอกสารในการยื่นขอสินเชื่อ หรืออาจจะแก้ไขระเบียบสินเชื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าตามความเหมาะสม

4. เสนอให้ธนาคารทำงานในเชิงรุกให้ฝ่ายงานที่กำกับดูแลติดต่อประสานงานอำนวยความสะดวกในการขอสินเชื่อกับบริษัทรับสร้างบ้านอย่างใกล้ชิด

5. เสนอให้ธนาคาร มีการมีการติดต่อประสานงานกับบริษัทรับสร้างบ้านให้มากขึ้น

6. ในการคาดเป้าสินเชื่อธนาคารควรมีการศึกษาตลาดให้รอบครอบ และให้เหมาะสมกับความเป็นจริง

### 5.4 ข้อคิดเห็นของผู้วิจัย

การศึกษานี้ผู้วิจัยได้สังเกตเห็นว่า ผู้บริโภคที่สร้างบ้านโดยผู้ที่ไม่ใช่บริษัทรับสร้างบ้าน ส่วนใหญ่จะมีปัญหาบ้านสร้างไม่เสร็จตามสัญญา และคุณภาพของวัสดุก่อสร้าง ฝีมือช่างก่อสร้างไม่ได้มาตรฐาน ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญของผู้บริโภค สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ควรมีกรอบควบคุม

จรรยาบรรณวิชาชีพ แก่บริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิก เพื่อเป็นการยกมาตรฐาน และสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคและสถาบันการเงินต่างๆที่ให้การสนับสนุน โดยเสนอปัญหา แนวทางปฏิบัติ และบทลงโทษสำหรับบริษัทรับสร้างบ้านที่ไม่ยึดผลประโยชน์ของผู้บริโภคเป็นหลักให้ชัดเจน แก่ภาครัฐเพื่อพิจารณาเป็นกฎหมายที่เหมาะสมควบคุมและลงโทษต่อไป

### 5.5 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษา โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อติดตามการดำเนินงานของโครงการฯเพื่อหาสาเหตุที่จำนวนการปล่อยสินเชื่อไม่เป็นไปตามเป้าหมายและเสนอแนะแนวทางการดำเนินงานของโครงการฯ จากการศึกษาพบว่า มีประเด็นที่น่าสนใจและน่าจะมีการศึกษาครั้งต่อไปคือ

5.5.1 ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับ ปัญหาและสาเหตุการค้างชำระหนี้ของผู้กู้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

## รายการอ้างอิง

### ภาษาไทย

- ธีระศักดิ์ บุญวาสนา. ปัจจัยในการเลือกบริษัทรับสร้างบ้านที่สนองต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยของผู้ที่สร้างบ้านบนที่ดินของตนเอง:กรณีศึกษาบ้านเดี่ยวในเขตทวีวัฒนาในช่วงปลายปี พ.ศ. 2545. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเคหกรรม คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545.
- วิจิต แซ่ว่อง. การประเมินผลโครงการบ้าน ๓๐๘.เพื่อคนไทย ของธนาคารอาคารสงเคราะห์. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเคหกรรม คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546.
- ธัญญพงศ์ พลขำนิ. การเปรียบเทียบการมีวินัยในการผ่อนชำระหนี้เพื่อที่อยู่อาศัยระหว่างลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ซื้อบ้านของการเคหะแห่งชาติกับโครงการเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเคหกรรม คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. ตลาดรับสร้างบ้าน ปี 48-49.วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 43 (ตุลาคม- ธันวาคม 2548): 11-28.
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. ระบบและกระบวนการบริหารสินเชื่อที่อยู่อาศัย.พัลลภ กฤตยานวัช.วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 29 (เม.ย.-มิ.ย.2545): 42
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. เอกสารประกอบการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. ทิศทางระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย.วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 18 (ก.ค.-ก.ย.2542): 12-22.
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. 2540 ดีมานด์ซื้อบ้านหายไปไหน? จะเสริมสร้างให้เพิ่มขึ้นได้อย่างไร?.วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 10 (ก.ค.-ก.ย.2540): 8-9.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. หลักการตลาด(PRINCIPLES OF MARKETING). กรุงเทพมหานคร : กรุงเทพมหานคร : S.M. Circuit Press, 2535.
- อดุลย์ จากตรงคุณ. หลักการตลาด. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2541

**ภาษาอังกฤษ**

Brain J.L Berry & E.Horton. Murphy. The American City : An Urban Geography. 2<sup>nd</sup> ed. p.436, อ้างถึงใน วิชิต แซ่ว่อง. การประเมินผลโครงการบ้านรอดส. เพื่อคนไทยของธนาคารอาคารสงเคราะห์. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546. หน้า 23.



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถามชุดที่

ภาคผนวก ก. แบบสอบถามวิทยานิพนธ์เรื่อง

   ID

"โครงการสินเชื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจ  
รับสร้างบ้าน" ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล

1. กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงใน  ที่ต้องการและเติมค่าลงในช่องว่างตามความคิดเห็นของท่าน
2. แบบสอบถามที่ท่านได้กรอกเรียบร้อยแล้ว กรุณาพับและส่งถึงตัวกระผม ซึ่งได้จัดเตรียมไว้ให้เรียบร้อยแล้ว  
(ด้านหลังแบบสอบถามชุดนี้) และขอขอบพระคุณเป็นอย่างยิ่งในความอนุเคราะห์ของท่านที่สละเวลากรอก  
แบบสอบถามในครั้งนี้

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างธนาคารอาคาร  
สงเคราะห์**

1. เพศ เจ้าหน้าที่
  1.  ชาย 2.  หญิง  A1
2. อายุ  A2
  1.  ไม่เกิน 24 ปี 2.  25 – 34 ปี 3.  35 – 44 ปี
  4.  45 – 54 ปี 5.  55 ปีขึ้นไป
3. สถานภาพสมรส  A3
  1.  โสด 2.  สมรส
  3.  หย่า 4.  อื่นๆ โปรดระบุ.....
4. ระดับการศึกษาของท่าน  A4
  1.  มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ต่ำกว่า
  2.  ปวช. ปวส. อนุปริญญา
  3. ปริญญาตรี
  4. ปริญญาโท
  5.  อื่นๆ โปรดระบุ.....



## 5. อาชีพ

 A5

1.  เจ้าของกิจการ,ธุรกิจส่วนตัว
2.  ลูกจ้างบริษัทเอกชน
3.  ข้าราชการ
4.  รัฐวิสาหกิจ
5.  อื่นๆ โปรดระบุ.....

## 6. รายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน

 A6

1.  ไม่เกิน 10,000 บาท
2.  10,001 – 20,000 บาท
3.  20,001 – 30,000 บาท
4.  30,001 – 40,000 บาท
5.  40,001 – 50,000 บาท
6.  มากกว่า 50,000 บาท

**ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบบริการที่ผู้บริโภคต้องการ**

## 7. บ้านของท่านก่อสร้างโดยใคร

 B1

1.  ผู้รับเหมาทั่วไปที่ไม่ได้เป็นบริษัท
2.  บริษัทที่รับสร้างบ้าน โปรดระบุชื่อ.....
3.  อื่นๆ โปรดระบุ.....

## 8. แบบบ้านที่ท่านสร้างเป็นแบบใด

 B2

1.  แบบมาตรฐานที่บริษัทรับสร้างบ้านมีอยู่แล้ว
2.  ออกแบบใหม่โดยสถาปนิกที่จ้างเอง
3.  ออกแบบใหม่โดยบริษัทรับสร้างบ้าน
4.  ขอแบบจากสำนักงานเขตที่มีอยู่แล้ว
5.  อื่นๆ โปรดระบุ.....

## 9. ระดับราคาบ้านที่ท่านสร้าง

1.  ไม่เกิน 1,000,000 บาท
2.  1,000,001 – 2,000,000 บาท
3.  2,000,001 – 3,000,000 บาท
4.  3,000,001 – 5,000,000 บาท
5.  มากกว่า 5,000,000 บาท

 B3

## 10. ท่านมีปัญหอย่างไรบ้างกับผู้รับสร้างบ้านให้กับท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1.  บ้านไม่เสร็จตามเวลาที่กำหนด
2.  ฝีมือช่างไม่ได้มาตรฐาน
3.  วัสดุก่อสร้างไม่เป็นไปตามที่กำหนด
4.  ไม่มีปัญหา

B4  

## 11. เหตุผลที่ท่านเลือกใช้บริการเงินกู้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1.  อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น
2.  เป็นธนาคารที่ให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ
3.  หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อไม่ยุ่งยาก
4.  พนักงานธนาคารฯ ให้บริการแนะนำปรึกษาดี
5.  อื่นๆโปรดระบุ.....

B5  

## 12. ท่านขอกู้เงินจากธนาคารในวงเงินเท่าใด

1.  ไม่เกิน 1,000,000 บาท
2.  1,000,001 – 2,000,000 บาท
3.  2,000,001 – 3,000,000 บาท
4.  3,000,001 – 5,000,000 บาท
5.  มากกว่า 5,000,000 บาท

 B6

## 13. ท่านได้รับอนุมัติเงินกู้ตามที่ขอกู้หรือไม่

1.  ได้ตามที่ขอกู้
2.  ได้น้อยกว่าที่ขอกู้

 B7

14. ระยะเวลาที่ท่านได้รับการอนุมัติเงินกู้

1.  น้อยกว่า 1 เดือน  
2.  1-2 เดือน

B8

**ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการรับรู้ข่าวสารของลูกค้าในโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้าน ภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน**

15. ท่านทราบหรือไม่ว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์ มี “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน” ซึ่งเป็นโครงการให้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านแก่ท่านโดยธนาคารร่วมกับบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ท่านจะได้รับสิทธิพิเศษต่างจากโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างเดิม คือ

1. ราคาประเมินของราคาอาคาร จะประเมินให้โดยใช้ราคาตามสัญญาที่ทำกับบริษัทรับสร้างบ้าน

2. การแบ่งจ่ายเงินงวด งวดแรกท่านจะได้รับในวันทำนิติกรรมไม่เกินร้อยละ 15 ของวงเงินกู้แต่ไม่เกิน ร้อยละ 50 ของราคาประเมินที่ดิน โดยที่ไม่ต้องมีผลงานการก่อสร้างหรือมีผลงานการก่อสร้างไม่ถึงร้อยละ 20 ส่วนที่เหลือจ่ายตามงวดสัญญาสร้างบ้าน และไม่คิดอัตราดอกเบี้ย ซึ่งจะต่างจากสินเชื่อปลูกสร้างปกติทั่วไป โดยราคาประเมินจะเป็นไปตามที่ธนาคารประเมิน และการแบ่งจ่ายเงินงวดจะเป็นไปตามที่ธนาคารกำหนด เงินงวดแรกจะได้รับต่อเมื่อท่านได้ปลูกสร้างอาคารแล้วเสร็จคือ งานฐานราก คานคอดิน และเสาชั้นที่ 1 หรือไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20 ของงานการก่อสร้างอาคาร ส่วนงวดต่อไปจะได้รับตามงานก่อสร้างจริงที่แล้วเสร็จ หากท่านต้องการรับในงวดแรกโดยที่ไม่แสดงผลงานการก่อสร้างหรือผลการก่อสร้างยังไม่ถึงร้อยละ 20 ธนาคารจะคิดดอกเบี้ยร้อยละ 0.50 บาท

3. ยกเว้นค่าธรรมเนียมการขอสินเชื่อ

1.  ท่านทราบ  
2.  ท่านไม่ทราบ

B9

16. กรณีที่ทราบว่าธนาคารมี “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน” ท่านทราบจากแหล่งใด

1.  สอบถามจากทางธนาคาร  
2.  จากการแนะนำของบริษัทรับสร้างบ้าน

B10

**กรณีที่ไม่ได้ให้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคาร  
อาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน**

17. กรณีที่ท่านไม่ได้เลือกใช้ “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน” เนื่องจากการ “ไม่ทราบ” ว่ามีโครงการนี้อยู่ ท่านคิดว่ามีสาเหตุจากอะไร  B11

1.  บริษัทรับสร้างบ้าน ไม่แนะนำไม่มีโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ ให้ลูกค้าทราบมาก่อนหรือมีก็น้อยมาก
2.  ไม่ทราบมาก่อนว่าธนาคารมีโครงการสินเชื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน
3.  วงเงินกู้ที่ได้รับการอนุมัติไม่สามารถจ้างบริษัทรับสร้างบ้านได้

18. หากท่าน “ทราบ” ว่ามี “โครงการปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน” ตามข้อที่ 13 ท่านจะใช้หรือไม่  B12

- |   |   |
|---|---|
| 1. <input type="checkbox"/> ใช้ เพราะ.....                      | 2. <input type="checkbox"/> ไม่ใช้ เพราะ.....                           |
| <input type="radio"/> ได้วงเงินอนุมัติตามต้องการ                | <input type="radio"/> ราคาบ้านของบริษัทสูงเกินไป                        |
| <input type="radio"/> ได้สิทธิพิเศษกว่าดีกว่าสินเชื่อปกติทั่วไป | <input type="radio"/> วงเงินที่ได้รับไม่สามารถจ้างบริษัทรับสร้างบ้านได้ |
| <input type="radio"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....                       | <input type="radio"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....                               |

19. ท่านต้องการอยากให้ธนาคารมีการปรับปรุงเกณฑ์ในการให้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างในข้อใดบ้าง  B13

- |   |  |
|---|--|
| 1. <input type="checkbox"/> ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ    | 2. <input type="checkbox"/> เกณฑ์อนุมัติวงเงินสินเชื่อให้สูงขึ้น |
| 3. <input type="checkbox"/> ให้สิทธิพิเศษอัตราดอกเบี้ยต่ำลง | 4. <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....                  |

20. ท่านพบปัญหาใดบ้างในการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคารอาคารสงเคราะห์  B14

- |   |  |
|---|--|
| 1. <input type="checkbox"/> การอนุมัติวงเงินล่าช้า      | 2. <input type="checkbox"/> การอนุมัติวงเงินน้อยเกินไป |
| 3. <input type="checkbox"/> การตรวจสอบจ่ายเงินงวดล่าช้า | 4. <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....        |

## ภาคผนวก ข. แบบสอบถามวิทยานิพนธ์เรื่อง

□□ ID

"โครงการสินเชื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจ  
รับสร้างบ้าน" ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล

1. กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงใน  ที่ต้องการและเติมคำลงในช่องว่างตามความคิดเห็นของท่าน
2. แบบสอบถามที่ท่านได้กรอกเรียบร้อยแล้ว กรุณาพับและส่งถึงตัวกระผม ซึ่งได้จัดเตรียมไว้ให้เรียบร้อยแล้ว (ด้านหลังแบบสอบถามชุดนี้) และขอขอบพระคุณเป็นอย่างยิ่งในความอนุเคราะห์ของท่านที่สละเวลากรอกแบบสอบถามในครั้งนี้

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างธนาคารอาคาร  
สงเคราะห์**

- |  |   |  |
|--|---|--|
| 1. เพศ   |   | เจ้าหน้าที่                            |
| 1. <input type="checkbox"/> ชาย                            | 2. <input type="checkbox"/> หญิง                | <input type="checkbox"/> A1            |
| 2. อายุ  |   | <input type="checkbox"/> A2            |
| 1. <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 24 ปี                  | 2. <input type="checkbox"/> 25 – 34 ปี          | 3. <input type="checkbox"/> 35 – 44 ปี |
| 4. <input type="checkbox"/> 45 – 54 ปี                     | 5. <input type="checkbox"/> 55 ปีขึ้นไป         |  |
| 3. สถานภาพสมรส   |   | <input type="checkbox"/> A3            |
| 1. <input type="checkbox"/> โสด                            | 2. <input type="checkbox"/> สมรส                |  |
| 3. <input type="checkbox"/> หย่า                           | 4. <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... |  |
| 4. ระดับการศึกษาของท่าน                                    |   | <input type="checkbox"/> A4            |
| 1. <input type="checkbox"/> มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ต่ำกว่า |   |  |
| 2. <input type="checkbox"/> ปวช. ปวส. อนุปริญญา            |   |  |
| 3. <input type="checkbox"/> ปริญญาตรี                      |   |  |
| 4. <input type="checkbox"/> ปริญญาโท                       |   |  |
| 5. <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....            |   |  |
| 5. อาชีพ   |   | <input type="checkbox"/> A5            |
| 1. <input type="checkbox"/> เจ้าของกิจการ, ธุรกิจส่วนตัว   |   |  |
| 2. <input type="checkbox"/> ลูกจ้างบริษัทเอกชน             |   |  |
| 3. <input type="checkbox"/> ข้าราชการ                      |   |  |
| 4. <input type="checkbox"/> รัฐวิสาหกิจ                    |   |  |
| 5. <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....            |   |  |

6. รายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน

1.  ไม่เกิน 10,000 บาท                      2.  10,001 – 20,000 บาท  
 3.  20,001 – 30,000 บาท                4.  30,001 – 40,000 บาท  
 5.  40,001 – 50,000 บาท                6.  มากกว่า 50,000 บาท

A6

**ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบบริการที่ผู้บริโภคต้องการ**

7. บ้านของท่านก่อสร้างโดยใคร

1.  ผู้รับเหมาทั่วไปที่ไม่ได้เป็นบริษัท  
 2.  บริษัทที่รับสร้างบ้าน โปรดระบุชื่อ.....  
 3.  อื่นๆ โปรดระบุ.....

B1

8. แบบบ้านที่ท่านสร้างเป็นแบบใด

1.  แบบมาตรฐานที่บริษัทรับสร้างบ้านมีอยู่แล้ว  
 2.  ออกแบบใหม่โดยสถาปนิกที่จ้างเอง  
 3.  ออกแบบใหม่โดยบริษัทรับสร้างบ้าน  
 4.  ขอแบบจากสำนักงานเขตที่มีอยู่แล้ว  
 5.  อื่นๆ โปรดระบุ.....

B2

9. ระดับราคาบ้านที่ท่านสร้าง

1.  ไม่เกิน 1,000,000 บาท  
 2.  1,000,001 – 2,000,000 บาท  
 3.  2,000,001 – 3,000,000 บาท  
 4.  3,000,001 – 5,000,000 บาท  
 5.  มากกว่า 5,000,000 บาท

B3

10. เหตุผลที่ท่านเลือกใช้บริการเงินกู้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1.  อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น  
 2.  เป็นธนาคารที่ให้บริการด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ  
 3.  หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อไม่ยุ่งยาก  
 4.  พนักงานธนาคารฯ ให้บริการแนะนำปรึกษาดี  
 5.  อื่นๆโปรดระบุ.....

B4



11. ท่านขอกู้เงินจากธนาคารในวงเงินเท่าใด

1.  ไม่เกิน 1,000,000 บาท
2.  1,000,001 – 2,000,000 บาท
3.  2,000,001 – 3,000,000 บาท
4.  3,000,001 – 5,000,000 บาท
5.  มากกว่า 5,000,000 บาท

B5

12. ท่านได้รับอนุมัติเงินกู้ตามที่ขอกู้หรือไม่

1.  ได้ตามที่ขอกู้
2.  ได้น้อยกว่าที่ขอกู้

B6

13. ระยะเวลาที่ท่านได้รับการอนุมัติเงินกู้

1.  น้อยกว่า 1 เดือน
2.  1-2 เดือน

B7

14. ท่านทราบมาก่อนหรือไม่ว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์ มี “โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้าน ภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน”

1.  ท่านทราบ
2.  ท่านไม่ทราบ

B8

**กรณีที่ใช้โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน**

15. กรณีที่ทราบว่าธนาคารมีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ท่านทราบจากแหล่งใด

1.  สอบถามจากทางธนาคาร
2.  จากการแนะนำของบริษัทรับสร้างบ้าน

B9

16. กรณีที่ใช้บริษัทรับสร้างบ้าน บริษัทได้ปลูกสร้างบ้านให้ท่านได้ตามความต้องการหรือไม่

1.  ได้ตามต้องการ
2.  ไม่ได้ตามต้องการ

B10

ไม่ได้ เพราะอะไร โปรดระบุ.....

17. ท่านมีปัญหาอย่างไรบ้างจากการใช้บริษัทรับสร้างบ้าน  B11

1.  บ้านไม่เสร็จตามเวลาที่กำหนด
2.  ฝีมือช่างไม่ได้มาตรฐาน
3.  วัสดุก่อสร้างไม่เป็นไปตามที่กำหนด
4.  อื่นๆ โปรดระบุ.....

18. ท่านคิดว่าการธนาคารอาคารสงเคราะห์มี “โครงการสินเชื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน” มีประโยชน์ต่อท่านหรือไม่อย่างไร

1.  ไม่มีประโยชน์ เพราะไม่ได้ใช้  B12
2.  มีประโยชน์  
แต่มีประโยชน์น้อย เพราะ.....  
มีประโยชน์มาก เพราะ.....
3.  อื่นๆ โปรดระบุ.....

19. ปัญหาที่ท่านพบจากการใช้บริการสินเชื่อ “โครงการปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน” ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1.  พนักงานบริการไม่สุภาพ B13
2.  การให้บริการล่าช้า ระยะเวลาการอนุมัติสินเชื่อใช้เวลานาน
3.  ใช้หลักฐานในการยื่นขอสินเชื่อจำนวนมาก
4.  ธนาคารอนุมัติวงเงินสินเชื่อน้อยเกินไป
5.  อื่นๆ โปรดระบุ.....

20. ท่านเห็นว่าธนาคารควรปรับปรุงบริการในการให้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างอย่างไรบ้าง

1.  การบริการของพนักงาน การติดต่อสอบถามและประชาสัมพันธ์  B14
2.  ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อให้รวดเร็ว
3.  วงเงินอนุมัติสินเชื่อน้อยไป
4.  อื่นๆ โปรดระบุ.....

ภาคผนวก ค.

ID

แบบสัมภาษณ์บริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ที่สร้างบ้านให้กับผู้ใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ช่วงเดือนมกราคม พ.ศ. 2548 – เดือนธันวาคม พ.ศ. 2549 ในทบท.และ ปริมาณผล ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

## ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้บริการบริษัทของท่าน

เจ้าหน้าที่

1. อายุของลูกค้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

A1  
□□□

( ) 1. ไม่เกิน 24 ปี ( ) 2. 25-34 ปี ( ) 3. 35ปีขึ้นไป

2. อาชีพหลักของลูกค้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

A2  
□□□□

( ) 1. เจ้าของกิจการ,ธุรกิจส่วนตัว ( ) 2. ลูกจ้างบริษัทเอกชน  
( ) 3. ข้าราชการ ( ) 4. รัฐวิสาหกิจ

3. รายได้ต่อครัวเรือน/เดือน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

A3  
□□□

( ) 1. น้อยกว่า 30,000 บาท ( ) 2. 30,001-50,000 บาท  
( ) 3. มากกว่า 50,000 บาท

4. แบบบ้านที่ลูกค้าท่านปลูกสร้างเป็นแบบใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

A4  
□□□

( ) 1. แบบมาตรฐานของบริษัท ( ) 2. ให้บริษัทออกแบบใหม่  
( ) 3. แบบที่นำมาเอง

5. ราคาบ้านของบริษัทที่ปลูกสร้างให้กับลูกค้าทั่วไป (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

A5  
□□□□

( ) 1. ไม่เกิน 1,000,000 บาท ( ) 2. 1,000,001-2,000,000 บาท  
( ) 3. 2,000,001-3,000,000 บาท ( ) 4. มากกว่า 3,000,000 บาท

6. ราคาบ้านของบริษัทที่ปลูกสร้างให้กับลูกค้าที่ใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านของ ธอส. (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

A6  
□□□□

( ) 1. ไม่เกิน 1,000,000 บาท ( ) 2. 1,000,001-2,000,000 บาท  
( ) 3. 2,000,001-3,000,000 บาท ( ) 4. มากกว่า 3,000,000 บาท

7. ลูกค้ำของท่านใช้สินเชื่อกับสถาบันการเงินหรือไม่  A7  
 ( ) 1. ใช่ ( ) 2. ไม่ใช่
8. ลูกค้ำของท่านเลือกใช้สถาบันการเงินโดย  A8  
 ( ) 1. บริษัทแนะนำ ( ) 2. ลูกค้ำเลือกเอง
9. ลูกค้ำของท่านที่ใช้บริการสินเชื่อกับสถาบันการเงินคิดเป็นร้อยละเท่าใดของลูกค้ำทั้งหมด  
 ร้อยละ.....  A9
10. ลูกค้ำของท่านขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินใดในการปลูกสร้างบ้าน A10  
 (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)   
 ( ) 1. ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ( ) 2. ธนาคารพาณิชย์ทั่วไป  
 ( ) 3. สถาบันการเงินอื่นๆ
11. ระยะเวลาที่ลูกค้ำของท่านได้รับการอนุมัติเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ทั่วไป A11  
 (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)   
 ( ) 1. น้อยกว่า 1 เดือน  
 ( ) 2. 1-2 เดือน
12. ระยะเวลาที่ลูกค้ำของท่านได้รับการอนุมัติเงินกู้จากธนาคารอาคารสงเคราะห์ A12  
 (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)   
 ( ) 1. น้อยกว่า 1 เดือน  
 ( ) 2. 1-2 เดือน
13. ลูกค้ำของท่านรู้จักโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคาร  
 อาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์หรือไม่  A13  
 ( ) 1. รู้จัก ( ) 2. ไม่รู้จัก
14. บริษัทได้แนะนำสินเชื่อปลูกสร้างของธนาคารอาคารสงเคราะห์หรือไม่  A14  
 ( ) 1. แนะนำ ( ) 2. ไม่แนะนำ

15. ลูกค้ำของท่านได้ใช้ หรือไม่ใช่สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคารอาคารสงเคราะห์ เพราะเหตุใด

- |   |  |  |
|---|--|--|
| <p>( ) 1. ใช้เพราะ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="radio"/> ติดต่อยื่นกู้ง่ายไม่ยุ่งยาก</li> <li><input type="radio"/> ดอกเบี้ยถูกกว่าสถาบันอื่น</li> <li><input type="radio"/> จะได้วงเงินอนุมัติตามต้องการ</li> <li><input type="radio"/> ระยะเวลาในการอนุมัติรวดเร็ว</li> <li><input type="radio"/> อื่นๆ</li> </ul> | <p>( ) 2. ไม่ใช่เพราะ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="radio"/> ติดต่อขอกู้ยุ่งยาก</li> <li><input type="radio"/> ระยะเวลาในการอนุมัติใช้เวลานาน</li> <li><input type="radio"/> เอกสารยุ่งยากใช้มากเกินไป</li> <li><input type="radio"/> อื่นๆ</li> </ul> | <p>A15</p> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> |
|---|--|--|

16. ท่านมีปัญหอย่างไรบ้างในการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |   |  |
|---|--|
| <p>( ) 1. สถานที่ยื่นกู้</p> <p>( ) 2. เอกสารในการขอสินเชื่อมากเกินไป</p> <p>( ) 3. ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ</p> <p>( ) 4. พนักงานธนาคาร(สาขา)ไม่ทราบรายละเอียดของโครงการ</p> <p>( ) 5. อื่นๆ</p> | <p>A16</p> <div style="border: 1px solid black; width: 60px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> |
|---|--|

17. ท่านคิดว่าธนาคารควรปรับปรุงการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านอย่างไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |   |  |
|---|--|
| <p>( ) 1. ควรผ่อนผันระเบียบเกี่ยวกับเรื่องเอกสารลงบ้าง เช่นแบบก่อสร้าง และสัญญาจ้างที่ต้องใช้ฉบับจริง ควรใช้แบบร่างได้ก่อน</p> <p>( ) 2. ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อควรรวดเร็วกว่านี้</p> <p>( ) 3. ควรมีทีมงานเฉพาะ สถานที่ติดต่อยื่นกู้ ที่ติดต่อได้สะดวกรวดเร็ว</p> <p>( ) 4. อื่นๆ</p> | <p>A17</p> <div style="border: 1px solid black; width: 60px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> |
|---|--|

## ภาคผนวก ง.

### บทสัมภาษณ์

**กลุ่มผู้แทนฝ่ายของธนาคารอาคารสงเคราะห์** ได้ทำการสัมภาษณ์ผู้แทนฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องทั้ง 4 ฝ่ายงานของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในด้านของขั้นตอนการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง (โครงการแบบ A) และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน (โครงการแบบ B) ระเบียบปฏิบัติ และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผลិតภัณฑ์ ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ และความต้องการ ความพึงพอใจ และปัญหาของลูกค้าในการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน และแนวทางแก้ไขปัญหา โดยได้การสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างดังนี้

#### ผู้แทนฝ่ายสินเชื่อ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2551 ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ **คุณเพลินจิตต์ แก้วแดง** ผู้ช่วยผู้อำนวยการสำนักพระราม 9 ท่านเป็นผู้ดูแลโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคารอาคารสงเคราะห์ เกี่ยวกับ ความเป็นมา ขั้นตอนการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง (โครงการแบบ A) และโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน (โครงการแบบ B) ระเบียบปฏิบัติ และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ และความต้องการ ความพึงพอใจ และปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาของลูกค้าในการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้าน ภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน จากการศึกษาสัมภาษณ์สรุปได้ดังนี้

#### - ความเป็นมาของโครงการ

ธนาคารฯ เปิดให้บริการสินเชื่อสำหรับผู้ซื้อบ้านทั่วไปมากกว่า 52 ปีแล้ว ได้แบ่งบริการด้านสินเชื่อเป็น 5 ประเภทหลัก คือ 1) เงินกู้เพื่อซื้อที่ดินพร้อมอาคาร 2) เงินกู้เพื่อปลูกสร้างหรือต่อเติม ซ่อมแซม 3) เงินกู้ซื้อห้องชุด 4) เงินกู้ไถ่ถอนจำนองจากสถาบันการเงินอื่นๆ และ 5) กู้เพิ่มจากบัญชีเดิม ที่อยู่ระหว่างการผ่อนชำระกับธนาคาร สำหรับสินเชื่อปลูกสร้างบ้านเป็นสินเชื่อประเภทหนึ่งที่ธนาคารได้ให้ความสำคัญ โดยได้เปิดโอกาสให้ประชาชนทั่วไปที่มีที่ดินอยู่แล้วสามารถมาขอสินเชื่อกับธนาคารได้ ธนาคารได้มีการพัฒนาปรับเปลี่ยนการให้บริการเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของประชาชนมาอย่างต่อเนื่อง และเมื่อวันที่ 19 มกราคม พ.ศ.2548



ธนาคารได้มีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างขึ้นมาอีก 1 โครงการ คือโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ซึ่งเป็นสินเชื่อที่อาคารปลูกสร้างโดยบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

จากข้อมูลของธนาคาร การกู้เงินเพื่อปลูกสร้างอาคารมีสัดส่วนการกู้ และ NPL เมื่อเปรียบเทียบกับสินเชื่อรวมทั้งธนาคาร ต่ำกว่าการกู้เงินเพื่อซื้อที่ดินพร้อมอาคาร และแนวโน้มบ้านสร้างเองที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงกว่าบ้านจัดสรร เพื่อให้ธนาคารแข่งขันกับสถาบันการเงินอื่นได้ และเพื่อขยายธุรกิจของธนาคาร จึงต้องการดึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมาใช้บริการสินเชื่อกับธนาคารให้มากขึ้น

#### - ขั้นตอนการให้สินเชื่อ มีขั้นตอนการให้สินเชื่อดังนี้

1) ผู้กู้สามารถยื่นกู้ได้ที่ ฝ่ายสินเชื่อบุคคล(สำนักงานใหญ่) หรือทุกสาขาของธนาคารทั่วประเทศ

#### 2) เอกสารประกอบการยื่นกู้

2.1 ใบคำอนุญาตปลูกสร้างบ้าน

2.2 แบบแปลนที่จะนำไปยื่นขออนุญาต

2.3 สำเนาโฉนดที่ดินที่จะปลูกสร้าง

2.4 เอกสารอื่นๆที่เป็นไปตามระเบียบของสินเชื่อ

3) การตรวจสอบสภาพและประเมินราคาหลักประกัน ฝ่ายประเมินราคาหลักทรัพย์ของธนาคารฯเป็นผู้ดำเนินการ โดยบริษัทประเมินที่ธนาคารจัดจ้าง โดยมูลค่าอาคารจะรับตามสัญญาจ้างกับบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ส่วนราคาที่ดินจะประเมินราคาตามสภาพและทำเลที่ตั้งที่ดิน

#### 4) นำเสนอขออนุมัติ

5) ทำนิติกรรมจำนอง โดยมีรายละเอียดการเบิกจ่ายเงินงวด ในวันทำนิติกรรมลูกค้าจะได้รับเงินงวดตามสัญญาของบริษัท ไม่เกิน 15%ของวงเงินกู้ แต่ไม่เกิน 50%ของราคาที่ดิน งวดต่อไปธนาคารฯจะแบ่งจ่ายตามผลงานการก่อสร้างบ้าน โดยมีการตรวจสอบผลการก่อสร้างทุกงวด และใบอนุญาตก่อสร้างลูกค้าจะต้องนำมาแสดงต่อธนาคารก่อนรับเงินงวดที่ 2

#### 6) อัตราดอกเบี้ย อัตราดอกเบี้ยใช้ลอยตัวหรือคงที่ตามประกาศธนาคาร

### - คุณสมบัติของผู้กู้

คุณสมบัติของผู้กู้ เป็นข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ ประชาชนทั่วไปที่มีรายได้จากการประกอบอาชีพประจำหรืออาชีพอิสระ

### - หลักเกณฑ์และเงื่อนไข ในการพิจารณาสินเชื่อ

หลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการพิจารณาการให้สินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมรับสร้างบ้าน มีดังนี้

#### 1) วงเงินกู้

##### 1.1 พิจารณาตามเกณฑ์รายได้

- กรณีอาชีพประจำ ให้กู้ไม่เกิน 40 เท่าของเงินเดือน ค่าจ้าง ค่าครองชีพ รวมถึงเงินที่ได้รับทุกเดือนเป็นประจำ และอีก 15 เท่าของรายได้อื่นที่ได้รับจากหน้าที่การงานนั้น เฉลี่ยต่อเดือน (ซึ่งจะไม่รวมถึงค่าค่าพาหนะค่ารับรอง และเบี้ยเลี้ยง) หรือรายได้อื่นๆที่เชื่อถือได้

- กรณีอาชีพอิสระ ให้กู้ไม่เกิน 40 เท่า ของรายได้รายเดือนเฉลี่ยหักค่าใช้จ่ายแล้ว หากประกอบอาชีพไม่ตรงตามวุฒิการศึกษา หรือประกอบธุรกิจอื่นซึ่งเป็นกิจการที่ไม่มั่นคงให้ลดหลักประกันลงอีก 1 ใน 5 และพิจารณาให้กู้ตามเกณฑ์รายได้เท่านั้น

ทั้ง 2 กรณี จะต้องพิจารณาตามใบประเมินผล หากประเมินผลตามใบประเมินผลแล้วไม่เพียงพอกับวงเงินขอกู้ ให้พิจารณารายได้โดยนำเกณฑ์การคำนวณวงเงินให้กู้ กำหนดเงินงวดไม่เกิน 1 ใน 3 ของเกณฑ์รายได้

##### 1.2 ตามเกณฑ์หลักประกัน

- ไม่เกินร้อยละ 85 ของราคาประเมินที่ดิน

- ไม่เกินร้อยละ 50 ของราคาประเมินกรณีรถยนต์เข้าไม่ถึงหลักประกัน

- ไม่เกินร้อยละ 100 ของการประมาณค่าก่อสร้าง

#### 2) ระยะเวลากู้ ไม่เกิน 30 ปี อายุผู้กู้รวมกับระยะเวลากู้ไม่เกิน 70 ปี

#### 3) หลักประกัน โฉนดที่ดิน/น.ส.3ก.

4) อัตราดอกเบี้ย ใช้อัตราดอกเบี้ยลอยตัว หรือ คงที่ตามประกาศธนาคาร

5) การเบิกเงินกู้ เงินงวดแรกได้รับในวันทำนิติกรรมจํานองตามสัญญาของบริษัท ไม่เกิน 15%ของวงเงินกู้ แต่ไม่เกิน 50%ของราคาที่ดิน งวดต่อไปตามสัญญาของบริษัท และตามผลงานที่ก่อสร้างจริง

#### 6) การผ่อนชำระเงินงวด

- ชำระด้วยตนเองกับ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้ทุกที่ทุกสาขา

- ชำระผ่านธนาคารที่มีข้อตกลงกับธนาคารอาคารสงเคราะห์

- ชำระผ่านช่องทางที่ธนาคารเปิดให้บริการ

7) เงื่อนไขอื่นๆ

- กรณีปลูกสร้าง ขณะยื่นขอกู้ อาคารก่อสร้างแล้วเสร็จไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 หากผู้กู้ขอรับเงินงวดเดียวให้คิดหลักประกันตามสภาพ และต้องมีหลักฐานการเป็นเจ้าของอาคารมาแสดง

- ให้กู้เพิ่มเติมได้อีกร้อยละ 35 ของราคาประเมินอาคาร แต่ไม่เกินร้อยละ 100 ของประมาณการค่าก่อสร้าง

- ระยะเวลาในการอนุมัติเงินกู้ตลอดขั้นตอน

ระยะเวลาในการอนุมัติเงินกู้ตลอดขั้นตอน โดยรวมแล้วใช้เวลาประมาณ 30 วัน หรือ 1 เดือน

- โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง(แบบ A) ต่างจากโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน(แบบ B) ดังนี้

- การตรวจสอบสภาพและประเมินราคาหลักประกัน ฝ่ายประเมินราคาหลักทรัพย์ของธนาคารเป็นผู้ดำเนินการ โดยบริษัทประเมินที่ธนาคารจัดจ้าง โดยมูลค่าอาคารจะรับตามสัญญาจ้างกับบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน แต่ถ้าเป็นโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง(แบบ A) มูลค่าอาคารหลักประกันจะรับตามราคาประเมินตามแบบแปลนอาคารที่ยื่นกู้กับธนาคาร ส่วนราคาที่ดินจะประเมินราคาตามสภาพและทำเลที่ตั้งที่ดินเหมือนกัน

- โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ในวันทำนิติกรรมจำนอง ลูกค้ำจะได้รับเงินงวดตามสัญญาของบริษัท ไม่เกิน ร้อยละ 15 ของวงเงินกู้ แต่ไม่เกินร้อยละ 50 ของราคาที่ดิน งวดต่อไปรับตามสัญญาบริษัทรับสร้างบ้าน หากเป็นโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้าง(แบบ A) งวดแรกต้องมีผลงานการก่อสร้างอาคารแล้วเสร็จไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ลูกค้ำจึงจะเบิกเงินได้จำนวนร้อยละ 20 ของวงเงินกู้แต่ไม่เกินร้อยละ 50 ของราคาประเมินที่ดิน งวดต่อไปรับตามการแบ่งงวดของธนาคาร และหากผลการก่อสร้างบ้านแล้วเสร็จไม่ถึงร้อยละ 20 แต่ต้องการรับเงินงวดแรกในวันทำนิติกรรม ธนาคารจะคิดอัตราดอกเบี้ยลอยตัวหรือคงที่ตามประกาศของธนาคารบวกร้อยละ 0.50 และให้ปรับลดอัตราดอกเบี้ยเป็นปกติเมื่อผู้กู้มีการรับเงินค่าก่อสร้างงวดสุดท้าย

- สาเหตุที่มีผู้มาใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีจำนวนน้อย

1) ธนาคารขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ให้ลูกค้าทราบเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

2) ธนาคารขาดการติดต่อประสานงานทั้งในธนาคารระหว่างฝ่ายงานที่เกี่ยวข้อง และกับบริษัทรับสร้างบ้านต่างๆที่เป็นสมาชิกของสมาคมฯซึ่งมีลูกค้าที่สร้างบ้านและต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคาร บริษัทรับสร้างบ้านจึงไม่สนใจที่จะแนะนำให้ลูกค้าได้ทราบและใช้บริการ

- ปัญหาและแนวทางปรับปรุงการดำเนินงานโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ จากการศึกษาพบว่ามีปัญหา ดังนี้

1) ลูกค้าไม่ทราบว่าธนาคารมีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน จึงไม่ใช้บริการ

2) ในเรื่องปัญหาเรื่องระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ ล่าช้าเนื่องจากการตรวจสอบประเมินราคา

3) ปัญหาของ ระเบียบสินเชื่อ ในด้านเอกสารการขอกู้ ที่ต้องใช้ฉบับจริง

- แนวทางแก้ไขปัญหา

1) ติดต่อประสานงานเสนอฝ่ายสื่อสารองค์กร ให้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ตามสื่อต่างๆให้มากขึ้นและต่อเนื่อง

2) ติดต่อประสานงานเสนอฝ่ายประเมิน ในการควบคุมดูแลบริษัทประเมินราคา ให้ส่งผลงานให้ทันตามกำหนดเวลา

3) เสนอการผ่อนปรนเรื่องระเบียบสินเชื่อในด้านเอกสาร หรือแก้ไขระเบียบให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น โดยจะนำเสนอให้ผู้บริหารระดับสูงพิจารณาต่อไป

### ผู้แทนฝ่ายประเมินราคาหลักทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2551 ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ **คุณวินัย บัวจันทร์** หัวหน้างานกำกับดูแลประเมินราคาสำนักงานใหญ่ สาขากทม.และปริมณฑล ท่านเป็นผู้ดูแลโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้สัมภาษณ์เกี่ยวกับ การประเมินราคาหลักประกัน ปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาของลูกค้าในการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน จากการสัมภาษณ์สรุปได้ดังนี้

- ขั้นตอนในการประเมินราคาหลักประกัน สำหรับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

ขั้นตอนในการประเมินราคาหลักประกัน

1) เมื่อฝ่ายสินเชื่อได้รับเรื่องลูกค้า ตรวจสอบเอกสารในการกู้เรียบร้อยแล้ว ก็จะส่งเอกสารรายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินราคาหลักประกันของลูกค้าให้กับบริษัทประเมิน และฝ่ายประเมินฯ เพื่อให้ฝ่ายประเมินตรวจสอบได้แก่ แบบแปลนอาคาร โฉนดที่ดิน/น.ส.3ก. สัญญาการปลูกสร้างของบริษัท ลูกค้าจะต้องจ่ายค่าประเมินหลักประกันดังนี้

- วงเงินกู้ต่ำกว่า 500,000 บาท เสียค่าประเมิน 1,700 บาท
- วงเงินกู้ 500,000-3,000,000 บาท เสียค่าประเมิน 2,200 บาท
- วงเงินกู้เกิน 3,000,000 บาท เสียค่าประเมิน 2,500 บาท

2) เมื่อลูกค้าจ่ายค่าประเมินราคาแล้ว บริษัทประเมินจะนัดวันตรวจสอบกับลูกค้าอีกครั้งหนึ่ง ส่วนผลประเมินบริษัทต้องจัดส่งรายงานให้ธนาคารภายใน 4 วันทำการ นับจากวันที่รับเรื่อง คือในวันที่ลูกค้ายื่นกู้กับฝ่ายสินเชื่อและได้รับเรื่องเรียบร้อยแล้ว

3) ในการประเมินราคาประกอบด้วย การประเมินราคาที่ดินและอาคาร การประเมินที่ดินจะประเมินราคาตามสภาพ และทำเลที่ตั้ง ส่วนการประเมินราคาอาคารจะรับราคาตามสัญญาของบริษัทรับสร้างบ้าน

4) เมื่อผลประเมินอนุมัติ ธนาคารจะนัดทำนิติกรรมจำนอง ลูกค้าจะรับเงินงวดแรกในวันทำนิติกรรม 15% ของวงเงินกู้

5) ในงวดถัดไปผู้กู้หรือผู้รับมอบอำนาจเป็นผู้แจ้งกับบริษัทประเมินให้ตรวจสอบ โดยจะต้องเสียค่าตรวจสอบครั้งละ 600 บาท บริษัทจะตรวจงวดงานตามสัญญาของบริษัทรับสร้างบ้าน เมื่อบริษัทประเมินตรวจสอบผลการก่อสร้างตามงวดงานแล้วจะรายงานให้ฝ่ายประเมิน



ภายใน 4 วันทำการหลังจากวันที่รับเรื่อง เมื่อฝ่ายประเมินรับรายงานจากบริษัทแล้ว จัดทำรายงานคำขอเบิกงวดไปยังฝ่ายพิธีการสินเชื่อเพื่อจ่ายเงินให้กับผู้กู้ต่อไป

- สาเหตุที่มีผู้มาใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ มี **จำนวนน้อย**

1) ธนาคารขาดความร่วมมือกับบริษัทรับสร้างบ้านในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าทราบเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

2) ธนาคารขาดการติดต่อประสานงานกับบริษัทรับสร้างบ้านต่างๆที่เป็นสมาชิกของสมาคมฯ จึงทำให้บริษัทรับสร้างบ้านไม่สนใจที่จะแนะนำให้ลูกค้าได้ทราบและใช้บริการ

3) ส่วนใหญ่บริษัทรับสร้างบ้านจะมีการติดต่อประสานงานกับธนาคารพาณิชย์ต่างๆให้กับลูกค้าของบริษัท ซึ่งธนาคารพาณิชย์จะมีระเบียบและข้อกำหนดในการปล่อยสินเชื่อไม่ยุ่งยาก และอนุมัติสินเชื่อได้รวดเร็ว

- **ปัญหาและแนวทางปรับปรุงการดำเนินงานโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์** จากการศึกษาพบว่ามีปัญหาดังนี้

1) ปัญหาที่เกิดจากบริษัทประเมินที่ทำงานล่าช้า ซึ่งส่งผลให้การอนุมัติสินเชื่อล่าช้า

2) ขาดการติดต่อประสานงานกับบริษัทรับสร้างบ้าน

3) ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างให้ประชาชนทั่วไปได้รู้จักธนาคาร และผลิตภัณฑ์ต่างๆของธนาคาร

- **แนวทางแก้ไขปัญหา**

1) มีบทลงโทษบริษัทประเมิน ปัญหาที่เกิดจากบริษัทประเมินที่ทำงานล่าช้า ซึ่งส่งผลให้การอนุมัติสินเชื่อล่าช้า ฝ่ายประเมินฯมีการกำหนดระยะเวลาในการส่งงานอยู่แล้ว และหากบริษัทส่งงานล่าช้าก็จะมี การเก็บบันทึกเป็นสถิติเพื่อใช้ในการประเมินผลการทำงานของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาการจ้างต่อไป

2) เสนอให้ส่วนงานที่เกี่ยวข้องของธนาคารมีการติดต่อประสานงานกับบริษัทรับสร้างบ้านให้มากขึ้น เพื่อหาข้อมูลมาปรับปรุงการบริการให้สินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคารให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น



3) เสนอฝ่ายสื่อสารองค์กร ให้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านตามสื่อต่างๆให้มากขึ้นและต่อเนื่อง

### **ผู้แทนฝ่ายกิจการสาขากทม.และปริมณฑล ธนาคารอาคารสงเคราะห์**

เมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2551 ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ **คุณอัญชลี ศิริจันทร์ชื่น**

พนักงานธุรกิจการตลาดอาวุโส ฝ่ายกิจการสาขากทม.และปริมณฑล ท่านเป็นผู้ดูแลโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยสัมภาษณ์เกี่ยวกับ การติดต่อประสานงานขั้นตอนการให้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน(โครงการแบบ B) ระเบียบปฏิบัติ และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาของลูกค้าในการใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน จากการสัมภาษณ์สรุปได้ดังนี้

- **ขั้นตอน หลักเกณฑ์ และเงื่อนไข การให้สินเชื่อ** เหมือนกับฝ่ายสินเชื่อบุคคล(สำนักงานใหญ่)

- **ระยะเวลาในการอนุมัติเงินกู้** โดยรวมแล้วจะประมาณ 30 วัน หรือ 1 เดือน

- **สาเหตุที่มีผู้มาใช้บริการโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีจำนวนน้อย**

1) ธนาคารขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ให้ลูกค้าทราบเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

2) ธนาคารขาดการติดต่อประสานงานทั้งในธนาคารระหว่างฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องและกับบริษัทรับสร้างบ้านต่างๆที่เป็นสมาชิกของสมาคมฯซึ่งมีลูกค้าที่สร้างบ้านและต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างของธนาคาร บริษัทรับสร้างบ้านจึงไม่สนใจที่จะแนะนำให้ลูกค้าได้ทราบและใช้บริการ

3) บริษัทรับสร้างบ้านจะมีธนาคารพาณิชย์รองรับในการให้สินเชื่ออยู่ก่อนแล้ว และมีข้อเสนอที่ดีกว่ากับลูกค้า และธนาคารพาณิชย์มีระเบียบและข้อกำหนดในการปล่อยสินเชื่อไม่ยุ่งยาก ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อรวดเร็ว

**- ปัญหาและแนวทางปรับปรุงการดำเนินงานโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์** จากการศึกษาพบว่ามีปัญหา ดังนี้

- 1) ลูกค้าไม่ทราบว่าธนาคารมีโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านจึงไม่ใช้บริการ
- 2) ในเรื่องปัญหาเรื่องระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ ล่าช้าเนื่องจากการตรวจสอบประเมินราคา
- 3) ปัญหาของ ระเบียบสินเชื่อ ในด้านเอกสารการขอกู้ ที่ต้องใช้ฉบับจริง

**- แนวทางแก้ไขปัญหา**

- 1) ติดต่อประสานงานเสนอฝ่ายสื่อสารองค์กร ให้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ตามสื่อต่างๆให้มากขึ้นและต่อเนื่อง
- 2) ติดต่อประสานงานเสนอฝ่ายประเมิน ในการควบคุมดูแลบริษัทประเมินราคา ให้ส่งผลงานให้ทันตามกำหนดเวลา
- 3) เสนอการผ่อนปรนเรื่องระเบียบสินเชื่อในด้านเอกสาร หรือแก้ไขระเบียบให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น โดยจะนำเสนอให้ผู้บริหารระดับสูงพิจารณาต่อไป
- 4) เสนอให้ธนาคารจัดตั้งฝ่ายงานที่ดูแลการดำเนินการสินเชื่อโครงการสมาคมธุรกิจสร้างบ้านนี้โดยเฉพาะ

**ผู้แทนฝ่ายสื่อสารองค์กร ธนาคารอาคารสงเคราะห์**

เมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2551 ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ คุณลดาพรรณ วัจนะสวัสดิ์ พนักงานฝ่ายสื่อสารองค์กร ผู้แทนฝ่ายสื่อสารองค์กรผู้รับผิดชอบในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยสัมภาษณ์เกี่ยวกับ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ของโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ซึ่งสรุปได้ดังนี้

- มีปัญหาการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ธนาคารฯไม่มีการโฆษณา หรือประชาสัมพันธ์ ให้ลูกค้าทราบเกี่ยวกับโครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

- แนวทางแก้ไขปัญหา

1) นำเสนอปัญหาให้ผู้บริหารระดับสูงทราบต่อไป โดยเร็วที่สุด ให้มีมาตรการวางแผนในการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการสินเชื่อเพื่อปลูกสร้างบ้านภายใต้ความร่วมมือระหว่างธนาคารอาคารสงเคราะห์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านต่อไป



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ภาคผนวก จ.

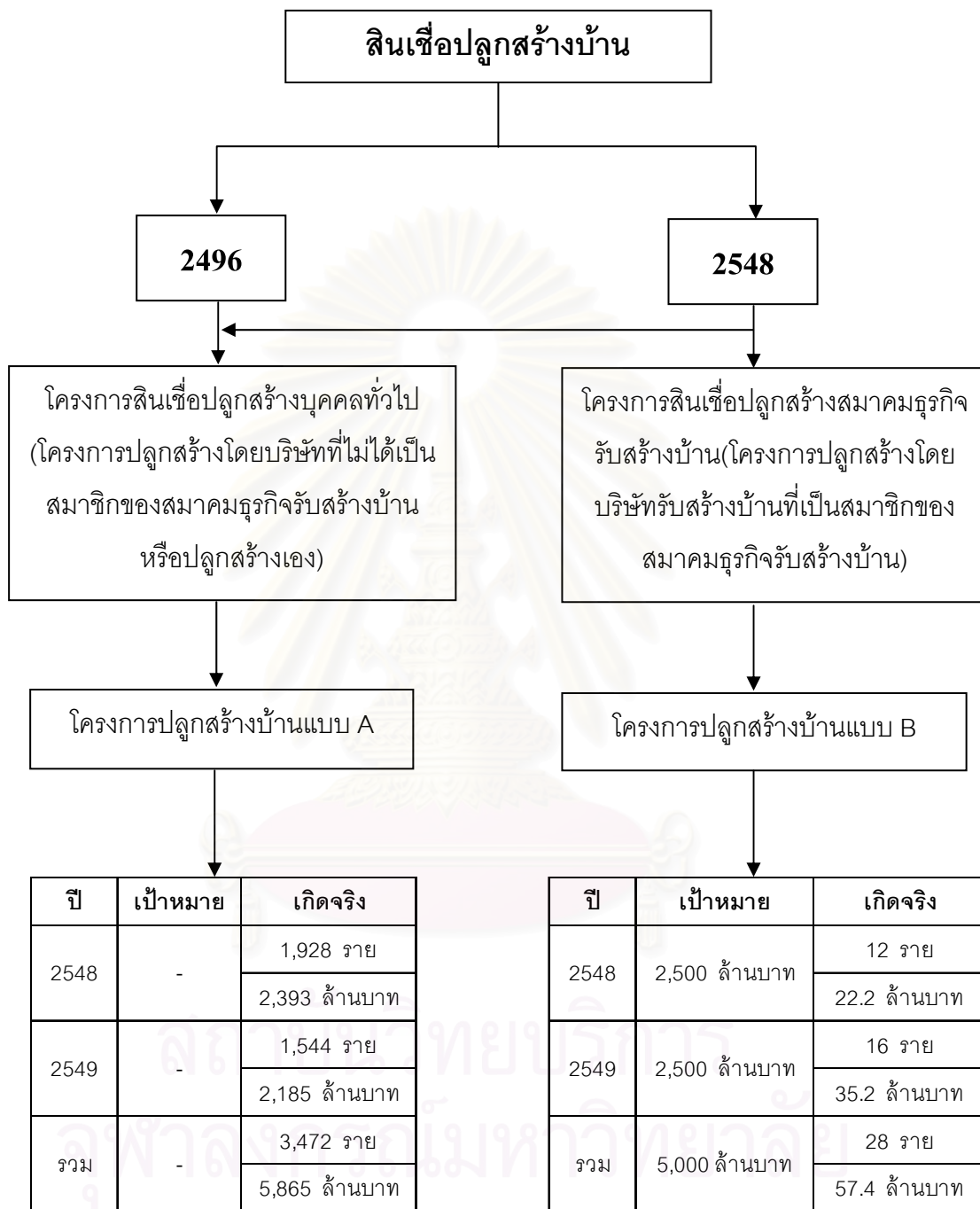
จำนวนบริษัทที่ก่อสร้างบ้านให้กับลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ระหว่างเดือน  
มกราคม 2548 – ธันวาคม 2549

ลำดับ	บริษัทรับสร้างบ้าน	จำนวนที่ยื่นขอสินเชื่อ		รวม
		พ.ศ. 2548	พ.ศ. 2549	
1	บริษัท รอแวลเฮาส์ จำกัด	1	3	4
2	บริษัท ซีคอน จำกัด	1	1	2
3	บริษัท บีวิทีที จำกัด	1	3	4
4	บริษัท 89 โฮมบิวเดอร์ จำกัด	-	1	1
5	บริษัท เมคเดอโรม จำกัด	2	2	4
6	บริษัท เฮ้าส์ซิ่ง 10 เอ็ด จำกัด	-	1	1
7	บริษัท ปทุมดีไซด์ จำกัด	2	3	5
8	บริษัท ไฟร์พัฒนา จำกัด	1	1	2
9	บริษัท มินบุรีรับสร้างบ้าน จำกัด	2	4	6
	<b>รวม</b>	<b>9</b>	<b>19</b>	<b>28</b>

ที่มา : ฝ่ายประเมินราคาหลักทรัพย์ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ฉ  
จำนวนสินเชื่อปลูกสร้างของธอส.

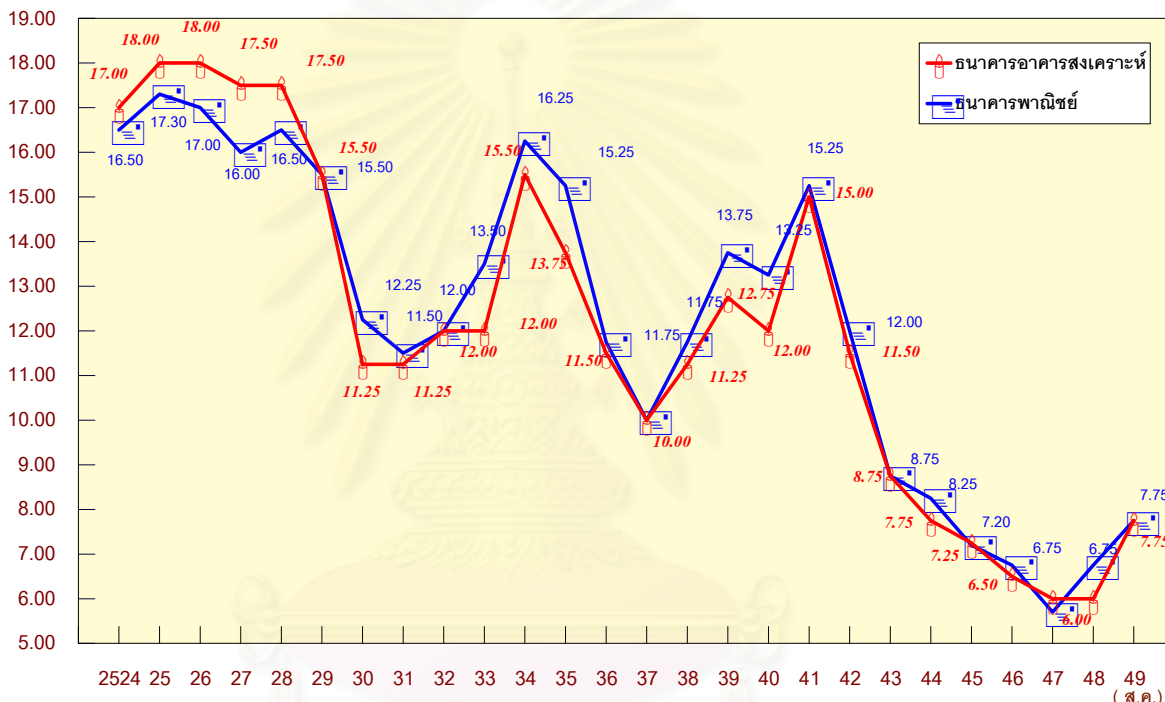


ที่มา : ฝ่ายประเมินราคาหลักทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ภาคผนวก ช

เปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่อาศัยลอยตัว MRR ของ ธอส.  
กับอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้าชั้นดี MLR ของธนาคารพาณิชย์

อัตราดอกเบี้ย (%)



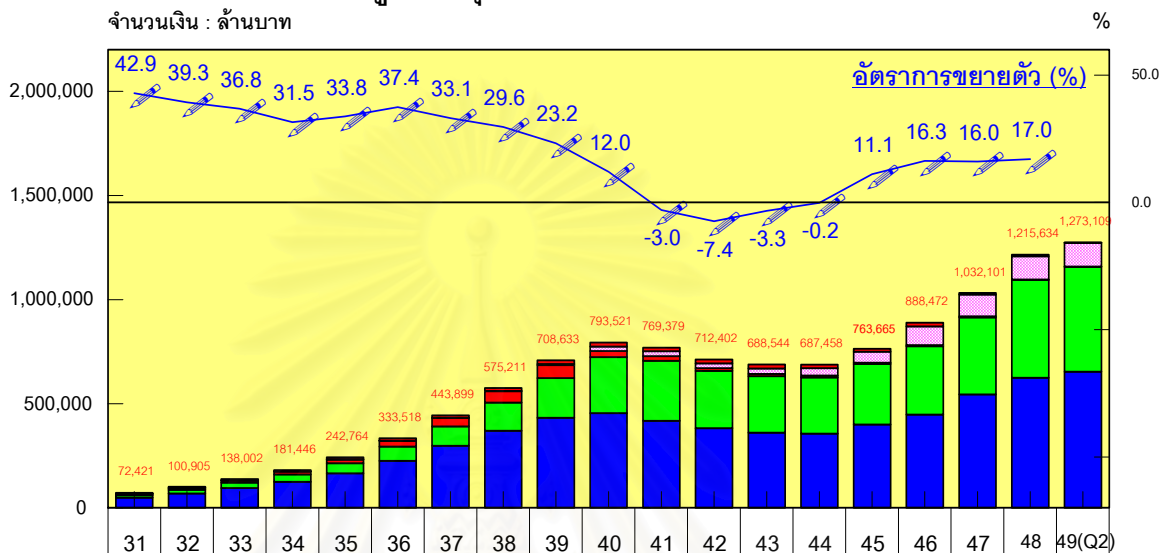
หมายเหตุ : ธอส. = อัตราดอกเบี้ยลอยตัว (MRR) ของวงเงินกู้หลัก 200,000- 3,000,000 บาท , ปี 2549 ใช้อัตราดอกเบี้ยลอยตัวสำหรับลูกค้าทั่วไป =MRR  
ธพ. = อัตราดอกเบี้ยลอยตัวเฉลี่ย (MLR) ของ 5 ธนาคารใหญ่ ได้แก่ ธ.กรุงเทพ ธ.กสิกรไทย ธ.กรุงศรีอยุธยา ธ.กรุงไทย ธ.ไทยพาณิชย์  
รวบรวมโดย : ส่วนวิจัยและวิเคราะห์สัมพันธ์ ฝ่ายวิชาการ ธอส.

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



### สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปคงเหลือ ปี 2531 - 2549 (ไตรมาส 2)

จำนวนเงิน : ล้านบาท



	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49(Q2)
อื่น ๆ	4,997	5,093	6,103	6,065	9,815	10,916	11,409	13,863	17,984	18,910	16,982	18,954	18,869	16,690	13,915	17,250	8,141	7,944	84
ธ.ออมสิน	587	590	627	654	628	648	768	1,486	4,987	22,088	24,224	23,066	26,844	35,040	52,698	89,737	104,293	111,415	114,594
บริษัทเงินทุน	5,816	8,542	10,035	14,641	17,918	27,930	40,671	54,196	62,617	28,696	22,177	12,648	10,887	9,672	6,562	5,602	5,383	2,164	1,210
ธนาคารอาคารสงเคราะห์	12,100	17,376	25,959	35,118	48,968	68,105	93,098	135,259	190,404	269,617	288,200	275,470	270,772	270,024	290,112	327,891	369,803	469,733	503,647
ธนาคารพาณิชย์	48,921	69,304	95,278	124,968	165,435	225,919	297,953	370,407	432,641	454,210	417,796	382,264	361,172	356,032	400,378	447,992	544,481	624,378	653,574

- หมายเหตุ: 1. ยอดที่ปรากฏเป็นสินเชื่อที่ให้แก่ลูกค้ารายย่อยเพื่อซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยของตน ไม่รวมสินเชื่อที่ให้แก่ผู้ประกอบการ  
 2. อื่น ๆ ประกอบด้วย การเคหะแห่งชาติ บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ และบริษัทประกันชีวิต  
 3. ข้อมูลไตรมาส 2 ปี 49 ขาดข้อมูลบ.ประกันชีวิต และการเคหะแห่งชาติ

ที่มา: ธปท./ธอส./ธ.ออมสิน/กคช./บ.เงินทุน/บ.เครดิตฟองซิเอร์

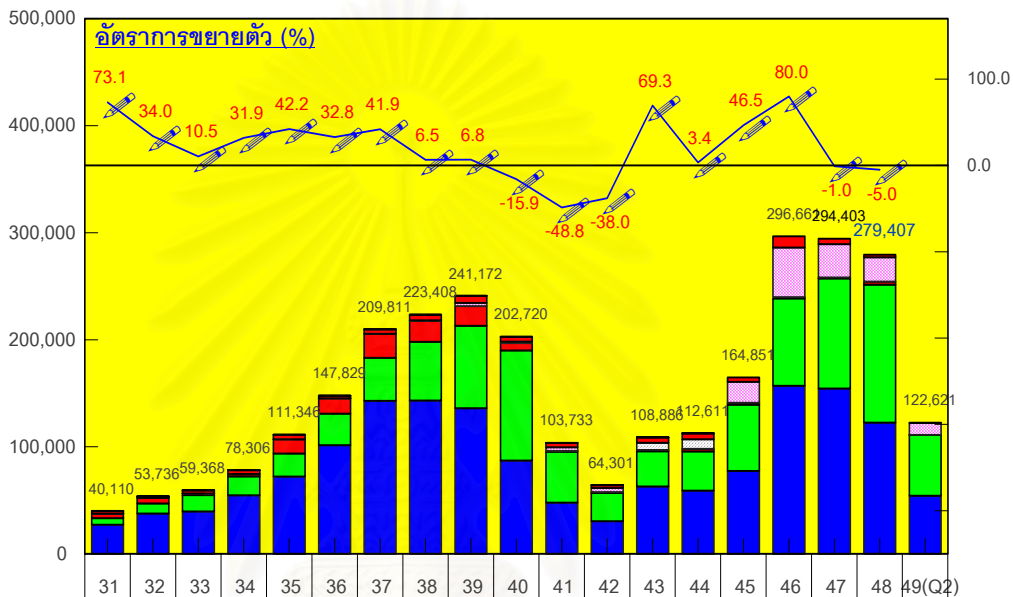
รวบรวมโดย : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

สถาบันวิทยบริการ  
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปที่ปล่อยใหม่ในแต่ละปี 2531 - 2549 (ไตรมาส)

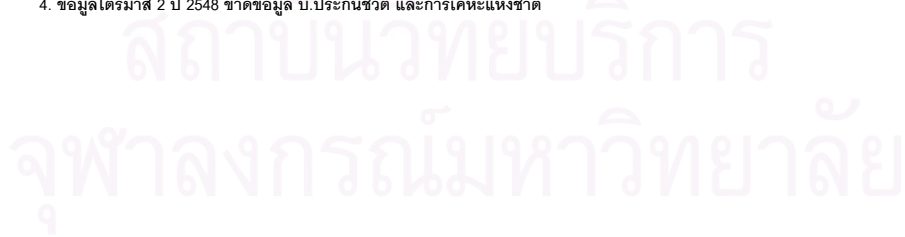
จำนวนเงิน : ล้านบาท

%

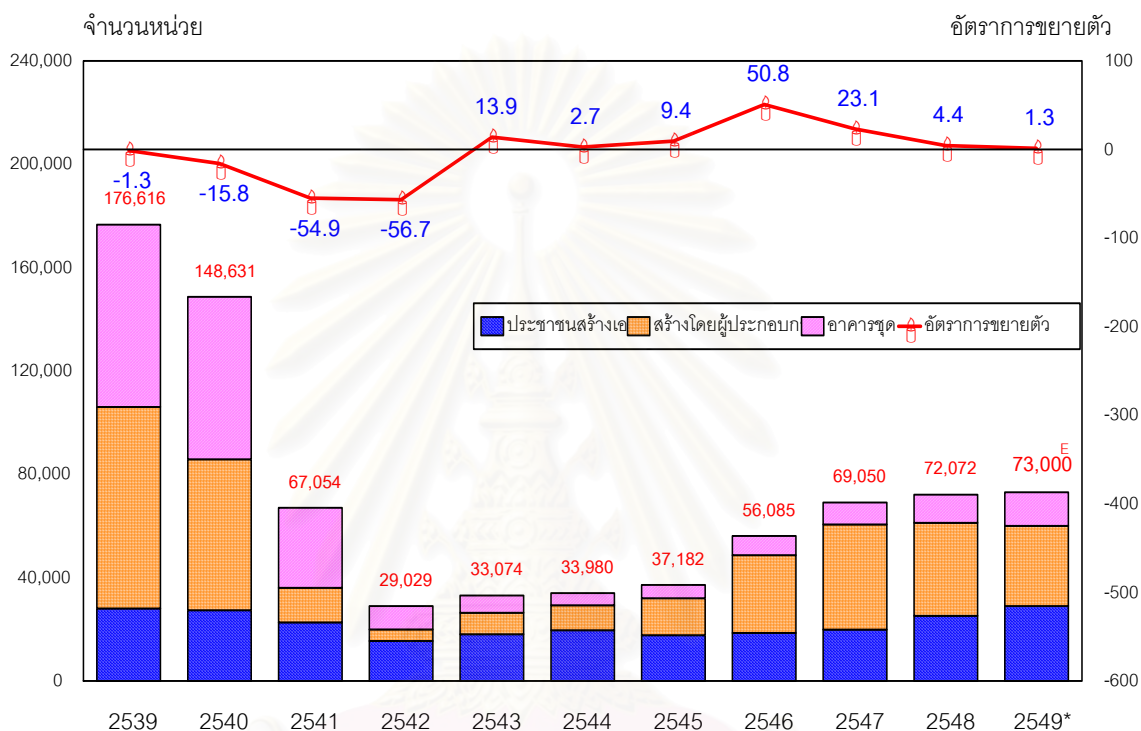


อื่น ๆ	2,289	1,326	2,922	3,589	4,118	2,444	4,127	5,250	6,722	4,284	4,077	2,872	5,049	5,386	4,011	**	**	2,255	308
ธ.ออมสิน	74	88	110	98	64	114	178	244	2,962	1,412	3,545	3,679	6,794	9,107	19,620	46,436	30,956	22,695	11,181
บริษัทเงินทุน	4,322	5,215	1,414	2,210	13,412	14,205	22,228	19,718	18,445	6,932	599	821	1,092	2,290	1,834	1,099	1,055	2,908	2
ธนาคารอาคารสงเคราะห์	6,092	9,366	15,272	17,681	21,424	29,442	40,248	54,869	76,938	102,799	7,655	26,336	32,896	36,705	61,794	81,742	102,759	28,878	6,718
ธนาคารพาณิชย์	27,333	37,741	39,650	54,726	72,328	101,624	143,030	143,327	136,107	78,293	7,857	30,593	63,053	59,123	77,592	156,978	154,581	122,675	54,412

หมายเหตุ : 1. ยอดที่ปรากฏเป็นสินเชื่อที่ให้แก่ลูกค้ารายย่อยเพื่อซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยของตน ไม่รวมสินเชื่อที่ให้แก่ผู้ประกอบการ  
 2. \* = ข้อมูลประมาณการ โดยประมาณให้ยอดคงเหลือที่เพิ่มขึ้นของออมสินเป็น 90% ของยอดปล่อยใหม่  
 3. \*\* อื่น ๆ = บ.เครดิตฟองซิเออร์ สินเชื่อที่ปล่อยเกือบทั้งหมดได้โอนขายให้กับบรรษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย  
 4. ข้อมูลไตรมาส 2 ปี 2548 ขาดข้อมูล บ.ประกันชีวิต และการเคหะแห่งชาติ



### ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขต กทม. และปริมณฑล แสดงจำนวนเปรียบเทียบประเภท



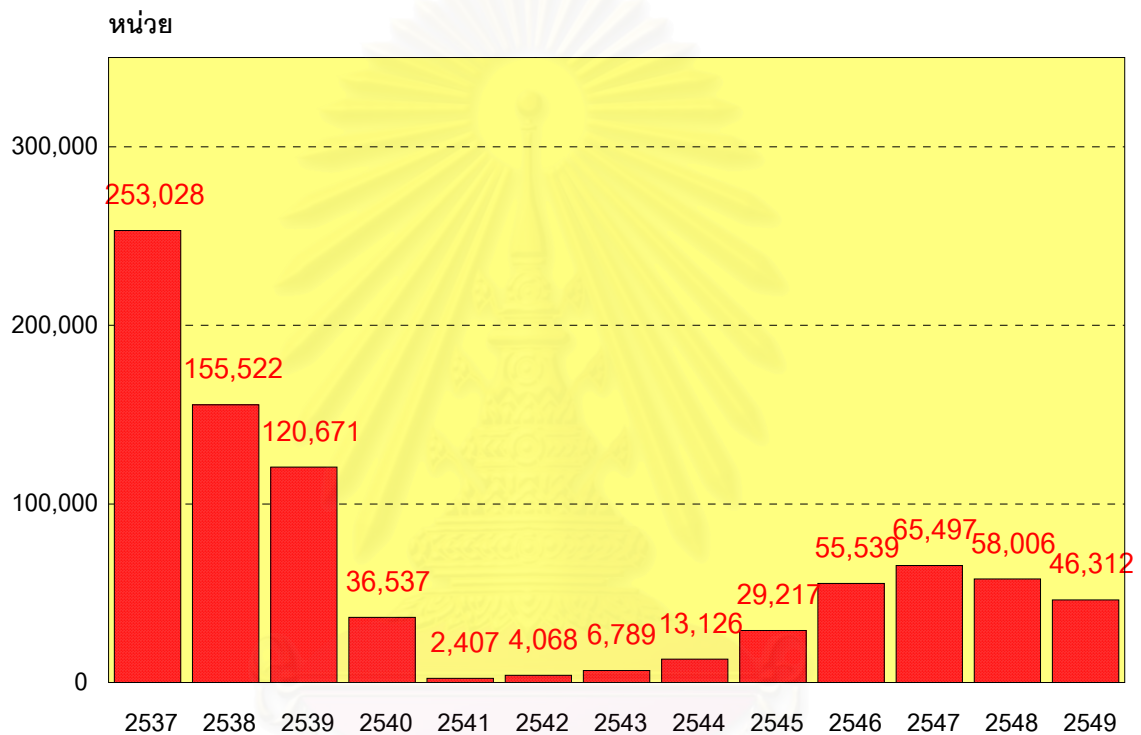
หมายเหตุ : ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จหมายถึง จำนวนที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างเสร็จไม่ต่ำกว่า 70% และนำมาขอเลขหมายประจำบ้านที่สำนักงานเขตจากกทม.และเทศบาล และสำนักงานจังหว้ที่อยู่อาศัยที่ สร้างโดยผู้ประกอบการ และประชาชนอาคารชุดหมายถึง อาคารชุดจดทะเบียนที่กรมที่ดิน

\* ปี 2549 เป็นข้อมูลประมาณการทั้งปี ข้อมูลจริงถึงเดือนมิถุนายน 2549

ที่มา : สำนักงานเขตในกรุงเทพมหานคร เทศบาลและสำนักงานจังหวัดในปริมณฑล กรมการปกครอง , กรมที่ดิน  
รวบรวมโดย : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

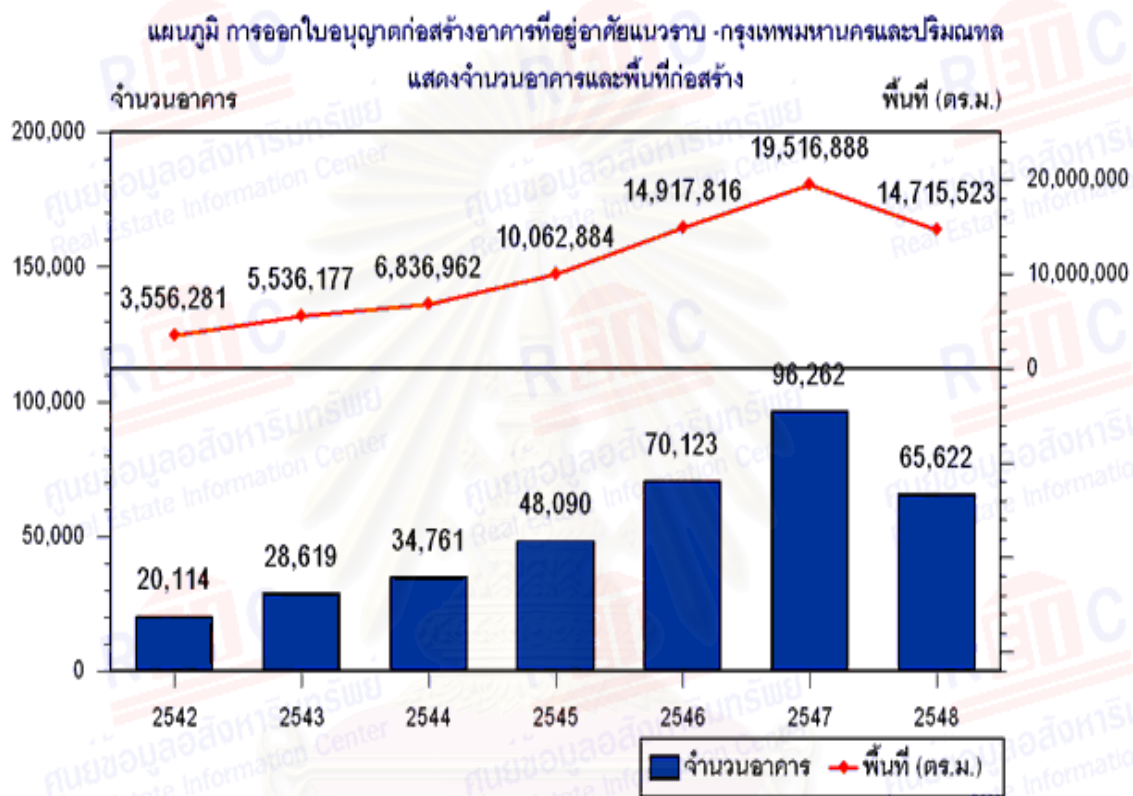
จัด

### จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ในเขตกทม.และปริมณฑล ปี 2537-2549



ที่มา : Agency for Real Estate Affairs, ศูนย์ข้อมูล-วิจัยและประเมินค่าทรัพย์สินไทย

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

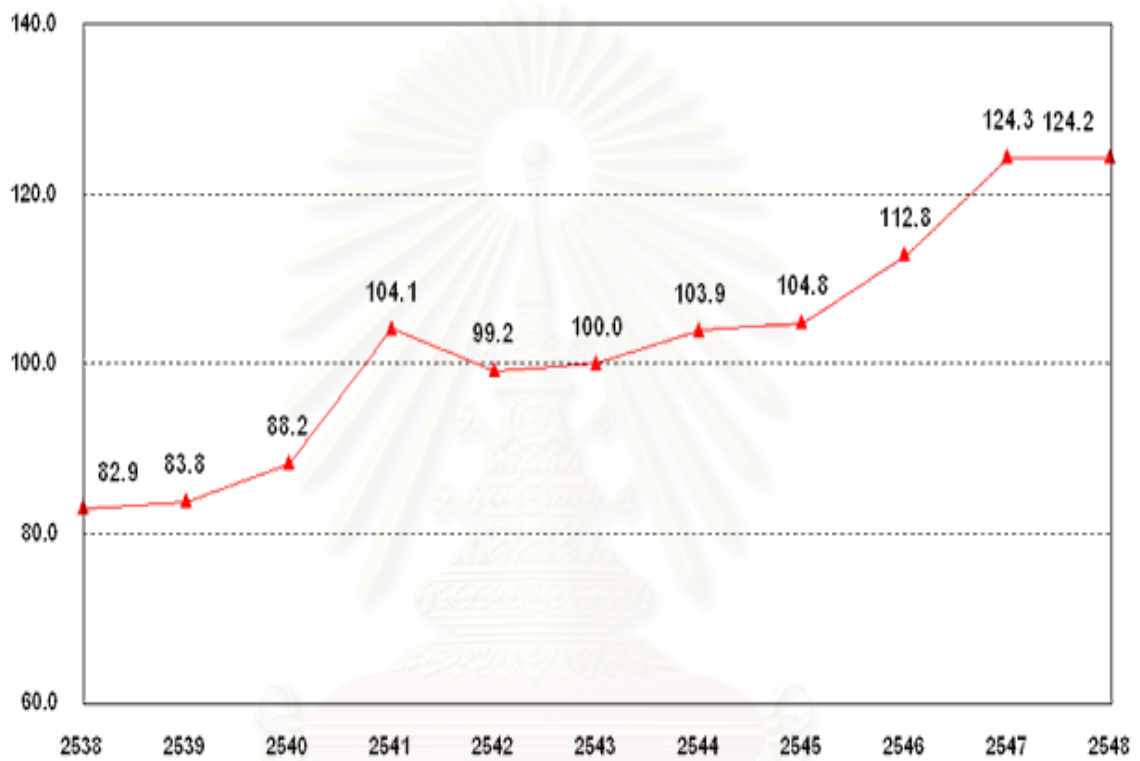


**หมายเหตุ:** 1) ที่อยู่อาศัยแนวราบ หมายถึง บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์ ไม่นับรวมอาคารพาณิชย์  
 2) เป็นข้อมูลที่สำนักงานสถิติแห่งชาติ จัดเก็บครบ 100 %  
 3) ปรับปรุงข้อมูล ณ วันที่ **10 ก.ค. 49**

**ที่มา:** สำนักงานสถิติแห่งชาติ, สำนักการโยธา กทม.

**รวบรวมโดย:** ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

### แผนภูมิ ดัชนีราคาขายส่งวัสดุก่อสร้าง ปี 2548



หมายเหตุ : ปี 2543 = 100

ที่มา : กองดัชนีเศรษฐกิจการค้า กรมเศรษฐกิจพาณิชย์

รวบรวมโดย : ศูนย์ข้อมูลสำนักงานทรัพย์สิน

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางแสดงยอดสร้างบ้านของบริษัทที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านปี 2547 - 2548

บริษัทรับสร้างบ้าน	ปี ก่อตั้ง	ทุนจดทะเบียน (ลบ.)	ยอดสร้างบ้าน				ราคาเฉลี่ย การก่อสร้าง	จำนวน แบบบ้าน ที่ให้ลูกค้า เลือก
			ปี 2547		ปี 2548*			
			จำนวน หลัง	มูลค่า (ลบ.)	จำนวน หลัง	มูลค่า(ลบ.)		
บริษัท ซีคอน จำกัด	2504	10	250	500	200	580	2.9	50
บริษัท โพรพัฒนา จำกัด	2524	10	40	120	42	240	5.7	40
บริษัท รอแผล เฮ้าส์ จำกัด	2530	12	156	500	191	670	3.5	50
บริษัท สหสุธา จำกัด	2532	5	20	60	20	70	3.5	100
บริษัท เดอะโมเดิร์น กรู๊ป	2532	30	46	120	53	150	2.8	50
บริษัท แลนด์ โฮม (ประเทศไทย) จำกัด	2533	190	181	400	179	430	2.4	80
บริษัท เมคเคอร์ แอนด์ ดีเคเคอร์ จำกัด	2533	25	40	120	50	180	3.6	30
บริษัท ไมก้า กรู๊ป จำกัด	2535	5	18	70	36	90	3.5	20
บริษัท ปทุมดีไซน์ ดีเวลลอป จำกัด	2535	12	73	220	54	200	3.7	80
บริษัท ดี เอ็มเพอเรีย เฮ้าส์ จำกัด	2538	14.35	3	200	4	220	55	30
บริษัท แฟมิลี่ โฮม (1999) จำกัด	2539	4	35	70	30	70	2.3	25
บริษัท โฮมสแตนดาร์ด ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	2539	5	41	90	30	97	3.2	50
บริษัท มินบุรีรับสร้างบ้าน จำกัด	2539	1	66	120	62	150	2.4	30
บริษัท เฮอริเทจ เฮ้าส์ จำกัด	2540	12	40	120	42	150	3.5	40
บริษัท ทรี. ดี. เฮ้าซิ่ง จำกัด	2540	3	25	70	23	70	3	30
บริษัท อยุธา สร้างบ้าน จำกัด	2543	1	19	60	20	70	3.5	12
บริษัท มาสเตอร์ แพลน 101 จำกัด	2543	1	14	50	18	70	3.9	12
บริษัท ไวส์ คอนซัลแทนท์	2543	10	37	150	45	200	4.5	80
บริษัท 89 โฮม บิลเดอร์ จำกัด	2545	1	29	50	27	60	2.2	20
บริษัท ภูชนแสงทอง จำกัด	2546	1	40	80	35	70	2	20
<b>รวม</b>		<b>352.35</b>	<b>1,173</b>	<b>3,170</b>	<b>1,161</b>	<b>3,837</b>		

ที่มา : จากการรวบรวมและประมาณการของสมาคมธุรกิจ  
รับสร้างบ้าน

ปี 2548\* เป็นตัวเลขประมาณการ

ตารางแสดงการให้สินเชื่อปลูกสร้างบ้านของสถาบันการเงินต่าง ๆ

สถาบันการเงิน	วงเงินกู้สูงสุด	ระยะเวลา กู้สูงสุด	ค่าธรรมเนียม การกู้	ค่าประเมิน หลักประกัน	ค่าตรวจงาน ก่อสร้าง
1 ธนาคารอาคาร สงเคราะห์	80% ของ ราคาประเมิน บ้านและที่ดิน	30 ปี	ไม่มี	ไม่เกิน 500,000 คิด 1,700 บาท เกิน 500,000 คิด 2,100 บาท	ครั้งละ 500 บาท
2 ธนาคารกสิกรไทย	100% ของ ราคาประเมิน บ้านและที่ดิน	30 ปี	0.25% ของ วงเงินอนุมัติ ขึ้น ต่ำ 2,500 บาท	2,140 บาท	กทม. ครั้งละ 856 บาท ปริมณฑล 1,070 - 1,391 บาท
3 ธนาคารไทย พาณิชย์	80%ของราคา ประเมิน หรือ 100%ของราคา ปลูกสร้าง	25 ปี	0.25% ของ วงเงินกู้	2,140 บาท	ครั้งละ 1,070 บาท
4 ธนาคารกรุงเทพ	80%ของราคา ประเมินบ้าน และที่ดิน	30 ปี	0.50% ของ วงเงินกู้	2,500 บาท	ครั้งละ 500 บาท
5 ธนาคารกรุงศรี อยุธยา	80%ของราคา ประเมินบ้าน และที่ดิน	30 ปี	1,000 บาท	2,675 บาท	ครั้งละ 1,000 บาท

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นายณรงค์ หาเรือนเงิน เกิดเมื่อวันที่ 29 กันยายน พ.ศ.2508 ณ โรงพยาบาลวชิระ กรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง คณะวิชาโยธา สาขาวิชาช่างก่อสร้าง ที่สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี เมื่อพุทธศักราช 2530 ปริญญาตรี คณะครุศาสตร์ สาขาวิชาเทคโนโลยีอุตสาหกรรมก่อสร้าง จากสถาบันราชภัฏสวนสุนันทา เมื่อพุทธศักราช 2537 ปริญญาตรี คณะวิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีอุตสาหกรรม (เทคโนโลยีก่อสร้าง) จากสถาบันราชภัฏจันทรเกษม เมื่อพุทธศักราช 2542

ประสบการณ์การทำงาน เริ่มทำงานเป็นผู้ควบคุมงานก่อสร้าง บริษัท ส.เจริญวิศวกรรม เมื่อพุทธศักราช 2530-2532 เป็นพนักงานเขียนแบบ คณะวิศวกรรมโยธา สถาบันราชมงคล วิทยาเขตเทเวศร์ เมื่อพุทธศักราช 2533-2535 เป็นช่างสำรวจ 2 กองรังวัดและจัดกรรมสิทธิ์ที่ดิน สำนักการโยธา กรุงเทพมหานคร เมื่อพุทธศักราช 2535-2538 เริ่มเข้าทำงานที่ฝ่ายประเมินราคาหลักทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เมื่อพุทธศักราช 2538-ปัจจุบัน ดำรงตำแหน่ง นักประเมินราคาหลักทรัพย์ เกรด 9 งานกำกับและประเมินราคา สำนักงานใหญ่ สาขา กทม.และปริมณฑล สาย 2 ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย