

### บทที่ 3

#### เรื่องทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย

ในส่วนของบทนี้จะกล่าวถึงเรื่องทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย เริ่มตั้งแต่ประวัติความเป็นมาของอาคารชุด ความหมายของอาคารชุด ประเภทและลักษณะของอาคารชุด ผลของอาคารชุดต่อตลาดที่อยู่อาศัย ขั้นตอนการดำเนินงานโครงการอาคารชุด และสุดท้ายจะเป็นการกล่าวถึงระบบองค์กรกลางที่ทำหน้าที่คุ้มครองคู่สัญญา (escrow) ซึ่งมีความเป็นไปได้ที่จะนำมาใช้แก้ปัญหาในเรื่องการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ทั่วไปรวมถึงอาคารชุดพักอาศัยในอนาคต

#### 3.1 ประวัติความเป็นมาของอาคารชุด

รูปแบบการอยู่อาศัยแบบอาคารชุดนั้นเกิดขึ้นมานานแล้ว กล่าวคือ เมื่อประมาณ 3,000 ปีก่อน รูปแบบการอยู่อาศัยร่วมกันในอาณาเขตหรืออาคารสถานที่เดียวกันถือเป็นประเพณีนิยมกันมากในอาณาจักรบาบิโลนและอาณาจักรโรมัน แต่ยังไม่มีการกฎหมายรองรับจนกระทั่งในปี ค.ศ.1928 ประเทศบราซิลได้ตรากฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่อยู่อาศัยภายในขอบเขตและอาคารเดียวกันขึ้นมาใช้เป็นครั้งแรก รูปแบบการอยู่อาศัยแบบอาคารชุดจึงค่อยๆได้รับความนิยมแพร่หลายไปในหลายประเทศ เช่น เวเนซุเอลา ปอโตริโก และสหรัฐอเมริกา โดยมูลเหตุสำคัญที่ช่วยกระตุ้นให้รูปแบบการอยู่อาศัยแบบอาคารชุดเจริญเติบโตขึ้น เนื่องจากปัญหาด้านความแออัดยัดเยียดในเมืองใหญ่ๆของประเทศต่างๆซึ่งมีพื้นที่จำกัด และราคาที่ดินสูงมากนั่นเอง

ส่วนในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้นั้น เนื่องจากประเทศฟิลิปปินส์ได้นำเอากฎหมายของสหรัฐอเมริกามาใช้ จึงมีการนำรูปแบบการอยู่อาศัยแบบอาคารชุดเข้ามาใช้ด้วย หลังจากนั้นไม่นานประเทศสิงคโปร์จึงมีการนำมาใช้บ้าง สำหรับฮ่องกงถึงแม้จะมีรูปแบบการอยู่อาศัยที่คล้ายกับการอยู่อาศัยในอาคารชุด แต่เนื่องจากสัญญาเช่าเกาะฮ่องกงที่อังกฤษทำไว้กับจีนมีอายุการเช่า 99 ปี ดังนั้นจึงมีการใช้ลักษณะการเช่ากรรมสิทธิ์ตามข้อตกลง (Lease Agreement) แทน<sup>1</sup>

<sup>1</sup> บริสุทธิ์ กาสินพิลา , พิภพ รอดภัย , อนุชา กุลวิสุทธิ และ พัชรี เลิศปกรณชัย , " พลิกตำราว่าด้วยธุรกิจคอนโดมิเนียม , " ใน ผ่าธุรกิจบ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียม ( กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ สมิติ ชุดสารวิชาการ , 2532 ), หน้า 175.

### 3.2 ประวัติความเป็นมาของอาคารชุดในประเทศไทย

“อาคารชุด” หรือ “คอนโดมิเนียม” (Condominium) เป็นรูปแบบของการอยู่อาศัยร่วมกันหลายครัวเรือนภายในอาณาเขตและอาคารเดียวกัน โดยในอาคารมีการแยกกรรมสิทธิ์ในการถือครองออกเป็นสัดส่วนชัดเจน คือ กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคลและกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินกลาง ซึ่งกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคลได้แก่ ห้องชุด สิ่งปลูกสร้าง หรือที่ดินที่อาจจัดไว้ให้เป็นของห้องชุดแต่ละห้อง และกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินกลางได้แก่ ส่วนของอาคารที่มีใช้ห้องชุด ที่ดินที่ตั้งอาคารชุด และที่ดินหรือทรัพย์สินอื่นที่มีไว้ใช้ประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของร่วม<sup>2</sup>

เนื่องจากประเทศไทยประสบกับปัญหาที่อยู่อาศัยในเขตเมือง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตกรุงเทพมหานคร อันเป็นผลมาจากการขยายตัวของจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ประกอบกับปัญหาที่ดินราคาแพง และปัญหาการจราจร รวมทั้งการขาดแคลนระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการในเขตชานเมือง จึงทำให้เกิดความจำเป็นในการสร้างที่อยู่อาศัยในลักษณะอาคารชุดขึ้นเพื่อประโยชน์ในการใช้ที่ดินให้คุ้มค่าที่สุด โดยการประกอบธุรกิจอาคารชุดในประเทศไทยอาจแยกพิจารณาได้เป็น 2 ช่วง ดังนี้

#### 1) การประกอบธุรกิจอาคารชุดก่อนมีการประกาศใช้พระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ.2522

แต่เดิมนั้นประชาชนจะดำเนินการก่อสร้างที่อยู่อาศัยเอง โดยประมาณปี พ.ศ.2500 ได้มีการจัดสรรที่ดินแถบชานเมืองเพื่อปลูกสร้างที่อยู่อาศัย ซึ่งต่อมาได้รับความนิยมอย่างมาก หลังจากนั้นโครงการบ้านจัดสรรทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านแถว ก็เกิดขึ้นในเขตเมืองและชานเมืองต่อเนื่องกันมาตามกระแสภาวะของเศรษฐกิจและสังคมมากบ้างน้อยบ้างตามลำดับ

การประกอบธุรกิจอาคารชุดในระยะเริ่มแรกนั้นได้มีการก่อสร้างอาคารประเภทแฟลตชั้นดีขึ้นไป 2 โครงการ คือ อาคารสหกรณ์เคหะสถาน ของสหกรณ์เคหะสถานกรุงเทพมหานคร จำกัด ซึ่งเป็นอาคารสูง 12 ชั้น จำนวน 100 กว่ายูนิต และอีกโครงการหนึ่ง คือ อาคารพิบูลย์วัฒนา ของการเคหะแห่งชาติ ซึ่งเป็นอาคารสูง 8 ชั้น จำนวน 404 ยูนิต<sup>3</sup> โดยอาคารชุดดังกล่าวนี้แม้จะสร้าง

<sup>2</sup> ธนพล อินทพันธ์, “เจ้าของร่วมอาคารชุด” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาบริหารธุรกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2534), หน้า 5.

<sup>3</sup> วิไลวรรณ อินทพันธ์, ข้อมูลคอนโดมิเนียม (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ ไพรเพซชั่นแนลพับลิชชิ่ง, 2525), หน้า 38.

ก่อนการประกาศใช้พระราชบัญญัติอาคารชุด แต่การดำเนินงานทุกอย่างมีลักษณะเดียวกับอาคารชุด โดยผู้อยู่อาศัยมีกรรมสิทธิ์ในห้องชุดและที่ดิน มีคณะกรรมการบริหารอาคาร มีการจ่ายเงินค่าดูแลรักษาอาคาร มียามรักษาความปลอดภัย และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ ดังนั้นเมื่อมีการประกาศใช้พระราชบัญญัติอาคารชุดแล้ว กรมที่ดินจึงประกาศให้เจ้าของอาคารดังกล่าว รวมทั้งอาคารอื่นที่มีลักษณะอยู่ในข่ายเดียวกับอาคารชุดไปติดต่อขอจดทะเบียนอาคารเพื่อรับหนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุดได้

## 2) การประกอบธุรกิจอาคารชุดภายหลังประกาศใช้พระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522

ภายหลังประกาศใช้พระราชบัญญัติอาคารชุดในปี พ.ศ.2522 แล้วปรากฏว่านักลงทุนและนักพัฒนาที่ดินต่างก็หันมาลงทุนในธุรกิจอาคารชุดเพิ่มมากขึ้น โดยในปลายปี พ.ศ.2522 มีการโฆษณาขายอาคารชุดในหน้าหนังสือพิมพ์และสื่อมวลชนชนิดอื่นๆ อย่างมากมาย มีการแย่งกันซื้อต่างๆ ที่ยังไม่ได้ลงมือก่อสร้าง เพียงแต่ขายอยู่บนกระดาษเท่านั้น จนมีผู้เรียกยุคปลายปี พ.ศ.2522-2523 ว่า “ยุคทองของผู้ขายอาคารชุด”<sup>4</sup>

ผลจากการที่โครงการอาคารชุดในยุคแรกๆ ประสบผลสำเร็จและสามารถให้ผลตอบแทนต่อผู้ลงทุนสูง จึงทำให้มีการเข้ามาลงทุนสร้างอาคารชุดมากมาย ในช่วงปี พ.ศ. 2525-2526 ซึ่งการลงทุนในยุคนี้มีลักษณะเป็นอาคารชุดเพื่ออยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลาง (Middle Class) และรายได้ระดับปานกลางค่อนข้างต่ำ (Lower-Middle Class) เป็นหลัก แต่ในระยะดังกล่าวโครงการส่วนใหญ่ไม่สู้จะประสบความสำเร็จเท่าที่ควร ทั้งนี้เนื่องจากประชาชนนิยมเช่าแฟลตหรืออพาร์ทเมนต์มากกว่า เพราะค่าเช่าในขณะนั้นยังไม่สูงนัก อีกทั้งฝ่ายเจ้าของโครงการและฝ่ายผู้ซื้อยังคงขาดความรู้ความเข้าใจที่ดีพอเกี่ยวกับอาคารชุด ทำให้การจัดการเพื่อการอยู่ร่วมกันในอาคารชุดแต่ละแห่งยังขาดประสิทธิภาพ และภายหลังจากปี พ.ศ.2526 ทางกรมได้ดำเนินนโยบายการเงินค่อนข้างเข้มงวด มีการจำกัดสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ ส่งผลให้ธุรกิจอาคารชุดเริ่มซบเซาลงด้วย และเริ่มฟื้นตัวอีกครั้งในช่วงกลางปี พ.ศ.2529 ตามภาวะเศรษฐกิจที่เอื้ออำนวย และการให้การสนับสนุนของภาครัฐที่ให้นำดอกเบียเงินกู้จากการสร้างหรือเช่าซื้ออาคารที่อยู่อาศัย

<sup>4</sup> มานพ พงศทัต , “วิวัฒนาการของคอนโดมิเนียม”, ใน รวมบทความที่น่าสนใจเกี่ยวกับอาคารชุด (กรุงเทพมหานคร : สมาคมการค้าอาคารชุดและการเคหะแห่งชาติ , 2528 ) , หน้า 9.

มาหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาได้ แต่ถึงอย่างไรก็ตามนักลงทุนก็ยังไม่สนใจลงทุนในอาคารชุดมากไปกว่าการลงทุนในโครงการบ้านจัดสรรทั่วไป

เมื่อเศรษฐกิจของประเทศเริ่มฟื้นตัวขึ้นในปี พ.ศ.2529-2530 ปัจจัยพื้นฐานต่างๆทั้งทางด้านราคาที่ดิน ค่าก่อสร้าง รวมถึงค่านิยมของผู้บริโภค ยังคงเอื้ออำนวยต่อการลงทุนในธุรกิจที่อยู่อาศัยในลักษณะของบ้านจัดสรรและทาวน์เฮาส์เป็นสำคัญ จนถึงปี พ.ศ. 2531 เศรษฐกิจของประเทศมีการขยายตัวสูงมากประชาชนมีอำนาจในการซื้อสูง การลงทุนในที่อยู่อาศัยจึงเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตามสภาพพื้นที่ในเขตเมืองที่มีอยู่จำกัด และราคาที่ดินที่ขยับตัวสูงขึ้นมาก เป็นผลให้การพัฒนาการใช้ที่ดินในทางดีเป็นสิ่งจำเป็น ธุรกิจอาคารชุดจึงเริ่มกลับมาเป็นที่นิยมกันอย่างกว้างขวางอีกครั้ง จนเรียกกันว่าเป็น “ยุคทองของคอนโดมิเนียม” เนื่องจากอัตราการผ่อนชำระในบางพื้นที่ใกล้เคียงกับค่าเช่าแฟลต และอพาร์ทเมนต์

ลักษณะการลงทุนสร้างอาคารชุดในยุคนี้สามารถแบ่งได้เป็นสองช่วง คือ ในช่วงปี พ.ศ.2531 ถึงต้นปี พ.ศ.2532 เป็นยุคของโครงการอาคารชุดขนาดใหญ่ สำหรับผู้มีรายได้สูงและปานกลางค่อนข้างสูง (High and Higher Middle Class) โดยธุรกิจอาคารชุดในยุคนี้ขยายตัวอย่างรวดเร็วมาก ซึ่งจากความสำเร็จของการโครงการอาคารชุดราคาแพงในยุคนี้ ได้ส่งผลให้ประชาชนทั่วไปเริ่มยอมรับสภาพการอยู่อาศัยในอาคารชุดมากขึ้น กอปรกับในช่วงกลางปี พ.ศ.2532 ภาวะต้นทุนการก่อสร้าง ทั้งราคาที่ดิน และราคาวัสดุก่อสร้างต่างๆ เพิ่มสูงขึ้นมาก อำนาจซื้อในบ้านจัดสรรและทาวน์เฮาส์ลดลง นักลงทุนจึงหันไปลงทุนในโครงการอาคารชุดขนาดเล็กแทน เนื่องจากสามารถทำกำไรได้มากกว่าบ้านจัดสรร ดังนั้น โครงการอาคารชุดราคาประหยัดสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางค่อนข้างต่ำ (Lower-Middle Class) ที่เคยอยู่แฟลต อพาร์ทเมนต์ หรือบ้านเช่า จึงเริ่มเป็นที่นิยมมากขึ้นโดยส่วนใหญ่อยู่ในเขตอุตสาหกรรมย่านชานเมือง<sup>5</sup> ต่อมาในปี พ.ศ. 2533 – 2534 นับเป็นยุคของอาคารชุดราคาปานกลาง เนื่องจากเป็นที่อยู่อาศัยที่มีลักษณะสอดคล้องกับแนวทางการดำเนินชีวิตของประชาชนในกรุงเทพมหานคร โดยเฉพาะผู้มีรายได้ปานกลางซึ่งจะต้องทำงานและติดต่อธุรกิจในตัวเมือง

จนกระทั่งปี พ.ศ.2535 จนถึงปัจจุบันเป็นช่วงที่ธุรกิจที่อยู่อาศัยโดยรวมในเขตกรุงเทพมหานครต้องประสบกับภาวะสินค้าล้นตลาด ซึ่งในจำนวนนี้พบว่าอาคารชุดพักอาศัยมีปริมาณล้นตลาดมากที่สุด อย่างไรก็ตามจากจำนวนอุปทานอาคารชุดที่มีจำนวนลดลงตามลำดับ

<sup>5</sup> ฝ่ายวิชาการ หน่วยภาวะเศรษฐกิจทั่วไป ธนาคารแห่งประเทศไทย, ธุรกิจอาคารชุด, ตุลาคม 2532.

จะทำให้อาคารชุดพักอาศัยที่ล้นตลาดอยู่ค่อยๆ ถูกดูดซับออกจากตลาดและตลาดจะปรับตัวเข้าสู่ดุลยภาพอีกครั้งซึ่งคาดว่าจะต้องใช้เวลาประมาณ 2-3 ปี<sup>6</sup>

### 3.3 ความหมายของอาคารชุด

อาคารชุด หรือที่คนทั่วไปเรียกทับศัพท์ว่า คอนโดมิเนียม นั้น ในภาษาอังกฤษ แปลว่าการ มีกรรมสิทธิ์ร่วมกัน ตามพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ.2522 มาตรา 4 ได้ให้ความหมายของอาคารชุดไว้ว่า "อาคารชุด" หมายความว่า "อาคารที่บุคคลสามารถถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วนๆ โดยแต่ละส่วนประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคล และกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลาง" จะเห็นว่าอาคารชุด (condominium) นั้นมิได้หมายถึงลักษณะทางกายภาพของอาคารแต่อย่างใด หากแต่แท้จริงแล้วอาคารชุดตามบทนิยามของกฎหมายจะเป็นเรื่องของกรรมสิทธิ์ในอาคาร ซึ่งเป็นการจัดระบบกรรมสิทธิ์ที่ให้ผู้ถือกรรมสิทธิ์แต่ละคนถือกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคลที่แยกออกจากกันในส่วนของอาคารแต่ละหลัง และในขณะเดียวกันผู้ถือกรรมสิทธิ์ทุกคนก็มีกรรมสิทธิ์ร่วมกันในทรัพย์สินส่วนกลาง<sup>7</sup>

นอกจากนี้ อาคารชุดตามพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ.2522 นอกจากมีความหมายเฉพาะตามคำจำกัดความในมาตรา 4 แล้ว ยังต้องมีการจดทะเบียนให้เป็นอาคารชุดตามกฎหมายนี้ด้วย ตราบใดที่ยังไม่มีการจดทะเบียนเป็นอาคารชุดอาคารนั้นก็ยังไม่มียุทธศาสตร์เป็นอาคารชุดตามกฎหมาย และไม่อยู่ภายใต้บังคับแห่งพระราชบัญญัตินี้<sup>8</sup>

### 3.4 ประเภทและลักษณะของอาคารชุด

จากวิวัฒนาการของยุคเริ่มแรกของอาคารชุด จวบจนปัจจุบันนับว่าแนวคิดเรื่องอาคารชุดได้พัฒนารูปแบบขึ้นมาก อาคารชุดในลักษณะต่างๆ ได้เกิดขึ้นเพื่อสนองความต้องการตลาด ซึ่งสามารถแยกประเภทอาคารชุดได้เป็น 5 ประเภท คือ

<sup>6</sup> สิริวัฒน์ พรหมบุรี, "วิเคราะห์ตลาดที่อยู่อาศัย และ สินเชื่อที่อยู่อาศัย ปี 2541 และแนวโน้มปี 2542," วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์, ปีที่ 4 ฉบับที่ 15 (ตุลาคม-ธันวาคม 2541) : หน้า 32.

<sup>7</sup> ธนพล อินทนนท์, "เจ้าของร่วมอาคารชุด" (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชานิติศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย), หน้า 10.

<sup>8</sup> วิชัย ดันติกุลานนท์, "คำอธิบายกฎหมายเกี่ยวกับอาคารชุด", ใน กฎหมายคอนโดมิเนียม, (กรุงเทพมหานคร : ห้างหุ้นส่วนจำกัด พิมพ์อักษร, 2532), หน้า 18.

- 3.4.1) อาคารชุดพักอาศัย (Residential Condominium)
- 3.4.2) อาคารชุดพักผ่อนตากอากาศ (Resort Condominium)
- 3.4.3) อาคารชุดสำนักงาน (Office Condominium)
- 3.4.4) อาคารชุดแบบผสม (Complex Condominium)
- 3.4.5) อาคารชุดแบบอื่นๆ (Other Types of Condominium)

#### 3.4.1) อาคารชุดพักอาศัย

เป็นอาคารชุดที่แพร่หลายที่สุดในปัจจุบัน ทั้งในประเทศไทยและในต่างประเทศ ด้วยเหตุที่อาคารชุดสามารถเปลี่ยนการถือกรรมสิทธิ์จากผู้เช่ามาเป็นเจ้าของที่พักอาศัยในเมืองได้ และยังเป็นรูปแบบที่พักอาศัยที่มีการใช้ที่ดินได้อย่างคุ้มค่า สามารถบรรจุหน่วยพักอาศัยเป็นจำนวนมากเอาไว้ในอาคารได้ โดยมักจะตั้งอยู่ใกล้กับสถานที่ทำงาน หรือสถานประกอบธุรกิจบนถนนสายสำคัญ

#### 3.4.2) อาคารชุดพักผ่อนตากอากาศ

อาคารชุดพักผ่อนตากอากาศ ได้เกิดขึ้นพร้อมๆกับอาคารชุดพักอาศัยในเมือง เพื่อรองรับกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้สูง ซึ่งเริ่มมองเห็นว่าอาคารชุดพักผ่อนตากอากาศเป็นสิ่งจำเป็นและสามารถใช้เป็นสิ่งแสดงฐานะได้ โดยลักษณะการจัดห้องชุดในอาคารชุดประเภทนี้จะมีสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการคล้ายคลึงกับอาคารชุดเพื่อการอยู่อาศัย แต่จะมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสมกับการพักผ่อนตากอากาศมากขึ้น เช่น อุปกรณ์กีฬาทางน้ำให้เช่า เป็นต้น

#### 3.4.3) อาคารชุดสำนักงาน

ในประเทศไทยอาคารสำนักงานให้เช่าได้เกิดขึ้นมานานแล้ว ก่อนที่อาคารชุดจะเกิดขึ้นเสียอีก ทั้งนี้สืบเนื่องจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ ทำให้มีบริษัท ห้างร้าน เปิดกิจการใหม่และบางแห่งก็ขยายกิจการให้ใหญ่โตขึ้น รวมถึงการเปิดสาขาของบริษัทต่างประเทศหรือบริษัทร่วมทุนที่มีเพิ่มขึ้นทำให้ความต้องการอาคารสำนักงานเพิ่มสูงขึ้น

อาคารชุดสำนักงานเป็นอาคารชุดที่สร้างขึ้นเพื่อให้เจ้าของร่วมใช้เป็นสำนักงานโดยเฉพาะ อาคารชุดชนิดนี้เริ่มเข้ามาในประเทศไทยภายหลังอาคารชุดพักอาศัยและอาคารชุดพักผ่อนตากอากาศเพียงเล็กน้อย โดยมูลเหตุการเข้ามาของอาคารชุดสำนักงานก็เนื่องจากการที่อาคารสำนักงานให้เช่า เริ่มมีราคาเช่าถีบตัวสูงขึ้น นักลงทุนจึงเห็นว่าหากมีการเสนอกรรมสิทธิ์ในอาคารชุดสำนักงานให้โดยลูกค้าเพียงแต่เสียค่าเช่าซื้อเพิ่มขึ้นแทนการจ่ายค่าเช่าซึ่งต้องเสียอยู่เดิมไม่มากนัก ก็น่าจะเป็นการดึงดูดใจให้ลูกค้าสนใจอาคารชุดประเภทนี้ได้ นอกจากนี้อาคารชุด

สำนักงานยังเป็นทรัพย์สินที่สามารถนำไปค้าประกันเพื่อขยายธุรกิจในอนาคตได้ด้วย ดังนั้นโอกาสที่สำนักงานให้เช่าต่างๆ จะแปรรูปมาเป็นอาคารชุดสำนักงานจึงมีแนวโน้มที่จะเป็นไปได้มาก<sup>9</sup>

#### 3.4.4) อาคารชุดแบบผสม

เป็นอาคารชุดที่สร้างขึ้นเพื่อให้เจ้าของร่วมใช้เป็นทั้งอาคารสำหรับอยู่อาศัยและอาคารสำนักงาน นอกจากนั้นยังอาจมีโครงการอื่นๆ ประกอบอยู่ด้วย เช่น ศูนย์การค้า หรือโรงแรม เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้อยู่อาศัยที่ต้องการความสะดวกสบายเป็นพิเศษ โดยสาเหตุของการเกิดอาคารชุดแบบผสมนี้ เกิดจากความพยายามของนักลงทุนที่ต้องการจะพัฒนารูปแบบของอาคารชุดให้แปลกใหม่และสามารถสนองตอบความต้องการของผู้อยู่อาศัยให้ได้มากที่สุด อย่างไรก็ตามในการจัดสรรพื้นที่ของบริเวณสำนักงาน หรือ ศูนย์การค้า จะต้องจัดให้แยกส่วนออกจากพื้นที่บริเวณที่พักอาศัยอย่างชัดเจน เช่น มีการแยกใช้ลิฟต์คนละตัว ซึ่งอาจจะรวมถึงบริเวณพื้นที่สีเขียว สวนหย่อม สระว่ายน้ำ และบริเวณอื่นๆ ของส่วนพักอาศัย จะต้องแยกออกจากบริเวณธุรกิจพหลพลาณ เพื่อเน้นการอยู่อาศัยชัดเจน

#### 3.4.5) อาคารชุดแบบอื่นๆ

นอกจากอาคารชุดประเภทต่างๆที่ได้กล่าวมาแล้ว ในอนาคตอาจจะเกิดอาคารชุดประเภทใหม่ๆ ที่สร้างขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของเจ้าของร่วมที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอตามสภาพเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ เช่น อาคารชุดเพื่อการอุตสาหกรรม (Industrial Condominium) ซึ่งจากความแตกต่างในเรื่องรูปแบบ ขนาด และราคาของอาคารชุดประเภทต่างๆจึงทำให้ระบบและวิธีการบริหารอาคารชุดแตกต่างกันออกไป

### 3.5 ผลของอาคารชุดต่อตลาดที่อยู่อาศัย

เมื่อจะวิเคราะห์ผลของอาคารชุดต่อตลาดที่อยู่อาศัย (Housing Market) จะต้องพิจารณาทั้งด้านอุปสงค์ ( Demand ) และด้านอุปทาน ( Supply ) ของตลาด

<sup>9</sup> ฝ่ายวิชาการ หน่วยภาวะเศรษฐกิจทั่วไป ธนาคารแห่งประเทศไทย , " ธุรกิจอาคารชุด " , ตุลาคม 2532 ,

### 3.5.1) ด้านอุปสงค์ ( Demand side )

เนื่องจากองค์ประกอบของอุปสงค์จะต้องประกอบด้วยเงื่อนไข 3 ประการ กล่าวคือ ความต้องการ ( Desire ) ความสามารถในการจ่าย ( Ability to pay ) และความเต็มใจที่จะซื้อ ( Willingness to pay ) ดังนั้นอุปสงค์ที่มีประสิทธิภาพ(Effective Demand ) ซึ่งสามารถก่อให้เกิดการซื้อขายขึ้นจะต้องบรรลุเงื่อนไขทั้ง 3 ข้อข้างต้น โดยขาดเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งไม่ได้หากขาดเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งในสองข้อหลังไปเราจะเรียกว่า อุปสงค์ที่เป็นไปได้ ( Potential Demand ) ซึ่งจะยังไม่ก่อให้เกิดการซื้อขายกัน

เมื่อพูดถึงที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นปัจจัยสี่ เราต่างตระหนักดีว่ามีอุปสงค์ค่อนข้างสูง ทั้งนี้รวมถึงอาคารชุด ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยประเภทหนึ่งด้วย โดยปัจจัยสำคัญที่มีส่วนในการกำหนดภาวะอุปสงค์ได้แก่

1) จำนวนประชากรที่เพิ่มสูงขึ้น อันเนื่องจากการย้ายถิ่นฐาน (Migration) เป็นสาเหตุสำคัญ

2) พฤติกรรมของผู้บริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่งทัศนคติและรสนิยมในการเลือกที่อยู่อาศัยและการหาแหล่งที่ตั้ง ทั้งนี้อาคารชุดส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ใจกลางเมืองชวยหลีกเลี่ยงปัญหาการจราจร อีกทั้งยังมีสิ่งอำนวยความสะดวก ระบบสาธารณูปโภค และ ระบบรักษาความปลอดภัยครบครัน ซึ่งถือเป็นจุดเด่นเหนือที่อยู่อาศัยที่มีลักษณะเป็นหลังทั่วไป

3) การมีกรรมสิทธิ์ในอาคารชุด เป็นสิ่งที่กระตุ้นความสนใจและความต้องการของผู้บริโภคที่จะครอบครองที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง แทนการเช่าหรือเช่า แฟลต และ อพาร์ทเมนต์เหมือนก่อน ในขณะเดียวกันก็เป็นการสร้างความผูกพันกับที่อยู่อาศัยให้มีมากขึ้น เพราะตนเองเป็นเจ้าของไม่ใช่ผู้เช่าอีกต่อไป

เมื่อวิเคราะห์ถึงปัจจัยกำหนดอุปสงค์ข้างต้นแสดงให้เห็นว่าอาคารชุดเป็นที่อยู่อาศัยที่สามารถสร้างความพอใจให้กับผู้อยู่อาศัยได้ แต่การสรุปว่าแนวโน้มตลาดจะดีหรือไม่นั้นควรพิจารณาถึงเงื่อนไขของอุปสงค์ด้วย โดยเงื่อนไขประการแรก เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่า ความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นลักษณะประจำตัวซึ่งปรากฏอยู่ในพฤติกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งความต้องการมีกรรมสิทธิ์ในการครอบครอง เงื่อนไขต่อมาได้แก่ ความสามารถในการจ่ายเงินซื้อ ซึ่งจะต้องพิจารณาควบคู่กันไประหว่างรายได้และราคาผู้ประกอบการจะต้องพิจารณาว่าจะสร้างอาคารชุดเพื่อตอบสนองผู้บริโภคกลุ่มรายได้ระดับไหนอย่างถ่องแท้ เพราะรายได้ที่ต่างกันย่อมแสดงถึงระดับความสามารถในการจ่ายเงินซื้อที่ต่างกัน ส่วนเงื่อนไขที่สามของอุปสงค์ ได้แก่ ความเต็มใจที่จะซื้อนั้น ย่อมไม่มีปัญหาเพราะการที่ผู้ซื้อมีความต้องการที่จะซื้ออาคารชุดแล้ว



แสดงว่าเขาพิจารณาแล้วว่าอาคารชุดให้ความพอใจกับเขาสูงสุดเมื่อเปรียบเทียบกับที่อยู่อาศัยประเภทอื่นที่ทดแทนได้ ซึ่งหมายถึงเขาเต็มใจที่จะจ่ายหากเขามีความสามารถที่จะจ่ายได้ ดังนั้นอุปสงค์ของอาคารชุดจะเป็นอุปสงค์ที่มีประสิทธิภาพ (Effective Demand) ได้หรือไม่ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขประการเดียวคือ ความสามารถในการจ่ายเงินซื้อ ทั้งนี้ราคาของอาคารชุดจะเป็นตัวกำหนดที่สำคัญถึงแนวโน้มของภาวะอุปสงค์ในตลาดที่อยู่อาศัย<sup>10</sup>

### 3.5.2) ด้านอุปทาน (Supply Side )

โดยทั่วไปพฤติกรรมของผู้ผลิตต้องการที่จะได้รับกำไรสูงสุด ( Maximize Profit ) โดยจะพยายามทำการผลิตเพื่อให้ได้ต้นทุนต่ำที่สุด ( Minimize Cost ) นอกจากวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้แล้วผู้ผลิตสำหรับโครงการที่อยู่อาศัย ยังต้องคำนึงถึงค่านิยมและชื่อเสียงของโครงการ ในกรณีที่เกิดจะดำเนินโครงการต่อไป

การก่อสร้างอาคารชุดนั้น ผู้ผลิตจะสามารถลดต้นทุนที่ดิน และต้นทุนการก่อสร้างเฉลี่ยต่อหน่วย ซึ่งเป็นผลจากการลดต้นทุนบางส่วน แต่เนื่องจากการก่อสร้างอาคารชุดจะไปเพิ่มต้นทุนในด้านเครื่องจักร สวนหย่อม เป็นต้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้ทำให้ต้นทุนการผลิตของอาคารชุดสูงขึ้น โดยจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับว่าการก่อสร้างอาคารชุดนั้นสร้างขึ้นเพื่อสนองผู้มีรายได้อะไรได้ระดับไหน เมื่อพิจารณาโดยรวมจะพบว่าการลงทุนก่อสร้างอาคารชุดเป็นการลงทุนที่ประหยัดทางด้าน การจัดการสาธารณูปโภค และมีการใช้ที่ดินอย่างคุ้มค่าหากนำไปเปรียบเทียบกับ การลงทุนในโครงการบ้านจัดสรรประเภทอื่นๆ

### 3.6 ขั้นตอนการดำเนินงานโครงการอาคารชุดพักอาศัย

การดำเนินงานโครงการอาคารชุดพักอาศัยนั้นเกี่ยวข้องกับกฎหมายหลายฉบับ อาทิเช่น พระราชบัญญัติอาคารชุด ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครเรื่องควบคุมการก่อสร้าง และประกาศกระทรวงมหาดไทยฉบับต่างๆ อันมีสาระเกี่ยวกับข้อกำหนดในการปลูกสร้างต่างๆ ดังนั้นขั้นตอนการดำเนินงานจึงจำเป็นต้องให้เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งพอจะรวบรวมขั้นตอนการดำเนินงานเป็นลำดับได้ดังนี้ คือ

<sup>10</sup> มานพ พงศทัต , "อนาคตของคอนโดมิเนียม สินค้าใหม่ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์, หน้า 56.

### 3.6.1) จัดหาที่ดิน

การจัดหาที่ดินเป็นขั้นตอนเริ่มแรกและเป็นขั้นตอนที่สำคัญมาก ซึ่งเจ้าของโครงการจำเป็นต้องคำนึงถึงปัจจัยที่จำเป็นต้องพิจารณาในการเลือกที่ดินที่เหมาะสมที่สุด เพื่อผลทางด้านการตลาดและความสามารถในการจูงใจลูกค้าให้มาสนใจโครงการได้

### 3.6.2) ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study)

เป็นการศึกษาความเป็นไปได้และนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาไปใช้ในการขอรับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน หากโครงการมีความเป็นไปได้ก็จะดำเนินการออกแบบทางด้าน สถาปัตยกรรมและวิศวกรรมเพื่อนำไปขออนุญาตก่อสร้าง และใช้เป็นแบบก่อสร้างต่อไป

### 3.6.3) ขายล่วงหน้า (Pre-construction Sale)

ก่อนที่จะเริ่มการก่อสร้างจำเป็นต้องทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่จะดำเนินการประชาสัมพันธ์โครงการเพื่อขายล่วงหน้า ซึ่งในช่วงนี้เป็นช่วงที่สำคัญมากโดยเจ้าของโครงการจะต้องทำการประชาสัมพันธ์โครงการเพื่อให้ได้ลูกค้าจำนวนหนึ่งก่อน โดยจะกำหนดให้ผู้ซื้อวางเงินจองล่วงหน้าซึ่งอาจกำหนดเป็นจำนวนเงินแน่นอน เช่น 10,000 บาทต่อหน่วย หรืออาจคิดเป็นร้อยละของราคาขาย ซึ่งโดยทั่วไปจะประมาณร้อยละ 1-5 ของราคาขาย หลังจากนั้นจะมีการทำสัญญาซื้อขายกันโดยผู้ซื้อจะต้องชำระเงินล่วงหน้า (Down Payment) ประมาณร้อยละ 40-60 ของราคาขาย โดยสามารถผ่อนชำระเป็นรายงวดได้ในระหว่างการก่อสร้าง สำหรับเงินส่วนที่เหลือจะกำหนดให้ผู้ซื้อชำระเมื่อทำการโอนนิติกรรมกันที่กรมที่ดิน การดำเนินการในลักษณะนี้เป็นการช่วยให้เจ้าของโครงการสามารถลดเงินทุนหมุนเวียนที่ต้องจัดหามาจำนวนหนึ่ง นอกจากนั้นลูกค้าที่หามาได้ก็เท่ากับเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับโครงการตลอดจนเป็นเงื่อนไขหนึ่งในการเสนอขอรับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินอีกด้วย

### 3.6.4) จัดหาแหล่งเงินทุนโครงการและแหล่งสินเชื่อผู้ซื้อ

ข้อมูลการศึกษความเป็นไปได้ของโครงการและหลักฐานแสดงจำนวนลูกค้าที่หาได้ในระหว่างการขายล่วงหน้า ประกอบกับหลักฐานอื่นๆ เช่น โฉนดที่ดินหรือหลักทรัพย์อื่นๆ จะใช้ประกอบในคำขอกู้เงินจากสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อใช้เป็นเงินทุนโครงการตลอดจนวงเงินสำหรับผู้ซื้อ

---

<sup>11</sup> บรูซท์ กาสินพิลา พิกพ รอดภัย อนุชา กุลวิสุทธิ และพัชรี เลิศปกรณชัย "พลิกตำราว่าด้วยธุรกิจคอนโดมิเนียม" ใน ฝ่ายธุรกิจบ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียม , หน้า 182.

ที่ขอไว้ล่วงหน้า ซึ่งโดยทั่วไปแล้วสถาบันการเงินให้สินเชื่อโดยพิจารณาที่ดินที่ใช้ค้ำประกัน และจำนวนลูกค้ำในช่วงการขายล่วงหน้าเป็นสำคัญ

### 3.6.5) ขออนุญาตก่อสร้างอาคาร

ยื่นขออนุญาตก่อสร้างอาคารต่อทางราชการ โดยถ้าเป็นอาคารที่มีความสูงเกิน 20 เมตร หรือเกิน 4 ชั้น หากอยู่ในกรุงเทพมหานคร ต้องยื่นขออนุญาตต่อกองควบคุมอาคาร กรุงเทพมหานคร หากไม่ถึงให้ยื่นขออนุญาตต่อสำนักงานโยธาในแต่ละเขตพื้นที่ที่อาคารนั้นตั้งอยู่ และหากเป็นโครงการที่ตั้งอยู่ในเขตท้องที่อื่น เช่น เขตเทศบาล ต้องยื่นแบบต่องานโยธาในเขตเทศบาลนั้นๆ หากอยู่นอกเขตเทศบาลต้องยื่นต่อฝ่ายโยธาประจำจังหวัด นอกจากนี้ยังต้องพิจารณาถึงลักษณะของที่ตั้งเป็นพิเศษด้วยว่าต้องยื่นขออนุญาตต่อหน่วยราชการอื่นอีกหรือไม่ เช่น อาคารชุดที่อยู่ติดริมแม่น้ำ และมีส่วนที่ยื่นไปในแม่น้ำ ต้องยื่นขออนุญาตกรมเจ้าท่า และโครงการที่อยู่ริมถนนซึ่งขึ้นอยู่กับกรมทางหลวงก็ต้องยื่นขออนุญาตเปิดทางเข้าออกจากรมทางหลวง เป็นต้น

### 3.6.6) การก่อสร้างอาคาร

โดยทั่วไปค่าใช้จ่ายในส่วนนี้จะมีจำนวนมากที่สุดเมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายในขั้นตอนอื่นๆ การก่อสร้างอาคารจำเป็นต้องมีผู้ควบคุมการก่อสร้าง ซึ่งอาจเป็นส่วนหนึ่งของที่ปรึกษาด้านการบริหารงานก่อสร้างหรือจะเป็นคณะผู้ควบคุมงานก่อสร้างโดยตรงก็ได้ การดำเนินการในช่วงนี้ควรมีคณะกรรมการบริหารงานก่อสร้าง ซึ่งประกอบด้วยเจ้าของโครงการ สถาปนิกโครงการ วิศวกรที่ปรึกษาโครงการด้านการบริหารงานก่อสร้าง ผู้ควบคุมงานและผู้รับเหมาก่อสร้างต่างๆ เข้าร่วมเพื่อติดตามและประสานงานโดยต่อเนื่อง พร้อมทั้งนี้ทางเจ้าของโครงการจะต้องจัดให้มีคณะกรรมการตรวจการจ้าง ซึ่งควรประกอบด้วยเจ้าของโครงการ ที่ปรึกษาโครงการด้านการบริหารงานก่อสร้าง ผู้ควบคุมงาน เพื่อเป็นผู้พิจารณาตรวจสอบ และอนุมัติจ่ายเงินงวดของผู้รับเหมาก่อสร้าง

### 3.6.7) ขอดจดทะเบียนอาคารชุด

เป็นขั้นตอนที่สำคัญขั้นตอนหนึ่งในการที่จะได้มาซึ่งหนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด ซึ่งจะระบุการแบ่งแยกกรรมสิทธิ์แต่ละหน่วยไว้อย่างชัดเจน การยื่นขอดทะเบียนอาคารชุดผู้ยื่นคำขอจะต้องเป็นผู้มีกรรมสิทธิ์ทั้งในที่ดินและอาคารที่จะขอดทะเบียน และจะต้องยื่นคำขอจดทะเบียนต่อเจ้าพนักงานที่ดินในท้องที่ซึ่งที่ดินและอาคารนั้นตั้งอยู่พร้อมทั้งแนบเอกสารที่ต้องยื่นรวมกับแบบคำขอตังนี้ตามที่กำหนดในกฎกระทรวง พ.ศ.2523 ออกตามพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ.2522

### 3.6.8) ขอบเขตความเป็นนิติบุคคลอาคารชุด

ตามพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ.2522 กำหนดให้ต้องมีนิติบุคคลอาคารชุดขึ้นและมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นตัวแทนให้แก่เจ้าของร่วมในโครงการอาคารชุดนั้นๆ ในการดูแลรักษาทรัพย์สินส่วนกลางและให้มีอำนาจกระทำการใดๆ เพื่อประโยชน์ตามวัตถุประสงค์ดังกล่าว โดยค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการดำเนินการของนิติบุคคลดังกล่าว เจ้าของร่วมจะต้องร่วมกันรับผิดชอบตามกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางคือ ตามอัตราส่วนระหว่างราคาห้องชุดแต่ละห้องชุดกับราคารวมของห้องชุดทั้งหมดในขณะจดทะเบียน อนึ่งการจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุดนี้จะต้องกระทำเมื่อมีเจ้าของร่วมคือเจ้าของห้องชุดในอาคารชุดเกิดขึ้น กล่าวคือ เมื่อเจ้าของโครงการได้จดทะเบียนอาคารชุดแล้ว และได้มีการขายห้องชุดห้องแรกเกิดขึ้นซึ่งจะต้องยื่นคำขอโอนกรรมสิทธิ์ในห้องชุดให้แก่ผู้ซื้อพร้อมกันกับคำขอจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุดตามมาตรา 31

### 3.6.9) การจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม

หลังจากที่มีการจองและผ่อนชำระเงินล่วงหน้าจนหมดงวดแล้วเจ้าของโครงการและลูกค้าจะมีการทำสัญญาซื้อขายกันขึ้นพร้อมกับทำการจดทะเบียนสิทธิและโอนนิติกรรมกันที่กรมที่ดิน เพื่อแสดงสิทธิการเข้าครอบครองพื้นที่ใช้สอยนั้น ในช่วงนี้ผู้ซื้อจำเป็นจะต้องชำระเงินส่วนที่เหลือในสัญญาทั้งหมดให้แก่เจ้าของโครงการ ซึ่งโดยทั่วไปเจ้าของโครงการจะอำนวยความสะดวกให้กับผู้ซื้อโดยเป็นผู้ติดต่อขอวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินต่างๆ ให้

### 3.6.10) การดำเนินงานของนิติบุคคลอาคารชุด

หลังจากมีการโอนนิติกรรมกันเรียบร้อยแล้วเจ้าของร่วมจะต้องเข้าร่วมประชุมใหญ่เพื่อเลือกตั้งคณะกรรมการควบคุมการจัดการของนิติบุคคลอาคารชุดซึ่งประกอบด้วยกรรมการไม่เกิน 9 คน พร้อมทั้งร่วมกันเลือกตั้งกรรมการนิติบุคคลอาคารชุด โดยคณะกรรมการอาคารชุดจะต้องแต่งตั้งผู้จัดการบริหารของนิติบุคคลอาคารชุดที่ถูกต้องเข้ามาบริหารงานโดยมีอำนาจเต็มในการบริหาร ทั้งนี้ผู้จัดการจะต้องประสานงานกับคณะกรรมการนิติบุคคลอาคารชุดอย่างใกล้ชิดและรายงานผลการปฏิบัติงานให้ทราบตลอดเวลา

### 3.6.11) การเลิกอาคารชุด

หลังจากอาคารชุดได้ทำการจดทะเบียนเรียบร้อยแล้ว หากต้องการจะเลิกล้มโครงการก็สามารถจะกระทำได้โดยการขอจดทะเบียนเลิกอาคารชุด และจะต้องประกาศการจดทะเบียนเลิกอาคารชุดนั้นในพระราชกิจจานุเบกษา ซึ่งการขอจดทะเบียนเลิกอาคารชุดจะเลิกได้ด้วยเหตุผลดังต่อไปนี้ คือ

- 3.6.11.1) ในกรณีที่ยังไม่ได้จดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุด
- 3.6.11.2) เจ้าของร่วมมีมติเป็นเอกฉันท์ให้เลิกอาคารชุด
- 3.6.11.3) อาคารชุดเสียหายทั้งหมดและเจ้าของร่วมมีมติไม่ก่อสร้างอาคารนั้นขึ้นใหม่
- 3.6.11.4) อาคารชุดถูกเวนคืนทั้งหมดตามกฎหมายว่าด้วยการเวนคืนอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งกฎหมายได้ระบุให้พนักงานเจ้าหน้าที่เป็นผู้จดทะเบียนเลิกอาคารชุดนั้นในราชกิจจานุเบกษา ภายหลังจากที่ได้มีการจดทะเบียนเลิกอาคารชุดนั้นแล้ว ให้นิติบุคคลอาคารชุดเป็นอันยกเลิก และให้ที่ประชุมเจ้าของร่วมแต่งตั้งผู้ชำระบัญชีภายใน 14 วัน นับแต่วันที่จดทะเบียนเลิกอาคารชุด

### 3.7 ระบบองค์กรกลางที่ทำหน้าที่คุ้มครองคู่สัญญา (escrow)

#### 3.7.1) ความหมายของเอสโครว์ (escrow)<sup>12</sup>

เอสโครว์ (escrow) หมายถึง องค์กรกลางที่ทำการซื้อขาย หรือทำนิติกรรมใดๆ ที่บุคคลหนึ่งมีจุดประสงค์ในการทำการขายให้บรรลุผล หรือการโยกย้ายถ่ายเท การโอน การสร้างความผูกพันหรือการเช่าสังหาริมทรัพย์หรืออสังหาริมทรัพย์ให้กับบุคคลอื่น ตลอดจนการส่งมอบเอกสารที่เป็นลายลักษณ์อักษร เงินตรา หรือหลักฐานการมีกรรมสิทธิ์ในสังหาริมทรัพย์หรืออสังหาริมทรัพย์ หรือสิ่งอื่นใดที่มีมูลค่าให้กับบุคคลที่สามถือไว้จนกว่าจะเกิดเหตุการณ์ที่ได้เจาะจงไว้ เมื่อมีการปฏิบัติตามคำสั่งที่ได้กำหนดไว้แล้วบุคคลที่สามนี้จะนำหลักฐานต่างๆมอบให้แก่ทุกฝ่าย

#### 3.7.2) บุคคลที่เกี่ยวข้องในเอสโครว์<sup>13</sup>

บุคคลที่เกี่ยวข้องในเอสโครว์ ประกอบด้วย

##### 3.7.2.1) ผู้ซื้อ (buyers)

เมื่อผู้ซื้อได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขครบถ้วน และชำระเงินเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้ซื้อก็มีสิทธิ์ที่จะรับโอนโฉนดภายใต้ข้อผูกพันบางอย่างที่ได้ตกลงกันระหว่างทั้งสองฝ่าย ทั้งนี้ในระหว่างการตรวจสอบกรรมสิทธิ์ที่ดินเงินของผู้ซื้อจะอยู่กับเจ้าหน้าที่เอสโครว์

<sup>12</sup> อานันท์ ไม้พุ่ม, "แนวความคิดระบบองค์กรกลางในเรื่องการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ กรณีศึกษา กรุงเทพมหานคร และปริมณฑลตอนเหนือ" (วิทยานิพนธ์ปริญญาเคหพัฒนศาสตร์ มหาวิทยาลัย ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2537) , หน้า 16.

<sup>13</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 17.

### 3.7.2.2) ผู้ขาย (sellers)

ถึงแม้ว่าผู้ขายจะได้ตกลงทำสัญญาขายเป็นที่เรียบร้อยแล้ว แต่ผู้ขายก็ยังไม่ต้องการที่จะยกเลิกกรรมสิทธิ์ของตนเองจนกว่าจะได้รับเงินครบถ้วนสมบูรณ์แล้ว กรรมสิทธิ์ของผู้ขายโดยปกติจะได้รับการโอนโดยวิธีการใช้โฉนด กรรมสิทธิ์การถือครองนี้จะถูกมอบให้กับเจ้าหน้าที่เอสโครว์จนกว่าผู้ซื้อจะทำการชำระเงินจนครบถ้วนจึงจะมีการโอน

### 3.7.2.3) ผู้ให้กู้ (lenders)

ในการให้สินเชื่อกับผู้ซื้อเพื่อใช้ชำระเงินในการซื้อขายนั้น เช่นเดียวกันที่ผู้ให้กู้ไม่ต้องการให้เกิดการผูกมัดเงินทองของตนเองโดยปราศจากหลักประกันว่า กรรมสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์นั้นจะปลอดจากการจำนอง หรือมีหนี้สินอื่น ฉะนั้นเจ้าหน้าที่เอสโครว์จะเป็นผู้ถือเงินสด โฉนด และหลักฐานต่างๆไว้ จนกว่ากรรมสิทธิ์ต่างๆ จะปลอดจากหนี้สินและการจำนองอื่นใด หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่เอสโครว์จะเป็นผู้รับผิดชอบในการแจกจ่ายทุกอย่างให้กับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

### 3.7.2.4) บริษัทเอสโครว์ (escrow company)

ในต่างประเทศบริษัทเอสโครว์จะจัดตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายการเงิน โดยบุคคลธรรมดาไม่มีสิทธิ์ที่จะได้รับอนุญาตให้ประกอบอาชีพนี้ แต่องค์กรบางประเภทและบุคคลธรรมดาบางประเภทได้รับอนุญาตให้ประกอบอาชีพเป็นเจ้าหน้าที่เอสโครว์ ได้แก่ สถาบันการเงิน ธนาคาร ความ นายหน้าที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบอาชีพ บริษัทประกันกรรมสิทธิ์ที่ดินและบริษัทที่รับวางทรัพย์สิน (title and trust companies)

### 3.7.3) การเปิดเอสโครว์ (Opening the escrow)<sup>14</sup>

เมื่อมีการทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว และคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงที่จะใช้เอสโครว์ในการซื้อขายกันแล้ว จะต้องดำเนินการเปิดเอสโครว์ต่อไป ซึ่งขั้นตอนในการเปิดเอสโครว์เป็นดังนี้

3.7.3.1) นายหน้า (Broker) โดยปกติจะทำการเปิดเอสโครว์หลังจากที่ได้รับใบเสร็จรับเงินหรือใบรับการมัดจำที่เซ็นรับโดยทุกฝ่ายแล้ว

<sup>14</sup> ยุทธนา สุทธิพงษ์, "การพัฒนาระบบบัญชีคุ้มครองคู่สัญญา (ESCROW ACCOUNT) เพื่อความเป็นธรรม" (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชานิติศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539), หน้า

3.7.3.2) นายหน้าจะเตรียมคำสั่งเอสโครว์ (Escrow instructions) หรือขอให้บริษัทเอสโครว์เป็นผู้เตรียมคำสั่งเอสโครว์

3.7.3.3) คำสั่งเอสโครว์ที่ได้เตรียมแล้วนี้จะให้ทุกฝ่ายลงลายมือชื่อในสัญญาฉบับนั้น

3.7.3.4) เจ้าหน้าที่เอสโครว์จะทำการค้นคว้าประวัติกรรมสิทธิ์ที่ดิน

3.7.3.5) คำสั่งจากผู้ซื้อและผู้ขายรวมกับโฉนดและเงินมัดจำจากผู้ซื้อจะถูกส่งให้กับเอสโครว์

### 3.7.4) คำสั่งเอสโครว์ (Escrow instructions)<sup>15</sup>

คำสั่งเอสโครว์ คือ แนวทางปฏิบัติที่ระบุเป็นลายลักษณ์อักษรจากทุกฝ่ายไปสู่บุคคลที่สามซึ่งเรียกว่าเจ้าหน้าที่เอสโครว์ ในการที่จะให้บรรลุถึงข้อตกลงในเอสโครว์ของทุกฝ่าย โดยตัวการ (principals) ในข้อตกลงเอสโครว์ (ผู้ซื้อ ผู้ขาย ผู้ให้สินเชื่อ ผู้กู้) ทำการลงนามในคำสั่งเอสโครว์เดียวกันที่ได้ระบุถึงความเข้าใจต่างๆของทุกฝ่ายในการซื้อขาย โดยที่บุคคลเหล่านั้นจะทำการลงนามในคำสั่งเอสโครว์และส่งมอบให้กับเจ้าหน้าที่เอสโครว์

### 3.7.5) การปิดเอสโครว์ (Closing the escrow)<sup>16</sup>

เมื่อเจ้าหน้าที่เอสโครว์ได้ปฏิบัติตามคำสั่งของผู้ซื้อ ผู้ขาย และผู้ให้สินเชื่อเรียบร้อยแล้ว และเงินส่วนที่เหลือของการขายได้มีการชำระเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โฉนดได้มีการเซ็นข้อตกลงต่างๆของเอสโครว์สมบูรณ์แล้ว ขั้นตอนพื้นฐานในการปิดเอสโครว์เป็นดังนี้

3.7.5.1) แสดงรายการแสดงถึงสภาพหรือสถานะของหนี้สิน หรือหนี้สินค้างชำระซึ่งจะต้องขอจากเจ้าหนี้ ทั้งนี้ตามกฎหมายเจ้าหนี้จะต้องทำการตอบสนองภายใน 20 วันนับจากที่ได้รับคำร้องขอ

3.7.5.2) เมื่อเจ้าหน้าที่เอสโครว์ได้รับเงิน ตลอดจนหลักฐานและคำสั่งที่จำเป็นในการปิดเอสโครว์ทั้งหมดแล้ว จำทำการคิดคำนวณค่าใช้จ่ายต่างๆ (settlement sheet)

<sup>15</sup> อานันท์ ไม้พุ่ม, “แนวความคิดระบบองค์กรกลางในเรื่องการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ กรณีศึกษา กรุงเทพมหานคร และปริมณฑลตอนเหนือ” (วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตร มหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2537), หน้า 25.

<sup>16</sup> ยุทธนา สุทธิพงศ์, “การพัฒนาระบบบัญชีคุ้มครองคู่สัญญา (ESCROW ACCOUNT) เพื่อความเป็นธรรม” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชานิติศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539), หน้า 39.

3.7.5.3) หลักฐานที่เกี่ยวข้องต่างๆในการซื้อขายจะถูกส่งให้กับบริษัทประกันกรรมสิทธิ์ในการจดทะเบียน

3.7.5.4) การค้นประวัติกรรมสิทธิ์ที่ดิน จะต้องกระทำจนนาทีสุดท้ายเพื่อให้แน่ใจว่าไม่มีการสอดแทรกสิ่งผิดปกติเข้าไปในบันทึกต่างๆก่อนจะจดทะเบียนจริง หากไม่มีสิ่งผิดปกติหรือไม่มีการเปลี่ยนแปลงใดๆ โฉนดและหลักฐานอื่นๆ จะทำการลงทะเบียนกันในเช้าวันต่อไปและจะมีการออกกรรมธรรม์ประกันกรรมสิทธิ์ที่ดินเพื่อเป็นหลักประกันว่าไม่มีการสอดแทรกการจดทะเบียนใดๆหรือภาระหนี้สินใดๆบนที่ดินแปลงนั้น ตั้งแต่วันที่ค้นประวัติกรรมสิทธิ์ที่ดินครั้งสุดท้ายจนถึงวันโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน

3.7.5.5) ในวันที่ลงทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินเจ้าหน้าที่เอสโคร์วจะทำการมอบเงินให้กับทุกฝ่ายตามคำสั่งเอสโคร์ว

3.7.5.6) เจ้าหน้าที่เอสโคร์วจะนำเสนอรายการการปิดเอสโคร์วให้ทุกฝ่าย และเมื่อได้รับอนุมัติจากทุกฝ่าย เจ้าหน้าที่เอสโคร์วจะทำหน้าที่ลงทะเบียนการโอนโฉนดและเอกสารที่จำเป็นทั้งหมดให้กับกรมที่ดิน

3.7.5.7) บริษัทประกันกรรมสิทธิ์ที่ดินจะต้องทำการออกกรรมธรรม์ประกันกรรมสิทธิ์ที่ดินในวันที่ทำการลงทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์

3.7.5.8) หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่เอสโคร์วจะนำโฉนดที่ได้รับการลงทะเบียนแล้วส่งมอบให้ลูกค้าทันที