

## วิธีการศึกษาและผลการศึกษา

เนื่องจากธุรกิจอาคารชุดในประเทศไทยเริ่มมีการดำเนินการอย่างจริงจังภายหลังจากที่ได้ประกาศใช้พระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ.2522 แล้ว ประกอบกับปัญหาด้านการจัดเก็บข้อมูลทางสถิติซึ่งยังขาดความสมบูรณ์อยู่ จึงทำให้การนำข้อมูลมาวิเคราะห์ในเชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) อาจจะขาดความน่าเชื่อถือและไม่สามารถสะท้อนให้เห็นสภาพความเป็นจริงได้ดีเท่าที่ควร ดังนั้นการศึกษานี้จึงเป็นการศึกษาแบบพรรณนาความ (Descriptive Research) โดยใช้การวิจัยเชิงเอกสาร (Documentary Research) ประกอบกับการใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์ ทั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัย โดยมุ่งศึกษาในประเด็นของปัญหาเรื่องข้อมูลข่าวสารในตลาดอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งเป็นการศึกษาจากโครงสร้างตลาดอาคารชุดพักอาศัยทั้งในด้านอุปทานและอุปสงค์ว่ามีปัญหาด้านข้อมูลข่าวสารที่ทำให้พฤติกรรมของผู้ประกอบการและผู้บริโภคในตลาดเป็นไปในทิศทางที่จะก่อให้เกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัยหรือไม่ โดยในด้านอุปทานจะวิเคราะห์ปัจจัยเกี่ยวกับข้อบังคับกฎหมาย โครงสร้างของทุนในธุรกิจ และฐานข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการ ส่วนด้านอุปสงค์จะวิเคราะห์ให้เห็นถึงทัศนคติต่ออาคารชุดพักอาศัยของผู้บริโภค ซึ่งจะสะท้อนให้เห็นถึงทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้าในตลาด

### 4.1 วิธีการศึกษา

#### 4.1.1) สมมติฐานในการศึกษา

ธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยเป็นธุรกิจที่มีระยะเวลาของผลผลิต ( Product life ) ประมาณ 2-4 ปี แล้วแต่ขนาดโครงการ ปัญหาอุปทานส่วนเกินที่เกิดขึ้น อาจจะมีสาเหตุมาจากหลายปัจจัย โดยการศึกษานี้มีข้อสมมติฐานว่า ในตลาดอาคารชุดพักอาศัยผู้ประกอบการและผู้บริโภคมีปัญหาในเรื่องข้อมูลข่าวสาร (Informational problem) ภายได้สภาวะแวดล้อมทางด้านข้อบังคับทางกฎหมาย โครงสร้างของทุนในธุรกิจ ฐานข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการ ตลอดจนทัศนคติต่ออาคารชุดพักอาศัยของผู้บริโภค และประเด็นดังกล่าวมีส่วนทำให้เกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัยขึ้นในตลาด

#### 4.1.2) กรอบแนวคิดในการวิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการวิเคราะห์ตลาดอาคารชุดพักอาศัย เพื่อให้ทราบว่าในตลาดอาคารชุดพักอาศัยมีปัญหาในเรื่องข้อมูลข่าวสารหรือไม่ ทั้งนี้จะวิเคราะห์ภายใต้ปัจจัยแวดล้อมของข้อบังคับทางกฎหมาย โครงสร้างทุนในธุรกิจ และฐานข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการซึ่งเป็นการวิเคราะห์ทางด้านอุปทาน ในด้านอุปสงค์จะวิเคราะห์ปัจจัยเกี่ยวกับทัศนคติที่ผู้บริโภคมีต่ออาคารชุดพักอาศัย และหากตลาดอาคารชุดพักอาศัยมีปัญหาในเรื่องข้อมูลข่าวสาร ปัญหาดังกล่าวมีส่วนทำให้เกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัยหรือไม่ อย่างไร โดยการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ มีรายละเอียดดังนี้ (แผนภูมิที่ 4.1)

##### 4.1.2.1) ปัจจัยด้านอุปทาน ;

- ข้อบังคับทางกฎหมาย เป็นการวิเคราะห์ว่าการดำเนินโครงการอาคารชุดพักอาศัย ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายในปัจจุบันมีจุดบกพร่องหรือมีส่วนเอื้ออำนวยให้เกิดลักษณะของความไม่สมมาตรของข้อมูลข่าวสารระหว่างผู้ประกอบการและผู้บริโภคหรือไม่ อย่างไร และส่งผลให้เกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัย อย่างไร
- โครงสร้างของทุนในธุรกิจ เป็นการศึกษาให้เข้าใจรูปแบบการระดมทุนของผู้ประกอบการในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยว่ามีแหล่งที่มาและมีโครงสร้างอย่างไร โครงสร้างเงินทุนดังกล่าว แสดงให้เห็นลักษณะของความไม่สมมาตรของข้อมูลข่าวสารในตลาดหรือไม่ และเมื่อมีการใช้มาตรการทางการเงินต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการระดมทุนของผู้ประกอบการ จะทำให้เอื้ออำนวยต่ออุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัยหรือไม่ อย่างไร
- ฐานข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการ จะศึกษาให้เห็นถึงความสมบูรณ์ของระบบจัดเก็บและเผยแพร่ข้อมูล ตลอดจนความน่าเชื่อถือของข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ในมุมมองของผู้ประกอบการ ทั้งนี้เพื่อวิเคราะห์ว่าฐานข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการที่มีอยู่ทำให้ผู้ประกอบการมีข้อมูลข่าวสารสมบูรณ์หรือไม่ และการเกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัยสาเหตุหนึ่งมาจากความไม่สมบูรณ์ของฐานข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการหรือไม่ อย่างไร

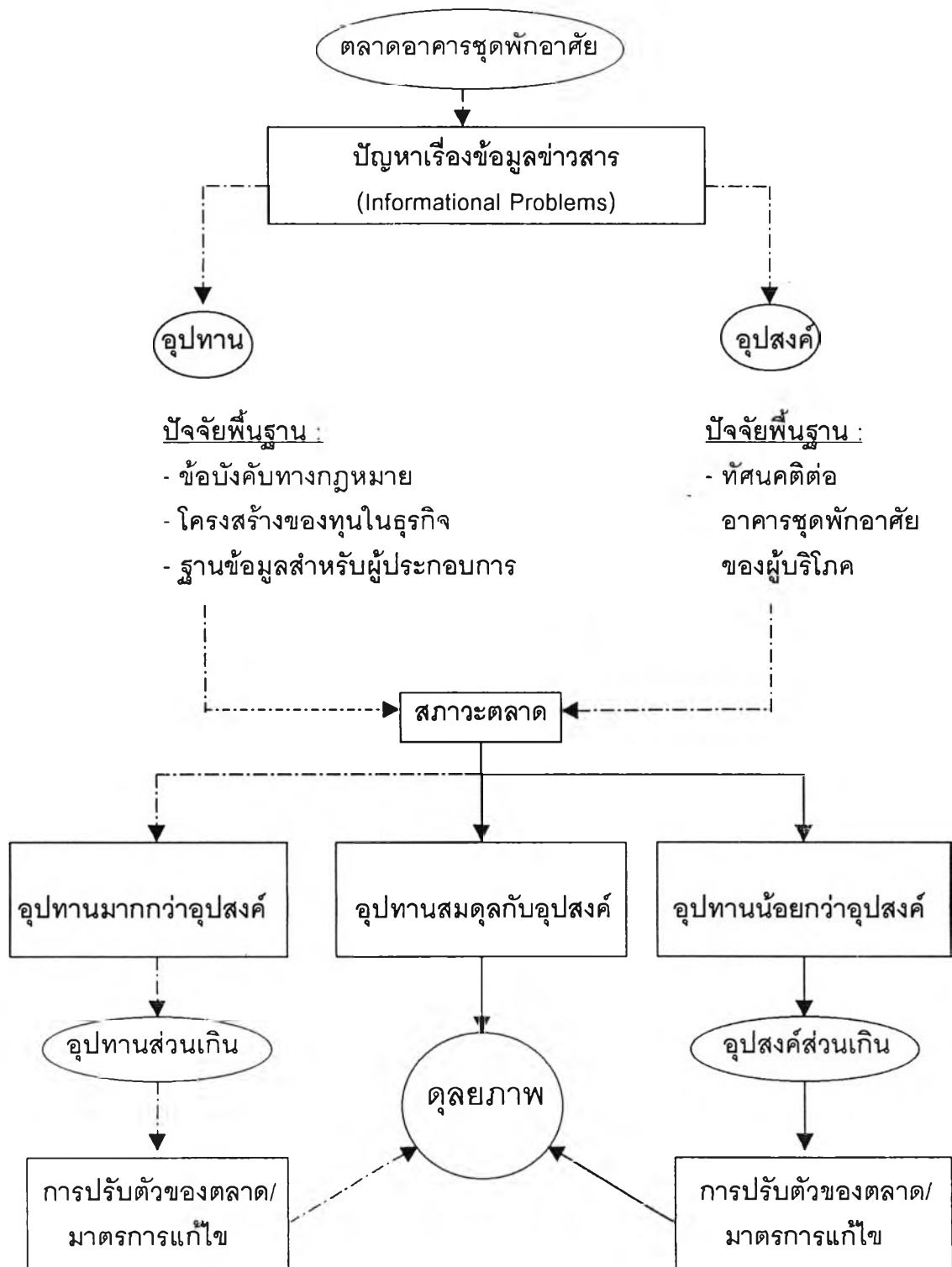
#### 4.1.2.2) ปัจจัยด้านอุปสงค์ :

- ทศนคติต่ออาคารชุดพักอาศัยของผู้บริโภค เป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบถึงทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่ออาคารชุดพักอาศัยในฐานะที่จะใช้เป็นที่อยู่อาศัย เพื่อพิจารณาว่าผู้บริโภคมีทัศนคติในทิศทางที่แสดงให้เห็นว่า การรับรู้ข้อมูลข่าวสารในตลาดระหว่างผู้ประกอบการและผู้บริโภคมีลักษณะไม่สมมาตรหรือไม่ และจะส่งผลให้เกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัยอย่างไร

#### 4.1.3) ข้อมูลและการเก็บรวบรวมข้อมูล :

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษานี้ส่วนหนึ่งเป็นข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) ซึ่งรวบรวมจากหนังสือ เอกสาร วารสาร และสิ่งตีพิมพ์จากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน ได้แก่ กรมที่ดิน กองควบคุมอาคารกรุงเทพมหานคร การเคหะแห่งชาติ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารแห่งประเทศไทย ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สมาคมอาคารชุดไทย ตลอดจนห้องสมุดของหน่วยงานและสถาบันศึกษาต่างๆ อีกส่วนหนึ่งเป็นข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ซึ่งแบ่งเป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านอุปทาน คือ ข้อบังคับทางกฎหมาย โครงสร้างของทุนในธุรกิจ และระบบฐานข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการ จะเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามและสัมภาษณ์ผู้บริหารหรือเจ้าหน้าที่ระดับสูงซึ่งเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย จำนวนทั้งสิ้น 19 ราย โดยครอบคลุมบริษัทที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์และเป็นบริษัทที่ไม่ได้อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ ส่วนข้อมูลทางด้านอุปสงค์ คือ ทัศนคติต่ออาคารชุดพักอาศัยของผู้บริโภคในกลุ่มตัวอย่างเป็นกลุ่มผู้บริโภคในเขตกรุงเทพและปริมณฑลซึ่งไม่เคยพักอาศัยในอาคารชุดมาก่อนจำนวนทั้งสิ้น 255 ราย ทั้งนี้การสุ่มตัวอย่างเป็นแบบไม่คำนึงถึงความน่าจะเป็น (Non-probability Sampling) โดยการสุ่มตัวอย่างเป็นการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) และไม่มีอคติในการสัมภาษณ์ แต่อย่างไร

แผนภูมิที่ 4.1  
กรอบแนวคิดในการวิเคราะห์



## 4.2 ผลการศึกษา

### 4.2.1) ปัจจัยด้านข้อบังคับทางกฎหมาย :

การดำเนินโครงการอาคารชุดพักอาศัยมีกฎหมายเข้ามาเกี่ยวข้องหลายขั้นตอน แต่ในการศึกษานี้เราจะศึกษากฎหมายในประเด็นที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งจะพิจารณาจากลักษณะการเข้าสู่ธุรกิจของผู้ประกอบการ การจัดจำหน่ายอาคารชุด และการจดทะเบียนอาคารชุด ตามลำดับ โดยในการศึกษานี้ข้อมูลปฐมภูมิในส่วนของปัจจัยทางด้านอุปทานจะได้รับการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการจำนวน 19 ราย ซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจด้านพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย โดยในจำนวนนี้ส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการทำโครงการอาคารชุดพักอาศัยมากกว่า 5 ปี และครอบคลุมบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์และไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ โดยสามารถแจกแจงลักษณะทั่วไปได้ดังนี้

ตารางที่ 4.1 ลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการที่ตอบสัมภาษณ์

ลำดับที่	ตำแหน่ง	ประเภทของธุรกิจหลัก	ประสบการณ์ ในธุรกิจอาคาร ชุดพักอาศัย	การจดทะเบียน ในตลาด หลักทรัพย์
1	ผู้จัดการฝ่าย พัฒนาธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	มากกว่า 5 ปี	จดทะเบียน
2	กรรมการ ผู้จัดการ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	..	ไม่ได้จดทะเบียน
3	กรรมการ ผู้จัดการ	พัฒนาโครงการอาคารชุด พักอาศัย	..	..
4	ผู้จัดการฝ่าย พัฒนาธุรกิจ	จัดสรรที่ดินและพัฒนา โครงการที่อยู่อาศัย	..	จดทะเบียน
5	กรรมการ ผู้จัดการ	จัดสรรที่ดินและพัฒนา โครงการที่อยู่อาศัย	..	ไม่ได้จดทะเบียน
6	ผู้บริหารระดับสูง	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	3 - 5 ปี	..
7	เจ้าของกิจการ	จัดสรรที่ดินและพัฒนา โครงการที่อยู่อาศัย	มากกว่า 5 ปี	..

ลำดับที่	ตำแหน่ง	ประเภทของธุรกิจหลัก	ประสบการณ์ ในธุรกิจอาคาร ชุดพักอาศัย	การจดทะเบียน ในตลาดหลัก ทรัพย์
8	กรรมการ ผู้จัดการ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	..	จดทะเบียน
9	ผู้บริหารระดับสูง	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	..	ไม่ได้จดทะเบียน
10	กรรมการ ผู้จัดการ	จัดสรรที่ดินและพัฒนา โครงการที่อยู่อาศัย	..	..
11	กรรมการ ผู้จัดการ	จัดสรรที่ดินและพัฒนา โครงการที่อยู่อาศัย	..	..
12	กรรมการ ผู้จัดการ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	3 – 5 ปี	..
13	กรรมการ ผู้จัดการ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	..	..
14	ผู้จัดการฝ่าย พัฒนาธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	มากกว่า 5 ปี	จดทะเบียน
15	เจ้าของกิจการ	จัดสรรที่ดินและพัฒนา โครงการที่อยู่อาศัย	3 – 5 ปี	ไม่ได้จดทะเบียน
16	ผู้บริหารระดับสูง	จัดสรรที่ดินและพัฒนา โครงการที่อยู่อาศัย	มากกว่า 5 ปี	..
17	กรรมการ ผู้จัดการ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	..	..
18	กรรมการ ผู้จัดการ	จัดสรรที่ดินและพัฒนา โครงการที่อยู่อาศัย	3 – 5 ปี	..
19	ผู้บริหารระดับสูง	จัดสรรที่ดินและพัฒนา โครงการที่อยู่อาศัย	..	..

ที่มา: ข้อมูลภาคสนาม

#### 4.2.1.1) การเข้าสู่ธุรกิจของผู้ประกอบการ

ในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยผู้ประกอบการสามารถเข้าสู่ธุรกิจได้อย่างเสรี เช่นเดียวกับธุรกิจที่อยู่อาศัยทั่วไป โดยที่ไม่มีหน่วยงานของรัฐเข้ามาดำเนินการกำหนดมาตรฐานวิชาชีพหรือ

ควบคุมในเรื่องของคุณสมบัติของผู้ประกอบการเช่นเดียวกับในกรณีของ แพทย์ วิศวกร หรือ สถาปนิกแต่อย่างใด นอกจากนี้จะไม่มีกำหนดมาตรฐานวิชาชีพสำหรับผู้ประกอบการแล้ว ใน ส่วนของโครงการอาคารชุดโดยส่วนใหญ่จะมีคุณสมบัติอยู่ในข่ายที่ไม่ต้องทำการขออนุญาต จัดสรรโครงการด้วย\* ทั้งที่เป็นภาคธุรกิจที่มีความสำคัญและมีความเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจอื่น หลายประเภท นอกจากนี้ยังมีการใช้ทรัพยากรเป็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นในด้านเงินทุน วัสดุดิบ ตลอดจนแรงงาน ซึ่งผู้ประกอบการสมควรที่จะเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ ความรู้ความเข้าใจในธุรกิจ เป็นอย่างดี ทำให้ที่ผ่านมามีนักลงทุนจากภาคธุรกิจอื่นจำนวนมากเข้ามาลงทุนทำโครงการอาคาร ชุดพักอาศัยเนื่องจากมีอัตราผลตอบแทนการลงทุนสูง ซึ่งผู้ประกอบการที่ขาดประสบการณ์เหล่านี้ เมื่อทำโครงการโดยขาดความรู้ความเข้าใจอย่างแท้จริง และไม่มีการศึกษาถึงความเป็นไปได้ อย่างรอบคอบก็ทำให้เกิดปัญหาที่ตลาดโดยรวมในที่สุด ซึ่งเป็นเรื่องที่จะต้องหาทางแก้ไขต่อไป<sup>1</sup>

ในการศึกษานี้จึงทำการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการในเรื่องของการควบคุมการ เข้าสู่ธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยของผู้ประกอบการมิให้เป็นไปโดยเสรีว่ามีความเห็นด้วยหรือไม่ อย่างไร และรูปแบบที่เหมาะสมในการนำมาใช้ควรจะเป็นอย่างไร ซึ่งจากการสำรวจโดยใช้แบบ สอบถามและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ (ตารางที่ 4.2) พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ถึงร้อยละ 78.95 ไม่เห็นด้วยที่จะให้มีการควบคุมหรือจำกัดการเข้าสู่ธุรกิจของผู้ประกอบการ โดยมีความ เห็นว่าควรปล่อยให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ธุรกิจได้โดยเสรีเพื่อจะได้เกิดการแข่งขันและเกิดประโยชน์ กับตลาดโดยรวมมากกว่า เนื่องจากหากจะมีการควบคุมจริงไม่มั่นใจว่าเกณฑ์ที่ใช้จะมีความ เหมาะสมมากนักน้อยเพียงไร นอกจากนี้ผู้ประกอบการอีกส่วนหนึ่งเชื่อว่าการควบคุมดังกล่าวจะไม่ สามารถนำมาปฏิบัติได้จริง แต่อย่างไรก็ตามพบว่าผู้ประกอบการถึงร้อยละ 84.21 เห็นด้วยที่จะให้ มีการกำหนดมาตรฐานวิชาชีพสำหรับผู้ประกอบการ โดยมีเพียง 3 ราย หรือร้อยละ 15.79 เท่านั้น ที่ไม่เห็นด้วยโดยให้เหตุผลว่าไม่มั่นใจว่าการควบคุมมาตรฐานดังกล่าวจะมีบรรทัดฐานที่ยุติธรรม และมีการยึดถือปฏิบัติจริงจังเพียงไร ดังนั้นจากมุมมองของผู้ประกอบการจะเห็นว่ามีความจำเป็น ในการกำหนดมาตรฐานวิชาชีพสำหรับผู้ประกอบการจัดสรรและที่อยู่อาศัยซึ่งรวมถึงอาคารชุด ด้วย โดยไม่ควรจะเป็นลักษณะของการจำกัดการเข้าร่วมธุรกิจแต่เป็นเพียงบ่งบอกระดับมาตรฐาน ของผู้ประกอบการในธุรกิจ (certificate) เพื่อเป็นข้อมูลให้ผู้บริโภคใช้ประกอบการตัดสินใจได้ใน

\* โครงการที่ต้องทำการขออนุญาตจัดสรร

- 1) การจัดสรรที่ดินตั้งแต่ 10 แปลงขึ้นไป ในรูปแบบของที่ดินเปล่า ทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด อาคารพาณิชย์ และ อาคารชุด หรือ
- 2) การจัดสรรที่ดินที่มีเอกสารสิทธิ์เป็นโฉนด

<sup>1</sup> สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย . 20 มกราคม 2542.

ระดับหนึ่ง แต่ทั้งนี้เกณฑ์ที่ใช้วัดมาตรฐานควรจะมีความเหมาะสม โดยอาจพิจารณาจาก ประสิทธิภาพ และสัดส่วนเงินลงทุนที่เหมาะสมกับโครงการ เป็นต้น นอกจากนี้ควรนำระบบการ จำกัดเขตพื้นที่ (zoning) มาใช้ควบคุมปริมาณอุปทานอาคารชุดในแต่ละพื้นที่โดยอาจจะจัดตั้ง หน่วยงานขึ้นมาดูแลโดยเฉพาะและดำเนินการอย่างจริงจัง ทั้งนี้อาจจะเป็นการดำเนินงานร่วมกัน ระหว่างรัฐ เอกชน และสมาคมด้านที่อยู่อาศัยต่างๆ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม นอกจากเหตุผลในเรื่องของผลตอบแทนและความเสรีในการเข้าสู่ธุรกิจของ ผู้ประกอบการแล้วธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยมีลักษณะเฉพาะตัวอื่นใดอีกหรือไม่ที่เป็นแรงจูงใจให้ผู้ ประกอบการจำนวนมากเข้ามาสู่ธุรกิจ ซึ่งประเด็นที่จะพิจารณาต่อไป คือการจัดจำหน่ายอาคารชุด

#### ตารางที่ 4.2 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อการควบคุมการเข้าสู่ธุรกิจและ การกำหนดมาตรฐานวิชาชีพผู้ประกอบการจัดสรรและที่อยู่อาศัย

ความคิดเห็น	การควบคุมการเข้าสู่ธุรกิจ		การกำหนดมาตรฐาน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เห็นด้วย	4	21.05	16	84.21
ไม่เห็นด้วย	15	78.95	3	15.79
รวม	19	100	19	100

#### รูปแบบของการเข้าสู่ธุรกิจ

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าควรปล่อยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าสู่ธุรกิจได้อย่าง เสรี แต่ในขณะเดียวกันควรมีมาตรการบางอย่างที่สามารถนำมาใช้ในการควบคุม ในส่วน ของการผลิต หรือควบคุมอุปทานของอาคารชุดพักอาศัยทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพ

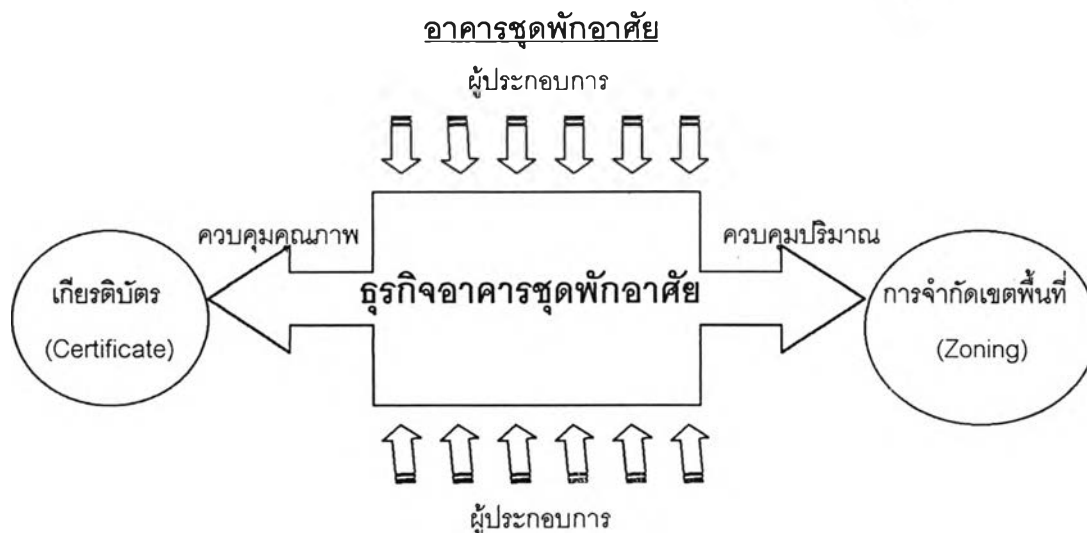
- ในส่วนของการควบคุมปริมาณนั้นผู้ประกอบการมีความเห็นว่าควรให้มีการกำหนด เขตการใช้พื้นที่ (zoning) ให้ชัดเจน และบังคับใช้อย่างจริงจัง

- ในขณะที่การควบคุมในด้านคุณภาพนั้นมีความเห็นว่าควรมีการพิจารณาในเรื่อง ของประสิทธิภาพของผู้ประกอบการและจะต้องมีโครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสมกับโครงการ หรืออาจจะให้มีการนำระบบของเกียรติบัตร (certificate) มาใช้เพื่อให้ผู้ประกอบการแยก แยะมาตรฐานของผู้ประกอบการได้ในระดับหนึ่ง แต่ทั้งนี้เกณฑ์ที่ใช้ในการให้เกียรติบัตรจะ ต้องมีความเหมาะสมมิฉะนั้นอาจจะไม่เป็นธรรมกับผู้ประกอบการรายเล็กซึ่งอาจมีความ พร้อมที่จะทำโครงการได้ นอกจากนี้จะต้องพิจารณาถึงเรื่องของต้นทุนทางสังคม (social cost) ด้วย

ที่มา: ข้อมูลภาคสนาม, ข้อมูลจากการสัมภาษณ์



## แผนภูมิที่ 4.2 ข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการเกี่ยวกับลักษณะการควบคุมการผลิต



### 4.2.1.2) การจัดจำหน่ายอาคารชุด

ในการจำหน่ายอาคารชุดนั้น ผู้ประกอบการสามารถที่จะดำเนินการจำหน่ายอาคารชุดได้ ขอบเพียงแต่มีแผนผังโครงการเท่านั้น โดยอาจจะยังไม่ได้ดำเนินการก่อสร้างอาคารเลยก็สามารถขายไปจองและเก็บเงินมัดจำจากผู้ซื้อได้<sup>2</sup> ทั้งนี้ยอดจากการขายล่วงหน้าดังกล่าวจะเป็นปัจจัยหนึ่งที่สถาบันการเงินใช้ประกอบการพิจารณาให้สินเชื่อโครงการ ซึ่งจากข้อมูลการสำรวจของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ณ. เมษายน 2541 ถึงสถานการณ์การขายอาคารชุดแยกตามความคืบหน้าของการก่อสร้าง (ตารางที่ 4.3) พบว่าสัดส่วนของอาคารชุดที่จำหน่ายได้จะมีความสัมพันธ์โดยตรงกับความคืบหน้าของการก่อสร้าง คือ โครงการใดที่มีความคืบหน้าของการก่อสร้างมากก็จะมีสัดส่วนห้องชุดที่ขายได้สูง ทั้งนี้อาจเนื่องจากในปัจจุบันผู้ซื้อพิจารณาในเรื่องของความเสี่ยงของโครงการที่เปิดตัวใหม่เพิ่มขึ้น หรือในทางกลับกันโครงการใดเมื่อเปิดขายแล้วมีผู้ซื้อจำนวนหนึ่ง ผู้ประกอบการจึงมั่นใจและเริ่มลงมือก่อสร้าง ซึ่งจะเห็นว่าความเสี่ยงส่วนใหญ่จะตกอยู่กับผู้ซื้อ เนื่องจากไม่มีหลักประกันใดๆว่าเมื่อผู้ประกอบการรับเงินจากผู้ซื้อไปแล้วจะดำเนินการก่อสร้างอาคารหรือไม่ และหากก่อสร้างอาคารดังกล่าวจะถูกเปลี่ยนรูปแบบการใช้ประโยชน์ในภายหลังหรือไม่ อย่างไร

<sup>2</sup> สัมภาษณ์ผู้ประกอบการในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย , 20 มกราคม 2542

ตารางที่ 4.3 จำนวนและมูลค่าของอาคารชุดแยกตามความคืบหน้า

ของการก่อสร้างและการขาย

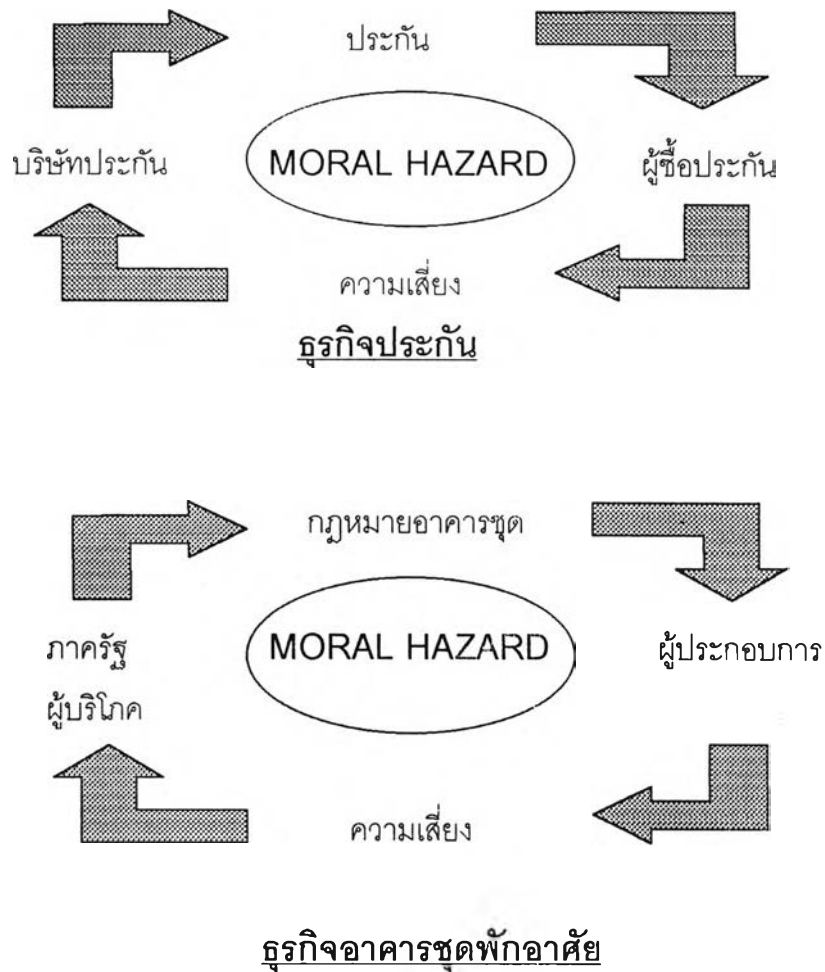
( ) ร้อยละ

ความคืบหน้าของ การก่อสร้าง	จำนวน (หน่วย)			มูลค่า (ล้านบาท)		
	ขายได้แล้ว	ยังขาย ไม่ได้	รวม	ขายได้ แล้ว	ยังขาย ไม่ได้	รวม
สร้างได้ 0-5 %	491 (3.35)	14,614 (96.65)	14,655 (100)	805 (4.76)	16,112 (95.24)	16,917 (100)
สร้างได้ 6-79 %	32,286 (37.82)	53,074 (62.18)	85,360 (100)	27,319 (32.70)	56,232 (67.30)	83,551 (100)
สร้างได้ 80-99 %	23,088 (69.86)	9,962 (30.14)	33,050 (100)	27,539 (64.73)	15,015 (35.27)	42,554 (100)
สร้างเสร็จ 100 %	292,111 (86.88)	44,128 (13.12)	336,239 (100)	255,108 (84.47)	46,920 (15.53)	302,028 (100)
<b>รวม</b>	<b>347,976</b> <b>(74.15)</b>	<b>121,328</b> <b>(25.85)</b>	<b>469,304</b> <b>(100)</b>	<b>310,772</b> <b>(69.83)</b>	<b>134,277</b> <b>(30.17)</b>	<b>445,049</b> <b>(100)</b>

ที่มา : รายงานการสำรวจวิจัยสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยและอาคารไร้ผู้อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2533 - เมษายน 2541 เอกสารประกอบการสัมมนา "ดัชนีวัดตลาดที่อยู่อาศัยปี 2542" วันที่ 12 พฤศจิกายน 2541 ณ ห้องประชุม 301 อาคาร 2 ธนาคารอาคารสงเคราะห์ สำนักงานใหญ่

จะเห็นว่าการเปิดขายโครงการได้โดยที่ยังไม่ต้องก่อสร้างคล้ายกับเป็นเครื่องประกันความเสี่ยงให้กับผู้ประกอบการ ซึ่งอาจทำให้ผู้ประกอบการบางรายที่ขาดประสบการณ์หรืออาจขาดความรับผิดชอบ ละเลยต่อความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดจนเจตนาใช้ช่องโหว่ดังกล่าว เปิดขายโครงการโดยทำการวิเคราะห์โครงการไม่รอบคอบเท่าที่ควร คล้ายกับลักษณะของธุรกิจประกันภัย ซึ่งคนที่ทำประกันภัยมีโอกาสที่จะละเลยที่จะดูแลตัวเองให้ปลอดภัยมากกว่าคนที่ไม่ได้ทำประกันภัย (moral hazard) โดยในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยกฎหมายอาคารชุดที่มีข้อบกพร่องในเรื่องการเปิดขายโครงการได้โดยไม่ต้องก่อสร้างหรือขึ้นทะเบียนจะมีลักษณะเหมือนกับเป็นประกันภัยให้กับผู้ประกอบการ ซึ่งการเกิดปัญหา moral hazard ดังกล่าวขึ้นในตลาดอาคารชุดพักอาศัยทำให้ตลาดไม่เกิดดุลยภาพที่แท้จริงได้ เนื่องจาก ณ. ดุลยภาพของตลาดผู้ประกอบการมีความยินดีที่จะขายมากกว่านี้ในขณะที่เดียวกันผู้บริโภคก็มีความต้องการที่จะซื้อมากกว่านี้แต่เป็นเพราะความไม่แน่ใจในพฤติกรรมของผู้ประกอบการว่าจะกระทำตามสัญญาที่ได้ตกลงกันไว้หรือไม่ ทำให้อุปสงค์ที่เกิดขึ้นในตลาดมีน้อยกว่าที่ควรจะเป็น ส่งผลให้เกิดปัญหาอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัยในที่สุด

แผนภูมิที่ 4.3 ลักษณะการเกิดปัญหา moral hazard ในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย



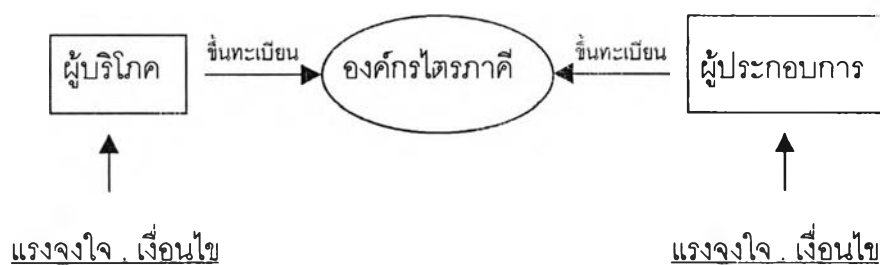
ดังนั้นจึงควรที่จะมีมาตรการบางอย่างที่จะช่วยลดความเสี่ยงของผู้บริโภคในการซื้อห้องชุดที่ยังไม่ได้มีการก่อสร้าง ซึ่งพบว่าหากก่อนการเปิดขายโครงการมีการกำหนดให้ผู้ประกอบการนำอาคารชุดของตนมาขึ้นทะเบียน จะสามารถเป็นหลักประกันสำหรับผู้บริโภคได้ในระดับหนึ่ง ดังนั้นในการศึกษานี้จึงทำการสอบถามความคิดเห็นของผู้ประกอบการที่มีต่อมาตรการดังกล่าว ตลอดจนรูปแบบที่เหมาะสมและจะเกิดประโยชน์อย่างแท้จริงในทางปฏิบัติ (ตารางที่ 4.4)

ตารางที่ 4.4 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อการกำหนดให้ขึ้นทะเบียนอาคารชุด  
ก่อนการเปิดขาย

ความคิดเห็น	จำนวน	ร้อยละ
เห็นด้วย	17	89.47
ไม่เห็นด้วย	2	10.53
รวม	19	100

รูปแบบของการขึ้นทะเบียน

ผู้ประกอบการมีความเห็นว่าการขึ้นทะเบียน หากจะให้เกิดประโยชน์และสามารถแก้ปัญหาอุปทานส่วนเกินได้อย่างแท้จริงควรที่จะให้มีการขึ้นทะเบียนทั้งฝ่ายผู้ประกอบการและฝ่ายผู้บริโภค โดยให้มืองค์กรในลักษณะไตรภาคี (ภาครัฐ ผู้ประกอบการ และผู้บริโภค) ขึ้นมาทำหน้าที่ดูแลโดยเฉพาะ



อย่างไรก็ตามมีผู้ประกอบการบางรายมีความเห็นว่า อาจจะปล่อยให้การจำหน่ายมีลักษณะเหมือนเดิม คือผู้ประกอบการสามารถจำหน่ายได้โดยไม่ต้องก่อสร้าง แต่ผู้ประกอบการจะเสนอเป็นทางเลือก (option) ให้กับผู้บริโภค โดยหากผู้บริโภคยินดีซื้อก่อนการก่อสร้างจะได้รับสิ่งตอบแทน (incentive) บางอย่าง ในกรณีนี้จะขึ้นอยู่กับพฤติกรรมการตัดสินใจของตัวผู้บริโภคเอง

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม . ข้อมูลจากการสัมภาษณ์

ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ถึงร้อยละ 89.47 เห็นด้วยที่จะให้มีการขึ้นทะเบียนอาคารชุดก่อนการเปิดขาย มีผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 10.53 ไม่เห็นด้วยกับมาตรการดังกล่าวโดยให้เหตุผลว่าไม่พร้อมที่จะรับภาระความเสี่ยงในกรณีขึ้นทะเบียนอาคารชุดแล้วไม่สามารถดำเนินโครงการจนแล้วเสร็จได้

จะเห็นว่าในส่วนของผู้ประกอบการหากมีการวิเคราะห์และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการมาอย่างรอบคอบแล้ว หากจะขึ้นทะเบียนอาคารชุดก่อนการเปิดขายก็ไม่น่าจะมีปัญหาอะไร

ในทางกลับกันจะเป็นการสร้างภาพพจน์ที่ดีและทำให้ผู้ซื้อเกิดความมั่นใจในโครงการมากยิ่งขึ้นด้วย ทั้งนี้รูปแบบในการขึ้นทะเบียนที่จะเกิดประโยชน์และสามารถแก้ปัญหาอุปทานส่วนเกินได้อย่างแท้จริงผู้ประกอบการมีความเห็นว่าควรที่จะให้มีการขึ้นทะเบียนทั้งฝ่ายผู้ประกอบการและฝ่ายผู้บริโภค โดยให้มีองค์กรในลักษณะไตรภาคี (ภาครัฐ ผู้ประกอบการ และผู้บริโภค) ขึ้นมาทำหน้าที่ดูแลโดยเฉพาะ โดยการที่จะให้ผู้บริโภคและผู้ประกอบการมาขึ้นทะเบียนนั้นอาจจะต้องมีมาตรการเกี่ยวกับการให้สิ่งจูงใจ ซึ่งในส่วนของผู้บริโภคอาจจะเป็นเรื่องของการได้รับผลประโยชน์ทางด้านภาษี และในส่วนของผู้ประกอบการก็จะได้ทราบอุปสงค์ในพื้นที่ แต่ในขณะเดียวกันในการมาขึ้นทะเบียนก็อาจจะต้องมีการกำหนดเงื่อนไขหรือข้อบังคับบางอย่างเพื่อให้การขึ้นทะเบียนดังกล่าวมีผลในทางปฏิบัติได้จริง เช่น ในส่วนของผู้บริโภคอาจกำหนดให้เสียประโยชน์หรือมีบทลงโทษบางอย่าง และในส่วนของผู้ประกอบการอาจมีการกำหนดกรอบของเวลาที่จะต้องมีการพัฒนาโครงการจริง เป็นต้น

นอกจากนี้การแก้ปัญหาอีกวิธีหนึ่งคืออาจจะนำระบบเอสโครว์ (escrow) มาใช้ โดยเอสโครว์ทำหน้าที่เสมือนเป็นองค์กลางในการซื้อขายอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งในสัญญาซื้อขายนั้นผู้ซื้อตกลงว่าจะซื้อ และผู้ขายตกลงว่าจะขาย แต่ยอมเป็นที่แน่นอนว่าผู้ขายจะไม่ยอมโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้กับผู้ซื้อจนกว่าจะได้รับเงินดาวน์จนครบแล้ว ในขณะเดียวกันผู้ซื้อก็ไม่อยากที่จะจ่ายเงินให้กับผู้ขายจนกว่าจะแน่ใจว่าจะได้รับการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดซึ่งไม่มีปัญหาใดๆติดตามมา เอสโครว์จะเข้ามาดำเนินการในการรับเอกสาร และรับเงิน พร้อมทั้งตรวจสอบความถูกต้อง และจ่ายเงินให้กับผู้ขายไป โดยเป้าหมายในการทำงานของเอสโครว์คือ สร้างความมั่นใจและความสบายใจให้แก่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งโดยทั่วไปเอสโครว์จะเข้ามามีบทบาทต่อการซื้อขายอาคารชุดดังนี้<sup>3</sup>

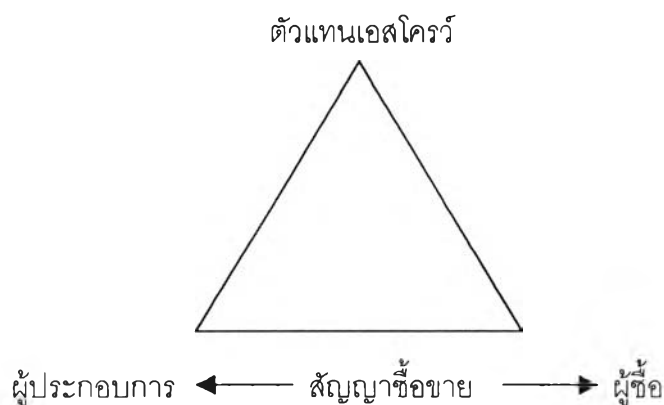
1. ทำสัญญาซื้อ-ขาย
2. เปิดบัญชีเอสโครว์ กับตัวแทนเอสโครว์
3. รับเงินมัดจำจากผู้ซื้อ และทำการเปิดบัญชีเอสโครว์ฝากกับสถาบันการเงิน
4. ตัวแทนเอสโครว์ ทำการสอบประวัติของกรรมสิทธิ์ที่ดินของโครงการจากกรมที่ดิน
  - ชื่อเจ้าของกรรมสิทธิ์
  - ภาระจำยอม
  - ภาระผูกพัน
  - สิ้นเชื่อ

<sup>3</sup> ยุทธนา สุทธิพงษ์. การพัฒนาระบบบัญชีคุ้มครองคู่สัญญา (ESCROW ACCOUNT) เพื่อความเป็นธรรม. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชานิติศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539, หน้า

5. ส่งการรังวัด
6. ขอรายละเอียดจากเจ้าหนี้ถึงสภาพหรือสถานะของหนี้สิน และหนี้ค้างชำระ
7. ส่งรายละเอียดให้ผู้ให้กู้รายใหม่
8. ตรวจสอบราคาประเมินกับกรมที่ดิน
9. ตรวจสอบค่าธรรมเนียมการโอนและค่าภาษีการโอน
10. ทบทวนว่าทุกฝ่ายปฏิบัติตามเงื่อนไขทุกขั้นตอน
11. รับเงินผ่อนตามงวดสัญญาจากผู้ซื้อ
12. ตรวจสอบการก่อสร้างตามสัญญาของผู้ขายจากผู้รับผิดชอบ
13. ชำระเงินตามงวดสัญญาให้ผู้ขายเมื่อปฏิบัติตามสัญญา
14. เตรียมบัญชีการเงิน และค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้ผู้ซื้อ-ผู้ขายตรวจสอบก่อนโอน
15. ทบทวนรายละเอียดกับเจ้าหนี้เดิมและผู้ให้กู้รายใหม่
16. รับชำระเงินงวดสุดท้ายและค่าธรรมเนียมจากผู้ซื้อและผู้ขายเป็นแคชเชียร์เช็ค
17. รับเงินจากผู้ให้กู้รายใหม่และโฉนดจากเจ้าหนี้หรือผู้ขาย
18. นำเอกสารในการโอนให้ทุกฝ่ายลงนาม
19. ทำการตรวจสอบประวัติกรรมสิทธิ์ที่ดินและอาคารก่อนโอนอีกครั้ง
20. หากไม่มีปัญหาก็จะทำการลงทะเบียน โอนกรรมสิทธิ์ และทำการจดจำนองอีก
21. เมื่อทำการโอนเรียบร้อยแล้วก็จะทำการแจกจ่ายเงินและเอกสารให้กับทุกฝ่าย
  - ปลอดจำนองจากเจ้าหนี้เดิม
  - ผู้ขาย
  - นายหน้า
  - ผู้รับเหมา
  - และโฉนดให้กับผู้ซื้อหรือผู้ให้กู้

การนำระบบเอสโครว์มาใช้ในการซื้อขายจึงทำให้ลักษณะการซื้อขายเปลี่ยนแปลงไป โดยจะมีตัวแทนเอสโครว์เข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งแสดงได้ดังแผนภูมิที่ 4.4

แผนภูมิที่ 4.4 บทบาทของเอสโครว์



#### 4.2.1.3) การจดทะเบียนอาคารชุด

เมื่อดำเนินการก่อสร้างอาคารชุดตามโครงการจนแล้วเสร็จ กฎหมายกำหนดให้ดำเนินการจดทะเบียนอาคารชุดต่อหน้าพนักงานเจ้าหน้าที่ ณ สำนักงานที่ดินจังหวัด หรือสำนักงานที่ดินสาขาแห่งท้องที่ ซึ่งที่ดินและอาคารนั้นตั้งอยู่

เมื่อพิจารณาขั้นตอนการขอจดทะเบียนอาคารชุดในปัจจุบัน (แผนภูมิที่ 4.1) จะพบว่าการจดทะเบียนอาคารชุดจะกระทำเมื่อก่อสร้างอาคารจนแล้วเสร็จ ซึ่งทำให้ตลอดระยะเวลาตั้งแต่เริ่มเปิดขายโครงการ เริ่มก่อสร้างจนกระทั่งก่อสร้างเสร็จ โครงการจะยังไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมของกฎหมายอาคารชุดเลย ดังนั้นในช่วงเวลาดังกล่าวจึงเป็นช่องโหว่ให้ผู้ประกอบการสามารถเปลี่ยนแปลงการใช้ประโยชน์จากอาคารได้ นอกจากนี้ถึงแม้ว่าอาคารชุดก่อสร้างเสร็จแล้วในขั้นตอนของการจดทะเบียนอาคารชุดก็ไม่ได้กำหนดให้ระบุวัตถุประสงค์ของอาคารชุดว่าจะใช้เป็นอาคารชุดเพื่อพักอาศัยหรือเพื่อวัตถุประสงค์อย่างอื่นแต่อย่างใด<sup>4</sup> ทำให้เมื่อผู้ซื้อย้ายเข้าไปพักอาศัยแล้วต้องพบกับสภาพแวดล้อมที่ไม่เหมาะสมในการพักอาศัย เพราะพื้นที่บางส่วนอาจถูกเปลี่ยนไปใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ หรือใช้เป็นสำนักงาน เป็นต้น ทำให้ผู้ซื้อขาดความเชื่อมั่นว่าจะได้ห้องชุดที่เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายอาคารชุดหรือไม่

ลักษณะดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยการรับรู้ข้อมูลข่าวสารของผู้ประกอบการและผู้บริโภคไม่สมมาตรกัน ดังนี้

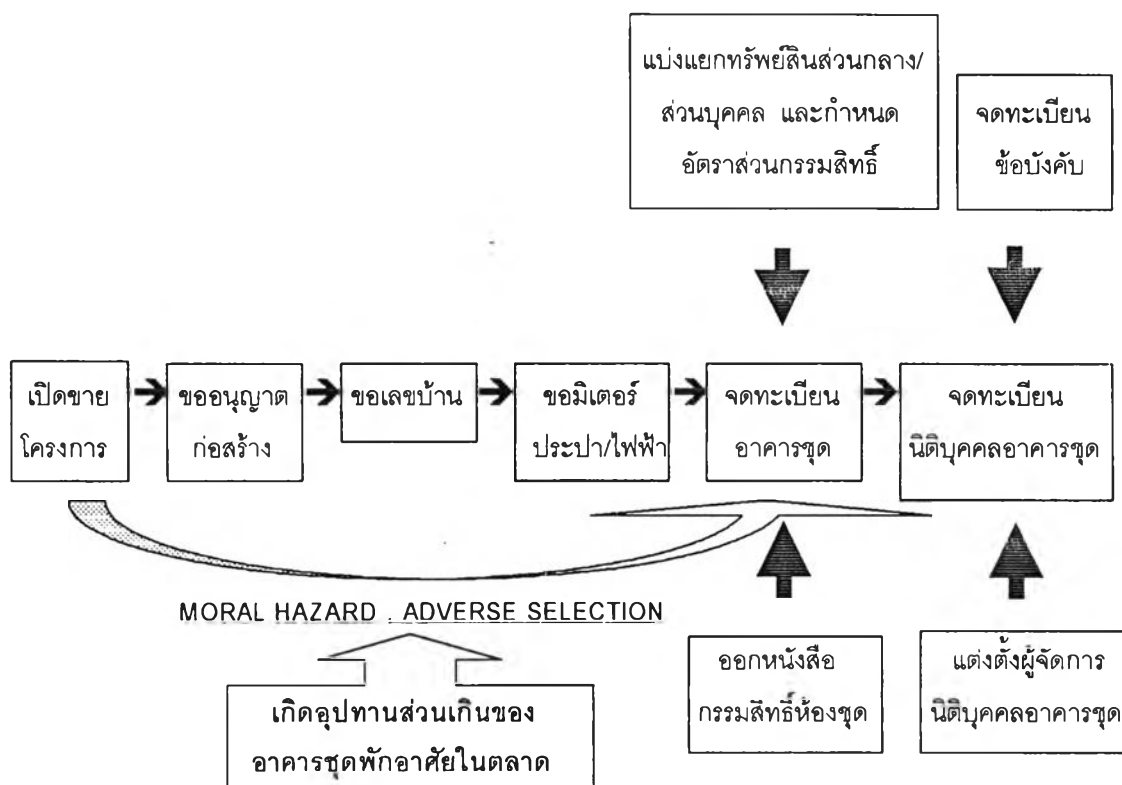
- ผู้บริโภคไม่สามารถรับรู้พฤติกรรมของผู้ประกอบการได้ (Moral hazard) ทำให้ปริมาณการซื้อขายในตลาดไม่สามารถเกิดดุลยภาพที่แท้จริงได้ เนื่องจากผู้บริโภคยังมีความต้องการที่จะซื้อใหม่มากกว่านี้แต่ไม่พร้อมที่จะยอมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นหากผู้ประกอบการมีการเปลี่ยนแปลงการใช้พื้นที่ในภายหลัง ในขณะที่เดียวกันอุปทานส่วนเกินที่เหลืออยู่ในตลาดก็แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการยินดีที่จะขายห้องชุดมากกว่านี้เช่นกัน

- ผู้บริโภคไม่สามารถทราบได้ว่าห้องชุดที่ตนเองตัดสินใจซื้อไปเมื่อวันทำสัญญาจะซื้อจะขายนั้น เมื่อถึงวันโอนกรรมสิทธิ์จะมีลักษณะเป็นไปตามที่ประกาศขายไว้แต่ต้นหรือไม่อย่างไร ซึ่งอาจทำให้ผู้บริโภคมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อตลาดอาคารชุดพักอาศัยโดยรวมได้ (Adverse selection) อันจะเป็นผลทำให้ตลาดทั้งตลาดเกิดความเสียหายและเกิดอุปทานส่วนเกินขึ้น โดยผู้ที่จะได้รับความเสียหายคือผู้ประกอบการที่มีความตั้งใจจริงในการดำเนินโครงการอาคารชุดพักอาศัยเพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภค

<sup>4</sup> ฝ่ายงานทะเบียน. เอกสารคำขอจดทะเบียนอาคารชุด. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร. (อัดสำเนา)

ดังนั้นหากมีการกำหนดให้ผู้ประกอบการนำอาคารชุดไปขึ้นทะเบียนก่อนการเปิดขาย และเมื่อก่อสร้างอาคารจนแล้วเสร็จจึงนำไปจดทะเบียนและทำการกำหนด อัตราส่วนกรรมสิทธิ์ใน ทรัพย์ส่วนกลาง ก็จะสามารถช่วยแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นได้โดยในการขึ้นทะเบียนอาคารชุดก่อนการ เปิดขายต้องระบุวัตถุประสงค์ของอาคารชุดให้ชัดเจนว่าจะใช้เพื่อพักอาศัยหรือใช้เป็นสำนักงาน เป็นต้น (แผนภูมิที่ 4.6)

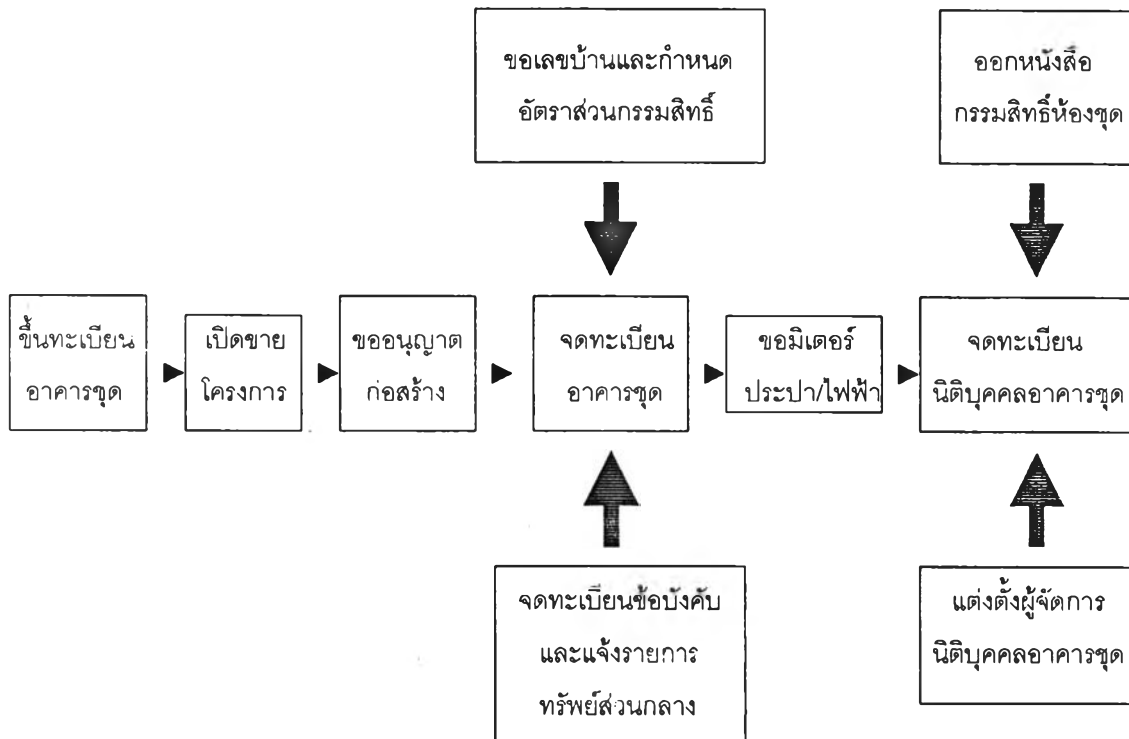
แผนภูมิที่ 4.5 ขั้นตอนการจดทะเบียนอาคารชุดในปัจจุบัน



ที่มา : ฝ่ายงานทะเบียน สำนักงานที่ดิน กรุงเทพมหานคร



### แผนภูมิที่ 4.6 ขั้นตอนการจดทะเบียนอาคารชุดเพื่อป้องกันการเกิดปัญหา



เมื่อพิจารณากฎหมายอาคารชุดโดยรวมแล้วพบว่า มีข้อบกพร่องอยู่หลายประเด็นที่เอื้ออำนวยให้เกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ (ตารางที่ 4.5) พบว่าประเด็นที่ผู้ประกอบการเห็นว่ามีส่วนทำให้เกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัยเรียงตามลำดับคือ การขายล่วงหน้าได้โดยยังไม่ต้องก่อสร้างอาคาร ร้อยละ 78.95 รองลงไปคือ การที่ไม่มีกำหนดมาตรฐานวิชาชีพสำหรับผู้ประกอบการ ร้อยละ 68.42 ตามลำดับ

แสดงให้เห็นว่ากฎหมายอาคารชุดมีส่วนที่ทำให้ในตลาดเกิดสภาวะที่ผู้ประกอบการรับรู้ข้อมูลข่าวสารมากกว่าผู้บริโภคโดยที่ผู้บริโภคไม่สามารถทราบพฤติกรรมของผู้ประกอบการได้ (moral hazard) ส่งผลให้ผู้ประกอบการเปิดโครงการอาคารชุดพักอาศัยออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก เนื่องจากผู้ประกอบการไม่มีความเสี่ยงที่จะต้องดำเนินโครงการไปก่อนแต่สามารถระดมทุนจากผู้ซื้อได้ ประกอบกับการเข้าสู่ธุรกิจตลอดจนการเปิดขายโครงการสามารถทำได้โดยเสรี จะเห็นว่าข้อบังคับของกฎหมายอาคารชุดที่ใช้อยู่มีส่วนเอื้ออำนวยให้ผู้ประกอบการเข้ามาสู่ธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยและผลิตสินค้าจนทำให้เกิดอุปทานจำนวนมากออกสู่ตลาด นอกจากนี้ในประเด็นที่กำหนดให้ผู้ประกอบการนำอาคารชุดมาจดทะเบียนอาคารชุดหลังจากก่อสร้างอาคารจนแล้วเสร็จและในการจดทะเบียนไม่ต้องระบุวัตถุประสงค์ในการใช้อาคารอาจมีส่วนทำให้

ผู้บริโภคมักทัศนคติไม่ดีต่ออาคารชุดพักอาศัยในตลาดได้ (adverse selection) อันจะทำให้เกิดการลดน้อยลงของอุปสงค์ในตลาดได้ ซึ่งจะศึกษาต่อไปในส่วนของทัศนคติในการพักอาศัยในอาคารชุดของผู้บริโภค

#### ตารางที่ 4.5 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการเกี่ยวกับกฎหมายอาคารชุดที่บกพร่องที่มีผลทำให้เกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัย

ประเด็นของกฎหมายที่บกพร่อง	จำนวนผู้ประกอบการ	ร้อยละ
ไม่มีการกำหนดมาตรฐานวิชาชีพผู้ประกอบการ	13	68.42
ขายล่วงหน้าได้โดยยังไม่ต้องก่อสร้างอาคาร	15	78.95
จดทะเบียนอาคารชุดเมื่อก่อสร้างอาคารแล้วเสร็จ	6	31.58
จดทะเบียนอาคารชุดโดยไม่ต้องระบุนวัตกรรมประสงค์	3	15.79

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม

#### 4.2.2) ปัจจัยด้านโครงสร้างของทุน:

เนื่องจากการลงทุนในธุรกิจที่อยู่อาศัยโดยทั่วไปจำเป็นต้องใช้เงินทุนในระยะยาวเป็นจำนวนมาก และในบางช่วงเวลาอาจจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนระยะสั้นสำหรับใช้หมุนเวียนในโครงการ ผู้ประกอบการจึงต้องระดมทุนโดยพิจารณาให้สอดคล้องกับสถานะการดำเนินธุรกิจในภาวะการเงินและเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลา ดังนั้นในการศึกษานี้จะศึกษาว่าโครงสร้างเงินทุนของธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยมีความแตกต่างไปจากธุรกิจที่อยู่อาศัยอื่นหรือไม่ และในช่วงเวลาที่ทำการศึกษาสถานการณ์ด้านเงินทุนของธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยดังกล่าวมีส่วนทำให้เกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัย หรือไม่ อย่างไร ซึ่งโดยทั่วไปแหล่งที่มาของเงินทุนในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย ได้แก่

##### 4.2.2.1) ส่วนของเจ้าของโครงการ

เงินลงทุนของเจ้าของโครงการอาจอยู่ในรูปของทุนจดทะเบียน หรือเงินกู้ยืมจากกรรมการ ซึ่งมักใช้ในการลงทุนในช่วงแรกของการดำเนินโครงการ อาทิเช่น ซื้อที่ดิน ตลอดจนเป็นค่าใช้จ่ายก่อนการตั้งบริษัท เช่น ค่าจดทะเบียนบริษัท ค่าออกแบบและค่าก่อสร้างสำนักงานขายโครงการ ค่าใช้จ่ายในการจัดจ้างและค่าโฆษณาในการขาย เป็นต้น

#### 4.2.2.2) เงินมัดจำ เงินดาวน์ และเงินรับโอนจากลูกค้า

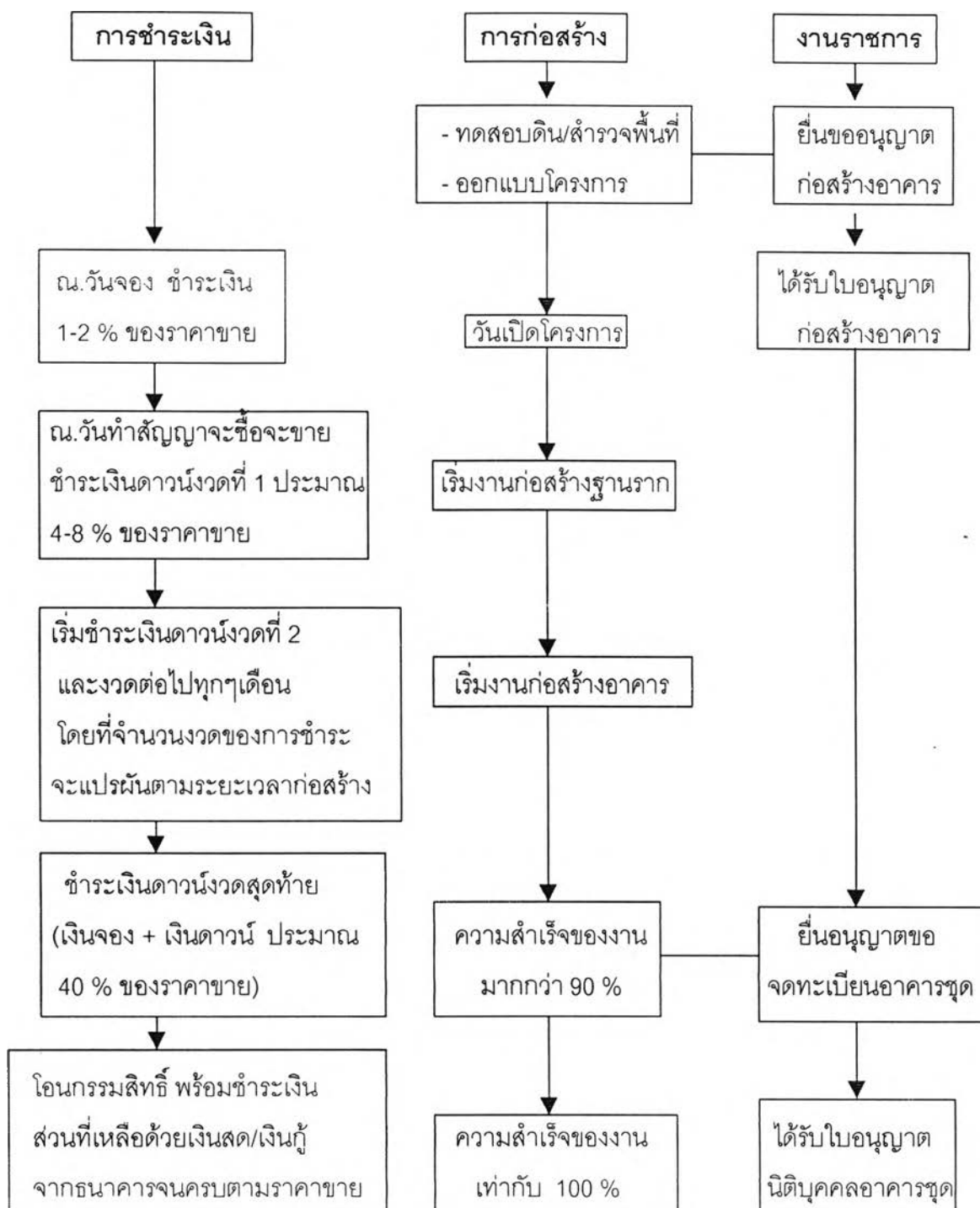
โดยทั่วไปเงินมัดจำและเงินดาวน์จะประมาณร้อยละ 30 - 40 ของราคาขาย โดยจะให้ลูกค้าผ่อนเป็นรายเดือนก่อนที่อาคารจะก่อสร้างเสร็จ ส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 60 - 70 ของราคาขายลูกค้าจะชำระเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์อาคารชุด<sup>5</sup> ซึ่งการกำหนดอัตราส่วนระหว่างเงินมัดจำ เงินดาวน์ และเงินโอนงวดสุดท้าย จะมีผลกระทบกับการขายและแหล่งที่มาของเงินทุนของโครงการ โดยปกติแล้วลูกค้าต้องการผ่อนเงินมัดจำและเงินดาวน์น้อยจะได้มีภาระในการผ่อนไม่สูงนัก แต่สำหรับผู้ประกอบการหากสัดส่วนของเงินมัดจำและเงินดาวน์สูงจะทำให้มีเงินทุนเข้ามาใช้ในโครงการช่วงแรกสูง แต่ทั้งนี้และทั้งนั้นการกำหนดสัดส่วนเงินมัดจำและเงินดาวน์จะต้องขึ้นอยู่กับสถานะทางการตลาดด้วย โดยเงินทุนที่มาจากเงินมัดจำ และเงินดาวน์จากลูกค้านั้นผู้ประกอบการจะทยอยได้มาใช้หมุนเวียนในโครงการ ในลักษณะที่แสดงในแผนภูมิแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการชำระเงินของลูกค้ากับการก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัย (แผนภูมิที่ 4.7) แต่จะเห็นว่าในส่วนของเงินโอนจากลูกค้านั้นผู้ประกอบการโครงการอาคารชุดพักอาศัยจะไม่สามารถนำมาใช้หมุนเวียนระหว่างการดำเนินการก่อสร้างได้ เนื่องจากกฎหมายกำหนดไว้ว่าผู้ประกอบการจะต้องสร้างอาคารชุดจนแล้วเสร็จหรือเกือบแล้วเสร็จจึงนำอาคารไปจดทะเบียนอาคารชุดได้ และเมื่อได้รับหนังสือสำคัญการจดทะเบียนและหนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุดแล้วจึงจะดำเนินการจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุดและโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดได้

ดังนั้นผู้ประกอบการที่ทำโครงการอาคารชุดพักอาศัยจะไม่สามารถนำเงินทุนในส่วนของเงินโอนจากลูกค้ามาใช้หมุนเวียนในโครงการได้เช่นเดียวกับการทำโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่นที่ผู้ประกอบการสามารถจะวางแผนการก่อสร้างโดยดำเนินการให้เสร็จเป็นแปลงๆหรือเป็นโซนๆไปแล้วทยอยโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าเป็นระยะ ซึ่งทำให้สามารถนำเงินโอนจากลูกค้ามาใช้หมุนเวียนในโครงการได้ ซึ่งในประเด็นนี้ทำให้ผู้ประกอบการที่ทำโครงการอาคารชุดพักอาศัยมีข้อจำกัดทางด้านเงินทุนมากกว่าผู้ประกอบการที่ทำโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่น

อย่างไรก็ตามแม้ว่าในกรณีของโครงการอาคารชุดพักอาศัยแหล่งเงินทุนจากลูกค้าที่ผู้ประกอบการสามารถนำมาใช้หมุนเวียนในโครงการจะเป็นส่วนของเงินจองและเงินดาวน์ซึ่งคิดเป็นเพียงร้อยละ 30-40 ของราคาขาย โดยไม่สามารถนำส่วนของเงินโอนมาใช้ได้ แต่เนื่องจากสถานการณ์การปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินในช่วงที่ทำการศึกษา (พ.ศ.2533 - 2541) พบว่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง (แผนภูมิที่ 4.8)

<sup>5</sup> สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย, 18 มีนาคม 2542.

แผนภูมิที่ 4.7 ตัวอย่างการชำระเงินและการก่อสร้าง กรณีขายอาคารชุด



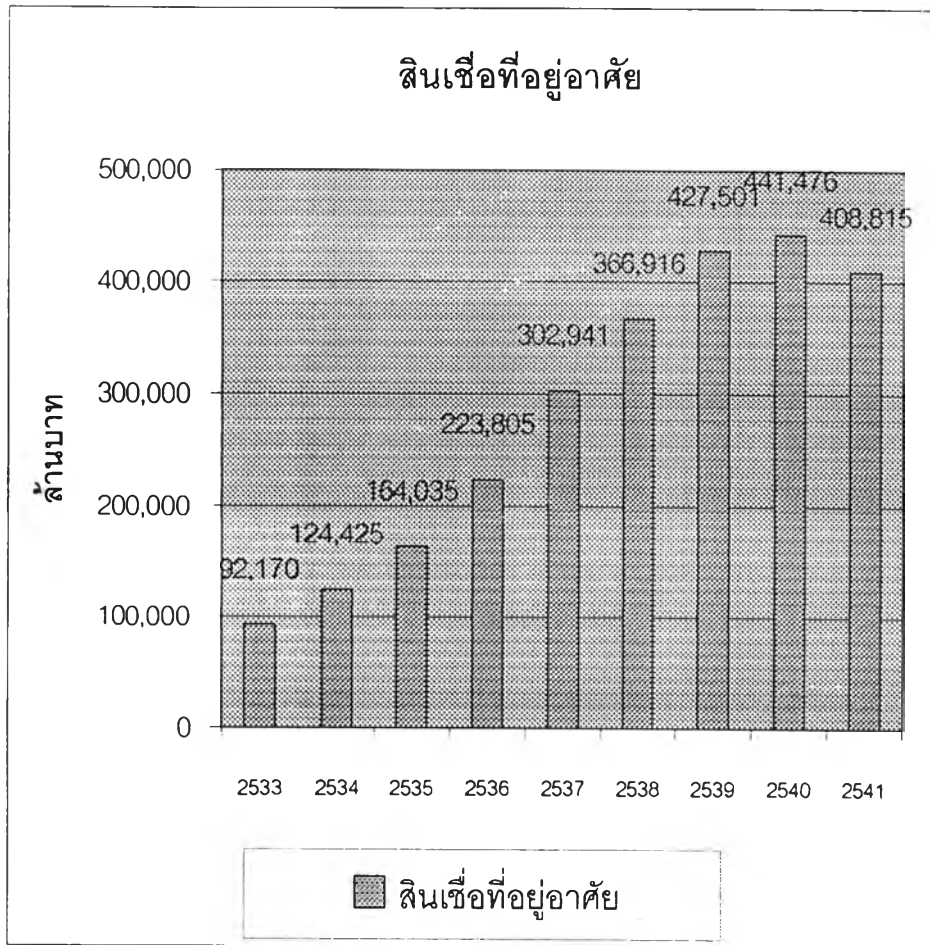
ที่มา : การบัญชีธุรกิจเรียลเอสเตท , สมเดช โรจน์ศรีเสถียร (สำนักพิมพ์ธรรมนิติ) , หน้า 159.

ทั้งนี้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2536 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประกาศให้ธนาคารพาณิชย์ดำรงเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยงตามกฎหมายของ BIS (Bank for International Settlements) โดยกำหนดให้เงินกู้ที่อยู่อาศัยมีน้ำหนักความเสี่ยงเพียงร้อยละ 50 จากเดิมที่กำหนดเอาไว้ร้อยละ 100 นอกจากนี้ในปี พ.ศ.2537 ยังประกาศให้บริษัทเงินทุนใช้กฎของ BIS เช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์ด้วย จึงทำให้สถาบันการเงินทั้งหลายให้ความสนใจในการแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น เป็นผลทำให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อมากขึ้น

สถานการณ์สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องดังกล่าวถือเป็นการกระตุ้นอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยในตลาดให้สูงขึ้น ซึ่งอุปสงค์ที่สูงขึ้นนี้มีทั้งส่วนของอุปสงค์ที่แท้จริงคือความต้องการที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัย และอุปสงค์เทียมคือความต้องการที่อยู่อาศัยเพื่อการเก็งกำไร โดยเมื่อพิจารณาอุปสงค์รวมทั้งสองประเภท (stock of demand) ในช่วงเวลาดังตั้งปี 2533 – เมษายน 2541 ซึ่งพิจารณาจากจำนวนหน่วยขายของที่อยู่อาศัยแต่ละประเภทที่มีการซื้อขายกันในตลาด (ตารางที่ 4.6) พบว่าอาคารชุดมีอุปสงค์รวมสูงที่สุด คือ 347,976 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 40.07 ของอุปสงค์รวมทั้งตลาด และหากพิจารณาเฉพาะในส่วนของอุปสงค์เทียมหรืออุปสงค์เพื่อการเก็งกำไร ซึ่งพิจารณาจากที่อยู่อาศัยซึ่งสร้างเสร็จมาแล้วมากกว่า 1 ปี และมีผู้ซื้อไปแล้วแต่ไม่มีผู้เช่าอยู่อาศัย พบว่าเป็นส่วนของอาคารชุดมากถึง 94,551 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 41.30 ของอุปสงค์เทียมทั้งตลาด(ตารางที่ 4.7) ซึ่งเมื่ออุปสงค์ของอาคารชุดในตลาดมีการขยับตัวสูงขึ้นจึงทำให้ผู้ประกอบการนำโครงการมาเปิดขายในตลาดเป็นจำนวนมากเพื่อรองรับอุปสงค์ที่เกิดขึ้น โดยพบว่าในช่วงเวลาดังกล่าวมีอุปทานอาคารชุดเกิดขึ้นมากถึง 469,304 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 41.44 ของอุปทานของที่อยู่อาศัยทั้งหมด(ตารางที่ 4.6) ทั้งนี้เนื่องจากการซื้อขายห้องชุดนั้นผู้ประกอบการสามารถเปิดขายได้เพียงแต่มีแผนผังโครงการเท่านั้นทำให้ผู้ประกอบการสามารถระดมทุนจากเงินจองและเงินดาวน์ของลูกค้ามาใช้ทำโครงการในช่วงแรกได้ก่อน ซึ่งถือเป็นการลดความเสี่ยงของผู้ประกอบการในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยในการที่จะต้องนำเงินทุนจากแหล่งอื่นซึ่งมีต้นทุนทางการเงินมาลงทุนทำโครงการในช่วงแรก

ลักษณะดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย ผู้ประกอบการและผู้บริโภคมีข้อมูลข่าวสารไม่สมมาตรกัน (asymmetric information) โดยที่ผู้ประกอบการรับรู้ข้อมูลข่าวสารมากกว่าผู้บริโภค แสดงให้เห็นจากการที่ผู้ประกอบการสามารถระดมทุนจากผู้บริโภคมาใช้หมุนเวียนได้ก่อนโดยที่ยังไม่ต้องลงมือก่อสร้างอาคาร ทำให้เมื่อสภาพตลาดดี ผู้บริโภคมีกำลังซื้อสูง ผู้ประกอบการในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยจึงเร่งเปิดโครงการออกสู่ตลาดโดยไม่คำนึงถึงว่าอุปสงค์ที่เกิดขึ้นเป็นอุปสงค์ที่แท้จริงหรือไม่ เนื่องจากตนเองเป็นผู้ได้ผลประโยชน์โดยไม่มีความเสี่ยงหรือแม้ว่าจะมีความเสี่ยงอยู่บ้างแต่คุ้มที่จะเสี่ยง (moral hazard) ทำให้เมื่ออุปสงค์เทียมลดลงหรือหายไปจากตลาด อาคารชุดที่ผู้ประกอบการเร่งผลิตออกมาจึงเหลือค้างอยู่ในตลาดเป็นส่วนหนึ่งของอุปทานส่วนเกินในที่สุด

แผนภูมิที่ 4.8 สินเชื่อที่อยู่อาศัยในช่วงปี พ.ศ.2533 - 2541



ที่มา : ฝ่ายดัชนีชี้เศรษฐกิจ ธนาคารแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 4.6 จำนวนที่อยู่อาศัยและความคืบหน้าในการขายของที่อยู่อาศัย  
แยกตามประเภท (ตั้งแต่ปี 2533 – เมษายน 2541)

ประเภท	ขายได้แล้ว (หน่วย)	ยังขายไม่ได้ (หน่วย)	รวม (หน่วย)
บ้านเดี่ยว	97,852 (11.27)	45,508 (17.23)	143,360
บ้านแฝด	14,089 (1.62)	4,711 (1.78)	18,800
ทาวน์เฮาส์	330,730 (38.09)	76,451 (28.94)	407,181
อาคารพาณิชย์	77,602 (8.93)	16,086 (6.09)	93,688
ห้องชุด	347,976 (40.07)	121,328 (45.94)	469,304
รวม	868,249 (100)	264,084 (100)	1,132,333

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

( ) ร้อยละ

ตารางที่ 4.7 จำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จมากกว่า 1 ปีขึ้นไป  
(ตั้งแต่ปี 2533 – เมษายน 2541) แต่ไม่มีผู้เช่าอยู่อาศัย แยกตามความคืบหน้าของการขาย

ประเภทที่อยู่อาศัย	ขายได้แล้ว (หน่วย)	ยังขายไม่ได้ (หน่วย)	รวม (หน่วย)
บ้านเดี่ยว	22503	911	23414
บ้านแฝด	3629	218	3847
ทาวน์เฮาส์	79333	4042	83375
อาคารพาณิชย์	29077	1843	30920
ห้องชุด	94551	30956	125507
รวมทุกประเภท	229093	37970	267063

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

#### 4.2.2.3) เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

##### - การกู้ยืมเงินบาทจากสถาบันการเงินในประเทศ :

แหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมสถาบันการเงินภายในประเทศนับเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญและโครงการอาคารชุดพักอาศัยส่วนใหญ่จะใช้เงินทุนจากสถาบันการเงินนี้มาดำเนินโครงการ ซึ่งสถาบันการเงินจะให้กู้ยืมโดยแบ่งตามวัตถุประสงค์ของการใช้เงิน ดังนี้

Pre-Construction Finance เป็นการกู้ยืมในระยะเตรียมการก่อสร้างเพื่อใช้ในการปรับปรุง และ/หรือพัฒนาที่ดิน หรือการเตรียมระบบสาธารณูปโภคต่างๆเพื่อเอื้ออำนวยโครงการ

Construction Finance เป็นเงินที่กู้ยืมเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการจนแล้วเสร็จ และเปลี่ยนมือหรือโอนกรรมสิทธิ์ไปสู่อุบัติอาศัย

Post-Construction Finance คือการให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ซื้อห้องชุด ซึ่งเป็นการให้กู้ระยะยาว โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะอำนวยความสะดวกผู้ซื้อโดยเป็นตัวแทนติดต่อกับสถาบันการเงินเพื่อจัดหาเงินกู้ยืมดังกล่าวให้ เพราะหากผู้ซื้อไม่ได้รับเงินกู้เพื่อซื้อห้องชุด จนไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ จะทำให้ผู้ประกอบการขาดสภาพคล่องได้

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการจำนวน 19 ราย ซึ่งในจำนวนนี้เป็นบริษัทที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 15 ราย และจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 4 ราย (ตารางที่ 4.8) พบว่าในส่วนของบริษัทที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์นั้นแหล่งเงินทุนที่สำคัญจะมาจากการกู้ยืมเงินบาทจากสถาบันการเงินภายในประเทศและการใช้เงินทุนส่วนตัวของเจ้าของ ในขณะที่เดียวกันสำหรับบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์การกู้ยืมเงินบาทจากสถาบันการเงินภายในประเทศก็ยังคงเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญ นอกจากนั้นแหล่งเงินทุนจากลูกค้าจะเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญอีกแหล่งหนึ่งเนื่องจากโดยทั่วไปบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จะมีข้อได้เปรียบโดยมีภาพพจน์ที่ดี ลูกค้าจึงมีความไว้วางใจมากกว่าบริษัทที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์

นอกจากนี้ยังพบว่าบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จะมีการให้ความสำคัญกับการกู้ยืมเงินต่างประเทศจากสถาบันการเงินต่างประเทศหรือสถาบันการเงินภายในประเทศผ่านกิจการวิเทศธนกิจ ตลอดจนการระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์เพิ่มขึ้นอีกช่องทางหนึ่ง (ตารางที่ 4.9) จะเห็นว่าการกู้ยืมเงินบาทจากสถาบันการเงินภายในประเทศยังคงเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการทั้งที่จดทะเบียนและไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ โดยที่พบว่าสถาบันการเงินภายในประเทศที่ผู้ประกอบการใช้เป็นแหล่งเงินทุนมากที่สุด คือ ธนาคารพาณิชย์ (ร้อยละ 89.47) รองลงมาคือบริษัทเงินทุนและบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ (ร้อยละ 36.84) และธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ร้อยละ 10.53) ตามลำดับ (ตารางที่ 4.10)



ตารางที่ 4.8 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการเกี่ยวกับการจดทะเบียน  
ในตลาดหลักทรัพย์

ผู้ประกอบการ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่จดทะเบียน	15	78.95
จดทะเบียน	4	21.05
รวม	19	100

\* ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

ตารางที่ 4.9 สัดส่วนที่มาของแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการในปัจจุบัน

แหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญ*											
	ผู้ประกอบการไม่ได้ จดทะเบียน						ผู้ประกอบการ จดทะเบียน					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	คะแนน เฉลี่ย	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	คะแนน เฉลี่ย**
ทุนส่วนตัวของเจ้าของ	6	5	4	-	-	1.87	1	1	-	-	1	2.67
เงินมัดจำ เงินดาวน์ และ เงินโอนจากลูกค้า	1	5	8	1	-	2.60	-	2	1	-	-	2.33
การกู้เงินบาทจากสถาบัน การเงินภายในประเทศ	8	4	3	-	-	1.67	3	-	1	-	-	1.50
การกู้เงินต่างประเทศ และ บริการธุรกิจ BIBF	-	1	-	5	3	4.00	-	-	1	1	-	3.50
ระดมทุนผ่าน ตลาดหลักทรัพย์ หรือออกตราสารการเงิน	-	-	-	3	5	4.63	-	1	1	1	-	3.00

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม

\* ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

\* ระดับความสำคัญสูงสุดมีคะแนนเท่ากับ 1 รองลงไปเท่ากับ 2, 3, ..... ตามลำดับ

\*\* คะแนนเฉลี่ยคิดจาก ค่าเฉลี่ยของผลรวมของผลคูณระหว่างจำนวนความถี่กับคะแนนแต่ละระดับ (ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก)

ตารางที่ 4.10 แหล่งที่มาของเงินทุนจากการกู้ยืมเงินบาทภายในประเทศ

สถาบันการเงิน	ผู้ประกอบการ		รวม	คิดเป็นร้อยละ
	ไม่จดทะเบียน	จดทะเบียน		
ธนาคารพาณิชย์	13	4	17	89.47
บริษัทเงินทุนบริษัท เงินทุนหลักทรัพย์	6	1	7	36.84
ธนาคารอาคาร สงเคราะห์	2	-	2	10.53

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม

\* ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

ทั้งนี้การกู้ยืมเงินบาทจากสถาบันการเงินภายในประเทศของผู้ประกอบการอาคารชุดพักอาศัย จะอยู่ในรูปของสินเชื่อผู้ประกอบการหรือสินเชื่อโครงการ (project loan) ซึ่งในช่วงปี 2533 – 2541 พบว่าสินเชื่อโครงการอาคารชุดพักอาศัย (เฉพาะของธนาคารพาณิชย์) มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องสอดคล้องกับการขยายตัวของสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย (ตารางที่ 4.11) ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่าการดำรงเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยงตามกฎหมายของ BIS นั้นถือเป็นการเพิ่มสภาพคล่องหรือปริมาณเงินในระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยลดต่ำลง ซึ่งเป็นการกระตุ้นอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยในตลาดโดยเฉพาะอุปสงค์ของอาคารชุดพักอาศัย (มีอุปสงค์เพื่อการเก็งกำไรสูงกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น) ให้ขยับตัวสูงขึ้น

นอกจากการกระตุ้นจากอุปสงค์ที่สูงขึ้นแล้ว อุปทานของอาคารชุดพักอาศัยยังถูกกระตุ้นผ่านทางอัตราดอกเบี้ยซึ่งเป็นราคาของปัจจัยการผลิตที่สำคัญของผู้ประกอบการอีกทางหนึ่งด้วย โดยเมื่ออัตราดอกเบี้ยลดต่ำลงความต้องการเงินทุนของผู้ประกอบการจะสูงขึ้น จึงทำให้สินเชื่อโครงการอาคารชุดพักอาศัยมีการปรับตัวในทิศทางเดียวกับสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย โดยเมื่อวัดค่าความสัมพันธ์ของสินเชื่อดังกล่าวพบว่า ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างสินเชื่อโครงการอาคารชุดพักอาศัยกับสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยสูงถึง 0.81\* (ตารางที่ 4.12) ซึ่งจะส่งผลให้อุปทานอาคารชุดพักอาศัยออกสู่ตลาดมากขึ้น พิจารณาได้จากตัวเลขการจดทะเบียนอาคารชุดที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และพบว่ามีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับสินเชื่อโครงการอาคารชุดพักอาศัยโดยมีค่าสหสัมพันธ์สูงถึง 0.86 (ตารางที่ 4.12)

\* ค่าสหสัมพันธ์เป็นค่าที่แสดงให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร โดยค่าสหสัมพันธ์ของตัวแปรคู่ใดเท่ากับ 1 และ -1 หมายความว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน และทิศทางตรงกันข้ามกัน 100 เปอร์เซ็นต์ ตามลำดับ

ตารางที่ 4.11 สินเชื่อโครงการอาคารชุดพักอาศัย สินเชื่อที่อยู่อาศัย  
(เฉพาะของธนาคารพาณิชย์) และจำนวนอาคารชุดจดทะเบียน

ปี พ.ศ.	ประเภทของสินเชื่อ		
	สินเชื่อโครงการอาคารชุด พักอาศัย	สินเชื่อที่อยู่อาศัย	อาคารชุด จดทะเบียน
2533	9050	92170	12392
2534	14748	124425	50946
2535	19482	164035	71293
2536	19267	223805	57315
2537	18497	302941	64076
2538	18889	366916	67816
2539	20289	427501	81811
2540	25809	441476	72059
2541	27556	408815	31664

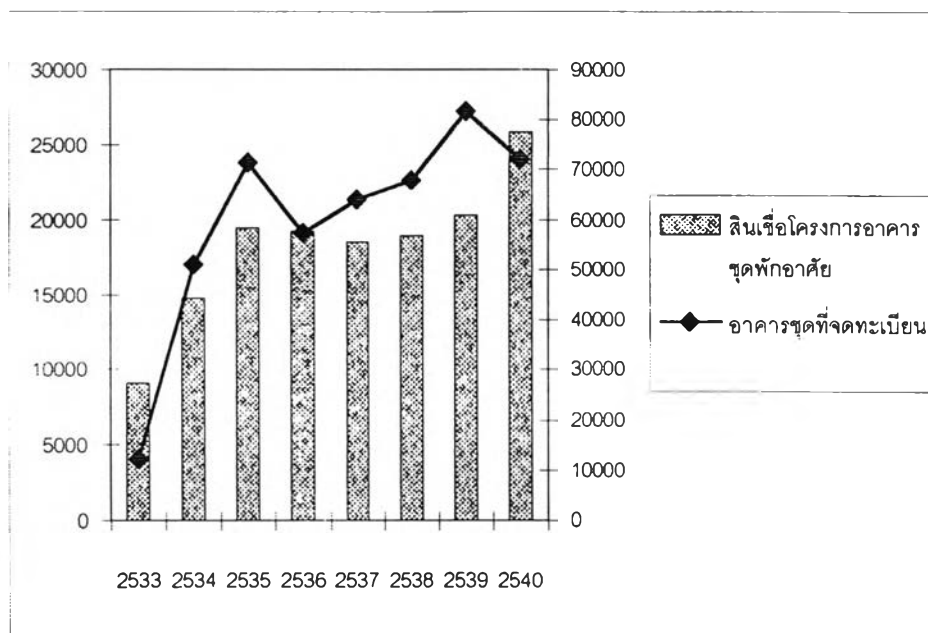
ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

รวบรวม : ฝ่ายวิชาการ ธนาคารแห่งประเทศไทย \* ข้อมูลถึงเดือนกันยายน 2541

ตารางที่ 4.12 เมตริกแสดงค่าสหสัมพันธ์ระหว่างสินเชื่อโครงการอาคารชุดพักอาศัย  
สินเชื่อผู้ประกอบการ สินเชื่อที่อยู่อาศัย และจำนวนอาคารชุดจดทะเบียน

	สินเชื่อโครงการ อาคารชุด พักอาศัย	สินเชื่อเพื่อซื้อ ที่อยู่อาศัย	อาคารชุด จดทะเบียน
สินเชื่อโครงการ อาคารชุด พักอาศัย	1.000000	0.810733	0.869218
สินเชื่อเพื่อซื้อ ที่อยู่อาศัย	0.810733	1.000000	0.740060
อาคารชุด จดทะเบียน	0.869218	0.740060	1.000000

แผนภูมิที่ 4.9 สินเชื่ออาคารชุดพักอาศัยและจำนวนอาคารชุดจดทะเบียน



- การกู้เงินต่างประเทศ และบริการวิเทศธนกิจ :

นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2533 ประเทศไทยได้ดำเนินนโยบายเปิดเสรีทางการเงิน ทำให้การเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศเป็นไปได้สะดวกขึ้นทำให้ธุรกิจต่างๆมีช่องทางการระดมทุนเพิ่มขึ้น รวมทั้งธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยก็เช่นกัน ซึ่งการระดมเงินทุนต่างประเทศถือเป็นอีกช่องทางหนึ่งนอกเหนือจากการกู้เงินบาทในประเทศ ทั้งนี้โดยการกู้เงินต่างประเทศนี้จะแบ่งเป็นการกู้โดยตรงจากธนาคารในต่างประเทศ หรือผ่านบริการของวิเทศธนกิจ ที่เรียกว่า Off-Shore Loan กับอีกลักษณะหนึ่งเป็นการกู้ผ่านสถาบันการเงินทางอ้อม ที่เรียกว่า On-Shore Loan ซึ่งสถาบันการเงินภายในประเทศจะกู้เงินจากต่างประเทศเข้ามาใช้แล้วปล่อยเงินกู้สกุลต่างประเทศเดียวกันให้กับผู้กู้ โดยที่ค่าใช้จ่ายในการกู้และอัตราดอกเบี้ยจะสูงกว่าการกู้โดยตรงของผู้กู้ที่กู้จากสถาบันการเงินต่างประเทศเอง ทั้งนี้วัตถุประสงค์ของการกู้เงินต่างประเทศก็เพื่อที่จะให้ได้แหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนดอกเบี้ยต่ำจากต่างประเทศ

อย่างไรก็ตามสำหรับผู้ที่ต้องนำเงินตราต่างประเทศที่กู้มาแลกเป็นเงินบาทและไม่มีรายได้ในรูปของเงินตราต่างประเทศ เมื่อถึงกำหนดชำระคืนก็ต้องนำเงินบาทมาแลกกลับไปเป็นเงินตราต่างประเทศสกุลที่กู้มาอีกครั้งหนึ่ง ทำให้แม้อัตราดอกเบี้ยที่กู้ในรูปของเงินตราต่างประเทศจะมีความแตกต่างจากการกู้เงินบาทมาก แต่หากรวมค่าใช้จ่ายในการรวมค่าปริวรรตเงินถึง 2 ครั้ง และค่าประกันความเสี่ยงในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้นแล้ว จะทำให้ในที่สุดต้นทุนการ

กั๊ยมีควมแตกต่างจากการกั๊ยเงินบาทไม่มากนัก ดั่งนั้นจะเห็นว่ผู้ที่จะได้รับประโยชน์จากการกั๊ยเงินต่างประเทศค่อนข้างมากจึงเป็นผู้ประกอบการที่มีฐานของรายได้ในรูปเงินตราต่างประเทศอยู่แล้ว

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่าผู้ประกอบการที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใช้แหล่งเงินทุนจากต่างประเทศในสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับแหล่งเงินทุนอื่น ในขณะที่ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์มีการให้นำหน้การใช้แหล่งเงินทุนต่างประเทศเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตามแหล่งเงินทุนจากต่างประเทศยังคงเป็นแหล่งเงินทุนลำดับรองลงไปจากแหล่งเงินทุนภายในประเทศเช่นกัน (ตารางที่ 4.9)

เมื่อพิจารณาจากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทย (ตารางที่ 4.13 และแผนภูมิที่ 4.10) ก็พบว่าในประเภทธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยมีการพึ่งพาเงินทุนต่างประเทศคิดเป็นเพียงร้อยละ 3.24 , 3.10 , 3.12 และ 3.43 ของสินเชื่รวมของผู้ประกอบการในปี 2538 2539 2540 และ 2541 ตามลำดับ ซึ่งถือว่าเป็นสัดส่วนที่น้อยมากหากเทียบกับโครงการประเภทบ้านจัดสรร และโครงการเพื่อการพาณิชย์ต่างๆ ได้แก่ อาคารพาณิชย์ ศูนย์การค้าและอาคารชุดสำนักงาน ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากลักษณะของโครงการอาคารชุดพักอาศัยมีความเสี่ยงสูงกว่าโครงการทั่วไป เนื่องจากผู้ประกอบการจำเป็นต้องก่อสร้างอาคารจนแล้วเสร็จทั้งอาคารจึงจะโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าได้

เมื่อเปรียบเทียบเฉพาะในส่วนของธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย จะพบว่าแหล่งเงินทุนจากการกั๊ยภายในประเทศมีบทบาทมากกว่าเงินทุนจากการกั๊ยจากต่างประเทศมาก (ตารางที่ 4.14 และแผนภูมิที่ 4.11) ทั้งนี้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่า เป็นเพราะการกั๊ยเงินต่างประเทศจะมีความเสี่ยงเรื่องอัตราแลกเปลี่ยน และเงื่อนไขในเรื่องวงเงินและการเบิกจ่ายเงินกั๊ยที่เข้มงวดกว่าการกั๊ยจากสถาบันการเงินภายในประเทศที่เป็นคู่ค้า<sup>6</sup>

<sup>6</sup> สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย , 22 กุมภาพันธ์ 2542.

ตารางที่ 4.13 สินเชื่ออสังหาริมทรัพย์แยกตามประเภท(เฉพาะ BIBF)

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทสินเชื่อ	2538	2539	2540	2541
1.สินเชื่อผู้ประกอบการ	18873 (100.00)	18371 (100.00)	26378 (100.00)	18821 (100.00)
1.1 อสังหาริมทรัพย์	17668 (93.62)	17207 (93.66)	24956 (94.61)	18173 (96.56)
- บ้านจัดสรร	6163 (32.66)	4852 (26.41)	6580 (24.95)	5542 (29.45)
- อาคารพาณิชย์ ศูนย์การค้า อาคารชุดสำนักงาน	7095 (37.59)	6517 (35.47)	9767 (37.03)	6625 (35.20)
- ธุรกิจสวนเกษตร นิคม - อุตสาหกรรม	80 (0.42)	139 (0.76)	231 (0.88)	196 (1.04)
- อื่นๆ	4330 (22.94)	5699 (31.02)	8378 (31.76)	5810 (30.87)
1.2 อาคารชุดพักอาศัย	611 (3.24)	569 (3.10)	824 (3.12)	646 (3.43)
1.3 สนามกอล์ฟ	593 (3.14)	593 (3.23)	593 (2.25)	0 (0.00)
1.4 ซื้อมายที่ดินเปล่า	1 (0.01)	2 (0.01)	5 (0.02)	2 (0.01)

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

รวบรวม : ฝ่ายวิชาการ ธนาคารแห่งประเทศไทย

( ) ร้อยละของสินเชื่อผู้ประกอบการ



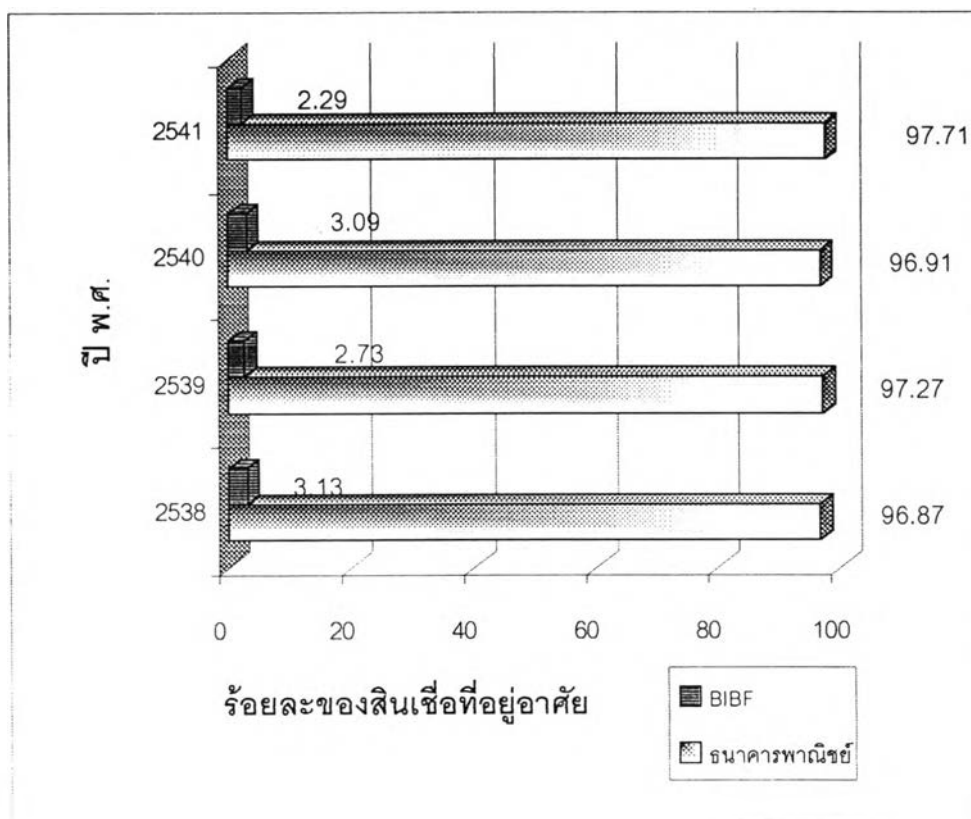
ตารางที่ 4.14 แหล่งสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการอาคารชุดพักอาศัย

หน่วย : ล้านบาท

แหล่งสินเชื่ออาคารชุดพักอาศัย	2538	2539	2540	2541
ธนาคารพาณิชย์	18889 (96.87)	20289 (97.27)	25809 (96.91)	27556 (97.71)
BIBF	611 (3.13)	569 (2.73)	824 (3.09)	646 (2.29)
รวม	19500	20858	26633	28202

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

แผนภูมิที่ 4.11 สินเชื่ออาคารชุดพักอาศัยของธนาคารพาณิชย์และBIBF





ถึงแม้ว่าเงินทุนจากต่างประเทศจะมีบทบาทโดยตรงกับอุปทานอาคารชุดพักอาศัยไม่มากนัก แต่ในทางอ้อมเงินทุนต่างประเทศโดยรวมที่เข้ามาในระบบจะทำให้ระบบเกิดสภาพคล่องและส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยภายในประเทศลดต่ำลง โดยในประเด็นนี้มีการศึกษาในช่วงปี พ.ศ.2533-2538 พบว่าอัตราดอกเบี้ยภายในประเทศไทยและอัตราดอกเบี้ยต่างประเทศมีความเชื่อมโยงกันโดยมีระดับนัยสำคัญของระดับความเชื่อมโยงคือ 0.89 (การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของอัตราดอกเบี้ยต่างประเทศร้อยละ 1 จะมีส่วนชักนำให้อัตราดอกเบี้ยในประเทศไทยเพิ่มขึ้นหรือลดลงประมาณร้อยละ 0.89)<sup>7</sup> ดังนั้นจะเห็นได้ว่าถึงแม้ว่าเงินทุนจากต่างประเทศจะไม่ได้มีบทบาทมากนักกับธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยในฐานะที่เป็นแหล่งสินเชื่อเพื่อการพัฒนาโครงการ แต่เงินทุนต่างประเทศจะมีผลกระทบต่ออัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อโครงการอาคารชุดพักอาศัยภายในประเทศผ่านทางสภาพคล่องทางการเงินและความเชื่อมโยงของอัตราดอกเบี้ยดังกล่าว

#### 4.2.2.4) การระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์

ในอดีตการลงทุนทำโครงการอาคารชุดมักจะทำโดยอาศัยการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเป็นหลักแต่ในปัจจุบันช่องทางในการระดมทุนมีความหลากหลายมากขึ้น การระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์เริ่มเข้ามามีบทบาทมากขึ้นโดยลำดับ ซึ่งโดยทั่วไปผู้ประกอบการที่มีฐานะทางการเงินมั่นคง มีชื่อเสียงดี และมีความพร้อมในด้านต่างๆ จะนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้วออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนขายให้นักลงทุนเพื่อสามารถระดมเงินทุนได้ครั้งละมากๆ โดยไม่ต้องเสียดอกเบี้ยเหมือนการกู้ยืมเงินผ่านสถาบันการเงินแต่จะจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นแทน ซึ่งโดยรวมแล้วมี ต้นทุนของเงินทุนต่ำกว่าการกู้ยืมเงินมาก ทำให้ที่ผ่านมาผู้ประกอบการจำนวนมากนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์และใช้ตลาดหลักทรัพย์เป็นช่องทางการระดมทุนอีกทางหนึ่ง ดังตารางที่ 4.15 และแผนภูมิที่ 4.12

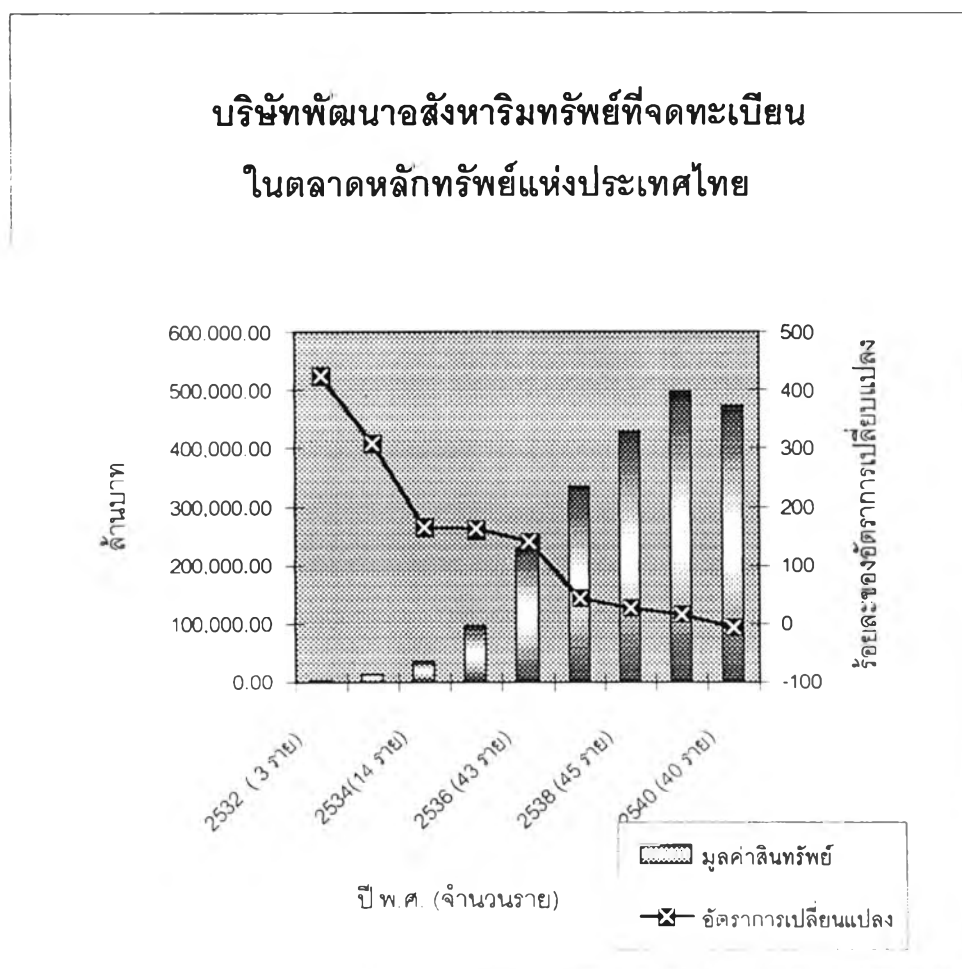
<sup>7</sup> รังสรรค์ นัยเสรี, "ค่าดัชนีเชื่อมโยงของระบบการเงินไทยกับต่างประเทศ : ผลการวิเคราะห์เพิ่มเติม" ใน รายงานเศรษฐกิจรายเดือน ธนาคารแห่งประเทศไทย, ปีที่ 35, ฉบับที่ 8, (สิงหาคม 2538), หน้า 11-25.

ตารางที่ 4.15 บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

ปี	จำนวนราย	มูลค่าสินทรัพย์ (ล้านบาท)	อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
2532	3	3,353.2	425.1
2533	7	13,759.5	310.3
2534	14	36,570.7	165.8
2535	18	96,474.8	163.8
2536	43	230,734.6	139.2
2537	44	334,157.1	44.8
2538	45	428,057.1	28.1
2539	46	496,485.8	16.0
2540	40	472,218.0	-4.9

ที่มา : ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

แผนภูมิที่ 4.12 สถิติบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์



จะเห็นว่าถึงแม้ว่าการระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์จะทำให้ผู้ประกอบการได้เงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้งที่จดทะเบียนและไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในประเด็นเกี่ยวกับข้อดีและข้อเสียของการระดมทุนโดยนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เพื่อพิจารณาว่าการที่ผู้ประกอบการใช้ช่องทางการระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์ จะมีผลต่ออุปทานของอาคารชุดพักอาศัยในตลาดหรือไม่ อย่างไร (ตารางที่ 4.16)

ตารางที่ 4.16 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการเกี่ยวกับข้อดี-ข้อเสีย  
ของการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

ความคิดเห็น	จดทะเบียน		ไม่จดทะเบียน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ข้อดี</b>				
ต้นทุนต่ำ	4	100.00	12	80.00
ภาพพจน์ดี	3	75.00	10	66.67
มีสภาพคล่อง	3	75.00	8	53.33
อื่นๆ	2	50.00	3	20.00
<b>ข้อเสีย</b>				
ต้องเปิดเผยข้อมูล	3	75.00	10	66.67
ดำเนินงานด้วยความเหนื่อยยาก	3	75.00	12	80.00
อื่นๆ	2	50.00	2	13.33

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม

\* บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการทั้งที่จดทะเบียนและไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการระดมทุนผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์จะทำให้ได้เงินทุนจำนวนมากและมีต้นทุนทางการเงินต่ำ นอกจากนี้บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จะมีภาพพจน์ที่ดีในสายตาลูกค้าและสถาบันการเงินด้วย โดยที่ผู้ประกอบการที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์มีความเห็นว่าการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ช่วยให้สามารถออกตราสารการเงินได้ง่ายขึ้น และจะมีเงินทุนจำนวนมากเพื่อมาทำโครงการขนาดใหญ่ได้ ซึ่งจะช่วยให้ต้นทุนโครงการต่อหน่วยถูกลง (economy of scale) ทั้งนี้ผู้ประกอบการทั้งสองกลุ่มยังมีความเห็นว่าการที่บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ มีสภาพคล่องสูงจะทำให้สามารถซื้อที่ดินสะสม (Land Bank) ได้เพื่อรอการพัฒนาทำให้ได้เปรียบในเรื่องต้นทุนค่าที่ดิน และเมื่อมีสภาพคล่องสูงผู้ประกอบการสามารถใช้ความได้เปรียบดังกล่าวมาช่วยในการส่งเสริมการขายได้

ในส่วน of ข้อเสีย นั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ผู้ประกอบการที่นำบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้วจะทำงานเหนื่อยยากขึ้นเนื่องจากจะต้องเร่งหากำไรเพื่อมาจ่ายเงินปันผล และการจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์อาจทำให้ผู้ประกอบการเสียเปรียบในเชิงการแข่งขันบ้าง เนื่องจากบริษัทจะต้องมีการเปิดเผยข้อมูลต่อสาธารณะตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ นอกจากนี้ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ ยังมีความเห็นว่าการเป็นบริษัทจดทะเบียนจะต้องควบคุมในเรื่องของสัดส่วนการถือครองหุ้นด้วย มิฉะนั้นอาจจะสูญเสียอำนาจในการบริหารได้ ในขณะที่เดียวกันผู้ประกอบการที่ไม่ได้จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ บางรายมีความเห็นว่า บริษัทที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไม่ควรจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เนื่องจากธรรมชาติของธุรกิจนี้ จะมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับสภาพเศรษฐกิจ หากนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จะทำให้การดำเนินงานและการวางแผนพัฒนาโครงการจะต้องอยู่ภายใต้ข้อกำหนดและทิศทางที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด ซึ่งในบางครั้ง ปัจจัยต่างๆ อาจจะไม่เอื้ออำนวยให้ผู้ประกอบการสามารถกระทำได้<sup>8</sup>

จะเห็นว่าการระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์ของผู้ประกอบการอาคารชุดพักอาศัยมีทั้งข้อดีและข้อเสียต่อผู้ประกอบการ แต่อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาในแง่ของเงินทุนที่ได้ พบว่าผู้ประกอบการสามารถระดมทุนซึ่งมีต้นทุนต่ำได้คราวละมากๆ ซึ่งสามารถนำมาใช้พัฒนาโครงการที่กำลังดำเนินการอยู่ได้ นอกจากนี้ด้วยกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จะต้องมีโครงการเตรียมไว้พัฒนาต่อเนื่องในอนาคต ทำให้ผู้ประกอบการในตลาดหลักทรัพย์มักจะระดมทุนเพื่อมาซื้อที่ดินสะสม (Land Bank) ไว้เพื่อรอการพัฒนาในอนาคต และผู้ประกอบการบางรายที่อาจจะมีการจัดโครงสร้างรายได้ระหว่างส่วนของ Property Development (รายได้จากการพัฒนาโครงการเพื่อขาย) และส่วนของ Property Management (รายได้จากการให้เช่า) ไม่เหมาะสม (รายได้จากการให้เช่าควรมีสัดส่วนไม่ต่ำกว่า ร้อยละ 25 ของรายได้รวม<sup>9</sup> เพื่อจะให้บริษัทมีรายได้ส่วนหนึ่งอย่างสม่ำเสมอ) โดยรายได้ส่วนใหญ่มาจากการพัฒนาโครงการเพื่อขายเมื่อเข้ามาจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์จึงต้องมีการพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ได้ผลกำไรมาจ่ายเงินปันผลและเพื่อให้พนักงาน เกิดความมั่นใจในบริษัท

ดังนั้นด้วยเหตุที่ผู้ประกอบการอาคารชุดพักอาศัยสามารถระดมทุนซึ่งมีต้นทุนต่ำได้คราวละมากๆ ประกอบกับกฎเกณฑ์ต่างๆ ของตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งกำหนดไว้เพื่อคุ้มครองประโยชน์ให้

<sup>8</sup> สัมภาษณ์ผู้ประกอบการในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย , 18 มีนาคม 2542.

<sup>9</sup> สัมภาษณ์ผู้ประกอบการในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย , 22 กุมภาพันธ์ 2542.

กับนักลงทุนเป็นหลัก จึงเป็นแรงผลักดันให้ผู้ประกอบการอาคารชุดพักอาศัยเร่งพัฒนาโครงการ จนกระทั่งมีอุปทานอาคารชุดพักอาศัยเป็นจำนวนมากเกิดขึ้นในตลาด

นอกจากนี้ในการศึกษานี้ยังทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการถึงแนวโน้มของแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการจะใช้ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งพบว่าผู้ประกอบการที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์มีแนวโน้มที่จะใช้เงินทุนส่วนตัวของเจ้าของมากขึ้นแต่ยังคงให้ความสำคัญกับการกู้ยืมเงินบาทจากสถาบันการเงินภายในประเทศอยู่ ในขณะที่ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์มีความเห็นว่าการระดมทุนผ่านช่องทางของการกู้ยืมเงินต่างประเทศและบริการวิเทศธนกิจ รวมถึงการออกตราสารการเงินจะมีบทบาทมากขึ้น โดยที่การกู้ยืมเงินบาทจากสถาบันการเงินภายในประเทศจะยังคงมีความสำคัญมากที่สุดอยู่ (ตารางที่ 4.17)

ตารางที่ 4.17 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการเกี่ยวกับแนวโน้มของแหล่งเงินทุนของธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยในอนาคต

แหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญ*											
	ผู้ประกอบการไม่ได้จดทะเบียน						ผู้ประกอบการจดทะเบียน					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	คะแนนเฉลี่ย	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	คะแนนเฉลี่ย**
ทุนส่วนตัวของเจ้าของ	10	4	1	-	-	1.40	-	2	1	-	1	3.00
เงินมัดจำ เงินดาวน์ และ เงินโอนจากลูกค้า	-	7	4	2	1	2.79	-	-	1	2	-	3.67
การกู้เงินบาทจากสถาบันการเงินภายในประเทศ	4	4	7	-	-	2.20	2	2	-	-	-	1.50
การกู้เงินต่างประเทศ และ บริการธุรกิจ BIBF	-	-	-	3	4	4.57	1	-	-	-	-	1.00
การระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์ หรือออกตราสารการเงิน	1	-	3	3	2	3.56	1	-	2	-	-	2.33

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม

\* ระดับความสำคัญสูงสุดมีคะแนนเท่ากับ 1 รองลงไปเท่ากับ 2, 3, ..... ตามลำดับ

\*\* คะแนนเฉลี่ยคิดจาก ค่าเฉลี่ยของผลรวมของผลคูณระหว่างจำนวนความถี่กับคะแนนแต่ละระดับ (ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก)

#### 4.2.3) ฐานข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการ :

นอกจากในประเด็นของกฎหมายที่เกี่ยวข้องและเงินทุนที่ใช้ดำเนินโครงการแล้ว เนื่องจากโครงการอาคารชุดพักอาศัยแต่ละโครงการมีวงจรการผลิตยาวนานประมาณ 2 - 4 ปี ดังนั้นผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องติดตามภาวะตลาดอย่างใกล้ชิดเพื่อจะได้สามารถผลิตอาคารชุดของตนให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดไม่ผลิตจนมากเกินไป ข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการทราบถึงสภาพตลาดและสามารถวางแผนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งที่ผ่านมาหน่วยงานต่างๆก็ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการนี้พอสมควร โดยคณะอนุกรรมการที่อยู่อาศัย สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้จัดทำหนังสือรายงานสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยเป็นประจำตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมาและธนาคารอาคารสงเคราะห์ก็ได้จัดทำวารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลสถิติต่างๆ เกี่ยวกับวงการที่อยู่อาศัยโดยรวมตั้งแต่ปี 2538 นอกจากนี้ในส่วนของกรมที่ดิน และหน่วยงานภาคเอกชนบางแห่งก็ได้เผยแพร่ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยบ้าง เช่น สถิติการขอจดทะเบียนอาคารชุด เป็นต้น

อย่างไรก็ตามหากฐานข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยขาดความสมบูรณ์ ความไม่สมบูรณ์ของระบบข้อมูลดังกล่าวอาจทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถคาดการณ์ตลาดได้แม่นยำและและถูกต้องเท่าที่ควร ส่งผลให้ผลิตอาคารชุดออกมาไม่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดได้ ดังนั้นในการศึกษานี้เราจึงสัมภาษณ์ความคิดเห็นของผู้ประกอบการในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยในประเด็นเกี่ยวกับระบบการจัดเก็บข้อมูล การเผยแพร่ข้อมูล ตลอดจนความน่าเชื่อถือของข้อมูลในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย เพื่อให้ทราบว่าฐานข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยมีความสมบูรณ์มากน้อยเพียงไร และหากข้อมูลข่าวสารไม่สมบูรณ์จะมีส่วนทำให้เกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัยหรือไม่ อย่างไร

จากการสัมภาษณ์โดยใช้แบบสอบถามในประเด็นของความสมบูรณ์ของข้อมูล พบว่ากลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการทั้งหมดมีความเห็นตรงกันว่า ระบบจัดเก็บข้อมูลสำหรับใช้ประกอบธุรกิจยังไม่สมบูรณ์(ตารางที่ 4.18) โดยประเภทของข้อมูลที่ผู้ประกอบการมีความเห็นว่ายังขาดอยู่หรือยังไม่สมบูรณ์เป็นจำนวนมากที่สุด คือ ข้อมูลการเริ่มลงมือก่อสร้างและความคืบหน้าในการก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัย (ร้อยละ 78.95) รองลงมาคือข้อมูลยอดขายของโครงการที่เปิดขายในแต่ละเดือน (ร้อยละ 63.16) และข้อมูลโครงการอาคารชุดพักอาศัยที่เปิดขายในแต่ละเดือน (ร้อยละ 57.89) ตามลำดับ (ตารางที่ 4.19) และเมื่อสอบถามถึงหน่วยงานที่คิดว่ามีความเหมาะสมจะทำหน้าที่จัดเก็บข้อมูล พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 73.86) มีความเห็นว่าการ

จัดเก็บข้อมูลควรจะเป็นหน้าที่และบทบาทของหน่วยงานของรัฐ เช่น กรมที่ดิน กองควบคุมอาคาร และการเคหะแห่งชาติ เป็นต้น รองลงไปได้แก่ บริษัทสำรวจและวิจัยของเอกชน ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และสมาคมด้านที่อยู่อาศัย (สมาคมอาคารชุดไทย) ตามลำดับ โดยในจำนวนนี้ ส่วนหนึ่งที่มีความเห็นควรจัดให้มีหน่วยงานเฉพาะซึ่งดำเนินการโดยรัฐและเอกชนหรือสมาคม มาร่วมกันทำหน้าที่จัดเก็บข้อมูลโดยเฉพาะ (ตารางที่ 4.20)

ตารางที่ 4.18 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อระบบการจัดเก็บข้อมูล  
สำหรับผู้ประกอบการ

ความสมบูรณ์	จำนวนผู้ประกอบการ	คิดเป็นร้อยละ
สมบูรณ์แล้ว	-	0.00
ยังไม่สมบูรณ์	19	100

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม

ในส่วนของความคิดเห็นที่ผู้ประกอบการมีต่อการเผยแพร่ข้อมูลที่ใช้ประกอบธุรกิจ(ตารางที่ 4.20) พบว่า ส่วนใหญ่เห็นว่าข้อมูลที่เผยแพร่ยังขาดความน่าเชื่อถือ (ร้อยละ 73.68) นอกจากนี้ยังมีบางส่วนที่มีความเห็นว่าการปกปิดข้อมูล (ร้อยละ 57.89) และการเผยแพร่ข้อมูลยังไม่ทั่วถึง (ร้อยละ 52.63) ตามลำดับ สำหรับความคิดเห็นเกี่ยวกับหน่วยงานที่เหมาะสมที่จะทำหน้าที่เผยแพร่ข้อมูล พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 68.42) เห็นว่าสมาคมด้านที่อยู่อาศัย (สมาคมอาคารชุดไทย) มีความเหมาะสมในการเผยแพร่ข้อมูล รองลงไปได้แก่หน่วยงานของรัฐ (ร้อยละ 47.37) และธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ร้อยละ 36.84) ตามลำดับ (ดังตารางที่ 4.21)

ตารางที่ 4.19 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อประเภทของข้อมูลที่ยังขาดหรือยังไม่สมบูรณ์

ประเภทข้อมูล	จำนวนผู้ประกอบการ	ร้อยละ
ข้อมูลโครงการอาคารชุดพักอาศัยที่เปิดขายในแต่ละเดือน	11	57.89
ข้อมูลยอดขายของโครงการที่เปิดขายในแต่ละเดือน	12	63.16
ข้อมูลการปล่อยสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย	9	47.37
ข้อมูลการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ซื้อห้องชุด	6	31.58
ข้อมูลการเริ่มลงมือก่อสร้างและความคืบหน้าในการก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัย	15	78.95
ข้อมูลการจดทะเบียนอาคารชุดพักอาศัย	3	15.80

#### การจัดเก็บข้อมูล

ข้อมูลที่ยังขาดความสมบูรณ์อยู่ได้แก่ :

- ข้อมูลที่แสดงให้เห็นอุปสงค์ในแต่ละพื้นที่ ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถคาดการณ์ตลาดได้อย่างถูกต้อง กล่าวคือ ผู้ประกอบการไม่ทราบว่าหากตัดสินใจลงทุนทำโครงการ อาคารชุดในพื้นที่ของตนแล้วจะมีผู้ซื้อสนใจมากน้อยเพียงไรและจะเป็นกลุ่มผู้ซื้อกลุ่มใด ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถวางแผนการลงทุนทำโครงการให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคได้ทั้งในด้านรูปแบบและขนาดของโครงการ
- ข้อมูลที่แสดงให้เห็นอุปทานในแต่ละพื้นที่ เนื่องจากในขณะที่ตนเองตัดสินใจลงทุนทำโครงการอาคารชุดในพื้นที่นี้ก็อาจจะมีผู้ประกอบการรายอื่นคิดจะลงทุนเช่นกัน ซึ่งการไม่มีข้อมูลในส่วนนี้ทำให้เกิดเป็นปัญหาล้ำทับกับการเล่นเกมซึ่งผู้ประกอบการแต่ละรายจะต้องคาดเดาการตัดสินใจของผู้ประกอบการรายอื่นในตลาดว่าจะลงทุนทำโครงการหรือไม่ และถ้าทำโครงการจะมีขนาดหรือหน่วยขายจำนวนเท่าไร ทั้งนี้การตัดสินใจของผู้ประกอบการรายหนึ่งในตลาดจะมีผลกระทบต่อยอดขาย ส่วนแบ่งการตลาด ตลอดจนผลตอบแทน การลงทุนของผู้ประกอบการรายอื่นในตลาดด้วย

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม . ข้อมูลจากการสัมภาษณ์



ตารางที่ 4.20 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อการเผยแพร่ข้อมูล

ความพึงพอใจ	จำนวนผู้ประกอบการ	คิดเป็นร้อยละ
ดีอยู่แล้ว	-	0.00
ยังไม่ทั่วถึง	10	52.63
มีการปกปิด	11	57.89
ขาดความน่าเชื่อถือ	14	73.68
ข้อมูลแต่ละแหล่งขัดแย้งกัน	8	42.11

#### การเผยแพร่ข้อมูล

ผู้ประกอบการมีความเห็นว่าการเผยแพร่ข้อมูลยังไม่ทั่วถึง โดยที่ผู้ประกอบการแต่ละรายได้รับข้อมูลไม่เท่าเทียมกันขึ้นอยู่กับว่าผู้ประกอบการรายใดให้ความสำคัญและลงทุนในการหาข้อมูลมากกว่ากัน แต่ทั้งนี้ข้อมูลที่มีอยู่ก็ยังมีขาดความน่าเชื่อถือ เนื่องจากไม่มีการนิยามหรือระบุความเป็นมาและข้อจำกัดของข้อมูลให้ชัดเจน ทำให้ข้อมูลแต่ละแหล่งไม่ได้มีการกำหนดให้เป็นมาตรฐานเดียวกันซึ่งทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถนำข้อมูลที่มีอยู่ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ได้เท่าที่ควร

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม . ข้อมูลจากการสัมภาษณ์

สำหรับความเชื่อถือในข้อมูลของผู้ประกอบการ จากการสอบถามความน่าเชื่อถือของข้อมูลโดยแบ่งระดับความเชื่อถือออกเป็น 5 ระดับ เมื่อนำมาให้คะแนน (เชื่อถือมากที่สุด = 5 คะแนน . เชื่อถือมาก = 4 คะแนน ,.....,ไม่เชื่อถือเลย = 1 คะแนน ตามลำดับ) แล้วคิดคะแนนเฉลี่ย โดยแบ่งเป็นข้อมูลทางด้านสินเชื่อและข้อมูลทางการตลาด พบว่าแหล่งข้อมูลด้านสินเชื่อที่ผู้ประกอบการให้ความเชื่อถือเรียงตามลำดับ คือธนาคารอาคารสงเคราะห์ให้ความเชื่อถือมากที่สุด รองลงไปได้แก่ ข้อมูลจากสถาบันการเงินทั่วไปและข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย ตามลำดับ โดยผู้ประกอบการจะให้ความเชื่อถืออยู่ในระดับปานกลางถึงมากเท่านั้น สำหรับข้อมูลทางการตลาด พบว่าผู้ประกอบการจะให้ความเชื่อถือทุกแหล่งในระดับปานกลางถึงมากเท่านั้น โดยจะให้ความเชื่อถือข้อมูลจากธนาคารอาคารสงเคราะห์มากที่สุด (ตารางที่ 4.22)

ตารางที่ 4.21 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการเกี่ยวกับหน่วยงานที่เหมาะสม  
จะทำหน้าที่จัดเก็บและเผยแพร่ข้อมูล

หน่วยงานที่เหมาะสม	การจัดเก็บข้อมูล		การเผยแพร่ข้อมูล	
	ผู้ประกอบการ	คิดเป็นร้อยละ	ผู้ประกอบการ	คิดเป็นร้อยละ
หน่วยงานของรัฐ	14	73.68	9	47.37
บริษัทสำรวจและวิจัยเอกชน	9	47.37	6	31.58
สมาคมด้านที่อยู่อาศัย (สมาคมอาคารชุดไทย)	6	31.58	13	68.42
ธนาคารอาคารสงเคราะห์	8	42.11	7	36.84
สถาบันการเงิน	5	26.32	3	15.79

หน่วยงานที่ควรมีบทบาทในการจัดทำระบบฐานข้อมูลและเผยแพร่ข้อมูล

- ภาครัฐควรจะเข้ามามีบทบาทโดยอาจให้เป็นหน้าที่ของหน่วยงานส่วนท้องถิ่น เช่น ที่ว่าการเขตแต่ละเขต เนื่องจากมีการจัดทำระบบฐานข้อมูลทางด้านสังคมภายในพื้นที่อยู่แล้วจึงมีความพร้อมในทางปฏิบัติ
- ภาครัฐเป็นหลักในการจัดตั้งหน่วยงานร่วมขึ้นมาทำหน้าที่จัดเก็บและเผยแพร่ข้อมูลโดยเฉพาะ

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม . ข้อมูลจากการสัมภาษณ์

ตารางที่ 4.22 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือของข้อมูล

แหล่งข้อมูล	ระดับความน่าเชื่อถือ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	ไม่เชื่อถือ เลย (1)
<u>ด้านสินเชื่อ :</u> ธนาคารอาคาร สงเคราะห์	5	12	2	-	-
สถาบันการเงินทั่วไป	1	5	10	3	-
ธนาคารแห่งประเทศไทย	2	5	6	6	-
<u>ด้านตลาด :</u> หน่วยงานราชการ	-	6	10	3	-
ธนาคารอาคาร สงเคราะห์	5	8	5	1	-
สมาคมที่อยู่อาศัย (สมาคมอาคารชุดไทย)	1	8	6	4	-
บริษัทสำรวจและวิจัย เอกชน	1	8	7	3	-

ลักษณะการเผยแพร่ข้อมูล

ควรให้มีการเผยแพร่ข้อมูลให้มีลักษณะเป็นข้อมูลสาธารณะ เพื่อให้เกิดความเท่าเทียมกันในการรับรู้ข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการแต่ละราย โดยมีแนวความคิดว่าความถูกต้องของข้อมูลมีความสำคัญมากกว่าการได้เปรียบเสียเปรียบในเรื่องความสามารถในการแสวงหาข้อมูล

สรุปแล้วในเรื่องของข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการพบว่า ในปัจจุบันฐานข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการยังขาดความสมบูรณ์และขาดความน่าเชื่อถืออยู่ อีกทั้งในส่วนของการเผยแพร่ก็ยังไม่ทั่วถึง ผู้ประกอบการแต่ละรายได้รับข้อมูลมากน้อยแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับการให้ความสำคัญและการลงทุนในการแสวงหาข้อมูล โดยข้อมูลที่ยังขาดอยู่หรือยังไม่สมบูรณ์คือ ข้อมูลที่แสดงให้เห็นอุปสงค์และอุปทานในแต่ละพื้นที่ ทำให้ที่ผ่านมามีการตัดสินใจลงทุนทำโครงการอาคารชุดของผู้ประกอบการเป็นการตัดสินใจภายใต้ข้อมูลที่ไม่สมบูรณ์ โดยที่ผู้ประกอบการจะต้องคาดการณ์การตัดสินใจของผู้ประกอบการรายอื่นในตลาดว่าจะตัดสินใจเข้ามาลงทุนทำโครงการอาคารชุดพักอาศัยในพื้นที่ใกล้เคียงกับตนหรือไม่ ซึ่งการตัดสินใจลงทุนหรือไม่ของผู้ประกอบการรายหนึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนของโครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในเขตพื้นที่ใกล้เคียงกัน ทำให้การตัดสินใจลงทุนทำโครงการของผู้ประกอบการแต่ละรายอยู่ในสถานการณ์ที่จะต้องคาดการณ์การตัดสินใจของผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในตลาดโดยที่มีข้อมูล ขาดสารไม่สมบูรณ์ ซึ่งสามารถทำให้เกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัยในตลาดได้

การที่ผู้ประกอบการในตลาดอาคารชุดพักอาศัยมีข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับอุปสงค์และอุปทานในพื้นที่ไม่สมบูรณ์ส่งผลให้เกิดอุปทานส่วนเกินภายในพื้นที่ได้ ทั้งนี้จากข้อมูลการสำรวจสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยและอาคารไร้ผู้อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งแสดงให้เห็นอุปทานของอาคารชุดพักอาศัยที่ก่อสร้างแล้วเสร็จตั้งแต่ พ.ศ.2533 - เมษายน 2541 ที่ผู้ประกอบการเสนอขายในตลาดโดยแบ่งพื้นที่ออกเป็น 78 ทำเล (ภาคผนวก) เมื่อนำมาทำการวิเคราะห์การถดถอย (Regression analysis) โดยใช้โปรแกรมทางเศรษฐมิติ พบว่าจำนวนหน่วยขายที่ขายไม่ได้และเหลืออยู่ในมือผู้ประกอบการในแต่ละทำเลจะมีความสัมพันธ์กับจำนวนหน่วยขายที่ผู้ประกอบการเสนอขายในทำเลนั้นๆ และระยะทางเฉลี่ยจากทำเลที่ตั้งของโครงการถึงใจกลางเมือง\* ซึ่งจากการวิเคราะห์การถดถอยได้ผลดังนี้

$$\text{NSALE} = -423.29 + 0.17 \text{ TTSALE} + 9.26 \text{ LOC}$$

(-2.73)                      (12.49)                      (1.87)                      \_\_\_\_\_ t - stat

$$R^2 = 0.71$$

จำนวนข้อมูล = 78 ชุดข้อมูล

เมื่อ NSALE คือ จำนวนห้องชุดที่เหลือขายในแต่ละพื้นที่ (ยูนิต)

TTSALE คือ จำนวนห้องชุดที่ผู้ประกอบการเสนอขายในแต่ละพื้นที่ (ยูนิต)

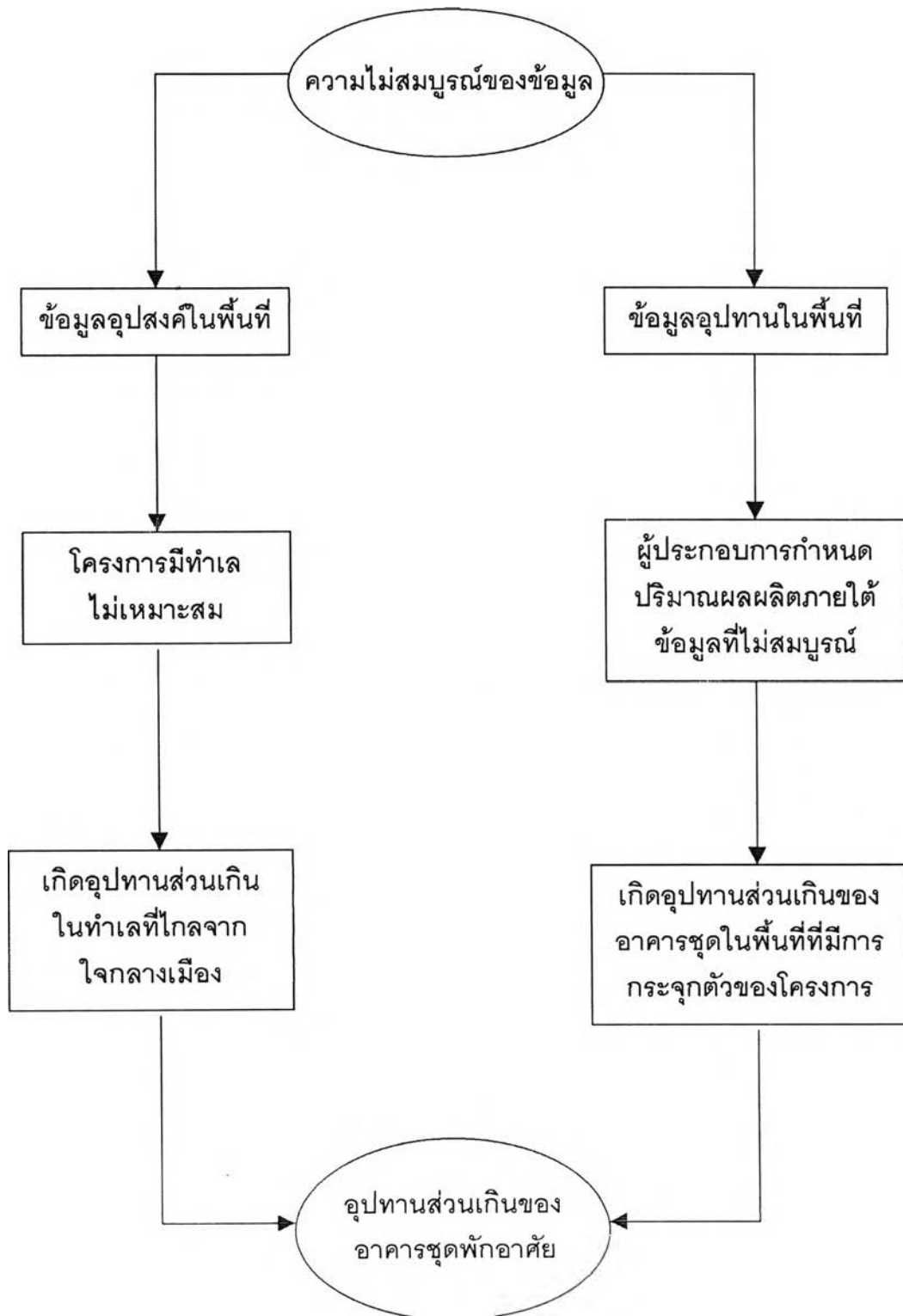
LOC คือ ระยะทางเฉลี่ยจากทำเลที่ตั้งโครงการถึงใจกลางเมือง (กิโลเมตร)

\* ในการสำรวจของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ใช้อาคารธนาคารกรุงเทพ จำกัด สีสลม อ่างอิงแทนใจกลางเมือง

จากผลการวิเคราะห์การถดถอยสามารถอธิบายได้ว่า จำนวนหน่วยขายอาคารชุดพักอาศัยที่เหลือนขายในแต่ละพื้นที่มีความสัมพันธ์กับจำนวนหน่วยขายที่ผู้ประกอบการเสนอขายในทำเลนั้นๆ และระยะทางเฉลี่ยจากทำเลที่ตั้งของโครงการถึงใจกลางเมือง (ด้วยระดับนัยสำคัญเท่ากับ 0.05 และ 0.10 ตามลำดับ) โดยเป็นความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ ถ้าจำนวนหน่วยขายที่ผู้ประกอบการเสนอขายในพื้นที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง 100 หน่วย จะมีผลทำให้มีจำนวนหน่วยขายเหลือนขายในพื้นที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง 17 หน่วย และหากระยะทางเฉลี่ยจากทำเลที่ตั้งของโครงการถึงใจกลางเมืองเพิ่มขึ้นหรือลดลง 1 กิโลเมตร จะมีจำนวนหน่วยขายที่เหลือนขายเพิ่มขึ้นหรือลดลงประมาณ 9 หน่วย เช่นกัน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง การกระจุกตัวของอุปทานอาคารชุดพักอาศัยในพื้นที่และทำเลที่ตั้งของโครงการที่ไกลจากใจกลางเมืองเป็นปัจจัยที่ร่วมกันทำให้เกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัย

จะเห็นว่าการขาดข้อมูลที่แสดงให้เห็นอุปทานในแต่ละพื้นที่ทำให้การตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการภายในพื้นที่เป็นการตัดสินใจภายใต้ข้อมูลที่ไม่วสมบูรณ์ส่งผลให้อุปทานอาคารชุดพักอาศัยเกิดการกระจุกตัวในแต่ละพื้นที่และทำให้ผู้ประกอบการภายในพื้นที่ไม่สามารถกำหนดขนาดของโครงการหรือจำนวนหน่วยขายของโครงการเพื่อให้ตอบสนองการทำกำไรสูงสุดได้อย่างมีประสิทธิภาพเป็นผลให้เกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัยขึ้น โดยมีจำนวนมากน้อยแตกต่างกันไปตามความหนาแน่นของอุปทานในแต่ละพื้นที่ ประกอบกับในตลาดขาดข้อมูลที่แสดงให้เห็นอุปสงค์ในแต่ละพื้นที่ซึ่งจะแตกต่างกันไปขึ้นกับทำเลที่ตั้งของโครงการ จึงทำให้เกิดอุปทานส่วนเกินขึ้นโดยมีความสัมพันธ์กับทำเลที่ตั้งของโครงการ

แผนภูมิที่ 4.13 ปัญหาระบบฐานข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการ



#### 4.2.4) การศึกษาทัศนคติต่ออาคารชุดพักอาศัยของผู้บริโภค :

เนื่องจากปัญหาอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัย แสดงให้เห็นความไม่สมดุลระหว่างอุปทานและอุปสงค์ของอาคารชุดพักอาศัยในตลาด ดังนั้นนอกจากการศึกษาปัจจัยทางด้านอุปทานแล้ว เราจำเป็นต้องศึกษาปัจจัยทางด้านอุปสงค์ด้วย โดยในการศึกษานี้เราจะวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภคในตลาดของอาคารชุดพักอาศัยว่ามีลักษณะที่แสดงให้เห็นถึงความไม่สมมาตรของข้อมูลข่าวสารในตลาดหรือไม่ และความไม่สมมาตรดังกล่าวส่งผลให้เกิดอุปทานส่วนเกินขึ้นในตลาดหรือไม่ อย่างไร ทั้งนี้การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคจะวิเคราะห์จากทัศนคติที่ผู้บริโภคมีต่ออาคารชุดพักอาศัย โดยข้อมูลจะได้รับการสัมภาษณ์โดยใช้แบบสอบถามกับผู้บริโภคจำนวน 255 ราย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้บริโภคที่ไม่เคยพักอาศัยในอาคารชุดและสุ่มตัวอย่างโดยไม่คำนึงถึงความน่าจะเป็น โดยเป็นการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) และไม่มีอคติในการสัมภาษณ์แต่อย่างใดซึ่งลักษณะทั่วไปของผู้ตอบสัมภาษณ์สามารถแจกแจงได้ ดังนี้

ตารางที่ 4.23 ข้อมูลพื้นฐานของผู้บริโภคที่ตอบสัมภาษณ์

ลักษณะ	จำนวน
<u>เพศ</u>	
- ชาย	125
- หญิง	130
<u>อายุ</u>	
- น้อยกว่า 30 ปี	107
- 30 - 39 ปี	92
- 40 - 49 ปี	39
- 50 - 59 ปี	11
- ตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป	6
<u>สถานภาพสมรส</u>	
- โสด	138
- สมรส	117

ลักษณะ	จำนวน
<u>อาชีพ</u>	
- รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	66
- ลูกจ้างบริษัทเอกชน	97
- ธุรกิจส่วนตัว	55
- ประกอบอาชีพอิสระ (แพทย์ , วิศวกร, สถาปนิก , หนายความ , ฯลฯ )	33
- อื่นๆ	4
<u>รายได้เฉลี่ยต่อเดือน</u>	
- ต่ำกว่า 5,000 บาท	-
- 5,000 – 9,999 บาท	36
- 10,000 – 19,999 บาท	79
- 20,000 – 29,999 บาท	77
- 30,000 – 39,999 บาท	36
- 40,000 – 49,999 บาท	11
- ตั้งแต่ 50,000 บาท ขึ้นไป	16
<u>ระดับการศึกษา</u>	
- ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	7
- มัธยมและอาชีวศึกษา	40
- ปริญญาตรี	186
- สูงกว่าปริญญาตรี	16
- อื่น ๆ	6
<u>ข้อมูลเกี่ยวกับการพักอาศัย</u>	
<u>ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน</u>	
- บ้านเดี่ยว	56
- ทาวน์เฮาส์	107
- ตึกแถว	71
- บ้านพักข้าราชการ	11
- อื่น ๆ	10



ลักษณะ	จำนวน
<u>ลักษณะการครอบครอง</u>	
- เป็นเจ้าของ	161
- เช่า	59
- อาศัยอยู่โดยไม่เสียค่าเช่า	32
- อื่นๆ	3
<u>แนวโน้มการย้ายที่อยู่อาศัยในอนาคต</u>	
- ย้ายแน่นอน	49
- คิดจะย้าย	112
- ยังไม่ตัดสินใจ	41
- ยังไม่มีความคิดจะย้าย	44
- ไม่ย้ายแน่นอน	9

เราจะเริ่มศึกษาทัศนคติที่ผู้บริโภคมียู่อาศัยเพื่อใหทราบว่ามีมุมมอง ผู้บริโภคอาคารชุดพักอาศัยมีลักษณะเป็นสินค้าประเภทใด โดยจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม เมื่อเราพิจารณาประเภทที่อยู่อาศัยที่ผู้บริโภครู้จักจะย้ายไปอยู่ในอนาคต โดยแยกกลุ่มตัวอย่างออกตามระดับรายได้เฉลี่ยพบว่า ประเภทของที่อยู่อาศัยที่ผู้บริโภครู้จักจะย้ายไปอยู่จะขึ้นอยู่กับระดับรายได้เฉลี่ยของผู้บริโภค (ตารางที่ 4.24 และแผนภูมิที่ 4.14) ดังจะเห็นได้ว่าเมื่อเราพิจารณาจากกลุ่มผู้บริโภครู้จักได้น้อยไปหากกลุ่มผู้บริโภครู้จักได้มาก พบว่าแนวโน้มของความต้องการที่อยู่อาศัยในลักษณะทาวน์เฮาส์จะค่อยๆลดลง แต่ในทางกลับกันแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยแบบบ้านเดี่ยวจะเพิ่มขึ้น ดังนั้นหากพิจารณาจากปัจจัยทางด้านรายได้โดยให้พฤติกรรมการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคแต่ละคนไม่แตกต่างกัน เราจะพบว่าในมุมมองของผู้บริโภคทาวน์เฮาส์จะมีลักษณะเป็นสินค้าด้อย (inferior goods) ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มีรายได้ไม่สูงนัก และเมื่อผู้บริโภครู้จักได้สูงขึ้นก็จะมีความต้องการทาวน์เฮาส์ลดน้อยลง โดยจะมีแนวโน้มความต้องการบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้นตามรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้น ในกรณีนี้บ้านเดี่ยวจึงมีลักษณะเป็นสินค้าปกติ (normal goods)<sup>10</sup> ในมุมมองของผู้บริโภค

<sup>10</sup> นราทิพย์ ชูติวงศ์ , เศรษฐศาสตร์การผู้จัดการ ( กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , 2540) , หน้า 33.

เมื่อพิจารณาในส่วนของอาคารชุดพักอาศัยพบว่าผู้บริโภคมักมีความต้องการบ้างถึงแม้จะไม่มากนัก โดยความต้องการจะค่อนข้างกระจายในกลุ่มผู้บริโภคทุกระดับรายได้ ทำให้เห็นว่าในมุมมองของผู้บริโภคอาคารชุดพักอาศัยเป็นรูปแบบของที่อยู่อาศัยที่สามารถสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ทุกระดับ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับรูปแบบของอาคารชุด เช่น อาคารชุดระดับราคาประหยัด อาคารชุดระดับราคาปานกลาง หรืออาคารชุดระดับราคาสูง

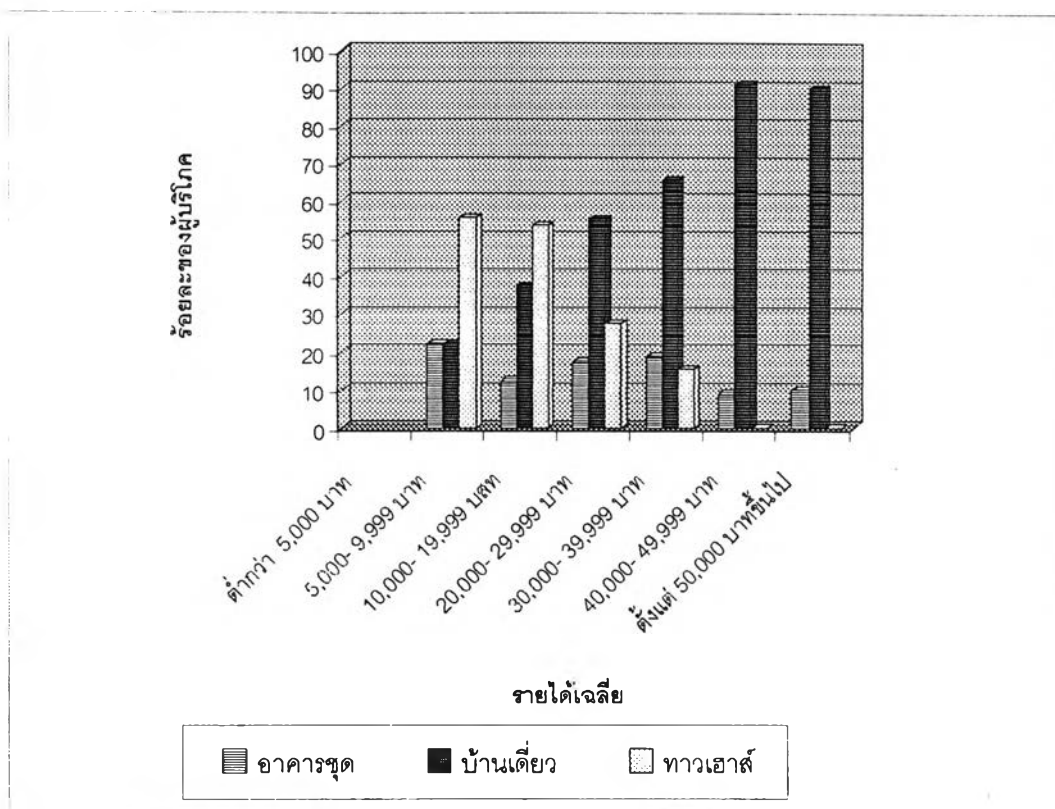
ตารางที่ 4.24 ประเภทของที่อยู่อาศัยที่ผู้บริโภคต้องการ

ประเภทที่อยู่อาศัย	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน						
	ต่ำกว่า 5,000 บาท	5,000 บาท	10,000 บาท	20,000 บาท	30,000 บาท	40,000 บาท	ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป
อาคารชุด	N.A.	8 (22.22)	9 (12.33)	12 (17.39)	6 (18.75)	1 (9.09)	1 (10.00)
บ้านเดี่ยว	N.A.	6 (16.67)	25 (34.25)	38 (55.07)	21 (65.63)	10 (90.91)	9 (90.00)
ทาวน์เฮาส์	N.A.	20 (55.56)	39 (53.42)	19 (27.54)	5 (15.63)	- (0.00)	- (0.00)
อื่น ๆ	N.A.	2 (5.56)	- (0.00)	- (0.00)	- (0.00)	- (0.00)	- (0.00)
รวม	N.A.	36	73	69	32	11	10

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม

( ) ร้อยละของแต่ละระดับรายได้

### แผนภูมิที่ 4.14 ประเภทที่อยู่อาศัยที่ผู้บริโภครต้องการ



เมื่อทราบแล้วว่าในมุมมองของผู้บริโภคอาคารชุดพักอาศัยเป็นรูปแบบของที่อยู่อาศัยที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ทุกระดับไม่ขึ้นกับรายได้ แต่เนื่องจากรูปแบบการพักอาศัยในอาคารชุดมีลักษณะแตกต่างไปจากการพักอาศัยในที่อยู่อาศัยทั่วไป ดังนั้นในการศึกษานี้เราจะแยกพิจารณาผู้บริโภคออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้บริโภคทั่วไปซึ่งในอนาคตยังไม่ได้มีความต้องการจะอยู่อาศัยในอาคารชุด (ในการศึกษานี้จะเรียกว่า “ ผู้บริโภคทั่วไป ” ) กับอีกกลุ่มหนึ่งคือ กลุ่มของผู้บริโภคที่ในอนาคตต้องการจะอยู่อาศัยในอาคารชุด ( ในการศึกษานี้จะเรียกว่า “ ผู้บริโภคเป้าหมาย ” ) และสมมติให้ในอนาคตหากผู้บริโภคทั้งสองกลุ่มจะต้องเลือกอยู่อาศัยในอาคารชุด ผู้บริโภคทั้งสองกลุ่มจะให้ความสำคัญกับปัจจัยต่างๆ แตกต่างกัน หรือไม่ อย่างไร ซึ่งจากการสำรวจ พบว่าปัจจัยที่ผู้บริโภคทั้งสองกลุ่มพิจารณาในการเลือกซื้ออาคารชุดเรียงตามลำดับความสำคัญ (โดยนำข้อมูลมาคิดคะแนนเฉลี่ย) เป็นไปดังตารางที่ 4.25 - 4.27 และแผนภูมิที่ 4.15 และ 4.16 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.25 แสดงการเปรียบเทียบปัจจัยในการเลือกอาคารชุดพักอาศัย  
ของผู้บริโภคทั้งสองกลุ่ม

ลำดับ ความสำคัญ	กลุ่มผู้บริโภคทั่วไป	กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย
1	ราคาห้องชุด	ทำเลที่ตั้ง
2	แหล่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็น	ราคาห้องชุด
3	ทำเลที่ตั้ง	แหล่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็น
4	สิ่งอำนวยความสะดวกของอาคารชุด	ระยะทาง หรือระยะเวลาในการเดินทาง ไปทำงานหรือไปทำธุระส่วนตัว
5	ระยะทางหรือระยะเวลาในการเดินทาง ไปทำงานหรือไปทำธุระส่วนตัว	สิ่งอำนวยความสะดวกของอาคารชุด
6	รูปแบบของอาคารชุด	ทีมงานผู้ลงทุนสร้างอาคารชุด
7	ทีมงานผู้ลงทุนสร้างอาคารชุด	รูปแบบของอาคารชุด
8	สถาบันการเงินที่สนับสนุนโครงการ อาคารชุด	ทีมงานสถาปนิกและวิศวกรที่สร้าง อาคารชุด
9	ทีมงานสถาปนิกและวิศวกรที่สร้าง อาคารชุด	สถาบันการเงินที่สนับสนุนโครงการ อาคารชุด

จะเห็นว่าในกรณีของการพิจารณาเลือกอาคารชุดผู้บริโภคทั่วไปจะให้ความสำคัญกับเรื่องราคามากที่สุด รองลงไปคือเรื่องแหล่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็นและทำเลที่ตั้งของอาคารชุด ตามลำดับ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากการที่อาคารชุดพักอาศัยเป็นที่อยู่อาศัยที่มีพื้นที่น้อยเมื่อเปรียบเทียบกับที่อยู่อาศัยประเภทอื่น ทำให้หากพิจารณาราคาต่อพื้นที่แล้วอาจจะสูงกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น ดังนั้นผู้บริโภคจึงจำเป็นที่จะต้องพิจารณาถึงความคุ้มค่าของราคาที่จะต้องจ่ายไปมากเป็นพิเศษ และเช่นเดียวกับที่อยู่อาศัยโดยทั่วไปในการเลือกอาคารชุดเป็นที่อยู่อาศัยปัจจัยเกี่ยวกับแหล่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็นก็ยังคงเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญอยู่ และเนื่องจากอาคารชุดพักอาศัยเป็นที่อยู่อาศัยที่มารองรับปัญหาการใช้ที่ดินหนาแน่นและปัญหาการจราจรตลอดจนปัญหาเรื่องการเดินทางจากที่พักเพื่อมาทำงานในเขตชุมชนเมือง ดังนั้นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญในการพิจารณาเลือกซื้ออาคารชุดคือเรื่องของทำเลที่ตั้ง

ตารางที่ 4. 26 ปัจจัยในการเลือกอาคารชุดพักอาศัยของผู้บริโภคทั่วไป

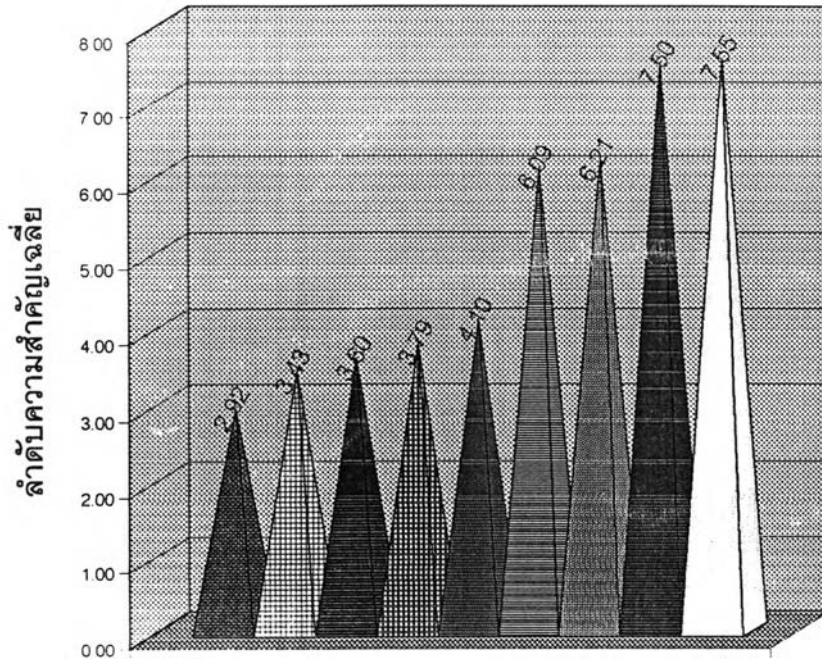
ปัจจัยในการพิจารณา	ลำดับที่ในการให้ความสำคัญ*									ลำดับ ความ สำคัญ เฉลี่ย**
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	
- ทำเลที่ตั้ง	15	77	33	21	13	38	19	-	-	3.60
- ระยะทาง หรือระยะเวลาในการเดินทางไปทำงานหรือทำธุระส่วนตัว	25	20	26	26	73	17	8	10	19	4.82
- แหล่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็น	11	57	72	36	21	6	4	5	-	3.27
- ราคาห้องชุด	62	58	25	34	15	1	7	5	4	2.82
- รูปแบบของอาคารชุด	28	13	27	7	15	18	11	24	88	7.25
- สิ่งอำนวยความสะดวก	11	18	35	77	28	20	2	3	-	3.72
- ทีมงานผู้ลงทุน	3	2	2	3	3	31	65	57	37	7.24
- ทีมงานสถาปนิกและวิศวกร	-	-	1	3	5	6	11	43	128	8.33
- สถาบันการเงินที่สนับสนุนโครงการ	1	2	5	4	5	17	29	46	95	8.07

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม

\* ระดับความสำคัญสูงสุดมีคะแนนเท่ากับ 1 รองลงไปเท่ากับ 2, 3, ..... ตามลำดับ

\*\* ลำดับความสำคัญเฉลี่ยคิดจาก ค่าเฉลี่ยของผลรวมของผลคูณระหว่างจำนวนความถี่กับลำดับความสำคัญแต่ละระดับ (ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก)

แผนภูมิที่ 4.15 ปัจจัยในการเลือกอาคารชุดพักอาศัยของผู้บริโภคทั่วไป



ปัจจัยในการพิจารณา

- ราคาห้องของอาคารชุด
- ▣ แหล่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็น
- ทำเลที่ตั้ง
- ▣ สิ่งอำนวยความสะดวกของอาคารชุด
- ระยะทางหรือระยะเวลาในการเดินทางไปทำงาน
- ▣ รูปแบบของอาคารชุด
- ▣ ทีมงานผู้ลงทุนสร้างอาคารชุด
- สถาบันการเงินที่สนับสนุนโครงการอาคารชุด
- ทีมงานสถาปนิกและวิศวกรที่สร้างอาคารชุด

ตารางที่ 4. 27 ปัจจัยในการเลือกอาคารชุดพักอาศัยของกลุ่มผู้บริโภครายเป้าหมาย

ปัจจัยในการพิจารณา	ลำดับที่ในการให้ความสำคัญ*									ลำดับ ความ สำคัญ เฉลี่ย**
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	
- ทำเลที่ตั้ง	14	7	6	3	7	-	-	-	-	2.51
- ระยะทาง หรือระยะเวลาในการเดินทางไปทำงานหรือทำธุระส่วนตัว	5	11	3	4	6	5	3	-	-	3.59
- แหล่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็น	-	6	15	8	5	3	-	-	-	3.58
- ราคาห้องชุด	10	6	4	8	3	2	2	2	-	3.32
- รูปแบบของอาคารชุด	2	-	4	2	1	6	8	3	11	6.54
- สิ่งอำนวยความสะดวก	1	4	3	12	10	5	2	-	-	4.32
- ทีมงานผู้ลงทุน	5	3	1	1	2	11	10	3	1	5.32
- ทีมงานสถาปนิกและวิศวกร	-	-	-	-	2	2	4	25	4	7.73
- สถาบันการเงินที่สนับสนุนโครงการ	-	-	-	-	-	4	9	5	19	8.05

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม

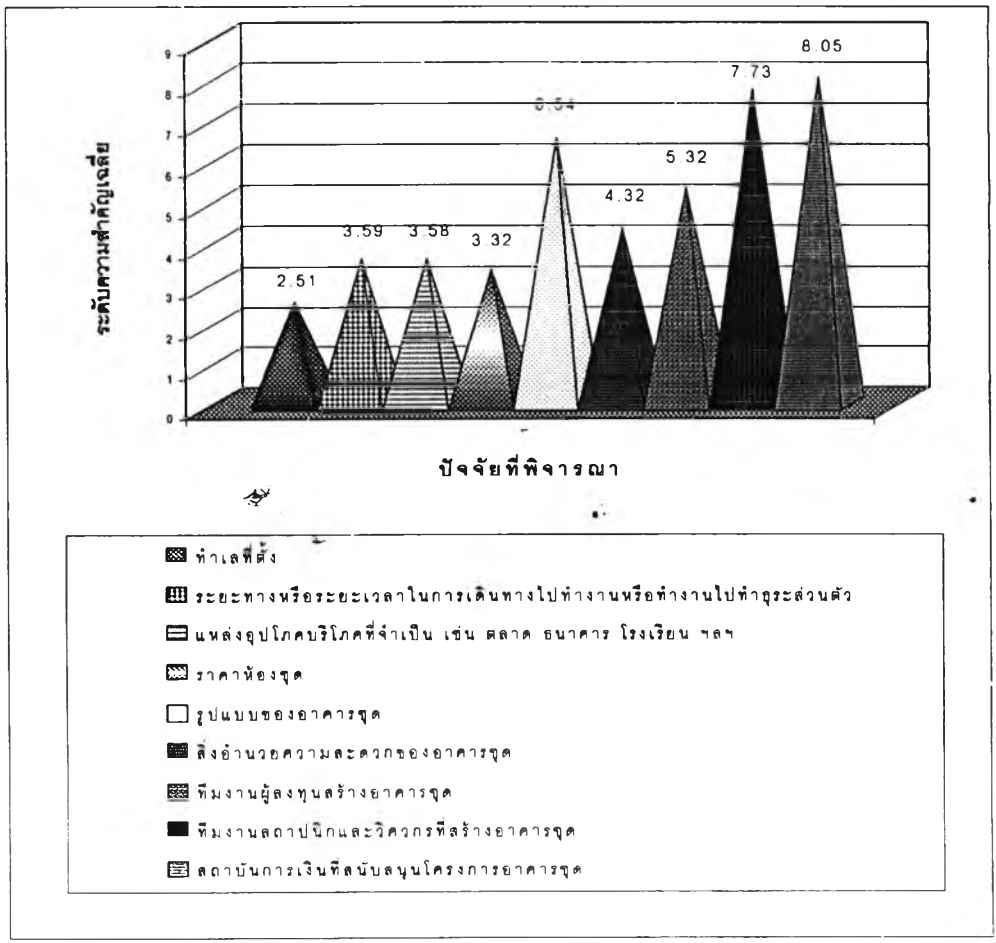
ในขณะที่กลุ่มผู้บริโภครายเป้าหมายที่ในอนาคตมีความต้องการจะย้ายไปอยู่อาศัยในอาคารชุด เมื่อผู้บริโภครายนี้เลือกอาคารชุดเพื่อใช้เป็นที่พักอาศัยจึงพบว่าปัจจัยที่ให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ทำเลที่ตั้งของอาคารชุด ทั้งนี้อาจเป็นเพราะสาเหตุในอนาคตจะเลือกอาคารชุดเป็นที่พักอาศัยเพราะเล็งเห็นว่าการพักอาศัยใน อาคารชุดน่าจะมีข้อได้เปรียบในเรื่องความสะดวกรวดเร็วในการเดินทางไปทำงานหรือทำกิจกรรมต่างๆ มากกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น ดังนั้นอาคารชุดที่จะเลือกเพื่อใช้เป็นที่พักอาศัยควรที่จะมี ข้อได้เปรียบในเรื่องทำเลที่ตั้งดังกล่าว นอกจากนี้เรื่องของราคาก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญ เนื่องจากผู้บริโภคจะพิจารณาถึงความคุ้มค่าระหว่างราคาของห้องชุดกับความสะดวกสบายในการเดินทางที่จะได้รับ เมื่อจะต้องสูญเสียพื้นที่ใช้สอยและความเป็นส่วนตัวไปบางส่วน

\* ระดับความสำคัญสูงสุดมีคะแนนเท่ากับ 1 รองลงไปเท่ากับ 2, 3 ..... ตามลำดับ

\*\* ลำดับความสำคัญเฉลี่ยคิดจาก ค่าเฉลี่ยของผลรวมของผลคูณระหว่างจำนวนความถี่กับลำดับความสำคัญแต่ละระดับ (ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก)

จะเห็นว่าในการเลือกอาคารชุดพักอาศัยของผู้บริโภคทั้งสองกลุ่ม ปัจจัยที่ผู้บริโภคจะให้ความสำคัญเป็นลำดับต้นๆ คือ ราคาห้องชุดและทำเลที่ตั้งของอาคารชุด ซึ่งจากสภาวะอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัยที่เกิดขึ้นในตลาดจะพบว่าส่วนหนึ่งมาจากการที่โครงการไม่สามารถตอบสนองความต้องการในเรื่องทำเลที่ตั้งของผู้บริโภคได้ (สอดคล้องกับผลการศึกษาในหัวข้อ 4.3 ) นอกจากนี้หากในตลาดมีปัญหาเรื่องข้อมูลข่าวสาร ที่ทำให้ผู้บริโภคมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อการพักอาศัยในอาคารชุดก็จะส่งผลให้พฤติกรรมของผู้บริโภคในตลาดไม่เป็นไปตามกฎของอุปสงค์ทำให้เกิดอุปทานส่วนเกินได้ ดังนั้นเราจึงทำการศึกษาทัศนคติของผู้บริโภคต่อการพักอาศัยในอาคารชุด ว่ามีลักษณะที่แสดงให้เห็นถึงความไม่สมมาตรของข้อมูลข่าวสารในตลาดหรือไม่ และส่งผลให้เกิดอุปทานส่วนเกินหรือไม่อย่างไร

**แผนภูมิที่ 4.16 ปัจจัยในการเลือกอาคารชุดพักอาศัยของผู้บริโภคเป้าหมาย**





เมื่อมาพิจารณาทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อการพักอาศัยในอาคารชุดโดยให้ระบุถึงข้อดี และข้อเสียของการพักอาศัยในอาคารชุด (ตารางที่ 4.29,4.30) โดยแบ่งเป็นกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป และกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย พบว่าเมื่อวิเคราะห์คำตอบโดยนำข้อมูลความคิดเห็นของผู้บริโภคมา ให้คะแนน (เห็นด้วยอย่างยิ่ง = 5 คะแนน , เห็นด้วย = 4 คะแนน , ไม่มีความเห็น = 3 คะแนน และลดลงไปตามลำดับ) แล้วนำมาหาค่าคะแนนเฉลี่ยในแต่ละหัวข้อ พบว่าสามารถแยกแยะเป็น ทัศนคติทางด้านบวกและทัศนคติทางด้านลบโดยแบ่งตามระดับความรุนแรงจากมากไปน้อยได้ ดังตารางที่ 4.28

ข้อมูลจากการสำรวจแสดงให้เห็นว่าส่วนที่เป็นข้อดีของอาคารชุดพักอาศัยในมุมมองของผู้บริโภคคือ การได้รับความสะดวกในการเดินทางเนื่องจากส่วนใหญ่มีความเห็นว่า อาคารชุดมักตั้งอยู่ใจกลางเมืองหรือทำเลที่มีการเดินทางสะดวก ทั้งนี้สำหรับกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย ซึ่งอนาคตมีความต้องการที่จะพักอาศัยในอาคารชุด จะมีทัศนคติเกี่ยวกับคุณภาพชีวิตในการพักอาศัยในอาคารชุดที่ดีกว่ากลุ่มผู้บริโภคทั่วไปในบางเรื่อง เช่น ไม่คิดว่าการพักอาศัยในอาคารชุดจะขาดบริเวณสำหรับออกกำลังกาย และเชื่อว่าการพักอาศัยในอาคารชุดจะมีความปลอดภัยจากโจรผู้ร้ายมากกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่นด้วย ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายมีข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับอาคารชุดพักอาศัยซึ่งเป็นสินค้าในตลาดมากกว่าผู้บริโภคทั่วไป

อย่างไรก็ตามผู้บริโภคทั้งสองกลุ่มค่อนข้างมีทัศนคติในทางลบต่อการเลือกอาคารชุดเป็นที่พักอาศัย โดยประเด็นที่ผู้บริโภคทั้งสองกลุ่มมีความรู้สึกทางด้านลบมากที่สุด คือ ผู้บริโภครู้สึกว่าการซื้อห้องชุดในอาคารชุดที่ยังไม่ได้ก่อสร้างมีโอกาสถูกโกงมากกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น แสดงให้เห็นว่าในมุมมองของผู้บริโภค ในตลาดอาคารชุดพักอาศัยผู้ประกอบการและผู้บริโภครับรู้ข้อมูลข่าวสารในลักษณะไม่สมมาตรกัน โดยในการซื้อขายห้องชุดพักอาศัย ผู้บริโภคจะเป็นฝ่ายเสียเปรียบผู้ประกอบการ นอกจากนี้ในความคิดเห็นของผู้บริโภคอาคารชุดพักอาศัยจะให้คุณภาพชีวิตในการอยู่อาศัยไม่สู้ดีนัก ตลอดจนค่าใช้จ่ายต่างๆก็สูงกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น ไม่ว่าจะเป็นราคา และค่าเช่าห้องชุด หรือค่าใช้จ่ายส่วนกลางก็ตาม

ตารางที่ 4.28 ทักษะด้านบวกและด้านลบของผู้บริโภคต่อการพักอาศัยในอาคารชุด

ผู้บริโภคทั่วไป	ผู้บริโภคเป้าหมาย
<p>ทัศนคติด้านบวก</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับความสะดวกรวดเร็วในการเดินทาง</li> <li>- ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการดูแลที่พักอาศัย</li> <li>- อาคารชุดมักอยู่ในใจกลางเมือง ทิวทัศน์สวยงาม</li> </ul>	<p>ทัศนคติด้านบวก</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการดูแลที่พักอาศัย</li> <li>- ได้รับความสะดวกรวดเร็วในการเดินทาง</li> <li>- มีบริเวณที่ใช้ออกกำลังกาย</li> <li>- ปลอดภัยจากโจรผู้ร้าย</li> <li>- อาคารชุดมักอยู่ในใจกลางเมือง ทิวทัศน์สวยงาม</li> </ul>
<p>ทัศนคติทางด้านลบ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การซื้อห้องชุดในอาคารชุดที่ยังไม่ได้ก่อสร้างมีโอกาสถูกโกงมากกว่าการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอื่น</li> <li>- ราคาห้องชุดมักจะสูงเมื่อเทียบกับที่พักอาศัยประเภทอื่น ที่มีเนื้อที่ใกล้เคียงกัน</li> <li>- อาคารชุดมีปัญหาเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายและการดูแลสาธารณูปโภคส่วนกลาง เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าซ่อมแซม และบำรุงรักษาลิฟต์ เป็นต้น</li> <li>- ค่าเช่าห้องชุดมักจะสูงเมื่อเทียบกับที่พักอาศัยประเภทอื่น ที่มีเนื้อที่ใกล้เคียงกัน</li> <li>- หากเกิดเพลิงไหม้ ผู้ที่อาศัยอยู่ในอาคารชุดมีโอกาสที่จะได้รับอันตรายมากกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น</li> <li>- การพักอาศัยในอาคารชุดปลอดภัยจากโจรผู้ร้ายมากกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น</li> <li>- ผู้พักอาศัยในอาคารชุดจะได้รับการรบกวนจากเสียง หรือกลิ่นที่เกิดจากการกระทำของเพื่อนบ้านที่อยู่ในอาคารเดียวกัน</li> <li>- อาคารชุดมักจะขาดบริเวณที่จะให้ผู้พักอาศัยใช้ออกกำลังกาย</li> <li>- ครอบครัวที่พักอาศัยในอาคารชุดไม่ควรที่จะมีบุตร ที่มีอายุน้อย และ/หรือ บุตรหลายคน</li> </ul>	<p>ทัศนคติทางด้านลบ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การซื้อห้องชุดในอาคารชุดที่ยังไม่ได้ก่อสร้างมีโอกาสถูกโกงมากกว่าการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอื่น</li> <li>- ค่าเช่าห้องชุดมักจะสูงเมื่อเทียบกับที่พักอาศัยประเภทอื่น ที่มีเนื้อที่ใกล้เคียงกัน</li> <li>- ราคาห้องชุดมักจะสูงเมื่อเทียบกับที่พักอาศัยประเภทอื่น ที่มีเนื้อที่ใกล้เคียงกัน</li> <li>- อาคารชุดมีปัญหาเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายและการดูแลสาธารณูปโภคส่วนกลาง เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าซ่อมแซม และบำรุงรักษาลิฟต์ เป็นต้น</li> <li>- ผู้พักอาศัยในอาคารชุดจะได้รับการรบกวนจากเสียง หรือกลิ่นที่เกิดจากการกระทำของเพื่อนบ้านที่อยู่ในอาคารเดียวกัน</li> <li>- หากเกิดเพลิงไหม้ ผู้ที่อาศัยอยู่ในอาคารชุดมีโอกาสที่จะได้รับอันตรายมากกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น</li> <li>- ครอบครัวที่พักอาศัยในอาคารชุดไม่ควรที่จะมีบุตร ที่มีอายุน้อย และ/หรือ บุตรหลายคน</li> </ul>

ตารางที่ 4.29 ทศนคติในเรื่องข้อดี-ข้อเสียในการพักอาศัยในอาคารชุด  
ของกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น					ระดับ ความคิดเห็น เฉลี่ย*
	เห็นด้วย อย่างยิ่ง (5)	เห็นด้วย (4)	ไม่มี ความ คิดเห็น (3)	ไม่เห็นด้วย (2)	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง (1)	
1. อาคารชุดมักตั้งอยู่ใจกลาง เมืองหรือบริเวณที่มีทิวทัศน์ สวยงาม	6	83	67	62	-	3.15
2. ราคาห้องชุดมักจะสูงเมื่อ เทียบกับที่พักอาศัยประเภท อื่น ที่มีเนื้อที่ใช้สอยใกล้เคียง	12	196	10	-	-	4.01
3. ค่าเช่าห้องชุดมักจะสูงเมื่อ เทียบกับที่พักอาศัยประเภท อื่น ที่มีเนื้อที่ใกล้เคียงกัน	8	175	35	-	-	3.88
4. การซื้อห้องชุดในอาคารชุด พักอาศัยซึ่งยังไม่ได้มีการ ก่อสร้างมีโอกาสถูกโกงมาก กว่าการซื้อที่อยู่อาศัย ประเภทอื่น	96	87	32	3	-	4.27
5. ผู้พักอาศัยในอาคารชุดจะ ได้รับการรบกวนจากเสียง หรือกลิ่นที่เกิดจากการ กระทำของเพื่อนบ้านที่อยู่ใน อาคารเดียวกัน	13	117	57	31	-	3.51
6. ผู้พักอาศัยในอาคารชุดจะ ได้รับความสะดวกรวดเร็วใน การเดินทางไปทำงานหรือ ทำธุรกิจส่วนตัวมากกว่าที่อยู่ อาศัยประเภทอื่น	23	149	46	-	-	3.89

\* ระดับความคิดเห็นเฉลี่ยคิดจาก ค่าเฉลี่ยของผลรวมของผลคูณระหว่างจำนวนความถี่กับคะแนนระดับความ  
คิดเห็นแต่ละระดับ (ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก)

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น					ระดับ ความคิด เห็นเฉลี่ย
	เห็นด้วย อย่างยิ่ง (5)	เห็นด้วย (4)	ไม่มี ความ คิดเห็น (3)	ไม่เห็นด้วย (2)	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง (1)	
7. การพักอาศัยในอาคารชุดสามารถประหยัดเวลา และค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาบริเวณที่พักอาศัยมากกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น	28	105	37	52	1	3.44
8. อาคารชุดมักจะขาดบริเวณที่จะให้ผู้พักอาศัยใช้ออกกำลังกาย	10	87	73	48	-	3.27
9. ครอบครัวที่พักอาศัยในอาคารชุดไม่ควรที่จะมีบุตรที่มีอายุน้อย และ/หรือ บุตรหลายคน	2	48	156	12	-	3.18
10. อาคารชุดมีปัญหาเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายและการดูแลสาธารณูปโภคส่วนกลาง เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษาลิฟต์ เป็นต้น	16	182	19	1	-	3.98
11. การพักอาศัยในอาคารชุดปลอดภัยจากโจรผู้ร้ายมากกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น	-	33	35	148	2	2.45
12. หากเกิดเพลิงไหม้ ผู้ที่อาศัยอยู่ในอาคารชุดมีโอกาสที่จะได้รับอันตรายมากกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น	23	124	61	10	-	3.73

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม

ตารางที่ 4.30 ทัศนคติในเรื่องข้อดี-ข้อเสียในการพักอาศัยในอาคารชุด  
ของกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น					ระดับ ความคิด เห็นเฉลี่ย*
	เห็นด้วย อย่างยิ่ง (5)	เห็นด้วย (4)	ไม่มี ความ คิดเห็น (3)	ไม่เห็นด้วย (2)	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง (1)	
1.อาคารชุดมักตั้งอยู่ใจกลาง เมืองหรือบริเวณที่มีทิวทัศน์ สวยงาม	1	16	13	7	-	3.29
2.ราคาค่าเช่าหรือค่าเช่าจะสูงเมื่อ เทียบกับที่พักอาศัยประเภท อื่น ที่มีเนื้อที่ใช้สอยใกล้เคียง	1	31	4	1	-	3.86
3.ค่าเช่าหรือค่าเช่าจะสูงเมื่อ เทียบกับที่พักอาศัยประเภท อื่น ที่มีเนื้อที่ใกล้เคียงกัน	2	31	4	-	-	3.94
4. การซื้อห้องชุดในอาคารชุด พักอาศัยซึ่งยังไม่ได้มีการ ก่อสร้างมีโอกาสดูถูกโง่มาก กว่าการซื้อที่อยู่อาศัย ประเภทอื่น	12	24	1	-	-	4.29
5. ผู้พักอาศัยในอาคารชุดจะ ได้รับการรบกวนจากเสียง หรือกลิ่นที่เกิดจากการ กระทำของเพื่อนบ้านที่อยู่ใน อาคารเดียวกัน	-	10	26	1	-	3.24
6. ผู้พักอาศัยในอาคารชุดจะ ได้รับความสะดวกรวดเร็วใน การเดินทางไปทำงานหรือ ทำธุรกิจส่วนตัวมากกว่าที่อยู่ อาศัยประเภทอื่น	10	24	3	-	-	4.18

\* ระดับความคิดเห็นเฉลี่ยคิดจาก ค่าเฉลี่ยของผลรวมของผลคูณระหว่างจำนวนความถี่กับคะแนนระดับความ  
คิดเห็นแต่ละระดับ (ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก)

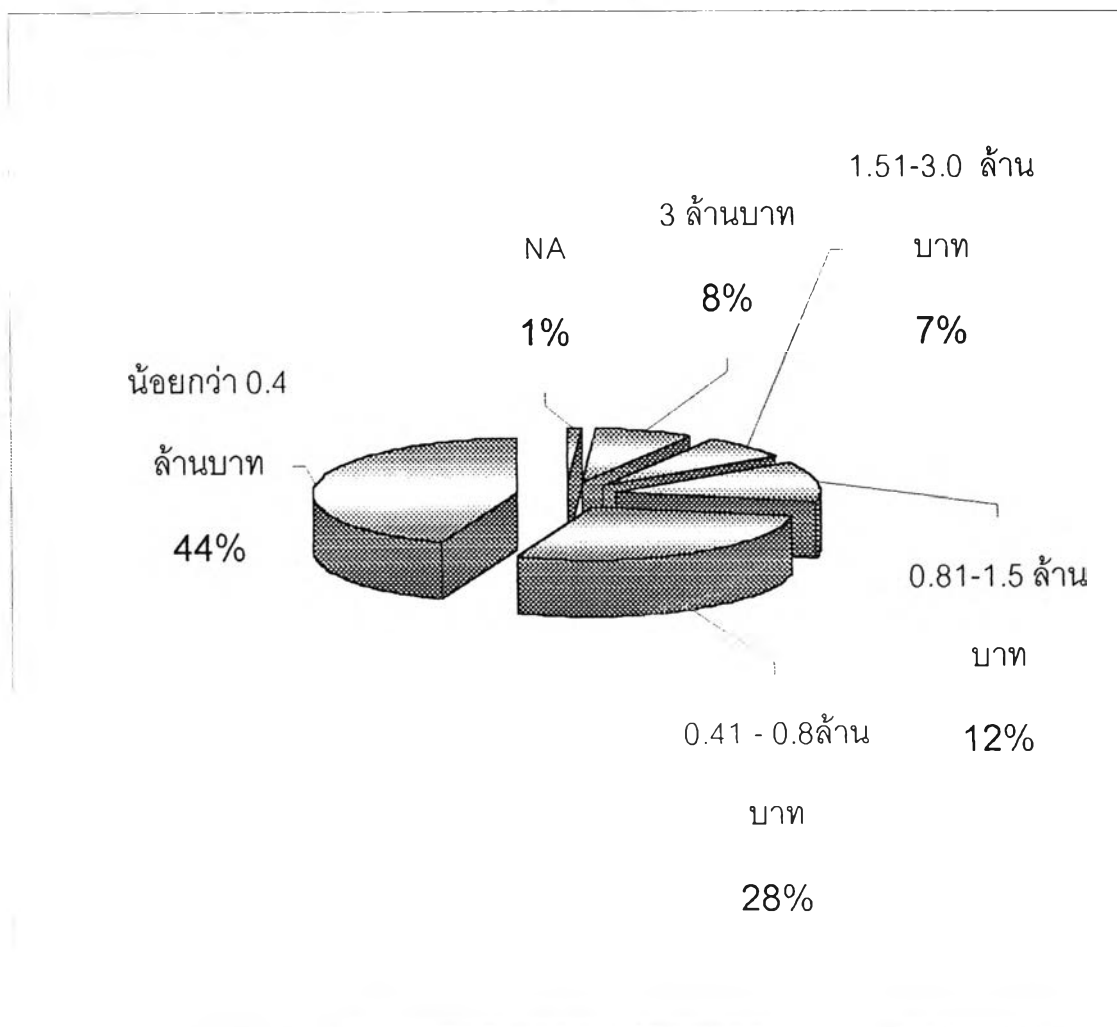
ข้อความ	ระดับความคิดเห็น					ระดับ ความคิดเห็น เฉลี่ย
	เห็นด้วย อย่างยิ่ง (5)	เห็นด้วย (4)	ไม่มี ความ คิดเห็น (3)	ไม่เห็นด้วย (2)	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง (1)	
7.การพักอาศัยในอาคารชุดสามารถประหยัดเวลา และค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาบริเวณที่พักอาศัยมากกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น	12	24	1	-	-	4.29
8. อาคารชุดมักจะขาดบริเวณที่จะให้ผู้พักอาศัยใช้ออกกำลังกาย	1	5	14	17	-	2.18
9. ครอบครัวที่พักอาศัยในอาคารชุดไม่ควรที่จะมีบุตรที่มีอายุน้อย และ/หรือ บุตรหลายคน	-	8	23	6	-	3.05
10.อาคารชุดมีปัญหาเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายและการดูแลสาธารณูปโภคส่วนกลาง เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษาลิฟต์ เป็นต้น	-	26	10	1	-	3.67
11.การพักอาศัยในอาคารชุดปลอดภัยจากโจรผู้ร้ายมากกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น	-	18	14	5	-	3.35
12.หากเกิดเพลิงไหม้ ผู้ที่อาศัยอยู่ในอาคารชุดมีโอกาสที่จะได้รับอันตรายมากกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น	-	14	17	6	-	3.21

ที่มา : ข้อมูลภาคสนาม

จากการที่ผู้บริโภคมองว่าในตลาดอาคารชุดพักอาศัยผู้ประกอบการและผู้บริโภคมีข้อมูลไม่สมมาตรกันโดยผู้บริโภคที่ซื้อห้องชุดในอาคารชุดที่ยังไม่ได้ก่อสร้างจะเสียเปรียบผู้ประกอบการเนื่องจากผู้บริโภคมองไม่เห็นหลักประกันอะไรว่าผู้ประกอบการจะดำเนินการตามที่ได้ตกลงไว้ในสัญญา

( moral hazard or hidden action ) ประกอบกับทัศนคติที่ผู้บริโภคมีต่ออาคารชุดพักอาศัยในตลาดโดยรวมค่อนข้างเป็นไปในทางลบ ( adverse selection ) ทำให้อุปสงค์ที่เกิดขึ้นมีการกระจุกตัวอยู่ในส่วนของอาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาต่ำมากเป็นพิเศษ เป็นผลให้ผู้ประกอบการทำโครงการอาคารชุดพักอาศัยมารองรับอุปสงค์ของผู้บริโภคดีังกล่าว แต่เนื่องจากผู้บริโภคในตลาดรับรู้ข้อมูลข่าวสารน้อยกว่าผู้ประกอบการหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งผู้บริโภคไม่มีความเชื่อมั่นในพฤติกรรมของผู้ประกอบการว่าจะเนินโครงการให้เป็นไปตามสัญญา จึงทำให้ในตลาดเกิดอุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัย (อาคารชุดพักอาศัยที่สร้างเสร็จแล้วมากกว่า 1 ปี แต่ยังไม่ขายได้) โดยที่เป็นส่วนของอาคารชุดพักอาศัยราคาต่ำ (ต่ำกว่า 0.8 ล้านบาท ) ถึงร้อยละ 72 ของอุปทานส่วนเกินทั้งหมด (แผนภูมิที่ 4.17)

**แผนภูมิที่ 4.17 อุปทานส่วนเกินของอาคารชุดพักอาศัยแยกตามระดับราคา**



ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์