

โอกาสและข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล: กรณีศึกษาบริษัทอสังหาริมทรัพย์  
ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเอกพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาการพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหการ  
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
ปีการศึกษา 2564  
ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

OPPORTUNITIES AND LIMITATION OF SELLING REAL ESTATE WITH CRYPTOCURRENCIES:  
CASE STUDY REAL ESTATE LISTED ON THE STOCK EXCHANGE OF THAILAND



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Housing Development in Housing and Real Estate

Development

Department of Housing

FACULTY OF ARCHITECTURE

Chulalongkorn University

Academic Year 2021

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์	โอกาสและข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล: กรณีศึกษาบริษัทอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
โดย	นายสิริภูมิ มีสวัสดิ์
สาขาวิชา	การพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บุษรา โปวาทอง

---

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้หัวข้อวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเอกพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต

..... คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์  
(รองศาสตราจารย์ ดร.ปิ่นรัชฎ์ กาญจนะจิติ)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร.ฉวีวรรณ เต๋นไพบูลย์)

..... อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บุษรา โปวาทอง)

..... กรรมการ  
(อาจารย์ ดร.ขวัญรัฐ ส่วนพงษ์)

..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย  
(ดร.บุญยิ่ง คงอาชาภัทร)

สิริภูมิ มีสวัสดิ์ : โอกาสและข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล: กรณีศึกษาบริษัทอสังหาริมทรัพย์  
ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. ( OPPORTUNITIES AND LIMITATION OF SELLING REAL  
ESTATE WITH CRYPTOCURRENCIES: CASE STUDY REAL ESTATE LISTED ON THE STOCK EXCHANGE OF  
THAILAND ) อ.ที่ปรึกษาหลัก : ผศ. ดร.บุษรา โปหาทอง

การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีการเงิน และการมองหา  
โอกาสสร้างผลกำไรจากการขายในรูปแบบใหม่ของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยการเปิดรับโอนธุรกรรมสกุลเงิน  
ดิจิทัลผ่านกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ จากผู้บริโภครู้ผู้ประกอบการโดยตรง งานวิจัยฉบับนี้มุ่งศึกษาแนวคิดการขายลักษณะโครงการ  
ที่นำมาขาย กระบวนการขาย ความเสี่ยงจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน และโอกาส ข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วย  
สกุลเงินดิจิทัล โดยทำการศึกษากลุ่มผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่มจากกลไกการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ประกอบด้วย  
ผู้ประกอบการ ผู้บริโภค และหน่วยงานรัฐ เอกชนที่เกี่ยวข้อง โดยการรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ วิเคราะห์ข้อมูลสรุปเนื้อหาที่  
สำคัญ สู่การสรุปบทเรียนของโอกาส และข้อจำกัดที่เกิดขึ้น

ผลการศึกษาพบว่า 1) แนวคิดการขายเกิดขึ้นเป็นการเพิ่มช่องทางการขาย การทำการตลาด และเพื่อเข้าถึงกลุ่ม  
ผู้บริโภคใหม่ซึ่งเป็นกลุ่ม Gen Y ส่วนใหญ่ 2) ลักษณะโครงการที่เปิดขายเป็นการนำโครงการเดิมภายใต้แบรนด์ของบริษัทมาเปิด  
ขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลตามปกติ ส่วนใหญ่จะเป็นโครงการในระดับ Economy-Main Class ทั้งโครงการแนวราบ และแนวตั้ง ซึ่ง  
ผู้บริโภคสามารถชำระได้ทุกกระบวนการขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล หรือสกุลเงินบาทพร้อมกันได้ 3) ก่อนการเปิดรับสกุลเงินดิจิทัล  
ผู้ประกอบการจะต้องเลือกรับสกุลเงินดิจิทัลที่มีความผันผวนต่ำ และเป็นที่ยอมรับในตลาดสกุลเงินดิจิทัล และเมื่อผู้ประกอบการรับ  
สกุลเงินดิจิทัลจากผู้บริโภคแล้วนั้น ผู้ประกอบการจะต้องทำการแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทโดยทันที เพื่อเลี่ยงความเสี่ยงจากราคา  
สกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน ทั้งนี้ความเสี่ยงด้านอัตราเงินเฟ้อที่สูงขึ้น จะส่งผลต่ออัตราดอกเบี้ย ซึ่งจะกระทบราคาสกุลเงินดิจิทัล และ  
ตลาดอสังหาริมทรัพย์เช่นกัน 4) การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลเป็นการสร้างแรงจูงใจในการชำระเงินอีกช่องทางของ  
ผู้บริโภค และสร้างสภาพคล่องทางการเงินในบริษัท ด้วยการเข้าถึงแหล่งเงินสกุลเงินดิจิทัลจากทั่วโลก แต่อย่างไรก็ตามข้อกฎหมาย  
ที่เกี่ยวข้องกับสกุลเงินดิจิทัลก็ยังไม่เปิดโอกาสให้ใช้งานในภาคธุรกิจได้อย่างเต็มที่ และสกุลเงินนี้ยังเป็นเรื่องใหม่สำหรับประชาชน  
ส่วนใหญ่

การวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่าการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลนั้น ถือเป็น “โอกาสในการสร้างผลตอบแทนทาง  
การเงินรูปแบบใหม่” ก่อให้เกิดผลิตภัณฑ์กับกลุ่มลูกค้าใหม่ แหล่งเงินที่เกิดขึ้นรูปแบบใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่ม  
ลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยผลการศึกษาจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการที่สนใจขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล และผู้บริโภค  
ที่สนใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

สาขาวิชา	การพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์	ลายมือชื่อนิสิต .....
ปีการศึกษา	2564	ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาหลัก .....



## กิตติกรรมประกาศ

นิสิตกราบขอขอบคุณ ผศ.ดร.บุษรา โปวาทอง อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์เป็นอย่างสูง ที่กรุณาเมตตาให้คำแนะนำ กำลังใจอยู่เสมอ ทั้งการทำงาน และการดำเนินชีวิต ซึ่งเป็นกำลังใจที่งดงามเป็นอย่างยิ่ง และนิสิตกราบขอขอบคุณท่านอาจารย์ภาควิชา เคหการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กรรมการสอบวิทยานิพนธ์ และท่านวิทยากรทุกท่าน ที่สั่งสอน บอกล่าว่าวิชาการ และวิชาชีวิต ให้นิสิต ได้พบประสบความสำเร็จในการใช้ชีวิตเพื่อตนเอง และส่วนรวม

ขอขอบพระคุณผู้ให้ข้อมูลทุกท่านที่สละเวลาอันมีค่า เพื่อให้คำปรึกษา นำเสนอข้อมูลนำมาประกอบวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้ สมบูรณ์

ขอขอบพระคุณครอบครัว มีสวัสดิ์ และ สื่อจันทร์หา ที่สนับสนุนการเรียน คอยให้คำปรึกษา ให้กำลังใจ ให้ความรักเสมอมาไม่มีขาดตกบกพร่อง

ขอบคุณเพื่อน ๆ ทุกคนโดยเฉพาะเพื่อนรุ่น C33 ที่แบกรับความหวังของใครหลายคนไว้ด้วยกันจนถึงปลายทาง เพื่อนำพาความรู้ ประสบการณ์ สิ่งที่ดี ร่วมกันพัฒนาเพื่อส่วนรวมในเส้นทางข้างหน้าที่จะเข้ามาอยู่ตลอด แต่เราจะผ่านไปด้วยกันเหมือนเช่นครั้งนี้

ขอบคุณเจ้าหน้าที่มหาลัยทุกท่านที่อำนวยความสะดวกในด้านเอกสาร ความสะอาด ความปลอดภัย ให้นิสิตมีกำลังใจที่ดีในการเรียนรู้อยู่เสมอ

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณผู้วิจัยเองที่ได้พยายามจนประสบความสำเร็จไปได้ด้วยดี และภรรยาภาคน้าผู้วิจัยพร้อมนำความรู้ที่มี กำลังแรง กำลังใจ พัฒนาช่วยเหลือส่วนรวมให้มีความสุขไปด้วยกันในทางที่ถูกต้อง

สิริภูมิ มีสวัสดิ์



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

## สารบัญ

	หน้า
.....	ค
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ค
.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ง
กิตติกรรมประกาศ.....	จ
สารบัญ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ฉ
สารบัญภาพ.....	ฉ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 คำถามในงานวิจัย.....	4
1.3 วัตถุประสงค์.....	4
1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ.....	4
1.5 ขอบเขตงานวิจัย.....	5
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	6
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี งานวิจัย หรือสมมติฐานที่เกี่ยวข้อง.....	7
2.1 สกุลเงินแต่ละประเภท.....	7
2.2 กลุ่มผู้ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัล.....	9
2.3 สถานการณ์การใช้สกุลเงินดิจิทัลในประเทศไทย.....	13
2.4 กระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์.....	19
2.5 ช่วงราคาของอสังหาริมทรัพย์.....	20

2.6 การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	22
2.7 ขั้นตอนการรับ และชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินแต่ละประเภท.....	23
2.8 ค่าธรรมเนียมการโอนสกุลเงินตรารัฐ (Fait) และสกุลเงินดิจิทัล .....	29
2.9 การบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงิน.....	32
2.10 โอกาส และข้อจำกัดที่มีต่อผู้ประกอบการ .....	36
2.11 ข้อกำหนดกฎหมายอสังหาริมทรัพย์กับสกุลเงินดิจิทัล.....	39
2.12 วิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	41
บทที่ 3 ระเบียบวิธีในงานวิจัย .....	44
3.1 กรอบแนวคิดในงานวิจัย.....	44
3.2 การคัดเลือกกรณีศึกษา และกลุ่มผู้ให้ข้อมูล.....	44
3.3 ระเบียบวิธีวิจัย.....	45
3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล .....	46
3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล .....	48
3.6 แผนการดำเนินงานวิจัย .....	49
บทที่ 4 แนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	50
4.1 แนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	50
4.2 กระบวนการขาย และลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ .....	57
4.3 การบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน.....	65
บทที่ 5 โอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล.....	73
5.1 โอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	73
5.2 ข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	79
บทที่ 6 สรุปผลการศึกษา อภิปราย และข้อเสนอแนะ .....	86
6.1 สรุปผลการศึกษา .....	86
6.2 อภิปรายผลการศึกษา .....	99



6.3 ข้อค้นพบที่สำคัญ .....	102
6.4 ข้อเสนอแนะ .....	103
ภาคผนวก ก. ....	107
ภาคผนวก ข. ....	111
บรรณานุกรม .....	140
ประวัติผู้เขียน .....	145



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

## สารบัญตาราง

ตารางที่ 1-1 ข้อมูลการขายเปิดขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ .....	3
ตารางที่ 2-1 การรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลของธุรกิจทั่วไป จำแนกตามประเภทบริษัท ...	16
ตารางที่ 2-2 การรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทย จำแนกตามประเภทบริษัท .....	18
ตารางที่ 2-3 ช่วงราคาของที่อยู่อาศัยในปี พ.ศ. 2563 .....	21
ตารางที่ 2-4 ประโยชน์ และข้อพึงระวังของการใช้งานสกุลเงินดิจิทัล .....	22
ตารางที่ 2-5 การใช้สกุลเงินในการทำธุรกรรมแต่ละประเภท.....	23
ตารางที่ 2-6 ความเหมือน และความแตกต่างในการรับ และชำระค่าใช้จ่ายของแต่ละสกุลเงิน .....	29
ตารางที่ 2-7 เปรียบเทียบค่าธรรมเนียมการโอนเงินในระบบต่าง ๆ.....	30
ตารางที่ 2-8 ค่าธรรมเนียมการโอนเงินสกุลเงินดิจิทัลตามแต่ละเครือข่าย.....	31
ตารางที่ 2-9 แสดงรายชื่อบริษัทผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่ได้รับอนุญาตจากทาง ก.ล.ต.....	41
ตารางที่ 2-10 เปรียบเทียบวิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องของผู้วิจัยต่างประเทศ .....	41
ตารางที่ 3-1 ผู้ให้สัมภาษณ์จำแนกตามบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ .....	47
ตารางที่ 3-2 ผู้ให้สัมภาษณ์จำแนกตามหน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน .....	47
ตารางที่ 3-3 ข้อมูลพื้นฐานผู้ให้สัมภาษณ์ (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล) จำแนกตามอายุและปีที่รู้จักสกุลเงินดิจิทัล .....	48
ตารางที่ 3-4 แผนดำเนินงานวิจัย .....	49
ตารางที่ 4-1 แนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์..	51
ตารางที่ 4-2 แนวคิดหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชนที่มีต่อการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	53
ตารางที่ 4-3 ทศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	55
ตารางที่ 4-4 เปรียบเทียบการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่ม .....	57

ตารางที่ 4-5 แนวคิดบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีต่อกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	58
ตารางที่ 4-6 แนวคิดหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชนต่อกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	59
ตารางที่ 4-7 ความต้องการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้บริโภค .....	60
ตารางที่ 4-8 เปรียบเทียบกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่ม .....	62
ตารางที่ 4-9 รายชื่อโครงการอสังหาริมทรัพย์แต่ละระดับราคาที่เปิดขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	62
ตารางที่ 4-10 จำนวนโครงการอสังหาริมทรัพย์ทุกระดับราคาที่เปิดขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	63
ตารางที่ 4-11 สรุปการคัดเลือกลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	65
ตารางที่ 4-12 สรุปการคัดเลือกลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ประกอบการ .....	65
ตารางที่ 4-13 แนวคิดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีต่อการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน .....	67
ตารางที่ 4-14 แนวคิดของหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน ที่มีต่อการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน .....	68
ตารางที่ 4-15 ทศนคติของผู้บริโภคในการบริหารความเสี่ยงจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน .....	70
ตารางที่ 4-16 เปรียบเทียบการบริหารความเสี่ยงจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวนของผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่ม .....	71
ตารางที่ 5-1 แนวคิดบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีต่อโอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	74
ตารางที่ 5-2 แนวคิดหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน ที่มีต่อโอกาสในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	75
ตารางที่ 5-3 ทศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อโอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	77
ตารางที่ 5-4 เปรียบเทียบโอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่ม .....	78

ตารางที่ 5-5 แนวคิดบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีต่อข้อจำกัดในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....80

ตารางที่ 5-6 แนวคิดของหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน ที่มีต่อข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....81

ตารางที่ 5-7 ทศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล....83

ตารางที่ 5-8 เปรียบเทียบข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่ม .....84



## สารบัญภาพ

ภาพที่ 1-1 การใช้สกุลเงินดิจิทัลกับการซื้อสังหาริมทรัพย์ในดูไบ .....	2
ภาพที่ 2-1 การพัฒนาระบบการเงินโลก .....	9
ภาพที่ 2-2 สถิติการถือสกุลเงินดิจิทัลจำแนกรายประเทศ .....	12
ภาพที่ 2-3 สถิติผู้ถือสกุลเงินดิจิทัลจำแนกตามอายุ .....	12
ภาพที่ 2-4 สัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์พื้นที่ของชาวต่างชาติ.....	13
ภาพที่ 2-5 ขั้นตอนการรับ และจ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล.....	26
ภาพที่ 2-6 ระบบสกุลเงิน CBDC และสกุลเงินตรารัฐบาล (Fiat) .....	28
ภาพที่ 2-7 สถิติบัญชีผู้ถือสกุลเงินดิจิทัลประจำปี ค.ศ. 2022.....	33
ภาพที่ 2-8 กราฟราคาบิทคอยน์ ปี ค.ศ. 2022.....	34
ภาพที่ 2-9 คาดการณ์ระยะเวลาที่มีต่อราคาบิทคอยน์ในช่วงตลาดขาขึ้น.....	34
ภาพที่ 2-10 กราฟราคาสกุลเงิน Tether/USDT .....	35
ภาพที่ 3-1 กรอบแนวคิดในงานวิจัย.....	44
ภาพที่ 3-2 ผู้ที่เกี่ยวข้องในกลไกขายสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	45
ภาพที่ 3-3 ผังการดำเนินงานวิจัย.....	46
ภาพที่ 4-1 ยอดการทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินดิจิทัล และยอดการเปิดบัญชีในประเทศไทย พ.ศ. 2564 .....	14
ภาพที่ 4-2 สื่อโฆษณาการเปิดรับสกุลเงินดิจิทัลในธุรกิจการค้า.....	15
ภาพที่ 4-3 สื่อโฆษณาบริษัทจำกัดที่เปิดรับสกุลเงินดิจิทัลในการทำธุรกรรม .....	16
ภาพที่ 4-4 การจำแนกธุรกิจที่เปิดรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลตามประเภท.....	19
ภาพที่ 5-1 การประกาศรับชำระโครงการด้วยสกุลเงินดิจิทัลบนสื่อออนไลน์.....	56
ภาพที่ 5-2 การขายสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลในงานมหกรรมบ้านและคอนโด .....	56
ภาพที่ 5-3 ลำดับปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	61
ภาพที่ 5-4 สื่อโฆษณาการขายสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลทุกโครงการ .....	64

ภาพที่ 5-5 ราคาสกุลเงินเทเทอร์ (Tether/USDT).....	71
ภาพที่ 7-1 สัดส่วนแนวคิด และทัศนคติต่อการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	88
ภาพที่ 7-2 สัดส่วนแนวคิดต่อลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล .....	92
ภาพที่ 7-3 สัดส่วนแนวคิดการบริหารความเสี่ยงจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน.....	95
ภาพที่ 7-4 สัดส่วนแนวคิดต่อโอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล.....	97
ภาพที่ 7-5 สัดส่วนแนวคิด และทัศนคติต่อข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล	99
ภาพที่ 7-6 ค่าธรรมเนียมการโอนบนเครื่องสกุลเงินดิจิทัล.....	99



## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

เทคโนโลยีบล็อกเชน (Block Chain) กำเนิดขึ้นในปี ค.ศ. 2008 เป็นระบบกระจายศูนย์ข้อมูลไปยังเครื่องคอมพิวเตอร์ของคนทั้งโลก โดยเทคโนโลยีบล็อกเชนเป็นโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีด้านการเงินสมัยใหม่ ส่งผลให้เกิดผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ในตลาดเงินจำพวก คริปโทเคอร์เรนซี คือ สกุลเงินดิจิทัล และสกุลเงินบาทดิจิทัล (CBDC) ในส่วนของตลาดทุนได้แก่ โทเคนดิจิทัล คือ โทเคนดิจิทัลเพื่อการลงทุน (Investment token) โทเคนดิจิทัลเพื่อกำหนดประโยชน์ ไม่พร้อมใช้งาน (Utility Token) และโทเคนดิจิทัลเพื่อกำหนดประโยชน์ พร้อมใช้งาน (Utility Token) ซึ่งในปัจจุบัน พ.ศ. 2564 มีการนำเทคโนโลยีการเงินมาใช้ประกอบกับภาคธุรกิจ เช่น การระดมทุนในรูปแบบ โทเคนดิจิทัลเพื่อการลงทุน ICO ของบริษัทแอสสิริ เพื่อกำหนดทุนเป็นสกุลเงินบาท โดยกำหนดสิทธิประโยชน์จากโทเคนดิจิทัล การพัฒนาโลกเสมือนจริงรูปแบบ Metaverse ของบริษัท SC Asset เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคผ่านการกำหนดสิทธิประโยชน์จากโทเคนดิจิทัล หรือการกำหนดใช้งานสกุลเงินดิจิทัลบนโลกเสมือนจริง นอกเหนือจากนี้แล้วเทคโนโลยีบล็อกเชนยังสามารถกำหนดการใช้งานให้ นอกเหนือจากการทำธุรกรรมทางการเงินต่าง ๆ ได้เช่นกันเช่นการผูกสัญญาทางเอกสารไว้บนระบบ บล็อกเชนเพื่อกระจายฐานข้อมูล และสามารถเข้าถึงข้อมูลตรวจสอบได้จากสาธารณะชนทั่วไป

กระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลเป็นการทำธุรกรรมบนเทคโนโลยีบล็อกเชนในตลาดเงินรูปแบบใหม่ ซึ่งเดิมทีกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์มีการเรียกเก็บชำระเงินด้วยสกุลเงินตราของรัฐบาล (Fiat money) ที่ใช้ทำธุรกรรมทั่วไปในทุกประเทศ ซึ่งสกุลเงินดิจิทัลบนเทคโนโลยีบล็อกเชนเป็นเทคโนโลยีการประมวลผล และจัดเก็บข้อมูลแบบกระจายศูนย์ Distributed Ledger Technology (DLT) ซึ่งสกุลเงินดิจิทัลได้ถูกพูดถึง และเริ่มมีการใช้ทำธุรกรรมอย่างแพร่หลาย จากคุณสมบัติที่ทำธุรกรรมได้โดยไม่มีธนาคาร ซื้อขายได้ทุกที่บนโลก และเมื่อช่วงการแพร่ระบาดของโรค Covid-19 จากความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ ทำให้นักลงทุนหันมาเลือกถือสกุลเงินดิจิทัลมากขึ้น และจากการจัดสถิติของเว็บไซต์ Tradingview มูลค่า Market cap ในตลาดสกุลเงินดิจิทัลในปี ค.ศ.2021 มีมูลค่าสูงสุดถึง 2.40 ล้านล้านดอลลาร์ และกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ก็ได้มีใช้สกุลเงินดิจิทัลเพิ่มเข้ามาในธุรกรรมทางการเงินอย่างต่อเนื่อง (ภาพ 1-1)



ภาพที่ 1-1 การใช้สกุลเงินดิจิทัลกับการซื้อสังหาริมทรัพย์ในดูไบ  
ที่มา : ผู้วิจัยสืบค้นจากสื่อออนไลน์ (Estate, 2020) สืบค้นเมื่อ 18 สิงหาคม 2564

ในประเทศไทยการใช้สกุลเงินดิจิทัลถึงแม้จะเป็นเรื่องที่ใหม่สำหรับคนไทย แต่การตอบรับการใช้งานสกุลเงินดิจิทัลมีเพิ่มขึ้นอย่างมากจากอัตราการเติบโตของมูลค่าสกุลเงินดิจิทัลสูงถึง 2.6 แสนล้านบาท ด้วยการเติบโตของผู้ใช้งานสกุลเงินดิจิทัลอย่างรวดเร็ว ผู้ที่สนใจถือสกุลเงินดิจิทัลสามารถเข้าถึงได้หลากหลายช่องทางโดย ชื่อผ่านบริษัทผู้ประกอบสินทรัพย์ดิจิทัล 1) ชื่อในรูปแบบ P2P 2) ทำการ Miner token (ชุดสกุลเงิน) 3) รับผ่าน Airdrop (การทำกิจกรรม หรือได้รับจากสิทธิประโยชน์) จากการเข้าถึงในช่องทางที่หลากหลายทำให้ประเทศไทยมีข้อกฎหมายเกิดขึ้นมาเพื่อกำกับดูแลสกุลเงินดิจิทัลทันที รวมถึงการใช้งานบล็อกเชน โดยกฎหมายที่เกี่ยวข้องมีอยู่ด้วยกันทั้งหมด 3 กฎหมาย 1) พระราชกำหนด (พ.ร.ก.) การประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล ปี 2561 กล่าวถึง Crypto, ICO, Exchange, Regulations, Punishment 2) พ.ร.ก.แก้ไขเพิ่มเติมประมวลรัษฎากร (ฉบับที่ 19) พ.ศ. 2561 กล่าวถึงประเด็นทางภาษี 3) ประกาศจากสำนักคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ทั้งนี้การประกาศกฎเกณฑ์จาก ก.ล.ต. เมื่อวันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2564 ห้ามผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลให้บริการนำสินทรัพย์ดิจิทัลมาเป็นสื่อกลางชำระค่าสินค้าและบริการ แต่ไม่ได้มีการห้ามบริษัททอสังหาริมทรัพย์ทำการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลโดยตรง

การเติบโตของผู้ใช้งานสกุลเงินดิจิทัลในประเทศไทยส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เองนั้นก็เล็งเห็นถึงความสำคัญของการใช้สกุลเงินดิจิทัลในธุรกิจ จึงเปิดโอกาสให้ประชาชนสามารถทำการซื้ออสังหาริมทรัพย์ ผ่านกระบวนการขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้ ในปัจจุบันประเทศไทยได้มีบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เปิดขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลมี 5 บริษัท ที่ทำการซื้อขายแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลผ่านบริษัทที่จดทะเบียนเป็นผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่ได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาด



หลักทรัพย์ ได้แก่ 1. บริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน) 2. บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) 3. บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) 4. บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด (มหาชน) และ 5. บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน) และมี 1 บริษัท ที่ไม่ได้ทำการซื้อขายแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลกับผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลในไทยที่ได้รับอนุญาตคือ บริษัท สิงห์เอสเตท จำกัด (มหาชน) (ข้อมูลเก็บถึงวันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ. 2564) (ตาราง 1-1)

ตารางที่ 1-1 ข้อมูลการขายเปิดขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

หัวข้อ / รายชื่อบริษัท	บมจ.ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้	บมจ.อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์	บมจ.แอสสิริ	บมจ. แอสเซทไวส์	บมจ.เจ้าพระยามหานคร	บมจ. สิงห์ เอสเตท
เหรียญสกุลเงินดิจิทัลในการรับชำระ	ETH-USDT-BTC	BTC, ETH, USDC	ETH-USDT-BTC-USDC	ETH-USDT-BTC-xrp-BNB	BTC, และ อื่น ๆ บน Zipmex	ETH-USDT-BTC-USDC
โครงการที่รับชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัล	ทุกโครงการในเครือบริษัท					
ระดับราคาที่รับชำระ	ทุกช่วงระดับราคาของโครงการ					
การชำระสกุลเงินดิจิทัลในกระบวนการขาย	สามารถ ชำระในกระบวนการขาย ชำระเงินจอง ชำระเงินทำสัญญา ชำระค่างวดเงินดาวน์ ชำระเงินโอน ส่วนที่เหลือ ค่าบริการอื่น ส่วนกลาง					
วงเงินโอนสูงสุด	ไม่จำกัดวงเงินในการโอน					
การทำธุรกรรมร่วมกับสกุลเงิน	ชำระด้วยสกุลเงินตรารัฐบาล (Fiat) และสกุลเงินดิจิทัลร่วมกันได้					
โปรโมชั่นการขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล	ขึ้นอยู่กับโปรโมชั่นโครงการหลัก			ลด 1% จากมูลค่าสกุลเงินดิจิทัล	ขึ้นอยู่กับโปรโมชั่นโครงการหลัก	
ค่าบริการ	ขึ้นอยู่กับกระดานเทรด รวมกับค่าธรรมเนียมของสกุลเงินที่ใช้					

หมายเหตุ. ที่มา ผู้วิจัยรวบรวมจากการสัมภาษณ์พนักงานขาย และเว็บไซต์บริษัท (11 สิงหาคม พ.ศ. 2564)

จากความเป็นมา และความสำคัญของปัญหาผู้วิจัยได้สังเกตเห็นว่า การเลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลในการขายอสังหาริมทรัพย์ ทำให้เกิดการทำการธุรกรรมในรูปแบบใหม่ เป็นทางเลือกของผู้ประกอบการ ทำให้ผู้วิจัยได้เกิดคำถามในงานวิจัยดังนี้ ผู้ประกอบการมีแนวความคิด กระบวนการขาย ลักษณะโครงการ การบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของสกุลเงินดิจิทัลอย่างไร และโอกาส ข้อจำกัด ของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลเป็นอย่างไร โดยการศึกษาครั้งนี้คาดว่าจะประโยชน์เป็น

แนวทางในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ประกอบการในอนาคต และเป็นข้อเสนอแนะการซื้ออสังหาริมทรัพย์ต่อผู้บริโภค

## 1.2 คำถามในงานวิจัย

- 1) ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีแนวคิดในการเลือกขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลอย่างไร
- 2) โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เลือกขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลมีลักษณะอย่างไร และมีกระบวนการขายอย่างไร
- 3) ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีการเลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลแต่ละประเภท มีการบริหารความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาของสกุลเงินดิจิทัลอย่างไร
- 4) การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลมีโอกาส และข้อจำกัดอย่างไร

## 1.3 วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อศึกษาแนวคิดของผู้ประกอบการในการเลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
- 2) เพื่อศึกษากระบวนการขาย และลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ ที่ขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล
- 3) เพื่อศึกษาการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวนจากการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล
- 4) เพื่อศึกษาและวิเคราะห์โอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของบริษัทพัฒนา อสังหาริมทรัพย์

## 1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ

**สกุลเงินดิจิทัล** หมายถึง หน่วยข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งถูกสร้างขึ้นบนระบบหรือ เครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์โดยมีความประสงค์ที่จะใช้เป็นตัวกลางในการแลกเปลี่ยนเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้า บริการ หรือสิทธิอื่นใด หรือแลกเปลี่ยนระหว่างสินทรัพย์ดิจิทัล (พระราชกำหนดการประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล, 2561)

**บล็อกเชน Blockchain** หมายถึง เทคโนโลยีการประมวลผลและจัดเก็บข้อมูลแบบกระจายศูนย์ Distributed Ledger Technology (DLT) เป็นรูปแบบการบันทึกข้อมูลที่ใช้หลักการ Cryptography (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2564)

**ผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล** (Digital Asset Dealer) หมายถึง บุคคลซึ่งให้บริการ หรือ แสดงต่อบุคคลทั่วไปว่าพร้อมจะให้บริการซื้อขายหรือแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ดิจิทัลในนามของตนเอง เป็นทางคำปกติ โดยกระทำนอกศูนย์ซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล แต่ไม่รวมถึงการให้บริการในลักษณะ

ตามที่คณะกรรมการ ก.ล.ต. ประกาศกำหนด (สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์, 2564a)

**กระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์** หมายถึง ขั้นตอนการขายอสังหาริมทรัพย์ ด้วยวิธี วางเงินจอง (เงินมัดจำ) ชำระเงินค่าทำสัญญาจะซื้อจะขาย ผ่อนชำระค่างวดเงินคาวน และชำระเงินส่วนที่เหลือในวันโอนกรรมสิทธิ์ ผ่านการขายประเภทอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท และแต่ละช่วงระดับราคา ด้วยสกุลเงินดิจิทัล (ภัสพร ตั้งใจกตัญญู)

## 1.5 ขอบเขตงานวิจัย

### ขอบเขตด้านกลุ่มผู้ให้ข้อมูล

ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลจากกลไกการขายสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

- 1) **หน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน** ธนาคารแห่งประเทศไทย กับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สมาคมอสังหาริมทรัพย์แห่งประเทศไทย และผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล (บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด)
- 2) **บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์** จำนวน 4 บริษัท บมจ. แसनสิริ บมจ. เจ้าพระยามหานคร บมจ. ออริจิ้น และ บมจ. สิงห์เอสเตท (ข้อมูลภายในวันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ. 2564)
- 3) **ผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล)** อายุตั้งแต่ 20 ปี ขึ้นไป ถือสกุลเงินดิจิทัล 1 ปีขึ้นไป จำนวน 50 คน

### ขอบเขตด้านเนื้อหา

ศึกษาแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับ แนวคิดการขาย กระบวนการขาย ลักษณะโครงการ การบริหารความเสี่ยงของราคาที่ดินผวน รวมถึงโอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

### ขอบเขตด้านระยะเวลา

**ข้อมูลทุติยภูมิ** ศึกษา จากเอกสาร หนังสือ บทความ งานวิจัย และเว็บไซต์ เกี่ยวกับการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล แนวความคิดในการขาย กระบวนการขาย ลักษณะโครงการ การบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ดินผวน โอกาส ข้อจำกัดในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล เก็บข้อมูลถึงช่วงเดือน สิงหาคม พ.ศ. 2564

**ข้อมูลปฐมภูมิ** 1) สัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงด้านนโยบาย และผู้บริหารด้านการเงิน ในเรื่องการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล โดยผู้วิจัยจะเลือกสอบถามด้านวิสัยทัศน์แนวคิดเป็นหลัก 2) สัมภาษณ์หน่วยงาน และบริษัทเอกชนที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการส่งเสริม หรือตั้งกฎเกณฑ์ในการขาย

อสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล โดยสัมภาษณ์ สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. และบริษัท Cryptocurrency exchange 3) เก็บข้อมูลแบบสัมภาษณ์ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล 50 คน ด้วยวิธีการแบบเจาะจง (Purposive sampling) นอกเหนือจากบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แล้วจะเป็นการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติ และข้อมูลสนับสนุนที่มีต่อการเลือกขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล เก็บข้อมูลถึงวันที่ 30 กันยายน พ.ศ. 2564 และผู้วิจัยได้มีการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์พนักงานขายของกลุ่มผู้ให้ข้อมูล บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้ง 4 บริษัท

#### 1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

**ประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ** ผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลจากงานวิจัยนี้ไปเป็นแนวทางเลือกพิจารณาการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ทั้งด้านกระบวนการขาย การคัดเลือกลักษณะโครงการ การบริหารความเสี่ยงจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน และประเมินโอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลที่จะเกิดขึ้น

**ประโยชน์ต่อบุคคลทั่วไป** เพื่อนำเสนอโอกาส และข้อจำกัดของการซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล และนำเสนอข้อมูลของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ได้แก่ กระบวนการขาย ลักษณะโครงการ การเปิดรับสกุลเงินดิจิทัลแต่ละประเภท

**ประโยชน์ต่องานวิชาการ** เพื่อนำเสนอข้อมูลงานวิจัยในการต่อยอดการศึกษาเกี่ยวกับการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี งานวิจัย หรือสมมติฐานที่เกี่ยวข้อง

ในงานวิจัยนี้มีแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่ผู้วิจัยได้ทำการศึกษา มีรายละเอียดดังนี้

- 2.1 สกุลเงินแต่ละประเภท
- 2.2 กลุ่มผู้ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัล
- 2.3 สถานการณ์การใช้สกุลเงินดิจิทัลในประเทศไทย
- 2.4 กระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์
- 2.5 ช่วงราคาของอสังหาริมทรัพย์
- 2.6 การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล
- 2.7 ขั้นตอนการรับ และชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินแต่ละประเภท
- 2.8 ค่าธรรมเนียมการโอนสกุลเงินตรารัฐ (Fait) และสกุลเงินดิจิทัล
- 2.9 การบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินดิจิทัล
- 2.10 โอกาส และข้อจำกัดที่มีต่อผู้ประกอบการ
- 2.11 ข้อกำหนดกฎหมายของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล
- 2.12 วิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

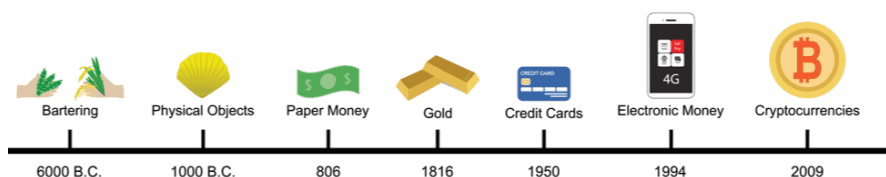
#### 2.1 สกุลเงินแต่ละประเภท

สกุลเงิน (Currency) หมายถึงเรียกแทนมูลค่าเงินตราที่นิยมใช้กันในแต่ละประเทศ สกุลเงินจะมีค่าที่แตกต่างกันออกไปในแต่ละประเทศ โดยมูลค่าการซื้อขายจะถูกกำหนดจากอัตราการแลกเปลี่ยนของสกุลเงิน ซึ่งมีอัตราการแลกเปลี่ยนที่ต่างกันออกไปเช่นกัน นอกจากนี้ (Ammous, 2018) ได้กล่าวว่าการแลกเปลี่ยนมูลค่าที่ง่ายที่สุดเรียกว่า บาร์เตอร์ (Barter) คือการนำสิ่งของมาแลกเปลี่ยนกัน แต่กระบวนการนี้ทำได้เพียงเฉพาะกลุ่มเท่านั้น การเป็นเงินที่ดีควรที่จะมีความสอดคล้องทั้งหมด 3 ประการด้วยกันคือ 1) ขนาด และปริมาณ (Coincidence of scales) กล่าวคือ มีการจำแนกตามความต้องการได้ดี 2) ระยะเวลา (Coincidence in time frames) กล่าวคือ ไม่

เสื่อมสลายไปตามการเวลามีความคงทน 3) สถานที่ (Coincidence of location) กล่าวคือ สามารถโยกย้ายได้ง่าย

สกุลเงินของโลก (ชัยวัฒน์ โควาริสารช, 2562) ได้กล่าวว่า ในช่วงปีคริสต์ศตวรรษที่ 19 มีการนำทองคำมาใช้เป็นตัวแทนการแลกเปลี่ยนสินค้า การซื้อ การขาย จึงเรียกการใช้ทองคำแบบนี้ว่า Gola Standard ซึ่งในแต่ละประเทศจะต้องมีทองคำสำรอง เป็นทุนเพื่อออกเงินตรารัฐบาลในแต่ละสกุลเงินได้ แต่หลังจากการเกิดขึ้นของสงครามโลกครั้งที่หนึ่งทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของสกุลเงินโลก มีสกุลเงิน Pound Sterling เป็นสกุลเงินหลักของชาวอังกฤษเกิดขึ้นมาในช่วงเวลาหนึ่ง จนหลังช่วงเกิดสงครามโลกครั้งที่สอง ประเทศที่ชนะสงครามได้เกิดข้อตกลงสนธิสัญญา Bretton wood จากข้อตกลงสนธิสัญญาดังกล่าวทำให้เกิดการใช้สกุลเงิน US Dollar เป็นสกุลเงินหลักของโลก และเป็นสกุลเงินสำรองของประเทศต่าง ๆ เป็นหลัก และหลังจากนั้นจึงได้มีสกุลเงินอื่นเกิดขึ้นตามมา โดยอิงมูลค่าตามสกุลเงิน US Dollar

โดยคุณชัยวัฒน์ได้กล่าวเพิ่มว่า การถือกำเนิดสกุลเงินดิจิทัล (Cryptocurrency) ตามแนวคิดของนักเศรษฐศาสตร์ (John Maynard Keynes) กล่าวว่า โลกควรที่จะมี Single world currency หรือ Super currency เป็นสกุลเงินตัวกลางในการแลกเปลี่ยน และจะไม่ขึ้นอยู่กับอัตราเงินเฟ้อ หรือการทำให้เงินด้อยมูลค่า นั้นจะทำให้เกิดสภาพคล่องทางการเงิน และสกุลเงินจะมีมูลค่าที่เติบโตขึ้นองค์กรสหประชาชาติ IMF ได้มีการศึกษาในปี ค.ศ. 2009 และให้ความเห็นว่า ควรที่จะเกิดสกุลเงินหนึ่งที่เป็นกลาง เพื่อออกมาทดแทนสกุลเงินดอลลาร์ แต่ยังคงเป็นกรอบแนวความคิดที่มีตัวกลางอย่างเช่น ธนาคารกลางเป็นผู้กำกับดูแลอยู่ จนกระทั่งในช่วงปี พ.ศ. 2551 ซาโตชิ นากาโมโตะ (Satoshi Nakamoto) ได้ใช้เทคโนโลยีบล็อกเชน (Blockchain) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีกระจายศูนย์เพื่อบันทึกข้อมูล เป็นรหัสทางคอมพิวเตอร์ และกระจายข้อมูลไปยังทุกเครือข่ายอินเทอร์เน็ตทั่วโลก ทำให้ไม่จำเป็นต้องมีธนาคารกลาง หน่วยงานกลางเข้ามาเป็นผู้ควบคุมการบันทึกข้อมูลที่เกิดขึ้น ซึ่งซาโตชิ เป็นผู้ที่มีริเริ่มใช้บล็อกเชนสร้างสกุลเงินดิจิทัลแรกขึ้นมา มีชื่อว่า บิทคอยน์ (Bitcoin) หรือมีตัวย่อทางสกุลเงินคือ BTC สกุลเงินบิทคอยน์ไม่จำเป็นต้องมีตัวกลางอย่างเช่น ธนาคาร หน่วยงาน หรือแม้กระทั่งมูลค่าที่ไม่ได้อิงกับอัตราค่าเงินดอลลาร์ และอัตราเงินเฟ้อ หลังจากนั้นไม่นานก็มีสกุลเงินดิจิทัลอื่นตามมาเช่น อีเธอเรียม (Ethereum/ETH) (ภาพ 2-1)



ภาพที่ 2-1 การพัฒนาระบบการเงินโลก

ที่มา : ผู้วิจัยรวบรวมจากเว็บไซต์ (Azaraf, 2021) เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2565

## 2.2 กลุ่มผู้ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัล

สกุลเงินดิจิทัลเป็นสกุลเงินที่สามารถเข้าถึงกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ได้ทั่วโลก ผู้วิจัยจึงได้นำเสนอข้อมูลกลุ่มผู้ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลไทย และกลุ่มผู้ลงทุนต่างชาติ พร้อมทั้งพฤติกรรมของกลุ่มผู้ลงทุนดังนี้

### 2.2.1 กลุ่มผู้ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลไทย

สกุลเงินดิจิทัลหลักอย่าง Bitcoin ในช่วงต้นปี พ.ศ. 2564 ได้ทำเพดานราคาใหม่อยู่ที่กว่า 63,000 ดอลลาร์ ทำให้สกุลเงินได้รับความนิยมเป็นอย่างมากจากหมู่นักลงทุน โดยบริษัท อีปซอสส์ (ไทยแลนด์) (Brandbuffet, 2564) จำกัด (Ipsos) ได้ทำการการศึกษาพฤติกรรมการรับรู้ของคนไทยต่อการลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลจำนวนประชากร 500 คน ผ่านสื่อออนไลน์ในเดือน กุมภาพันธ์ ปี พ.ศ. 2564 จากผลสำรวจพบว่าคนไทยร้อยละ 68 มีความสนใจในสกุลเงินดิจิทัล ร้อยละ 20 ไม่สนใจในสกุลเงินดิจิทัล และร้อยละ 12 ไม่เคยได้ยินสกุลเงินดังกล่าว โดยเหตุในความสนใจพบว่า ร้อยละ 68 ต้องการสร้างผลกำไรที่รวดเร็ว ร้อยละ 59 ต้องการศึกษาค้นคว้าข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับสกุลเงินดิจิทัล ร้อยละ 42 ต้องการลงทุนในระยะยาว

กลุ่มอายุผู้ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัล ร้อยละ 72 มีความสนใจในการลงทุน แต่มีข้อจำกัดด้านเงินทุนอยู่บ้าง มีอายุอยู่ในช่วงระหว่าง 18-29 ปี ร้อยละ 32 เป็นกลุ่มที่มีความสนใจน้อยกว่ากลุ่มแรก แต่มีมูลค่าการซื้อขายสกุลเงินดิจิทัลมากที่สุด อยู่ในช่วงอายุ 30-39 และพบว่าร้อยละ 42 ของกลุ่มอายุ 30-39 ดังกล่าวมีความสนใจในการลงทุนระยะยาว หวังผลตอบแทนหลังเกษียณอายุ ร้อยละ 28 ไม่สนใจในการลงทุนเนื่องจากขาดความเข้าใจในสกุลเงินดิจิทัล เป็นกลุ่มอายุ 40-49 ปี และร้อยละ 45 ไม่มีความสนใจในการลงทุนสกุลเงินดิจิทัล และไม่สนใจศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติม กลุ่มอายุ 50 ปี ขึ้นไป ทั้งนี้พบว่าเพศหญิงและเพศชายมีความสนใจลงทุนใกล้เคียงกัน ซึ่งแหล่งข้อมูลในการศึกษาการลงทุนได้แก่ 1) ผู้เชี่ยวชาญด้านการเงินร้อยละ 77 2) อินฟลูเอนเซอร์ และสื่อสังคมออนไลน์ร้อยละ 32 3) สมาชิกครอบครัวหรือเพื่อนร้อยละ 22 4) เพื่อนร่วมงาน และลูกค้าร้อยละ 19 และ 5) โฆษณา ร้อยละ 19

จากการศึกษาของ บริษัท อีปซอสส์ (ไทยแลนด์) ทำให้สามารถจำแนกเฉพาะกลุ่มผู้สนใจลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลได้ว่า กลุ่มอายุ 18-29 ปี มีความสนใจลงทุนร้อยละ 72 และกลุ่มอายุ 30-39 ปี มีความสนใจลงทุนร้อยละ 32 ซึ่งทั้งสองช่วงอายุดังกล่าวจัดอยู่ในกลุ่ม Generation Z และ Generation Y จากข้อมูลของสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (เสมอ นิมเงิน) จัดว่า Gen Z เป็นกลุ่มคนที่เกิดปี พ.ศ. 2544 เป็นต้นไป (ปัจจุบันอายุน้อยกว่า 21 ปี เทียบปี พ.ศ. 2564) Gen Y เป็นกลุ่มคนที่เกิดระหว่างปี พ.ศ.2524-2543 (ปัจจุบันอายุระหว่าง 22-41 ปี เทียบปี พ.ศ. 2564) แต่ทั้งนี้กลุ่มผู้ที่มีความสนใจลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลมียอดการลงทุนที่มาก และมีสัดส่วนการลงทุนที่สูงด้วยทุนที่สามารถบริหารได้เอง เป็นกลุ่ม Gen Y มากกว่า Gen Z

### สถานการณ์ผู้บริโภคไทย Gen Y ที่มีต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

จากสถานการณ์การซื้อ หรือลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่ม Gen Y ส่วนใหญ่พบว่า การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ของ Gen Y ในปี พ.ศ. 2563 เป็นสัดส่วนหลักของพอร์ตการลงทุนทั้งหมด หากเป็นผู้ที่ทำงานในภาคการเงินจะมีแนวโน้มการลงทุนที่ยอมรับความผันผวนได้สูง และ Gen Z ก็ยอมรับความเสี่ยงในการลงทุนได้สูง ซึ่งต่างจาก Gen X ที่ไม่ลงทุนในสินทรัพย์ความเสี่ยงสูง (สถาพร ยินนัยธรรม, 2563)

ทั้งนี้ในช่วง พ.ศ. 2564-2565 ความนิยมในการลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลเพิ่มสูงขึ้นจากข้อมูล สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) (พงศธร ปริญญาวุฒิชัย, 2565) กล่าวว่าคนรุ่นใหม่จะไม่ค่อยสนใจในสินทรัพย์ดิจิทัลเพราะมองว่าความเสี่ยงสูง ในทางกลับกันคนรุ่นใหม่ตั้งแต่รุ่น Gen Y เป็นต้นมาถ้าที่จะลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลมากกว่า ซึ่งกลุ่มผู้ลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลไทยสามารถแบ่งตามลักษณะได้ทั้งหมด 3 ลักษณะคือ

1. **กลุ่มมือใหม่** เป็นกลุ่มที่ทำการศึกษาหาข้อมูลกราฟรายวันอยู่ตลอดเวลา มีการปรับพอร์ตการลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลเพื่อควบคุมกำไรขาดทุน และทำการซื้อขายสินทรัพย์อยู่ตลอดเวลา
2. **กลุ่มสายซิ่ง** เป็นกลุ่มที่ไม่ได้ทำการศึกษาข้อมูลของราคาแต่อย่างใด แต่จะหวังผลจากกำไรที่ขึ้นลงพร้อมกับดวงมากกว่า ถ้าได้ก็กล้าเสีย เนื่องจากคิดว่าการลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลเป็นการลงทุนที่ค่อนข้างง่าย ไม่รับฟังคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ
3. **กลุ่มย้ายพอร์ต** เป็นกลุ่มที่เคยลงทุนในตลาดหุ้นมาก่อนและเข้าใจถึงความผันผวนและความเสี่ยง ในตลาดสินทรัพย์ดิจิทัล มองว่าการลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลนั้นได้ผลตอบแทนที่ดีกว่า



เมื่อเทียบกับสินทรัพย์ ประเภทอื่น และเริ่มมีการเพิ่มน้ำหนักในการลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลมากขึ้น โดยไปลดสัดส่วนการลงทุน ในสินทรัพย์ประเภทอื่น

ซึ่งจากลักษณะที่พบร่วมกันใน 3 กลุ่มนี้ คือ ขาดการกระจายการลงทุนไปในสินทรัพย์ประเภทอื่น โดยให้ น้ำหนักการลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลเพียงอย่างเดียว หรือมีสัดส่วนการลงทุนที่มากกว่าสินทรัพย์ประเภท

โดยทั้งนี้พบว่าพฤติกรรมการลงทุนของ Gen Y ในปี พ.ศ. 2563- 2565 เปลี่ยนไปโดยหันมาลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลมากเป็นส่วนใหญ่ มากกว่าสินทรัพย์ในรูปแบบอื่น แต่เฉพาะกลุ่ม Gen Y ที่ยังคงซื้ออสังหาริมทรัพย์พบว่าจะซื้อในช่วงระดับราคา 70,000 – 100,000 บาท/ตร.ม. (วิทวัส รุ่งเรืองผล และพิชชา ฉัตรชัยพลรัตน์, 2564)

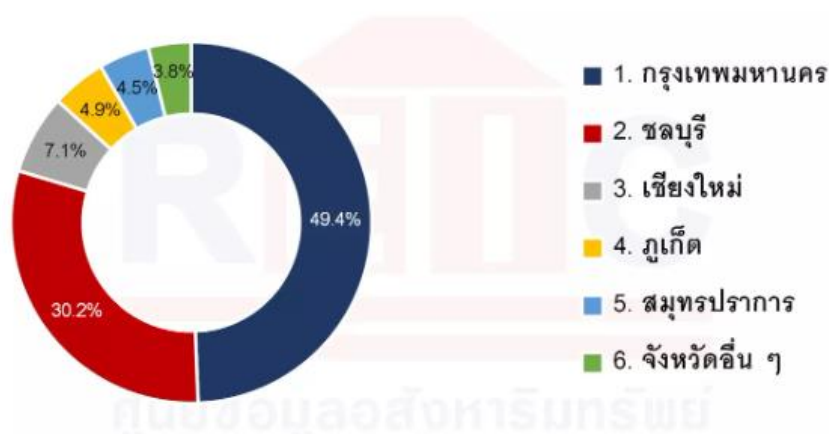
### 2.2.2 กลุ่มผู้ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลในระดับสากล

การลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลของประชากรทั่วโลกจากรายงาน Digital 2022 Global Overview Report ของเว็บไซต์ We Are Social และ Hootsuite (Hootsuite & We are social, 2022) พบว่า ลำดับที่ 1 เป็นประชากรคนไทย ส่วนใหญ่มีการลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลต่อสัดส่วนประชากรในการถือครอง ร้อยละ 20.1 โดยค่าเฉลี่ยโลกอยู่ที่ร้อยละ 10.2 ในขณะที่ลำดับที่ 2 ไนจีเรีย ร้อยละ 19.4 ลำดับที่ 3 ฟิลิปปินส์ ร้อยละ 19.4 ลำดับที่ 4 แอฟริกาใต้ ร้อยละ 19.4 ลำดับที่ 5 ตุรกี ร้อยละ 18.6 ลำดับที่ 6 อาเจนติน่า ร้อยละ 18.5 ลำดับที่ 7 อินโดนีเซีย ร้อยละ 16.4 ลำดับที่ 8 บราซิล ร้อยละ 16.1 ลำดับที่ 9 สิงคโปร์ ร้อยละ 15.6 ลำดับที่ 10 เกาหลีใต้ ร้อยละ 13.4 (ภาพ 2-2) โดยกลุ่มอายุที่มีความสนใจลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลมากที่สุดคือกลุ่มอายุ 25-34 ปี เป็นเพศชายร้อยละ 15.5 เพศหญิงร้อยละ 9.5 ซึ่งอยู่ในกลุ่มผู้ลงทุน Generation Y (ภาพ 2-3)



2 ภาคตะวันออก 433,399 ตร.ม. และอันดับ 3 ภาคเหนือ 102,902 ตร.ม. ซึ่งโดยจังหวัดที่โอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดของชาวต่างชาติมากที่สุดรายจังหวัดได้แก่ 1. กรุงเทพมหานครร้อยละ 49.4 2. จังหวัดชลบุรีร้อยละ 30.2 3. จังหวัดเชียงใหม่ร้อยละ 7.1 4. จังหวัดภูเก็ตร้อยละ 4.9 5. จังหวัดสมุทรปราการร้อยละ 4.5 (ภาพ 2-4)

สัดส่วนจังหวัดที่มีการถือครองกรรมสิทธิ์พื้นที่ (ตร.ม.) ห้องชุดของคนต่างชาติ



ภาพที่ 2-4 สัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์พื้นที่ของชาวต่างชาติ

ที่มา : ผู้วิจัยสืบค้นจากสื่อออนไลน์ (Thinkofliving, 2564b) สืบค้นเมื่อ 2 มิถุนายน 2565

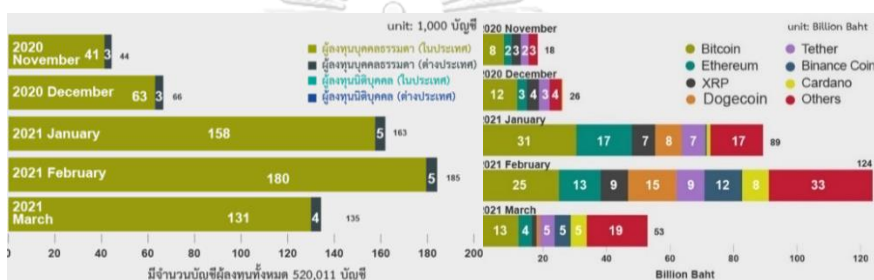
หากแยกตามสัดส่วนของผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ของชาวต่างชาติพบว่าสัดส่วนการถือครองส่วนใหญ่คือ 1.จีน โดยส่วนใหญ่ถือครองกรรมสิทธิ์ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ชลบุรี และสมุทรปราการ 2.รัสเซีย โดยส่วนใหญ่จะถือครองกรรมสิทธิ์ในจังหวัดชลบุรี ภูเก็ต และประจวบคีรีขันธ์ 3. สัญชาติสหราชอาณาจักร โดยส่วนใหญ่ถือครองกรรมสิทธิ์ในจังหวัดชลบุรี กรุงเทพมหานคร และจังหวัดเชียงใหม่ 4. ฝรั่งเศส โดยส่วนใหญ่ถือครองกรรมสิทธิ์ในจังหวัดชลบุรี กรุงเทพมหานคร และจังหวัดภูเก็ต และ 5. ญี่ปุ่น โดยส่วนใหญ่ถือครองกรรมสิทธิ์ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ชลบุรี และสมุทรปราการ

## 2.3 สถานการณ์การใช้สกุลเงินดิจิทัลในประเทศไทย

### สถานการณ์สกุลเงินดิจิทัลในประเทศไทย

ประเทศไทยในช่วงการแพร่ระบาดของโรคไวรัสโคโรนา ทำให้นักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนทั่วไปมีความสนใจ รวมถึงเข้ามาลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลมากยิ่งขึ้น จากความไม่แน่นอนในอัตราเงินเฟ้อที่จะเกิดขึ้นจากการพิมพ์เงินของรัฐบาลในช่วงวิกฤติ ที่ต่างออกไปจากสกุลเงินดิจิทัล เช่น สกุลเงินบิตคอยน์ (Bitcoin/BTC) ที่มีจำนวนเหรียญดิจิทัลผลิตออกมาอย่างจำกัด 21 ล้านเหรียญ

จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ปี พ.ศ. 2564 พบว่าประเทศไทยมีการซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลสูงถึง 2.6 แสนล้านบาท โดยมีอัตราการซื้อขายสกุลเงินดิจิทัล บิทคอยน์ อยู่ที่ 69 ล้านบาท และ อีเธอเรียม 34 ล้านบาท ในส่วนของยอดการเปิดบัญชีในบริษัทซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัลพบว่า มีการเปิดบัญชีในการซื้อขายสกุลเงินดิจิทัลอยู่ที่ 469,000 บัญชี มีการเปิดบัญชีสูงสุดอยู่ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ซึ่งมีจำนวนการเปิดอยู่ที่ 180,000 บัญชี (ภาพ 2-5) ซึ่งจะสอดคล้องกับอัตราการเติบโตที่เพิ่มมากขึ้นของมูลค่าตลาดของสกุลเงินดิจิทัลทั่วโลก ในเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2564 ดังนั้นอัตราการเติบโตของจำนวนการเปิดบัญชีที่เพิ่มมากขึ้นสอดคล้องกับจำนวนมูลค่าในการซื้อขายของสกุลเงินดิจิทัลทั่วโลก ซึ่งเป็นปัจจัยหลักทำให้ตลาดสกุลเงินดิจิทัลเป็นที่น่าจับตามองของนักลงทุน



ภาพที่ 2-5 ยอดการทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินดิจิทัล และยอดการเปิดบัญชีในประเทศไทย พ.ศ. 2564  
ที่มา : (สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์, 2564b)

### สถานการณ์การใช้สกุลเงินดิจิทัลกับธุรกิจในประเทศไทย

ผู้วิจัยได้ยกตัวอย่างสถานการณ์การใช้สกุลเงินดิจิทัลกับธุรกิจในประเทศ กับบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เปรียบเทียบกับบริษัทจำกัด ซึ่งรวบรวมข้อมูลจนถึงวันที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ.2564

#### ธุรกิจทั่วไปในประเทศไทยที่รับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล

การนำเสนอได้แบ่งเป็น 2 ส่วนด้วยกันคือ 1) บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 2) บริษัทจำกัด

#### บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

1. เมเจอร์ (Marjor) ธุรกิจโรงภาพยนตร์ ขยายฐานลูกค้าใหม่ ตั้งเป้ากลุ่มฐานลูกค้าคนรุ่นใหม่ และนักลงทุน ซึ่งทางเมเจอร์ให้ลูกค้าสามารถชำระค่าใช้จ่ายผ่านสกุลเงินดิจิทัลได้ ผ่าน

ตัวกลางอย่าง Application Rapid pay ซึ่งมีผู้ใช้งานประมาณ 5,000 บัญชี ในขณะที่ปัจจุบันมีผู้ใช้งานบัญชีในประเทศไทยอยู่ที่ 1 ล้านบัญชี ทางบริษัทเล็งเห็นถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ที่เพิ่มมากขึ้น

2. **เจมาร์ท (Jmart)** บริษัทผลิตภัณฑ์ด้านไอที เปิดรับชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัล JFIN หรือสกุลเงินหลักของทางบริษัทเป็นผู้ออกสกุลเงินโดยตรง ผู้ถือสกุลเงินดังกล่าวสามารถชำระค่าใช้จ่าย สินค้า และบริการได้ นอกจากนี้ทางบริษัทนั้นมองว่าการใช้สกุลเงินดิจิทัลของตัวเองเป็นการสร้างโอกาสขยายฐานระบบเศรษฐกิจของบริษัท และสร้างความตระหนักรู้แก่ผู้บริโภคให้มากยิ่งขึ้นในการส่งเสริมการค้า (ภาพ 2-6)



ภาพที่ 2-6 สื่อโฆษณาการเปิดรับสกุลเงินดิจิทัลในธุรกิจการค้า

ที่มา : ผู้วิจัยรวบรวมจากเว็บไซต์ (ทิมหัน, 2564) สืบค้นเมื่อ 22 ธันวาคม พ.ศ.2564

### บริษัทที่จดทะเบียนในรูปแบบบริษัทจำกัด

1. **ร้านกาแฟอินทนิล** ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัท บางจากรีเทล จำกัด นายเสรี อนุพันธ์นันท์ กรรมการผู้จัดการ ได้กล่าวว่า ปัจจุบันสังคมของผู้บริโภคเข้าสู่สังคมไร้เงินสด ผู้บริโภคเลือกที่จะใช้อีวอลเลตมากขึ้น และทางบริษัทได้เปิดให้ลูกค้าสามารถชำระ ด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้ ซึ่งถือว่าร้านกาแฟอินทนิลนั้นเป็นร้านกาแฟ รายแรกของไทยที่เปิดให้ชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัล โดยเปิดให้ชำระผ่านสามสกุลเงิน ได้แก่ BTC, ETH, USDT เริ่มต้นรับชำระ 21 สาขาทั่วประเทศ
2. **เดอะมอลล์กรุ๊ป (The Mall)** ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ ร่วมทุนกับ บริษัท บิทคับ แคนปีตอล กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด จัดตั้งBITKUB M SOCIAL คอมมูนิตี้นักลงทุนในตลาดสินทรัพย์ดิจิทัล และเปิดให้ผู้บริโภคชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้ ซึ่งผู้บริโภคสามารถชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้ดังนี้ KUB, BTC, USDT, XRP, XLM, JFIN
3. **ดับเบิล เอ (Double A)** ผู้ให้บริการเครื่องถ่ายเอกสารในรูปแบบสั่งผ่านมือถือ เปิดตัวเครื่องถ่ายเอกสารที่สามารถรับชำระค่าใช้จ่ายผ่านสกุลเงินดิจิทัล ซึ่งมีเป้าหมายในการให้บริการใน

มหาวิทยาลัยสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ก่มหาวิทยาลัยสมัยใหม่ได้ง่ายมากขึ้น และมีการใช้งานสกุลเงินดิจิทัลที่คล่องตัว (ภาพ 2.7)

4. **บริษัท ฟิตติม อูธร จำกัด** บริษัทให้บริการเครื่องออกกำลังที่สามารถให้ลูกค้าชำระค่าใช้จ่ยด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้ โดย นายกิตติพันธ์ เหล่าเราวิโรจน์ กรรมการบริหาร บริษัท ฟิตติม อูธร จำกัด ได้กล่าวว่า การใช้สกุลเงินดิจิทัลในปัจจุบันมีมากขึ้นทั้งการซื้อขายในระดับบุคคล และการซื้อขายผ่านบริษัท ทั้งนี้การใช้สกุลเงินดิจิทัลเป็นการเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้นในอนาคต ด้วยการยอมรับจากผู้ใช้งานที่มากขึ้น



ภาพที่ 2-7 สื่อโฆษณาบริษัทจำกัดที่เปิดรับสกุลเงินดิจิทัลในการทำธุรกรรม

ที่มา : ผู้วิจัยรวบรวมจากเว็บไซต์ (standard, 2564) สืบค้นเมื่อ 22 ธันวาคม พ.ศ.2564

ทั้งนี้เมื่อนำข้อมูลของบริษัทจำกัดมหาชน และบริษัทจำกัดเปรียบเทียบกันได้ดังนี้ (ตาราง

2-1)

### จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 2-1 การรับชำระค่าใช้จ่ยด้วยสกุลเงินดิจิทัลของธุรกิจทั่วไป จำแนกตามประเภทบริษัท

บริษัท	รูปแบบธุรกิจ	สกุลเงินที่รับชำระ
<b>บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์</b>		
เมเจอร์ (บริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน))	บริการฉายภาพยนตร์	BTC
เจมาร์ท (บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน))	บริการขายสินค้าด้านไอที	JFIN
<b>บริษัทที่จดทะเบียนในรูปแบบบริษัทจำกัด</b>		
อินทนิล (บริษัท บางจาก รีเทล จำกัด)	บริการเครื่องดื่ม	BTC, USDT, ETH
เดอะมอลล์ (บริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด)	บริการห้างสรรพสินค้า	BTC, USDT, ETH, XLM, XRP, KUB, JFIN
ดีบีเอส เอ (บริษัท แอ็ดวานซ์ อะโกร จำกัด)	บริการถ่ายทอดสารผ่านระบบออนไลน์	BTC ETH USDT
บริษัท ฟิตติม อูธร จำกัด	บริการเครื่องออกกำลังกาย	BTC, ETH, BNB, USDT, DOGE

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัย (พ.ศ.2564)

## สถานการณ์การใช้สกุลเงินดิจิทัลกับบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย

การนำเสนอได้แบ่งเป็น 2 ส่วนด้วยกันคือ 1) บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 2) บริษัทจำกัด

### บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

1. **บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)** เพิ่มช่องทางในการชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล ผู้บริโภคสามารถซื้อบ้าน คอนโด ในเครือของทางบริษัทได้ทุกโครงการ และทุกระดับราคา เป็นการขยายฐานผู้บริโภคกลุ่มใหม่ที่มีความสนใจแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลกับที่อยู่อาศัย
2. **บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)** เปิดรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลผ่านบริษัท Genesis Block ของทางฮ่องกง เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติได้ง่ายมากยิ่งขึ้น การเริ่มต้นใช้สกุลเงินดิจิทัลในครั้งนี้เป็นการเปิดโอกาสให้กับทางบริษัทเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ได้มากขึ้นเช่นกันซึ่งเป็นตลาดที่มีการเติบโตสูงในการใช้สกุลเงินดิจิทัล
3. **บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)** ได้เปิดช่องทางในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลอย่างเป็นทางการผ่านทางหน้าเว็บไซต์ของบริษัท โดยให้ข้อมูลว่าทางบริษัทนั้นได้เปิดโอกาสให้นักลงทุนรุ่นใหม่สามารถเลือกซื้อบ้าน คอนโด ทั่วกรุงเทพฯ- EEC ในรูปแบบ Next level ผ่านผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล อย่างบริษัท บิทคับ (Bitkub) ได้ ซึ่งบริษัทตั้งเป้าหมายไว้ว่าบริษัทจะพัฒนาการลงทุนสู่อนาคตในการเล็งการทำการกำไรบุกตลาดอสังหาริมทรัพย์กับกลุ่มลูกค้าต่างชาติ
4. **บริษัท แสตนลิริ จำกัด (มหาชน)** เปิดขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลกับทุกโครงการ บ้าน คอนโด ทาวน์โฮม และมีนิยามว่าก้าวสู่โลกดิจิทัล อย่างเต็มรูปแบบ ในการทำธุรกรรมทางการเงินผ่านกระบวนการขายด้วยการจอง เงินทำสัญญา เงินโอน หรือค่าส่วนกลาง ผ่านการจ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล
5. **บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)** ยกกระตือรือร้นการซื้อบ้าน คอนโดมีเนียมให้กับผู้บริโภคโดยการเปิดรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล จากแนวโน้มตลาดสกุลเงินดิจิทัลเติบโตอย่างต่อเนื่อง สร้างโอกาสในการจับกลุ่มลูกค้าคนรุ่นใหม่ และสร้างความมั่นคงทางการเงินให้กับบริษัทอีกด้วย
6. **บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)** เปิดรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล เพื่อรองรับการขยายฐานกลุ่มลูกค้าอนาคตทั้งในไทยกับต่างประเทศ และเพื่อสร้างฐานกลุ่มลูกค้าใหม่ (Young Generations) ที่นิยมใช้สกุลเงินดิจิทัล

7. **บริษัท ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน)** เริ่มเห็นถึงความนิยมของผู้บริโภคของคนรุ่นใหม่ในการใช้สกุลเงินดิจิทัลเป็นจำนวนมาก บริษัทได้เปิดรับชำระค่าใช้จ่ายผ่านสกุลเงินดิจิทัล ผู้บริโภคสามารถซื้อ คอนโด บ้าน รวมถึงจ่ายค่าห้องพักโรงแรมในเครือได้สร้างความสะดวกรวดเร็วในการเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ได้ง่ายขึ้น
8. **บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน)** มุ่งเดินทางสร้างคามให้องค์กรตอบโจทยความเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีการเงิน เพิ่มช่องทางให้ผู้บริโภคสามารถชำระค่าใช้จ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยสกุลเงินดิจิทัล บริษัทจึงเริ่มเห็นว่ากลุ่มผู้บริโภคระดับลักซ์ว์รกำลังขยายตัวมากยิ่งขึ้น และสนใจถือครองสกุลเงินดิจิทัลมากขึ้น เมื่อได้กำไรจากการถือครองสกุลเงินดิจิทัลแล้ว ผู้บริโภคจะนำเงินดิจิทัลมาซื้ออสังหาริมทรัพย์ในการลงทุนต่อ
9. **บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด (มหาชน)** ประกาศรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล ผู้บริโภคสามารถซื้อที่อยู่อาศัย คอนโด บ้าน และโครงการภายใต้แบรนด์ได้ทั้งหมด การเปิดรับสกุลเงินดิจิทัลในครั้งนี้ บริษัทได้กล่าวว่าเป็นการปรับตัวเข้าสู่เทคโนโลยีการด้านการเงิน เพิ่มช่องทางขยายฐานลูกค้าในกลุ่มใหม่

#### บริษัทที่จดทะเบียนในรูปแบบบริษัทจำกัด

1. **บริษัท 1.6 ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด** มุ่งที่จะขยายฐานลูกค้าชาวต่างชาติในเอเชียด้วยการเปิดรับชำระค่าใช้จ่ายผ่านสกุลเงินดิจิทัล

ทั้งนี้เมื่อนำข้อมูลของบริษัทจำกัดมหาชน และบริษัทจำกัดเปรียบเทียบกันได้ดังนี้ (ตาราง 2-2)

ตารางที่ 2-2 การรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทย จำแนกตามประเภทบริษัท

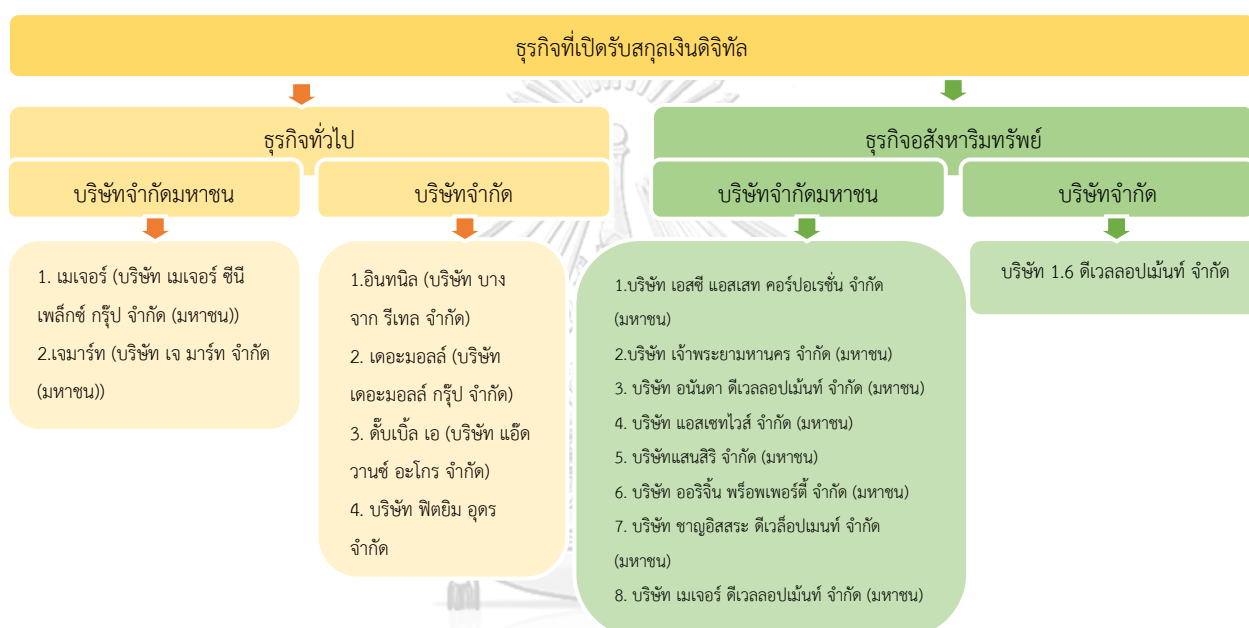
บริษัท	รูปแบบธุรกิจ	สกุลเงินที่รับชำระ
<b>บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์</b>		
บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	BTC, ETH, ZMT, USDT, USDC
บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)		BTC, ETH, ZMT, USDT, USDC, XRP, LTC, BCH, GOLD, C8P, LINK, OMG, SXP, MKR, ENJ, YFI, SAND, COMP, XLM, SIX
บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน)		BTC, ETH, USDT
บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด (มหาชน)		BTC, ETH, USDT, XRP, BNB
บริษัท แอสเสท จำกัด (มหาชน)		BTC, ETH, USDT, USDC
บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ETH-USDT-BTC
บริษัท ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน)	อสังหาริมทรัพย์	BTC, ETH, USDT, USDC
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด		BTC, ETH, USDT



บริษัท	รูปแบบธุรกิจ	สกุลเงินที่รับชำระ
(มหาชน)		
<b>บริษัทที่จดทะเบียนในรูปแบบบริษัทจำกัด</b>		
บริษัท 1.6 ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	บริษัทพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	BTC,ETH, USDT, ZMT

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัย (พ.ศ.2564)

จากข้อมูลการรับสกุลเงินดิจิทัลของบริษัททั่ว และบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำแนกตามรูปแบบบริษัทจำกัดมหาชน และบริษัทจำกัด สามารถนำเสนอได้ดังนี้ (ภาพ 2.8)



ภาพที่ 2-8 การจำแนกธุรกิจที่เปิดรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลตามประเภท

ที่มา : ผู้วิจัย (พ.ศ.2564)

เมื่อทราบถึงสถานการณ์การใช้สกุลเงินดิจิทัลกับภาคธุรกิจแล้ว จะพบว่าการนำสกุลเงินดิจิทัลมาใช้นั้นมีความหลากหลายประเภทการใช้งาน ดังนั้นเพื่อให้ทราบถึงแนวทางการนำมาใช้อย่างเจาะจงกับธุรกิจบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ผู้วิจัยจึงได้นำเสนอข้อมูลจากการสัมภาษณ์แนวความคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลในบทถัดไป

## 2.4 กระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์

จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องได้ให้ความหมายกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ว่า การขายอสังหาริมทรัพย์ที่จะมีการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าโดยจะมีทั้งหมด 4 ขั้นตอนด้วยกัน (ภัสพร ตั้งใจ

กัตัญญ) และยังหมายถึงกระบวนการขายที่อสังหาริมทรัพย์ที่อิงกับระยะเวลาในการดำเนินงานของโครงการที่เรียกเก็บจากลูกค้า

โดยกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์มีด้วยกันอยู่ทั้งหมด 4 ขั้นตอน

1. เงินวางเงินจอง (เงินมัดจำ) หมายถึง เงินหรือทรัพย์สินที่ให้ไว้ในวันทำสัญญาเป็นเหมือนข้อตกลงกันระหว่างผู้ทำสัญญาว่าจะมีการจัดซื้อจัดขายกันตามข้อตกลง
2. ชำระเงินค่าทำสัญญาจะซื้อจะขาย หมายถึง ข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อ และผู้ขายที่ทำสัญญากันจะยังไม่มีการโอนกรรมสิทธิ์จริง แต่จะมีการระบุวันเวลาที่แน่นอนในการโอนกรรมสิทธิ์แทน โดยสัญญาจะซื้อจะขาย แบ่งได้ 2 ประเภทคือ 1) สัญญาจะซื้อจะขายบ้าน และที่ดิน 2) สัญญาจะซื้อจะขายอาคารชุด
3. ผ่อนชำระค่างวดเงินดาวน์ หมายถึง เงินผ่อนชำระค่างวดของโครงการที่โครงการสร้างเสร็จแล้วพร้อมโอน ในจำนวนเดือนในการผ่อนนั้นขึ้นอยู่กับการทำสินเชื่อของผู้ซื้อกับธนาคาร และการกำหนดของผู้จัดขาย โดยปกติแล้วจำนวนเงินที่จะต้องผ่อนดาวน์จะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 7-10 ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดขึ้น
4. ชำระเงินส่วนที่เหลือในวันโอนกรรมสิทธิ์ หมายถึง ค่าใช้จ่ายในวันที่ผู้ซื้อทำการโอนไปยังผู้ขายในวันที่รับโอน โดยค่าใช้จ่ายที่จะต้องดำเนินการจ่ายถ้ามีระบุในข้อสัญญาจะซื้อจะขาย เช่น ค่าเงินกองทุนของโครงการ ถ้ามีระบุ ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นค่าเงินกองทุนที่ผู้ซื้อจะต้องชำระเพียงครั้งเดียวเท่านั้น

ซึ่งกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ทั้ง 4 ขั้นตอนนั้นเป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการขาย และการเช่า เป็นรายรับที่เกิดจากการขาย และการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ โดยจะเกิดขึ้นกับการคู่สัญญาที่เป็นประชาชนทั่วไป หรือนิติบุคคลก็ได้ โดยรายรับจากการขาย และเช่า นั้นจะมีอยู่ด้วยกันทั้งหมด 3 ประเภทคือ 1) เกิดขึ้นจากการขายที่ดิน 2) เกิดขึ้นจากการขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง 3) เกิดขึ้นจากการขายห้องชุดอาคารชุด

## 2.5 ช่วงราคาของอสังหาริมทรัพย์

การขาย และการเช่าอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดขึ้นทั้ง 3 ประเภท ได้มีกำหนดรายละเอียดของช่วงราคา (Segment) ตามลักษณะโครงการ โดยกำหนดเพื่อแยกช่วงราคาในการบ่งบอกถึงราคาของโครงการที่สะท้อนให้เห็นถึงทำเลที่ตั้ง พื้นที่โครงการ ภาพลักษณ์ของโครงการ และจากข้อมูลการปรับราคาของโครงการประเภทที่อยู่อาศัยในปี 2020 (Thinkofliving, 2564a) สามารถแบ่งตามลักษณะโครงการได้ทั้งหมด 3 ลักษณะดังนี้

1. การแบ่งช่วงราคาคอนโดมิเนียม SUPER ECONOMY - SUPER LUXURY
  2. การแบ่งช่วงราคาบ้านเดี่ยว แลบ้านแฝด ECONOMY - SUPER LUXURY
  3. การแบ่งช่วงราคาทาวน์โฮมและโฮมออฟฟิศ ECONOMY - SUPER LUXURY
- ซึ่งแต่ละช่วงราคาสามารถอธิบายบริบทของอสังหาริมทรัพย์ได้ดังต่อไปนี้ (ตาราง 2-3)

**SUPER ECONOMY** เป็นโครงการราคาประหยัดที่สุดเข้าถึงได้โดยการเดินทางด้วยรถยนต์ส่วนบุคคล มีการใช้วัสดุในการตกแต่งที่ประหยัด

**ECONOMY** เป็นโครงการราคาประหยัดที่มีความนิยมกันมาก คอนโดในราคาช่วงนี้จะมีทำเลอยู่ในเขตชานเมืองเป็นหลัก

**MAIN CLASS** เป็นโครงการในระดับกลางที่นิยมกันมากสำหรับกลุ่มผู้ซื้อที่มีรายไดปานกลาง เข้าถึงได้ด้วยรถยนต์ส่วนบุคคลหรือรถประจำทาง

**UPPER CLASS** เป็นโครงการที่อยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้ามีทางเลือกในการเดินทางมากยิ่งขึ้น

**HIGH CLASS** เป็นโครงการในตัวเมืองที่อยู่ในพื้นที่ใจกลางเมืองบริเวณแนวรถไฟฟ้า

**LUXURY** เป็นโครงการที่มีการออกแบบที่ดีไซน์สวยงาม และผู้ประกอบการจะเป็นแบรนด์ที่มีชื่อเสียง

**SUPER LUXURY** เป็นโครงการที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจมีการออกแบบเลือกใช้วัสดุที่ดีในการตกแต่ง

ตารางที่ 2-3 ช่วงราคาของที่อยู่อาศัยในปี พ.ศ. 2563

ประเภทที่/ระดับราคา บาทต่อตารางเมตร	คอนโดมิเนียม	บ้านเดี่ยว แลบ้านแฝด	โฮมออฟฟิศ
SUPER ECONOMY	50,000	น้อยกว่า 3 ล้าน	น้อยกว่า 2 ล้าน
ECONOMY	50,000 – 70,000	3 ล้าน	2 ล้าน
MAIN CLASS	70,000 – 100,000	3-5 ล้าน	2-4 ล้าน
UPPER CLASS	100,000 – 150,000	5-10 ล้าน	4-7 ล้าน
HIGH CLASS	150,000 – 200,000	10-20 ล้าน	7-15 ล้าน
LUXURY	200,000 – 300,000	20-40 ล้าน	15-30 ล้าน
SUPER LUXURY	300,000 ขึ้นไป	40 ล้าน ขึ้นไป	40 ล้าน ขึ้นไป

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจาก Think of living (1 สิงหาคม 2564)

## 2.6 การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

สกุลเงินดิจิทัลเป็นสกุลเงินที่ใช้ระบบบล็อกเชนในการทำธุรกรรมทางการเงินที่ไร้ตัวกลาง อย่างเช่นธนาคาร มีอัตราการเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงการระบาดของโรคไวรัสโคโรนา (Covid-19) ด้วยการใช้สกุลเงินดิจิทัลทำให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ไทยมีการปรับตัวรองรับการทำธุรกรรม การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล โดยในการทำธุรกรรมของสกุลเงินดิจิทัลสามารถกล่าวถึง ประโยชน์ และข้อพึงระวังการนำมาใช้ เช่นการสร้างสภาพคล่องทางการเงิน และความผันผวนของ ราคาที่จะเกิดขึ้นดังนี้ (ตาราง 2-4)

ตารางที่ 2-4 ประโยชน์ และข้อพึงระวังของการใช้งานสกุลเงินดิจิทัล

ประโยชน์ในการใช้งาน	ข้อพึงระวัง
การรวมสัญญาอสังหาริมทรัพย์กับเอกสารทางกฎหมายที่มีอยู่	ความเสี่ยงจากการถูกโจรกรรมในระบบการแลกเปลี่ยนสินทรัพย์
ลดผลกระทบทางภาษี	ความแตกต่างของแต่ละสกุลเงินมีมูลค่า ไม่แน่นอน
สร้างสิ่งจูงใจใหม่ต่อผู้ให้บริการ และผู้ใช้บริการ	ผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่ไม่ได้รับรองจากหน่วยงานที่กำกับดูแลอาจเกิดการฉ้อโกงได้
มีสภาพคล่องที่เพิ่มขึ้น	
ตลาดที่เปิดกว้างมากขึ้น และการซื้อขายเร็วขึ้นตลอดเวลา	เจ้าของผู้ออกโทเคนดิจิทัล อาจจะเปลี่ยนแปลงนโยบาย
สามารถตรวจสอบข้อมูลข้อตกลงได้ตลอดเวลา 24 ชั่วโมง ตลอด 7 วัน (24/7)	
สามารถทำได้ในระดับโลกโดยไม่จำเป็นต้องมีคนกลาง	ความผันผวนของราคาสกุลเงินที่ไม่แน่นอนตามตลาด
มีความปลอดภัยสูง มีค่าธรรมเนียมที่ต่ำ	การใช้พลังงานจำนวนมากในการสร้างสกุลเงินดิจิทัล

หมายเหตุ: ที่มา ผู้วิจัยรวบรวมจาก (Don, 2019), (Levin, 2018)

ในประโยชน์ และข้อพึงระวังของการนำสกุลเงินดิจิทัลมาใช้นั้น จึงเป็นส่วนหนึ่งให้บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องประเมินการเลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลในแต่ละประเภทของสกุลเงินดิจิทัลในการทำธุรกรรม

การทำธุรกรรมซื้อขายอสังหาริมทรัพย์โดยปกติทั่วไปแล้วจะรับชำระด้วยสกุลเงินบาทที่ใช้กันอยู่ประจำ แต่ในปัจจุบันมีการเกิดขึ้นของสกุลเงินดิจิทัล ในหลายประเทศบริษัทเอกชนได้ยอมรับการทำธุรกรรมผ่านสกุลเงินดิจิทัลนี้ อย่างในประเทศไทยเองก็เช่นกัน ในรายงานการนำสกุลเงินดิจิทัลมาเป็นเครื่องมือทางการเงินทำธุรกรรมซื้อขาย ปัจจุบันสามารถแบ่งการทำธุรกรรมนี้ได้ทั้งหมด 3 ประเภทด้วยกัน โดยมีสองประเภทที่เกี่ยวข้องกับการใช้สกุลเงินดิจิทัล และหนึ่งประเภทไม่เกี่ยวข้องกับสกุลเงินดิจิทัล (Dilendorf & Others, 2021) ดังนี้ (ตาราง 2-5)

1. การทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินตรารัฐบาล (Fiat) หมายถึง การทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินสากลตามรัฐ
2. การทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินตรารัฐบาล (Fiat) และสกุลเงินดิจิทัล หมายถึง การทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินสากลตามรัฐ และสกุลเงินดิจิทัลบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ทั้งสองร่วมกัน
3. การทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินดิจิทัลเพียงอย่างเดียว หมายถึง การทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินดิจิทัลบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ตเพียงอย่างเดียว

ตารางที่ 2-5 การใช้สกุลเงินในการทำธุรกรรมแต่ละประเภท

คุณสมบัติของการทำธุรกรรม	ธุรกรรมด้วยสกุลเงินดิจิทัลทั้งหมด	ธุรกรรมด้วยสกุลเงินดิจิทัลและสกุลเงินตรารัฐบาล (Fiat)	ธุรกรรมด้วยสกุลเงินตรารัฐบาล (Fiat)
เวลาการทำธุรกรรม	ใช้เวลาสั้น	ภายใน 1-2 วันทำการ	สูงสุด 14 วันทำการ (ขึ้นอยู่กับแต่ละประเทศ)
ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคา	ความเสี่ยงสูง	ความเสี่ยงต่ำ	ความเสี่ยงต่ำ
ความเสี่ยงในการผิดสัญญา	ความเสี่ยงสูง - จากความผันผวนของราคา	ความเสี่ยงต่ำ	ความเสี่ยงต่ำ
สัญญาเงินดาวน์	มีเพียงตัวแทนบางรายที่ยอมรับสกุลเงินดิจิทัล	ได้รับการยอมรับจากตัวแทนบางรายเท่านั้น	ได้รับจากตัวแทนทั้งหมด
ค่าดำเนินการทำธุรกรรม	ค่าดำเนินการน้อย	ค่าดำเนินการ 1-2% ของการทำธุรกรรม ขึ้นอยู่กับผู้ให้บริการ	มีค่าดำเนินการสูงขึ้นอยู่กับแต่ละประเทศ
การตรวจสอบยืนยันตัวตนในการทำธุรกรรม (KYC)	ดำเนินการโดยผู้ขาย หรือผู้ให้บริการ	ดำเนินการโดยธนาคารหรือบริการจากตัวแทน	ดำเนินการโดยธนาคาร

หมายเหตุ: ที่มา ผู้วิจัยรวบรวมจาก (Dilendorf & Others, 2021)

## 2.7 ขั้นตอนการรับ และชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินแต่ละประเภท

ขั้นตอนการรับ และชำระด้วยสกุลเงินแต่ละประเภท แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ 1) ขั้นตอนการรับชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัล 2) ขั้นตอนการรับชำระด้วยสกุลเงินบาท

### 2.6.1 ขั้นตอนการรับชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัล

การรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล (Cryptocurrency) บนเทคโนโลยีบล็อกเชน ทั่วไปแล้วผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะเลือกรับชำระสกุลเงินดิจิทัลประเภท (Decentralized cryptocurrencies) เป็นสกุลเงินดิจิทัลที่ไม่มีตัวกลางในการควบคุม อย่างเช่น สถาบันทางการเงิน ทำให้ราคาของสกุลเงินดิจิทัลประเภทดังกล่าวเป็นอิสระจากการควบคุมราคา และเป็นอิสระจากการต่อมูลค่าด้วยการผลิตเงินเพิ่มเข้ามาในฐานระบบ บิทคอยน์ (Bitcoin/BTC) สกุลเงินดิจิทัลที่เป็นที่นิยมมีมูลค่าทางการตลาดมากเป็นอันดับ หนึ่ง โดยสกุลเงินประเภทนี้มีการกำหนดจำนวนเหรียญบิทคอยน์อยู่ที่ 21 ล้านเหรียญ และไม่สามารถเพิ่มจำนวนได้ทางเทคนิคบนเทคโนโลยีบล็อกเชน ดังนั้นมูลค่าของเหรียญ และความผันผวนของราคา บิทคอยน์ จะขึ้นอยู่กับความนิยม รวมถึงการนำไปใช้งานเป็นส่วนใหญ่ และหากแยกประเภทสกุลเงินด้วยการใช้งานในการชำระค่าใช้จ่าย จะสามารถกำหนด สกุลเงินดิจิทัลนี้เป็นประเภท Payment tokens ได้เช่นกัน ซึ่งสกุลเงินประเภทนี้จะมีมูลค่า สกุลเงินผูกโยงกับมูลค่าสกุลเงินตรารัฐบาล (Fiat) ได้ด้วยตัวอย่างเช่น สกุลเงินดิจิทัล Tether (USDT) หรือที่รู้จักกันทั่วไปคือ Stable coin ด้วยจุดเด่นมูลค่าที่ไม่ผันผวนตามตลาดของ สกุลเงินดิจิทัล เพราะตัวสกุลเงินนี้จะผูกมูลค่าติดกับสกุลเงินดอลลาร์ จากการนำสกุลเงินดอลลาร์มาค้ำประกันมูลค่าเงิน USDT

ดังนั้น สกุลเงินดิจิทัลในประเภท (Decentralized cryptocurrencies) และ (Payment tokens) ต่างเป็นทางเลือกให้ผู้บริโภคได้ชำระค่าใช้จ่ายในภาคธุรกิจตามนโยบายของบริษัท ด้วยประสิทธิภาพในการของสกุลเงินทั้งสองประเภทที่มีความผันผวนต่ำ และมีผู้ใช้งานจำนวนมาก

การชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลเป็นทางเลือกใหม่ทั้งผู้บริโภค ผู้ประกอบการ ในการเปิดรับ และจ่ายค่าสินค้า ค่าบริการด้วยวิธีที่หลากหลายมากขึ้น ซึ่งในแต่ละธุรกิจมี ขั้นตอนที่เหมาะสมแตกต่างกันออกไปคือ การเลือกใช้สกุลเงิน และการเลือกใช้ผู้ประกอบการ ธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลเพื่อแลกเปลี่ยนสกุลเงินหลังจากรับชำระสกุลเงินดิจิทัลเพียงเท่านั้น โดย ขั้นตอนการรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ประกอบการสามารถแบ่งออกเป็น 5 ขั้นตอน และขั้นตอนการชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้บริโภคสามารถแบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอน ดังนี้ (ภาพ 2-9)

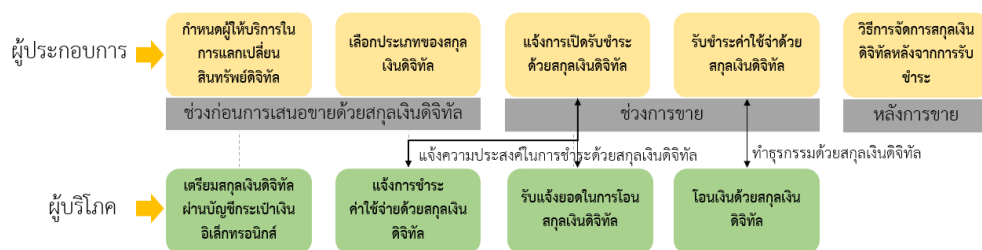
**ขั้นตอนการรับชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ประกอบการ**

- 1. กำหนดผู้ให้บริการในการแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ดิจิทัล และสร้างบัญชีกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์** การกำหนดผู้ให้บริการในการแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ดิจิทัลตั้งแต่ขั้นตอนแรกนั้น ผู้ประกอบการจะสามารถเลือกอัตราค่าธรรมเนียมการแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลได้ และสร้างบัญชีกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ขึ้นมาเพื่อรับสกุลเงินดิจิทัล ดังนั้นการกำหนดเลือกผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลตั้งแต่แรกได้ ผู้ประกอบการจะสามารถคิดมูลค่าค่าธรรมเนียมที่สูญเสียได้ตลอดกระบวนการในการรับชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัล
- 2. เลือกประเภทของสกุลเงินดิจิทัลในการเปิดให้ผู้บริโภคชำระค่าใช้จ่าย** การกำหนดสกุลเงินดิจิทัลเบื้องต้นในการเปิดรับค่าใช้จ่าย ขึ้นอยู่กับความนิยมของผู้บริโภคในการถือสกุลเงินดิจิทัลที่แตกต่างกันด้วย อีกทั้งเรื่องของความผันผวนของราคาที่แตกต่างกันออกไปของแต่ละสกุลเงินเช่นกัน ดังนั้นผู้ประกอบการสามารถเลือกรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้ในแต่ละประเภทของสกุลเงินดิจิทัลตามความเหมาะสม
- 3. แจ้งการเปิดรับชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัล** ผู้ประกอบการสามารถแจ้งการเปิดรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลต่อผู้บริโภคได้ผ่านช่องทางการขายทุกช่องทาง เพื่อเตรียมความพร้อมรองรับการใช้งานขอฐานผู้บริโภคที่แตกต่างไปจากวิธีการชำระค่าใช้จ่ายในรูปแบบเดิม และเป็นส่วนช่วยให้ผู้บริโภคเตรียมความพร้อมในการชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลด้วยเช่นกัน
- 4. รับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล** ขั้นตอนนี้ผู้ประกอบการจะเป็นผู้กำหนดราคาสินค้า หรือค่าบริการเป็นสกุลเงินบาท และทำการเปรียบเทียบเป็นสกุลเงินดิจิทัล หลังจากนั้นจะต้องทำการแจ้งให้ผู้บริโภคได้ทราบว่าสินค้า หรือบริการดังกล่าวเมื่อแปลงเป็นราคาของสกุลเงินดิจิทัลแล้วจะมีมูลค่าเท่าใด (หน่วยเป็นสกุลเงินดิจิทัล) เพื่อการรับโอนเงินของผู้บริโภคเข้าสู่บัญชีกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ของผู้ประกอบการ
- 5. วิธีการจัดการสกุลเงินดิจิทัลหลังจากการรับชำระ** เมื่อผู้ประกอบการรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลจากผู้บริโภคแล้ว ผู้ประกอบการจะได้รับเงินเป็นสกุลเงินดิจิทัลตามประเภทที่ได้เปิดรับไว้ หลังจากได้รับสกุลเงินดิจิทัลแล้ว ผู้ประกอบการจะสามารถบริหารสกุลเงินดิจิทัลได้เป็นสองทางเลือกดังนี้ 1.

ผู้ประกอบการสามารถแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลเป็นสกุลเงินตรารัฐบาล (Fiat) ได้ทันทีผ่านผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล 2. ผู้ประกอบการสามารถเลือกที่จะถือสกุลเงินดิจิทัลต่อไปได้เพื่อเป็นสินทรัพย์ดิจิทัลของบริษัท (ขึ้นอยู่กับช่วงระยะเวลา ก่อนการจัดทำรายงานประจำปีเพื่อสรุปงบการเงินเป็นสกุลเงินบาท หรือจัดเก็บในรูปแบบสินทรัพย์) และเป็นทางเลือกในการเก็งกำไรจากมูลค่าเงินดิจิทัลที่เพิ่มขึ้น

### ขั้นตอนการชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้บริโภค

1. เตรียมสกุลเงินดิจิทัลผ่านบัญชีกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ ผู้บริโภคเตรียมสกุลเงินดิจิทัลตามชนิดสกุลเงินดิจิทัลที่ผู้ประกอบการเลือกรับชำระ
2. แจ้งการชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล เมื่อตัดสินใจชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลแล้ว ผู้บริโภคสามารถแจ้งพนักงานขาย หรือตัวแทนฝั่งผู้ประกอบการได้โดยตรงในการจ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล
3. รับแจ้งยอดในการโอนสกุลเงินดิจิทัล หลังจากผู้บริโภคได้แจ้งชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลแล้ว ทางพนักงานขายจะแจ้งยอดที่จะต้องจ่ายโอนด้วยสกุลเงินดิจิทัล ผู้บริโภคสามารถตรวจสอบจำนวนเงิน และความพร้อมในการชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้ตามมูลค่าที่ได้รับแจ้ง
4. โอนเงินด้วยสกุลเงินดิจิทัล ผู้บริโภคสามารถโอนเงินด้วยสกุลเงินดิจิทัลผ่านบัญชีกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์สู่บัญชีกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ของผู้ประกอบการได้ทันทีตามเงื่อนไขระยะเวลาที่ได้ตกลงในการชำระ ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (ช่วงเวลาโอนมีผลต่อเรทราคาของสกุลเงินที่ต่างกัน)



ภาพที่ 2-9 ขั้นตอนการรับ และจ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล

ที่มา : ผู้วิจัยรวบรวมจากสื่อออนไลน์แต่ละบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (พ.ศ. 2564)

ขั้นตอนการรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลทั้ง ผู้ประกอบการ และผู้บริโภคนั้นจะต้องจัดเตรียมบัญชีกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อรองรับการจ่าย และโอนเงินสกุลเงินดิจิทัล โดยมีการตก



ลงชนิดสกุลเงินดิจิทัล และจำนวนยอดการโอนทั้งผู้ประกอบการ และผู้บริโภค ซึ่งขั้นตอนการรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลนั้น จะใช้ระยะเวลาเพียงไม่กี่นาทีในการเตรียมการกำหนดราคาเท่านั้น และจะใช้เวลาในการโอนเงินสกุลดิจิทัลไม่เกิน 5 นาที ทั้งนี้การแลกเปลี่ยนสกุลเงินอาจใช้เวลานานกว่านั้นขึ้นอยู่กับความต้องการในการแลกเปลี่ยนของคู่เงินด้วย

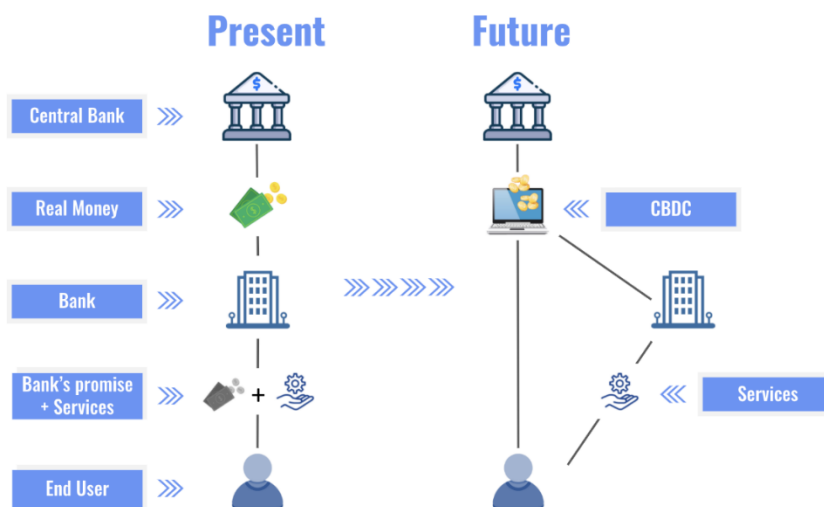
## 2.6.2 ขั้นตอนการรับ และชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินบาท

ในระบบรูปแบบเศรษฐกิจทางการเงินของรัฐบาลในรูปแบบเดิมมีการแบ่งประเภทของเงินอยู่ด้วยกันทั้งหมด 2 ประเภทได้แก่

1. เงินที่ออกโดยภาครัฐ เป็นรูปแบบ Public money หรือเรียกว่า Fiat money ได้แก่สกุลเงินบาท เหรียญกษาปณ์ และบัญชีเงินฝากที่ธนาคารออกสำหรับธนาคารพาณิชย์ ทั่วไปรู้จักกันในรูปแบบเงินตราซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้า
2. เงินที่ผ่านระบบของภาคเอกชน หรือในรูปแบบ Private money เป็นการต่อยอดในการใช้งาน เช่น การสร้าง E-money เพื่อเพิ่มช่องทางการเข้าถึงบริการทางการเงินที่ผูกโยงเงินผ่านระบบอินเทอร์เน็ต

จากระบบรูปแบบเศรษฐกิจทางการเงินจะพบว่า ธนาคารแห่งประเทศไทยได้วางโครงสร้างทางการเงินขึ้นมา 2 ชั้น (Two-tier system) เป็นการเชื่อมโยงคนที่ถือ Private money เป็นรูปแบบสาธารณะทางอินเทอร์เน็ตขึ้น สามารถโอนเงินทำธุรกรรมผ่านอินเทอร์เน็ตได้ง่ายขึ้น

ซึ่งในปัจจุบันการเกิดขึ้นของสกุลเงินดิจิทัลเป็นการ ลดทอนความเป็นอิสระของระบบธนาคารกลาง รวมถึงป็นทอนประสิทธิภาพของการดำเนินนโยบายทางการเงินในการกำกับดูแลความผันผวนของวัฏจักรเศรษฐกิจ หากเกิดวิกฤตทางการเงินขึ้น ดังนั้นธนาคารแห่งประเทศไทยได้ออกสกุลเงินบาทดิจิทัลของธนาคารกลาง (Retail CBDC) ผ่านเทคโนโลยีบล็อกเชน ธนาคารแห่งประเทศไทยได้กล่าวว่า เป็นสกุลเงินดิจิทัลทางเลือกในการรักษาไว้ซึ่งความสมดุลระหว่างสกุลเงินตรารัฐบาล และสกุลเงินดิจิทัลทางเลือก CBDC หรือ Central Bank Digital Currency เป็นเงินในรูปแบบ ดิจิทัล ที่ออกโดยธนาคารกลาง ทำหน้าที่เหมือนกับเหรียญ และธนบัตรทั่วไป เป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยน มีหน่วยวัดทางบัญชีในการวัดมูลค่าสินค้า และบริการ มีการเก็บมูลค่า (Store of Value) จึงมีความแตกต่างจากสกุลเงินดิจิทัลอื่น (ภาพ 2-10)



ภาพที่ 2-10 ระบบสกุลเงิน CBDC และสกุลเงินตรารัฐบาล (Fiat)

ที่มา : ผู้วิจัยรวบรวมจากเว็บไซต์ (Pilav) เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2565

ดังนั้นการรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินบาทกับธุรกิจทั่วไป รวมถึงการซื้อขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในปัจจุบันสามารถชำระค่าใช้จ่ายด้วยวิธีดังนี้

**การรับ และชำระค่าใช้จ่ายในรูปแบบทั่วไป** คือ การรับ และชำระค่าใช้จ่ายผ่านรูปแบบสกุลเงินบาทด้วย เหรียญ ธนบัตร ตัวแลกเงิน สิ่งที่สามารถจับต้องได้

**การรับ และชำระค่าใช้จ่ายผ่านระบบอินเทอร์เน็ต** เป็นการชำระด้วย Mobile Banking และการชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินด้วยสกุลเงินบาทดิจิทัล (CBDC) เป็นการชำระค่าใช้จ่ายอยู่บนระบบบล็อกเชน สกุลเงินประเภทนี้ จะแตกต่างจากสกุลเงินบาทที่อยู่บน Mobile Banking ในรูปแบบเก่า ตรงที่ผู้ควบคุมระบบสกุลเงินบาทดิจิทัลนี้จะเป็นธนาคารแห่งประเทศไทยโดยตรง ต่างจากการใช้งานผ่าน Mobile Banking ที่มีธนาคารพาณิชย์เป็นผู้ควบคุมระบบ Mobile Banking ดังนั้นแล้วการใช้งานในสกุลเงินบาทดิจิทัล ของประชาชนทั่วไป และผู้ประกอบการจะสามารถเข้าถึงสิทธิประโยชน์ที่ทางภาครัฐส่งตรงถึงประชาชนได้โดยตรง และสามารถซื้อขาย และแลกเปลี่ยนสินค้าได้ตามปกติทั่วไป เพียงแต่ผู้ควบคุมระบบจะเป็นธนาคารแห่งประเทศไทยแทนธนาคารพาณิชย์ทั่วไป

ถึงแม้สกุลเงินบาทดิจิทัล จะอยู่ในรูปแบบสกุลเงินดิจิทัล แต่จะไม่มีคามผันผวนของมูลค่าเงิน หากเทียบกับคู่เงินบาทด้วยกัน เนื่องจากจะผูกมูลกับสกุลเงินบาทโดยตรง สามารถชำระค่าใช้จ่ายหรือค่าบริการได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย และถึงแม้ธนาคารกลางอย่างธนาคารแห่งประเทศไทยจะ

มีการใช้งานสกุลเงินบาทดิจิทัล ในอนาคต แต่ก็ไม่ได้ออกกฎหมายบังคับให้ผู้ประกอบ หรือผู้บริโภค ทั่วไปใช้สกุลเงิน CBDC ผู้ประกอบการ และผู้บริโภคยังสามารถเลือกใช้สกุลเงินตรารัฐบาล หรือสกุลเงินดิจิทัลชำระการทำธุรกรรมได้ตามปกติทั่วไปจนกว่าจะมีข้อกำหนด หรือกฎหมายออกมาควบคุม เกิดขึ้นภายหลังอีกครั้ง (ตาราง 2.6)

ตารางที่ 2-6 ความเหมือน และความแตกต่างในการรับ และชำระค่าใช้จ่ายของแต่ละสกุลเงิน

ประเภทสกุลเงิน	สกุลเงินดิจิทัล		สกุลเงินตรารัฐบาล	
	Decentralized cryptocurrencies	Payment tokens	Public money (Fiat money)	Central Bank Digital Currency (CBDC)
ชนิด				
สกุลเงิน	BTC	USDT, USDC	บาท	บาทดิจิทัล
จุดประสงค์การใช้งาน	ลดตัวกลางอย่างเช่น ธนาคาร ลดค่าธรรมเนียม	ลดปัญหาการผันผวนของราคาสกุลเงินดิจิทัล	ให้ระบบเศรษฐกิจหมุนเวียนได้รวดเร็ว และเป็นมาตรฐานมูลค่า	สร้างความมั่นคงทางการเงิน ด้วยระบบบล็อกเชน
การใช้สินทรัพย์อ้างอิง การออกสกุลเงิน	ไม่มีสินทรัพย์อ้างอิง	มีสินทรัพย์อ้างอิงการออกสกุลเงิน	มีสินทรัพย์อ้างอิงการออกสกุลเงิน	มีสินทรัพย์อ้างอิงการออกสกุลเงิน
ระบบการเงิน	บนเทคโนโลยีบล็อกเชน	บนเทคโนโลยีบล็อกเชน	ด้วยระบบการพิมพ์เงินในรูปแบบเก่า	บนเทคโนโลยีบล็อกเชน
สามารถรับ - ชำระสินค้าและบริการได้	บางแห่ง	บางแห่ง	ทุกที่	ยังไม่เปิดใช้งาน

หมายเหตุ: ที่มาผู้วิจัย (พ.ศ. 2564)

## 2.8 ค่าธรรมเนียมการโอนสกุลเงินตรารัฐ (Fait) และสกุลเงินดิจิทัล

ในการโอนเงินทั้งสกุลเงินตรารัฐ หรือสกุลเงินดิจิทัลทั้งในประเทศ และต่างประเทศ พบว่ามีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการโอนในรูปแบบต่าง ๆ โดยผู้วิจัยได้นำเสนอข้อมูลดังนี้

### ค่าธรรมเนียมการโอนเงินตรารัฐ

ผู้วิจัยโดยได้จำแนก 1. ค่าธรรมเนียมการรับโอนเงินจากต่างประเทศ (Inward Remittance) ที่ผู้โอนโอนเงินจากต่างประเทศเข้ามายังธนาคารพาณิชย์ และแปลงเป็นสกุลเงินบาทที่มีธุรกรรมมากกว่า 1 ล้านบาท 2. ค่าธรรมเนียมการโอนเงินระบบบาทเนตภายในบัญชีในประเทศ และค่าธรรมเนียมการฝากเช็ค เรียกเก็บข้ามเขตสำนักหักบัญชี ซึ่งจากข้อมูลศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทยได้พบว่า ค่าธรรมเนียมการโอนเงินจากต่างประเทศเรียกเก็บน้อยที่สุดอยู่ที่ร้อยละ 0.25 ค่าธรรมเนียมการโอนระบบบาทเนตน้อยที่สุดร้อยละ 150 บาทต่อการโอน ใช้เวลาการโอนประมาณ 1 ชั่วโมง ซึ่งเป็นระบบการโอนผ่านธนาคารแห่งประเทศไทย เหมาะกับการโอนธุรกรรมจำนวนมากแบบออนไลน์ และระบบฝากเช็คค่าธรรมเนียมน้อยที่สุดคือไม่มี

ค่าธรรมเนียมของธนาคารออมสินเพียงแห่งเดียว แต่มีระยะเวลาการโอน 1-3 วัน (ศูนย์คุ้มครอง  
ผู้ใช้บริการทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2565) (ตาราง 2-7)

ตารางที่ 2-7 เปรียบเทียบค่าธรรมเนียมการโอนเงินในระบบต่าง ๆ

ธนาคารผู้ ให้บริการ	ค่าธรรมเนียมการรับโอนเงินจาก ต่างประเทศ (Inward Remittance)	ค่าธรรมเนียมการโอน เงิน ระบบบาทเน็ต	ค่าธรรมเนียมการฝากเช็ค เรียก เก็บข้ามเขตสำนักหักบัญชี
กรุงไทย	0.25% ของมูลค่าเงินที่รับโอน ชั้น ต่ำ 200 บาท สูงสุด 500 บาท 1-2 วันทำการ	150 บาทต่อครั้งการ โอน ประมาณ 1 ชั่วโมง	0.1% ของจำนวนเงินตามเช็ค ระยะเวลาการโอน 1-3
กรุงศรี อยุธยา	0.25% ของมูลค่าเงินที่รับโอน ชั้น ต่ำ 200 บาท สูงสุด 500 บาท 1-2 วันทำการ	150 บาทต่อครั้งการ โอน ประมาณ 1 ชั่วโมง	0.1% ของจำนวนเงินตามเช็ค ระยะเวลาการโอน 1-3
กสิกรไทย	0.25% ของมูลค่าเงินที่รับโอน ชั้น ต่ำ 200 บาท สูงสุด 500 บาท 1-2 วันทำการ	150 บาทต่อครั้งการ โอน ประมาณ 1 ชั่วโมง	0.1% ของจำนวนเงินตามเช็ค ระยะเวลาการโอน 1-3
เกียรตินาคินภัทร	0.25% ของมูลค่าเงินที่รับโอน ชั้น ต่ำ 200 บาท สูงสุด 500 บาท 1-2 วันทำการ	150 บาทต่อครั้งการ โอน ประมาณ 1 ชั่วโมง	0.1% ของจำนวนเงินตามเช็ค ระยะเวลาการโอน 1-3
ซีไอเอ็มบี ไทย	0.25% ของมูลค่าเงินที่รับโอน ชั้น ต่ำ 200 บาท สูงสุด 500 บาท 1-2 วันทำการ	150 บาทต่อครั้งการ โอน ประมาณ 1 ชั่วโมง	0.1% ของจำนวนเงินตามเช็ค หรือ หมิ่นละ 10 บาท ระยะเวลาการโอน 1-3
ทหารไทย ธนชาติ	0.25% ของมูลค่าเงินที่รับโอน ชั้น ต่ำ 200 บาท สูงสุด 500 บาท 1-2 วันทำการ	150 บาทต่อครั้งการ โอน ประมาณ 1 ชั่วโมง	ขั้นต่ำ 10 บาท/ฉบับ ระยะเวลาการโอน 1-3
ไทย พาณิชย์	0.25% ของมูลค่าเงินที่รับโอน ชั้น ต่ำ 200 บาท สูงสุด 500 บาท 1-2 วันทำการ	150 บาทต่อครั้งการ โอน ประมาณ 1 ชั่วโมง	0.1% ของจำนวนเงินตามเช็ค ระยะเวลาการโอน 1-3
ธ.ก.ส.	0.25% ของมูลค่าเงินที่รับโอน ชั้น ต่ำ 200 บาท สูงสุด 500 บาท 1-2 วันทำการ	150 บาทต่อครั้งการ โอน ประมาณ 1 ชั่วโมง	0.1% ของจำนวนเงินตามเช็ค
ธสน.	0.25% ของมูลค่าเงินที่รับโอน ชั้น ต่ำ 200 บาท สูงสุด 500 บาท 1-2 วันทำการ	150 บาทต่อครั้งการ โอน ประมาณ 1 ชั่วโมง	0.1% ของจำนวนเงินตามเช็ค
แลนด์	0.25% ของมูลค่าเงินที่รับโอน ชั้น	150 บาทต่อครั้งการ	0.1% ของจำนวนเงินตามเช็ค

ธนาคารผู้ให้บริการ	ค่าธรรมเนียมการรับโอนเงินจากต่างประเทศ (Inward Remittance)	ค่าธรรมเนียมการโอนเงิน ระบบบาทเน็ต	ค่าธรรมเนียมการฝากเช็ค เรียกเก็บค่าธรรมเนียมสำนักหักบัญชี
แอนด์แฮ็ลส์	ต่ำ 200 บาท สูงสุด 500 บาท 1-2 วันทำการ	โอน ประมาณ 1 ชั่วโมง	หรือ หมิ่นละ 10 บาท
ออมสิน	0.25% ของมูลค่าเงินที่รับโอน ชั้นต่ำ 200 บาท สูงสุด 500 บาท 1-2 วันทำการ	150 บาทต่อครั้งการโอน ประมาณ 1 ชั่วโมง	ไม่มีค่าธรรมเนียม
ไอซีบีซี (ไทย)	0.25% ของมูลค่าเงินที่รับโอน ชั้นต่ำ 200 บาท สูงสุด 500 บาท 1-2 วันทำการ	150 บาทต่อครั้งการโอน ประมาณ 1 ชั่วโมง	0.1% ของจำนวนเงินตามเช็ค
กรุงเทพ	0.25% ของมูลค่าเงินที่รับโอน ชั้นต่ำ 200 บาท สูงสุด ตามกำหนด 1-2 วันทำการ	150 บาทต่อครั้งการโอน ประมาณ 1 ชั่วโมง	0.1% ของจำนวนเงินตามเช็ค
ยูโอบี	ตามกำหนด ชั้นต่ำ 200 บาท สูงสุด 500 บาท 1-2 วันทำการ	150 บาทต่อครั้งการโอน ประมาณ 1 ชั่วโมง	หมิ่นละ 20 บาท

ที่มา : ศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย ข้อมูลวันที่ 4 มิถุนายน พ.ศ. 2565

### ค่าธรรมเนียมการโอนสกุลเงินดิจิทัล

สกุลเงินดิจิทัลสามารถทำธุรกรรมการโอนเงินได้ทุกพื้นที่ทั่วโลก และมีค่าธรรมเนียมที่เท่ากันในแต่ละพื้นที่การโอนเงิน และรับโอนเงิน มีระยะเวลาการโอนในระดับวินาที และนาทีตามแต่ละเครือข่าย โดยสกุลเงินดิจิทัลมีค่าธรรมเนียมการโอนน้อยสุดอยู่ที่ 0.00033 บาท มากสุดอยู่ที่ 4.95 บาท (ตาราง 2-8)

ตารางที่ 2-8 ค่าธรรมเนียมการโอนเงินสกุลเงินดิจิทัลตามแต่ละเครือข่าย

ผู้ให้บริการ	ค่าธรรมเนียมการโอนเงินสกุลเงินดิจิทัล/บาท	ระยะเวลาการโอนตลอด 24 ชั่วโมง
Safe coin	0.0033	1 วินาที
Solana	0.00033	1 วินาที
Avalanche	0.033	3 วินาที
Elrond	0.033	27-52 วินาที
Polkadot	4.95	30 วินาที
Bitcoin	3.96	30-60 นาที
Ethereum	4.95	5 นาที

ผู้ให้บริการ	ค่าธรรมเนียมการโอนเงินสกุลเงินดิจิทัล/บาท	ระยะเวลาการโอนตลอด 24 ชั่วโมง
Cardano	0.66	2 นาที
Ropple	0.0066	5 วินาที
Tezos	0.076	30 วินาที

ที่มา : สืบค้นจากสื่อออนไลน์ [seekingalpha.com](https://seekingalpha.com) เมื่อ 29 พฤศจิกายน พ.ศ. 2564

โดยระบบการโอนเงินในรูปแบบสกุลเงินตรารัฐบาลในประเทศไทยพบว่าสามารถทำได้โดยโอนผ่านระบบบาทเน็ต และเซ็ค แต่หากรับโอนจากต่างประเทศจะรับโอนในรูปแบบการรับโอนเงินต่างประเทศซึ่งจะมีค่าธรรมเนียมที่แพงกว่าในประเทศไทย แต่ในส่วนของสกุลเงินดิจิทัลสามารถโอนต่างประเทศ และในประเทศได้โดนโดนมีค่าธรรมเนียมที่เท่ากัน โอนเงินผ่านเครือข่ายได้โดยตรงมีค่าธรรมเนียมต่ำสุดต่อครั้ง 0.00033 บาท ทั้งนี้หากเทียบค่าธรรมเนียมและระยะเวลาการโอนพบว่าสกุลเงินดิจิทัลสามารถโอนได้ในระยะเวลาที่น้อย และมีค่าธรรมเนียมที่ต่ำกว่าสกุลเงินตรา (Fiat)

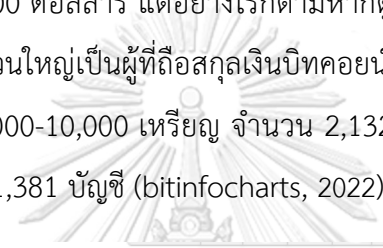
## 2.9 การบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงิน

การผันผวนของราคาสกุลเงินตรารัฐบาล (Fiat) และสกุลเงินดิจิทัล เกิดขึ้นจากราคาของคู่เงินหรืออนุพันธ์ (Derivatives) ที่มีมูลค่าต่างกัน ทำให้อัตราแลกเปลี่ยนต่างกันออกไป ความผันผวนของราคาจึงเป็นหนึ่งในความเสี่ยงด้านการบริหารทางการเงินของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ความผันผวนจึงเกิดขึ้นจากการขายอสังหาริมทรัพย์ผ่านสกุลเงินต่างประเทศที่มีอัตราการแลกเปลี่ยนไม่คงที่ซึ่งสกุลเงินดิจิทัลก็มีอัตราการแลกเปลี่ยนไม่คงที่เช่นกัน

**ตัวอย่างการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินตรารัฐบาลที่ผันผวนดังนี้** (บริษัท คันทรีกรุ๊ป ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2560) ในการบริหารบริษัทจะเน้นการป้องกันความเสี่ยงแบบธรรมชาติ (Natural Hedging) กล่าวคือ การบริหารรายได้ และรายจ่ายภายใต้สกุลเงินเดียวกัน เพื่อเป็นการลดต้นทุน และความซับซ้อนในการทำธุรกรรมต่างสกุลเงินไปมา และบริษัทมีนโยบายในการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Currency Forward Contract) โดยพิจารณาจากทิศทางแนวโน้ม รวมถึงระยะเวลาของการส่งมอบของอัตราแลกเปลี่ยน เพื่อให้ครอบคลุมความเสี่ยงที่มีจากการทำธุรกรรมให้ได้มากที่สุด นอกเหนือจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่ชัดเจนในการที่ไม่ทำธุรกรรมในลักษณะเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน ที่อาจก่อให้เกิดความไม่แน่นอนต่อผลประกอบการของโครงการ และอีกหนึ่งบริษัท (บริษัท สตาร์ส ไมโครอิเล็กทรอนิกส์(ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน), 2562) ได้มีการบริหารความเสี่ยงของราคาที่ผันผวนดังนี้ บริษัทมีรายรับ และรายจ่ายส่วนใหญ่ที่มาจากการทำงาน (Natural Hedges) ทั้งบริษัทยังเปิดบัญชีกับ ธนาคารเป็นเงินสกุลต่างประเทศเพื่อให้

สามารถจ่ายค่าสินค้า เป็นเงินสดต่างประเทศได้ทันที และมีการทำสัญญา ซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) และ มีการทำอนุพันธ์ทางการเงิน (Financial Derivative Instruments) มาใช้ในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในระยะสั้น

**การบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน** สกุลเงินดิจิทัลถือเป็นสกุลเงินบนเทคโนโลยีการเงินสมัยใหม่ และสกุลเงินดิจิทัลอย่างบิทคอยน์เป็นสกุลเงินที่มีความนิยมสูงสุดในบรรดาสกุลเงินดิจิทัลประเภทไร้ผู้ควบคุมนโยบายการเงิน (Defi) โดยที่ผ่านมาราคาบิทคอยน์ได้เป็นตัวชี้วัดราคาสกุลเงินดิจิทัลอื่นในทิศทางราคาที่สอดคล้องกัน ซึ่งที่ผ่านมาราคาบิทคอยน์ได้ทำราคาสูงสุดตลอดการที่ช่วงราคา 67,000 ดอลลาร์ แต่อย่างไรก็ตามหากดูสัดส่วนจำนวนของผู้ถือสกุลเงินบิทคอยน์พบว่าส่วนเบี่ยงเบนส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ถือสกุลเงินบิทคอยน์มากกว่า 10 เหรียญ ขึ้นไป และร้อยละ 26.89 ส่วนใหญ่ ถือ 1,000-10,000 เหรียญ จำนวน 2,132 บัญชี รองลงมา ร้อยละ 22.27 ถือ 10-100 เหรียญ จำนวน 131,381 บัญชี (bitinfocharts, 2022) (ภาพ 2-11)



Bitcoin distribution					
Balance, BTC	Addresses	% Addresses (Total)	Coins	USD	% Coins (Total)
(0 - 0.00001)	3264502	7.73% (100%)	15.60 BTC	\$468,007	0% (100%)
[0.00001 - 0.0001)	7921473	18.76% (92.27%)	342.50 BTC	\$10,272,049	0% (100%)
[0.0001 - 0.001)	10492382	24.85% (73.51%)	4,062 BTC	\$121,827,359	0.02% (100%)
[0.001 - 0.01)	10438240	24.72% (48.66%)	39,563 BTC	\$1,186,538,449	0.21% (99.98%)
[0.01 - 0.1)	6567168	15.55% (23.94%)	213,227 BTC	\$6,394,989,351	1.12% (99.77%)
[0.1 - 1)	2690032	6.37% (8.39%)	830,564 BTC	\$24,909,773,838	4.36% (98.65%)
[1 - 10)	703290	1.67% (2.01%)	1,780,050 BTC	\$53,386,175,828	9.34% (94.29%)
[10 - 100)	131381	0.31% (0.35%)	4,245,721 BTC	\$127,335,092,459	22.27% (84.95%)
[100 - 1,000)	13757	0.03% (0.04%)	3,892,584 BTC	\$116,744,019,566	20.42% (62.68%)
[1,000 - 10,000)	2132	0.01% (0.01%)	5,124,729 BTC	\$153,697,763,441	26.89% (42.26%)
[10,000 - 100,000)	94	0% (0%)	2,265,059 BTC	\$67,932,277,229	11.88% (15.37%)
[100,000 - 1,000,000)	4	0% (0%)	664,882 BTC	\$19,940,734,407	3.49% (3.49%)

ภาพที่ 2-11 สถิติบัญชีผู้ถือสกุลเงินดิจิทัลประจำปี ค.ศ. 2022

ที่มา : ผู้วิจัยสืบค้นจากสื่อออนไลน์ (bitinfocharts, 2022) สืบค้นเมื่อ 2 มิถุนายน 2565

ซึ่งจากการถือครองดังกล่าวทำให้เกิดการลากจูงราคาของบิทคอยน์ได้ด้วยผู้ถือสกุลเงินเพียงบางกลุ่มเท่านั้น เมื่อมีการลากจูงราคาตามช่วงตลาดขาลงทำให้ราคาบิทคอยน์จากที่เคยสูงสุดอยู่ที่ช่วง 67,000 ดอลลาร์ ได้ปรับตัวลดลงสูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 57.71 (วันที่ 6 มิถุนายน พ.ศ. 2565) อยู่ที่ช่วงราคา 39,000 ดอลลาร์ (ภาพที่ 2-12) แต่ทั้งนี้ราคาบิทคอยน์ ได้มีร้อยละการปรับตัวลดลงตามระยะเวลา และจำนวนผู้ถือสกุลเงินดิจิทัลรายย่อยที่เพิ่มขึ้น



ภาพที่ 2-12 กราฟราคาบิทคอยน์ ปี ค.ศ. 2022

ที่มา : ผู้วิจัยสืบค้นจากสื่อออนไลน์ (Tradingview, 2022) สืบค้นเมื่อ 6 มิถุนายน 2565

ส่วนในมิติด้านระยะเวลาพบว่าสกุลเงินบิทคอยน์มีระยะเวลาจากจุดต่ำสุดในช่วงตลาดขาลงสู่จุดสูงสุดในช่วงตลาดขาขึ้น โดยจะใช้ระยะเวลาอยู่ในช่วง 1.5-3 ปี ส่วนใหญ่จะใช้เวลาเฉลี่ยอยู่ที่ 2.3 ปี ในแต่ละช่วงเวลา (ภาพ 2-13)



ภาพที่ 2-13 คาดการณ์ระยะเวลาที่มีต่อราคาบิทคอยน์ในช่วงตลาดขาขึ้น

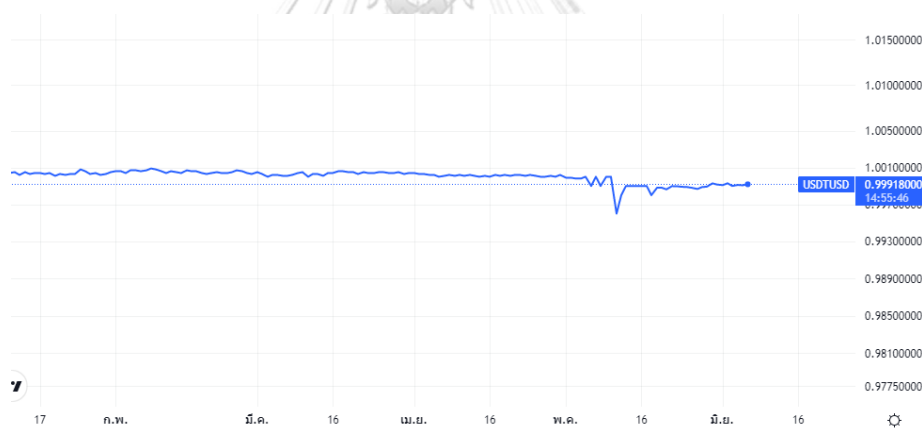
ที่มา : ผู้วิจัยสืบค้นจากสื่อออนไลน์ (Tradingview, 2022) สืบค้นเมื่อ 6 มิถุนายน 2565

ในส่วนการบริหารความเสี่ยงจากราคาที่ผันผวนจากงานวิจัยพบว่าผู้ประกอบการสามารถเลือกใช้ประเภทของสกุลเงินดิจิทัลได้ตั้งแต่ตั้งต้น ก่อนการชำระการทำธุรกรรม อันก่อให้เกิดความผันผวนที่แตกต่างกล่าวคือ ผู้ประกอบการสามารถเลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลที่ผูกกับมูลค่าเงินสกุลตรารัฐบาล สกุลเงิน Tether/ USDt ที่มีราคาอ้างอิงกับสกุลเงินดอลลาร์ อันเกิดความผันผวนต่ำตามคู่สกุลเงิน (ภาพ 2-10) หรือสกุลเงินดิจิทัลที่กำหนดมูลค่าจากมูลค่าทางการตลาดของบริษัทผู้ออกสกุลเงินดิจิทัล



การเลือกใช้สกุลเงินตั้งแต่ต้นทางจะทำให้เมื่อประกาศรับชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลดังกล่าวแล้ว จะทำให้มีระยะเวลาในการแปลงเป็นสกุลเงินบาทได้รวดเร็วขึ้น จากความผันผวนที่น้อย จึงช่วยให้ลดความเสี่ยงในราคาที่ผันผวนขณะถือสกุลเงินดิจิทัลไว้ แต่การใช้ประเภทสกุลเงินดิจิทัลเหล่านี้ จะเป็นการใช้ประโยชน์ได้เพียงความเร็วในการแลกเปลี่ยน การกระจายการเข้าถึงสกุลเงิน การเข้าถึงช่องทางธุรกรรม แต่ไม่ได้ครอบคลุมถึงความเป็นสกุลเงินดิจิทัลที่แท้จริงโดยไม่มีรัฐบาลกลางมาควบคุมมูลค่า (Everette, 2017) แต่อย่างไรก็ตามทั้งในฝั่งของผู้ประกอบการ และผู้บริโภคที่เชื่อมั่นในสกุลเงินดิจิทัลถือเป็นเรื่องที่ดีเพราะอันตรายการเติบโตของสกุลเงินดิจิทัลในอนาคตจะมีมูลค่าที่คงที่ในวันใดวันหนึ่ง และการผันผวนของราคาจะลดลงตามมูลค่าที่เพิ่มขึ้น และผู้ใช้งานที่เพิ่มขึ้น ในช่วงเวลานี้สกุลเงินดิจิทัลเป็นทางเลือกใหม่ที่ยังอยู่ในรูปแบบการลงทุน (Buck, 2017)

ทั้งนี้หากสกุลเงินดิจิทัลมีการใช้งานกันอย่างแพร่หลายทั้งการขายรับชำระ และได้รับการยอมรับว่าเป็นสกุลเงินหนึ่งของแต่ละพื้นที่ ผู้ถือก็สามารถใช้แนวคิดการบริหารความเสี่ยงเสมือนสกุลเงิน (Fiat) ได้เช่นกันคือการ ซื้อ ขาย สินค้า และบริการด้วยสกุลเงินเดียวกัน



ภาพที่ 2-14 กราฟราคาสกุลเงิน Tether/USDT

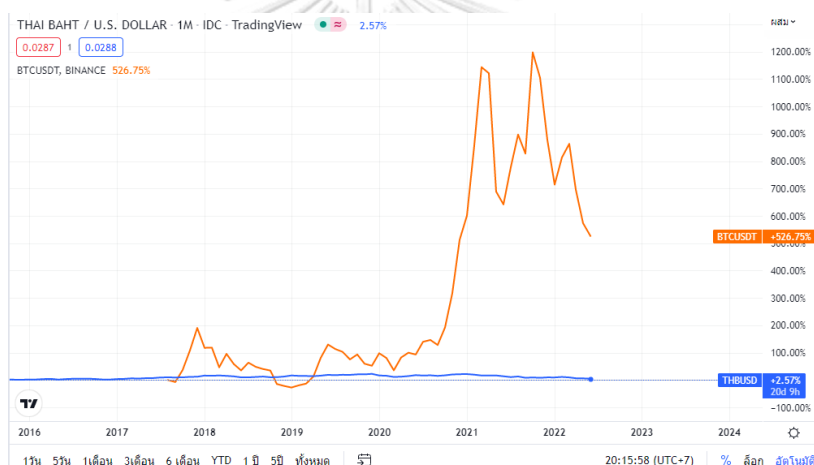
ที่มา : ผู้วิจัยสืบค้นจากสื่อออนไลน์ (Tradingview, 2022) สืบค้นเมื่อ 6 มิถุนายน 2565

เมื่อกล่าวถึงความแตกต่างของสองสกุลเงินพบว่าคู่สกุลเงินดิจิทัลเมื่อเทียบกับสกุลเงินดอลลาร์มีความผันผวนมากกว่า ในตลอดระยะเวลาบิทคอยน์ทำราคาสูงสุดจนถึงปัจจุบันบิทคอยน์ปรับฐานราคาลงมาถึงร้อยละ 57.7 ด้วยระยะเวลา 208 วัน แต่ในขณะเดียวกันเมื่อดูคู่สกุลเงินบาทเทียบกับสกุลเงินดอลลาร์แล้วมีกรอบราคาที่ผันผวนในช่วงร้อยละ 19.32 เท่านั้น น้อยสุดด้วยระยะเวลา 2.4 ปี (ภาพ 2-15) จึงทำให้สกุลเงินดิจิทัลมีความผันผวนสูงกว่าในระยะเวลานั้น (ภาพ 2-16)



ภาพที่ 2-15 กราฟเทียบคู่เงินบาท และดอลลาร์

ที่มา : ผู้วิจัยสืบค้นจากสื่อออนไลน์ (Tradingview, 2022) สืบค้นเมื่อ 6 มิถุนายน 2565



ภาพที่ 2-16 กราฟเทียบคู่เงินบาทดอลลาร์ และคู่ดอลลาร์บิตคอยน์

ที่มา : ผู้วิจัยสืบค้นจากสื่อออนไลน์ (Tradingview, 2022) สืบค้นเมื่อ 6 มิถุนายน 2565

## 2.10 โอกาส และข้อจำกัดที่มีต่อผู้ประกอบการ

ในส่วนนี้ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาโอกาส และข้อจำกัดที่เกิดขึ้นกับภาคธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 2.10.1 โอกาสที่มีต่อผู้ประกอบการ

โอกาสทางธุรกิจสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถสร้างสถานการณ์ผลิตภัณฑ์ หรือการบริการใหม่ นำออกสู่ตลาดเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคได้ และก่อให้เกิดคุณค่า (Value creation) ที่สูงขึ้นตามมา ซึ่งโอกาสที่เกิดขึ้นสามารถเกิดได้กับผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจอยู่ก่อนหน้าอยู่แล้ว (Intrapreneur) หรือผู้ประกอบการที่กำลังเริ่มต้นธุรกิจใหม่ (Entrepreneur)

และทั้งสองไม่มีความแตกต่างกันในด้านการแสวงหาโอกาส และการรับรู้โอกาสใหม่ที่เกิดขึ้น (สันติธรรณกรวิภาค) ทางธุรกิจสามารถประเมินจากปัจจัยแวดล้อมได้ดังนี้

1. ตลาดใหม่ (New Market) หากผู้ประกอบการมีตลาดธุรกิจเดิมอยู่ (Existing Market) ในการขายสินค้าหรือบริการสู่ผู้บริโภค ผู้ประกอบการสามารถมองหาตลาดใหม่ในการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่ได้ (New Market) ซึ่งอาจจะเป็นตลาดที่บริษัทไม่เคยเข้าถึง หรือเป็นตลาดที่ไม่เคยมีบริษัทใดเข้าถึงมาก่อน ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาสินค้าหรือบริการในรูปแบบเดิม พร้อมกับพัฒนาในรูปแบบใหม่ไปพร้อมกันได้เช่นกัน
2. ความเปลี่ยนแปลงของสังคม (Social Change) ที่เกิดขึ้นในประเทศไทยอย่างเห็นได้ชัดชัดเจน คือ การเปลี่ยนแปลงเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ธุรกิจที่มองหาโอกาสเข้าสู่บริบทกลุ่มนี้ได้จะช่วยให้เข้าถึงโอกาสใหม่ในการสร้างผลกำไรให้บริษัทอีกช่องทาง โดยในการเปลี่ยนแปลงของสังคมจะเกิดขึ้นทุกช่วงเวลาตามแต่ละมุ่มมองของแต่ละบริษัทที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้
3. ความเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจ (Economic Change) เศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงมีผลต่อการใช้จ่ายของผู้บริโภค และผู้ประกอบการ หากเศรษฐกิจถดถอยจะส่งผลให้ผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะเลือกซื้อสินค้าราคาประหยัดมากกว่าสินค้าฟุ่มเฟือย ซึ่งเป็นโอกาสที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ หรือมุมมองในการเข้าถึงพฤติกรรมของกลุ่มผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป จึงเป็นโอกาสใหม่ที่จะเกิดขึ้นตามสถานะด้านเศรษฐกิจทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
4. เทคโนโลยี (Technology) การใช้เทคโนโลยีจะช่วยลดต้นทุนการผลิตลง ทั้งเวลา การเงิน รวมทั้งการเข้าถึงประสบการณ์ใหม่ในการใช้งานที่เกิดขึ้น เทคโนโลยีบางประเภทจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถบริหารธุรกิจได้ง่ายขึ้น และสามารถเข้าถึง จัดการฐานข้อมูลของลูกค้าของลูกค้าได้รวดเร็ว สามารถติดต่อซื้อขายได้ตลอดเวลา

### 2.10.2 ข้อจำกัดที่มีต่อผู้ประกอบการ

ข้อจำกัด คือสิ่งที่ขัดขวางไม่ให้องค์กรก้าวไปสู่เป้าหมาย ข้อ จำกัด มักเรียกว่าคอขวดในกระบวนการผลิต ข้อ จำกัดอาจมีหลายรูปแบบ แต่ทั่วไปแล้วข้อจำกัดสามารถแบ่งได้ 2 ประเภท (Goldratt & Cox, 2016) ดังนี้

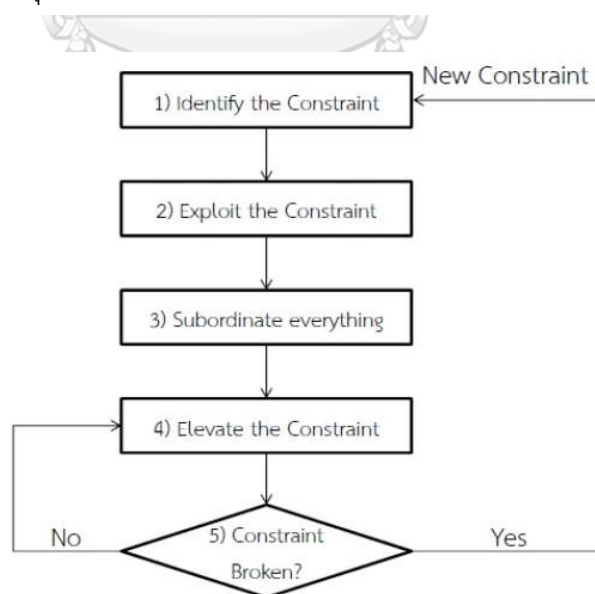
1. **ข้อจำกัดทางกายภาพ (Physical Constraints)** ประกอบไปด้วยข้อจำกัดที่เกิดขึ้นจากการผลิต กำลังการผลิต เครื่องจักร กระบวนการ วัตถุดิบ และความพร้อมด้านแรงงาน

2. **ข้อจำกัดที่ไม่ใช่กายภาพ (Non-Physical Constraints)** เช่นความต้องการของลูกค้า ระเบียบวิธีปฏิบัติงาน นโยบาย กระบวนทัศน์ ความคิดเห็น การฝึกอบรม

ซึ่งในส่วนของวิธีการจัดการกับข้อจำกัดตามหลักแล้วสามารถจัดการได้ด้วยกัน 5 วิธีดังนี้

(ภาพ 2-17)

1. **Identify the Constraint** คือการระบุกระบวนการที่เป็นคอขวด หรือสิ่งที่เป็นข้อจำกัดที่คงค้าง โดยวิธีการหาคอขวดแบบง่ายที่สุดก็คือหากระบวนการที่มิงานไปค้างอยู่มากที่สุด หรือมีการกระจุกตัวมากที่สุด
2. **Exploit the Constraint** คือการหาหนทางที่จะเพิ่มประสิทธิภาพของคอขวดให้ได้ ประโยชน์สูงสุด โดยใช้ทรัพยากรที่มีอยู่
3. **Subordinate & Synchronize to the Constraint** คือการปรับกระบวนการทั้งหมดในระบบ เพื่อสนับสนุนส่งเสริมจุดคอขวดให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุด และไม่ติดขัดกับข้อจำกัด
4. **Elevate the Performance of the Constraint** คือการใช้วิธีใดก็ได้เพื่อกำจัดคอขวดออกไปเช่นการลงทุนกับคนหรือเครื่องมือ ขั้นตอนนี้จะถูกใช้ก็ต่อเมื่อใช้ขั้นตอนที่ 2 และ 3 ไม่สำเร็จ
5. **Repeat the Process** หลังจากปรับปรุงคอขวดเรียบร้อยแล้ว ให้กลับไปทำขั้นตอนที่ 1 ใหม่เพื่อหาคอขวดจุดใหม่ที่เป็นข้อจำกัด



ภาพที่ 2-17 กระบวนการจัดการข้อจำกัด

ที่มา : (Goldratt & Cox, 2016)

## 2.11 ข้อกำหนดกฎหมายอสังหาริมทรัพย์กับสกุลเงินดิจิทัล

ข้อกำหนดกฎหมายในประเทศไทยได้มีการอนุมัติร่างกฎหมายพระราชกำหนด (พ.ร.ก.) การประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล พ.ศ. 2561 เมื่อวันที่ 13 มีนาคม พ.ศ. 2561 โดยคณะรัฐมนตรี ต่อมา เมื่อวันที่ 27 มีนาคม พ.ศ. 2561 คณะรัฐมนตรีได้มีมติเห็นชอบร่างพระราชกำหนดดังกล่าวตามที่สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกาเสนอ และได้ลงประกาศในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม พ.ศ. 2561 โดยมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป (14 พฤษภาคม พ.ศ. 2561) และหลังจากประกาศใช้ได้มีการแก้ไข พ.ร.ก. เพิ่มเติมประมวลรัษฎากร (ฉบับที่ 19) พ.ศ. 2561 ซึ่ง พ.ร.ก. ได้อนุญาตให้สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์สามารถออกกฎหมายเพื่อควบคุมการใช้งานสกุลเงินดิจิทัลได้โดยตรง (ภาณุพงศ์ เฉลิมสิน และคณะ, 2562)

เมื่อวันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2565 ทางสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้ออกกฎเกณฑ์ห้ามผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลให้บริการนำสินทรัพย์ดิจิทัลมาเป็นสื่อกลางชำระค่าสินค้าและบริการ (Means of Payment) ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้ (กรุงเทพธุรกิจ, 2565)

1. ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลทุกประเภท ห้ามให้บริการอันมีลักษณะเป็นการสนับสนุน หรือส่งเสริมการชำระค่าสินค้าและบริการ เช่น การโฆษณาส่งเสริมชักชวน ใช้บริการชำระสินค้าหรือบริการ ผ่านระบบ หรือเครื่องมือ เพื่อวัตถุประสงค์เป็นสื่อกลางในการชำระสินค้าหรือบริการ
2. ในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลพบผู้ใช้งานในเครือข่ายทำการอันมีลักษณะสนับสนุน ส่งเสริมการชำระค่าสินค้าหรือบริการ ผู้ประกอบการจะต้องแจ้งเตือนเกี่ยวกับการใช้งานที่ผิดวัตถุประสงค์ และเงื่อนไขการให้บริการ หากมีการกระทำผิดไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขการให้บริการ ผู้ประกอบการจะต้องพิจารณาระงับการใช้งานในบัญชีดังกล่าว

ทั้งนี้การห้ามผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลให้บริการนำสินทรัพย์ดิจิทัลมาเป็นสื่อกลางชำระสินค้าและบริการ ไม่ได้เป็นการห้ามบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลโดยตรง

การกำหนดคุณลักษณะของสกุลเงินดิจิทัล ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ให้ความหมายไว้มีการกำหนดไว้เพื่อแยกประเภทการใช้งาน ชนิดสกุลเงินดิจิทัล และการทำงานของสกุลเงินดิจิทัล และมี

การประกาศบริษัทที่ได้รับอนุญาตเป็นผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลดังนี้ (ธรรมรักษ์ หมื่นจักร์, 2559)

**การแยกประเภทของสกุลเงินดิจิทัลด้วยผู้ออกเงินดิจิทัล** สามารถแยกประเภทได้จากผู้ออกสกุลเงินดิจิทัล แยกออกได้ทั้งหมด 2 ประเภทหลักดังนี้

1. **Decentralized cryptocurrencies** เป็นคริปโทเคอร์เรนซีที่ไม่สามารถระบุตัวผู้ออกสกุลเงินดิจิทัลได้ ชัดเจน ได้แก่บิทคอยน์ (Bitcoin/BTC), อีเธอร์ (Ether/ETH), โลท์คอยน์ (Litecoin: LTC)
2. **Private-entity issued cryptocurrencies** เป็น คริปโทเคอร์เรนซีที่ออกโดยภาคเอกชนที่ระบุ ตัวตนผู้ออกได้ชัดเจน เช่น ICO (Initial Coin Offering), Token และ Utility Token

โดยการแยกประเภทด้วยผู้ออกสกุลเงินดิจิทัลนั้นจะมีผลต่อความเชื่อมั่นของเงินดิจิทัลนั้น และจะส่งผลต่อราคาสกุลเงินดิจิทัลในตลาด ทั้งนี้การซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลจะเป็นรูปแบบของสกุลเงินไม่ใช่โทเคนเพื่อกำหนดสิทธิประโยชน์

**การแยกประเภทด้วยการใช้งานสกุลเงินดิจิทัล** สามารถแยกประเภทจากการใช้งานได้ด้วยกันทั้งหมด 2 ประเภทดังนี้

1. **Payment tokens** ซึ่งเป็นสกุลเงินดิจิทัลมีที่ใช้ในการชำระธุรกรรม หรือมีค่าเงินผูกติดกับเงินตรารัฐบาล (Fiat currencies)
2. **Asset tokens** เป็นโทเคนที่มีลักษณะคล้ายกับสินทรัพย์ มีการแบ่งจำนวน ICO (Initial Coin Offering)

ซึ่งการซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลทั่วไปแล้วจะอยู่ในรูปแบบของการใช้งานประเภท

Payment tokens เป็นเหมือนการชำระเงินค่าสินค้า หรือบริการ และทั้งนี้ก็มีผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลได้รับการอนุญาตจากทาง ก.ล.ต. ให้สามารถประกอบธุรกิจได้ด้วยกันทั้งหมด 7 บริษัทดังนี้ (สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์, 2564a) (ตาราง 2-9)

1. บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด
2. บริษัท สตางค์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด
3. บริษัท อีอาร์เอ็กซ์ จำกัด
4. บริษัท ชิปเม็กซ์ จำกัด
5. บริษัท อັพบิต เอ็กซ์เชนจ์ (ประเทศไทย) จำกัด
6. บริษัท จีเอ็มไอ-แซด.คอม คริปโทโนมิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด

## 7. บริษัท หลักทรัพย์ไทยพาณิชย์ จำกัด

ตารางที่ 2-9 แสดงรายชื่อบริษัทผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่ได้รับอนุญาตจากทาง ก.ล.ต.

ชื่อย่อ	ชื่อ	เว็บไซต์	สกุลเงินดิจิทัล	โทเคนดิจิทัล
BITKUB	บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด	bitkub.com	ให้บริการ	ให้บริการ
Satang Pro	บริษัท สตางค์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	satang.pro		
ERX	บริษัท อีอาร์เอ็กซ์ จำกัด	er-x.io		
Zipmex	บริษัท ซิปเม็กซ์ จำกัด	zipmex.com		
Upbit	บริษัท อัปบิต เอ็กซ์เชนจ์ (ประเทศไทย) จำกัด	th.upbit.com		
Z.comEX	บริษัท จีเอ็มโอ-แซด.คอม คริปโทโนมิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด	ex.z.com		
SCBS	บริษัท หลักทรัพย์ไทยพาณิชย์ จำกัด	scbs.com	ยังไม่เริ่มธุรกิจ	ยังไม่เริ่มธุรกิจ

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (19 เมษายน 2565)

### 2.12 วิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้สืบค้นวิทยานิพนธ์ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโอกาส และข้อจำกัดเกี่ยวกับการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลบนเทคโนโลยีบล็อกเชน กับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีการค้นพบที่สำคัญจำนวน 4 งานวิจัยดังนี้ (ตาราง 2-10)

ตารางที่ 2-10 เปรียบเทียบวิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องของผู้วิจัยต่างประเทศ

ชื่อผู้วิจัย	ชื่อเรื่อง	วัตถุประสงค์	ผลการวิจัย
(Umer Shabbir, 2021)	Blockchain in Real Estate Sector: Benefits and Challenges (Bournemouth University)	ศึกษาการใช้งานเทคโนโลยีบล็อกเชนในการแก้ปัญหาธุรกรรมอสังหาริมทรัพย์	การจัดการด้านเอกสารสัญญา และการบันทึกข้อมูล ที่มีความเกี่ยวข้องกับ เจ้าของโครงการ ผู้ซื้อ และนายหน้า จะสามารถทำได้อย่างสะดวกรวดเร็วขึ้นด้วยการใช้งาน "สัญญาอัจฉริยะ" ซึ่งขึ้นอยู่กับบล็อกเชน สัญญาแบบดั้งเดิมสามารถถูกแทนที่ด้วยสัญญาอัจฉริยะอัตโนมัติซึ่งจะบันทึกข้อมูลทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการชำระเงิน และการทำธุรกรรมโดยอัตโนมัติ
(Pankratov et al., 2020)	The blockchain technology in real estate sector: Experience and prospects (Plekhanov Russian University)	ศึกษาแนวโน้มนวัตกรรมเทคโนโลยีบล็อกเชนในธุรกรรมอสังหาริมทรัพย์ และการจัดการ	กระบวนการซื้อผ่านสกุลเงินดิจิทัลไม่จำเป็นต้องมีสถาบันกลางในการแลกเปลี่ยน ซึ่งสามารถทำการซื้อขายได้อย่างอิสระทุกช่วงเวลาได้โดยอัตโนมัติ จากการผูกธุรกรรมไว้กับราคาสินทรัพย์ ทำให้การตรวจสอบธุรกรรมทำได้ทันที และรวดเร็ว การชำระเงินด้วยสกุลเงินดิจิทัลยังถูกเชื่อมโยงกับคนทั้งโลก โอกาสที่ทำให้สภาพคล่องในธุรกิจก็ยังมีมากขึ้น

ชื่อผู้วิจัย	ชื่อเรื่อง	วัตถุประสงค์	ผลการวิจัย
(Kalyuzhnov a, 2018)	Transformation of the real estate market on the basis of use of the blockchain technologies: opportunities and problems (Irkutsk State University)	ศึกษาการใช้งานของบล็อกเชนกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ประโยชน์ และข้อจำกัดในการใช้งาน	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลแก้ปัญหาการเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการทำธุรกรรมของการชำระเงินทางการเงินโดยใช้สกุลเงินดิจิทัล</li> <li>• การเข้าถึงรหัสการทำสัญญาสามารถเข้าถึงได้อย่างวงกว้างและตรวจสอบได้</li> <li>• ทำหน้าที่เป็นพื้นฐานสำหรับการจัดกิจกรรมในหลักฐานของทรัพย์สินสิทธิ ปรับปรุงประสิทธิภาพของการบริหารงานรัฐ และรับรองการกระจายอำนาจของการจัดการ</li> <li>• ทำหน้าที่เป็นพื้นฐานสำหรับเพิ่มประสิทธิภาพและการประสานงาน ในการทำธุรกรรมอสังหาริมทรัพย์ การโอนกรรมสิทธิ์เอกสาร การกระจายอำนาจของการขายผ่านโทเคน (Token) การโอนทะเบียนอสังหาริมทรัพย์ไปยังบล็อกเชน</li> </ul>
(Levin, 2018)	POTENTIAL FOR CRYPTOCURRENCY TO FUND INVESTMENT IN SUSTAINBLE REAL ASSETS (Duke University)	ศึกษาการใช้งานเทคโนโลยีบล็อกเชนและสกุลเงินดิจิทัลต่อการเพิ่มโอกาสในการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	<p>ความเสี่ยงของการขายโทเคน (Token) และสกุลเงินดิจิทัล ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับนักลงทุนในสถานการณ์ต่างๆ เช่น แอ็กเกอร์ไปยังกระเป๋าเงินหรือแพลตฟอร์มการซื้อขาย</li> <li>• สกุลเงินดิจิทัลแต่ละสกุลมีความแตกต่างในการใช้งาน ไม่มีการใช้งานหลักที่แน่นอน</li> <li>• การขายผ่านผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลเมื่อเกิดการฉ้อโกงจะทำให้ขาดความเชื่อมั่นในการซื้อขาย</li> <li>• สกุลเงินดิจิทัลยังไม่มีวิธีการประเมินมูลค่าที่ชัดเจนผ่านผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล</li> <li>• ความผันผวนของตลาดสกุลเงินดิจิทัลที่มีนัยสำคัญ</li> <li>• การใช้พลังงานจำนวนมากในสร้างสกุลเงินดิจิทัล (Miner token)</li> </ul>

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยสืบค้นจากข้อมูลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง (2564)

### จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องสรุปได้ว่า

1. การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล การทำธุรกรรมซื้อขายอสังหาริมทรัพย์สามารถแบ่ง การทำธุรกรรมได้ทั้งหมด 3 ประเภทด้วยกันคือ (1) การทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินบาท (Fiat)



หมายถึง การทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินสากลตามรัฐกำหนดสกุลเงิน (2) การทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินบาท (Fiat) ร่วมกับสกุลเงินดิจิทัล หมายถึง การทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินสากลตามรัฐกำหนดสกุลเงิน และสกุลเงินดิจิทัลบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ทั้งสองร่วมกัน (3) การทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินดิจิทัลเพียงอย่างเดียว หมายถึง การทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินดิจิทัลบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ตเพียงอย่างเดียว

**2. สกุลเงินแต่ละประเภท** สกุลเงินที่ไม่สามารถระบุตัวผู้ออกสกุลเงินดิจิทัลได้อย่างชัดเจน ความเชื่อมั่นขึ้นอยู่กับระบบนิเวศสกุลเงินเรียกว่า Defi (Decentralized cryptocurrencies) สกุลเงินที่ระบุตัวตนผู้ออกอย่างชัดเจน ความเชื่อมั่นขึ้นอยู่กับตัวผู้ออกสกุลเงิน หรือบริษัท เรียกว่า Non-Defi (Private-entity issued cryptocurrencies) สกุลเงินดิจิทัลที่ใช้ในการทำธุรกรรมเรียกว่า (Payment Tokens) สกุลเงินดิจิทัลที่คล้ายสินทรัพย์ มีการแบ่งจำนวนความเป็นเจ้าของสินทรัพย์ผูกติดกับจำนวนหน่วยสกุลเงินดิจิทัลเรียกว่า Initial Coin Offering (ICO) ทั้งนี้สกุลเงินดิจิทัล กับโทเคนดิจิทัลต่างกันที่ โทเคนดิจิทัลสามารถกำหนดสิทธิได้

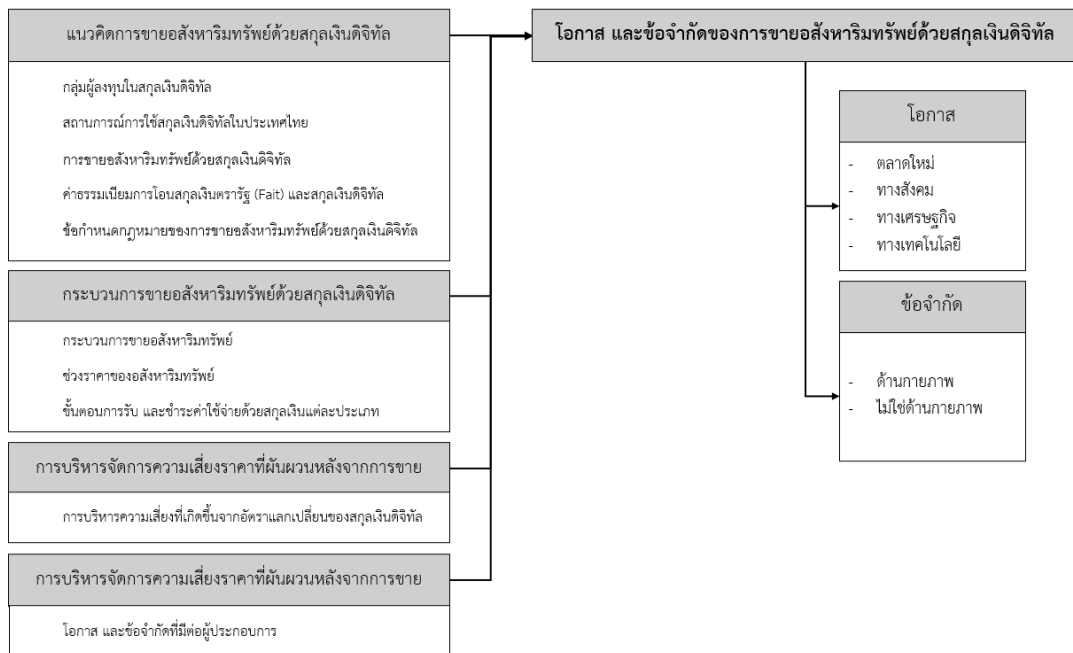
**3. การบริหารความเสี่ยงจากการขายอสังหาริมทรัพย์** คือการบริหารรายรับ รายจ่ายด้วยสกุลเงินเดียวกัน การทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า และใช้สกุลเงินดิจิทัลที่มีความผันผวนต่ำมีมูลค่าการซื้อขายสูงมีความมั่นคงในอนาคต หรือมีมูลค่าเพิ่มขึ้นในอนาคต จนมูลค่าดังกล่าวมีความผันผวนน้อยลงตามระยะเวลา กับความนิยมที่มากยิ่งขึ้น ในการทำธุรกรรมของสกุลเงินดิจิทัลสามารถกล่าวถึงประโยชน์ และข้อพึงระวังการนำมาใช้ เช่นการสร้างสภาพคล่องทางการเงิน และความผันผวนของราคาที่จะเกิดขึ้น

### บทที่ 3 ระเบียบวิธีในงานวิจัย

งานวิจัยนี้ได้ทำการศึกษากลุ่มผู้ให้ข้อมูลจากความเกี่ยวข้องในกลไกการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล เพื่อให้ได้มาของข้อมูลจากการสัมภาษณ์ โดยผู้วิจัยนำเสนอกรอบแนวคิด การเลือกกลุ่มผู้ให้ข้อมูล ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย การเก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

#### 3.1 กรอบแนวคิดในงานวิจัย

ในการศึกษาวิจัยนี้ผู้วิจัยได้กำหนดกรอบแนวคิดงานวิจัยที่สำคัญ ประกอบด้วย 3 ส่วน ได้แก่ 1. แนวคิดการใช้งานสกุลเงินดิจิทัล 2. แนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทั้งสองแนวคิดนำมาสู่ 3. แนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล และนำมาสู่โอกาสและข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล (ภาพ 3-1)



ภาพที่ 3-1 กรอบแนวคิดในงานวิจัย

ที่มา : ผู้วิจัย (2564)

#### 3.2 การคัดเลือกกรณีศึกษา และกลุ่มผู้ให้ข้อมูล

การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลประกอบด้วย กลไกการขายที่เกี่ยวข้องอยู่ด้วยกันทั้งหมด 3 ส่วนหลักด้วยกันคือ 1) ผู้ประกอบการ 2) หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน และ 3) ผู้บริโภค (ภาพ 3-2) (เก็บข้อมูลก่อนการออกกฎหมายห้ามผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลให้บริการเป็นการสนับสนุนการใช้สินทรัพย์ดิจิทัลชำระราคา)

**ผู้ประกอบการ** ผู้วิจัยกำหนดกรณีศึกษาจากบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลจนถึงวันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ. 2564 ดังนี้ บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวน 6 บริษัท ที่มีทุนการจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์มากที่สุด 4 ลำดับ และมีการยื่นออกรายงานประจำปี 56-1 สู่สาธารณะชนแล้ว อยู่จำนวน 4 บริษัท คือ บมจ.แสนสิริ บมจ. สิงห์เอสเตท บมจ.อริจินน์ พร็อพเพอร์ตี้ และบมจ.เจ้าพระยามหาจักร

**หน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน** หน่วยงานรัฐที่เข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องในการออกกฎหมาย และข้อกำหนดคือ ธนาคารแห่งประเทศไทย กับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเช่น สมาคมอสังหาริมทรัพย์แห่งประเทศไทย และผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล (บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด)

**ผู้บริโภคร** (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล) ด้วยการเลือกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลแบบเจาะจง (Purposive sampling) อายุตั้งแต่ 20 ปี ขึ้นไป ถือสกุลเงินดิจิทัล 1 ปีขึ้นไป จำนวนผู้ให้ข้อมูล 50 คน



ภาพที่ 3-2 ผู้ที่เกี่ยวข้องในกลไกขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

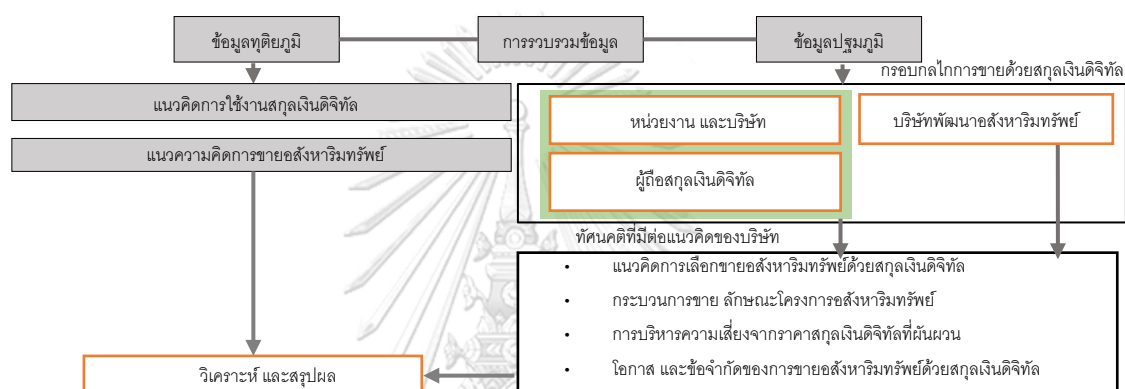
ที่มา : ผู้วิจัย (2564)

### 3.3 ระเบียบวิธีวิจัย

#### ผังการดำเนินงานวิจัย

ระเบียบการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลงานวิจัยจากการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากเอกสาร (Documentary Research) และทบทวนแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เก็บ

รวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากหนังสือ บทความ เอกสาร และเว็บไซต์ต่าง ๆ รวมถึงการสัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงในฝั่งผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ หน่วยงานรัฐธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สมาคมอสังหาริมทรัพย์แห่งประเทศไทย ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล และฝั่งของผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล) และสอบถามพนักงานฝ่ายขายของบริษัทประกันภัยศึกษา ในเรื่อง แนวความคิดการขาย กระบวนการขาย ลักษณะโครงการ การบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน และโอกาส กับข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ดังแสดงในผังการดำเนินงานวิจัย (ภาพ 3-3)



ภาพที่ 3-3 ผังการดำเนินงานวิจัย

ที่มา : ผู้วิจัย (2564)

### 3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

#### 1) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

1.1) ศึกษา จากเอกสาร (Documentary Research) หนังสือ บทความ งานวิจัย และเว็บไซต์ ที่เกี่ยวกับการใช้สกุลเงินดิจิทัลกับการขายอสังหาริมทรัพย์

1.2) รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล แนวความคิดในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล กระบวนการขาย ลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ การบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน โอกาส ข้อจำกัดในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล จากเอกสาร (Documentary Research) หนังสือ บทความ งานวิจัย และเว็บไซต์ ที่เกี่ยวข้อง

#### 2) ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data)

2.1) การสัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงเชิงนโยบาย หรือผู้บริหารด้านการเงิน (ตาราง 3-1) ในเรื่องการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล โดยผู้วิจัยจะเลือกสอบถามด้านวิสัยทัศน์ แนวคิดเกี่ยวกับการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล กระบวนการขาย ลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ การบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน และโอกาส ข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ทั้งนี้ได้สอบถามพนักงานฝ่ายขายของแต่ละกรณีศึกษาบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ตารางที่ 3-1 ผู้ให้สัมภาษณ์จำแนกตามบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัท	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
SIRI	คุณอุทัย อุทัยแสงสุข	ประธานผู้บริหารสายงานปฏิบัติการ
ORI	คุณสิริพงศ์ ศรีสว่างวงศ์	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการตลาดและการขาย
CMC	คุณเศรษฐ์ชัยชาญ พิชาไชยสมบัติ	ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายการตลาด
S	คุณณชงค์ ศรีวิลา สุริวงษ์	รองประธานกรรมการอาวุโส
หมายเหตุ บริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน) (SIRI) บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (ORI) บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน) (CMC) บริษัท สิงห์เอสเตท จำกัด (มหาชน) (S)		

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัย (2564)

2.2) สัมภาษณ์หน่วยงาน และบริษัทเอกชนที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการส่งเสริม หรือตั้งกฎเกณฑ์ในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล โดยสัมภาษณ์ สมาคมอสังหาริมทรัพย์แห่งประเทศไทย ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. และผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล (ตาราง 3-2) ในแนวคิดเกี่ยวกับการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล กระบวนการขาย ลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ การบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน และโอกาส ข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

ตารางที่ 3-2 ผู้ให้สัมภาษณ์จำแนกตามหน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน

หน่วยงาน/บริษัท	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
ธปท.	คุณเปรมณัช กาญจนวิพา	ผู้เชี่ยวชาญด้านฝ่ายตลาดการเงิน สายตลาดการเงิน
ก.ล.ต.	คุณอัมพรพรรณ วีระพงษ์	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายส่งเสริมเทคโนโลยีทางการเงิน
สมาคมอสังหาริมทรัพย์	คุณพนรติช ขวนไชยสิทธิ์	นายกสมาคมอสังหาริมทรัพย์
บริษัท บิทคับ	คุณรวมพร ศิริธนาพันธ์	รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านธุรกิจ และกลยุทธ์
หมายเหตุ ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย (สมาคมอสังหาริมทรัพย์) บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด (บริษัท บิทคับ)		

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัย (2564)

2.3) สัมภาษณ์เก็บข้อมูลผู้ถือสกุลเงินดิจิทัลด้วยการเลือกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลแบบเจาะจง (Purposive sampling) (ตาราง 3-3) และสอบถามเกี่ยวกับ มุมมองเกี่ยวกับการขายอสังหาริมทรัพย์

ด้วยสกุลเงินดิจิทัล กระบวนการขาย ลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ การบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน และโอกาส ข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

ตารางที่ 3-3 ข้อมูลพื้นฐานผู้ให้สัมภาษณ์ (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล) จำแนกตามอายุและปีที่รู้จักสกุลเงินดิจิทัล

อายุ/ปี		ระยะเวลาที่รู้จักสกุลเงินดิจิทัล					รวม
		น้อยกว่า 1 ปี	1-2 ปี	2-3 ปี	3-4 ปี	5 ปี	
20-25	จำนวน	9.00	15.00	3.00	1.00	0.00	28.00
	ร้อยละ	32.14	53.57	10.71	3.57	0.00	56.00
26-30	จำนวน	3.00	4.00	2.00	2.00	1.00	12.00
	ร้อยละ	25.00	33.33	16.67	16.67	8.33	24.00
31-35	จำนวน	3.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.00
	ร้อยละ	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6.00
36-40	จำนวน	0.00	2.00	1.00	1.00	0.00	4.00
	ร้อยละ	0.00	50.00	25.00	25.00	0.00	8.00
40 ขึ้นไป	จำนวน	0.00	3.00	0.00	0.00	0.00	3.00
	ร้อยละ	0.00	100.00	0.00	0.00	0.00	6.00
รวมทั้งหมด	จำนวน	15.00	24.00	6.00	4.00	1.00	50.00
	ร้อยละ	30.00	48.00	12.00	8.00	2.00	100.00

หมายเหตุ: ที่มาผู้วิจัย (2564)

### 3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

1) ข้อมูลจากการสัมภาษณ์พนักงานฝ่ายขาย และเว็บไซต์ นำมาวิเคราะห์การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

2) ข้อมูลจาก การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นำมาถอดบทสรุปคำสำคัญ และทำตารางเปรียบเทียบ และหาข้อสรุปเกี่ยวกับ แนวความคิดในการขาย กระบวนการขาย ลักษณะโครงการ การบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน โอกาส ข้อจำกัดในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

3) ข้อมูลจาก การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญของหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน นำมาถอดบทสรุปคำสำคัญ และทำตารางเปรียบเทียบ ในด้านแนวคิด ต่อวัตถุประสงค์ในงานวิจัย และหาข้อสรุปผล

4) ข้อมูลจาก การสัมภาษณ์ผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล) จำนวน 50 คน นำมาวิเคราะห์หาทัศนคติที่ส่งผลต่อแนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ประกอบการ และจัดทำตารางเปรียบเทียบคำสำคัญนำมาสรุปผล

### 3.6 แผนการดำเนินงานวิจัย

ตารางที่ 3-4 แผนดำเนินงานวิจัย

ลำดับ	หัวข้อ	พ.ศ.2564						พ.ศ.2565							
		ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	
1	เก็บข้อมูลในการพัฒนา Proposal														
2	เก็บข้อมูล จัดหมวดหมู่วิเคราะห์ข้อมูล														
3	สอบนำเสนอดูโครงร่างวิทยานิพนธ์														
4	เขียนบทความ														
5	ส่งบทความตรวจสอบเบื้องต้น														
6	เก็บการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย														
7	วิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลต่อ														
8	เขียนเล่มวิทยานิพนธ์														
9	ส่งเล่มวิทยานิพนธ์														
10	สอบวิทยานิพนธ์														
11	แก้ไข และส่งเล่มวิทยานิพนธ์ฉบับสมบูรณ์														

หมายเหตุ. ที่มา ผู้วิจัย (2564)



## บทที่ 4

### แนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

ในบทนี้ผู้วิจัยได้นำเสนอแนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล กระบวนการขาย ลักษณะโครงการที่นำมาขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล การบริหารความเสี่ยงจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน โดยการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่ม ประกอบด้วย (1) บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 4 บริษัท บมจ. แอสสิริ (SIRI) บมจ. เจ้าพระยามหานคร (CMC) บมจ. ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ (ORI) และ บมจ. สิงห์เอสเตท (S) (2) หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน ได้แก่ ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) สมาคมอสังหาริมทรัพย์แห่งประเทศไทย (สมาคมอสังหาริมทรัพย์) และผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ดิจิทัล (บริษัท บิทคับ) (3) ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล (ผู้บริโภคร) ทั้งนี้ผู้วิจัยเก็บข้อมูลการสัมภาษณ์ก่อนการประกาศใช้กฎเกณฑ์ห้ามให้บริษัทซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัลให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล ในบทนี้จะนำเสนอ 3 ส่วนหลักตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 4.1. แนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล
- 4.2. กระบวนการขาย และลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์
  - 4.2.1. กระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล
  - 4.2.2. ลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล
- 4.3. การบริหารความเสี่ยงจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน

#### 4.1 แนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

จากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้สรุปผล โดยมีลำดับการนำเสนอข้อมูลดังนี้ 1) แนวคิดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 2) แนวคิดของหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน 3) ทศนคติของผู้บริโภค 4) เปรียบเทียบแนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

##### 4.1.1. แนวคิดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

จากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้รวบรวมคำสำคัญ และนำมาสรุปแนวคิดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยสามารถแบ่งได้ 4 ประเด็น (ตาราง 4-1) ดังนี้

1. **เป็นการสร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด** การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลเป็นการนำเทคโนโลยีบล็อกเชนมาสร้างการรับรู้แบรนด์ต่อผู้บริโภค และนักลงทุน ซึ่งบริษัทที่กล่าวถึงประเด็นดังกล่าวมี 2 บริษัท 1) บริษัท ORI ที่ต้องการสร้างภาพลักษณ์ใหม่เชิง



สัญลักษณ์ ทำการแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ดิจิทัลผ่านบริษัทที่ได้ใบอนุญาตดำเนินการจาก ก.ล.ต. สร้างภาพลักษณ์ความมั่นใจในการดำเนินงานต่อผู้ถือหุ้น 2) บริษัท SIRI นิยามบริษัท ผู้การเป็นผู้ดำเนินการตลาดสู่โลกเทคโนโลยีดิจิทัล

2. เพื่อเพิ่มช่องทางในการชำระหนี้ ทั้ง 4 บริษัท SIRI ORI CMC และ S นั้นสามารถให้ผู้บริโภคใช้สกุลเงินดิจิทัลชำระค่าใช้จ่ายได้โดยไม่มีข้อจำกัดด้านวงเงิน และสามารถชำระเทียบเท่ากับราคาสินค้าในสกุลเงินบาทได้ตามปกติ และบริษัท SIRI ได้กล่าวถึงประเด็นเพิ่มเติมที่แตกต่างออกไปคือการชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลเป็นทางเลือกใหม่ของผู้บริโภค สร้างความสะดวกสบายในทางเลือกการชำระที่มากขึ้น
3. เป็นการสร้างรายได้จากสกุลเงินดิจิทัล บริษัท CMC กล่าวถึงการเลือกถือสกุลเงินดิจิทัล หลังจากการรับชำระค่าใช้จ่ายของผู้บริโภคเพื่อสร้างรายได้อีกช่องทาง จากการเติบโตของมูลค่าของสกุลเงินดิจิทัลที่เพิ่มขึ้นตามระยะเวลาในการถือครองสกุลเงินดิจิทัล เพื่อสร้างความมั่นคงทางการเงินที่มากขึ้น
4. เพื่อเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่ เป็นแนวคิดที่ทางบริษัท ORI CMC และ S ให้ความสำคัญกับกลุ่มผู้บริโภคคนรุ่นใหม่ถือสกุลเงินดิจิทัล และนักลงทุนชาวต่างชาติ ที่ต้องการลงทุนจากการซื้อ และปล่อยเช่าอสังหาริมทรัพย์ ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ผ่านการโอนสกุลเงินดิจิทัลเข้าบัญชีอิเล็กทรอนิกส์ของผู้ประกอบการโดยตรง หรือชาวต่างชาติสามารถโอนสกุลเงินดิจิทัลเข้าในกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ในไทยได้ง่าย ไม่ผ่านธนาคารกลาง

ตารางที่ 4-1 แนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

คำสำคัญ	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์			
	SIRI	ORI	CMC	S
<b>การสร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด</b>				
การสร้างภาพลักษณ์ทางการตลาดใหม่ เชิงสัญลักษณ์		✓		
นิยามก้าวสู่โลกดิจิทัล	○			
การซื้อขายที่ไม่ผ่านบริษัทซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัลที่มี ก.ล.ต. ควบคุม ซึ่งก็จะส่งผลต่อความเข้าใจ และความมั่นใจของผู้ถือหุ้น		✓		
<b>เพิ่มช่องทางในการชำระเงิน</b>				
บริษัทต้องการเพิ่มความสะดวกในการชำระเงินให้กับผู้บริโภค	✓			
ผู้บริโภคสามารถใช้สกุลเงินดิจิทัลจ่ายชำระได้เท่ากับราคาสินค้าจริง	✓	*	*	*

คำสำคัญ	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์			
	SIRI	ORI	CMC	S
ผู้บริโภครสามารถชำระค่าใช้จ่ายร่วมกับสกุลเงินบาทได้	✓	*	*	*
<b>การสร้างรายได้จากสกุลเงินดิจิทัล</b>				
บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สามารถทำให้มีรายได้หลายช่องทาง			✓	
สร้างรายได้จากมูลค่าที่เพิ่มขึ้นของสกุลเงินดิจิทัล เมื่อแปลงเป็นสกุลเงินบาท			✓	
สร้างความมั่นคงทางการเงินให้กับบริษัท			○	
<b>การเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่</b>				
ตามโลกสมัยตามกลุ่มผู้บริโภคใหม่ที่เกิดขึ้น		✓		
เปิดโอกาสให้นักลงทุนรุ่นใหม่สามารถเลือกซื้อบ้าน คอนโด ทาวน์โฮม- EEC		○		
เล็งการทำกำไรในตลาดอสังหาริมทรัพย์กับกลุ่มผู้บริโภคต่างชาติ		○		
ส่งเสริมผู้บริโภคต่อการเก็บอสังหาริมทรัพย์เป็นทรัพย์สินเพื่อการเก็งกำไร			✓	
สร้างโอกาสในการจับกลุ่มผู้บริโภคคนรุ่นใหม่			○	
ทุนชาวต่างชาติสามารถนำเงินเข้านำเงินออกได้ง่ายมากขึ้น ลงทุนได้ง่ายขึ้น				✓
เข้าถึงชาวต่างชาติได้ง่ายขึ้น				○
<b>หมายเหตุ</b> ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ * = ติดต่อสอบถามพนักงานขายของบริษัทนั้น ○ = ข้อมูลจากสื่อออนไลน์ SIRI = บริษัท แสตนลิริ CMC = บริษัท เจ้าพระยามหานคร ORI = บริษัท ออริจิ้น S = บริษัท สิงห์เอสเตท				

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พนักงานขาย และสืบค้นจากสื่อออนไลน์ (2564)

#### 4.1.2. แนวคิดของหน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน

จากการสัมภาษณ์หน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน (บริษัท บิทคับ) ผู้วิจัยได้รวบรวมคำสำคัญ และนำมาสรุปได้ 5 ประเด็น (ตาราง 4-2) ดังนี้

- 1. ข้อกฎหมาย และการสนับสนุน** หน่วยงานภาครัฐ ธปท. กล่าวว่าสกุลเงินดิจิทัลยังขาดคุณสมบัติความเป็นเงิน ขาดการเป็น (Store of value) ในการเก็บรักษามูลค่า รวมถึงราคา ยังคงมีความผันผวนที่สูงมาก ไม่เหมาะสมกับการนำมาซื้อขายแลกเปลี่ยน ในส่วนของ ก.ล.ต. ไม่ได้ให้การสนับสนุนการใช้สกุลเงินดิจิทัลเช่นกัน แต่ให้การสนับสนุนการใช้สกุลเงิน CBDC (สกุลเงินบาทดิจิทัล) ที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทยมากกว่า

2. **เป็นการสร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด** พบว่าแนวคิดของ ธปท. และสมาคม อสังหาริมทรัพย์กล่าวว่าการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลเป็นอีกหนึ่งช่องทางของผู้ประกอบการเพื่อสร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด โดยนำสกุลเงินดิจิทัลมาใช้
3. **การเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่** หรือกลุ่มผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล ทาง ก.ล.ต. และสมาคม อสังหาริมทรัพย์มองว่ากลุ่มผู้บริโภคใหม่จะมีกำลังซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล เพราะเป็นผู้ที่ถือสกุลเงินดิจิทัล และมีความสนใจเป็นทุนเดิม และเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่สามารถเข้าถึงเทคโนโลยีได้ง่ายมากกว่ากลุ่มผู้สูงอายุ
4. **สร้างทางเลือกในการลงทุนของผู้บริโภค** นอกเหนือจากสกุลเงินดิจิทัลจะเป็นสินทรัพย์ทางการลงทุนแล้วยังสามารถแปลงสินทรัพย์ดังกล่าวเป็นอสังหาริมทรัพย์ได้ ด้วยการซื้อขายทำให้นักลงทุนมีทางเลือกในการลงทุนมากขึ้น สามารถเก็งกำไรได้หลากหลายวิธีมากยิ่งขึ้น ทั้ง ก.ล.ต. และบริษัทผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล (บริษัท บิทคับ) กล่าวถึงช่องทางเลือกในการลงทุนของผู้บริโภคดังกล่าว
5. **เพิ่มมูลค่าทางการตลาด** บริษัท บิทคับ ได้กล่าวว่าการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลสามารถเพิ่มมูลค่าทางการตลาดที่สอดคล้องกับมูลค่าทางการตลาดของสกุลเงินดิจิทัลได้ ทำให้บริษัทสามารถสร้างมูลค่าดังกล่าวได้โดยใช้งานสกุลเงินดิจิทัล

ตารางที่ 4-2 แนวคิดหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชนที่มีต่อการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

คำสำคัญ	หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน			
	ธปท.	ก.ล.ต.	สมาคม อสังหาริมทรัพย์	บริษัท บิทคับ
<b>กฎหมาย และการสนับสนุน</b>				
สกุลเงินดิจิทัลยังคงขาดการเป็น Store of value ราคาที่ยังคงผันผวน จึงทำให้ขาดคุณสมบัติความเป็นเงิน	✓			
ยังไม่มีข้อสนับสนุนในการนำสกุลเงินดิจิทัลมาใช้ชำระค่าสินค้าและบริการ	✓			
หากออกกฎจะควบคุมเรื่องการรับสกุลเงินดิจิทัล หรือแนะนำให้รับ หรือให้รับเฉพาะ CBDC เท่านั้น		✓		
<b>สร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด</b>				
บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทำการตลาดสามารถซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล	✓			
ผู้ประกอบการยุคใหม่เป็นการทำการตลาด			✓	

คำสำคัญ	หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน			
	รพท.	ก.ล.ต.	สมาคม อสังหาริมทรัพย์	บริษัท บิทคับ
<b>การเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่</b>				
เป็นการขยายฐานผู้บริโภค		✓		
กลุ่มผู้ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลจะเป็นช่วงวัยรุ่นมากกว่ากลุ่มอายุเยอะ			✓	
<b>สร้างทางเลือกการลงทุนของผู้บริโภค</b>				
สกุลเงินดิจิทัลจะมีความคิดเกี่ยวกับการลงทุน แต่เมื่อมารวมกับข้อดีคือ จะเป็นการโอนการลงทุนไปมา				✓
เป็นทางเลือกในการลงทุน		✓		
<b>เพิ่มมูลค่าทางการตลาด</b>				
การที่มีสกุลเงินเข้ามาเกี่ยวข้องทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีมูลค่ามากขึ้นด้วยจาก ตลาดสกุลเงินดิจิทัล				✓
หมายเหตุ ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์				
รพท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์				
สมาคมอสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บิทคับ = บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด				

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสัมภาษณ์หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน (พ.ศ.2564)

#### 4.1.3. ทิศนคติของผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล)

จากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้รวบรวมคำสำคัญ และนำมาสรุปได้ 5 ประเด็น (ตาราง 4-3) ดังนี้

1. เป็นการมองหาโอกาสเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่ ผู้บริโภคทุกช่วงอายุร้อยละ 16.36 ที่เห็นด้วยกับเรื่องนี้ หากจำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุ 20-25 ปี ร้อยละ 28.13
2. เป็นช่องทางใหม่ในการขายอสังหาริมทรัพย์ ผู้บริโภคทุกช่วงอายุร้อยละ 16.36 ที่เห็นด้วยกับเรื่องนี้ หากจำแนกตามอายุพบว่ากลุ่มอายุ 40 ปีขึ้นไป เห็นด้วยร้อยละ 33.33 กลุ่มอายุ 26-30 ปี เห็นด้วยร้อยละ 30.77 กลุ่มอายุ 25-30 เห็นด้วยร้อยละ 12.50
3. สร้างภาพลักษณ์ทางการตลาดของบริษัท ผู้บริโภคทุกช่วงอายุร้อยละ 14.55 ที่เห็นด้วยกับเรื่องนี้ หากจำแนกตามอายุพบว่าอายุ 26-30 ปี เห็นด้วยร้อยละ 30.77 อายุ 36-40 ปี เห็นด้วยร้อยละ 25.00 อายุ 25-30 เห็นด้วยร้อยละ 9.38

4. เป็นการเพิ่มกระแสเงินให้บริษัทมากยิ่งขึ้น ผู้บริโภคทุกช่วงอายุร้อยละ 7.27 ที่เห็นด้วยกับเรื่องนี้ หากจำแนกตามอายุพบว่ากลุ่มอายุ 26-30 ปี เห็นด้วยร้อยละ 25.00 กลุ่มอายุ 36-40 ปี เห็นด้วยร้อยละ 7.69 และกลุ่มอายุ 25-30 เห็นด้วยร้อยละ 6.25
5. กฎหมายยังไม่สนับสนุนการใช้สกุลเงินดิจิทัล ผู้บริโภคทุกช่วงอายุร้อยละ 3.64 ที่เห็นด้วยกับเรื่องนี้ หากจำแนกตามอายุพบว่ากลุ่มอายุ 31-35 ปี เห็นด้วยร้อยละ 33.33 และกลุ่มอายุ 25-30 เห็นด้วยร้อยละ 3.13

ทั้งนี้ทัศนคติอื่นที่ไม่มีความสอดคล้องกัน ร้อยละ 41.82 เช่น ไม่กล่าวถึงทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องนี้ และกล่าวว่า กิติ น่าสนใจ ซึ่งไม่แสดงถึงเหตุผลอย่างชัดเจน

ตารางที่ 4-3 ทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

อายุ		ทัศนคติของผู้บริโภคต่อการตัดสินใจขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ประกอบการ						รวม
		มองหาโอกาสเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่	เป็นช่องทางใหม่ในการขาย	เพิ่มกระแสเงินให้บริษัทมากขึ้น	สร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด	ยังไม่สนับสนุนการใช้สกุลเงินดิจิทัล	ทัศนคติอื่น	
20-25	ครั้งการกล่าวถึง	9.00	4.00	2.00	3.00	1.00	13.00	32.00
	ร้อยละ	28.13	12.50	6.25	9.38	3.13	40.63	58.18
26-30	ครั้งการกล่าวถึง	0.00	4.00	1.00	4.00	0.00	4.00	13.00
	ร้อยละ	0.00	30.77	7.69	30.77	0.00	30.77	23.64
31-35	ครั้งการกล่าวถึง	0.00	0.00	0.00	0.00	1.00	2.00	3.00
	ร้อยละ	0.00	0.00	0.00	0.00	33.33	66.67	5.45
36-40	ครั้งการกล่าวถึง	0.00	0.00	1.00	1.00	0.00	2.00	4.00
	ร้อยละ	0.00	0.00	25.00	25.00	0.00	50.00	7.27
40 ขึ้นไป	ครั้งการกล่าวถึง	0.00	1.00	0.00	0.00	0.00	2.00	3.00
	ร้อยละ	0.00	33.33	0.00	0.00	0.00	66.67	5.45
รวมทั้งหมด	ครั้งการกล่าวถึง	9.00	9.00	4.00	8.00	2.00	23.00	55.00
	ร้อยละ	16.36	16.36	7.27	14.55	3.64	41.82	100.00

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสอบถามผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล (พ.ศ.2564)

#### 4.1.4 เปรียบเทียบแนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

จากการสรุปผลของผู้ให้ข้อมูลทั้งหมด 3 กลุ่ม ผู้วิจัยได้นำข้อมูลทั้งหมดในแต่ละประเด็นการศึกษามารวบรวมสรุปผล โดยมีประเด็น 3 ประเด็นหลักร่วมกัน (ตาราง 4-4) ดังนี้

1. การขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลเป็นการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่ เห็นพ้องกันร้อยละ 25.00 ในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลให้กับกลุ่มผู้บริโภคใหม่ และมีความสอดคล้องกับอายุของ

กลุ่มผู้บริโภคราย 20-30 ปี ที่เป็นผู้ให้ข้อมูลเป็นส่วนใหญ่ ร้อยละ 80 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือสกุลเงินดิจิทัลหน้าใหม่

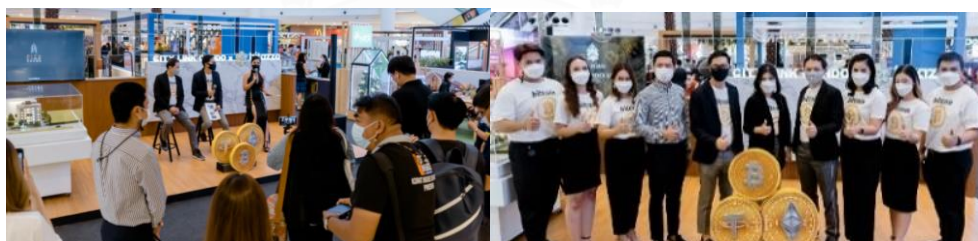
2. **เพิ่มช่องทางในการชำระเงินของผู้ประกอบการ** เห็นพ้องกันร้อยละ 20.80 แนวคิดนี้ของผู้ประกอบการเห็นตรงกันกับทัศนคติของผู้บริโภคในแง่การเข้าถึงการซื้อด้วยสกุลเงินดิจิทัลที่เป็นวิธีการใหม่ของกลุ่มผู้บริโภครุ่นใหม่ เป็นการสร้างความสะดวกสบายมากขึ้น

3. **สร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด** เห็นพ้องกันร้อยละ 20.80 สกุลเงินดิจิทัลเป็นสกุลเงินบนเทคโนโลยีบล็อกเชน การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่นี้มาใช้ ทำให้บริษัทสร้างภาพลักษณ์เปรียบเสมือนเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยี กับจับกลุ่มผู้บริโภครุ่นใหม่ เช่นการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ การจัดงานมหกรรมบ้าน และคอนโด (ภาพ 4-1, 4-2)



ภาพที่ 4-1 การประกาศรับชำระโครงการด้วยสกุลเงินดิจิทัลบนสื่อออนไลน์

ที่มา : ผู้วิจัยรวบรวมจากสื่อออนไลน์ (ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้, 2564), (เจ้าพระยามหานคร, 2564) สืบค้นเมื่อ 18 มีนาคม 2565



ภาพที่ 4-2 การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลในงานมหกรรมบ้านและคอนโด

ที่มา : ผู้วิจัยรวบรวมจากสื่อออนไลน์ (คมชัดลึก, 2565) สืบค้นเมื่อ 18 มีนาคม 2565

อย่างไรก็ตามยังมีแนวคิดเรื่องกฎหมาย และการสนับสนุนของหน่วยงานรัฐที่ยังไม่เปิดกว้างในเรื่องการใช้งานสกุลเงินดิจิทัลกับการนำมาซื้อขาย โดยห้ามผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลไทยส่งเสริมการขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล (บังคับใช้ 1 เมษายน พ.ศ. 2565) แต่ทั้งนี้การขายดังกล่าวยังเป็นการสร้างทางเลือกการลงทุนของผู้บริโภค ผู้บริโภคสามารถนำเงินที่ได้จากการลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลมาพัก หรือลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ได้โดยตรง ซึ่งเป็นช่องทางเพิ่มมูลค่าทางการตลาดของ

ผู้ประกอบการด้วย และเป็นการสร้างรายได้จากสกุลเงินดิจิทัล ที่บริษัทสามารถเลือกเก็บสกุลเงินดิจิทัลไว้ในช่วงระยะเวลาหนึ่งเพื่อรอจังหวะที่มูลค่าของตัวสกุลเงินดิจิทัลเพิ่มขึ้นหลังจากการรับชำระจากผู้บริโภคมาแล้วในการทำกำไร

ตารางที่ 4-4 เปรียบเทียบการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่ม

หัวข้อ	คำสำคัญ	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์				หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน				ผู้บริโภค	รวม	คิดเป็นร้อยละ	
		SIRI	ORI	CMC	S	อปท.	ก.ล.ต.	สมาคมอสังหาริมทรัพย์	บริษัท บิทคับ				
แนวความคิดและประเด็นที่ ผู้ประกอบการและผู้บริโภค สนใจ	สร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด (2)	o	✓			✓		✓		#	5	20.8	
	เพิ่มช่องทางในการชำระเงิน (2)	✓	*	*	*					#	5	20.8	
	การสร้างรายได้จากสกุลเงินดิจิทัล			✓ o								1	4.2
	เป็นการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่ (1)		✓ o	✓ o	✓ o		✓	✓		#	6	25.0	
	กฎหมาย และการสนับสนุน					✓	✓			#	3	12.5	
	สร้างทางเลือกการลงทุนของผู้บริโภค						✓		✓			2	8.3
	เพิ่มมูลค่าทางการตลาด								✓	#	2	8.3	
รวม											24	100	

หมายเหตุ ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ # = กล่าวถึงในแบบสัมภาษณ์ O = ข้อมูลจากสื่อออนไลน์ \* = ติดต่อสอบถามพนักงานขายของบริษัทนั้น  
SIRI = บริษัท แสนสิริ CMC = บริษัท เจ้าพระยามหานคร ORI = บริษัท ออริจิ้น S = บริษัท สิงห์เอสเตท อปท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย  
ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สมาคมอสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บิทคับ = บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด

หมายเหตุ. ที่มารวบรวมจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และสรุปข้อมูลโดยผู้วิจัย (2564)

## 4.2 กระบวนการขาย และลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์

ในส่วนของกระบวนการขาย และลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ ผู้วิจัยได้นำเสนอผลสรุปเป็น 2 ส่วนด้วยกันคือ 1) กระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล 2) ลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล ดังนี้

### 4.2.1 กระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่ม ผู้วิจัยได้สรุปผล โดยมีลำดับการนำเสนอผลดังนี้ 1) แนวคิดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 2) แนวคิดของหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน 3) ทักษะคติของผู้บริโภค 4) เปรียบเทียบกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ดังนี้

#### 4.2.1.1. แนวคิดบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

จากการเก็บข้อมูลผู้ประกอบการบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในส่วนแนวคิด กระบวนการขาย พบว่าสามารถแบ่งข้อมูลตามประเด็นหลัก 2 ประเด็น (ตาราง 4-5) ดังนี้

1. **เปิดชำระสกุลเงินดิจิทัลได้ทุกกระบวนการขาย** บริษัททั้ง 4 บริษัท มีแนวคิดที่ไม่มีเหตุจำเป็นกำหนดรับชำระสกุลเงินดิจิทัลแยกตามกระบวนการขาย เพราะหากรับด้วยสกุลเงินดิจิทัลแล้วก็จะต้องแปลงเป็นสกุลเงินบาทในทันที จึงเปิดชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลในทุกกระบวนการขาย
2. **สามารถชำระด้วยสกุลเงินต่างกันได้** โดยไม่มีความแตกต่างในการชำระแบบเดียวกับทุกกระบวนการขายหากมีการรับชำระด้วยสกุลเงินที่ต่างกัน ซึ่งทั้ง 4 บริษัทสามารถรับชำระด้วยสกุลเงินที่ต่างกันออกไปได้ และไม่มีการกำหนดยอดการชำระ

ตารางที่ 4-5 แนวคิดบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีต่อกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

คำสำคัญ	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์			
	SIRI	ORI	CMC	S
<b>ชำระสกุลเงินดิจิทัลได้ทุกกระบวนการขาย</b>				
กระบวนการขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล และสกุลเงินบาทนั้นโดยทั่วไปมีเหมือนกัน	✓			
กระบวนการขายไม่ได้ต่างกันในทุกขั้นตอน ทั้งในเรื่องของการวางเงินจอง การทำสัญญาก็สามารถชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้เหมือนกันทั้งสิ้น		✓		
กระบวนการขายทุกกระบวนการเหมือนกัน			✓	
ทางบริษัทมองว่าสกุลเงินดิจิทัล กับสกุลเงินบาทไม่ได้ต่างในด้านกระบวนการ แต่ต่างกันในเรื่องของค่าธรรมเนียมที่เกิดขึ้นกับผู้บริโภค				✓
<b>สามารถชำระด้วยสกุลเงินต่างกันได้</b>				
ผู้บริโภคสามารถใช้สกุลเงินดิจิทัลชำระค่าอสังหาริมทรัพย์ได้ทั้งสิ้นเต็มจำนวนหรือใช้สกุลเงินดิจิทัลร่วมกับสกุลเงินบาทได้	✓	*	*	*
หมายเหตุ ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ * = ผู้วิจัยติดต่อสอบถามพนักงานขายของบริษัทนั้น				
SIRI = บริษัท แसनสิริ CMC = บริษัท เจ้าพระยามหานคร ORI = บริษัท ออริจิ้น S = บริษัท สิงห์เอสเตท				

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (พ.ศ.2564)

#### 4.2.1.2. แนวคิดของหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน

จากการสัมภาษณ์หน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน (บริษัท บิทคับ) ที่เกี่ยวข้องที่สามารถออกข้อกำหนด หรือการส่งเสริมกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ของผู้ประกอบการได้ โดยสรุปได้ 2 ประเด็น (ตาราง 4-6) ดังนี้



1. สามารถชำระสกุลเงินดิจิทัลได้ทุกกระบวนการขาย ธปท. สมาคมอสังหาริมทรัพย์ และบริษัท บิทคับ เห็นพร้อมตรงกันว่าไม่มีความจำเป็นในการควบคุมให้ผู้บริโภคจ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลในบางกระบวนการขายแต่อย่างใด
2. กระบวนการขายสามารถชำระด้วยสกุลเงินต่างกันได้ในส่วนของหน่วยงาน ก.ล.ต. ได้กล่าวถึงประเด็นในการกำกับดูแลการรับ และการชำระเงินของผู้ประกอบการ กับผู้บริโภคว่าไม่ได้มีข้อกฎหมาย หรือข้อกำหนดที่จะออกมากำกับเกี่ยวกับ การรับชำระด้วยสกุลเงินใดสกุลเงินหนึ่งเท่านั้น

ตารางที่ 4-6 แนวคิดหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชนต่อกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

คำสำคัญ	หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน			
	ธปท.	ก.ล.ต.	สมาคมอสังหาริมทรัพย์	บริษัท บิทคับ
<b>สามารถชำระสกุลเงินดิจิทัลได้ทุกกระบวนการขาย</b>				
ไม่ควรมีการแบ่งระดับราคาในการควบคุมเป็นพิเศษ	✓			
ไม่มีการควบคุมตามประเภท หรือกระบวนการขาย			✓	
ผู้บริโภคอยากจะทำโอนเงินไปผู้ขายก็ทำได้ไม่ต้องแยกประเภท				✓
<b>กระบวนการขายสามารถชำระด้วยสกุลเงินต่างกันได้</b>				
ในตัวลักษณะการจ่ายตามประเภทต่างๆ ไม่ได้มีนโยบายในการกำกับวิธีการรับว่าต้องมัดจำด้วยเงินบาท หรือสกุลเงินดิจิทัล		✓		
หมายเหตุ ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ ธปท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สมาคมอสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บิทคับ = บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด				

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสัมภาษณ์หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน (พ.ศ.2564)

#### 4.2.1.3.ทัศนคติของผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล)

กระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล จากการศึกษาถึงความต้องการเลือกซื้อ และปัจจัยในการเลือกซื้อของผู้บริโภค เพื่อนำเสนอทัศนคติข้อสนับสนุน และช่วยบ่งบอกถึงพฤติกรรมการเลือกซื้อของผู้บริโภค (ตาราง 4-7) ซึ่งมีการวิเคราะห์ดังนี้

#### ความต้องการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

1. **ซื้อเพื่อการอยู่อาศัย** ผู้บริโภคเห็นด้วยร้อยละ 36.00 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด หากจำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุ 36-40 ปี เห็นด้วยร้อยละ 50 กลุ่มอายุ 20-25 ปี เห็นด้วยร้อยละ 40.74 กลุ่มอายุ 40 ปีขึ้นไป เห็นด้วยร้อยละ 33.33 กลุ่มอายุ 26-30 ปี เห็นด้วยร้อยละ 27.27 และกลุ่มอายุ 31-35 ปี เห็นด้วยร้อยละ 20.00
2. **ซื้อเพื่อการลงทุน** ผู้บริโภคเห็นด้วยร้อยละ 16.00 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด หากจำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุ 31-35 ปี เห็นด้วยร้อยละ 20.00 กลุ่มอายุ 20-25 ปี เห็นด้วยร้อยละ 18.52 และกลุ่มอายุ 26-30 ปี เห็นด้วยร้อยละ 18.18
3. **ซื้อเพื่อการพักผ่อน** ผู้บริโภคเห็นด้วยร้อยละ 4.00 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด หากจำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุ 26-30 ปี เห็นด้วยร้อยละ 9.09 และกลุ่มอายุ 20-25 ปี เห็นด้วยร้อยละ 3.70

ทั้งนี้ เป็นทัศนคติอื่นที่ไม่มีความสอดคล้องกัน ร้อยละ 44.00 เช่น ไม่กล่าวถึงทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องนี้ และกล่าวถึงว่า ไม่ต้องการเลือก ไม่มีความคิดในการเลือกซื้อ

ตารางที่ 4-7 ความต้องการเลือกซื้อสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้บริโภค

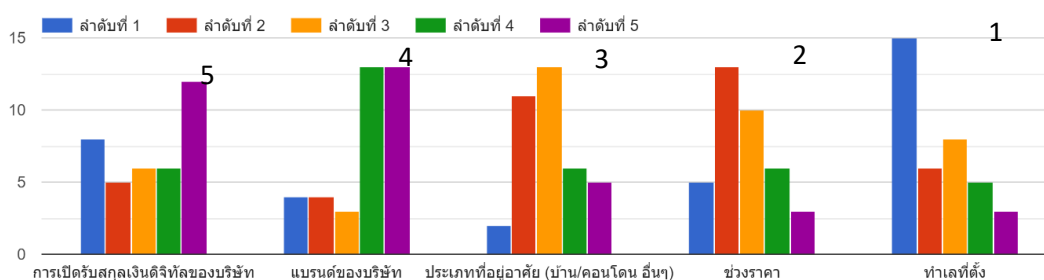
อายุ		ความต้องการในการเลือกซื้อ				รวม
		ซื้อเพื่อการลงทุน	ซื้อเพื่ออยู่อาศัย	ซื้อเพื่อพักผ่อน	ทัศนคติอื่น	
20-25	ครั้งการกล่าวถึง	5.00	11.00	1.00	10.00	27.00
	ร้อยละ	18.52	40.74	3.70	37.04	54.00
26-30	ครั้งการกล่าวถึง	2.00	3.00	1.00	5.00	11.00
	ร้อยละ	18.18	27.27	9.09	45.45	22.00
31-35	ครั้งการกล่าวถึง	1.00	1.00	0.00	3.00	5.00
	ร้อยละ	20.00	20.00	0.00	60.00	10.00
36-40	ครั้งการกล่าวถึง	0.00	2.00	0.00	2.00	4.00
	ร้อยละ	0.00	50.00	0.00	50.00	8.00
40 ขึ้นไป	ครั้งการกล่าวถึง	0.00	1.00	0.00	2.00	3.00
	ร้อยละ	0.00	33.33	0.00	66.67	6.00
รวมทั้งหมด	ครั้งการกล่าวถึง	8.00	18.00	2.00	22.00	50.00
	ร้อยละ	16.00	36.00	4.00	44.00	100.00

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสอบถามผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล (พ.ศ.2564)

### ลำดับปัจจัยการเลือกซื้อสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้บริโภค

ผู้บริโภคมีลำดับการเลือกซื้อสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลตามปัจจัยการเลือกซื้อ โดยสามารถเรียงลำดับปัจจัยที่ต้องการมากที่สุด จนถึงน้อยที่สุดดังนี้ (ภาพ 4-3)

1. ทำเลที่ตั้ง
2. ระดับราคา
3. ประเภทที่อยู่อาศัย
4. แบรินต์ของบริษัท
5. การเปิดรับด้วยสกุลเงินดิจิทัล



ภาพที่ 4-3 ลำดับปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล  
หมายเหตุ: ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสอบถามผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล (พ.ศ.2564)

#### 4.2.1.4 เปรียบเทียบกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

จากการสรุปผลของผู้ให้ข้อมูลทั้งหมด 3 กลุ่ม ผู้วิจัยได้นำข้อมูลทั้งหมดในแต่ละประเด็นการศึกษามารวบรวมสรุปผล โดยมี 2 ประเด็นหลักร่วมกัน (ตาราง 4-8) ดังนี้

1. ผู้ซื้อสามารถชำระสกุลเงินดิจิทัลได้ทุกขั้นตอนของการขาย เห็นพ้องกันร้อยละ 58.33 พบว่าบริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ซื้อสามารถชำระเงินด้วยสกุลเงินดิจิทัลในทุกขั้นตอน ตั้งแต่ ชำระค่าเงินวางเงินจอง ชำระเงินค่าทำสัญญาจะซื้อจะขาย ผ่อนชำระค่างวดเงินดาวน์ และชำระเงินส่วนที่เหลือในวันโอนกรรมสิทธิ์
2. ผู้ซื้อสามารถชำระด้วยสกุลเงินที่ต่างกันได้ เห็นพ้องกันร้อยละ 41.65 ผู้ประกอบการมีการเปิดการรับชำระ ด้วยสกุลเงินดิจิทัลร่วมกับสกุลเงินบาท (Fiat) หรือจะชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลเพียงอย่างเดียวได้เช่นกัน โดยสุดท้ายแล้วสกุลเงินดิจิทัลจะถูกแปลงมูลค่าเป็นสกุลเงินบาทในทันทีที่รับชำระ ซึ่งผู้บริโภคสามารถเลือกชำระได้หลายสกุลเงินร่วมกัน

นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้บริโภคยังมีความต้องการการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ เพื่อการลงทุนอยู่อาศัย และซื้อไว้เพื่อพักผ่อน แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบางรายพบว่าจำนวนการซื้อด้วยสกุลเงินดิจิทัลไม่ได้มากจนมีนัยสำคัญ และการเปิดรับชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลของบริษัทก็ไม่ใช่จุดประสงค์หลักในการเลือกซื้อของผู้บริโภค แต่ยังคงเลือกเพราะทำเลที่ตั้ง ระดับราคา ประเภทอสังหาริมทรัพย์ แบรินต์ เป็นที่สำคัญกว่าตามลำดับ

ตารางที่ 4-8 เปรียบเทียบกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่ม

หัวข้อ	คำสำคัญ	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์				หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน				ผู้บริโภค	รวม	คิดเป็นร้อยละ
		SIRI	ORI	CMC	S	รพท.	ก.ล.ต.	สมาคมอสังหาริมทรัพย์	บริษัทบิทคับ			
กระบวนการขาย	ชำระสกุลเงินดิจิทัลได้ ทุกกระบวนการขาย ①	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	กลุ่มผู้บริโภค แบบมุ่งรายได้	7	58.33
	สามารถชำระด้วยสกุลเงินต่างกันได้ ②	✓	*	*	*		✓				5	41.65
	รวม											12

หมายเหตุ ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ \* = ติดต่อบริษัทพนักงานขายของบริษัทนั้น SIRI = บริษัท แสนสิริ CMC = บริษัท เจ้าพระยามหานคร  
ORI = บริษัท ออริจิ้น S = บริษัท สิงห์ เอสเตท รพท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์  
สมาคมอสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บิทคับ = บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด

หมายเหตุ. ที่มารวบรวมจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และสรุปข้อมูลโดยผู้วิจัย (2564)

#### 4.2.2. ลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล

ในส่วนหัวข้อลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ ผู้วิจัยได้สรุปผลข้อมูลเฉพาะจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ซึ่งสามารถสรุปผลได้สองส่วนคือ 1) โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล 2) สรุปการคัดเลือกลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล โดยมีรายละเอียดดังนี้

##### 4.2.2.1. ลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล

จากการศึกษา 4 บริษัท พบว่าผู้ประกอบการได้เปิดขายอสังหาริมทรัพย์ทุกโครงการ และทุกระดับราคาภายใต้แบรนด์ของบริษัท ผู้บริโภคสามารถชำระค่าใช้จ่าด้วยสกุลเงินดิจิทัลเพียงอย่างเดียว หรือชำระร่วมกับสกุลเงินอื่นได้เช่นกัน (ตาราง 4-9) ทั้งนี้พนักงานฝ่ายขายของทุกบริษัทกล่าวว่าหากชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลจะมีราคา หรือโปรโมชั่นจะขึ้นอยู่กับแต่ละโครงการ

ตารางที่ 4-9 รายชื่อโครงการอสังหาริมทรัพย์แต่ละระดับราคาที่เปิดขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล

ระดับราคา	คอนโดเนียม				แนวราบ			
	แสนสิริ	ออริจิ้น	สิงห์เอสเตท	เจ้าพระยามหานคร	แสนสิริ	ออริจิ้น	สิงห์เอสเตท	เจ้าพระยามหานคร
SUPER		The Cabana (1),						
ECONO	คอนโดมิเนียม (1)	Tropicana (1),	-	-	เมททาวน์ (1),	ไบรตัน	-	-
MY		Sense of London			วีวิลเลจ (1)	(4)		

ระดับ ราคา	คอนโดมิเนียม				แนวราบ			
	แสนสิริ	ออร์จิน	สิงห์เอกเทท	เจ้าพระยามหา นคร	แสนสิริ	ออร์จิน	สิงห์เอกเทท	เจ้าพระยามหา นคร
		(1)						
ECONOMY	ดีคอนโด (38)	B-Loft (1), B Republic (1)	-	ชาโตว์ (18), ซี รอคโค (1)	สิริ เพลส (20)	-	-	-
MAIN CLASS	The Base (5), THE MUVE (3), ลา กาชิตา (1)	BRIXTON Pet & Play (2), The origin (7), Notting Hill (1), Kensington (1), Pause (1), villa lasalle (1)	-	The Clev Rivertline (1), The Cuvee (1), CYBIQ (2), Chateau in town (1)	อณาสิริ (11), คมาสิริ (5), ทาวน์ อเวนิว (2)	บริทา เนีย (17)	-	Kasadeva (2), Kasaeureka (2)
UPPER CLASS	The Line (2), ลา ฮาบานา (1)	-	-	bangkok horizon (5), bangkok feliz (4)	1517 นิรมาน (1), บุราสิริ (6), สราญสิริ (9), ฮาบิเทีย (2), สิริ อเวนิว (2)	-	-	-
HIGH CLASS	XT (3), เอดจ์ (1), OKA HAUS (1)	Knightsbridge (8), SOHO (1)	-	-	เศรษฐสิริ (8), สิริ สแควร์ (2), เดมี (1)	แกรนด์ บริทา เนีย (5)	-	-
LUXURY	-	Park luxury (5)	THE ESSE (3), The EXTRO (1)	-	บูกัน (1), นาราสิริ (5), ไทเกอร์เลน (1)	เบลกรา เวีย (1)	-	The rich (1)
SUPER LUXURY	98 Wireless (1), เดอะ โมนู เม้นต์ (2), KHUN by yoo (1)	-	-	-	บ้านแสนสิริ (1)	-	SANTIBURE THE RESIDENCES (1)	-

หมายเหตุ: ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากสื่อออนไลน์ของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สืบค้นเมื่อ 9 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2565

หากจำแนกตามลักษณะโครงการ และระดับราคาแล้วพบว่า ลักษณะโครงการส่วนใหญ่ที่เป็น คอนโดมิเนียมมากกว่าแนวราบ คอนโดจำนวน 126 โครงการ แนวราบ 113 โครงการ ประกอบด้วย ระดับราคาในช่วง Economy – Main class เป็นส่วนใหญ่ (ตาราง 4-10)

ตารางที่ 4-10 จำนวนโครงการอสังหาริมทรัพย์ทุกระดับราคาที่เปิดขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล

ระดับราคา	คอนโดมิเนียม					แนวราบ					รวม ทั้งหมด
	แสนสิริ	ออร์จิน	สิงห์เอกเทท	เจ้าพระยามหา นคร	รวม	แสนสิริ	ออร์จิน	สิงห์เอกเทท	เจ้าพระยามหา นคร	รวม	
SUPER ECONOMY	1	3	-	-	4	2	4	-	-	6	10
ECONOMY	38	2	-	19	59	20	-	-	-	20	79
MAIN CLASS	8	13	-	5	26	18	17	-	4	39	65
UPPER CLASS	3	-	-	9	12	20	-	-	-	20	32

ระดับราคา	คอนโดมิเนียม					แนวราบ					รวมทั้งหมด
	แสนสิริ	อริจิ้น	สิงห์เอกเทท	เจ้าพระยามหานคร	รวม	แสนสิริ	อริจิ้น	สิงห์เอกเทท	เจ้าพระยามหานคร	รวม	
HIGH CLASS	5	7	-	-	12	11	5	-	-	16	28
LUXURY	-	5	4	-	9	7	1	-	1	9	18
SUPER LUXURY	4	-	-	-	4	1	-	2	-	3	7
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>59</b>	<b>30</b>	<b>4</b>	<b>33</b>	<b>126</b>	<b>79</b>	<b>27</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>113</b>	<b>239</b>

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากสื่อออนไลน์ของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สืบค้นเมื่อ 9 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2565

ทั้งนี้ผู้บริโภคที่ตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ในแต่ละช่วงระดับราคาขาย และลักษณะโครงการไม่ได้มีผลต่อผู้บริโภคที่ตัดสินใจซื้อ เพราะผู้บริโภคสามารถชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้เสมือนเป็นสกุลเงินบาทอยู่แล้ว (ภาพ 4-4)



ภาพที่ 4-4 สื่อโฆษณาการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลทุกโครงการ  
ที่มา : ผู้วิจัยสืบค้นจากสื่อออนไลน์ (bitcoinaddict, 2564) สืบค้นเมื่อ 10 เมษายน พ.ศ. 2565

#### 4.2.2.2. สรุปการคัดเลือกลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล

การคัดเลือกโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อนำมาขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล ของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สามารถสรุปผลประเด็นหลัก (ตาราง 4-11) ดังนี้

**ไม่มีการคัดเลือกลักษณะโครงการ** เห็นพ้องกันร้อยละ 75.00 บริษัท SIRI, ORI และ S ได้เปิดขายโครงการทุกลักษณะโครงการ โดยไม่มีการแบ่งขายตามลักษณะโครงการ หรือระดับราคาแต่อย่างใด

แต่ทั้งนี้ยังมีบริษัทเพียง CMC ทำการคัดเลือกลักษณะโครงการเป็นพิเศษ จำเป็นต้องคัดเลือกทำเลที่เหมาะสมด้านการลงทุนเป็นหลัก เพราะกลุ่มผู้บริโภคที่ถือสกุลเงินดิจิทัลมีการถือเพื่อการลงทุน และต้องการรักษามูลค่าของเงินลงทุนไว้ในช่วงที่สกุลเงินดิจิทัลมีมูลค่าลดลง โดยโครงการจะต้องมีระดับราคาเริ่มต้นไม่เกิน 2 ล้านบาท

ตารางที่ 4-11 สรุปการคัดเลือกลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล

คำสำคัญ	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์			
	SIRI	ORI	CMC	S
<b>ไม่มีการคัดเลือกลักษณะโครงการ</b>				
สามารถใช้ได้กับทุกสินค้าของบริษัท เพราะเป็นรายรับเช่นกัน	✓			
ทางบริษัทไม่ได้คัดเลือกแยกประเภทโครงการ หรือระดับราคา เพราะทางบริษัทไม่สามารถเก็บสกุลเงินดิจิทัลเป็นรายรับทางบัญชี		✓		
ไม่ได้มองว่าจะต้องแบ่งช่วงระดับราคา ประเภทอสังหาริมทรัพย์ มองว่าเพราะการขายถือเป็นส่วนหนึ่งให้มีรายได้เข้ามาในบริษัท				✓
<b>คัดเลือกลักษณะโครงการ</b>				
จำเป็นต้องคัดเลือกทำเลที่เหมาะสมด้านการลงทุนเป็นหลัก			✓	
หมายเหตุ ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ * = ผู้วิจัยติดต่อสอบถามพนักงานขายของบริษัทนั้น SIRI = บริษัท แสนสิริ CMC = บริษัท เจ้าพระยามหานคร ORI = บริษัท ออริจิ้น S = บริษัท สิงห์เอสเตท				

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (พ.ศ.2564)

หากกล่าวถึงในประเด็นสำคัญจะพบว่าบริษัทส่วนใหญ่ไม่ได้คัดเลือกลักษณะโครงการเพื่อนำมาขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล แต่นำโครงการที่มีอยู่แล้วทั้งหมดมาเปิดขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลโดยไม่มีเงื่อนไขในการขาย เป็นการขายแบบสกุลเงินบาทโดยทั่วไป มีเพียงบริษัท CMC เท่านั้นที่ทำการคัดเลือกโครงการเพื่อนำเสนอการขายเป็นพิเศษให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค (ตาราง 4-12)

### จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4-12 สรุปการคัดเลือกลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ประกอบการ

หัวข้อ	คำสำคัญ	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์				รวม	คิดเป็นร้อยละ
		SIRI	ORI	CMC	S		
ประเภทโครงการ	ชำระสกุลเงินดิจิทัลได้ทุกลักษณะโครงการ	✓	✓		✓	3	75
	มีการคัดเลือกลักษณะของโครงการ			✓		1	25
	รวม					4	100
หมายเหตุ ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ SIRI = บริษัท แสนสิริ CMC = บริษัท เจ้าพระยามหานคร ORI = บริษัท ออริจิ้น S = บริษัท สิงห์เอสเตท							

หมายเหตุ. ที่มารวบรวมจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และสรุปข้อมูลโดยผู้วิจัย (2564)

#### 4.3 การบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัล ผู้วิจัยได้สรุปผล โดยมีลำดับการนำเสนอผลดังนี้ 1) แนวคิดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 2) แนวคิดของ

หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน 3) ทักษะของผู้บริโภค 4) เปรียบเทียบการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน ดังนี้

#### 4.3.1 แนวคิดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

จากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้รวบรวมคำสำคัญ และนำมาสรุปเป็นหัวข้อประเด็นหลัก ได้ 4 ประเด็น (ตาราง 4-13) ดังนี้

1. **บริษัทจะทำการแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทโดยทันที** บริษัท SIRI ORI และ S กล่าวว่าเมื่อทำการรับสกุลเงินดิจิทัลจากผู้บริโภคแล้วทางบริษัทจะทำการแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทในทันที ด้วยวิธีการกำหนดราคาแลกเปลี่ยนให้ตรงกับมูลค่าสกุลเงินบาทที่ต้องการรับ โดยกำหนดจะแลกเปลี่ยนกับผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล ซึ่งทางบริษัท S ได้กล่าวเพิ่มเติมว่าหากไม่มีการแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลเป็นสกุลเงินบาทแล้วทางบริษัทจะไม่สามารถรายงานผลการรับรู้รายได้ต่อผู้ถือหุ้นได้ จึงต้องทำการแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลเป็นสกุลเงินบาทก่อนเสมอ
2. **บริษัทมีการใช้สกุลเงินดิจิทัลเป็นที่นิยม** โดยบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทุกแห่งมีการเลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลที่มีราคาผันผวนน้อยคือ สกุลเงินดิจิทัลที่ผูกกับมูลค่าสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ สกุลเงินเทเทอร์ (Tether/USDT) หรือเรียกว่าสกุลเงินดิจิทัลที่มีมูลค่าคงที่ (Stable coin) เป็นตัวเลือกให้ผู้บริโภคได้เลือกใช้สกุลเงินดังกล่าวจ่ายโครงการอสังหาริมทรัพย์
3. **ใช้บริการผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่เป็นที่ยอมรับ** มีเพียงบริษัท S ได้กล่าวถึงการเลือกใช้ผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลของต่างประเทศที่ทางบริษัทรู้จัก และมีการใช้งานกันอยู่แล้ว บริษัทดังกล่าวจะต้องเป็นบริษัทที่มีผู้ใช้งานยอมรับเป็นวงกว้าง และเป็นที่ยอมรับในการแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ดิจิทัล ซึ่งจะทำให้ค่าธรรมเนียม และระยะเวลาในการแลกเปลี่ยนนั้นแตกต่างกันขึ้นอยู่กับแต่ละบริษัทที่ใช้
4. **บริษัทเลือกถือสกุลเงินที่มีความผันผวนต่ำ** ทางบริษัท CMC เป็นบริษัทหนึ่งเดียวของกลุ่มตัวอย่างที่มีการถือสกุลเงินดิจิทัลเอาไว้ ไม่แลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลเป็นสกุลเงินบาทในทันทีที่รับชำระจากผู้บริโภค และสกุลเงินดิจิทัลที่ทางบริษัท CMC เลือกถืออยู่นั้น เป็นสกุลเงินดิจิทัลที่มีความผันผวนต่ำ โดยถือสกุลเงินเทเทอร์ (Tether/USDT) โดยทางบริษัทจะเก็งกำไรจากมูลค่าสกุลเงินดิจิทัลที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้น



ตารางที่ 4-13 แนวคิดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีต่อการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน

คำสำคัญ	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์			
	SIRI	ORI	CMC	S
<b>บริษัทจะทำการแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทโดยทันที</b>				
แลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลกับผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล ด้วยการกำหนดราคาแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลกับสกุลเงินบาทที่ต้องการรับ เพื่อให้แลกมาแล้วมีจำนวนเท่ากัน	✓			
รับเป็นทรัพย์สินไม่ได้เพราะเป็นไปตามกฎหมายภายใต้ตลาดหลักทรัพย์ หากเก็บสกุลเงินดิจิทัลโดยตรงจะไม่สามารถทำบัญชีทำให้เป็นการรับรู้รายได้ไม่ได้ จ่ายปันผลทำกำไรไม่ได้		✓		
จะต้องเปลี่ยนเป็นบาทให้เรียบร้อยเมื่อรับมาแล้วโดยทันที		✓		
แลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทโดยทันทีกับบริษัทซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล ซึ่งจะต้องแลกเปลี่ยนในระยะเวลาที่สั้นเพื่อลดปัญหาการผันผวนที่เกิดขึ้น				✓
<b>ใช้สกุลเงินดิจิทัลเป็นที่นิยม</b>				
รับสกุลเงินดิจิทัลที่มีมูลค่าการซื้อขายในตลาดสกุลเงินนั้นมาก	✓			
ระยะเวลาแลกเปลี่ยนขึ้นอยู่กับสกุลเงินดิจิทัลด้วยว่ามีตลาดนั้นสนใจมากน้อยแค่ไหน		✓		
เลือกที่จะเก็บสกุลเงินดิจิทัล เทเทอร์ (Tether/USDT) เป็นสกุลเงินที่มีมูลค่าคงที่ (Stable coin) เป็นหลัก เพราะมีความผันผวนน้อย ความเสี่ยงต่ำ			✓	
เลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลที่มีความผันผวนน้อย				✓
<b>ใช้บริการผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่เป็นที่ยอมรับ</b>				
เลือกใช้ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลจากบริษัทต่างชาติ เนื่องจากเป็นที่รู้จัก และสนับสนุนกันอยู่ ทำให้ค่าธรรมเนียมการแลกเปลี่ยนของผู้บริโภค และระยะเวลา นั้นจะแตกต่างกัน				✓
<b>บริษัทเลือกถือสกุลเงินที่มีความผันผวนต่ำ</b>				
เลือกที่จะถือสกุลเงินดิจิทัลไว้ช่วงหนึ่งในการสร้างผลกำไรจากมูลค่าของสกุลเงินดิจิทัลที่เพิ่มขึ้นตามสถานะตลาดสกุลเงินดิจิทัล			✓	
หมายเหตุ ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์				
SIRI = บริษัท แสตนลิริ CMC = บริษัท เจ้าพระยามหานคร ORI = บริษัท ออริจิ้น S = บริษัท สิงห์เอสเตท				

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (พ.ศ.2564)

#### 4.3.2 แนวคิดของหน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน

จากการสัมภาษณ์หน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน (บริษัท บิทคับ) ผู้วิจัยได้รวบรวมคำสำคัญ และนำมาสรุปได้ 3 ประเด็น (ตาราง 4-14) ดังนี้

1. **บริษัทควรแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทโดยทันที** ในส่วนของ ก.ล.ต. มีแนวคิดที่ว่าควรให้บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทำการแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทโดยทันที หลังจากการรับชำระเงินจากผู้บริโภคแล้วเพื่อป้องกันราคาสกุลเงินดิจิทัลผันผวน
2. **มีการยอมรับความเสี่ยงด้วยตัวเอง** ด้วยทาง ธปท. กล่าวว่าบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และผู้บริโภคนั้นจะต้องทำการศึกษาความเสี่ยงที่เกิดขึ้น และมีการรับมือความเสี่ยงดังกล่าวด้วยตัวเอง และยังไม่มีการควบคุมการใช้งานสกุลเงินดิจิทัลที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ เพราะภาพรวมไม่มีการสนับสนุนการใช้งานอยู่แล้ว ในส่วนของสมาคมอสังหาริมทรัพย์ และบริษัท บิทคับ มองว่าการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลนั้น จะต้องเกิดจากข้อตกลงและการยอมรับของผู้ประกอบการ และผู้บริโภคอยู่แล้ว จึงต้องมีการรับมือความเสี่ยงที่เกิดขึ้นด้วยตัวเองด้วยเช่นกัน
3. **ใช้บริการผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่เป็นที่ยอมรับ** ก.ล.ต. กล่าวว่าผู้ประกอบการควรเลือกใช้ผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่ได้รับการอนุญาตจากทาง ก.ล.ต. และทางบริษัท บิทคับ กล่าวว่าทางเลือกใช้บริษัทที่เป็นที่ยอมรับดังกล่าวนั้น บริษัทที่เลือกใช้ต้องมีความคล่องตัวในการแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ดิจิทัลดิจิทัลด้วย เพื่อให้เกิดการซื้อขายแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลเกิดขึ้นในระยะเวลาที่รวดเร็ว

ตารางที่ 4-14 แนวคิดของหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน ที่มีต่อการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน

คำสำคัญ	หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน			
	ธปท.	ก.ล.ต.	สมาคมอสังหาริมทรัพย์	บริษัท บิทคับ
<b>บริษัทควรแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทโดยทันที</b>				
บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่รับสกุลเงินดิจิทัลมาควรที่จะแลกเปลี่ยนโดยทันทีเป็นสกุลเงินบาท เพราะจะมีผลต่อราคาหุ้น		✓		
<b>มีการยอมรับความเสี่ยงด้วยตัวเอง</b>				
หากมีซื้อขายกันเองควรมีการรับมือความเสี่ยงด้วยตัวเอง	✓			
มองว่าบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้นเลือกที่จะขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลเอง นั้นแสดงว่าบริษัทสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงที่เกิดขึ้นได้			✓	
ทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภคจะต้องมีการยอมรับเรื่องราคา และสกุลเงินที่ใช้				✓
ยังไม่มีมีการควบคุมเรื่องความเสี่ยงที่นำสกุลเงินดิจิทัลมาใช้ในลักษณะของผู้ประกอบการ เพราะภาพรวมห้ามใช้อยู่แล้ว	✓			

คำสำคัญ	หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน			
	รพท.	ก.ล.ต.	สมาคม อสังหาริมทรัพย์	บริษัท บิทคับ
<b>ใช้บริการผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่เป็นที่ยอมรับ</b>				
หากทำการซื้อขายสกุลเงินดิจิทัลก็จะต้องดู บริษัทที่ได้รับใบอนุญาต		✓		
บริษัทก็จะดูแลเรื่องของความคล่องตัวของกระแสเงินในระบบหมายความว่าราคาจะสามารถซื้อขายกันได้อย่างรวดเร็ว				✓
<b>หมายเหตุ</b> ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ รพท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สมาคมอสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บิทคับ = บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด				

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสัมภาษณ์หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน (พ.ศ.2564)

#### 4.3.3 ทักษะของผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล)

ความผันผวนของราคาสกุลเงินดิจิทัลนั้น ผู้ถือสกุลเงินจะต้องมีวิธีการบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้น รวมถึงการบริหารความเสี่ยงจากการแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลเป็นสินค้า หรือบริการ เพื่อคงรักษามูลค่าของสกุลเงินไว้สูงสุด โดยจากบทสัมภาษณ์ผู้บริโภคพบว่าประเด็นสำคัญ 4 ประเด็นหลัก ดังนี้ (ตาราง 4-15)

1. กำหนดราคาซื้อขายล่วงหน้า เห็นพ้องร้อยละ 20.00 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด หากจำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุ 20-25 ปี เห็นพ้องร้อยละ 25.00 และกลุ่มอายุ 26-30 ปี เห็นพ้องร้อยละ 25.00
2. มีการศึกษาก่อนตัดสินใจซื้อ หรือลงทุน เห็นพ้องร้อยละ 18.00 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด หากจำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุ 31-35 ปี เห็นพ้องร้อยละ 33.00 กลุ่มอายุ 40 ปีขึ้นไป เห็นพ้องร้อยละ 33.00 กลุ่มอายุ 36-40 ปี เห็นพ้องร้อยละ 25.00 กลุ่มอายุ 20-25 ปี เห็นพ้องร้อยละ 17.86 และกลุ่มอายุ 26-30 ปี เห็นพ้องร้อยละ 8.33
3. ผู้บริโภคใช้สกุลเงินดิจิทัลที่มีความผันผวนต่ำ เห็นพ้องร้อยละ 12.00 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด หากจำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุ 31-35 ปี เห็นพ้องร้อยละ 33.33 กลุ่มอายุ 36-40 ปี เห็นพ้องร้อยละ 25.00 กลุ่มอายุ 26-30 ปี เห็นพ้องร้อยละ 16.67 และกลุ่มอายุ 20-25 ปี เห็นพ้องร้อยละ 7.14
4. ผู้บริโภคมีการแบ่งจ่ายด้วยสกุลเงินต่างประเทศกัน เห็นพ้องร้อยละ 12.00 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด หากจำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุ 36-40 ปี เห็นพ้องร้อยละ

ละ 25.00 กลุ่มอายุ 20-25 ปี เห็นพ้องร้อยละ 14.29 และกลุ่มอายุ 26-30 ปี เห็นพ้องร้อยละ 8.33

ทั้งนี้ทัศนคติอื่นที่ไม่มีความสอดคล้องกัน ร้อยละ 38.00 เช่น ไม่แสดงความเห็น และยังไม่มีการบริหารความเสี่ยง สัดส่วนการลงทุนยังน้อย ลงทุนทิ้งไว้ ซึ่งไม่มีความสอดคล้องกัน

ตารางที่ 4-15 ทัศนคติของผู้บริโภคในการบริหารความเสี่ยงจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน

อายุ		ทัศนคติในการบริหารความเสี่ยงจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน					รวม
		กำหนดราคาซื้อล่วงหน้า	ศึกษาก่อนตัดสินใจซื้อหรือลงทุน	ใช้สกุลเงินดิจิทัลที่ราคาผันผวนต่ำ	แบ่งจ่ายด้วยสกุลเงินต่างประเทศ	ทัศนคติอื่น	
20-25	ครั้งการกล่าวถึง	7.00	5.00	2.00	4.00	10.00	28.00
	ร้อยละ	25.00	17.86	7.14	14.29	35.71	56.00
26-30	ครั้งการกล่าวถึง	3.00	1.00	2.00	1.00	5.00	12.00
	ร้อยละ	25.00	8.33	16.67	8.33	41.67	24.00
31-35	ครั้งการกล่าวถึง	0.00	1.00	1.00	0.00	1.00	3.00
	ร้อยละ	0.00	33.33	33.33	0.00	33.33	6.00
36-40	ครั้งการกล่าวถึง	0.00	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00
	ร้อยละ	0.00	25.00	25.00	25.00	25.00	8.00
40 ขึ้นไป	ครั้งการกล่าวถึง	0.00	1.00	0.00	0.00	2.00	3.00
	ร้อยละ	0.00	33.33	0.00	0.00	66.67	6.00
รวมทั้งหมด	ครั้งการกล่าวถึง	10.00	9.00	6.00	6.00	19.00	50.00
	ร้อยละ	20.00	18.00	12.00	12.00	38.00	100.00

หมายเหตุ: ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสอบถามผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล (พ.ศ.2564)

#### 4.3.4 เปรียบเทียบการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน

จากการสรุปผลของผู้ให้ข้อมูลทั้งหมด 3 กลุ่ม ผู้วิจัยได้รวบรวมสรุปผล โดยการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน มีการกล่าวถึง 4 ประเด็นหลักร่วมกัน (ตาราง 4-16) ดังนี้

1. **ให้ใช้สกุลเงินดิจิทัลที่ได้รับความนิยม** เห็นพ้องกันร้อยละ 26.70 การใช้สกุลเงินที่นิยมช่วยให้เกิดสภาพคล่องในการแลกเปลี่ยนสูง มีระยะเวลาในการแลกเปลี่ยนสกุลเงินที่รวดเร็ว และผันผวนน้อยกว่าสกุลเงินดิจิทัลที่ไม่ได้รับความนิยม สกุลเงินที่ได้รับความนิยมคือ บิทคอยน์ (BTC) อีเธอเรียม (ETH) และสกุลเงินที่ผูกกับค่าเงิน (Fiat) เทเทอร์ (Tether/USDT)
2. **ใช้สกุลเงินดิจิทัลแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาททันทีที่รับชำระ** เห็นพ้องกันร้อยละ 26.70 การแลกเปลี่ยนสกุลเงินทันทีจะช่วยลดความเสี่ยงของราคาที่ผันผวน แต่ความเสี่ยงจะขึ้นอยู่กับระยะเวลาในการแลกเปลี่ยน ผู้ประกอบการสามารถกำหนดราคาแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทตามมูลค่าขายอสังหาริมทรัพย์ได้ตลอดเวลา



หัวข้อ	คำสำคัญ	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์				หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน				ผู้บริโภค	รวม	คิดเป็นร้อยละ
		SIRI	ORI	CMC	S	ชปท.	ก.ล.ต.	สมาคมอสังหาริมทรัพย์	บริษัทบิตคับ			
ภาคเหนือและตะวันออกเฉียงเหนือ	แลกเปลี่ยนสกุลเงินโดยทันที <b>1</b>	✓	✓		✓		✓			ผู้บริโภคในเขตเมือง	4	26.7
	ใช้สกุลเงินดิจิทัลเป็นที่ยอมรับ <b>2</b>	✓	✓	✓	✓						4	26.7
	ใช้บริการผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่เป็นที่ยอมรับ <b>3</b>				✓		✓		✓		3	20.0
	ถือสกุลเงินดิจิทัลที่มีความผันผวนต่ำ			✓							1	6.7
	มีการยอมรับความเสี่ยงด้วยตัวเอง <b>4</b>					✓		✓	✓		3	20.0
รวม											15	100
หมายเหตุ ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ SIRI = บริษัท แสนสิริ CMC = บริษัท เจ้าพระยามหานคร ORI = บริษัท ออริจิ้น S = บริษัท สิงห์เอสเตท ชปท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สมาคมอสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บิตคับ = บริษัท บิตคับ ออนไลน์ จำกัด												

หมายเหตุ. ที่มารวบรวมจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และสรุปข้อมูลโดยผู้วิจัย (2564)

การวิเคราะห์ส่วนท้ายบทนี้เป็นการนำข้อมูลของผู้ให้ข้อมูล 3 กลุ่ม เปรียบเทียบแนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลคือ 1) การขายเป็นการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่ 2) เพื่อเพิ่มช่องทางในการขายด้วยสกุลเงินอื่น 3) เป็นการสร้างภาพลักษณ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการ การเปรียบเทียบกระบวนการขาย ผู้บริโภคสามารถชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล หรือชำระร่วมกับสกุลเงินอื่น ได้ทุกกระบวนการขาย ทุกโครงการ และในลักษณะโครงการที่ผู้ประกอบการคัดเลือกมาขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลก็ไม่ได้มีข้อกำหนดเกณฑ์คัดเลือก แต่เปิดขายทุกโครงการภายใต้แบรนด์ของบริษัท มีเพียงบริษัท CMC เท่านั้นที่คัดเลือกโครงการให้เหมาะสมกับพฤติกรรมผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล) สุดท้ายการเปรียบเทียบการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัล 1) ใช้สกุลเงินดิจิทัลเป็นที่ยอมรับ 2) แลกเปลี่ยนสกุลเงินทันที 3) ใช้บริการผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลเป็นที่ยอมรับ 4) ยอมรับความเสี่ยงด้วยตนเอง

จากการศึกษาแนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล กระบวนการขาย ลักษณะโครงการที่นำมาขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล การบริหารความเสี่ยงจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน ทำให้ผู้วิจัยได้ศึกษาการเกิดโอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ในการนำเสนอในบทถัดไป

## บทที่ 5

### โอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

ในบทนี้ผู้วิจัยได้นำเสนอแนวคิดโอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล โดยการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่ม ประกอบด้วย (1) บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 4 บริษัท บมจ. แอสสิริ (SIRI) บมจ. เจ้าพระยามหานคร (CMC) บมจ. ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ (ORI) และ บมจ. สิงห์เอสเตท (S) (2) หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) สมาคมอสังหาริมทรัพย์แห่งประเทศไทย (สมาคมอสังหาริมทรัพย์) และผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล (บริษัท บิทคับ) (3) ผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล) ทั้งนี้ผู้วิจัยเก็บข้อมูลการสัมภาษณ์ก่อนการประกาศใช้กฎเกณฑ์ห้ามให้บริษัทซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัลให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล โดยมีหัวข้อผลการศึกษา 2 ส่วนหลัก ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 5.1. โอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล
- 5.2. ข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

#### 5.1 โอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

จากการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยได้สรุปผลของผู้ให้ข้อมูล โดยมีลำดับการนำเสนอผลดังนี้ 1) แนวคิดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 2) แนวคิดของหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน 3) ทิศนคติของผู้บริโภค 4) เปรียบเทียบโอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ดังนี้

##### 5.1.1. แนวคิดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

จากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้รวบรวมคำสำคัญ และนำมาสรุปได้ 3 ประเด็น (ตาราง 5-1) ดังนี้

4. **สร้างแรงจูงใจให้ผู้บริโภคซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล** โดยในอนาคตที่จะเกิดขึ้น ทั้ง บริษัท SIRI และ CMC กล่าวว่าในอนาคตจะมีกลุ่มผู้บริโภคที่เติบโตขึ้น และให้ความสนใจในการซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลมากยิ่งขึ้น
5. **สร้างสภาพคล่องทางการเงิน และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์** ทางบริษัท ORI ได้กล่าวถึงแนวคิดนี้ในหลายประเด็นด้วยกันในมุมมองมหภาคคือ สกุลเงินดิจิทัลมีมูลค่ามาก จะเกิดทุนจากภาษี การระดมเงินทุน หากมูลค่านี้เปลี่ยนเป็นมูลค่าในตลาดอสังหาริมทรัพย์จะทำให้ธุรกิจเติบโตขึ้น เกิดสภาพคล่องของภาคธุรกิจดีขึ้น เนื่องจากเป็นเงินที่เข้ามาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์จะมีมูลค่าที่คงอยู่นาน และเมื่อบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้นมีเงินทุนได้รับกลับมาเร็วเท่าไร ก็จะสามารถนำเงินไปชำระหนี้ธนาคารได้เร็วขึ้น ธนาคารสามารถนำ

เงินไปปล่อยกู้ต่อได้เร็วขึ้น และระบบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะสามารถหมุนได้รวดเร็วขึ้น ใน ส่วนของบริษัท S มีแนวคิดที่สอดคล้องกันในเรื่อง การสร้างสภาพคล่องกับบริษัทพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ ทำให้เกิดการซื้อขายได้เร็ว เกิดกระแสเงินในระบบมากขึ้น

6. ก่อให้เกิดโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบใหม่ ด้วยการพัฒนาโครงการที่ต่างไปจากเดิม ให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าโครงการปกติทั่วไป สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้ถือสกุลเงินดิจิทัลที่ มักจะลงทุนกับสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูง ซึ่งเป็นแนวคิดที่บริษัท CMC และ S ได้กล่าวไว้

ตารางที่ 5-1 แนวคิดบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีต่อโอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

คำสำคัญ	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์			
	SIRI	ORI	CMC	S
<b>สร้างแรงจูงใจให้ผู้บริโภคซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล</b>				
ทำให้อาณาเขตกลุ่มผู้บริโภคจะหันเข้ามาซื้อมากยิ่งขึ้น	✓			
อนาคตจะมีการเติบโตเพิ่มอีก และมีคนหันมาสนใจการลงทุนเพิ่มมากขึ้น			✓	
<b>สร้างสภาพคล่องทางการเงิน และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์</b>				
สกุลเงินดิจิทัลมีมูลค่ามหาศาล หากมูลค่านี้เปลี่ยนเป็นมูลค่าในตลาด อสังหาริมทรัพย์จะทำให้ธุรกิจเติบโตขึ้น		✓		
ทำให้สภาพคล่องของภาคธุรกิจดีขึ้น		✓		
เกิดทุนจากภาษี และการระดมเงินทุนเข้ามาในประเทศอีกจำนวนมาก โดยเฉพาะ การที่เงินจากทั่วโลกมาอยู่ในอสังหาริมทรัพย์ เป็นเงินที่เข้ามาลงทุน หรืออยู่นาน		✓		
อสังหาริมทรัพย์นั้นได้เงินทุนกลับมาเร็วเท่าไรแล้วก็จะเอาไปชำระหนี้ธนาคารได้ เร็วขึ้น ธนาคารก็จะเอาเงินไปปล่อยกู้ต่อได้เร็ว และระบบจะหมุนเร็วขึ้นมาก		✓		
ทำให้อสังหาริมทรัพย์เองที่เป็นสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องมากขึ้นเกิดการซื้อขายได้ อย่างรวดเร็ว เกิดกระแสเงินในระบบมากขึ้น				✓
<b>ก่อก่อให้เกิดโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบใหม่</b>				
ทำให้เกิดโอกาสทางการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน			✓	
เป็นช่องทางในการสร้างโครงการใหม่ที่ตอบโจทย์กลุ่มนี้ได้ด้วยการสร้าง อสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบที่ให้ผลตอบแทนสูงแต่มีความเสี่ยงสูงด้วยเช่นกัน				✓
หมายเหตุ ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ O = ข้อมูลจากสื่อออนไลน์ SIRI = บริษัท แอสเสท โอริจิน CMC = บริษัท เจ้าพระยามหานคร ORI = บริษัท ออริจิน S = บริษัท สิงห์ เอสเตท				

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (พ.ศ.2564)

### 5.1.2. แนวคิดของหน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน

การนำเสนอข้อมูลผลการศึกษาของหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน จากการสัมภาษณ์ได้ 5 ประเด็น (ตาราง 5-2) ดังนี้



1. **เป็นการสร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด** ทาง ธปท. มีแนวคิดว่าการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ประกอบการเป็นการทำการตลาดสร้างภาพลักษณ์ ด้านผู้นำเทรนด์เทคโนโลยีสกุลเงินดิจิทัล ในส่วนของหน่วยงานอื่น และบริษัทเอกชนไม่ได้กล่าวถึงประเด็นดังกล่าว
2. **ขยายฐานกลุ่มผู้บริโภคเพิ่ม** มีเพียง ก.ล.ต. เท่านั้นที่กล่าวถึงแนวคิดนี้ว่าบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องการที่จะขยายฐานกลุ่มผู้บริโภคเพิ่มเติมกับผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล ในการสร้างรายได้ที่มากขึ้นจากกลุ่มผู้บริโภครดังกล่าว
3. **เพิ่มโอกาสในการสร้างประโยชน์จากสกุลเงินดิจิทัล** มีเพียง ก.ล.ต. ที่กล่าวว่าการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของตัวเอง จะสามารถกำหนดสิทธิประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากระบบนิเวศสกุลเงินของผู้ประกอบการได้เช่น หากมีการรับชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลดังกล่าวแล้ว ผู้บริโภคจะได้รับสิทธิประโยชน์ในการเข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวก และสิทธิอื่นได้ตามที่บริษัทกำหนด
4. **เป็นการสร้างแรงจูงใจให้ผู้บริโภคซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล** ทางสมาคมอสังหาริมทรัพย์ และบริษัท บิทคับ มีความคิดเห็นที่สอดคล้องกันจากการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล จะช่วยให้ผู้บริโภคที่ถือสกุลเงินดิจิทัลสามารถลงทุนซื้ออสังหาริมทรัพย์ได้โดยตรงอีกช่องทางไม่จำเป็นต้องแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทก่อน และผู้บริโภคสามารถบริหารพอร์ตการลงทุนด้วยการหันมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์แทนที่การลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลเมื่อมูลค่าตลาดสินทรัพย์ดิจิทัลปรับตัวลดลง
5. **เป็นการสร้างสภาพคล่องทางการเงิน และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์** บริษัท บิทคับ กล่าวว่า การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล จะช่วยสร้างสภาพคล่องของบริษัท และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อผู้ประกอบการที่มีกระแสเงินเข้ามาจากช่องทางที่หลากหลายมากขึ้น

ตารางที่ 5-2 แนวคิดหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน ที่มีต่อโอกาสในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

คำสำคัญ	หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน			
	ธปท.	ก.ล.ต.	สมาคมอสังหาริมทรัพย์	บริษัท บิทคับ
<b>สร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด</b>				
เป็นการทำการตลาดของผู้ประกอบการ	✓			

คำสำคัญ	หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน			
	รพท.	ก.ล.ต.	สมาคม อสังหาริมทรัพย์	บริษัท บิทคับ
<b>ขยายฐานผู้บริโภคเพิ่ม</b>				
เป็นเรื่องของการขยายฐานผู้บริโภค สร้างรายได้เพิ่ม		✓		
<b>เพิ่มโอกาสในการสร้างประโยชน์จากสกุลเงินดิจิทัล</b>				
ถ้ามีสกุลเงินดิจิทัลเป็นของตัวเองก็สามารถใช้ในการสร้างประโยชน์ให้ผู้บริโภคได้เช่นการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกได้ภายในโครงการ		✓		
<b>สร้างแรงจูงใจให้ผู้บริโภคซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล</b>				
เป็นการกระตุ้นกลุ่มคนที่มีสกุลเงินดิจิทัล เข้ามาลงทุนซื้ออสังหาริมทรัพย์ได้ในกรณีสกุลเงินดิจิทัลมีมูลค่าต่ำ			✓	
เป็นช่องทางในการลงทุน ถือครองอสังหาริมทรัพย์จากการซื้อด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้บริโภค				✓
<b>สร้างสภาพคล่องทางการเงิน และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์</b>				
เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการที่มีกระแสเงินเข้ามาในโครงการได้หลากหลายแหล่ง				✓
<b>หมายเหตุ</b> ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ รพท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สมาคมอสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บิทคับ = บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด				

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสัมภาษณ์หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน (พ.ศ.2564)

### 5.1.3. ทักษะของผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล)

ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัลเป็นกลุ่มผู้ที่มีความสามารถในการซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลจากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้รวบรวมคำสำคัญ และนำมาสรุปเป็นหัวข้อประเด็นหลัก 3 ประเด็น (ตาราง 5-3) ดังนี้

6. เป็นการเพิ่มช่องทางการชำระเงิน มีการกล่าวถึงร้อยละ 30.00 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด หากจำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุ 26-30 ปี ร้อยละ 50.00 กลุ่มอายุ 40 ปีขึ้นไป ร้อยละ 33.33 กลุ่มอายุ 20-25 ปี และ 36-40 ปี ร้อยละ 25.00

7. เพื่อเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่ มีการกล่าวถึงร้อยละ 10.00 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด หากจำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุ 26-30 ปี ร้อยละ 16.67 และกลุ่มอายุ 20-25 ปี ร้อยละ 10.71
8. ผู้บริโภคสามารถซื้อสังหาริมทรัพย์ได้ในราคาที่ถูกลง มีการกล่าวถึงร้อยละ 8.00 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด หากจำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุ 20-25 ปี ร้อยละ 10.71 และกลุ่มอายุ 26-30 ปี ร้อยละ 8.33

ทั้งนี้ เป็นทัศนคติอื่นที่ไม่มีความสอดคล้องกัน ร้อยละ 52.00 เช่น ไม่แสดงทัศนคติ ชื้อไว้ก็ไม่เสียหาย ก็ดีที่มีการขาย และดีใจที่มีการพัฒนา ซึ่งไม่แสดงถึงเหตุผลอย่างชัดเจน

ตารางที่ 5-3 ทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อโอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

อายุ		ทัศนคติต่อโอกาสในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล				รวม
		เพิ่มช่องทางการชำระเงิน	เพื่อเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่	ผู้บริโภคสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลง	ทัศนคติอื่น	
20-25	ครั้งการกล่าวถึง	7.00	3.00	3.00	15.00	28.00
	ร้อยละ	25.00	10.71	10.71	53.57	56.00
26-30	ครั้งการกล่าวถึง	6.00	2.00	1.00	3.00	12.00
	ร้อยละ	50.00	16.67	8.33	25.00	24.00
31-35	ครั้งการกล่าวถึง	0.00	0.00	0.00	3.00	3.00
	ร้อยละ	0.00	0.00	0.00	100.00	6.00
36-40	ครั้งการกล่าวถึง	1.00	0.00	0.00	3.00	4.00
	ร้อยละ	25.00	0.00	0.00	75.00	8.00
40 ขึ้นไป	ครั้งการกล่าวถึง	1.00	0.00	0.00	2.00	3.00
	ร้อยละ	33.33	0.00	0.00	66.67	6.00
รวมทั้งหมด	ครั้งการกล่าวถึง	15.00	5.00	4.00	26.00	50.00
	ร้อยละ	30.00	10.00	8.00	52.00	100.00

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสอบถามผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล (พ.ศ.2564)

#### 5.1.4. เปรียบเทียบโอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

สรุปผลโอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ให้ข้อมูลร่วมกัน ซึ่งมีประเด็นสำคัญ 3 ประเด็น (ตาราง 5-4) ดังนี้

1. สร้างแรงจูงใจให้ผู้บริโภคซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ร้อยละ 33.33 ผู้ประกอบการเปิดใช้ช่องทางการชำระเงินด้วยสกุลเงินดิจิทัลโดยตรง ทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงการซื้อได้ง่ายขึ้น สร้างแรงจูงใจกับผู้บริโภคใหม่หันมาซื้ออสังหาริมทรัพย์ได้โดยตรงโดยไม่

ต้องแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทก่อน และไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียมในการแลกเปลี่ยนไปมาระหว่างสกุลเงิน และใช้เวลาที่รวดเร็วกว่า

2. สร้างสภาพคล่องทางการเงิน และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ร้อยละ 25.00 เป็นการเพิ่มช่องทางในการสร้างสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินของสกุลเงินดิจิทัลได้ที่มีมูลค่าทางการตลาดอยู่ที่ 2.6 แสนล้านบาท (เฉพาะในประเทศไทย ปี พ.ศ.2564)

3. ก่อให้เกิดโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในรูปแบบใหม่ ร้อยละ 16.70 ด้วยการพัฒนาโครงการที่ต่างไปจากเดิมให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าโครงการปกติทั่วไป สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้ถือสกุลเงินดิจิทัลที่มักจะลงทุนกับสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูง

อย่างไรก็ตามยังมีแนวคิดเพื่อสร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด ขยายฐานผู้บริโภคเพิ่มเติมที่จะเกิดขึ้นในอนาคตกับผู้ที่เข้ามาลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลที่มากขึ้น และเพิ่มโอกาสในการสร้างประโยชน์จากสกุลเงินดิจิทัล ด้วยการกำหนดสิทธิประโยชน์กับผู้บริโภคที่ซื้อ ในการเข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวกได้

นอกจากนี้พบว่า การเพิ่มช่องทางในการชำระเงินของผู้ประกอบการ ส่งผลให้ผู้บริโภคร้อยละ 30 มีทัศนคติว่า การเพิ่มช่องทางดังกล่าวจะช่วยเพิ่มช่องทางในการขาย ร้อยละ 10 เข้าถึงผู้บริโภคใหม่ที่จะสนใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้สะดวกขึ้น และผู้บริโภคร้อยละ 8 หวังว่าการซื้อด้วยสกุลเงินดิจิทัลจะสามารถลดต้นทุนในการซื้อได้ถูกลงจากค่าธรรมเนียม หรือโปรโมชั่นที่จะเกิดขึ้น เมื่อเทียบกับการซื้อด้วยสกุลเงินบาท

ตารางที่ 5-4 เปรียบเทียบโอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่ม

หัวข้อ	คำสำคัญ	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์				หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน				ผู้บริโภค	รวม	คิดเป็นร้อยละ
		SIRI	ORI	CMC	S	ธปท.	ก.ล.ต.	สมาคมอสังหาริมทรัพย์	บริษัทบิตคับ			
โอกาสในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล	ก่อกำเนิดโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบใหม่ ③			✓	✓					ผ่านเกณฑ์การประเมิน	2	16.7
	สร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด					✓					1	8.3
	ขยายฐานผู้บริโภคค่าเพิ่มเติม						✓				1	8.3
	เพิ่มโอกาสในการสร้างประโยชน์จากสกุลเงินดิจิทัล						✓				1	8.3
	สร้างแรงจูงใจให้ผู้บริโภคซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ①	✓		✓				✓	✓		4	33.3
สร้างสภาพคล่องทางการเงิน ②		✓		✓				✓	3	25.0		

หัวข้อ	คำสำคัญ	บริษัทพัฒนา อสังหาริมทรัพย์				หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน				ผู้บริโภครวม	คิด เป็น ร้อยละ	
		SIRI	ORI	CMC	S	รพท.	ก.ล.ต.	สมาคม อสังหาริมทรัพย์	บริษัท บิตคับ			
	และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์											
										รวม	12	100

หมายเหตุ ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ SIRI = บริษัท แสนสิริ CMC = บริษัท เจ้าพระยามหานคร ORI = บริษัท ออริจิ้น S = บริษัท สิงห์เอสเตท รพท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สมาคมอสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บิตคับ = บริษัท บิตคับ ออนไลน์ จำกัด

ที่มา: รวบรวมจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และสรุปข้อมูลโดยผู้วิจัย (2564)

## 5.2 ข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่ม ผู้วิจัยได้สรุปผล โดยมีลำดับการนำเสนอผลดังนี้ 1) แนวคิดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 2) แนวคิดของหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน 3) ทิศนคติของผู้บริโภค 4) เปรียบเทียบข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ดังนี้

### 5.2.1. แนวคิดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

จากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้รวบรวมคำสำคัญ และนำมาสรุปเป็นหัวข้อประเด็นหลัก ได้ 4 ประเด็น (ตาราง 5-5) ดังนี้

- 1. ความผันผวนของราคาสกุลเงินดิจิทัล** บริษัท SIRI กล่าวว่า ราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวนจะทำให้เกิดความยุ่งยากในการชำระเงิน เนื่องจากราคาที่ผันผวนจะมีผลต่อการตัดสินใจในการชำระเงินของผู้บริโภค และมีผลต่อการเลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลแต่ละประเภทในการจ่าย ซึ่งความผันผวนจะขึ้นอยู่กับระยะเวลาเป็นสำคัญด้วยเช่นกัน
- 2. กฎหมาย หรือข้อกำหนดยังไม่พร้อมที่จะสนับสนุน** ทั้ง 4 บริษัท มีแนวคิดที่ตรงกันในเรื่องนี้ จากแนวคิดพบว่าการออกกฎหมายยังคงไม่มีความชัดเจนในเรื่องการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ข้อกฎหมาย และข้อกำหนดอาจมีการเกิดขึ้นมาควบคุมได้ตลอดเวลา และในปัจจุบันการขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลยังไม่เป็นที่ยอมรับ และนอกจากนี้บริษัท S ได้กล่าวถึงข้อกังวล เมื่อรัฐบาลมีการควบคุมการใช้งานสกุลเงินดิจิทัล สกุลเงินนี้จะยังคงมีประสิทธิภาพในการใช้งานอยู่หรือไม่
- 3. ผู้บริโภคยังขาดความรู้ความเข้าใจในสกุลเงินดิจิทัล** บริษัท CMC กล่าวว่า การใช้งานสกุลเงินดิจิทัลมีขั้นตอนที่ยุ่งยากต่อการใช้งาน และผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลดำเนินการ

ลงทะเบียนเปิดการใช้งานมีระยะเวลาที่นาน และสกุลเงินดิจิทัลยังเป็นเรื่องใหม่สำหรับคนไทย ทำให้ผู้ที่สนใจใช้งานสกุลเงินดิจิทัลต้องมีความรู้ความเข้าใจที่มาก และใช้เวลาในการศึกษา

4. **มีค่าธรรมเนียมในการโอนสกุลเงินดิจิทัล** บริษัท CMC กล่าวว่า นอกจากผู้บริโภคมจะเสียค่าธรรมเนียมการโอนเงินสกุลเงินดิจิทัลในเครือข่ายของแต่ละสกุลเงินแล้ว จะต้องเสียค่าธรรมเนียมการโอนที่เกิดขึ้นจากผู้ให้บริการระบบด้วยเช่นกัน (ผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล) ด้วยข้อจำกัดนี้ผู้บริโภคมจึงต้องตัดสินใจผู้เลือกใช้บริการผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่มีค่าธรรมเนียมถูก และเลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลในเครือข่ายรองรับการโอนเงินที่ถูกกว่า

ตารางที่ 5-5 แนวคิดบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีต่อข้อจำกัดในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

คำสำคัญ	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์			
	SIRI	ORI	CMC	S
<b>ความผันผวนของราคาสกุลเงินดิจิทัล</b>				
ราคายังคงมีความผันผวนสูงทำให้การชำระเงินค่อนข้างยาก	✓			
<b>กฎหมาย หรือข้อกำหนดไม่พร้อมสนับสนุน</b>				
กฎหมายยังคงไม่ชัดเจน ยังคงมีกรอบจำกัด	✓			
กฎหมายยังคงไม่ชัดเจน และอาจเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา		✓		
ในปัจจุบันยังไม่ได้มีการยอมรับมากนักของกฎหมาย			✓	
หากสกุลเงินดิจิทัลถูกรัฐบาลควบคุมแล้วสกุลเงินดิจิทัลจะยังคงมีประสิทธิภาพในการใช้งานอยู่มัย และการควบคุมต่างๆ				✓
<b>ผู้บริโภคยังขาดความรู้ความเข้าใจในการใช้สกุลเงินดิจิทัล</b>				
มีขั้นตอนการทำธุรกรรมที่ค่อนข้างเยอะ และใช้เวลานานในการดำเนินการต่าง ๆ ในช่วงแรกเข้ามาน ทำให้ผู้ที่สนใจสกุลเงินดิจิทัลใหม่ ต้องทำความเข้าใจและใช้เวลามากพอสมควร			✓	
<b>มีค่าธรรมเนียมในการโอนสกุลเงินดิจิทัล</b>				
ผู้บริโภคต้องเลือกวิธีในการโอนผ่านผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่มีค่าธรรมเนียมที่ถูกลง			✓	
<b>หมายเหตุ</b> ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ O = ข้อมูลจากสื่อออนไลน์ SIRI = บริษัท แอสสิริ CMC = บริษัท เจ้าพระยามหาสมุทร ORI = บริษัท ออริจิน S = บริษัท สิงห์เอสเตท				

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (พ.ศ.2564)

## 5.2.2. แนวคิดของหน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน

การนำเสนอข้อมูลผลการศึกษาของหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน ในข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล จากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้รวบรวมคำสำคัญ และนำมาสรุปเป็นหัวข้อประเด็นหลัก โดยสามารถแบ่งประเด็นหลักได้ 3 ประเด็น (ตาราง 5-6) ได้ดังนี้

- 1. กฎหมาย หรือข้อกำหนดยังไม่พร้อมสนับสนุน** ธปท. กล่าวว่า ไม่มีการสนับสนุนการซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล เนื่องจากไม่มีคุณสมบัติความเป็นเงิน แต่ทั้งนี้ ธปท. ยังไม่มีกฎหมายห้ามบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทำการซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลโดยตรง มีเพียงกฎเกณฑ์ข้อบังคับห้ามผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่ได้รับการอนุญาตจาก ก.ล.ต. ดำเนินการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลเท่านั้น และทาง ก.ล.ต. กล่าวว่า ทางธนาคารแห่งประเทศไทยแนะนำให้ประชาชนใช้สกุลเงินบาทดิจิทัล (CBDC) ที่ทางธนาคารกลางเป็นคนออก แต่ไม่ได้มีข้อบังคับว่าจะต้องใช้งานทุกคน ส่วนทางบริษัท บิทคับ กล่าวถึงข้อกฎหมายการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่จะเกิดขึ้นกับชาวต่างชาติกรณีโอนเงินสกุลเงินดิจิทัลเข้ามาชำระในประเทศไทย นอกจากนี้ทางสมาคมอสังหาริมทรัพย์ก็ กล่าวไปในทิศทางเดียวกับหน่วยงานข้างต้นคือข้อกฎหมายที่ยังยังไม่พร้อมสนับสนุนการใช้งานสกุลเงินดิจิทัล
- 2. มีค่าธรรมเนียมในการโอนสกุลเงินดิจิทัล** ก.ล.ต. และสมาคมอสังหาริมทรัพย์กล่าวว่า การซื้อขายยังคงมีค่าธรรมเนียมที่เกิดขึ้นจากผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล ผู้บริโภคจะต้องยอมรับค่าธรรมเนียมที่เกิดขึ้นกับการโอนสกุลเงินดิจิทัลไปยังผู้ประกอบการด้วย
- 3. ผู้บริโภคยังขาดความรู้ความเข้าใจในการใช้สกุลเงินดิจิทัล** ก.ล.ต. และ บริษัท บิทคับ กล่าวว่า ผู้บริโภค หรือผู้ที่สนใจลงทุนยังคงขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสินทรัพย์ดิจิทัลและความเข้าใจที่เกี่ยวข้องกับข้อกฎหมาย เนื่องจากสกุลเงินดิจิทัลยังคงเป็นเรื่องใหม่อยู่

ตารางที่ 5-6 แนวคิดของหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน ที่มีต่อข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

คำสำคัญ	หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน			
	ธปท.	ก.ล.ต.	สมาคมอสังหาริมทรัพย์	บริษัท บิทคับ
<b>กฎหมาย หรือข้อกำหนดไม่พร้อมสนับสนุน</b>				
ไม่มีการสนับสนุน ไม่มีความเป็นเงิน	✓			
ธนาคารแห่งประเทศไทยจะแนะนำให้ใช้ CBDC เป็นหลัก		✓		
กฎหมายที่เกิดขึ้น การซื้ออสังหาของต่างชาติในเมืองไทย				✓
การยอมรับจากข้อกฎหมาย			✓	
<b>มีค่าธรรมเนียมในการโอนสกุลเงินดิจิทัล</b>				
ปัญหาจากตัวกลางในการแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ดิจิทัลที่ยังคงมีค่าดำเนินการ		✓		

คำสำคัญ	หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน			
	รพท.	ก.ล.ต.	สมาคม อสังหาริมทรัพย์	บริษัท บิทคับ
การยอมรับจากค่าธรรมเนียม			✓	
<b>ผู้บริโภคนั้นยังขาดความรู้ความเข้าใจในการใช้สกุลเงินดิจิทัล</b>				
ผู้ลงทุนตอนนี้ยังไม่มีความรู้ทั่วไปในการใช้สกุลเงินดิจิทัล รวมถึงการลงทุน		✓		
ผู้บริโภคนั้นจะติดตรงความรู้ในการใช้สกุลเงินดิจิทัล เพราะยังใหม่อยู่ เรื่องกฎหมายยังไม่ทราบมากนัก				✓
<b>หมายเหตุ</b> ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ รพท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สมาคม อสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บิทคับ = บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด				

หมายเหตุ. ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสัมภาษณ์หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน (พ.ศ.2564)

### 5.2.3. ทักษะของผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล)

ข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาถึงทัศนคติของผู้บริโภค มี 3 ประเด็น (ตาราง 5-7) ดังนี้

4. **ราคาสกุลเงินดิจิทัลยังคงมีความผันผวน** มีการกล่าวถึงร้อยละ 34.00 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด หากจำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุ 26-30 ปี ร้อยละ 45.45 กลุ่มอายุ 20-25 ปี ร้อยละ 35.71 กลุ่มอายุ 31-35 ปี ร้อยละ 33.33 และกลุ่มอายุ 36-40 ปี ร้อยละ 20.00
5. **ยังเป็นเรื่องใหม่ และเข้าถึงยาก** มีการกล่าวถึงร้อยละ 14.00 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด หากจำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุ 36-40 ปี ร้อยละ 40.00 กลุ่มอายุ 40 ปีขึ้นไป ร้อยละ 33.33 และกลุ่มอายุ 20-25 ปี ร้อยละ 14.29
6. **กฎหมายยังไม่เปิดโอกาสอย่างเต็มที่** มีการกล่าวถึงร้อยละ 8.00 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด หากจำแนกตามอายุพบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอายุ 36-40 ปี ร้อยละ 20.00 กลุ่มอายุ 26-30 ปี ร้อยละ 9.09 และกลุ่มอายุ 20-25 ปี ร้อยละ 7.14

ทั้งนี้ทัศนคติอื่นที่ไม่มีความสอดคล้องกัน ร้อยละ 44.00 เช่น ไม่แสดงทัศนคติ ไม่ทราบถึงข้อจำกัด



ตารางที่ 5-7 ทศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อข้อกำหนดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

อายุ		ทัศนคติทัศนคติของผู้บริโภค				รวม
		ราคาสกุลเงินดิจิทัลยังคงผันผวน	ยังเป็นเรื่องใหม่และเข้าถึงยาก	กฎหมายยังไม่เปิดโอกาสอย่างเต็มที่	ทัศนคติอื่น	
20-25	ครั้งการกล่าวถึง	10.00	4.00	2.00	12.00	28.00
	ร้อยละ	35.71	14.29	7.14	42.86	56.00
26-30	ครั้งการกล่าวถึง	5.00	0.00	1.00	5.00	11.00
	ร้อยละ	45.45	0.00	9.09	45.45	22.00
31-35	ครั้งการกล่าวถึง	1.00	0.00	0.00	2.00	3.00
	ร้อยละ	33.33	0.00	0.00	66.67	6.00
36-40	ครั้งการกล่าวถึง	1.00	2.00	1.00	1.00	5.00
	ร้อยละ	20.00	40.00	20.00	20.00	10.00
40 ขึ้นไป	ครั้งการกล่าวถึง	0.00	1.00	0.00	2.00	3.00
	ร้อยละ	0.00	33.33	0.00	66.67	6.00
รวมทั้งหมด	ครั้งการกล่าวถึง	17.00	7.00	4.00	22.00	50.00
	ร้อยละ	34.00	14.00	8.00	44.00	100.00

หมายเหตุ: ที่มาผู้วิจัยรวบรวมจากการสอบถามผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล (พ.ศ.2564)

#### 5.2.4. เปรียบเทียบข้อกำหนดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

สรุปผลข้อกำหนดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ให้ข้อมูล 3 กลุ่ม มีประเด็น 3 ประเด็นหลัก (ตาราง 5-8) ดังนี้

1. **กฎหมาย หรือข้อกำหนดไม่พร้อมสนับสนุน** ร้อยละ 50.00 การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องของกฎหมายที่ยังไม่เปิดรับมากนัก ด้วยที่ว่าทางธนาคารแห่งประเทศไทยผู้ดูแลระบบทางการเงิน เสถียรภาพของสกุลเงินบาท ได้ออกสกุลเงินบาทดิจิทัล (CBDC) ขึ้นมา และหวังให้ประชาชนทั่วไป และบริษัทต่าง ๆ ได้ใช้สกุลเงินบาทดิจิทัล อีกทั้งสกุลเงินดิจิทัลยังเป็นภัยต่อความมั่นคงของประเทศด้านความมั่นคงทางการเงิน การฟอกเงิน ทำธุรกรรมที่ผิดกฎหมาย จึงไม่ยอมรับในสกุลเงินดิจิทัล ในทางสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ นั้นได้ห้ามให้ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลให้บริการอันเกี่ยวกับการซื้อขายทั้งหมดทุกประเภทด้วยสกุลเงินดิจิทัล แต่ไม่ได้ห้ามบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทำการซื้อขายโดยตรง

2. **ขาดความรู้ความเข้าใจในการใช้สกุลเงินดิจิทัล** ร้อยละ 22.20 ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังคงมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้สกุลเงินดิจิทัลที่น้อยอยู่ บวกกลับสกุลเงินดิจิทัลเป็นเทคโนโลยีบนบล็อกเชนใหม่ที่เริ่มนิยมในประเทศไทยเมื่อต้นปี พ.ศ. 2564 ความนิยมเมื่อเทียบกับสัดส่วนประชากรอยู่ที่ร้อยละ 20.1 และส่วนใหญ่เป็นผู้มีอายุ 20-30 ปี เท่านั้น

3. มีค่าธรรมเนียมในการโอนสกุลเงินดิจิทัล ร้อยละ 16.70 เป็นข้อจำกัดที่ทางผู้ประกอบการจะต้องกำหนดสกุลเงินดิจิทัลที่ใช้รับชำระ เนื่องจากผู้บริโภครู้จำเป็นต้องเลือกผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่มีค่าธรรมเนียมแลกเปลี่ยนน้อย เพื่อนำเงินบาทเข้าไปลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัล และต้องเสียค่าธรรมเนียมในการโอนสกุลเงินไปยังกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ของผู้ประกอบการ ซึ่งส่วนนี้จะเป็นต้นทุนของผู้บริโภค ซึ่งค่าธรรมเนียมจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

อย่างไรก็ตามยังมีแนวคิดเรื่องความผันผวนของราคาสกุลเงินดิจิทัล เกิดจากการซื้อขายเก็งกำไรของผู้ลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัล ความผันผวนนี้จะส่งผลต่อการตัดสินใจลงทุนของผู้บริโภคทั้งใหม่ และเก่าที่จะถือสกุลเงินดิจิทัล หากช่วงเวลาที่ราคาสกุลเงินดิจิทัลเริ่มปรับตัวลงผู้บริโภคจะหาสินทรัพย์ทางเลือกในการลงทุนอีกช่องทาง

ตารางที่ 5-8 เปรียบเทียบข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่ม

หัวข้อ	คำสำคัญ	บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์				หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน				ผู้บริโภค	รวม	คิดเป็นร้อยละ
		SIRI	ORI	CMC	S	รพท.	ก.ล.ต.	สมาคมอสังหาริมทรัพย์	บริษัท บิทคับ			
ผู้ให้ข้อมูลและผู้ประกอบการ	ความผันผวนของราคาสกุลเงินดิจิทัล	✓								#	2	11.1
	กฎหมาย หรือข้อกำหนดไม่พร้อมสนับสนุน ①	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	#	9	50.0
	มีค่าธรรมเนียมในการโอนสกุลเงินดิจิทัล ③			✓			✓	✓			3	16.7
	ขาดความรู้ความเข้าใจในการใช้สกุลเงินดิจิทัล ②			✓			✓		✓	#	4	22.2
รวม											18	100
หมายเหตุ ✓ = กล่าวถึงจากบทสัมภาษณ์ # = กล่าวถึงในแบบสัมภาษณ์ SIRI = บริษัท แสนสิริ CMC = บริษัท เจ้าพระยามหานคร ORI = บริษัท ออริจิ้น S = บริษัท สิงห์เอสเตท รพท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สมาคมอสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บิทคับ = บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด												

ที่มา: รวบรวมจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และสรุปข้อมูลโดยผู้วิจัย (2564)

การวิเคราะห์ส่วนท้ายบทนี้เป็นการนำข้อมูลของผู้ให้ข้อมูล 3 กลุ่ม เปรียบเทียบโอกาสการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลคือ 1) สร้างแรงจูงใจในการซื้อให้ผู้บริโภค 2) สร้างสภาพคล่องทางการเงิน 3) ก่อเกิดโครงการรูปแบบใหม่ให้ผลตอบแทนสูง เปรียบเทียบข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล 1) ขอกฎหมาย และข้อกำหนดยังไม่พร้อมสนับสนุน 2) ผู้บริโภคยังขาดความรู้ความเข้าใจในการใช้สกุลเงินดิจิทัล 3) สกุลเงินดิจิทัลยังคงมีค่าธรรมเนียม

จากการศึกษาโอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ทำให้ผู้วิจัยได้นำข้อมูลมาสรุปผล นำเสนอข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะที่สำคัญ ในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล โดยมีการนำเสนอในบทถัดไป



## บทที่ 6

### สรุปผลการศึกษา อภิปราย และข้อเสนอแนะ

งานวิจัยฉบับนี้มุ่งศึกษา โอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล โดยมีการศึกษาแนวคิดการขาย กระบวนการขาย และลักษณะโครงการ การบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน โดยการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 กลุ่ม ประกอบด้วย (1) บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 4 บริษัท บมจ. แอสเสริ (SIRI) บมจ. เจ้าพระยามหานคร (CMC) บมจ. ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ (ORI) และ บมจ. สิงห์เอสเตท (S) (2) หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) สมาคมอสังหาริมทรัพย์แห่งประเทศไทย (สมาคมอสังหาริมทรัพย์) และผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล (บริษัท บิทคับ) (3) ผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล) โดยแสดงผลในบทที่ 4 และ 5 ข้างต้น ซึ่งในบทนี้ผู้วิจัยได้นำผลการศึกษามาสรุปผล และนำเสนอ 4 หัวข้อหลักดังนี้

6.1. สรุปผลการศึกษา

6.2. อภิปรายผล

6.3. ข้อค้นพบสำคัญ

6.4. ข้อเสนอแนะ

#### 6.1 สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้สรุปผลการศึกษาออกเป็น 4 ประเด็นหลัก ดังนี้ 1) แนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล 2) กระบวนการขาย และลักษณะโครงการ 3) การบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน 4) โอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ดังนี้

##### 6.1.1. แนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

จากการศึกษาแนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลตามทัศนคติของกลุ่มผู้ให้ข้อมูลมีแนวคิด 3 ลำดับแรก (ภาพ 6-1) ดังนี้

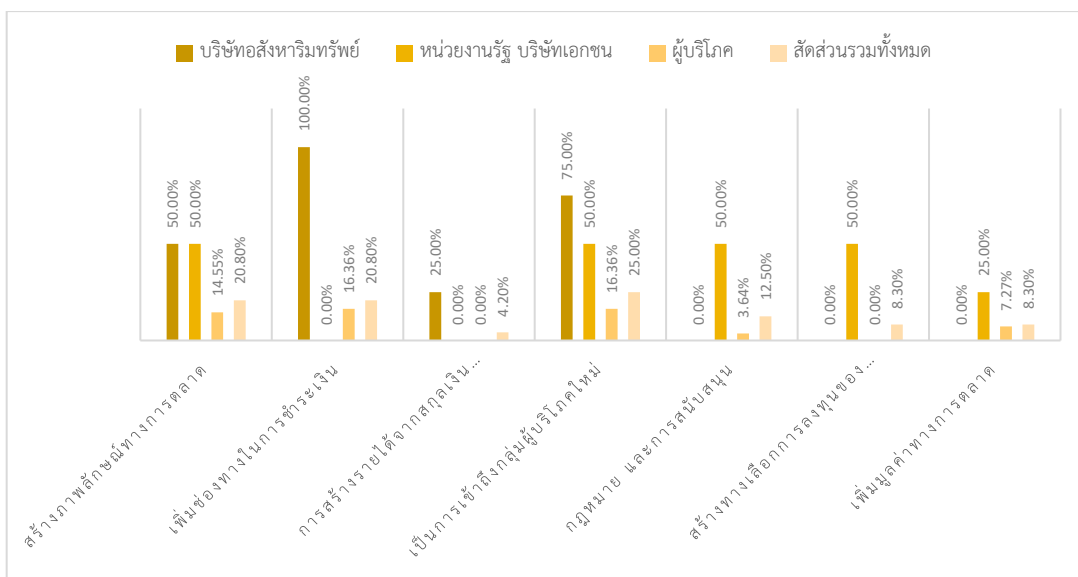
1) การขายเพื่อเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่ (กลุ่มผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล) ผู้บริโภคที่ถือสกุลเงินดิจิทัลสามารถที่จะชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล ตามการเปิดรับสกุลเงินดิจิทัลของ

ผู้ประกอบการ ซึ่งจากกลุ่มที่เก็บแบบสัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 20-30 ปี โดยจากข้อมูลของสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์จัดว่ากลุ่มอายุดังกล่าว จัดอยู่ในช่วง Gen Y เป็นกลุ่มคนที่เกิดระหว่างปี พ.ศ.2524-2543 (ปัจจุบันอายุระหว่าง 22-41 ปี เทียบปี พ.ศ. 2564) ทั้งนี้โดยกลุ่มผู้ที่มีความสนใจลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลมียอดการลงทุนที่มาก และมีสัดส่วนการลงทุนที่สูงด้วยทุนที่สามารถบริหารได้เอง เป็นกลุ่ม Gen Y มากกว่า Gen Z จึงทำให้ Gen Y ดังกล่าวมีอำนาจในการตัดสินใจลงทุนได้สูง และจากงานวิจัยของ (สถาพร ยินนัยธรรม, 2563) พบว่าการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่ม Gen Y ปีการศึกษา พ.ศ. 2563 การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ยังคงเป็นการลงทุนในสัดส่วนหลักของพอร์ตการลงทุน แต่ในปี พ.ศ. 2565 ปีหลังจากที่การลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลเข้ามามีบทบาทในการลงทุนที่มากขึ้น จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (พงศธร ปริญาวุฒิชัย, 2565) พบว่ากลุ่ม Gen Y ส่วนใหญ่หันมาลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลมากกว่าคน Gen อื่น นอกจากนี้ยังพบว่า Gen Y ที่ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลส่วนใหญ่ไม่ได้มาจากการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทอื่น โดยให้นำหนักการลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลเพียงอย่างเดียว หรือมีสัดส่วนการลงทุนที่มากกว่าสินทรัพย์ประเภทอื่น ซึ่งเป็นสอดคล้องการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคที่มีพฤติกรรมเปลี่ยนไป

**2) การเพิ่มช่องทางในการขาย และเพิ่มช่องทางการชำระเงิน** เป็นการเพิ่มวิธีการเข้าถึงแหล่งสกุลเงินดิจิทัลของผู้ประกอบการโดยการเปิดบัญชีกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์กับผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล เพื่อเปิดรับสกุลเงินดิจิทัลจากการโอนเข้ามาของผู้บริโภค ในขณะเดียวกันผู้บริโภคก็จะมีบัญชีดังกล่าวเช่นกันในการโอนธุรกรรมไปยังบัญชีอื่น (ไปยังบัญชีปลายทาง) ซึ่งสามารถทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้โดยไม่ต้องแปลงเป็นสกุลเงินบาทก่อน และเสียค่าธรรมเนียมหลายรอบ

**3) เป็นการสร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด** ด้านผู้นำเทคโนโลยี ใช้สกุลเงินดิจิทัลเป็นอีกช่องทางในการขาย ผ่านการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ และออฟไลน์ หรือการจัดงานแสดงสินค้า ให้ผู้บริโภคทราบถึงจุดประสงค์ของแบรนด์

นอกจากนี้เป็นประเด็น ด้านกฎหมายที่ยังไม่พร้อมสนับสนุนการใช้สกุลเงินดิจิทัล ประเด็นด้านทางเลือกในการลงทุนของผู้บริโภค และเป็นการเพื่อเพิ่มมูลค่าทางการตลาด สร้างกระแสเงินจากแหล่งเงินสกุลเงินดิจิทัลให้ผู้ประกอบการ



ภาพที่ 6-1 สัดส่วนแนวคิด และทัศนคติต่อการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล  
ที่มา : ผู้วิจัย (2564)

### 6.1.2. กระบวนการขาย และลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์

ส่วนนี้ผู้วิจัยได้นำเสนอ 1) กระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล 2) ลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล ดังนี้

#### 6.1.2.1. กระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

ในกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลผู้ประกอบการสามารถดำเนินการได้ ดังนี้

1) การขายอสังหาริมทรัพย์สามารถใช้สกุลเงินดิจิทัลชำระได้ทุกกระบวนการขาย ตั้งแต่ชำระค่าเงินวางเงินจอง ชำระเงินค่า ทำสัญญาจะซื้อจะขาย ผ่อนชำระค่างวดเงินดาวน์ และชำระเงินส่วนที่เหลือในวันโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งผู้บริโภคสามารถชำระได้ทั้งหมดทุกขั้นตอน หรือสามารถแยกชำระบางขั้นตอนได้เช่นกัน และการชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลไม่ได้รับการจำกัดวงเงินการชำระแต่อย่างใดในทุกบริษัท

2) เปิดให้ผู้บริโภคสามารถชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินต่างชนิดรวมกันได้ บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เปิดให้ผู้บริโภคสามารถชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลเพียงอย่างเดียว หรือชำระค่าใช้จ่ายร่วมกับสกุลเงินอื่นได้ และไม่จำกัดสัดส่วนในการชำระในแต่ละสกุลเงิน เนื่องจากการชำระต่างสกุลเงินกันท้ายที่สุดบริษัทจะทำการแปลงสกุลเงินดิจิทัลต่าง ๆ เป็น

สกุลเงินบาททั้งหมด ด้วยมูลค่าตามที่บริษัทกำหนดอัตราการแลกเปลี่ยนให้เท่ากับมูลค่าการขายจริง กล่าวคือ ตั้งเรทราคาในการแปลงสกุลเงินดิจิทัลเพื่อให้ได้มาตามยอดขายจริง 1:1

ในส่วนของผู้บริโภคจะมีพฤติกรรมที่สนับสนุนการซื้อสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลดังนี้ เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการลงทุน เพื่อการพักผ่อน ตามลำดับ และมีปัจจัยในการเลือกซื้อตามลำดับคือ 1) ทำเลที่ตั้ง 2) ช่วงราคาขาย 3) ประเภทที่อยู่อาศัย 4) แบนด์ของบริษัท 5) การเปิดรับด้วยสกุลเงินดิจิทัล


**ทั้งนี้การเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคสามารถชำระสกุลเงินดิจิทัลได้เสมือนสกุลเงินบาททุกกระบวนการขาย และสามารถชำระด้วยสกุลเงินต่างชนิดกันได้** แต่สิ่งที่แตกต่างระหว่างสองสกุลเงินคือฝั่งของผู้บริโภค หากผู้บริโภคพิจารณาการซื้อสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลในรูปแบบการขอสินเชื่อจะไม่สามารถทำได้กับธนาคารพาณิชย์ทั่วไป ผู้บริโภคทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติจำเป็นต้องใช้แพลตฟอร์มการขอสินเชื่อสกุลเงินดิจิทัลเท่านั้น และแพลตฟอร์มดังกล่าวยังไม่เอื้ออำนวยให้กู้ยืมในระยะยาว แต่เป็นการให้กู้ยืมเพื่อการเทรดในระยะสั้น

จึงทำให้ผู้ที่ซื้อสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลสามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่มคือ


**1. กลุ่มผู้ไม่กู้สินเชื่อ** (จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล หรือสกุลเงินบาท หรือสกุลเงินดิจิทัลร่วมกับสกุลเงินบาทในแต่ละกระบวนการขาย)

**2. กลุ่มผู้กู้สินเชื่อ** โดยส่วนของผู้กู้สามารถแบ่งเป็น 2 ประเภทคือ 1. กู้สินเชื่อที่เอื้ออำนวยในการกู้ซื้อสังหาริมทรัพย์และมีธนาคารพาณิชย์รับรองการกู้คือ สินเชื่อบ้าน เงินบาท อาจกู้เงินบาทเพียงบางส่วนและจ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลบางส่วน 2. กู้ในรูปแบบสกุลเงินดิจิทัลกับผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลอาจกู้เพียงบางส่วนได้เช่นกัน ทั้งนี้พบมีการให้บริการกู้สกุลเงินดิจิทัลบนแพลตฟอร์มต่างชาติในรูปแบบการกู้ระยะสั้นเพื่อการเทรดเท่านั้น เช่น Binance (ภาพ 6-2) ซึ่งหากกู้แล้วนั้นพบว่าผู้บริโภคสามารถเลือกจ่ายได้ทุกกระบวนการขายเช่นกัน แต่ภาระที่ตามมาของผู้บริโภคคือ ดอกเบี้ยที่แพง และระยะเวลาการให้กู้ที่น้อยกว่าสินเชื่อบ้านเงินบาททั่วไป และงานวิจัยของ (สถาพร ยินนัยธรรม, 2563) พบว่า Gen Y ที่นิยมลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลมีโอกาสขอสินเชื่อมากกว่าการจ่ายในรูปแบบปกติที่ไม่ขอสินเชื่อ เนื่องจากต้องการบริหารเงินที่มีอยู่ไปลงทุนในรูปแบบอื่น ดังนั้นจึงทำให้ผู้บริโภคที่มีความประสงค์บริหารการลงทุนด้วยสกุลเงินดิจิทัลมีแนวโน้มกู้สกุลเงินดิจิทัลในระยะยาวเพื่อจ่ายสินเชื่อบ้านเป็นเรื่องยากมากกว่ากู้ในรูปแบบสินเชื่อเงินบาท

Coin

 **BTC** Bitcoin

---

Daily Interest Rate:  **0.02%**

Borrowed: **0.00000000 BTC**

Maximum Borrow Amount: **0.30551553 BTC**

---

Amount

**0.30551553** Available: **0.30551553 BTC**

---

25% 50% 75% 100%

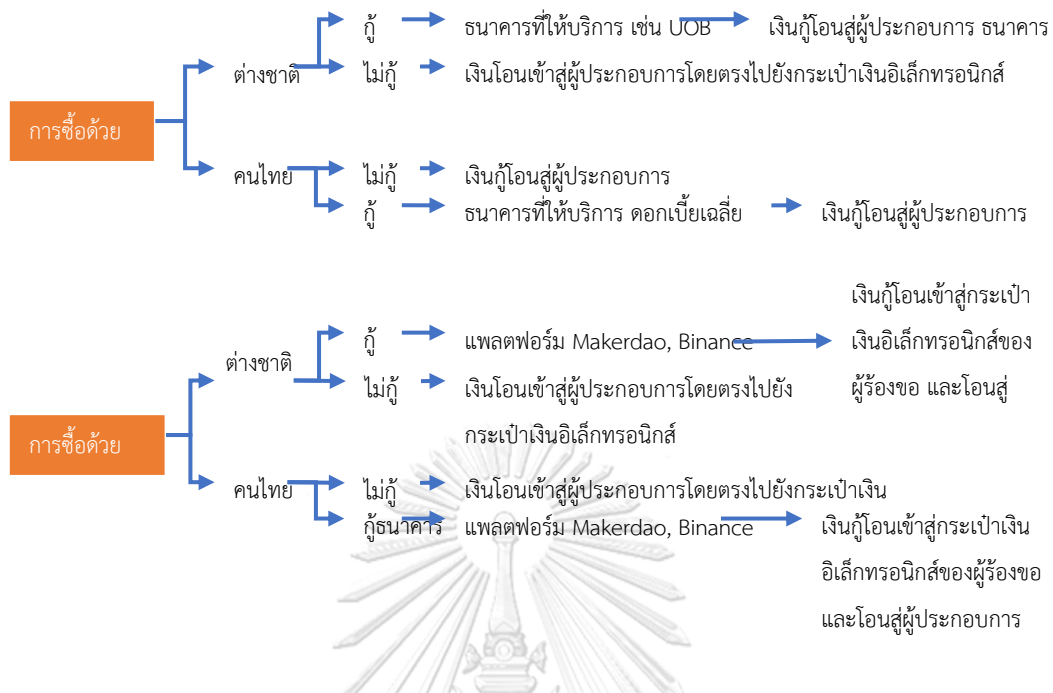
**Confirm borrow**

ภาพที่ 6-2 การกู้ยืมเงินจากแพลตฟอร์มออนไลน์

ที่มา : ผู้วิจัยสืบค้นจากแพลตฟอร์มออนไลน์ (Binance, 2022) สืบค้นเมื่อ 6 มิถุนายน 2565

และในส่วนการได้มาซึ่งสกุลเงินดิจิทัลของชาวต่างชาติสู่การโอนธุรกรรมเข้ามาซื้ออสังหาริมทรัพย์กรณีมีการโอนกับกรมที่ดินในไทย ผู้ซื้อชาวต่างชาติดังกล่าวจะต้องได้รับเอกสารรับรองจากธนาคารว่าเงินที่ได้มานั้นสุจริตเพื่อยื่นกับกรมที่ดินในการทำธุรกรรมซื้อขาย (หลักฐานการนำเงินตราต่างประเทศเข้ามาในราชอาณาจักรหรือถอนเงินจากบัญชีเงินบาทของบุคคลที่มีถิ่นที่อยู่ต่างประเทศหรือถอนเงินจากบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศจำนวนไม่น้อยกว่าค่าห้องชุดที่จะซื้อ) (กรมที่ดิน, 2565) แต่ธนาคารพาณิชย์เองของไทยไม่ได้มีการรับรองเอกสารแหล่งที่มาของสกุลเงินดิจิทัลของชาวต่างชาติได้โดยตรง ดังนั้นแล้วชาวต่างชาติจึงจำเป็นต้องได้รับเอกสารรับรองก่อน ซึ่งอาจจะต้องยื่นธุรกรรมเป็นสกุลเงิน Fiat แทน (ภาพ 6-3)





ภาพที่ 6-3 กระบวนการซื้อสินทรัพย์ในรูปแบบสกุลเงินดิจิทัล และสกุลเงินรัฐบาล

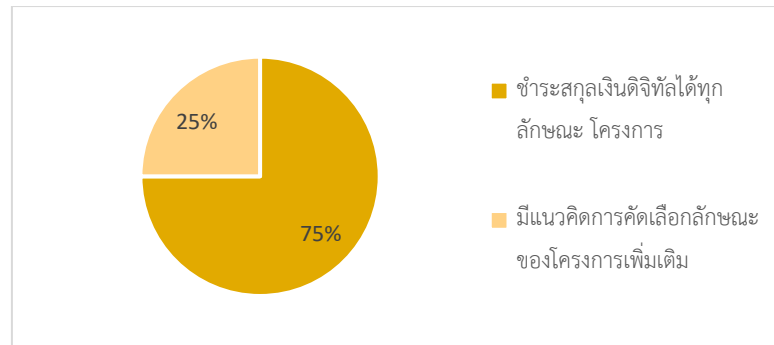
ที่มา : ผู้วิจัย (2564)

ทั้งนี้ในส่วนของการบริโภคซื้อสินทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้บริโภคคนไทยมีการซื้อเพื่ออยู่อาศัย ร้อยละ 36 เพื่อลงทุนเก็งกำไร ร้อยละ 16 และเพื่อพักผ่อน ร้อยละ 4 แต่ละจุดประสงค์หลักนั้นไม่สามารถจำแนกออกอย่างมีนัยสำคัญได้ เนื่องจากยอดซื้อที่น้อยมากในปัจจุบัน โดยการสัมภาษณ์คุณสิริพงศ์ ศรีสว่างวงศ์ จาก บมจ. ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ กล่าวว่ามีการซื้อด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้บริโภคมียอดจ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล 10 ล้านบาทตั้งแต่เปิดขายจนถึงช่วง เดือนตุลาคม พ.ศ.2564

#### 6.1.2.2. ลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล

บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บริษัท SIRI ORI และ S คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75 (ภาพ 6-4) ไม่มีแนวคิดในการคัดเลือกประเภทโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อนำมาขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล ตามการจำแนกด้วยประเภทโครงการ ระดับราคา แต่เปิดให้ผู้บริโภคสามารถซื้อด้วยสกุลเงินดิจิทัลทุกโครงการภายใต้แบรนด์ของบริษัท ทั้งนี้ร้อยละ 25 มีบริษัท CMC ที่มีแนวคิดคัดเลือกลักษณะโครงการเพิ่มเติมให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล) ที่นิยมลงทุนในสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องสูง ราคาไม่แพง ปล่อยเช่าได้ง่าย ตามแนวรถไฟฟ้าชานเมือง เป็นโครงการคอนโดมิเนียม

ในราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท แต่ทั้งนี้โครงการของบริษัท CMC ที่เปิดขายแล้วนั้นก็ยังสามารถชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้ทุกโครงการเช่นกัน

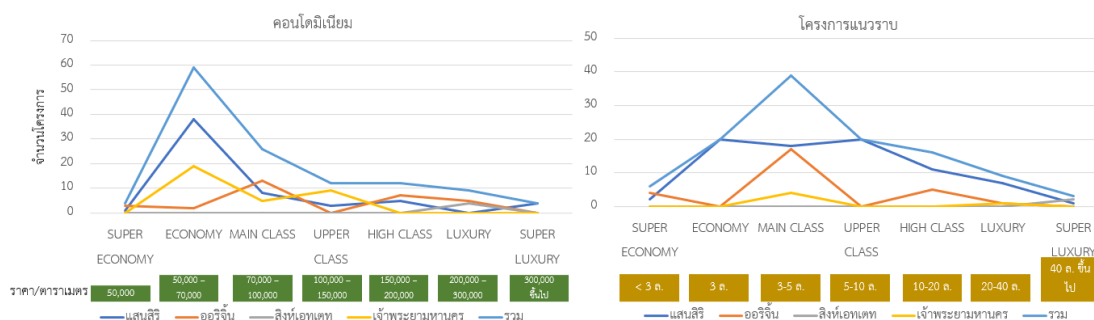


ภาพที่ 6-4 สัดส่วนแนวคิดต่อลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล  
ที่มา : ผู้วิจัย (2564)

หากจำแนกตามแต่ละโครงการแล้วจากการศึกษาพบว่าโครงการที่ผู้ประกอบการนำมาเปิดขายส่วนใหญ่เป็นโครงการที่อยู่ในระดับ Economy และ Main Class (ภาพ 6-5) ซึ่งในช่วงระดับราคาดังกล่าวเป็นระดับราคาที่สามารถเข้าถึงได้

**Economy** ประเภทโครงการแนวราบระดับราคา 3 ล้านบาทต่อหน่วย ประเภทโครงการแนวตั้งระดับราคา 50,000-70,000 บาทต่อตารางเมตร

**Main Class** ประเภทโครงการแนวราบระดับราคา 3-5 ล้านบาทต่อหน่วย ประเภทโครงการแนวตั้งระดับราคา 70,000-100,000 บาทต่อตารางเมตรเป็นส่วนใหญ่อยู่แล้วจากโครงการเดิมที่มีอยู่



ภาพที่ 6-5 กราฟระดับราคาขายโครงการแนวราบ และแนวตั้งของกลุ่มผู้ให้ข้อมูล  
ที่มา : ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากสื่อออนไลน์เว็บไซต์อสังหาริมทรัพย์เมื่อ 9 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2565

### 6.1.3. การบริหารความเสี่ยงจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน

สกุลเงินดิจิทัลมีความผันผวนมากกว่าสกุลเงินบาท โดยมีปัจจัยด้านระยะเวลา และมูลค่าตามความนิยม หากกล่าวถึงการคาดการณ์สถิติราคาที่ผันผวนของสกุลเงินดิจิทัลจากผลสำรวจของ (Tradingview, 2022) พบว่าสกุลเงินดิจิทัลจะใช้เวลาในช่วงตลาดขาขึ้นเฉลี่ยอยู่ที่ 2.3 ปี ช่วงนี้จึงเป็นช่วงเวลาในตลาดทำราคาปรับตัวสูง จำนวนเงินทุน และนักลงทุนต่างเข้ามาถือสกุลเงินดิจิทัล เวลาดังกล่าวนี้จึงเป็นช่วงที่เตรียมความพร้อมเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคก่อนจะเข้าสู่ภาวะตลาดขาลงในอีก 2.3 ปีถัดมา เพื่อรองรับการโยกย้ายเงินทุนไปสู่สินทรัพย์ในรูปแบบอื่น แต่อย่างไรก็ตามราคาของสกุลเงินดิจิทัลมีความอ่อนไหวต่ออัตราดอกเบี้ยที่เปลี่ยนแปลงของธนาคาร และงานวิจัยของ (เฉลิมขวัญ ฉิมเอม และชุตินาวดี ทองจีน, 2563) ยังพบว่า อัตราดอกเบี้ยก็ส่งผลกระทบต่อสภาวะการณ์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์เช่นกัน จึงทำให้ผู้ประกอบการต้องติดตามความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยที่จะส่งผลกระทบต่อ ราคาสกุลเงินดิจิทัล และสภาวะการณ์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเมื่อเงินเพื่อเพิ่มขึ้นราคาบิตคอยน์ปรับตัวสูงขึ้น เมื่อดอกเบี้ยปรับเพิ่มขึ้นเพื่อรักษาให้เงินเพื่อต่ำลงทำให้ ราคาบิตคอยน์ และภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ลดต่ำลง (ภาพ 6-6)



ภาพที่ 6-6 กราฟเปรียบเทียบราคาบิตคอยน์ ค่าเงินเพื่อดอลลาร์และบาท และกองทุนอสังหาริมทรัพย์ไทย ที่มา : ผู้วิจัยสืบค้นจากสื่อออนไลน์ (Tradingview, 2022) สืบค้นเมื่อ 6 มิถุนายน 2565

ซึ่งหากเกิดการผันผวนของราคาสกุลเงินดิจิทัลในช่วงการขาย การบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวนสามารถจึงสามารถแบ่งเป็นสองช่วงหลักด้วยกันคือ 1) ก่อนขายโครงการด้วยสกุลเงินดิจิทัล 2) หลังการขายโครงการด้วยสกุลเงินดิจิทัล (ภาพ 6-7) ดังนี้

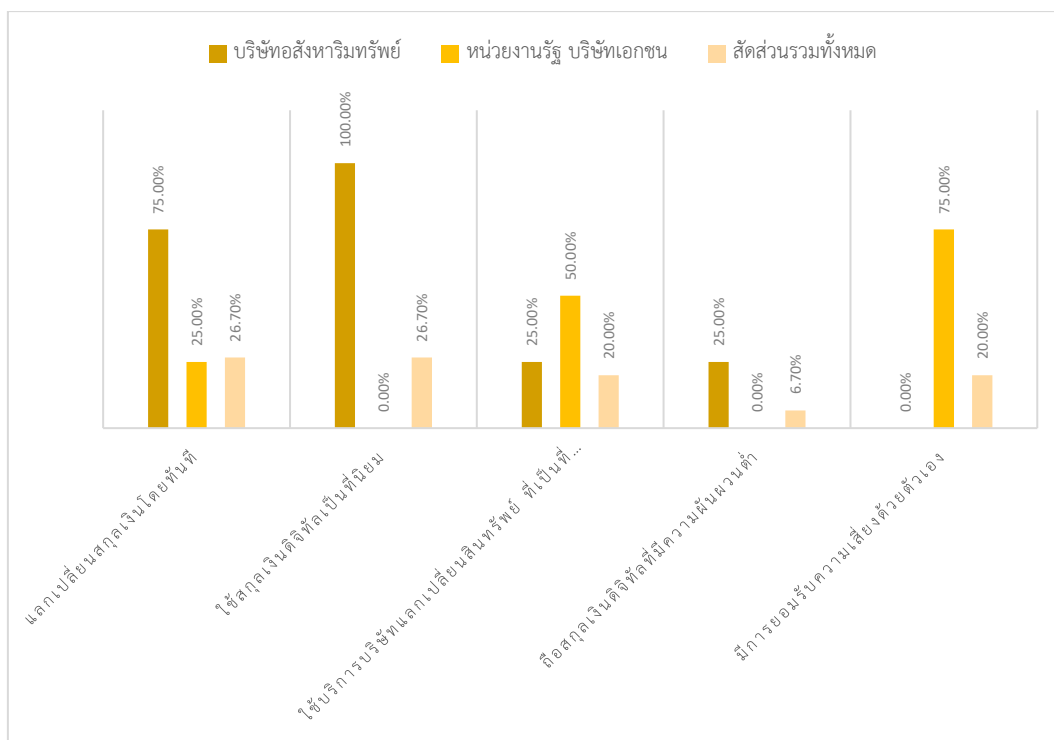
- 1) **ก่อนขายโครงการด้วยสกุลเงินดิจิทัล** บริษัทจะรับสกุลเงินดิจิทัลที่เป็นที่นิยมส่วนใหญ่ กล่าวคือ เป็นสกุลเงินดิจิทัลที่มีมูลค่าทางการตลาดสูง มีอัตราการเติบโตของอุปทานน้อย และมีจำนวนสกุลเงินจำกัด (อุปทานจำกัดสูงสุด) เช่นสกุลเงิน บิตคอยน์ (BTC) อีเธอ

เรียม (ETH) หรือสกุลเงินที่ผูกกับค่าเงินดอลลาร์ (Fiat) เทเทอร์ (Tether/USDT) สกุลเงินดังกล่าวมีความเสี่ยงจากมูลค่าเงินที่ผันผวนน้อยกว่าสกุลเงินประเภท ที่ระบุตัวตนผู้ ออกสกุลเงินดิจิทัลอย่างชัดเจน (Private–entity issued cryptocurrencies)

- 2) **หลังการขายโครงการด้วยสกุลเงินดิจิทัล** หลังจากการรับชำระเงินจากผู้บริโภคแล้ว บริษัทจะทำการแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลเป็นสกุลเงินบาทในทันทีกับผู้ประกอบธุรกิจ สินทรัพย์ดิจิทัล และจะต้องเป็นผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่เป็นที่นิยมกล่าวคือ เป็นบริษัทที่สามารถใช้เวลาในการแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลเป็นสกุลเงินบาทได้รวดเร็ว มีจำนวนสินทรัพย์ต่อความต้องการ (Stock-to-Flow Ratio) ของแต่ละสกุลเงินดิจิทัล ที่เหมาะสมต่อความต้องการของผู้ใช้งานในระบบ จะทำให้ราคาสกุลเงินดิจิทัลไม่ผันผวน มาก และมีอัตราการแลกเปลี่ยนระหว่างผู้เสนอซื้อ และผู้เสนอขายเข้าใกล้เคียงกันมาก ที่สุด (ราคาเปิด ปิดการขายใกล้เคียงกัน) ทั้งนี้มีบริษัท CMC ที่ถือสกุลเงินดิจิทัลไว้เพื่อ การเก็งกำไรจากมูลค่าของสกุลเงินดิจิทัลที่เพิ่มขึ้น (บริษัท CMC เลือถือสกุลเงิน USDT)

ซึ่งในช่วงการสัมภาษณ์การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลยังไม่มีกฎหมาย คุ่มครองผู้บริโภค และผู้ประกอบการในประเด็นการใช้สกุลเงินดิจิทัลกับการซื้อขายสินค้า และบริการ โดยตรง ดังนั้นการเสนอขาย และซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลจะต้องยอมรับความเสี่ยงด้วย ตัวเองเบื้องต้น ซึ่งในส่วนของผู้บริโภคส่วนใหญ่มีวิธีการบริหารความเสี่ยง 4 วิธี ดังนี้

- 1) การกำหนดราคาซื้อขายล่วงหน้ากล่าวคือ เมื่อราคาสกุลเงินดิจิทัลไปถึงมูลค่าที่ต้องการ แล้ว ผู้บริโภคจะทำการโอนเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์
- 2) ทำการศึกษาก่อนตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ในช่วงแต่ละเวลาที่เหมาะสม
- 3) ใช้สกุลเงินดิจิทัลที่มีความผันผวนต่ำในการซื้อ กล่าวคือ ผู้บริโภคสามารถใช้สกุลเงินดิจิทัล ที่ถืออยู่มาซื้ออสังหาริมทรัพย์ได้โดยตรง หรือใช้สกุลเงินดิจิทัลที่ถือ แลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงิน ดิจิทัลอื่นที่มีความผันผวนต่ำ และทำการซื้ออสังหาริมทรัพย์ตามช่วงเวลาที่ต้องการ
- 4) ผู้บริโภคสามารถชำระสกุลเงินดิจิทัลร่วมกับสกุลเงินอื่นได้ เพื่อลดอัตราการผันผวนของ สกุลเงินดิจิทัล



ภาพที่ 6-7 สัดส่วนแนวคิดการบริหารความเสี่ยงจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน

ที่มา : ผู้วิจัย (2564)

สำคัญหากบริษัทรายใหญ่ที่ถือสกุลเงินดิจิทัลไว้ในสัดส่วนที่มาก และไม่สามารถบริหารจัดการพอร์ตการลงทุนได้ดี จะทำให้บริษัทขาดทุนในช่วงขาลงของตลาดสกุลเงินดิจิทัล และมีความเสี่ยงในการถูกบังคับขายสินทรัพย์การลงทุน เช่นสกุลเงินดิจิทัล เพื่อคงสภาพของกระแสเงินภายในบริษัทไว้ หากเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นจะส่งผลให้ตลาดสกุลเงินดิจิทัลถูกเทขายในสัดส่วนที่หนักกว่าเดิม ซึ่งส่งผลเสียต่อความผันผวนที่หนักขึ้นกว่าเดิม และฐานลูกค้าที่ลดลง

#### 6.1.4. โอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

การนำเสนอส่วนนี้ผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 2 ส่วนด้วยกัน 1) โอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล 2) ข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ดังนี้

##### 6.1.4.1. โอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

จากการสัมภาษณ์พบว่าโอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลตามทัศนคติของกลุ่มผู้ให้สัมภาษณ์มีแนวคิด 3 ลำดับแรก (ภาพ 6-8) ดังนี้

1) เป็นการสร้างแรงจูงใจให้ผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล) สามารถซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้โดยตรง ไม่จำเป็นต้องแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทก่อนในหลายขั้นตอน และจะเสียค่าธรรมเนียมในการแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาท แต่ถึงอย่างไรการโอนโดยตรงก็

จะมีค่าธรรมเนียมเช่นกันตามแต่ละเครือข่าย และค่าบริการแต่ละผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลขึ้นอยู่กับผู้บริโภคนในการเลือกเครือข่ายในการชำระ ทั้งนี้การโอนเงินข้ามประเทศด้วยสกุลเงินดิจิทัลจะมีระยะเวลาที่รวดเร็วกว่าเกิดความผันผวนน้อยเมื่อเทียบกับสกุลเงินตราของรัฐ ทำให้ความเสี่ยงของความผันผวนน้อยตาม และยังมีค่าธรรมเนียมที่น้อยกว่า การมีธนาคารกลางเป็นผู้ตรวจรับธุรกรรม และส่งออกเงินไปยังบัญชีปลายทาง

**2) เพื่อการสร้างสภาพคล่องทางการเงิน** ของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นการเข้าถึงกลุ่มผู้ลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัล ซึ่งเป็นแหล่งเงินประเภทสกุลเงินดิจิทัลสามารถแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทได้ แหล่งเงินดังกล่าวยังเชื่อมโยงเข้ากับกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ของผู้ใช้งานทุกสัญชาติ ทำให้มีกระแสเงินหมุนเวียนเข้าถึงทั่วประเทศ จาก Digital 2022 Global Overview Report การถือครองสกุลเงินของชาวต่างชาติพบว่า 5 ลำดับของประเทศที่ถือสกุลเงินดิจิทัลทั่วโลกไม่ใช่กลุ่มผู้บริโภคอสังหาริมทรัพย์ไทยโดยตรงแต่อย่างใด แต่กลับเป็นประเทศที่ถือสกุลเงินดิจิทัลในสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับประชากรในประเทศดังกล่าว จีนถือร้อยละ 5.7 รัสเซียถือร้อยละ 2 สหราชอาณาจักรถือ 8.2 ฝรั่งเศสไม่ปรากฏข้อมูลติดลำดับการถือ ญี่ปุ่นถือร้อยละ 6.4 โดยกลุ่มประเทศเหล่านี้มีสัดส่วนการถือสกุลเงินดิจิทัลต่ำกว่าค่าเฉลี่ยโลกทั้งหมด (ตาราง 6-1)

ตารางที่ 6-1 เปรียบเทียบประเทศผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล และประเทศผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ในไทยสูงสุด

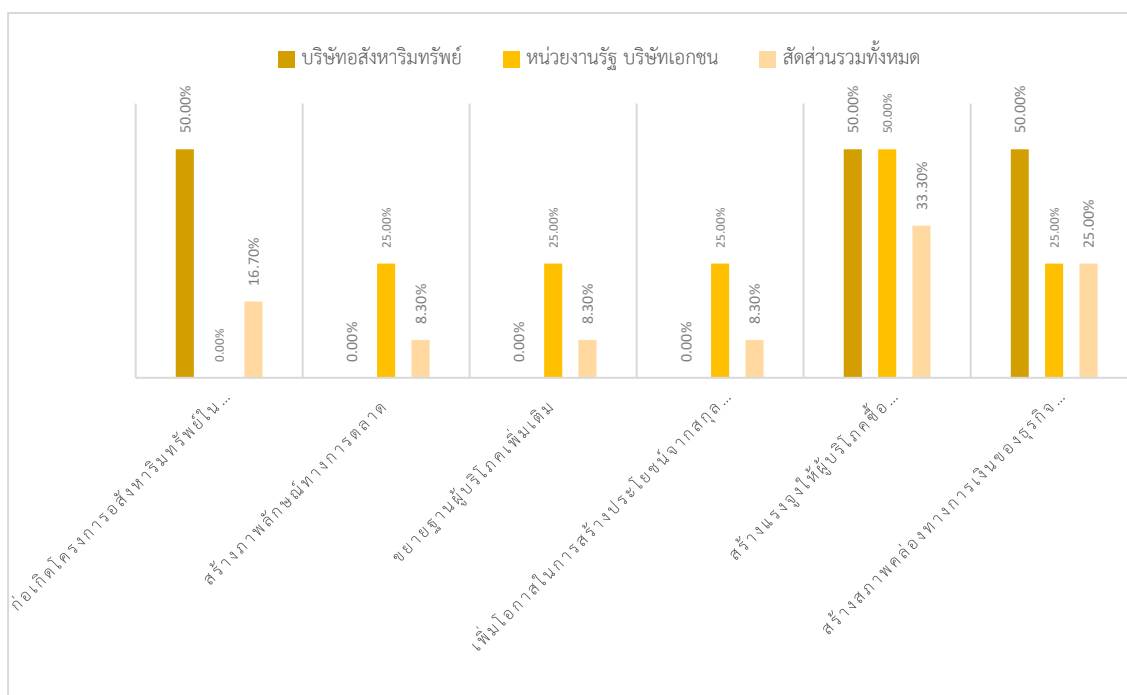
ลำดับที่	ต่างประเทศผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล	ต่างประเทศผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ไทย
1	ไนจีเรีย	จีน
2	ฟิลิปปินส์	รัสเซีย
3	แอฟริกาใต้	สหราชอาณาจักร
4	ตุรกี	ฝรั่งเศส
5	อาเจนติน่า	ญี่ปุ่น

ที่มา : ผู้วิจัยรวบรวมข้อมูลจาก Digital 2022 Global Overview Report และศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ปี พ.ศ. 2564

**3) ก่อเกิดโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบใหม่** ที่ให้ผลตอบแทนสูงต่อผู้ลงทุน แต่โครงการดังกล่าวก็มีความเสี่ยงสูงเช่นกัน จะมีสอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล) ที่ยอมรับความเสี่ยงได้สูงในการขาดทุน และการทำกำไรจากการลงทุนสกุลเงิน

ดิจิทัลได้สูงเช่นกัน จึงทำให้โครงการในรูปแบบใหม่สามารถศึกษาพฤติกรรมกลุ่มผู้บริโภคเหล่านี้ได้

นอกจากนี้เป็นประเด็น แนวคิดด้านการสร้างภาพลักษณ์ทางการตลาด การขยายฐานกลุ่มผู้บริโภคใหม่ และการสร้างประโยชน์จากสกุลเงินดิจิทัล เช่น การกำหนดสิทธิประโยชน์ให้กับผู้ซื้ออาหารมัทรีพรีด้วยสกุลเงินดิจิทัลด้วยโปรแกรมขึ้นในการชำระ



ภาพที่ 6-8 สัดส่วนแนวคิดต่อโอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

ที่มา : ผู้วิจัย (2564)

#### 6.1.4.2. ข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

จากการศึกษาพบว่าข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลตามทัศนคติของกลุ่มผู้ให้สัมภาษณ์มีประเด็น 3 ลำดับแรก (ภาพ 6-9) ดังนี้

1) **ด้านกฎหมาย และการสนับสนุนการใช้งานสกุลเงินดิจิทัล** ทาง ก.ล.ต. ได้ออกกฎเกณฑ์ห้ามผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล ในวันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2565 ทำให้บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ใช้บริการผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่จดทะเบียนภายใต้การควบคุม ก.ล.ต. จะต้องพิจารณาการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลอีกครั้ง อย่างไรก็ตามกฎหมายดังกล่าวไม่ได้กล่าวห้ามการขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลกับบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยตรง และทั้งนี้ทาง ธปท. ให้การสนับสนุนการใช้สกุลเงินบาทดิจิทัล (CBDC) มากกว่าสกุลเงินดิจิทัล จึงทำให้ประเด็นข้อ

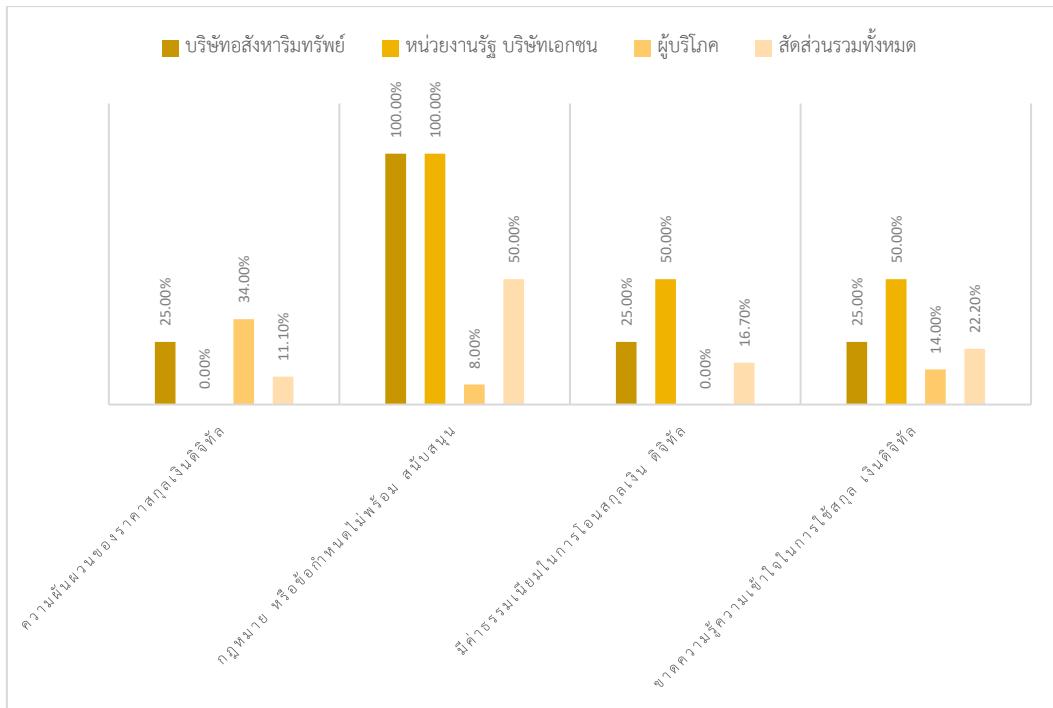
กฎหมายมีการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา ซึ่งปัจจุบันยังเป็นข้อจำกัดในการใช้งานสกุลเงินดิจิทัลมากกว่าการสนับสนุนการขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล

**2) ผู้บริโภคยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้งานสกุลเงินดิจิทัล** ในส่วนใหญ่แล้วผู้ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลไทยมีอัตราส่วนเพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2564 จากการเปิดบริการผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลสัญชาติไทยแห่งแรกที่ได้รับการยอมรับจาก ก.ล.ต. ทำให้ผู้คนหันมาใช้งานจำนวนมาก แต่ด้วยระยะเวลาการใช้งานของผู้บริโภคไม่นานมากนัก และกระแสของการลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลไทยเพิ่งเกิดขึ้นภายในปีเช่นกัน ผู้ใช้งานส่วนใหญ่จึงจะขาดความรู้ความเข้าใจการใช้งานสกุลเงินดิจิทัลในช่วงแรกของการใช้งาน หรือลงทุน

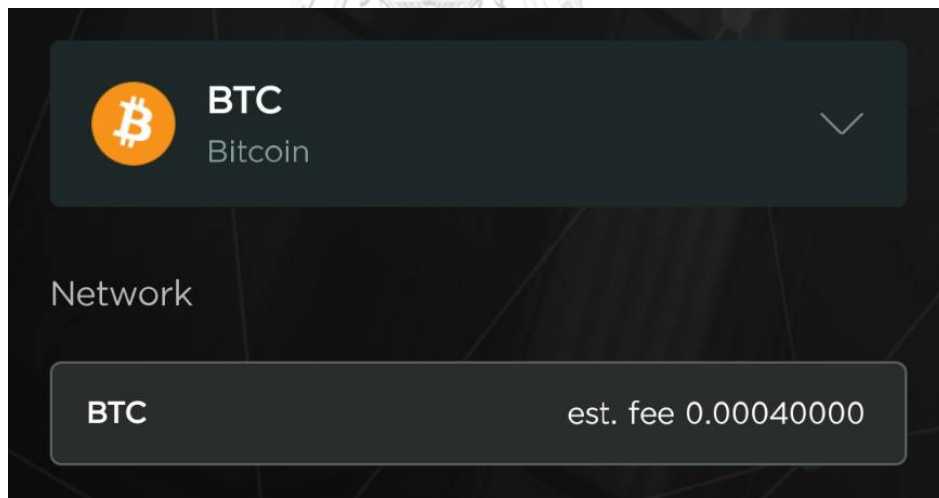
**3) ค่าธรรมเนียมในการโอน** ผู้บริโภคที่ซื้อสินทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลจะต้องโอนสกุลเงินดิจิทัลเข้าสู่กระเป๋าอิเล็กทรอนิกส์ของผู้ประกอบการ ผู้บริโภคจะเสียค่าธรรมเนียมการโอนให้กับเครือข่ายสกุลเงินดิจิทัล และค่าธรรมเนียมให้กับผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล (ภาพ 6-10) ซึ่งปกติแล้วค่าธรรมเนียมการโอนเงินจากต่างประเทศเข้าไทยเรียกเก็บมากที่สุดอยู่ที่ร้อยละ 0.25 ค่าธรรมเนียมการโอนระบบบาทเนตน้อยสุดร้อยละ 150 บาทต่อครั้งการโอน ใช้เวลาการโอนประมาณ 1 ชั่วโมง และระบบฝากเช็คมีค่าธรรมเนียมพิเศษเฉพาะธนาคารออมสิน แต่จะมีระยะเวลาการโอน 1-3 วัน ในส่วนของสกุลเงินดิจิทัลจะมีค่าธรรมเนียมการโอนน้อยที่สุดอยู่ที่ 0.0003 บาท แต่จะใช้เวลาหน่วยวินาทีเท่านั้น แต่ทั้งนี้ค่าธรรมเนียมดังกล่าวจะเป็นต้นทุนการซื้อที่ผู้บริโภคจะต้องพิจารณาเพิ่มเติม หากผู้บริโภคยังไม่ชำนาญการใช้งานการโอนแต่ละเครือข่ายก็จะโดนค่าธรรมเนียมที่แพงได้เช่นกัน และผู้ประกอบการที่เปิดรับสกุลเงินดิจิทัลที่หลากหลาย จะเป็นทางเลือกให้ผู้บริโภคเลือกสกุลเงินที่มีค่าธรรมเนียมเครือข่ายถูก และโอนสกุลเงินดิจิทัลที่มีค่าธรรมเนียมตามที่ต้องการได้

นอกจากนี้ยังมีประเด็นด้านความผันผวนของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่เกิดขึ้นตามสภาวะตลาดของแต่ละสกุลเงินดิจิทัล ซึ่งจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อสินทรัพย์ของผู้บริโภคในแต่ละช่วงเวลา





ภาพที่ 6-9 สัดส่วนแนวคิด และทัศนคติต่อข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล  
ที่มา : ผู้วิจัย (2564)



ภาพที่ 6-10 ค่าธรรมเนียมการโอนบนเครื่องสกุลเงินดิจิทัล  
ที่มา : ค่าธรรมเนียมการโอนของผู้วิจัยบนแอปพลิเคชัน Bitazza เมื่อวันที่ 10 เมษายน พ.ศ.2565

## 6.2 อภิปรายผลการศึกษา

จากการศึกษาผู้วิจัยสามารถอภิปรายผลการศึกษิตตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยได้ดังนี้

**แนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล พบว่า**

การเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่เป็นกลุ่ม Gen Y ที่มีแนวโน้มซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล จากกลุ่มที่เก็บแบบสัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 20-30 ปีที่มีความสนใจลงทุนในสกุลเงินดิจิทัล ซึ่งสอดคล้องกับผลสำรวจของ อีปซอสส์ ไทยแลนด์ 2564 (Brandbuffet, 2564) ว่ากลุ่มผู้สนใจในการลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลมีอายุในช่วง 18-29 ปี อยู่ที่ร้อยละ 72 มีพฤติกรรมที่สนใจในการลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลมากยิ่งขึ้น ซึ่งการเพิ่มช่องทางในการชำระเงินของผู้ประกอบการ จะสร้างความสะดวกสบายให้กับผู้บริโภค สามารถทำธุรกรรมการซื้อขายได้หลายช่องทางตามกลุ่มพฤติกรรมของ Gen Y ที่เปลี่ยนไป ด้วยการทำธุรกรรมสกุลเงินดิจิทัลได้ตลอดเวลาโดยไม่ผ่านธนาคารเป็นการโอนเงินเข้ากระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ระหว่างผู้บริโภคไปยังผู้ประกอบการ จึงมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ (Pankratov et al., 2020) ที่ว่า กระบวนการซื้อผ่านสกุลเงินดิจิทัลไม่จำเป็นต้องมีสถาบันกลางในการแลกเปลี่ยน ซึ่งสามารถทำการซื้อขายได้อย่างอิสระทุกช่วงเวลาได้โดยอัตโนมัติ จากการผูกธุรกรรมไว้กับราคาสินทรัพย์ ทำให้การตรวจสอบธุรกรรมทำได้ทันที และยังสนับสนุนข้อเสนอแนะของ (พงศธร ปริญญาวุฒิชัย, 2565) ว่าผู้ที่ถือสกุลเงินดิจิทัล Gen Y ควรกระจายความเสี่ยงถือครองสินทรัพย์อย่างอื่นแทนการถือสินทรัพย์ดิจิทัลเพียงอย่างเดียว ด้วยการเพิ่มช่องทางในการชำระเงินของผู้ประกอบการจึงเป็นสะพานในการซื้อ หรือลงทุน ของผู้บริโภคได้โดยตรง

**กระบวนการขาย และลักษณะโครงการที่ขายด้วยอสังหาริมทรัพย์ พบว่า**

**โครงการที่นำมาขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลอยู่ในช่วงระดับราคา Economy - Main Class เป็นส่วนใหญ่ตอบโจทย์ Gen Y เป็นโครงการแนวราบ 3-5 ล้านบาทต่อหน่วย ประเภทโครงการแนวตั้งระดับราคา 50,000-100,000 บาทต่อตารางเมตร ซึ่งโครงการดังกล่าวเป็นโครงการที่เปิดขายทั้งรูปแบบสกุลเงินบาท และสกุลเงินดิจิทัล ซึ่งผู้บริโภคสามารถนำสกุลเงินดิจิทัลไปชำระค่าเงินวางเงินจอง ชำระเงินค่าทำสัญญาจะซื้อจะขาย ผ่อนชำระค่างวดเงินดาวน์ และชำระเงินส่วนที่เหลือในวันโอนกรรมสิทธิ์ได้ และได้ทุกประเภทโครงการอสังหาริมทรัพย์ กับทุกระดับราคาขาย**

ผู้ประกอบการไม่มีการกำหนดเงื่อนไขพิเศษแต่อย่างใด สอดคล้องกับ (ธรรมรักษ์ หมั่นจักร, 2559) ที่ว่าการชำระเงินสกุลดิจิทัลเป็นการชำระที่เรียกว่า (Payment tokens) คือ การซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลทำได้เหมือนสกุลเงินบาทในการทำธุรกรรมซื้อขาย แต่ทั้งนี้ในส่วนของการขอสินเชื่อสกุลเงินดิจิทัลยังคงไม่สามารถทำได้จากอัตราดอกเบี้ยที่สูง และระยะเวลาปล่อยกู้ที่น้อยกว่าสกุลเงินบาท และในกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใหม่ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัลส่วนใหญ่เป็นกลุ่ม Gen Y โดยผู้ประกอบการมีสัดส่วนจำนวนโครงการที่เปิดขายในช่วงราคา Economy - Main Class สูง จึง สอดคล้องกับงานวิจัยของ (วิทวัส รุ่งเรืองผล และพิชชา ฉัตรชัยพลรัตน์, 2564) ที่ว่ากลุ่ม Gen Y มีรายได้เฉลี่ย 62,000 บาท จะ

ซื้อคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่ช่วงระดับราคา 70,000 – 100,000 บาท/ตร.ม. เป็นช่วงราคา Economy - Main Class

**การบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน พบว่า**

สกุลเงินดิจิทัลมีความผันผวนมากกว่าสกุลเงินบาท และผันผวนตามอัตราดอกเบี้ยธนาคาร ด้วยปัจจัยด้านระยะเวลา และความนิยมของผู้ถือ และราคาที่ผันผวนจะส่งผลกระทบต่อขยายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลด้วย สอดคล้องกับงานวิจัย (กษิตศ สึงสีเพชร, 2563) พบว่า “เงินดิจิทัล” ถูกกำหนดโดยอุปสงค์ และอุปทาน ตามหลักเศรษฐศาสตร์เมื่ออุปสงค์ลดลงราคาจะลดลงตาม ทั้งนี้จากสกุลเงินที่ผันผวนผู้ประกอบการสามารถบริหารการขายได้ด้วยการเปิดรับชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลที่มีความผันผวนต่ำที่ถูกผูกมูลค่ากับสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐคือ เทเทอร์ (Tether/USDT) และทำการแลกเปลี่ยนมูลค่าเงินในทันทีหลังจากการรับชำระแล้วกับผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล โดยระยะเวลาในการแลกเปลี่ยนจะขึ้นอยู่กับสภาพคล่องของสกุลเงิน และผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลด้วยเช่นกัน ซึ่งราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวนนั้นจะสามารถทำกำไรให้บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เลือกถือสกุลเงินดิจิทัลไว้เพื่อเก็งกำไรจากมูลค่าเงินด้วยเช่นกัน

**โอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล พบว่า**

**ด้านโอกาส**

1. **โครงการอสังหาริมทรัพย์สามารถสร้างโครงการในรูปแบบใหม่ได้** เป็นโครงการที่มีความเสี่ยงสูงในด้านการลงทุน แต่มีผลตอบแทนที่มากกว่าโครงการโดยทั่วไปจะเป็นโครงการที่จะเกิดขึ้นใหม่รองรับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคใหม่อย่าง Gen Y ที่ถือสกุลเงินดิจิทัลที่สามารถยอมรับความเสี่ยงสูงได้ และจะเป็นแรงจูงใจในการดึงดูดกลุ่มผู้บริโภคใหม่นี้มากขึ้น สอดคล้องกับงานวิจัยของ (สันติธร ภูริภักดี) ว่าโอกาสที่เกิด จะมีการเกิดขึ้นใหม่ของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไป และการเข้าถึงตลาดใหม่กลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใหม่จะก่อให้เกิดผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ที่ส่งผลกระทบต่อรายรับ และการสร้างผลกำไรในรูปแบบใหม่
2. **การซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลยังก่อให้เกิดสภาพคล่องต่อบริษัท** และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากยิ่งขึ้นจากแหล่งเงินในสกุลเงินดิจิทัลที่เข้าถึงกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ทั่วโลก ซึ่งเงินดังกล่าวเมื่อเข้ามาแล้วจะเป็นเงินทุนหมุนเวียนในระยะเวลาที่นานด้วยตัวสินทรัพย์อสังหาริมทรัพย์เองที่มีระยะเวลาถือครองสูง ต่างจากสกุลเงินดิจิทัลที่มีการซื้อขายได้คล่องตัวกว่า จึงสอดคล้องกับงานวิจัยของ (Pankratov et al., 2020) ว่าการชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลจะถูกเชื่อมโยงกับคนทั่วโลก โอกาสที่ทำให้สภาพคล่องในธุรกิจก็ยังมีมากขึ้น แต่ทั้งนี้ลำดับประเทศผู้ถือสกุลเงินดิจิทัลส่วนใหญ่ไม่ได้ สอดคล้องกับประเทศกลุ่มผู้บริโภคอสังหาริมทรัพย์ในไทยแต่อย่างใด

### ด้านข้อจำกัด

**ข้อบังคับที่เกิดขึ้น** ในวันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2565 สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ มีการบังคับใช้ข้อกฎหมายห้ามผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลทั้งหมดทุกประเภท แต่ไม่ได้ห้ามบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยตรง ด้วยจุดประสงค์ด้านเสถียรภาพของสกุลเงินบาท และในส่วนของกรโอนเงินสกุลเงินดิจิทัลมาซื้ออสังหาริมทรัพย์ของชาวต่างชาติก็จำเป็นต้องได้รับเอกสารรับรองแหล่งที่มาของเงินด้วยจากธนาคารพาณิชย์เพื่อยืนยันกรรมที่ดิน ซึ่งปัจจุบันยังไม่สามารถออกรับรองในรูปแบบสกุลเงินดิจิทัลได้ การซื้อขายกับชาวต่างชาติก็ยังคงมีข้อจำกัดด้วย ด้านงานวิจัยของ (Levin, 2018) จะพบความสอดคล้องว่าสกุลเงินดิจิทัลยังไม่มีวิธีการประเมินมูลค่าที่ชัดเจนผ่านผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลด้านเสถียรภาพความเป็นเงิน พร้อมทั้งสกุลเงินดิจิทัลเป็นเรื่องใหม่สำหรับคนไทยทำให้ยังขาดความรู้ความเข้าใจในการเข้าถึงเทคโนโลยีสกุลเงินดังกล่าว ซึ่งสอดคล้องกับการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่พบว่า เมื่อเทียบสัดส่วนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลกับสกุลเงินบาทแล้ว สกุลเงินดิจิทัลไม่ได้ก่อให้เกิดนัยสำคัญในการซื้อขาย และในแง่การโอนธุรกรรมยังคงมีค่าธรรมเนียมที่ต่างกันในแต่ละช่องทางการโอน ผู้บริโภคจึงต้องใช้ความรู้เพื่อเข้าถึงช่องทางที่มีค่าธรรมเนียมต่ำ

### 6.3 ข้อค้นพบที่สำคัญ

จากวัตถุประสงค์ข้อที่ 4 ของงานวิจัยฉบับนี้คือ โอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล นำมาซึ่งข้อค้นพบ สำคัญที่เป็นบทเรียนสำคัญใน 3 ประเด็น ดังนี้

- 1. การเข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มใหม่** พบว่าบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทำการตลาดประชาสัมพันธ์การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลผ่านสื่อออนไลน์จับกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใหม่ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล Gen Y แต่ทั้งนี้ผู้ที่ลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลมีสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลมากกว่าสินทรัพย์ประเภทอื่น และมีพฤติกรรมสามารถยอมรับความเสี่ยงได้สูง ส่งผลให้ผู้ประกอบการเกิดโอกาสในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์รูปแบบใหม่ที่มีความเสี่ยงสูง แต่ให้ผลตอบแทนในการลงทุนสูงกับผู้ลงทุนตามมาเช่นกัน
- 2. เพิ่มช่องทางการขาย** ปกติทั่วไปบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รับชำระการทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินบาท หรือสกุลเงินตราต่างประเทศ (Fiat) แต่ในปัจจุบันบริษัทได้ทำการเปิดรับสกุลเงินดิจิทัลอย่างเช่น บิทคอยน์ (Bitcoin/BTC), เทเทอร์ (Tether/USDT) หรือสกุลเงินดิจิทัลอื่น ได้ทุกกระบวนการขายตั้งแต่ ชำระค่าเงินวางเงินจอง ชำระเงินค่า ทำสัญญาจะซื้อจะขาย ผ่อนชำระค่างวดเงินดาวน์ และชำระเงินส่วนที่เหลือในวันโอนกรรมสิทธิ์ ได้ทุกลักษณะโครงการ โครงการ

แนวราบ แนวตั้ง และทุกระดับราคา เพื่อเพิ่มช่องทางในการขายกับสกุลเงินที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงตลาดสกุลเงินดิจิทัลของผู้บริโภค Gen Y ที่มีระดับโครงการขายส่วนใหญ่ช่วง Economy - Main Class และการขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลจะเข้าถึงกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ทั่วโลก เข้าถึงกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติได้ง่ายขึ้น เป็นการเพิ่มสภาพคล่องของของบริษัท และธุรกิจจะสั่งหาเหรียญ แต่พบว่า 5 อันดับต่างประเทศที่ถือสกุลเงินดิจิทัลมากที่สุด ไม่มีความสอดคล้องตรงกันแต่อย่างใดกับประเทศผู้ซื้อสั่งหาเหรียญในไทย

**3. ข้อจำกัด** ในกลไกการขายพบว่าบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องพึ่งพาผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลในการแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลเป็นสกุลเงินบาทในพื้นที่หลังจากรับชำระจากผู้บริโภคแล้ว ซึ่งเมื่อวันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2565 ทางสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ได้ออกกฎเกณฑ์ห้ามผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลให้บริการอันเกี่ยวข้องกับการ อำนวยความสะดวก โฆษณาเกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้า หรือบริการด้วยสกุลเงินดิจิทัล และมีผลบังคับใช้ย้อนหลัง แต่อย่างไรก็ตามทาง ก.ล.ต. **ไม่ได้มีกฎเกณฑ์ห้ามบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทำการขายอสังหาริมทรัพย์โดยตรง** ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องพิจารณาความเสี่ยงที่เกิดขึ้นกับการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินอีกครั้ง แต่มีบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทยที่ใช้บริการผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่จดทะเบียนอยู่ต่างประเทศในการทำธุรกรรมแลกเปลี่ยนสกุลเงินด้วยเช่นกัน และการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลยังไม่ได้เป็นที่นิยมจนมีนัยสำคัญมากนัก

#### 6.4 ข้อเสนอแนะ

##### 1. ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการ

จากการศึกษาผู้วิจัยพบข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการดังนี้ การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลถือเป็นโอกาสทางด้านเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงนำมาสู่ตลาดกลุ่มผู้บริโภคใหม่ ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยดังนี้ ซึ่งผู้วิจัยได้แยกเป็น 2 ช่วงสำคัญคือ 1) ก่อนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล 2) หลังการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

1. ก่อนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ควรพิจารณา) ผู้ประกอบการควรพิจารณาข้อกฎหมายที่จะเกิดขึ้นเนื่องสกุลเงินดิจิทัลเป็นเทคโนโลยีใหม่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ทุกช่วงเวลา จึงทำให้มีข้อกฎหมายกำกับ และควบคุมการใช้งานตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี เช่นการควบคุมผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลห้าม

ให้บริการอันเกี่ยวข้องกับการซื้อขายให้บริการด้วยสกุลเงินดิจิทัล 2) ความนิยมในการซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้บริโภคที่ยังมีส่วนการซื้อด้วยสกุลเงินดิจิทัลที่น้อย และขึ้นอยู่กับมูลค่าราคาของสกุลเงินดิจิทัล ในแต่ละช่วงเวลาที่จะผลต่อยอดขาย ช่วงเวลาการขาย ช่วงเวลาการทำการตลาด หรือการเก็บสถิติ ซึ่งตลาดสกุลเงินดิจิทัลจะมีช่วงเวลาขาขึ้นของราคาสกุลเงินในช่วงเฉลี่ย 2.3 ปี นับจากจุดต่ำสุด หลังจากนั้นเมื่อทำราคาสูงสุดแล้วจะเป็นช่วงเวลาที่นักลงทุนทำกำไรนำเงินออกจากสกุลเงินดิจิทัลไปยังสินทรัพย์รูปแบบอื่น ผู้ประกอบการควรพิจารณาวางแผนการตลาดในช่วงดังกล่าว 3) พิจารณาผู้บริโภคที่จะซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลทั้งชาวไทย และต่างชาติ Gen Y เทียบเคียงกับกลุ่มที่ซื้อในรูปแบบสกุลเงินบาททั่วไป 4) พิจารณาค่าธรรมเนียมการโอน เงิน และระยะเวลาการโอนเงินของผู้บริโภคเทียบกับรูปแบบสกุลเงิน (Fait) และสกุลเงินดิจิทัล ซึ่งจะมีผลต่อต้นทุนการทำธุรกรรมของผู้บริโภค

2. หลังการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ควรพิจารณาระวัง การบริหารความเสี่ยงอันเกิดขึ้นจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน เช่น การเลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลในการเปิดรับ การเลือกผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลในการแลกเปลี่ยนสกุลเงิน ระยะเวลาในการแลกเปลี่ยนสกุลเงิน เนื่องจากสกุลเงินดิจิทัลมีความผันผวนสูงที่จะส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้ถือหุ้น และการแจกแจงรายละเอียดการบริหารความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นสู่สาธารณะให้ทราบ แต่หากเป็นบริษัทนอกเหนือจากการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จะพบว่าผู้ประกอบการก็ต้องพิจารณาความเสี่ยงของความผันผวนของราคาสกุลเงินดิจิทัลเช่นกัน แต่อย่างไรก็ตามมีบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ถือโอกาสจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน ทำการถือสกุลเงินดิจิทัลหลังจากการรับชำระของผู้บริโภคในช่วงเวลาที่เหมาะสมต่อการเก็งกำไรจากมูลค่าสกุลเงินดิจิทัลที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน

## 2. ข้อเสนอแนะต่อผู้บริโภค

ผู้บริโภคสามารถซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้ในปัจจุบัน แต่อย่างไรก็ตามผู้บริโภคควรศึกษาการเปิดรับสกุลเงินดิจิทัลของผู้ประกอบการด้วยเช่นกัน เพื่อบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลนั้นก่อนตัดสินใจซื้อ โปรโมชันแต่ละโครงการ ผลตอบแทนที่เกิดขึ้น หากลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล รวมถึงเมื่อชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลแล้ว

บางส่วน และมีการขอสินเชื่อจะต้องวางแผนการผ่อนชำระกับธนาคาร หรือทำการกู้สินเชื่อด้วยสกุลเงินบาทบางส่วน และบางส่วนจ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล และในด้านข้อจำกัดของการซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลผู้บริโภคจะต้องทำความเข้าใจเกี่ยวกับความผันผวนของราคากับสินทรัพย์ทั้งสองประเภทด้วยกัน (สกุลเงินดิจิทัล และอสังหาริมทรัพย์) ด้วยตัวสกุลเงินดิจิทัลมีราคาที่สูงกว่าสินทรัพย์ที่เป็นอสังหาริมทรัพย์ ที่จะส่งผลให้ผู้บริโภคจะต้องตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ตามช่วงเวลา โดยมีการพิจารณาจากการรับชำระด้วยสกุลเงินดิจิทัลตามประเภทที่ผู้ประกอบการกำหนด และการพิจารณาค่าธรรมเนียมในการโอนธุรกรรมตามแต่ละเครือข่าย การคิดค่าบริการในแต่ละครั้งบนเครือข่ายของผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลด้วยตัวของผู้บริโภคเองตามความเหมาะสม

### 3. ข้อเสนอแนะในงานวิจัยครั้งต่อไป

การวิจัยในครั้งนี้มุ่งเน้นการศึกษาโอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล ที่มีกรณีศึกษาเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีวิธีการศึกษาด้วยการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลประกอบด้วย ผู้ประกอบการและผู้มีส่วนร่วมในกลไกการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล เพื่อเป็นข้อมูลสนับสนุนที่ได้รับจากทัศนคติของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง แต่เนื่องจากปัจจุบันจำนวนผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ยังไม่ได้มีจำนวนมากจนมีนัยสำคัญให้ได้มาซึ่งคำตอบอย่างชัดเจน รวมถึงข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องเกิดขึ้นระหว่างทำการศึกษา ทำให้ผู้วิจัยศึกษาได้เพียงข้อมูลของผู้ประกอบการเป็นหลัก และเป็นข้อมูลที่เกิดขึ้นก่อนการออกกฎหมายห้ามผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล ในงานวิจัยครั้งต่อไปควรศึกษาถึงพฤติกรรมทางเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลหากมียอดการซื้อจนมีนัยสำคัญ และศึกษาในแต่ละช่วงอายุเพราะแต่ละช่วงอายุมีผลต่อความนิยมในการลงทุนสกุลเงินดิจิทัล และศึกษากลไกการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลหลังมีการเกิดขึ้นของข้อกฎหมายใหม่



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
**CHULALONGKORN UNIVERSITY**

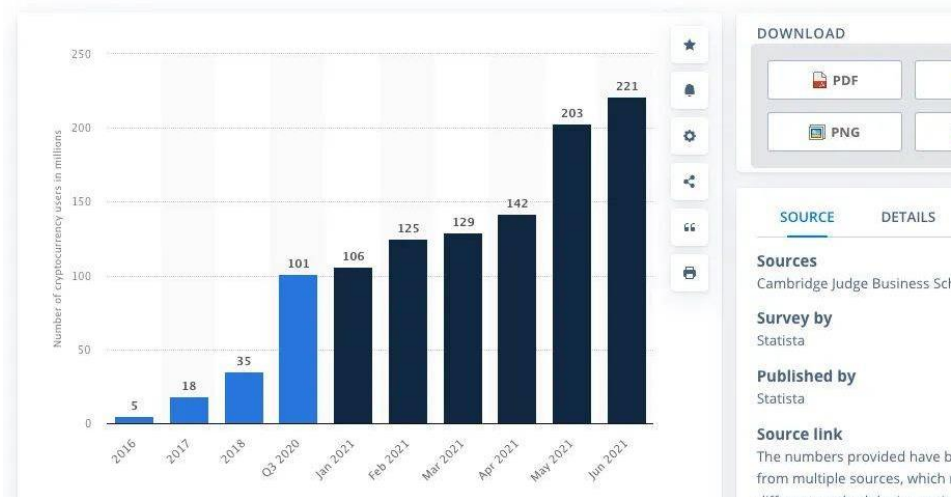


ภาคผนวก ก.

ข้อมูลสกุลเงินดิจิทัลต่อภาคธุรกิจสังหาริมทรัพย์

จำนวนผู้ลงทะเบียน (KYC) กับผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลทุกประเทศ

Number of identity-verified cryptoasset users from 2016 to June 2021  
(in millions)



สถิติลำดับประเทศ จากประชาชนผู้ลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัล

Share of respondents who indicated they either owned or used cryptocurrencies in 56 countries and territories worldwide from 2019 to 2021

Characteristic	2019	2020	2021
Nigeria	28%	32%	42%
Thailand	23%	18%	31%
Philippines	15%	20%	28%
Vietnam	22%	21%	27%
Turkey	20%	16%	25%
Argentina	16%	14%	21%
South Africa	16%	18%	21%

เปรียบเทียบร้อยละการเติบโตของ ทองคำ บิทคอยน์ และกองทุน Dow Jones REIT



ช่วงระยะเวลาการเปิดขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลเปรียบเทียบกับสกุลเงินบิทคอยน์ (หน่วยบาท)



ค่าธรรมเนียมการโอนของแต่ละเครือข่ายสกุลเงินดิจิทัล

	SafeCoin	Solana	Avalanche	Elrond	Polkadot	Bitcoin	Ethereum	Cardano	Ripple	Tezos
Consensus Mechanism	Proof of History	Proof of History	Proof of Stake	Secure Proof of Stake	Nominated Proof of Stake	Proof of Work	Proof of Work	Our oboros Proof of Stake	Federated Byzantine Agreement	Liquid Proof of Stake
Decentralization	High	High	High	High	High	High	High	High	Low	High
Scalability	High	High	High	High	Medium	Low	Low	Medium	High	Medium
Transaction Throughput	50,000 and up	50,000 and up	400	10,000	1,000	7	17	250	1,500	40-50
Transaction Fee	\$0.0001	\$0.0001	\$0.001	\$0.001	\$0.15	\$12.00	\$15.00	\$0.02	\$0.0002	\$0.00232
Transaction Finality	~1 sec	~1 sec	3 sec	27-52 sec	30 sec	30-60 mins	5 mins	2 mins	5 sec	30 sec
Transaction Governance	Coin Holder Staking	Coin Holder Staking	Coin Holder Staking	Coin Holder Staking	Coin Holder Staking	Miners	Miners	Coin Holder Staking	Centralized Byzantine Agreement	Delegates
Governance Supervision	Validators (No KYC)	Validators (KYC Needed)	Validators	Validators	Coin Holders	Full Node Operators	Full Node Operators	Coin Holders	Full Node Operators	Coin Holders
ICO / Coin Sale	No	Yes	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes	Yes	Yes
Max Supply	36,000,000	488,630,611	720,000,000	20,397,843	1,044,474,079	21,000,000	∞	45,000,000,000	100,000,000,000	∞

ค่าธรรมเนียมการถอน และค่าบริการของผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล

**today | Bizview** รวม 6 เว็บไซต์เทรดยอดเยี่ยม

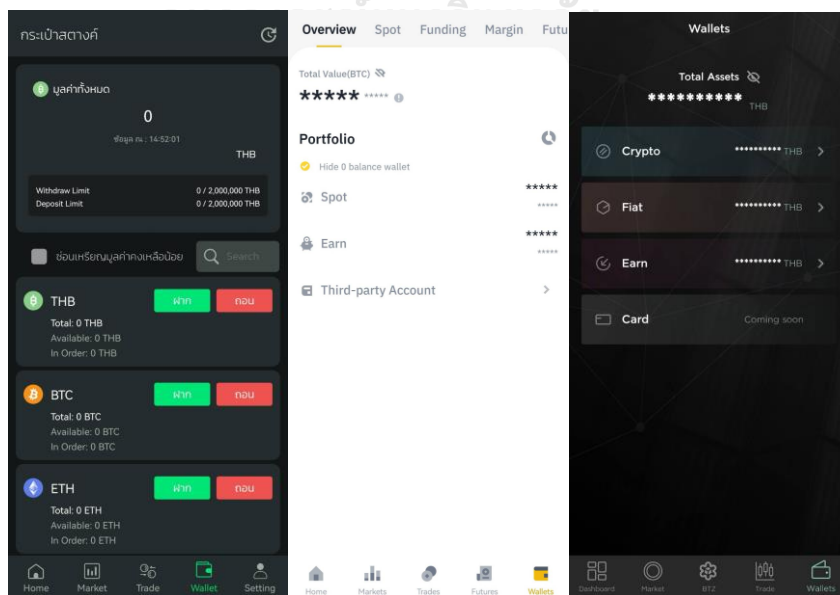
## ซื้อขายเหรียญคริปโตฯ



 <b>บิทคับ</b> (Bittokub)	ก่อตั้ง 2561 สัญชาติ 	 <b>ไบแนนซ์</b> (Binance)	ก่อตั้ง 2560 สัญชาติ 
ค่าธรรมเนียมการเทรด : <b>0.25%</b> ค่าธรรมเนียมการถอน : <b>20 บาท</b> จำนวนสกุลเงิน : <b>46 สกุลเงิน</b> ความโดดเด่น : ปัจจุบันเป็นเว็บเทรดที่ได้รับความนิยมและมียูสเอามากที่สุดของไทย	ค่าธรรมเนียมการเทรด : <b>0.1%</b> ค่าธรรมเนียมการถอน : <b>ขึ้นอยู่กับแต่ละสกุล</b> จำนวนสกุลเงิน : <b>358 สกุลเงิน</b> ความโดดเด่น : ปัจจุบันเป็นเว็บเทรดที่ได้รับความนิยมมากที่สุดของโลก		
 <b>สตางค์โปร</b> (Satang Pro)	ก่อตั้ง 2560 สัญชาติ 	 <b>หัวบี</b> (Huobi)	ก่อตั้ง 2556 สัญชาติ 
ค่าธรรมเนียมการเทรด : <b>0.12-0.20%</b> ค่าธรรมเนียมการถอน : <b>18 บาท</b> จำนวนสกุลเงิน : <b>31 สกุลเงิน</b> ความโดดเด่น : ไม่มีค่าธรรมเนียมฝากถอนเหรียญจากไบแนนซ์	ค่าธรรมเนียมการเทรด : <b>0.25%</b> ค่าธรรมเนียมการถอน : <b>15 บาท</b> จำนวนสกุลเงิน : <b>327 สกุลเงิน</b> ความโดดเด่น : เหรียญหลากหลายและมีปริมาณการใช้งานและการเทรดจำนวนมาก		
 <b>บิทซ่า</b> (Bitazza)	ก่อตั้ง 2562 สัญชาติ 	 <b>ซิปเม็กซ์</b> (Zipmex)	ก่อตั้ง 2561 สัญชาติ 
ค่าธรรมเนียมการเทรด : <b>0.25%</b> ค่าธรรมเนียมการถอน : <b>20 บาท</b> จำนวนสกุลเงิน : <b>25 สกุลเงิน</b> ความโดดเด่น : ให้บริการซื้อขายคริปโตประเภทโรทเทอร์ ซื้อมาขายไปเจ้าของเว็บโดยตรง	ค่าธรรมเนียมการเทรด : <b>ไม่มี</b> ค่าธรรมเนียมการถอน : <b>20 บาท</b> จำนวนสกุลเงิน : <b>19 สกุลเงิน</b> ความโดดเด่น : ไม่มีค่าธรรมเนียมการเทรดเหรียญ		

ที่มา : TODAYBizview สืบค้น 11 พ.ค. 2564

กระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ สำหรับการใช้งานสกุลเงินดิจิทัล



### สื่อประชาสัมพันธ์การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล




**ซื้อ คอนโด ด้วย Cryptocurrency**

ใช้ Crypto, ซื้อคอนโดใกล้รถไฟฟ้าและบ้านจากอนันดาได้จริง!! #ไม่คริปโตซื้อคอนโด #BTC #ETH #USDT  
 ภารกิจ 3 หมื่น ครึ่ง • 10 เดือนที่ผ่านมา

ANANDA Development

บอกแล้วว่าไม่เป็นเงินจริงจางนะ!! ตามมาจ Life Of Car Bkk - ตามติดชีวิต 4 สัปดาห์เรื่องการซื้อคอนโดจากอนันดาด้วยเหรียญ Crypto.



**ซื้อโครงการแสนสิริ ด้วย Crypto**  
 (ยังจบไม่ได้) 5 บาท

รีวิวซื้อโครงการแสนสิริด้วย Crypto เร่งง่าย จบใน 5 นาที!  
 ภารกิจ 2.3 แสน ครึ่ง • 8 เดือนที่ผ่านมา

Sansiri PLC

ซื้อบ้านด้วยคริปโท ทุกคนรู้ ใครๆก็ว่ามันแสนสิริเป็นคริปโทซื้อโครงการบ้าน คอนโด ทาวน์โฮม หรือจ่ายค่าส่วนกลางได้แล้ว...

### ผู้บริโภคที่ทำธุรกรรมด้วยสกุลเงินดิจิทัล

**Sansiri** @SansiriPLC · Aug 19

กระแสดอรับตัวอย่างต่อเนื่องกับการ #จ่ายเงินจองด้วยคริปโท โดยลูกค้า #เศรษฐสิริ ทั้ง 2 โครงการ 🏡 ประหยัดค่าจองไปได้เคสละ 25,000 บาท\*

🎉 #ซื้อบ้านด้วยคริปโท รับข้อเสนอเพิ่มคุณสอง จองเท่าไร ลดเพิ่มเท่านั้น\* วันนี้ - 31 สิงหาคม 2564 siri.ly/EZjePV8

**Srettha Thavisin** @Thavisin · Jul 27

การให้จองบ้านด้วย #คริปโท เรามาถูกทางครับ คนรุ่นใหม่เขาใช้จริง แถมช่วยประหยัดได้หลายบาทเพราะเราให้ Value x 2

อย่าง Khun by Yoo เงินจอง 100,000 บาท จ่ายด้วยคริปโทใช้แค่ 75,000 บาท ส่วน THE MUVE บางนา จอง 5,000 บาท จ่ายด้วยคริปโทเหลือครึ่งเดียว ลูกค้าเลยใช้เหรียญจองกันเยอะ



ภาคผนวก ข.

แบบสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ หน่วยงานรัฐ บริษัทเอกชน และผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล)



แบบสัมภาษณ์  
ผู้ประกอบการ

ข้าพเจ้า นายสิริภูมิ มีสวัสดิ์

การติดต่อ : โทรศัพท์ 063-5959661 E-mail : phruk012@gmail.com

หัวข้อการศึกษาวิจัย : โอกาสและข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล: กรณีศึกษา บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (Opportunities and Limitation of Selling Real Estate with Cryptocurrencies: Case Study Real Estate Listed on The Stock Exchange of Thailand)

คำชี้แจง : ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาวិทยานิพนธ์ ภายใต้หลักสูตรของภาควิชา เคหการ สาขาวิชา การพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีความจำเป็นในการสัมภาษณ์เพื่อเก็บข้อมูลนำมาเป็นประโยชน์ต่องานวิจัย โดยได้ขอเก็บข้อมูลจากผู้ให้สัมภาษณ์ด้วยกันทั้งหมด 5 หมวดคำถาม (แนบท้าย) และมีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อศึกษาแนวคิดของผู้ประกอบการในการเลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
2. เพื่อศึกษากระบวนการขาย และลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ ที่ขายด้วยใช้สกุลเงินดิจิทัล
3. เพื่อศึกษาการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวนจากการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล
4. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ โอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

นายสิริภูมิ มีสวัสดิ์

ภาควิชา เคหพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ภาคปีการศึกษา 2563

### ส่วนของคำถามในแบบสัมภาษณ์

**หมวดที่ 1** ข้อมูลทั่วไปสำหรับผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

1. ชื่อ .....นามสกุล.....

2. ตำแหน่ง.....

**หมวดที่ 2** แนวคิดต่อการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

2.1) ผู้ประกอบการบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีแนวคิดต่อการเลือกขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลอย่างไร

**หมวดที่ 3** แนวคิดกระบวนการขาย และลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล

(กระบวนการขาย คือ เงินวางมัดจำ เงินทำสัญญาจะซื้อจะขาย เงินงวด และเงินชำระส่วนที่เหลือ)

3.1) ผู้ประกอบการบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีแนวคิดต่อกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลอย่างไร แตกต่างหรือเหมือนกับกระบวนการขายด้วยสกุลเงินบาท

3.2) ผู้ประกอบการบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีแนวคิดต่อการคัดเลือกลักษณะโครงการอย่างไร เช่น การคัดเลือกประเภท ช่วงระดับราคา ของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล

**หมวดที่ 4** การบริหารความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาของสกุลเงินดิจิทัล

4.1) ผู้ประกอบการบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีแนวคิดการบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวนอย่างไร

**หมวดที่ 5** โอกาส และข้อจำกัดที่จะเกิดขึ้นต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

5.1) ผู้ประกอบการบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีแนวคิดเกี่ยวกับ **โอกาส** การเลือกขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลอย่างไร

5.2) ผู้ประกอบการบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีแนวคิดเกี่ยวกับ **ข้อจำกัด** การเลือกขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลอย่างไร

ข้อเสนอแนะ

ขอขอบคุณที่กรุณาสละเวลาในการให้ข้อมูล เพื่อเป็นประโยชน์ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้



**แบบสัมภาษณ์**  
**หน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน**

ข้าพเจ้า นายสิริภูมิ มีสวัสดิ์

การติดต่อ : โทรศัพท์ 063-5959661 E-mail : phruk012@gmail.com

หัวข้อการศึกษาวิจัย : โอกาสและข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล: กรณีศึกษา บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (Opportunities and Limitation of Selling Real Estate with Cryptocurrencies: Case Study Real Estate Listed on The Stock Exchange of Thailand)

**คำชี้แจง :** ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาวิทยานิพนธ์ ภายใต้หลักสูตรของภาควิชา เคหการ สาขาวิชา การพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีความจำเป็นในการสัมภาษณ์เพื่อเก็บข้อมูลนำมาเป็นประโยชน์ต่องานวิจัย โดยได้ขอเก็บข้อมูลจากผู้ให้สัมภาษณ์ด้วยกันทั้งหมด 5 หมวดคำถาม (แนบท้าย) และมีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อศึกษาแนวคิดของผู้ประกอบการในการเลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
2. เพื่อศึกษากระบวนการขาย และลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ ที่ขายด้วยใช้สกุลเงินดิจิทัล
3. เพื่อศึกษาการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวนจากการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล
4. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ โอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

CHULALONGKORN UNIVERSITY

นายสิริภูมิ มีสวัสดิ์

ภาควิชา เคหพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ภาคปีการศึกษา 2563

### ส่วนของคำถามในแบบสัมภาษณ์

**หมวดที่ 1** ข้อมูลทั่วไปสำหรับผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

1. ชื่อ .....นามสกุล.....

2. ตำแหน่ง.....

**หมวดที่ 2** แนวคิดต่อการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

2.1) องค์กรหรือหน่วยงานของท่านมีแนวคิดต่อการเลือกขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลอย่างไร

**หมวดที่ 3** แนวคิดกระบวนการขาย และลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล

(กระบวนการขาย คือ เงินวางมัดจำ เงินทำสัญญาจะซื้อจะขาย เงินงวด และเงินชำระส่วนที่เหลือ)

3.1) องค์กรหรือหน่วยงานของท่านมีแนวคิดต่อกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล แตกต่างหรือเหมือนกับกระบวนการขายด้วยสกุลเงินบาท อย่างไร

3.2) องค์กรหรือหน่วยงานของท่านมีแนวคิดต่อการคัดเลือกลักษณะโครงการอย่างไร เช่น การคัดเลือก ประเภท ช่วงระดับราคา ของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล

**หมวดที่ 4** การบริหารความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาของสกุลเงินดิจิทัล

4.1) องค์กรหรือหน่วยงานของท่านมีแนวคิดการกำกับดูแลความเสี่ยงที่เกิดขึ้นของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวนต่อผู้ประกอบการ และผู้บริโภคอย่างไร

**หมวดที่ 5** โอกาส และข้อจำกัดที่จะเกิดขึ้นต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

5.1) องค์กรหรือหน่วยงานของท่านมีแนวคิดเกี่ยวกับ **โอกาส** ต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เลือกขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลอย่างไร

5.2) องค์กรหรือหน่วยงานของท่านมีแนวคิดเกี่ยวกับ **ข้อจำกัด** ต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เลือกขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลอย่างไร

ข้อเสนอแนะ

ขอขอบคุณที่กรุณาสละเวลาในการให้ข้อมูล เพื่อเป็นประโยชน์ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้





### แบบสัมภาษณ์

ผู้บริโภคร (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล)

ข้าพเจ้า นายสิริภูมิ มีสวัสดิ์

การติดต่อ : โทรศัพท์ 063-5959661 E-mail : phruk012@gmail.com

หัวข้อการศึกษาวิจัย : โอกาสและข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล: กรณีศึกษา บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (Opportunities and Limitation of Selling Real Estate with Cryptocurrencies: Case Study Real Estate Listed on The Stock Exchange of Thailand)

**คำชี้แจง :** ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาวินิจฉัย ภายใต้หลักสูตรของภาควิชา เคหการ สาขาวิชา การพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีความจำเป็นในการสัมภาษณ์เพื่อเก็บข้อมูลนำมาเป็นประโยชน์ต่องานวิจัย โดยได้ขอเก็บข้อมูลจากผู้ให้สัมภาษณ์ด้วยกันทั้งหมด 4 หมวดคำถาม (แนบท้าย) และมีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อศึกษาแนวคิดของผู้ประกอบการในการเลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
2. เพื่อศึกษากระบวนการขาย และลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ ที่ขายด้วยใช้สกุลเงินดิจิทัล
3. เพื่อศึกษาการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวนจากการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล
4. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ โอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

CHULALONGKORN UNIVERSITY

นายสิริภูมิ มีสวัสดิ์

ภาควิชา เคหพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ภาคปีการศึกษา 2563

### ส่วนของคำถามในแบบสัมภาษณ์

#### หมวดคำถามทั่วไป

1. เพศ.....อายุ.....
2. ท่านรู้จักสกุลเงินดิจิทัลมาแล้วกี่ปี .....
3. ท่านมีสกุลเงินดิจิทัลในพอร์ตการลงทุนหรือไม่ .....

#### หมวดทัศนคติต่อการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรต่อผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล  
.....
2. ท่านคิดว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยด้วยสกุลเงินดิจิทัลหรือไม่ ด้วยเหตุผลใด  
.....
3. หากท่านเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้วยสกุลเงินดิจิทัลท่านมีการเลือกเพราะเหตุใด เพื่อพักอาศัย เพื่อการลงทุน เพื่ออยู่อาศัย  
.....
4. ลำดับความสำคัญของปัจจัยใด มากที่สุด ถึงน้อยที่สุด ที่ท่านตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยด้วยสกุลเงินดิจิทัล 1) การรับสกุลเงินดิจิทัลของบริษัท 2) แปรนต์ 3) รูปแบบที่พักอาศัย 4) ทำเลที่ตั้ง 5) ช่วงราคาขาย เพราะอะไร  
.....

#### หมวดคำถามการบริหารความเสี่ยงจากการผันผวนของสกุลเงิน

1. หากท่านซื้อที่อยู่อาศัยด้วยสกุลเงินดิจิทัลท่านมีวิธีการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวนในช่วงเวลาซื้อที่อยู่อาศัยอย่างไร  
.....

#### หมวดคำถามโอกาส และข้อจำกัด

1. ท่านคิดว่าอะไรคือ โอกาส ของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล  
.....
2. ท่านคิดว่าอะไรคือ ข้อจำกัด ของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล  
.....

ข้อเสนอแนะ

.....

ขอบพระคุณผู้ให้สัมภาษณ์เป็นอย่างสูง

## ตารางบทสัมภาษณ์

### บทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

#### บทสัมภาษณ์แนวคิดการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัท	บทสัมภาษณ์/สืบค้นจากสื่อออนไลน์	คำสำคัญ
บมจ. แอสเสอรี่ (SIRI)	<p>เนื่องจากสกุลเงินดิจิทัลเป็นที่นิยมมากขึ้นในอนาคต ทำให้บริษัท<b>ต้องการจะเพิ่มความสะดวกในการชำระเงินให้กับผู้บริโภค</b> ด้วยการเปิดขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล และแนวคิดเรื่องการรับสกุลเงินดิจิทัลนี้เป็นส่วนช่วยให้<b>ผู้บริโภคสามารถใช้สกุลเงินดิจิทัลจ่ายชำระได้เท่ากับราคาสินค้าจริง</b> และ<b>ผู้บริโภคสามารถชำระค่าใช้จ่ายร่วมกับสกุลเงินบาทได้</b> (สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง)</p> <p>เปิดขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลกับทุกโครงการ บ้าน คอนโด ทาวน์โฮม และมี<b>นิยามว่าก้าวสู่โลกดิจิทัล</b> อย่างเต็มรูปแบบ ในการทำธุรกรรมทางการเงินผ่านกระบวนการขายด้วยการจอง เงินทำสัญญา เงินโอน หรือค่าส่วนกลาง ผ่านการจ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล (ที่มา : สื่อออนไลน์ <a href="http://www.bangkokbiznews.com/business">www.bangkokbiznews.com/business</a>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทต้องการจะเพิ่มความสะดวกในการชำระเงินให้กับผู้บริโภค</li> <li>- ผู้บริโภคสามารถใช้สกุลเงินดิจิทัลจ่ายชำระได้เท่ากับราคาสินค้าจริง</li> <li>- ผู้บริโภคสามารถชำระค่าใช้จ่ายร่วมกับสกุลเงินบาทได้</li> </ul>
บมจ. ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ (ORI)	<p>บริษัทต้องการประกาศจุดประสงค์หลักของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลคือการ<b>สร้างภาพลักษณ์ทางการตลาดใหม่</b> เชิงสัญลักษณ์ การ<b>ก้าวเข้าสู่โลกดิจิทัลใบใหม่</b> ไปตามโลกสมัยตามกลุ่มผู้บริโภคใหม่ที่เกิดขึ้น ซึ่งปัจจุบันคนไทยนั้นเริ่มรับสกุลเงินดิจิทัลเพิ่มมากขึ้น และมีกิจกรรมเกี่ยวกับสกุลเงินดิจิทัลมากขึ้น แต่ปกติแล้วก็สามารถขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้ก่อน พ.ศ. 2564 แต่เป็นการ<b>ซื้อขายที่ไม่ผ่านบริษัทซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัลที่มี ก.ล.ต. ควบคุม</b> ซึ่งก็จะส่งผลต่อความเข้าใจ และความมั่นใจของผู้ถือหุ้น (สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง)</p> <p>บริษัทนั้นได้เปิดโอกาสให้นักลงทุนรุ่นใหม่สามารถเลือกซื้อบ้าน คอนโด ทาวน์กรุงเทพฯ- EEC ในรูปแบบ Next level ผ่านบริษัท Cryptocurrency exchange อย่างบริษัท Bitkub ได้ ซึ่งบริษัทตั้งเป้าหมายไว้ว่า<b>บริษัทจะพัฒนาการลงทุนสู่อนาคตในการเล็งการทำกำไรบุกตลาดอสังหาริมทรัพย์กับกลุ่มผู้บริโภคต่างชาติ</b> (ที่มา : สื่อออนไลน์ <a href="http://www.bangkokbiznews.com/business/941824">www.bangkokbiznews.com/business/941824</a>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การสร้างภาพลักษณ์ทางการตลาดใหม่ เชิงสัญลักษณ์ การก้าวเข้าสู่โลกดิจิทัลใบใหม่</li> <li>- ตามโลกสมัยตามกลุ่มผู้บริโภคใหม่ที่เกิดขึ้น</li> <li>- การซื้อขายที่ไม่ผ่านบริษัทซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัลที่มี ก.ล.ต. ควบคุม ซึ่งก็จะส่งผลต่อความเข้าใจ และความมั่นใจของผู้ถือหุ้น</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทนั้นได้เปิดโอกาสให้นักลงทุนรุ่นใหม่สามารถเลือกซื้อบ้าน คอนโด ทาวน์กรุงเทพฯ- EEC</li> <li>- บริษัทจะพัฒนาการลงทุนสู่อนาคตในการเล็ง การทำกำไรบุกตลาดอสังหาริมทรัพย์กับกลุ่มผู้บริโภคต่างชาติ</li> </ul>

บริษัท	บทสัมภาษณ์/สืบค้นจากสื่อออนไลน์	คำสำคัญ
<p>บมจ. เจ้าพระยามหานคร (CMC)</p>	<p><b>การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลช่วยส่งเสริมกลุ่มผู้บริโภคที่มีความสนใจการลงทุนในสกุลเงินดิจิทัล</b> ได้นำกำไรที่เกิดขึ้นจากการลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัล มาซื้ออสังหาริมทรัพย์ เพื่อเก็บเป็นทรัพย์สินเพื่อการเกร็งกำไร ปลอยเช่า หรือขาย อีกช่องทาง และเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต ซึ่งบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เองก็สามารถทำให้มีรายได้หลายช่องทาง และสกุลเงินดิจิทัล กับ อสังหาริมทรัพย์มีความคล้ายคลึงกันจากอัตราการเติบโตของมูลค่า แต่สกุลเงินดิจิทัลยังคงมีความผันผวนสูง ส่วนอสังหาริมทรัพย์ ในทุกๆ ราคาที่ดินจะมีการพัฒนาเพิ่มขึ้นตามแต่ละทำเล 5 – 10% ต่อปี ทำให้ถือครองไว้ไม่มีขาดทุนมีแต่ได้กำไร ความผันผวนต่ำ นั้นซึ่งมีความมั่นคงค่อนข้างมาก และอีกปัจจัยคือการถือครองสกุลเงินดิจิทัลที่มีความผันผวนต่ำ แต่มีรายได้จากมูลค่าที่เพิ่มขึ้น เมื่อแปลงเป็นสกุลเงินบาทในภายหลัง (สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง)</p> <p>ยกระดับการซื้อบ้าน คอนโดมิเนียมให้กับผู้บริโภคโดยการเปิดรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัล จากแนวโน้มตลาดสกุลเงินดิจิทัลเติบโตอย่างต่อเนื่อง สร้างโอกาสในการจับกลุ่มผู้บริโภคคนรุ่นใหม่ และสร้างความมั่นคงทางการเงินให้กับบริษัทอีกด้วย (ที่มา : สื่อออนไลน์ <a href="http://www.cmc.co.th/wetalk">www.cmc.co.th/wetalk</a>)</p>	<p>- การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลช่วยส่งเสริมกลุ่มผู้บริโภคที่มีความสนใจการลงทุนในสกุลเงินดิจิทัล เพื่อเก็บเป็นทรัพย์สินเพื่อการเกร็งกำไร ปลอยเช่า หรือขาย อีกช่องทาง</p> <p>- บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สามารถทำให้มีรายได้หลายช่องทาง</p> <p>- การถือครองสกุลเงินดิจิทัลที่มีความผันผวนต่ำ แต่มีรายได้จากมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเมื่อแปลงเป็นสกุลเงินบาทในภายหลัง</p> <p>- สร้างโอกาสในการจับกลุ่มผู้บริโภคคนรุ่นใหม่</p> <p>- สร้างความมั่นคงทางการเงินให้กับบริษัท</p>
<p>บมจ. สิงห์ เอสเตท (S)</p>	<p><b>มองว่าการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลจะช่วยลดความเสี่ยงและความยุ่งยากในการรับเงินจากต่างประเทศ</b> เพราะค่าโอนที่ถูกผู้บริโภคสามารถนำสกุลเงินดิจิทัลเข้ามาได้หลากหลายช่องทาง และระยะเวลาที่รวดเร็ว เป็นจุดเปลี่ยนของข้อกำหนดเรื่อง Foreign Ownership Limit (FOL) ที่สามารถนำเงินเข้านำเงินออกได้ง่ายมากขึ้นลงทุนได้ง่ายขึ้นด้วยสกุลเงินดิจิทัล (สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง)</p> <p>เปิดรับชำระค่าใช้จ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลผ่านบริษัท Genesis Block ของทางฮ่องกง เพื่อเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคชาวต่างชาติได้ง่ายมากยิ่งขึ้น การเริ่มต้นใช้สกุลเงินดิจิทัลในครั้งนี้เป็นการเปิดโอกาสให้กับทางบริษัทเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ได้มากขึ้นเช่นกันซึ่งเป็นตลาดที่มีการเติบโตสูงในการใช้สกุลเงินดิจิทัล (ที่มา : สื่อออนไลน์ <a href="https://thunhoon.com/article/242306">https://thunhoon.com/article/242306</a>)</p>	<p>- การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลจะช่วยลดความเสี่ยง และความยุ่งยากในการรับเงินจากต่างประเทศ สามารถนำเงินเข้านำเงินออกได้ง่ายมากขึ้นลงทุนได้ง่ายขึ้น</p> <p>- เพื่อเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคชาวต่างชาติได้ง่ายมากยิ่งขึ้น</p>

แนวคิดกระบวนการขาย และลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ ของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
บมจ. แอสสิริ (SIRI)		
แนวคิดการคัดเลือก ประเภท อสังหาริมทรัพย์ ช่วงระดับราคา ของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วย สกกุลเงินดิจิทัล	ผู้บริโภคสามารถใช้สกกุลเงินดิจิทัลชำระค่าอสังหาริมทรัพย์ได้ทั้งสิ้น เต็มจำนวน หรือใช้สกกุลเงินดิจิทัลร่วมกับสกกุลเงินบาทได้ ดังนั้นไม่ได้ มีการจำกัดระดับราคา หรือสินค้าแต่อย่างไร สามารถใช้ได้กับทุก สินค้าของบริษัท เพราะเป็นรายรับเช่นกัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้บริโภคสามารถใช้สกกุลเงินดิจิทัลชำระค่าอสังหาริมทรัพย์ ได้ทั้งสิ้นเต็มจำนวนหรือใช้สกกุลเงินดิจิทัลร่วมกับสกกุลเงินบาทได้</li> <li>- สามารถใช้ได้กับทุกสินค้าของบริษัท เพราะเป็นรายรับ เช่นกัน</li> </ul>
กระบวนการขายด้วยสกกุลเงิน บาท หรือสกกุลเงินบาทชำระ ร่วมกับสกกุลเงินดิจิทัล	กระบวนการขายด้วยสกกุลเงินดิจิทัล และสกกุลเงินบาทนั้นโดยทั่วไป มีเหมือนกัน เพราะในความเป็นจริงผู้บริโภคที่จะต้องชำระด้วยสกกุลเงินดิจิทัลนั้น บริษัทจะต้องแปลงเป็นสกกุลเงินบาทโดยทันที ผ่านผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล สุดท้ายบริษัท จะได้เงินบาทจำนวน เท่ากับที่ต้องการ	- กระบวนการขายด้วยสกกุลเงินดิจิทัล และสกกุลเงินบาทนั้น โดยทั่วไปมีเหมือนกัน
บมจ. ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ (ORI)		
แนวคิดการคัดเลือก ประเภท อสังหาริมทรัพย์ ช่วงระดับราคา ของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วย สกกุลเงินดิจิทัล	ทางบริษัทไม่ได้คัดเลือกแยกประเภทโครงการ หรือระดับราคา เพราะทางบริษัทไม่สามารถเก็บสกกุลเงินดิจิทัลเป็นรายรับทางบัญชี และเป็นสินทรัพย์ในนามบริษัทได้เมื่อได้มาก็จะต้องแปลงเป็นสกกุลเงินบาทโดยทันที ตามจำนวนของราคาที่ได้ตั้งเอาไว้	- ทางบริษัทไม่ได้คัดเลือกแยกประเภทโครงการ หรือระดับราคา เพราะทางบริษัทไม่สามารถเก็บสกกุลเงินดิจิทัลเป็นรายรับทางบัญชี
กระบวนการขายด้วยสกกุลเงิน บาท หรือสกกุลบาทชำระร่วมกับ สกกุลเงินดิจิทัล	กระบวนการขายไม่ได้ต่างกันในทุกขั้นตอน ทั้งในเรื่องของการวางเงินจอง การทำสัญญาก็สามารถชำระด้วยสกกุลเงินดิจิทัลได้เหมือนกันทั้งสิ้น และผู้บริโภคก็สามารถเลือกชำระด้วยสกกุลเงินดิจิทัลได้ช่วงกระบวนการใดก็ได้เช่นกัน	- กระบวนการขายไม่ได้ต่างกันในทุกขั้นตอน ทั้งในเรื่องของการวางเงินจอง การทำสัญญาก็สามารถชำระด้วยสกกุลเงินดิจิทัลได้เหมือนกันทั้งสิ้น
บมจ. เจ้าพระยามหานคร (CMC)		
แนวคิดการคัดเลือก ประเภท อสังหาริมทรัพย์ ช่วงระดับราคา ของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วย สกกุลเงินดิจิทัล	การคัดเลือกประเภทอสังหาริมทรัพย์ และระดับราคาของการขายด้วย สกกุลเงินดิจิทัล จำเป็นต้องคัดเลือกทำเลที่เหมาะสมด้านการลงทุน เป็นหลัก เพราะกลุ่มผู้บริโภคที่ถือสกกุลเงินดิจิทัลส่วนใหญ่ซื้อไว้เพื่อ สว่างหาผลกำไรเป็นหลัก ต้องการรักษามูลค่าของเงินในช่วงสกกุลเงินดิจิทัลลดมูลค่าลง ถ้าเป็นช่วงระดับราคา เริ่มต้น ไม่เกิน 2 ล้านบาท จะเป็นอสังหาริมทรัพย์ที่ เหมาะกับการปล่อยเช่าที่ดี ได้ผลตอบแทนต่อปีค่อนข้างคุ้ม และขายต่อเปลี่ยนมือทำได้ไว	- จำเป็นต้องคัดเลือกทำเลที่เหมาะสมด้านการลงทุนเป็นหลัก
กระบวนการขายด้วยสกกุลเงิน บาท หรือสกกุลบาทชำระร่วมกับ	กระบวนการขายทุกกระบวนการเหมือนกัน ต่างกันที่การเลือกเก็บ สกกุลเงินดิจิทัลของทางบริษัท ที่ทางบริษัทนั้นเลือกที่จะเก็บสกกุลเงิน	- กระบวนการขายทุกกระบวนการเหมือนกัน

บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
สกุลเงินดิจิทัล	ดิจิทัลในรูปแบบของกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ และแปลงเป็นสกุลเงินบาทในภายหลัง	
บมจ. สิงห์เอสเตท (S)		
แนวคิดการคัดเลือก ประเภท อสังหาริมทรัพย์ ช่วงระดับราคาของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล	ไม่ได้มองว่าจะต้องแบ่งช่วงระดับราคา ประเภทอสังหาริมทรัพย์ มองว่าเพราะการขายถือเป็นส่วนหนึ่งให้มีรายได้ออกมาในบริษัท ทางบริษัทก็เปิดโอกาสรับรายได้ทุกช่องทางเช่นกัน	- ไม่ได้มองว่าจะต้องแบ่งช่วงระดับราคา ประเภทอสังหาริมทรัพย์ มองว่าเพราะการขายถือเป็นส่วนหนึ่งให้มีรายได้ออกมาในบริษัท
กระบวนการขายด้วยสกุลเงินบาท หรือสกุลบาทชำระร่วมกับสกุลเงินดิจิทัล	ทางบริษัทมองว่าสกุลเงินดิจิทัล กับสกุลเงินบาทไม่ได้ต่างในด้านกระบวนการ แต่ต่างกันในเรื่องของค่าธรรมเนียมที่เกิดขึ้นกับผู้บริโภค เพราะเป็นผู้ที่ตัดสินใจเลือกช่องทางในการซื้อที่ต่างกัน และในส่วนของบริษัทก็มองว่าถ้าเกิดความผันผวนของสกุลเงินดิจิทัลในกระบวนการที่รับมา ทางบริษัทก็แลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทได้ทันที และเก็บเป็นสินทรัพย์ที่ไม่ผันผวนแทน	- ทางบริษัทมองว่าสกุลเงินดิจิทัล กับสกุลเงินบาทไม่ได้ต่างในด้านกระบวนการ แต่ต่างกันในเรื่องของค่าธรรมเนียมที่เกิดขึ้นกับผู้บริโภค

### แนวคิดการบริหารความเสี่ยงจากราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวนของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัท	ความคิดเห็น	คำสำคัญ
บมจ. แสตนลิริ (SIRI)	การบริหารความเสี่ยงคือการแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลกับผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล ด้วยการกำหนดราคาแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลกับสกุลเงินบาทที่ต้องการรับ เพื่อให้แลกมาแล้วมีจำนวนเท่ากันตามที่ต้องการ ซึ่งอีกเหตุผลที่ควรนึกถึงคือการลดความเสี่ยงของราคาที่ผันผวนด้วยการรับสกุลเงินดิจิทัลที่มีมูลค่าการซื้อขายในตลาดสกุลเงินนั้นมาก เช่น สกุลเงินบิตคอยน์ (BTC), อีเธอเรียม (ETH), เทเทอร์ (Tether/USDT) เท่านั้น	- แลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลกับผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล ด้วยการกำหนดราคาแลกเปลี่ยนสกุลเงินดิจิทัลกับสกุลเงินบาทที่ต้องการรับ เพื่อให้แลกมาแล้วมีจำนวนเท่ากันตามที่ต้องการ - รับสกุลเงินดิจิทัลที่มีมูลค่าการซื้อขายในตลาดสกุลเงินนั้นมาก
บมจ. ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ (ORI)	บริษัทรับสกุลเงินดิจิทัลเก็บไม่ได้ รับเป็นทรัพย์สินไม่ได้เพราะเป็นไปตามกฎหมายภายใต้ตลาดหลักทรัพย์ หากเก็บสกุลเงินดิจิทัลโดยตรงจะไม่สามารถทำบัญชีทำให้เป็นการรับรู้รายได้ไม่ได้ จ่ายปันผลทำกำไรไม่ได้ จะต้องเปลี่ยนเป็นบาทให้เรียบร้อยเมื่อรับมาแล้วโดยทันที โดยที่บริษัทจะรับเป็นสกุลเงินบาทไม่ได้สนใจว่าผู้บริโภคจะจ่ายสกุลเงินดิจิทัลก็สกุลเงินแต่สุดท้ายแล้วเราจะได้รับเงินบาทที่ถูกแปลงมาแล้วเต็มจำนวน ในระยะเวลา 30 นาทีหลังจากการแปลงสกุลเงินดิจิทัล ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับสกุลเงินดิจิทัลด้วยว่ามีตลาดนั้นสนใจมากน้อยแค่ไหน ถ้าสกุลเงินดิจิทัลไม่เป็นที่สนใจของตลาด หรืออยู่ในช่วงราคาตกแล้วก็จะทำให้การตั้งขายสกุลเงินดิจิทัล และแปลงเป็นสกุลเงินบาทใช้เวลานานขึ้น	- รับเป็นทรัพย์สินไม่ได้เพราะเป็นไปตามกฎหมายภายใต้ตลาดหลักทรัพย์ หากเก็บสกุลเงินดิจิทัลโดยตรงจะไม่สามารถทำบัญชีทำให้เป็นการรับรู้รายได้ไม่ได้ จ่ายปันผลทำกำไรไม่ได้ - จะต้องเปลี่ยนเป็นบาทให้เรียบร้อยเมื่อรับมาแล้วโดยทันที - ระยะเวลาแลกเปลี่ยนขึ้นอยู่กับสกุลเงินดิจิทัลด้วยว่ามีตลาดนั้นสนใจมากน้อยแค่ไหน

บริษัท	ความคิดเห็น	คำสำคัญ
บมจ. เจ้าพระยามหานคร (CMC)	ทางบริษัทเลือกที่จะเก็บสกุลเงินดิจิทัล เทเทอร์ (Tether/USDT) เป็นสกุลเงินที่มีมูลค่าคงที่ (Stable coin) เป็นหลัก เพราะมีความผันผวนน้อย ความเสี่ยงต่ำ โดยยึดจากราคา ณ วันและเวลาซื้อขาย วันนั้นๆ เป็นหลัก เมื่อเกิดการซื้อขายก็จะบันทึกข้อมูล โดยการเก็บหลักฐานการชำระ และทำสัญญา เหมือนกันตามรูปแบบที่ชำระด้วยสกุลเงินบาท แต่ระบุอย่างชัดเจนว่าชำระโดยใช้สกุลเงินใด เพื่อสามารถตรวจสอบแหล่งที่มาของเงินได้ หลังจากรับสกุลเงินดิจิทัลดังกล่าวมาแล้วทางบริษัทเลือกที่จะถือสกุลเงินดิจิทัลไว้ช่วงหนึ่งในการสร้างผลกำไรจากมูลค่าของสกุลเงินดิจิทัลที่เพิ่มขึ้นตามสภาวะตลาดสกุลเงินดิจิทัล	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เลือกที่จะเก็บสกุลเงินดิจิทัลเทเทอร์ (Tether/USDT) เป็นสกุลเงินที่มีมูลค่าคงที่ (Stable coin) เป็นหลัก เพราะมีความผันผวนน้อย ความเสี่ยงต่ำ</li> <li>- เลือกที่จะถือสกุลเงินดิจิทัลไว้ช่วงหนึ่งในการสร้างผลกำไรจากมูลค่าของสกุลเงินดิจิทัลที่เพิ่มขึ้นตามสภาวะตลาดสกุลเงินดิจิทัล</li> </ul>
บมจ. สิงห์ เอสเตท (S)	ทางบริษัทเลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลที่มีความผันผวนน้อยเช่น USDT และแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทโดยทันทีกับบริษัทซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล ซึ่งจะต้องแลกเปลี่ยนในระยะเวลาที่สั้นเพื่อลดปัญหาการผันผวนที่เกิดขึ้น และทางบริษัทเองเลือกใช้ผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลจากบริษัทต่างชาติ เนื่องจากเป็นที่รู้จัก และสนับสนุนกันอยู่ ทำให้ค่าธรรมเนียมการแลกเปลี่ยนของผู้บริโภค และระยะเวลา นั้นจะแตกต่างกับของผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลอื่นหากมูลค่าการซื้อขายต่างกันออกไป	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เลือกใช้สกุลเงินดิจิทัลที่มีความผันผวนน้อย</li> <li>- แลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาทโดยทันทีกับบริษัทซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล ซึ่งจะต้องแลกเปลี่ยนในระยะเวลาที่สั้นเพื่อลดปัญหาการผันผวนที่เกิดขึ้น</li> <li>- เลือกใช้ผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลจากบริษัทต่างชาติ เนื่องจากเป็นที่รู้จัก และสนับสนุนกันอยู่ ทำให้ค่าธรรมเนียมการแลกเปลี่ยนของผู้บริโภค และระยะเวลา นั้นจะแตกต่างกัน</li> </ul>

#### แนวคิดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีต่อโอกาสของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
บมจ. แสตนลิริ (SIRI)	เป็นการเพิ่มช่องทางความสะดวกในการชำระเงินให้แก่ผู้บริโภค ซึ่งปัจจุบันมีคนจำนวนมากที่ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัล ทำให้องค์กรกลุ่มผู้บริโภคจะหันเข้ามาซื้อมากยิ่งขึ้น	- ทำให้องค์กรกลุ่มผู้บริโภคจะหันเข้ามาซื้อมากยิ่งขึ้น
บมจ. ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ (ORI)	สกุลเงินดิจิทัลมีมูลค่ามหาศาล หากมูลค่านี้เปลี่ยนเป็นมูลค่าในตลาดอสังหาริมทรัพย์จะทำให้ธุรกิจเติบโตขึ้น เปิดโอกาสให้ชาวต่างชาติเข้ามาโอนเงินดิจิทัลจะทำให้สภาพคล่องของภาคธุรกิจดีขึ้น และจะเกิดทุนจากภาษี และการระดมเงินทุนเข้ามาในประเทศอีกจำนวนมาก โดยเฉพาะการที่เงินจากทั่วโลกมาอยู่ในอสังหาริมทรัพย์ เป็นเงินที่เข้ามาลงทุนหรืออยู่นาน ต่างจากหุ้นมีขึ้นมีลงเป็นวินาที โอนเงินเข้าออกตลอด และหากบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้นได้เงินทุนกลับมาเร็วเท่าไรแล้วก็จะเอาไปชำระหนี้ธนาคารได้เร็วขึ้น ธนาคารก็จะเอาเงินไปปล่อยกู้ต่อได้เร็ว และระบบจะหมุนเร็วขึ้นมา	<ul style="list-style-type: none"> <li>- สกุลเงินดิจิทัลมีมูลค่ามหาศาล หากมูลค่านี้เปลี่ยนเป็นมูลค่าในตลาดอสังหาริมทรัพย์จะทำให้ธุรกิจเติบโตขึ้น</li> <li>- ทำให้สภาพคล่องของภาคธุรกิจดีขึ้น</li> <li>- เกิดทุนจากภาษี และการระดมเงินทุนเข้ามาในประเทศอีกจำนวนมาก โดยเฉพาะการที่เงินจากทั่วโลกมาอยู่ในอสังหาริมทรัพย์ เป็นเงินที่เข้ามาลงทุน หรืออยู่นาน</li> <li>- อสังหาริมทรัพย์นั้นได้เงินทุนกลับมาเร็วเท่าไรแล้วก็จะเอาไปชำระหนี้ธนาคารได้เร็วขึ้น ธนาคารก็จะเอาเงินไปปล่อยกู้ต่อได้เร็ว และระบบจะหมุนเร็วขึ้นมา</li> </ul>

บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
บมจ. เจ้าพระยามหานคร (CMC)	ในปัจจุบันมีนักลงทุนมือใหม่ เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก และตลาดมีการเติบโตสูง จึงมีความเชื่อมั่นว่า <b>อนาคตจะมีการเติบโตเพิ่มอีก และมีคนหันมาสนใจการลงทุนเพิ่มมากขึ้น</b> เมื่อมีกำไรแล้วมักจะมองหาความมั่นคง ก็เชื่อว่าทำให้เกิดโอกาสทางการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนเพื่อความมั่นคงตามไปด้วย	<ul style="list-style-type: none"> <li>- อนาคตจะมีการเติบโตเพิ่มอีก และมีคนหันมาสนใจการลงทุนเพิ่มมากขึ้น</li> <li>- ทำให้เกิดโอกาสทางการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน</li> </ul>
บมจ. สิงห์ เอสเตท (S)	อสังหาริมทรัพย์หากมีสกุลเงินดิจิทัลเข้ามาเกี่ยวข้องมากขึ้น <b>ทำให้อสังหาริมทรัพย์เองที่เป็นสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องมากขึ้นเกิดการซื้อขายได้อย่างรวดเร็ว เกิดกระแสเงินในระบบมากขึ้น</b> หมดปัญหาความยุ่งยากในการโอนเงินเข้าออกระหว่างประเทศ ในแง่การตลาดคิดว่า ผู้บริโภคที่ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลนั้นยอมรับความเสี่ยงได้สูง และทางบริษัทมองว่า เป็นช่องทางในการสร้างโครงการใหม่ที่ตอบโจทย์กลุ่มนี้ได้ ด้วยการสร้างอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบที่ให้ผลตอบแทนสูงแต่มีความเสี่ยงสูงด้วยเช่นกัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ทำให้อสังหาริมทรัพย์เองที่เป็นสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องมากขึ้นเกิดการซื้อขายได้อย่างรวดเร็ว เกิดกระแสเงินในระบบมากขึ้น</li> <li>- เป็นช่องทางในการสร้างโครงการใหม่ที่ตอบโจทย์กลุ่มนี้ได้ ด้วยการสร้างอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบที่ให้ผลตอบแทนสูงแต่มีความเสี่ยงสูงด้วยเช่นกัน</li> </ul>

#### แนวคิดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีต่อข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
บมจ. แสตนลิริ (SIRI)	ราคาของสกุลเงินดิจิทัลยังคงมีความผันผวนค่อนข้างสูง ทำให้การรับชำระเงินทุกสกุลเป็นไปได้ค่อนข้างยาก นอกจากนี้ยังมีปัญหาเรื่องกฎหมายที่รองรับที่ไม่ชัดเจนทำให้การรับชำระเงินด้วยสกุลเงินดิจิทัลยังต้องทำในกรอบที่จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ราคายังคงมีความผันผวนสูงทำให้การชำระเงินค่อนข้างยาก</li> <li>- กฎหมายยังคงไม่ชัดเจน ยังคงมีกรอบจำกัด</li> </ul>
บมจ. ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ (ORI)	เรื่องกฎหมายยังคงจำกัดการใช้สกุลเงินดิจิทัลไม่ชัดเจนนัก หากมีสกุลเงินบาทดิจิทัลเกิดขึ้นมาอาจมีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องของข้อกฎหมายขึ้นมาใหม่	- กฎหมายยังคงไม่ชัดเจน และอาจเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา
บมจ. เจ้าพระยามหานคร (CMC)	ในปัจจุบันยังไม่ได้มีการยอมรับมากนักของกฎหมาย และมีขั้นตอนการทำธุรกรรมที่ค่อนข้างเยอะ และใช้เวลานานในการดำเนินการต่างๆในช่วงแรกเข้ามาน ทำให้ผู้ที่ให้สกุลเงินดิจิทัลใหม่ ต้องทำความเข้าใจและใช้เวลาพอสมควร ถือว่าเป็นข้อจำกัดสำคัญมาก และเรื่องของค่าธรรมเนียม ที่เกิดขึ้นเมื่อมีการโอน ถอน ในการซื้ออสังหาริมทรัพย์จะเป็นตัวเลขที่สูงตามมูลค่าที่จ่าย ทำให้เมื่อจ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลผู้บริโภคจะต้องเลือกวิธีการโอนผ่านผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่มีค่าธรรมเนียมที่ถูกใจผู้บริโภค และทางบริษัทเองก็ต้องคำนึงถึงเรื่องนี้เป็นอย่างแรกเลย	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ในปัจจุบันยังไม่ได้มีการยอมรับมากนักของกฎหมาย</li> <li>- มีขั้นตอนการทำธุรกรรมที่ค่อนข้างเยอะ และใช้เวลานานในการดำเนินการต่างๆในช่วงแรกเข้ามาน ทำให้ผู้ที่ให้สกุลเงินดิจิทัลใหม่ ต้องทำความเข้าใจและใช้เวลาพอสมควร</li> <li>- ผู้บริโภคจะต้องเลือกวิธีการโอนผ่านผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่มีค่าธรรมเนียมที่ถูกใจ</li> </ul>



บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
บมจ. สิ่งทอเอสเตท (S)	มองว่าสกุลเงินดิจิทัลเป็นการทำธุรกรรมที่ไม่เปิดเผยตัวตนจาก A ไป B เลยเป็นสิ่งที่รัฐควบคุม และหากสกุลเงินดิจิทัลถูกรัฐควบคุมแล้วสกุลเงินดิจิทัลจะยังคงมีประสิทธิภาพในการใช้งานอยู่มัย และการควบคุมต่างๆ ก็ยังไม่เปิดรับมากนักเช่น ICO ผู้ที่ออกจะต้องก่อสร้างให้เสร็จก่อนเลยต้องผสมผสานการเงินจากสถาบันทางการเงินว่าต้องเอาสกุลเงินบาทจากธนาคารมาสร้างก่อน และถึงจะเอาไปเข้า ICO ระดมทุนด้วยสกุลเงินดิจิทัล เลยจะต้องเสียค่าฟรีสองเท่า	- หากสกุลเงินดิจิทัลถูกรัฐควบคุมแล้วสกุลเงินดิจิทัลจะยังคงมีประสิทธิภาพในการใช้งานอยู่มัย และการควบคุมต่างๆ

### บทสัมภาษณ์หน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน

#### แนวคิดของหน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน ต่อการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

หน่วยงาน/บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)	สกุลเงินดิจิทัลยังคงขาดการเป็น Store of value ราคาที่ยังคงผันผวน จึงทำให้ขาดคุณสมบัติความเป็นเงิน จึงไม่เหมาะกับการนำมาเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยน และที่ทางบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทำออกมาเป็นการตลาดสามารถซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้ ในฐานะธนาคารแห่งประเทศไทยผู้ควบคุมความมั่นคงทางการเงิน เรายังไม่มีข้อสนับสนุนในการนำสกุลเงินดิจิทัลมาใช้ชำระค่าสินค้าและบริการ และเป็นห่วงถึงแหล่งที่มาของเงิน ฟอกเงินไม่สามารถระบุตัวตนได้ที่มา มันก็จะมีประเด็นเรื่องนโยบายด้านการป้องกันและปราบปรามการฟอกเงินและการต่อต้านการสนับสนุนทางการเงินแก่การก่อการร้าย (Anti-Money Laundering and Combating the Financing of Terrorism: AML/CFT) ด้วยเช่นกัน เป็นห่วงผู้ใช้งานด้วยในการชำระเพราะมันจะมีค่าฟรีแอบแฝงในการทำธุรกรรม เช่น การแลกเปลี่ยน ความเสี่ยงของราคาด้วย	<ul style="list-style-type: none"> <li>- สกุลเงินดิจิทัลยังคงขาดการเป็น Store of value ราคาที่ยังคงผันผวน จึงทำให้ขาดคุณสมบัติความเป็นเงิน</li> <li>- ทางบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทำเป็นการตลาดสามารถซื้อขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้</li> <li>- ยังไม่มีข้อสนับสนุนในการนำสกุลเงินดิจิทัลมาใช้ชำระค่าสินค้าและบริการ</li> </ul>
สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)	คิดว่าเป็นทางเลือกในการลงทุนนอกจากเงินบาท และเป็นการขยายฐานผู้บริโภค ด้วยสกุลเงินดิจิทัลเองอำนวยความสะดวก สภาวะโควิดก็เป็นการกระตุ้นให้ บริษัทอสังหาต้องการสร้างการตลาดขยายฐานผู้บริโภค แต่ ก.ล.ต. จะดูแนวโน้มด้านการลงทุนมากกว่าการจ่ายเงินเงิน สามารถซื้อได้เลยโดยไม่ต้องแรมเงินบาทมองว่าเป็นทางเลือก เพราะเราไม่ได้มองเรื่องเสถียรภาพทางการเงิน แต่ถ้าจะออกกฎก็จะควบคุมเรื่องการรับสกุลเงินดิจิทัล หรือ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- คิดว่าเป็นทางเลือกในการลงทุนนอกจากเงินบาท</li> <li>- เป็นการขยายฐานผู้บริโภค</li> <li>- หากออกกฎจะควบคุมเรื่องการรับสกุลเงินดิจิทัล หรือแนะนำให้รับ หรือให้รับเฉพาะ</li> </ul>

หน่วยงาน/บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
	แนะนำให้รับ หรือให้รับเฉพาะ CBDC เท่านั้น และดูแลเรื่องการเก็บเงินเข้าบริษัทถ้ามีการเก็บสกุลเงินดิจิทัลนั้น ห้ามนำสกุลเงินดิจิทัลเก็บเข้าบริษัท ให้แลกเป็นเงินบาทเลย	CBDC เท่านั้น
สมาคม อสังหาริมทรัพย์แห่ง ประเทศไทย (สมาคม อสังหาริมทรัพย์)	ตอนนี้ยังไม่มีประเด็นในสมาคมจะต้องสนับสนุนหรือคัดค้าน แต่เป็นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์เองที่ต้องการใช้สกุลเงินดิจิทัล ของผู้ประกอบการยุคใหม่เป็นการทำการตลาด แต่บางบริษัทมองว่าไม่กระตุ้นยอดขาย สมาคมมองว่ากลุ่มผู้ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลจะเป็นช่วงวัยรุ่นที่สนใจคอนโดมากกว่าอายุเยอะที่มีเงินซื้อบ้านเดี่ยว และยังไม่สามารถผ่อนบ้านได้เพราะถือว่าจะใช้ระยะเวลานานในการผ่อนกระบวนการ และขั้นตอนจะมีมากกว่าเก่า สกุลเงินดิจิทัลต้องมีความคล่องในการแปลงกลับเป็นสกุลเงินบาท ถึงแม้คนกลุ่มใหม่จะจงทำสัญญาด้วยสกุลเงินดิจิทัลแต่บางกลุ่มก็ขอกู้ธนาคารไม่ได้	- ผู้ประกอบการยุคใหม่เป็นการทำการตลาด - สมาคมมองว่ากลุ่มผู้ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลจะเป็นช่วงวัยรุ่นที่สนใจคอนโดมากกว่าอายุเยอะที่มีเงินซื้อบ้านเดี่ยว
ผู้ประกอบการธุรกิจ สินทรัพย์ดิจิทัล (บริษัท บิทคับ)	มองว่ามีประโยชน์หลายอย่างในการใช้สกุลเงิน เพราะไม่มีตัวกลางในการควบคุมเป็นการเชื่อมต่อให้คนทำการโอนเงินมีปฏิสัมพันธ์กันในตลาดไทย ทุนคนที่เล่นสกุลเงินดิจิทัลจะมีความคิดเกี่ยวกับการลงทุน แต่เมื่อมารวมกับอสังหาถือจะเป็นการโอนการลงทุนไปมาระหว่างอสังหาริมทรัพย์ ปรับสัดส่วนการลงทุนได้ อีกส่วนมองว่าการที่มีสกุลเงินเข้ามาเกี่ยวข้องทำให้ตลาดอสังหาที่มีมูลค่ามากขึ้นด้วยจากตลาดสกุลเงินดิจิทัล	- สกุลเงินดิจิทัลจะมีความคิดเกี่ยวกับการลงทุน แต่เมื่อมารวมกับอสังหาถือจะเป็นการโอนการลงทุนไปมา - การที่มีสกุลเงินเข้ามาเกี่ยวข้องทำให้ตลาดอสังหาที่มีมูลค่ามากขึ้นด้วยจากตลาดสกุลเงินดิจิทัล
หมายเหตุ ธปท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สมาคมอสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บิทคับ = บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด		

### แนวคิดของหน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน ต่อกระบวนการขาย ลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์

หน่วยงาน/บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
ธปท.	มองว่าไม่ควรมีการแบ่งระดับราคาในการควบคุมเป็นพิเศษ แต่จะควบคุมทั้งหมดในการห้ามการเข้าถึง และมองว่าบิทคอยน์และสกุลเงินเป็นสินทรัพย์มากกว่า แต่ไม่ได้เห็นด้วยกับการซื้อขายแลกเปลี่ยนอื่นๆ	- ไม่ควรมีการแบ่งระดับราคาในการควบคุมเป็นพิเศษ
ก.ล.ต.	ในตัวลักษณะการจ่ายตามประเภทต่างๆ ไม่ได้มีนโยบายในการกำกับวิธีการรับว่าต้องมัดจำด้วยเงินบาท หรือสกุลเงินดิจิทัลยังคง	- ในตัวลักษณะการจ่ายตามประเภทต่างๆ ไม่ได้มีนโยบายในการกำกับวิธีการรับว่าต้อง

หน่วยงาน/บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
	เป็นอิสระ	มัดจำด้วยเงินบาท หรือสกุลเงินดิจิทัล
สมาคม อสังหาริมทรัพย์	<b>ไม่มีการควบคุมตามประเภท หรือกระบวนขาย</b> คนมีตังก็จ่ายเงินสดสกุลเงินบาท คนที่ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลก็เลือกที่จะจ่ายด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้ ไม่ต้องมาแปลงเป็นเงินบาทก่อน และสกุลเงินดิจิทัลก็ทำให้ชาวต่างชาติหันมาซื้อด้วยสกุลเงินดิจิทัล แต่ก็ไม่มากกว่าเท่างานหน้าจับตามอง มองว่าสุดท้ายก็ต้องแปลงเป็นสกุลเงินบาทที่สามารถชำระเงินกู้ และดอกเบี้ยกับธนาคารได้	- ไม่มีการควบคุมตามประเภท หรือกระบวนขาย
บริษัท บิทคับ	<b>ถ้าหากผู้บริโภคอยากจะโอนเงินไปผู้ขายก็ทำได้ไม่ต้องแยกประเภทโครงการ แต่ที่ผ่านมามีบริษัทเห็นผู้ประกอบการที่อยู่ในเมืองท่องเที่ยว การซื้อคอนโดด้วยสกุลเงินดิจิทัลเกิดขึ้นเป็นหลักมีการโอนเกิดขึ้นเยอะ จะมองในลักษณะทำเลการลงทุนที่ดี ผู้ประกอบการทุกคนสามารถเข้ามามีส่วนร่วมได้ และบริษัทไม่ได้แยกบริษัทรายย่อยหรือบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ที่จะเข้ามามีส่วนร่วมในการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ผ่านทางบริษัท</b>	- ผู้บริโภคอยากจะโอนเงินไปผู้ขายก็ทำได้ไม่ต้องแยกประเภทโครงการ
<p>หมายเหตุ รพท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์</p> <p>สมาคมอสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บิทคับ = บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด</p>		

### แนวคิดของหน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน ที่มีต่อการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวน

หน่วยงาน/บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
รพท.	<b>ยังไม่มี การควบคุมเรื่องความเสี่ยงที่นำสกุลเงินดิจิทัลมาใช้ในลักษณะของผู้ประกอบการ เพราะภาพรวมห้ามใช้อยู่แล้ว</b> ขึ้นอยู่กับผู้ใช้เอง แต่ในส่วนผู้ใช้งานทั่วไปนั้นจะต้องผ่านผู้ประกอบการสินทรัพย์ดิจิทัลกันอยู่แล้วมีทาง ก.ล.ต. ควบคุม และต้องมีการปรับปรุงระบบ ถ้ามีการผิดพลาดเกิดขึ้น มองว่าเป็นการลงทุนจะไม่มียุ่ง ไม่สนับสนุน แต่หากมีซื้อขายกันเองควรมีการรับความเสี่ยงด้วยตัวเอง	- ยังไม่มี การควบคุมเรื่องความเสี่ยงที่นำสกุลเงินดิจิทัลมาใช้ในลักษณะของผู้ประกอบการ เพราะภาพรวมห้ามใช้อยู่แล้ว - หากมีซื้อขายกันเองควรมีการรับความเสี่ยงด้วยตัวเอง
ก.ล.ต.	<b>บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่รับสกุลเงินดิจิทัลมาควร จะแลกเปลี่ยนโดยในทันทีเป็นสกุลเงินบาท เพราะจะมีผลต่อราคาหุ้น และเขาจะต้องมีระบบในการควบคุมความเสี่ยงด้วยตัวเอง</b> ในสำนักงานเองก็มีความเป็นห่วงคือต้องสร้างผลประโยชน์ให้ต่อผู้ถือหุ้นตามกฎหมาย และต้องชี้แจงสำนักงานและผู้ถือหุ้นทราบ เพื่อลด	- บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่รับสกุลเงินดิจิทัลมาควร จะแลกเปลี่ยนโดยในทันทีเป็นสกุลเงินบาท เพราะจะมีผลต่อราคาหุ้น - หากทำการซื้อขายสกุลเงินดิจิทัลก็ต้องดู

หน่วยงาน/บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
	ความเสี่ยงของการเปิดรับสกุลเงินดิจิทัล และสำหรับผู้ลงทุนในสกุลเงินดิจิทัลทางผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลจะต้องรายงานให้ทาง ก.ล.ต. ทราบสามารถตรวจสอบระบบหลังบ้านได้ ถ้ามีนัยสำคัญ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการโกง หรือฟอกเงิน และมองว่าหากทำการซื้อขายสกุลเงินดิจิทัลก็ต้องดู บริษัทที่ได้รับใบอนุญาต	บริษัทที่ได้รับใบอนุญาต
สมาคม อสังหาริมทรัพย์	มองว่าบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้นเลือกที่จะขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลเอง นั้นแสดงว่าบริษัทสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงที่เกิดขึ้นได้ ไม่เกี่ยวข้องกับทางสมาคมถึงความเสี่ยง ผู้บริโภคเองนั้นก็เลือกยินยอมที่จะจ่ายสกุลเงินดิจิทัลเองทั้งสิ้น	- มองว่าบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้นเลือกที่จะขายด้วยสกุลเงินดิจิทัลเอง นั้นแสดงว่าบริษัทสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงที่เกิดขึ้นได้
บริษัท บิทคับ	ผู้ประกอบการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลไม่สามารถกำหนดราคาของตลาดสกุลเงินดิจิทัลให้กับใครได้ แต่ถ้าผู้ประกอบการตกลงใช้สกุลเงินดิจิทัล ทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภคจะต้องมีการยอมรับเรื่องราคา สกุลเงิน และทั้งนี้ทางบริษัทก็จะดูแลเรื่องของความคล่องตัวของกระแสเงินในระบบหมายความว่าราคาจะสามารถซื้อขายกันได้อย่างรวดเร็วกว่า สามารถแลกเปลี่ยนได้เร็วกับตลาดที่รองรับและบริษัทเองก็จะแนะนำสกุลเงินที่มีสภาพคล่องสูง ผึงผู้บริโภคก็สามารถเลือกจ่ายเหรียญที่ตัวเองถือได้ตามที่ตัวเองต้องการ	- ทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภคจะต้องมีการยอมรับเรื่องราคา สกุลเงิน - บริษัทก็จะดูแลเรื่องของความคล่องตัวของกระแสเงินในระบบหมายความว่าราคาจะสามารถซื้อขายกันได้อย่างรวดเร็ว
<p>หมายเหตุ ธปท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์</p> <p>สมาคมอสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บิทคับ = บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด</p>		

### แนวคิดของหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน ต่อโอกาสในการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

หน่วยงาน/บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
ธปท.	มองว่าอสังหาริมทรัพย์นำมาใช้เป็นแค่การตลาดเท่านั้น	- เป็นการทำการตลาดของผู้ประกอบการ
ก.ล.ต.	เป็นเรื่องของการขยายฐานผู้บริโภค สร้างรายได้เพิ่ม และเป็นเรื่องของการใช้สกุลเงินดิจิทัลในการระดมทุน หรือถ้ามีสกุลเงินดิจิทัลเป็นของตัวเองก็สามารถใช้ในการสร้างประโยชน์ให้ผู้บริโภคได้เช่นการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกได้ภายในโครงการ	- เป็นเรื่องของการขยายฐานผู้บริโภค สร้างรายได้เพิ่ม - ถ้ามีสกุลเงินดิจิทัลเป็นของตัวเองก็สามารถใช้ในการสร้างประโยชน์ให้ผู้บริโภคได้เช่นการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกได้ภายในโครงการ

หน่วยงาน/บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
สมาคม อสังหาริมทรัพย์	เป็นการกระตุ้นกลุ่มคนที่มีสกุลเงินดิจิทัล เข้ามาลงทุนซื้ออสังหาริมทรัพย์ได้ในกรณีสกุลเงินดิจิทัลมีมูลค่าต่ำ ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัลหันมาลงทุนอสังหาริมทรัพย์ที่ได้กำไรมากกว่าสกุลเงินดิจิทัลหรือเพื่อการพักเงินในการลงทุน แต่ถ้าเศรษฐกิจกลับมาสกุลเงินดิจิทัลจะเป็นแค่อสังหาริมทรัพย์หรือไม่ หรือเป็นการตลาดของบริษัทเท่านั้น	- เป็นการกระตุ้นกลุ่มคนที่มีสกุลเงินดิจิทัล เข้ามาลงทุนซื้ออสังหาริมทรัพย์ได้ในกรณีสกุลเงินดิจิทัลมีมูลค่าต่ำ
บริษัท บิทคับ	เป็นโอกาสที่ดี กรุงเทพฯเป็นทำเลที่มีความต้องการมากทั้งคนในประเทศ และต่างชาติ การเพิ่มช่องทางในการจ่ายเงินนั้นจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการที่มีกระแสเงินเข้ามาในโครงการได้หลากหลายแหล่ง และสำหรับผู้บริโภคนั้นก็จะเป็นช่องทางในการเข้าถึงใคร ถือครองอสังหาริมทรัพย์จากการซื้อด้วยสกุลเงินดิจิทัล	- เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการที่มีกระแสเงินเข้ามาในโครงการได้หลากหลายแหล่ง - เป็นช่องทางในการเข้าถึงใคร ถือครองอสังหาริมทรัพย์จากการซื้อด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้บริโภค
<p><b>หมายเหตุ</b> ธปท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์</p> <p>สมาคมอสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บิทคับ = บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด</p>		

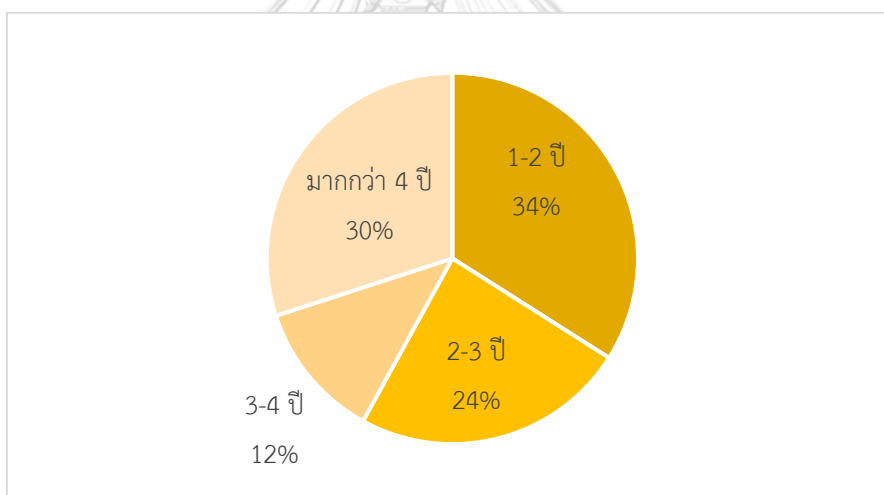
#### แนวคิดของหน่วยงานรัฐ และบริษัทเอกชน ต่อข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล

หน่วยงาน/บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
ธปท.	ไม่มีการสนับสนุน เพราะไม่มีความเป็นเงิน	- ไม่มีการสนับสนุน ไม่มีความเป็นเงิน
ก.ล.ต.	เรื่องของกฎหมายที่จะเกิดขึ้น และธนาคารแห่งประเทศไทยจะแนะนำให้ใช้ CBDC เป็นหลักหรือไม่ และปัญหาจากตัวกลางในการแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ดิจิทัลที่ยังคงมีค่าดำเนินการ ปัญหาผู้ลงทุนตอนนี้ยังไม่มีความรู้ทั่วไปในการใช้สกุลเงินดิจิทัล รวมถึงการลงทุน	- ธนาคารแห่งประเทศไทยจะแนะนำให้ใช้ CBDC เป็นหลัก - ปัญหาจากตัวกลางในการแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ดิจิทัลที่ยังคงมีค่าดำเนินการ - ผู้ลงทุนตอนนี้ยังไม่มีความรู้ทั่วไปในการใช้สกุลเงินดิจิทัล รวมถึงการลงทุน
สมาคม อสังหาริมทรัพย์	ข้อจำกัดคือการยอมรับของทุกส่วนที่เกี่ยวข้องทั้ง ธปท. ผู้ประกอบการ ผู้บริโภค ผู้ประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล จากค่าธรรมเนียม สกุลเงินที่รับชำระ ค่าธรรมเนียมการแลกเปลี่ยนกฎหมาย หากไม่มีการยอมรับจะไม่เกิดกระบวนการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลขึ้น	- การยอมรับจากค่าธรรมเนียม - การยอมรับจากกฎหมาย

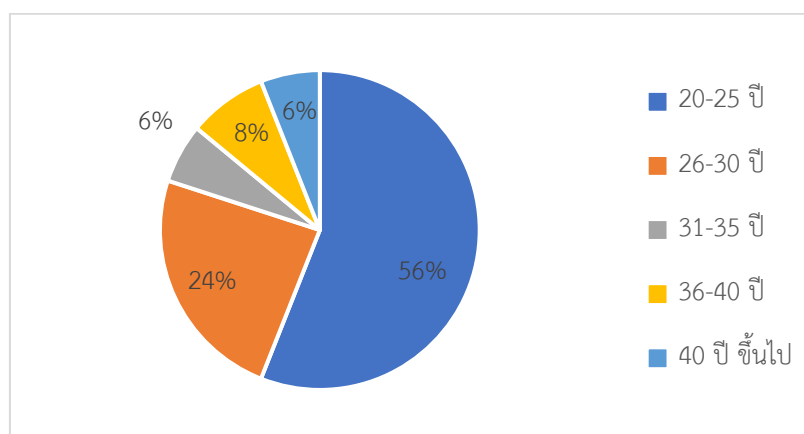
หน่วยงาน/บริษัท	บทสัมภาษณ์	คำสำคัญ
บริษัท บีทคืบ	เรื่องของกฎหมายที่เกิดขึ้น การซื้ออสังหาของต่างชาติในเมืองไทย เช่นผู้บริโภครต่างชาติเข้ามาซื้อแต่ก็มีกฎหมายการถือครอง และกฎหมายของที่มาของเงินในการซื้ออสังหาริมทรัพย์ของชาวต่างชาติ และผู้บริโภคนั้นจะติดตรงความรู้ในการใช้สกุลเงินดิจิทัล เพราะยังไม่ค่อยรู้ เรื่องกฎหมายยังไม่ทราบมากนัก	- กฎหมายที่เกิดขึ้น การซื้ออสังหาของต่างชาติในเมืองไทย - ผู้บริโภคนั้นจะติดตรงความรู้ในการใช้สกุลเงินดิจิทัล เพราะยังไม่ค่อยรู้ เรื่องกฎหมายยังไม่ทราบมากนัก
<p>หมายเหตุ ธปท. = ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. = สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์</p> <p>สมาคมอสังหาริมทรัพย์ = สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท บีทคืบ = บริษัท บีทคืบ ออนไลน์ จำกัด</p>		

### ข้อมูลกลุ่มผู้บริโภค

#### สัดส่วนผู้บริโภคจำแนกตามจำนวนปีที่ถือสกุลเงินดิจิทัล



#### สัดส่วนอายุผู้สัมภาษณ์ กลุ่มผู้บริโภค (ผู้ถือสกุลเงินดิจิทัล)



### ทัศนคติที่มีต่อการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้บริโภค

ลำดับที่	อายุ	ทัศนคติที่มีต่อการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล
1	25	เพิ่งรู้ว่ามีการเปิดขายแบบนี้ ยังไม่มีข้อมูล แต่คิดว่าน่าจะดีต่อผู้ซื้อ
2	22	คาดว่าการขายแบบนี้จะยังไม่เป็นที่นิยมนะ ต้องใช้เวลา
3	26	เป็นเรื่องที่ดีต่อการซื้อของคนซื้อสามารถเลือกจ่ายได้
4	51	ต้องศึกษาข้อมูลก่อนยังไม่มีคำตอบเกี่ยวกับเรื่องนี้เพราะยังเป็นเรื่องใหม่อยู่สำหรับพี่
5	21	ผมคิดว่าดีต่อบริษัทที่เปิดขายมีรายได้หลายช่องทาง ผู้บริโภคอย่างเราก็มีทางเลือกการซื้อมากขึ้น
6	27	คิดว่าเป็นเรื่องที่เขาถึงได้ยากอยู่ดีหากขายแบบนี้ ผู้บริโภคยังขาดทุนในตลาดขาลงแบบนี้ ก็ต้องดูต่อไปว่าจะบูมช่วงไหน ถึงตอนนั้นก็อาจจะดีต่อการซื้อขาย
7	21	ยังไม่เห็นภาพรวมการใช้งานจริงยังบอกไม่ได้ว่าดีไม่ดีกว่าในตอนนี้ต้องใช้เวลาก่อน
8	21	ผมคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ว่า เราต้องมีเงินซื้อก่อนตอนนี้ ราคา BTC ตกก็ขาดทุน ซื้อก็น่าจะยากแล้วต้องดู บริษัทต้องดูตลาดสกุลเงินตอนนี้ด้วย
9	21	ตอนนี้อาจทำได้แต่อนาคต ก.ล.ต. รอควบคุมอยู่แล้ว น่าจะยากในที่เปิดขายในประเทศไทย
10	38	พี่ต้องขอเวลาศึกษาแต่ละบริษัทก่อนว่าเปิดรับยังไง มีการจัดการแบบไหน
11	31	หากเกิดกับทุกบริษัทก็ดีนะ แต่ก็ต้องดูยอดขายจริงก่อนว่าดีมีัย
12	24	ต้องลองซื้อก่อนถึงจะตัดสินใจได้ว่าอะไรเป็นแบบไหนดีไม่ตี แต่น่าจะดี เพราะก็มีหลายที่เปิดรับอยู่
13	26	ผมคิดว่าต้องดูผู้บริโภคก่อนว่าตอบรับดีมีัยในตอนนี้ก็ยังใหม่อยู่ คนซื้อก็น้อย แนะนำว่าใช้เวลาเก็บข้อมูล
14	25	ยังไม่สนับสนุนการขายแบบนี้เพราะหลักๆคือเรื่องราคาคริปโตที่ไม่แน่นอนติดลบเยอะมากกว่า 50-80%
15	22	มองว่าเราสามารถจ่ายเงินได้หลายแบบสะดวกมากยิ่งขึ้น
16	26	ทำให้สามารถมีทางเลือกในการซื้อมากขึ้น เป็นความคิดที่ดี
17	25	เป็นผู้ประกอบการที่มีหัวก้าวหน้า และเป็นการเปิดโอกาสให้นักลงทุนชาวต่างชาติสามารถลงทุนได้
18	24	คิดว่าเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ดี เพราะทุกวันนี้โลกก้าวไปไกลมาก ความแปลกใหม่อาจดีต่อธุรกิจในปัจจุบัน
19	24	มีการเลือกทางเลือกให้กับผู้บริโภคในการชำระเงิน รวมถึงต้องรับความเสี่ยงในค่าเงินดิจิทัลสูงมาก
20	24	คิดว่าดีที่มองเห็นช่องทางการจำหน่ายมากขึ้น ต่อไปก็อยากให้ระวังเรื่องค่าเงินที่ไม่เสถียร
21	36	น่าจะดีกับผู้ซื้อ ลดขั้นตอนได้ ไม่ถูกนายหน้าเอาเปรียบมาก
22	25	มีความเสี่ยงถ้าเปิดขายด้วยสกุลเงินดิจิทัล เพราะราคาก็ผันผวนมาก จะขายก็ต้องดูความเสี่ยงด้วย
23	21	ถือเป็นความคิดที่แปลกใหม่
24	23	เป็นการหารายได้ที่น่าสนใจ
25	29	ก็ดีในแง่ของการเพิ่มช่องทางการขาย
26	22	ถ้าถูกกฎหมายก็น่าสนใจซื้ออยู่

ลำดับที่	อายุ	ทัศนคติที่มีต่อการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล
27	26	เป็นการสนับสนุนและเพิ่มโอกาสให้ทรัพย์สินของบริษัทเพิ่มขึ้นได้
28	32	เป็นเรื่องที่น่าสนใจในตอนนี้ แต่อนาคตก็ต้องประเมินใหม่
29	22	ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะรับเหรียญอยู่ 2 ประเภท 1. เหรียญ stable coin เช่น USDT 2. เหรียญ BTC ETH เพราะ เป็นเหรียญที่มีความต้องการที่สูง และมี supply ที่จำกัด เกิดการใช้งานที่มีอยู่จริงทำให้เกิดการหมุนเวียนของเหรียญ ดังนั้นมูลค่าในอนาคตอาจจะมากกว่านี้ แต่ผู้ประกอบการที่จะรับต้องมีเงินทุนสำรองที่มาก เพราะจะต้องถือรอวันที่มูลค่ามันเพิ่มขึ้นจึงจะแลกเปลี่ยนออกมาเป็นเงินได้ และก็ยังมียเหรียญอื่นๆที่นอกจากนี้ขึ้นอยู่กับธุรกิจว่าจะหลักอะไรในการใช้เหรียญต่างๆ แต่สิ่งที่สำคัญคือจะต้องมี holder ที่มากพอที่จะทำให้เกิดการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการได้
30	25	เป็นอีกหนึ่งช่องทางในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า สื่อถึงภาพลักษณ์องค์กรที่มีความทันสมัยตามเทคโนโลยี
31	36	คิดว่าจะทำให้บริษัทมีความทันสมัย และรวดเร็วทันใจกับคนซื้อมากขึ้น
32	32	ยังไม่ค่อยสนับสนุนเงินดิจิทัล
33	41	มีความน่าสนใจ
34	25	ถือเป็นแนวคิดที่ดี แต่ราคาสกุลเงินยังผันผวนอยู่
35	26	ดีมากหากเปิดมีการเปิดรับในหลายบริษัท
36	25	สร้างทางเลือกใช้คนสามารถจ่ายเงินด้วยคริปโตได้ ถ้าเราทำกำไรจากการซื้อขายด้วยคริปโตก็สามารถจ่ายได้เลยไม่ต้องโอนไปมา ทำให้สะดวกสบายมากขึ้น
37	54	ทำให้ลูกค้าสามารถจ่ายเงินด้วยสกุลเงินอื่นได้
38	26	ทำให้ดูดีเป็นการตลาดของบริษัท เหมือนแบบถ้าอะไรมีผลต่อคนมากก็เอามาทำการตลาด แบบดารานักร้องที่ตั้งก็ตั้งมาทำการตลาด
39	30	เราคิดว่าเป็นแค่การตลาดของบริษัท
40	36	สร้างกระแสเงินได้ดีอีกช่องทางหนึ่ง
41	26	เป็นการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการขายให้สะดวกมากขึ้น
42	28	เป็นช่องทางในการขาย การทำการตลาด
43	25	เป็นการหาลูกค้าใหม่เท่านั้นไม่มีอะไรมากเป็นพิเศษ
44	25	เป็นการจับกลุ่มใหม่ เพราะสกุลเงินดิจิทัลเติบโต
45	25	ดึงดูดกลุ่มลูกค้าใหม่เข้ามาซื้อ
46	25	ซื้อขายได้สะดวกมากขึ้น เป็นทางเลือกให้ลูกค้า
47	25	มองว่าเป็นความเสี่ยงของผู้ประกอบการราคาที่ผันผวน แต่ถ้าราคาสกุลเงินขึ้น จะทำให้ผู้ประกอบการรับเงินมากขึ้น
48	25	คนให้ความสำคัญกับคริปโตเพราะเข้าถึงง่าย ทำให้เป็นโอกาสในการขายมากขึ้น
49	22	มองว่าจะสามารถช่วยให้เพิ่มช่องทางการขาย เป็นช่องทางการขายได้ง่ายขึ้น
50	26	เป็นการทำการตลาด และสร้างช่องทางการขายมากขึ้น



### ภาคการณ้ปัจจัยในการซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้บริโภค

ลำดับ	อายุ	ปัจจัยในการเลือกซื้อ
1	25	ซื้อทิ้งไว้เป็นสินทรัพย์ ราคาไม่แพงมาก 5-10 ล้าน ในตัวเมือง
2	22	ยังไม่มีการวางแผนที่จะซื้อ
3	26	ยังไม่มีการวางแผนที่จะซื้อ
4	51	ไม่ซื้ออยู่แล้วด้วยสกุลเงินดิจิทัล
5	21	คิดว่าจะซื้อเพื่ออยู่อาศัยขยายครอบครัว แต่ต้องดูก่อนว่าตอนนั้นมีเงินเท่าไร แต่วางแผนช่วงราคา 5-8 ล้าน ชานเมืองไปเที่ยวง่าย
6	27	ซื้อเพื่อการลงทุนให้เขา คิดว่าช่วงราคา 2-3 ล้านเดินทางด้วยรถสะดวกในตัวเมือง
7	21	ซื้อเพื่อการลงทุน ราคา 1 ล้านต้นๆ สามารถเข้าถึงได้ และก็สามารไปพักผ่อนได้
8	21	ยังไม่มีการวางแผนที่จะซื้อ
9	21	ยังไม่มีการวางแผนที่จะซื้อ
10	38	มีที่อยู่อาศัยอยู่แล้วไม่มีแนวคิดว่าจะซื้อ
11	31	มีที่อยู่อาศัยอยู่แล้วไม่มีแนวคิดว่าจะซื้อ
12	24	เพื่อการเก็งกำไรขึ้นอยู่กับจำนวนเงินดิจิทัลที่มีอยู่ มีเยอะก็เลือกช่วงราคาสูงในทำเลในเมือง มีน้อยก็อาจจะไม่เลือกซื้อ
13	26	เพื่อพักผ่อน ทำเลไม่ลำบากจนเกินไป ราคาไม่สูงจนเกินไปเพราะระยะทางไม่ก็ร้อยเมตรมีความต่างของราคาสูงมาก
14	25	ยังไม่มีการวางแผนที่จะซื้อ
15	22	ยังไม่มีการวางแผนที่จะซื้อ
16	26	แล้วแต่โปรโมชัน และถิ่นที่อยู่อาศัยเดิม พักผ่อน
17	25	เลือกทำเลที่สะดวกต่อการเดินทาง และเลือกช่วงราคาที่สามารถซื้อได้ และเลือกลักษณะที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมกับการใช้ชีวิตประจำวัน
18	24	ทำเลที่มองแล้วว่าอนาคตน่าจะต่อยอดได้ หรือสามารถสร้างกำไรได้ ลักษณะที่อยู่อาศัยก็แล้วแต่ความชอบในเวลานั้นเลย
19	24	ยังไม่มีการวางแผนที่จะซื้อ
20	24	เพื่อการเก็งกำไรขึ้นอยู่กับจำนวนเงินดิจิทัลที่มีอยู่ มีเยอะก็เลือกช่วงราคาสูงในทำเลในเมือง มีน้อยก็อาจจะไม่เลือกซื้อ
21	36	ทำเล ใกล้แหล่งชุมชน เพื่อซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค ในการอยู่อาศัย
22	25	ยังไม่มีแนวคิดว่าจะซื้อเพราะเหตุผลอะไร
23	21	ซื้อเพื่อพักผ่อนใจกลางเมือง คอนโด 2-3 ล้าน เพราะมีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย
24	23	ยังไม่มีแนวคิดว่าจะซื้อเพราะเหตุผลอะไร
25	29	ยังไม่มีแนวคิดว่าจะซื้อเพราะเหตุผลอะไร

ลำดับ	อายุ	ปัจจัยในการเลือกซื้อ
26	22	ซื้อเพื่ออยู่อาศัย ทำเลที่ดีธรรมชาติ ช่วงราคาไม่สูง ที่อยู่อาศัยมีพื้นที่กว้าง
27	26	ยังไม่มีกรวางแผนที่จะซื้อ
28	32	ซื้อเพื่อที่จะต้องการเก็งกำไร
29	22	เพื่ออยู่อาศัย ราคาทำเลจะต้องเป็นไปตามกลไกของ supply ดังนั้น คิดว่าช่วงราคาอยากจะทำหนดค่อนข้างยาก ส่วนทำเลและลักษณะที่อยู่อาศัยอาจจะมีทั้งในตัวเมืองและชนบท
30	25	อาศัยในคอนโดทำเลเส้นรถไฟฟ้าสุขุมวิท 3-5 ล้านบาท เข้าในเมืองได้สะดวกและใช้เวลาไม่นาน
31	36	อยู่อาศัยทำเลที่อยู่ใกล้การคมนาคมที่สะดวก ราคา 1-2 ล้าน เป็นบ้านชั้นเดียว
32	32	ต้องมีเงินก่อนตอนนี้ยังไม่ได้คิด
33	41	มีที่อยู่อาศัยอยู่แล้วไม่มีแนวคิดว่าจะซื้อ
34	25	แบบไหนก็ได้ที่ๆเจริญแต่ไม่แพงมาก ต้องดูฐานะในอนาคตก่อน
35	26	มีที่อยู่อาศัยอยู่แล้วไม่มีแนวคิดว่าจะซื้อ
36	25	เลือกใกล้แหล่งท่องเที่ยว ราคา 30 ล้าน เพราะอยากพักผ่อน
37	54	เพื่ออยู่อาศัยทำเลใกล้บ้านเก่า 5-8 ล้าน เป็นบ้าน เพราะต้องการพื้นที่ใหญ่ สะดวกสบายเดินทางง่าย
38	26	คอนโด ใกล้ที่ทำงาน 2-3 ล้าน เพราะปล่อยเช่าง่าย
39	30	อยู่อาศัย บ้าน 5-10 ใกล้เมือง เพราะต้องการพื้นที่มีบริเวณ
40	36	อยู่กับครอบครัว บ้าน 2-3 ล้าน ใกล้ที่ทำงานด้วย เพราะสามารถทำกิจกรรมมีบริเวณของตัวเอง
41	26	ทำเลใกล้ตัวเมือง ราคา 1-4 ล้านบาท เป็นแบบบ้านเดี่ยวมีทำเลเป็นของตัวเอง สำหรับอยู่อาศัย
42	28	ทำเลใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกมากที่สุด ราคาพอจับต้องได้ 2-5 ล. เป็นแบบบ้านอยู่อาศัยเพราะต้องการสร้างครอบครัวที่มั่นคง
43	25	พักอาศัยใกล้ที่ทำงาน เป็นแบบบ้าน 20 ล้าน แต่ต้องพร้อมก่อน
44	25	เพื่อปล่อยเช่า เป็นคอนโด
45	25	อยู่อาศัยใจกลางเมืองเพราะเป็นคนในเมือง บ้านเดี่ยว 10 ล้าน
46	25	อยู่เองชาญเมือง 8-13 ล้าน บ้านเดี่ยว
47	25	เพื่ออยู่อาศัยบ้าน เพราะมีพื้นที่มีบริเวณ และราคาไม่แพงถ้าเทียบกับราคาต่อพื้นที่ ใกล้ที่ทำงาน ติดรถไฟฟ้า 3-5 ล้าน
48	25	ซื้อเพราะเก็งกำไร และอยู่อาศัย เป็นการซื้อเพื่ออยู่ในเมือง เป็นแบบคอนโด 3-5 ล้าน
49	22	เป็นแบบเก็งกำไร คอนโด ในตัวเมืองที่สามารถปล่อยได้ง่าย ราคาไม่สูงมาก 2-3 ล้าน
50	26	ซื้อเพื่อเก็งกำไร ในตัวเมืองที่ปล่อยง่าย เป็นแบบคอนโด ช่วงราคา 3-5 ล้านบาท

## ลำดับการเลือกซื้ออาหาริมทรัพย์ของผู้บริโภคจำแนกตามแต่ละปัจจัย

ลำดับ	อายุ	ลำดับการเลือกซื้ออาหาริมทรัพย์ของผู้บริโภค				
		การเปิดรับสกุลเงิน ดิจิทัลของบริษัท	แบรนด์ของบริษัท	ประเภทที่อยู่อาศัย	ช่วงราคา	ทำเลที่ตั้ง
1	25	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1
2	22	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1
3	26	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 2
4	51	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 4
5	21	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3
6	27	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2
7	21	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2
8	21	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3
9	21	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3
10	38	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 3
11	31	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 3
12	24	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5
13	26	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1
14	25	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2
15	22	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2
16	26	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3
17	25	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1
18	24	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 4
19	24	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 4
20	24	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 3
21	36	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1
22	25	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1
23	21	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 3
24	23	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 3
25	29	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5
26	22	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1
27	26	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5
28	32	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1
29	22	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 1

ลำดับ	อายุ	ลำดับการเลือกซื้อสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภค				
		การเปิดรับสกุลเงิน ดิจิทัลของบริษัท	แบรนด์ของบริษัท	ประเภทที่อยู่อาศัย	ช่วงราคา	ทำเลที่ตั้ง
30	25	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1
31	36	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 4
32	32	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 2
33	41	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5
34	25	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5
35	26	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 1
36	25	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 1
37	54	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 1
38	26	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1
39	30	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 1
40	36	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 1
41	26	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1
42	28	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1
43	25	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 1
44	25	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 2
45	25	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 4
46	25	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3
47	25	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2
48	25	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 2
49	22	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3
50	26	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 5	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 3

**วิธีการบริหารความเสี่ยงของราคาสกุลเงินดิจิทัลที่ผันผวนหากมีการซื้อสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภค**

ลำดับที่	อายุ	การบริหารความเสี่ยงจากราคาที่ผันผวนของผู้บริโภคในการซื้อสังหาริมทรัพย์
1	25	ความเสี่ยงของการถือเหรียญที่ไม่แน่นอนเรื่องราคาการซื้อขายคงเป็นไปได้ยาก
2	22	ยังไม่เป็นที่นิยมที่แพร่หลายมาก
3	26	หากมีโปรโมชั่นดีก็พร้อมที่จะซื้อ แต่ตอนนี้การสนับสนุนยังคงน้อยอยู่ยังไม่สนใจซื้อด้วยสกุลเงินดิจิทัลเลยยังไม่มีการบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้น

ลำดับที่	อายุ	การบริหารความเสี่ยงจากราคาที่ผันผวนของผู้บริโภคในการซื้อสิ่งหามทรัพย์
4	51	ส่วนตัวยังไม่ค่อยมีความเข้าใจในส่วนของลูกค้า ยังคงเป็นเรื่องที่ต้องติดตามก่อนจึงจะบริหารจัดการความเสี่ยงได้ถูกต้อง
5	21	ไม่ใช่เงินที่ควรเอามาจ่ายซื้อสิ่งหามทรัพย์จริงๆ ครับสำหรับผมมันดูเหมือนไม่ใช่เงินจริง มูลค่าไม่แน่นอน
6	27	มันอาจเกิดความเสี่ยงในการจ่ายเงินได้ เพราะข้อมูลจากการวิจัยยังไม่มีให้ติดตามเลย สำหรับคนที่เข้ามาใหม่ก็เป็นเรื่องที่ยากมากครับในการจ่าย
7	21	ไม่มีความปลอดภัยของเว็บเทรดไทยเลย เพราะข่าวมีการโดนแฮ็กกันอยู่บ่อยๆ เลยไม่ซื้อด้วยคริปโตดีกว่า
8	21	ไม่มีความคิดเห็นในการจัดการความเสี่ยง
9	21	การผันผวนของราคาเงินดิจิทัลและเรื่องของกฎหมายไทยที่ยังไม่มีความชัดเจนเกี่ยวกับเรื่องนี้คนอาจจะยังมีความไม่มั่นใจในการลงทุน
10	38	ความผันผวนทางการเงิน ต้องใช้สกุลเงินที่ผันผวนต่ำในการซื้อขายจะดี
11	31	คิดว่าตอนนี้ยังมีกฎหมายหรือข้อบังคับเกี่ยวกับการใช้สกุลเงินดิจิทัลอยู่เลยต้องศึกษาก่อนซื้อ
12	24	สถาบันไม่รองรับการจ่ายสกุลเงินดิจิทัล และเป็นเรื่องใหม่ของคนในสังคม ต้องใช้เวลาในการศึกษาทำความเข้าใจ
13	26	ยังไม่มีกรรับรองว่าสามารถใช้ชำระได้ถูกต้องตามกฎหมาย ผมคิดว่าต้องเป็นความพึงพอใจของผู้ซื้อและผู้ขายเองมากกว่า
14	25	เน้นติดตามความผันผวนของสกุลเงินดิจิทัลในช่วงที่จะซื้อที่อยู่
15	22	ไม่มีความคิดเห็นในการจัดการความเสี่ยง
16	26	จะเลือกใช้เหรียญที่มีความเสี่ยงต่ำ ก่อนที่จะโอนซื้อ เพราะมีความผันผวนที่น้อยทำให้เราไม่เสี่ยงมาก
17	25	ทำการศึกษาก่อนการลงทุนทุกครั้ง ทั้งศึกษาตลาดคริปโตในช่วงนั้น และการซื้อบ้านด้วยเมื่อวางแผนที่จะซื้อ
18	24	เราจะใช้วิธี คอยติดตามความผันผวนและคาดคะเนความเสี่ยงเป็นระยะ หรืออาจให้วิธีการกระจายความเสี่ยงหลายสกุลเงิน และนำสกุลเงินที่คิดว่าเหมาะสมมาจ่ายมากกว่า และสกุลเงินที่เหลือจะถือทำกำไรต่อ
19	24	ต้องดูว่าขอบเขตของจำนวนสกุลเงินดิจิทัลที่สามารถชำระ มีหลายสกุลเงินหรือไม่ แต่ไม่ว่าจะราคาขึ้นหรือลดก็เกิดโอกาสและอุปสรรคทั้งผู้ชำระและเจ้าของกิจการ เสมือนกับค่าเงินที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน ถ้ามีตัวเลือกให้ชำระได้หลายสกุลเงิน ก็อาจจะเลือกสกุลเงินที่ไม่มีความผันผวน เป็นตัวกลางในการชำระก่อน
20	24	เผื่อเงินไว้ให้มากกว่าราคาอสังหา 30% เพราะคิดว่าช่วงซื้อขายจะมีความผันผวน
21	36	เราอิงเกณฑ์จากราคาประเมินที่ดิน ทำเลที่สร้างมูลค่า ดูราคาทองคำด้วย ก่อนจะซื้อต้องศึกษาช่วงเวลา
22	25	ไม่มีความคิดเห็นในการจัดการความเสี่ยง

ลำดับที่	อายุ	การบริหารความเสี่ยงจากราคาที่ผันผวนของผู้บริโภคในการซื้อสินทรัพย์
23	21	ไม่มีความคิดเห็นในการจัดการความเสี่ยง
24	23	ไม่มีความคิดเห็นในการจัดการความเสี่ยง
25	29	ไม่มีความคิดเห็นในการจัดการความเสี่ยง
26	22	หาสกุลเงินที่มีความผันผวนต่ำ
27	26	เมื่อได้ช่วงราคาที่พอใจให้ทำการขายเพื่อนำเงินจำนวนนั้นมาซื้อที่อยู่
28	32	ศึกษาข้อมูลก่อนอยู่เสมอ
29	22	1. ติมูลค่าเป็นเงิน fiat ในบางส่วนที่ลงทุน เพื่อคำนวณมูลค่าในการมาซื้อคอนโด 2. ถ้ามูลค่าขึ้น เราจะแบ่งเป็น 2 ก้อน ก้อนที่เท่าทุนกับทำกำไร 3. แลกเปลี่ยนเป็น stable coin ในส่วนของทุน ส่วนที่เป็นกำไรถือยาวต่อไป สรุปคือทำส่วนของทุนมาไว้กับสินทรัพย์ที่มั่นคงกว่า
30	25	กระจายความเสี่ยงโดยการแบ่งซื้อไว้หลายสกุลเงิน และจะเป็นสกุลเงินหลักที่มีคนเทรดจำนวนมาก เพื่อคงมูลค่า และสร้างกำไรก่อนตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย
31	36	รักษาระดับการลงทุนไม่ควรลงทุนเยอะเกินไป ยังคงใช้สกุลเงินบาทซื้อบ้าน
32	32	ไปซื้อเหรียญที่ราคาเท่ากับเงินมูลค่าเงิน USD ก่อนที่จะซื้อที่อยู่อาศัย
33	41	ศึกษาข้อมูลโปรโมชันก่อนซื้อ
34	25	ซื้อสินทรัพย์ในราคาที่พอใจ ถ้าบิตคอยน์ราคาของสินทรัพย์ ราคาอาจจะลงเช่นกัน ก็ต้องดูราคาที่พอใจในช่วงเวลานั้นก่อน ถึงจะซื้อไม่ซื้อด้วยบิตคอยน์
35	26	ขายเพื่อทำกำไรก่อนนำไปซื้อที่พัก
36	25	แบ่งสัดส่วนในการจ่ายด้วยคริปโต และเงินบาทสลับกันได้
37	54	ถอนเป็นเงินบาทก่อน แล้วถึงนำเงินบาทมาซื้อ
38	26	ถ้าแบ่งจ่ายได้ในแต่ละช่วงเวลาจะดีมาก
39	30	ใช้สกุลที่มีความผันผวนต่ำ
40	36	เลือกสกุลเงินที่มีความผันผวนต่ำ และโอนเร็ว
41	26	ตั้งเป้าราคาซื้อขาย ก่อนเป็นอันดับแรก
42	28	เลือกซื้อตอนที่ราคารับได้ที่สุด และได้กำไร
43	25	จะยังไม่ซื้อช่วงที่ราคาผันผวน
44	25	รีบซื้อในช่วงราคาที่ต้องการ ไม่ควรรอราคาผันผวน เพราะเราสามารถตั้งราคาในการโอนจ่ายชำระได้อยู่แล้ว ก็สบายมากในการซื้อขายทั้งเรา และบริษัท
45	25	นำสกุลเงินมาซื้อสินทรัพย์ในช่วงราคาถูก และขายในราคาแพง
46	25	ศึกษาข้อมูลทางการตลาดตลอด
47	25	ถ้าราคาสกุลเงินสูงจนเป็นที่พอใจแล้วจะซื้อเลย ไม่ปล่อยให้ราคาผันผวนมากกว่านี้
48	25	ถ้าราคาอสังหาริมทรัพย์ก็จะซื้อเลย โยกเงินคริปโตมาซื้อเพราะก็ต้องดูอยู่แล้วว่าอะไรถูก และให้ผลตอบแทนที่ดี

ลำดับที่	อายุ	การบริหารความเสี่ยงจากราคาที่ผันผวนของผู้บริโภคในการซื้อสังหาริมทรัพย์
49	22	ซื้อในช่วงที่ราคาเหมาะสมตามความพึงพอใจ และจะแบ่งมาซื้อและลงทุนต่อ
50	26	ศึกษาความรู้ก่อนตัดสินใจซื้อหรือลงทุน

### โอกาส และข้อจำกัดต่อการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัลของผู้บริโภค

ลำดับที่	อายุ	ทัศนคติที่มีต่อโอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล
1	25	ผู้ซื้อสามารถซื้อได้หลากหลายช่องทางสะดวกมากขึ้น บริษัทก็มีรายรับอีกช่องทาง ข้อจำกัดจะเป็นราคาที่ผันผวนมากเป็นหลัก
2	22	อนาคตก็น่าจะมีคนเข้ามาซื้อมากขึ้นในรูปแบบการชำระเงินด้วยสกุลเงินดิจิทัล แต่น่าจะมียอดการซื้อขายที่น้อย
3	26	เป็นสิ่งที่ดีที่ให้เลือกจ่ายได้หลากหลายแบบ และก็จะเก็บแบรนต์นั้นเป็นตัวเลือกในการซื้อ ส่วนข้อจำกัดต้องดูโปรโมชัน และระยะเวลาในการซื้อด้วยว่าได้กำไรมั้ยจากการถือเหรียญ
4	51	ยังไม่เห็นโอกาสเพราะมีความเสี่ยงสูง และยังไม่พร้อมสำหรับคนรุ่นผม
5	21	ตอนนี้ยังเสี่ยงมากกว่าโอกาสครับ ไม่สมควรเลยครับ ยังคงมองว่าควรใช้เป็นดาวน์ดาวน์ซื้อขายด้วยเงินสด หรือเงินดิจิทัลมาตรฐานทั่วไป เช่น เงินในระบบธนาคาร
6	27	ในสมัยนี้มีการใช้เทคโนโลยีสามารถมาใช้ในการซื้อสังหาริมทรัพย์ และมองว่าจะทำให้เทคโนโลยีการขายบ้านดีขึ้น ข้อจำกัดก็ต้องดูว่าระบบจะมั่นคงมั้ยหากมียอดการโอนสูงและหลายบัญชีพร้อมกันจะล่มหรือป่าว
7	21	สะดวกสบายเพราะเราสามารถคำนวณเวลาการจ่ายได้เองไม่ต้องพึ่งธนาคาร ข้อจำกัดก็ต้องดูค่านิยมในการใช้งานที่เกิดขึ้นว่ามีการใช้จ่ายน้อยมั้ย เพราะยังใหม่
8	21	ถ้าผู้บริโภคซื้อสกุลเงินไว้ก็ดี เพราะถ้าราคาขึ้นก็เอามาซื้อสังหาริมทรัพย์ได้โดยตรง
9	21	ในอนาคตค่อนข้างน่าสนใจ เนื่องจากเป็นการใช้ชีวิตแบบไร้เงินสดการทำธุรกรรมต่างๆที่ต้องชำระเงินในจำนวนมากทำได้สะดวกและรวดเร็ว ทำให้การใช้จ่ายในชีวิตเป็นเรื่องง่าย ข้อจำกัดยังคงเป็นเรื่องใหม่ในตอนี้
10	38	เป็นข้อดีต่อบริษัทที่มีกระแสเงินในระบบมากขึ้นอีกช่องทาง แต่มีข้อจำกัดเรื่องการฟอกเงินที่ง่ายขึ้น
11	31	เป็นอีกรูปแบบหนึ่งที่น่าสนใจและน่าจะมีบทบาทที่สำคัญในอนาคตในวิธีการซื้อขาย มีรายได้หลายช่องทางมากขึ้น ผู้คนในอนาคตต้องมีสกุลเงินดิจิทัลอยู่แล้ว แต่ทั้งนี้ก็ต้องดูความผันผวนด้วย กับกฎหมายที่เกิด
12	24	ข้อจำกัดยังคงเป็นเรื่องใหม่ ขอใช้เวลาศึกษาทำความเข้าใจ ก่อนตัดสินใจลงทุน
13	26	ง่ายขึ้นในการซื้อขายมากขึ้นไม่ต้องแปลงเป็นเงินบาทก่อนให้เสียค่าธรรมเนียมไปมา
14	25	โอกาสและข้อจำกัดคือ ความผันผวนของสกุลเงินดิจิทัลในตอนี้ แต่เป็นการเข้าถึงลูกค้าวัยรุ่นกลุ่มใหม่
15	22	ทำให้บริษัทมีการหารายได้หลากหลายช่องทาง สามารถขายได้กับคนที่ถือสกุลเงินดิจิทัล
16	26	โอกาสคือ เปิดรับสิ่งใหม่ๆทำให้มีทางเลือกของผู้ซื้อมากขึ้น ความเสี่ยงคือความผันผวนของสกุลเงิน

ลำดับที่	อายุ	ทัศนคติที่มีต่อโอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล
		ดิจิทัล
17	25	ข้อจำกัดมีค่าเงินไม่คงที่ และมีความผันผวนสูง
18	24	ข้อจำกัดความผันผวนของค่าสกุลเงิน รวมถึงความเสี่ยงที่มากกว่าเงินทั่วไป
19	24	ข้อจำกัดในการชำระ เพราะต้องชำระครั้งเดียวหรือไม่ เพราะเงินสดยังสามารถผ่อนชำระหรือจัดไฟแนนซ์ได้
20	24	ความรู้ของผู้คนที่เข้าใจถึงกระบวนการและโอกาสที่เหมาะสมในการซื้อสินค้า คนที่เข้าใจจะง่ายในการซื้อ คนที่ไม่เข้าใจหรือไม่เข้าใจจะต่อต้าน
21	36	การเข้าถึงสกุลเงินดิจิทัล ที่ยังไม่มีทางเลือกอย่างเป็นทางการ โอกาสเป็นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่
22	25	มีความเสี่ยงในการโอน ราคาจากการเทรดที่ขาดทุนมากกว่าโอกาสที่เกิดขึ้น
23	21	โอกาสคืออาจได้ราคาบ้านถูกหรือแพงขึ้นอยู่กับค่าเหรียญ ว่าขึ้นหรือลงของลูกค้า ข้อจำกัดจะเป็นราคาที่ผันผวน กับกฎหมายที่จะเกิดขึ้นเพราะยังไม่แน่นอน
24	23	ยังไม่มีความคิดเห็นตอนนี้ต้องขอดูแนวโน้มก่อน
25	29	ยังไม่มีความคิดเห็นตอนนี้
26	22	ข้อจำกัดความผันผวนของค่าเงินดิจิทัลมีผลต่อการซื้อ ในช่วงของเวลาในการซื้อ แต่ก็สามารถทำให้บริษัทมีรายรับได้หลายช่องทาง มีเงินหมุนเวียนมากขึ้นจากสกุลเงินดิจิทัล
27	26	มีข้อจำกัดอย่างมากเนื่องจากมีความผันผวนสูง
28	32	ยังไม่เห็นโอกาสที่มากกว่าความเสี่ยงที่เกิดขึ้นเช่น ราคาที่ผันผวน กฎหมาย การใช้งาน
29	22	คิดว่าจะมีแต่ข้อจำกัด 1. เวลา ถ้าทุนน้อยจะรอให้เหรียญขึ้นแล้วค่อยซื้อจะถูกผู้ที่มีทุนมากซื้อไปก่อน 2. ความผันผวนที่มีมากอาจจะต้องใช้เวลานาน
30	25	โอกาสสูงในการทำกำไรจากการลงทุนที่หลากหลายได้ ในอนาคตอาจมีการซื้อขายแลกเปลี่ยนด้วยวิธีนี้มากขึ้น ข้อจำกัดเป็นเรื่องของกฎหมายที่จะต้องพิจารณา
31	36	สถานการณ์บ้านเมืองในปัจจุบันและกระแสการซื้อสกุลเงินดิจิทัลยังไม่ดี และยังไม่เห็นโอกาสเท่าที่ควร
32	32	โอกาส ผมว่าก็ดีนะถ้ามีลูกค้ามาชำระ เข้าถึงง่ายขึ้นยอดขายน่าจะดี แต่ข้อจำกัดมีความผันผวนสูง
33	41	โอกาสก็คงดีต่อบริษัท แต่ยังไม่ค่อยเข้าใจในการซื้อด้วยสกุลเงินดิจิทัล
34	25	ยังไม่เห็นโอกาสที่แน่นอนเพราะราคายังผันผวน
35	26	สามารถสร้างกำไรได้อีกช่องทาง ข้อจำกัด เรายังไม่เห็นว่าจะมีข้อจำกัดอะไรที่มีผลเสียเท่าไร
36	25	โอกาส ง่ายต่อการซื้อด้วยคริปโต ข้อจำกัดคือ ราคาผันผวนมากเกินไป
37	54	โอกาสเป็นทางเลือกให้ลูกค้าสามารถซื้อด้วยสกุลเงินดิจิทัลได้ ข้อจำกัดตอนนี้ยังคงไม่มีโปรส่วนลดอะไรมากมาย หรืออะไรมาจูงใจเท่าไรในการซื้อ เพราะยังเป็นเรื่องใหม่มาก
38	26	โอกาสดีให้นักลงทุนในสกุลเงินมาลงทุนได้หลากหลายแห่งทั้งคนไทย และคนต่างชาติ แต่ข้อจำกัดคือราคาผันผวน วันเวลาซื้อได้ไม่แน่นอนเพราะขึ้นอยู่กับราคาการเทรด
39	30	มีทางเลือกในการซื้อมากขึ้น และการลงทุนใหม่ ข้อจำกัดราคาผันผวน ทำให้คนพอกเงินง่าย ซึ่งไม่ดีแน่ๆหากมีการโดนยึดทรัพย์ได้ง่าย และเราไม่รู้เลยว่าโครงการบ้านที่เราอยู่มาจากการพอกเงินด้วย



ลำดับที่	อายุ	ทัศนคติที่มีต่อโอกาส และข้อจำกัดของการขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยสกุลเงินดิจิทัล
		สกุลคริปโตมัย
40	36	เป็นอีกช่องทางในการซื้อ และลงทุน มีข้อจำกัดราคาที่ยังผันผวนคนยังคงขาดทุน
41	26	อาจจะทำให้ผู้บริโภคซื้อได้ในราคาซื้อได้ถูกลงจากโปรโมชั่น ส่วนลดต่างๆตามช่วงเวลา แต่มองว่าตอนนี้ยังไม่นิยมในการซื้อ
42	28	เป็นช่องทางในการชำระเงินที่ดีอีกรูปแบบ ข้อจำกัดตอนนี้ยังไม่พร้อมที่จะซื้อ ยังคงขาดทุนจากการลงทุน ซึ่งก็เชื่อว่านักลงทุนหลายคนก็คงเป็นแบบเรา
43	25	คิดว่าดีที่นำมาใช้ เพราะมีทางเลือกในการซื้อมากขึ้นของลูกค้า แต่กฎหมายยังไม่แน่นอนตอนนี้ว่าจะควบคุม
44	25	มันแพร่หลายไม่จำเป็นต้องใช้เงินสด และเงินเพิ่มขึ้น ข้อจำกัดคือความผันผวนตามช่วงเวลาตลาดการเทรด
45	25	หวังเก็งกำไรจากอสังหาริมทรัพย์ในช่วงเปลี่ยนการลงทุน แต่กลัวราคาผันผวน
46	25	ไม่ยุ่งยากซื้อขายไม่ผ่านธนาคาร ราคาถูกไม่ผ่านตัวกลาง ค่าธรรมเนียมน้อย ข้อเสียธนาคารขาดผลประโยชน์ และจะมีผลต่อการปล่อยกู้ของธนาคารมัยหากบริษัทหันไปใช้เงินทางเลือก
47	25	เป็นทางเลือกในการจ่ายของผู้บริโภค ข้อจำกัดคนยังไม่เชื่อถือเท่าไร คนยังเข้าถึงน้อย
48	25	วัยรุ่นมีการเข้าถึงมากกว่าผู้ใหญ่ และคนอายุเยอะเข้าถึงยาก ช่วงอายุก็มีผล ทำให้มีโครงการที่ตอบโจทย์ แต่ก็ยังเป็นโครงการที่เฉพาะกลุ่มอยู่ดี และต้องดูว่าเป็นที่นิยมด้วยมัย
49	22	สามารถจ่ายด้วยคริปโตได้ ข้อจำกัดราคาผันผวน และยังไม่มีการเปิดรับมากนัก
50	26	เป็นทางเลือกในการซื้อได้ง่าย แต่ราคายังคงผันผวน

## บรรณานุกรม

- Ammous, S. (2018). *The bitcoin standard: the decentralized alternative to central banking*. John Wiley & Sons.
- Azaraf, D. (2021). *A History of Money From Barter to Banknotes to Bitcoin*. Retrieved 21 from <https://www.coinmama.com/blog/a-history-of-money-from-barter-to-banknotes-to-bitcoin/>
- bitcoinaddict. (2564). แสนสิริ จับมือ XSpring และ Bitazza เปิดรับสกุลเงินดิจิทัล ซื้ออสังหาฯ. Retrieved 10 from <https://bitcoinaddict.org/2021/06/24/sansiri-joins-with-xspring-and-bitazza-to-accept-digital-currencies-buy-a-home/>
- bitinfocharts. (2022). *Bitcoin Rich List*. bitinfocharts. <https://bitinfocharts.com/top-100-richest-bitcoin-addresses.html>
- Brandbuffet. (2564). เปิดผลสำรวจ “อ็อปซอสส์” คนไทยทุกวัยสนใจ Bitcoin แม้เสี่ยงสูงแต่ทำกำไรเร็ว “รุ่นใหม่” ลงทุนสูงสุด. Retrieved 21 from <https://www.brandbuffet.in.th/2021/03/ipsos-survey-68-percent-of-thais-interested-trading-in-bitcoins/>
- Buck, J. (2017). *Liquidity and Stability - Bitcoin as Currency and Asset*. Retrieved 21 from <https://cointelegraph.com/news/liquidity-and-stability-bitcoin-as-currency-and-asset>
- Coinmarketcap. *Tether*. Retrieved 6 from <https://coinmarketcap.com/currencies/tether/>
- Dilendorf, M., & Others. (2021). *Legal Guide to Buying US Real Estate with Bitcoin*. Retrieved 25 from <https://dilendorf.com>
- Don, B. (2019). *Real Estate Use Cases for Blockchain Technology*
- Estate, M. R. (2020, 8 April 2020). *Buy an Properties in Dubai & Pay it By Crypto currencies*. <https://www.facebook.com/magusrealestate/photos/a.1253315118148111/2154656261347321/?type=3>
- Everette, J. (2017). *Risks and Vulnerabilities of Virtual Currency. Cryptocurrency as a Payment Method. Public-Private Analytic Exchange Program*.
- Goldratt, E. M., & Cox, J. (2016). *The goal: a process of ongoing improvement*. Routledge.
- Hootsuite & We are social. (2022). *Digital 2022 Global Overview Report* [online database].

<https://datareportal.com/reports/digital-2022-global-overview-report>

Kalyuzhnova, N. (2018). Transformation of the real estate market on the basis of use of the blockchain technologies: opportunities and problems. MATEC Web of Conferences,

Levin, B. (2018). Potential for Cryptocurrency to Fund Investment in Sustainable Real Assets.

Pankratov, E., Grigoryev, V., & Pankratov, O. (2020). The blockchain technology in real estate sector: Experience and prospects. IOP Conference Series: Materials Science and Engineering,

Pilav, D. *What is a Central Bank Digital Currency and why should people prefer CBDC over bank accounts*. Retrieved 21 from <https://blog.digitalasset.com/developers/what-is-a-central-bank-digital-currency-and-why-should-people-prefer-cbdc-over-bank-accounts>

standard, T. (2564). รู้ยัง! *Double A Fastprint* เปิดให้บริการชำระเงินระบบไร้เงินสดด้วย ‘คริปโตเคอร์เรนซี’ ไม่ว่าจะ เป็น *Bitcoin, Ethereum, USDT*. Retrieved 22 from <https://thunhoon.com/article/239410>

Thinkofliving. (2564a). ประเภท *Segment* ของคอนโดมิเนียมและบ้านแนวราบ กับการรีวิวเจาะลึก. <https://thinkofliving.com>

Thinkofliving. (2564b). สัดส่วนของชาวต่างชาติที่เข้ามาซื้ออสังหาในไทยมีเยอะแค่ไหน? Thinkofliving. <https://shorturl.asia/iy9EJ>

Tradingview. (2022). *Coin trading*. tradingview. <https://th.tradingview.com/>

Umer Shabbir, M. (2021). *Blockchain in Real Estate Sector: Benefits and Challenges* [Bournemouth University].

กรมที่ดิน. (2565). เอกสารที่จัดยื่นต่อกรมที่ดิน. กรมที่ดิน. <https://www.dol.go.th/Pages/home.aspx>

กรุงเทพธุรกิจ. (2565). ก.ล.ต.ออกเกณฑ์ห้ามใช้สินทรัพย์ดิจิทัลชำระสินค้า-บริการ มีผล 1 เม.ย.65. Retrieved 28 from <https://www.bangkokbiznews.com/business/995222>

กษิตศ สั้งสีเพชร. (2563). การตัดสินใจลงทุนในสกุลเงินดิจิทัล ของนักลงทุนในเขตกรุงเทพมหานคร มหาวิทยาลัยรามคำแหง].

คมชัดลึก. (2565). ปรากฏการณ์ใหม่ เปิดรับสกุลเงินดิจิทัลในงาน “มหกรรมบ้านและคอนโดโคราช”. Retrieved 18 from <https://www.komchadluek.net/pr/495122>

เจ้าพระยามหานคร. (2564). *CMC* จับมือ *Zipmex* ก้าวสู่โลกการเงินไร้พรมแดน รุกตลาดคริปโทฯ เปิดซื้อขายคอนโด-บ้าน

- รับทุกสกุลเหรียญกับทุกโครงการ. Retrieved 18 from <https://www.cmc.co.th/wetalk/cmc-จับมือ-zipmex/>
- เฉลิมขวัญ ฉิมอม และชุติมาวดี ทองจีน. (2563). ปัจจัยที่มีผลต่อราคาหุ้นของกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ].
- ชัยวัฒน์ โควาวิสารัช. (2562). เงินสกุลหลักของโลก - *Libra?* Retrieved 30 from <https://www.bangchak.co.th/en/newsroom/everlasting-economy/523/เงินสกุลหลักของโลก-libra>
- ทันหูน. (2564). *JMART* เปิดเกมสีใหญ่ ใช้คริปโต *JFIN* ในกลุ่ม กระตุ้นยอดขาย. Retrieved 22 from <https://thunhoon.com/article/239410>
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2564). แนวปฏิบัติการใช้เทคโนโลยีบล็อกเชน (*Blockchain*) ในการให้บริการทางการเงิน <https://www.bot.or.th/Thai/FIPCS/Documents/FOG/2564/ThaiPDF/25640101.pdf>
- ธรรมรักษ์ หมื่นจักร์, ร. ว., กษิตศ ตันสงวน และเกวลี สันตโยดม,. (2559). *CRYPTOCURRENCIES AND FRIENDS: นวัตกรรมพัฒนาการความเสี่ยง และการกำกับดูแล* เสนอที่ธนาคารแห่งประเทศไทย
- บริษัท คันทรี กรุ๊ป ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน). (2560). ปัจจัยความเสี่ยง (เอกสารรายงานประจำปี Issue. บริษัท สตาร์ส ไมโครอิเล็กทรอนิกส์(ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน). (2562). การบริหารความเสี่ยงขององค์กร (*Enterprise Risk Management*) (เอกสารรายงานประจำปี Issue.
- พงศธร ปริญญาภูมิชัย. (2565). เผยผลสำรวจความสนใจสินทรัพย์ดิจิทัลของประชาชนชาวไทย พบ 46% มุ่งเก็งกำไร.
- พระราชกำหนดการประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล, (2561).
- ภัสพร ตั้งใจกตัญญู. การบัญชีธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สำหรับกิจการ ที่ไม่มีส่วนได้เสียสาธารณะ. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- ภาณุพงศ์ เฉลิมสิน และคณะ. (2562). มาตรการทางกฎหมาย *Cryptocurrency* ในประเทศไทย. Retrieved 22 from <https://www.bangkokbiznews.com/blogs/columnist/121355>
- วิหวัศ รุ่งเรืองผล และพิชชา ฉัตรชัยพลรัตน์. (2564). พฤติกรรมการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมของกลุ่มลูกค้า *Generation Y*
- A Study of Generation Y Decision Process for Condominium* มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2565). ค่าธรรมเนียมการโอนเงิน. ศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย. <https://www.1213.or.th/App/MCPD/FeeApp/BAHTNETFee>
- สถาพร ยินนัยธรรม. (2563). การศึกษาเปรียบเทียบพฤติกรรมการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ของคนเจนเนอร์ชั่นต่าง ๆ

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สันติธร ภูริภักดี. การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจในยุคเศรษฐกิจสร้างสรรค์. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์. (2564a). ผู้ประกอบธุรกิจที่ได้รับใบอนุญาตศูนย์ซื้อ

ขายสินทรัพย์ดิจิทัล (*Digital Asset Exchange*). Retrieved 22 from

<https://www.sec.or.th/digitalasset>

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์. (2564b). รายงานสรุปภาวะตลาดสินทรัพย์ดิจิทัล.

Retrieved 22 from <https://www.sec.or.th>

เสมอ นิ่มเงิน. *Generation* กับพฤติกรรมกรับข่าวสารผ่านสื่อต่างๆ.

ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้. (2564). “ออริจิน” ผัน “Bitkub” เพิ่มช่องทางซื้อขายบ้าน-คอนโดผ่าน “คริปโทฯ” เจาะนัก

ลงทุนทั้งสายเทรดและสายฟาร์มรับ “DeFi”. Retrieved 18 from <https://www.origin.co.th/>

ข่าวออริจิน/ออริจิน-ผัน-bitkub-เพิ่ม





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
**CHULALONGKORN UNIVERSITY**

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	สิรภุมิ มีสวัสดิ์
วัน เดือน ปี เกิด	28 พฤศจิกายน 2539
สถานที่เกิด	สมุทรสาคร
วุฒิการศึกษา	วิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาสถาปัตยกรรม เพื่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่อยู่ปัจจุบัน	276 ถ.ธรรมคุณากร ต.โกรกกราก อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000
ผลงานตีพิมพ์	-
รางวัลที่ได้รับ	-



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY