

บทที่ 1

บทนำ

ที่มาและความสำคัญของการวิจัย

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (2548) ได้ให้ความหมายของอสังหาริมทรัพย์ไว้ว่า อสังหาริมทรัพย์ หมายถึง ที่ดินและทรัพย์สินอันติดอยู่กับที่ดินหรือประกอบเป็นอันหนึ่งอันเดียวกับที่ดิน รวมทั้งสิทธิทั้งหลายอันเกี่ยวกับที่ดินนั้น โดยกล่าวว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นธุรกิจเกี่ยวกับการจำหน่าย จ่ายโอนการเปลี่ยนแปลงกรรมสิทธิ์ หรือสิทธิครอบครองในที่ดินและ/หรือสิ่งปลูกสร้างบนที่ดิน เพื่อประโยชน์ในทางการค้า ได้แก่ ธุรกิจซื้อขายที่ดินเปล่า ธุรกิจเกี่ยวกับอาคารสิ่งปลูกสร้าง อาทิ ธุรกิจที่อยู่อาศัยอาคารชุดพักอาศัย อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้าครบวงจร รีสอร์ท สวนเกษตร สนามกอล์ฟ ตลอดจนนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น

คำกล่าวเปิดตัวสภาพที่อยู่อาศัยไทย โดย สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ (2548, น. 86) ได้กล่าวถึงอสังหาริมทรัพย์ไว้ว่า อสังหาริมทรัพย์เป็นตัวกำหนดในเรื่องของที่อยู่อาศัย เป็นตัวกำหนดคุณภาพชีวิตของคนไทย เป็นตัวกำหนดความเท่าเทียมกันในสังคม จากข้อมูลชี้ให้เห็นว่าคนไทยมีที่อยู่อาศัยจริงหรือไม่ในเชิงของเศรษฐกิจ เป็นภาคธุรกิจที่รองรับการจ้างแรงงานนับแสนคน มีความสำคัญต่อเนื่องกับอุตสาหกรรมอื่น ๆ นับไม่ถ้วน เป็นที่จ้างงาน เป็นแรงผลักดันทางเศรษฐกิจ ไม่ใช่เป็นเพียงรับผลพวงทางเศรษฐกิจ แต่เป็นตัวขับเคลื่อนที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง

1. พัฒนาการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย

พัฒนาการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย อาจสรุปได้เป็น 3 ช่วงที่สำคัญ คือ ยุคทอง พ.ศ. 2530-2533 ยุคการปรับตัวในภาวะซบเซาระยะสั้น พ.ศ. 2534-2537 และยุคถดถอยในปัจจุบัน เริ่มจากปี 2538 ซึ่งการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ทั้งปัจจัยทางเศรษฐกิจสังคม และการเมือง ที่สำคัญคือ การเติบโตของเศรษฐกิจ ภาวะเงินเฟ้อ ภาวะตลาดเงิน ตลาดทุนนโยบายและมาตรการของทางการ จำนวนประชากร และการเคลื่อนย้ายของชุมชน ตลอดจนเสถียรภาพทางการเมือง

1) ยุคทองของธุรกิจ พ.ศ. 2530-2533 ในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 พ.ศ. 2530-2534 ภาวะเศรษฐกิจไทย เฟื่องฟูจากปัจจัยสำคัญ คือ ภาคการ

ส่งออก การลงทุน การท่องเที่ยว รวมทั้งปัจจัยสนับสนุนจากนโยบายเปิดเสรีทางการเงิน และการย้ายฐาน การผลิตเข้ามาในไทยของชาวต่างชาติ ทำให้เงินทุนจากต่างประเทศหลั่งไหลเข้ามา มหาศาล

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เริ่มขยายตัวตั้งแต่ปลายปี พ.ศ. 2529 และเติบโตอย่างรวดเร็ว จนสูงสุดสูงสุดในปี พ.ศ. 2531-2532 ทั้งนี้ เนื่องจากได้รับแรงสนับสนุนเพิ่มเติมจากรายได้ ผลตอบแทนการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ ตลอดจนการออกตราสารหนี้หลายประเภท ซึ่งเป็น แหล่งเงินทุนต้นตำแห่งใหม่ของผู้ประกอบการ นอกเหนือจากการพึ่งพาสินเชื่อจากระบบสถาบัน การเงิน แต่ในขณะนั้น สภาพคล่องทางการเงินอยู่ในเกณฑ์สูงสถาบันการเงินจึงแข่งขันกัน ปลดปล่อยสินเชื่อเพื่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากขึ้นนอกจากปัจจัยพื้นฐานด้านเศรษฐกิจและการเงินที่ ส่งผลให้อัตราเร่งธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สูงมาก มาตรการหลายประการของทางการ ก็มีผลในการ กระตุ้นความต้องการอสังหาริมทรัพย์ให้ขยายตัวเร็วขึ้น อาทิ การให้นำดอกเบียเงินกู้เพื่อที่อยู่ อาศัยมาหักลดหย่อนภาษี เงินได้บุคคลธรรมดาได้คนละไม่เกิน 7,000 บาทต่อปี และการอนุญาต ให้ชาวต่างชาติสามารถถือครองกรรมสิทธิ์ในอาคารชุดได้เพิ่มขึ้นในอัตราไม่เกินร้อยละ 40 ของ พื้นที่โครงการ 17 กรกฎาคม 2532 เป็นต้น ประกอบกับความเชื่อมั่นที่มีต่อบรรยากาศการลงทุนที่ แจ่มใสมากในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และด้วยความเชื่อจากประสบการณ์ในอดีตว่า ธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีหลักประกันคุ้มเสมอ (ราคาอสังหาริมทรัพย์ไม่เคยลดลง) สภาพการ เก่งกำไรจึงเกิดขึ้นอย่างรวดเร็วและแพร่หลาย ทั้งฝ่าย นักลงทุน ผู้ประกอบการและผู้บริโภค ส่งผล ให้ธุรกิจนี้มีอัตราเร่งในการเติบโตสูงมากโดยต่อเนื่องมาอีก 2-3 ปี ซึ่งถือเป็นยุคทองของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ไทยทุกประเภท ทั้งธุรกิจการค้าที่ดิน ธุรกิจ บ้านจัดสรร อาคารชุดราคาแพงอาคาร สำนักงาน อาคารชุดตากอากาศ รีสอร์ท อาคารชุดราคาถูก และอาคารชุดใจกลางเมือง เป็นต้น ซึ่ง การเร่งขยายตัวเพื่อรองรับการเติบโตของระบบเศรษฐกิจดังกล่าว ทำให้ราคาที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ ทุกประเภทถีบตัวสูงขึ้นกว่า 5 เท่าตัวภายในเวลา 2 ปี

2) การปรับตัวในช่วงภาวะซบเซา พ.ศ. 2534-2537 เศรษฐกิจไทยเริ่มปรับตัวชะลอ ลง จากผลของวิกฤตการณ์สงครามอ่าวเปอร์เซีย สิงหาคม 2533 และภาวะการเมืองในประเทศ ไม่ เอื้ออำนวย เมษายน-พฤษภาคม 2534 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภทประสบกับภาวะชะงักงัน อย่างรวดเร็วเช่นกัน เนื่องจากการเฟื่องฟูของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วงก่อนหน้า ส่วนหนึ่งเกิด จากการเก็งกำไรของตลาดระดับบน (อาคารชุดราคาแพง) และการขาดข้อมูลของตลาดระดับล่าง (อาคารชุดราคาถูก) เป็นสำคัญ ทำให้เกิดภาวะอุปทานส่วนเกินขึ้นในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม ภาวะตกต่ำทางธุรกิจในช่วงนั้น เกิดขึ้นเพียงช่วงสั้นเท่านั้น เนื่องจากการเริ่มดำเนินนโยบายผ่อนคลายทางการเงินตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 โดยทยอยยกเลิกเพดานอัตราดอกเบี้ยทั้งด้านเงินฝากและเงินกู้ กอปรกับการผ่อนคลายด้านปริวรรตเงินตรา ตลอดจนการสนับสนุนการเปิดกิจการวิเทศธนกิจของสถาบันการเงิน นอกจากนี้ ยังกำหนดน้ำหนักความเสี่ยงของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยน้อยกว่าสินเชื่อทั่วไป ส่งผลให้การแข่งขันการปล่อยสินเชื่อสังหาริมทรัพย์สูงขึ้น ทั้งด้านอัตราดอกเบี้ยและวงเงินการเคลื่อนย้ายเงินทุนสะดวกและเพิ่มสูงขึ้น รวมทั้งแหล่งเงินทุน ก็มีมากขึ้นจากนโยบายพัฒนาตราสารหนี้ประเภทต่าง ๆ นอกจากนี้ ทางกรยังได้ช่วยกระตุ้นตลาด โดยการเพิ่มค่าลดหย่อนภาษีเงินได้ของดอกเบี้ยเงินกู้ที่ซื้อบ้านเป็นไม่เกิน 10,000 บาทต่อปี และมีนโยบายส่งเสริมการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง โดยภาคเอกชน (โครงการบ้าน BOI) เพื่อช่วยกระตุ้นตลาดที่อยู่อาศัยระดับล่างและเพื่อแบ่งเบาภาระของรัฐได้อีกด้วย โดยมีเงื่อนไขพิเศษ เพื่อจูงใจนักลงทุนผ่านทางสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

3) ยุคถดถอยของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ พ.ศ. 2538-2539 การที่ระบบเศรษฐกิจขยายตัวในเกณฑ์สูงต่อเนื่องมานานปี ได้ค่อย ๆ สร้างแรงกดดันเพิ่มขึ้นต่อเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ จนเห็นได้ชัดในช่วงปี 2538-2539 ทั้งภาวะเงินเฟ้อ และการขาดดุลบัญชีเดินสะพัด จนทางการต้องดำเนินนโยบายการเงินที่เข้มงวด เพื่อชะลอการใช้จ่ายในประเทศและลดแรงกดดันดังกล่าว กอปรกับความผันผวนทางการเงินในตลาดโลก โดยเฉพาะวิกฤตการณ์ทางการเงินของเม็กซิโก ในช่วงต้นปี 2538 และการล้มละลายของบริษัทแบร็ง ได้ส่งผลให้นักลงทุนต่างชาติขาดความมั่นใจในตลาดการเงินใหม่ ซึ่งรวมถึงประเทศไทยด้วย มีการถอนการลงทุนทั้งในตลาดทุนและตลาดอสังหาริมทรัพย์ออกไป สภาพคล่องจึงเริ่มตึงตัวมาโดยตลอด ส่งผลให้การขยายตัวของระบบเศรษฐกิจชะลอลง

ภาวะตกต่ำของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วงนี้เกิดขึ้นจากปัจจัยทั้งภายในและภายนอกธุรกิจกล่าวคือ ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ และผลกระทบจากนโยบายทางการในการแก้ปัญหาที่ยังมีอุปทานส่วนเกินสะสมอยู่มากจากการขยายตัวของอาคารชุดราคาแพงในช่วงปี พ.ศ. 2531-2533 และอาคารชุดราคาถูกในช่วงปี 2537-2538 จนกระทั่งปี 2539 ปัญหาสภาพคล่องของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เริ่มปรากฏชัดเจขึ้น เมื่อสินเชื่อสังหาริมทรัพย์เริ่มชะลอลงตั้งแต่ปี 2538 เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงและเงินทุนส่วนใหญ่ได้จากการกู้ยืมสถาบันการเงิน

4) วิกฤตเศรษฐกิจ ตั้งแต่ปี 2540 เป็นต้นมา ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยรวมต้องประสบกับภาวะชะงักงันอย่างรุนแรง หลังจากผ่านภาวะซบเซาต่อเนื่องมานานหลายปี ทั้งนี้เพราะได้รับแรงกดดันทางเศรษฐกิจทุกด้านที่พลิกผันอย่างรวดเร็วตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 การลงทุนในโครงการใหม่หดหายไปตามกำลังซื้อ โครงการก่อสร้างใหญ่เล็กกิจการหรือชะลอการลงทุนการซื้ออสังหาริมทรัพย์ส่วนหนึ่งไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ เนื่องจากติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน 56 แห่งที่ถูกปิดกิจการ ซึ่งภาวะที่เกิดขึ้นดังกล่าว มีสาเหตุมาจากปัจจัยหลายประการ อาทิ

4.1) สภาพเศรษฐกิจหดตัว ปี พ.ศ. 2540 เศรษฐกิจไทยประสบภาวะวิกฤตทางการเงินอย่างรุนแรง ซึ่งมีผลให้กำลังซื้อของประชาชนลดลง กล่าวคือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจติดลบ ร้อยละ 0.4 ในปี พ.ศ. 2540 การผลิตเกือบทุกสาขาลดลง ธุรกิจจำนวนมากต้องปิดกิจการ และเลิกจ้างงาน ภาคเอกชนต่างประสบปัญหาการชำระหนี้ การหลุดตัวทางเศรษฐกิจดังกล่าวเกิดจากปัญหาโครงสร้างและปัจจัยพื้นฐานในประเทศ รวมทั้งวิกฤติการณ์การเงินในภูมิภาคเป็นสำคัญ

4.2) วิกฤตการณ์ค่าเงินบาทที่มีความผันผวนรุนแรงจากการเก็งกำไรค่าเงินบาทอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ต้นปี พ.ศ. 2540 จนทางการต้องประกาศเปลี่ยนแปลงระบบอัตราแลกเปลี่ยนเป็นแบบลอยตัว (managed float) ในวันที่ 2 กรกฎาคม 2540 ซึ่งค่าเงินบาทได้อ่อนตัวลงมากและส่งผลกระทบต่อการลงทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ รวมทั้งการเพิ่มขึ้นในภาระหนี้ต่างประเทศของภาคเอกชน

4.3) วิกฤตการณ์สถาบันการเงิน ที่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของค่าเงินบาทดังกล่าว ส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจของสถาบันการเงินที่มีปัญหาคุณภาพสินทรัพย์ก่อให้เกิดวิกฤตความเชื่อมั่นในระบบสถาบันการเงิน ทำให้สถาบันการเงินไทยถูกลดอันดับความน่าเชื่อถือลง และเมื่อปัญหาทวีความรุนแรงมากขึ้น ทางการจึงต้องประกาศปิดกิจการบริษัทเงินทุนรวม 56 แห่ง และต้องขอความช่วยเหลือทางการเงินและทางวิชาการจากกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) แต่สถานการณ์ยังไม่คลี่คลาย เนื่องจากกำลังซื้อภายในหดตัวอย่างมากและถูกซ้ำเติมเป็นระลอก ๆ จากวิกฤตการณ์การเงินในภูมิภาค

5) ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ ปี พ.ศ. 2547-2552 ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2551, น. 90-97) ได้กล่าวถึงตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2551 ว่ามีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องจากปี พ.ศ. 2550 โดยมีปัจจัยสำคัญที่เป็นแรงผลักดันคือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่อาศัยในตลาด อยู่ในระดับต่ำมาก เป็นประวัติการณ์และการเติบโตของเศรษฐกิจที่มีการขยายตัวสูงถึงร้อยละ 5.5-6.5 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2552) สำหรับแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2552 คาดว่าจะมีการ

ขยายตัวอยู่ในเกณฑ์ดี แม้ว่าจะมีอัตราการเติบโตชะลอจากปี พ.ศ.2551 ก็ตาม เนื่องจากมีปัจจัยลบเข้ามากระทบหลายประการ เช่น ความผันผวนของราคาน้ำมัน การปรับขึ้นของอัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ และราคาวัสดุก่อสร้าง รวมทั้งปัจจัยที่มีผลต่อความเชื่อมั่นโดยรวม ได้แก่ สถานการณ์ความรุนแรงภาคใต้ และความสูญเสียร้ายแรงจากภัยธรรมชาติคลื่นสึนามิ (Tsunami) ซึ่งเป็นตัวแปรสำคัญที่จะส่งผลให้ภาพรวมเศรษฐกิจปี 2548 มีอัตราขยายตัวชะลอจากปี พ.ศ. 2551 สำหรับแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัย ปีพ.ศ. 2552 ยังคงมีการขยายตัวต่อเนื่องแต่ในอัตราการขยายตัวที่ชะลอจากปี 2551 เนื่องจากปัจจัยลบหลายประการ เช่น ราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกที่ยังอยู่ในระดับสูง การปรับขึ้นของอัตราดอกเบี้ย และอัตราเงินเฟ้อ รวมทั้งปัจจัยที่มีผลต่อความเชื่อมั่นโดยรวม ได้แก่ สถานการณ์ความรุนแรงภาคใต้ และความสูญเสียร้ายแรงจากภัยธรรมชาติคลื่นสึนามิ (TSUNAMI) ปัจจัยเหล่านี้จะทำให้ต้นทุนการก่อสร้างสูงขึ้น ส่งผลกระทบต่อราคาที่อยู่อาศัยในปี พ.ศ. 2548 คาดว่าจะเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจ สถาบันการเงินต่าง ๆ ยังคงแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย สำหรับอัตราดอกเบี้ยในปี 2551 มีแนวโน้มจะปรับสูงขึ้นและรูปแบบอัตราดอกเบี้ยจะเปลี่ยนเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่กึ่งลอยตัว

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2551 ในช่วงไตรมาสแรก พบว่าด้านจำนวนที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ ณ เดือนมีนาคม ของปี พ.ศ. 2551 มีจำนวนที่อยู่อาศัยทั้งสิ้น 18.45 ล้านหน่วย หากเปรียบเทียบกับจำนวนที่อยู่อาศัยทั่วประเทศในปี 2550 ไตรมาสแรกซึ่งมีจำนวน 18.21 ล้านหน่วยแล้ว อาจกล่าวได้ว่าในปี พ.ศ. 2551 มีอัตราการขยายตัวจากปี พ.ศ. 2550 ที่ผ่านมาประมาณร้อยละ 1.32 ซึ่งเป็นการขยายตัวในอัตราที่ดีพอควร และจากสถิติข้อมูลดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงภาวะความต้องการตลาดที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคที่ยังคงมีอยู่ต่อเนื่อง

2. ตลาดบ้านมือสอง

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2551, น. 85) ได้ให้ความหมายบ้านมือสองในภาพรวมไว้ว่า บ้านมือสอง (Resale Residence / Second-Hand Residence) หมายถึง บ้านที่เจ้าของซึ่งเป็นบุคคลธรรมดา/นิติบุคคล (แต่ไม่ใช่ผู้ประกอบการ) มีวัตถุประสงค์ต้องการเปลี่ยนมือ/ขาย หรือหมายถึง ที่อยู่อาศัยทุกประเภทที่ผ่านการขาย หรือโอนกรรมสิทธิ์จากเจ้าของโครงการหรือเจ้าของกรรมสิทธิ์คนแรกมาแล้ว ทั้งที่อาจมีการเข้าอยู่อาศัยมาแล้วและยังไม่มีผู้อยู่อาศัยมาเลยก็ได้ โดยการซื้อขายที่อยู่อาศัยมือสองนั้นมิอยู่ในที่อยู่อาศัยทุกประเภท เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ และห้องชุด เป็นต้น

ตลาดบ้านมือสอง (Resale Residence / Second-Hand Residence) ที่จะกล่าวถึงต่อไปนี้หมายถึงตลาดที่มีการซื้อขายที่อยู่อาศัยทุกประเภท (บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ หองชุด อาคารพาณิชย์) ทั้งบ้านใหม่และบ้านเก่า ไม่ว่าจะมียุอยู่อาศัยหรือไม่ก็ตามที่เจ้าของ (ไม่ใช่ผู้ประกอบการ) ต้องการขายต่อแก่ผู้อื่น ซึ่งสามารถจำแนกได้ ดังนี้

1) บ้านมือสองจำแนกตามการอยู่อาศัย

1.1) บ้านมือสองที่มีการเข้าอยู่อาศัย (Occupied Housing Units) หมายถึงบ้านที่ผ่าน การเข้าอยู่อาศัยมาก่อนแล้ว ไม่ว่าจะนานเพียงใดก็ตาม เช่น 1-12 ปี หรือ 10-20 ปี หรืออาจจะมากกว่า 20 ปีขึ้นไปก็ได้ ดังนั้น บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยอาจจะมีสภาพใหม่เอี่ยม เพราะมีอายุ ไม่นาน หรืออาจเป็นบ้านเก่าที่ชำรุดทรุดโทรม เพราะอยู่อาศัยมายาวนานแล้วก็ได้ บ้านเหล่านี้ อาจแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ตามลักษณะผู้อยู่อาศัย ได้แก่

1.1.1) บ้านที่เจ้าของอยู่เอง หรือให้ญาติพี่น้องอยู่อาศัย แต่จำเป็นต้องขายออกไปเนื่องจากสาเหตุต่าง ๆ เช่น อาจประสบปัญหาทางการเงิน ไม่สามารถชำระผ่อนบ้านต่อไปได้ หรือมีความจำเป็นที่จะต้องใช้เงินอย่างเร่งด่วนด้วยสาเหตุต่าง ๆ หรืออาจต้องการเปลี่ยนบ้านไปอยู่ใกล้ที่ทำงานมากขึ้น หรือบ้านหลังเดิมคับแคบเนื่องจากสมาชิกครอบครัวเพิ่มมากขึ้น หรืออาจจะเบื่อหน่ายบ้านเดิมเนื่องจากสภาพตัวบ้านที่ทรุดโทรมเก่าแก่ไม่แข็งแรง สวยงาม หรืออาจจะไม่พอใจอยู่ในสภาพแวดล้อมหรือเพื่อนบ้านใกล้เคียง เป็นต้น

1.1.2) บ้านให้ผู้อื่นเช่าอยู่ บ้านเหล่านี้มักจะมาจากการซื้อของนักลงทุนระยะยาวซึ่งซื้อไว้เพื่อหารายได้จากค่าเช่า หรือบ้านที่นักเก็งกำไรซื้อไว้ในอดีตช่วงตลาดบูม เพื่อแสวงหากำไรแต่ยังขายต่อไม่ได้ จึงให้เช่าไปพลางก่อน แต่ปัจจุบันเห็นว่าไม่คุ้มค่าเช่า จึงต้องการจะขายต่อ

1.2) บ้านมือสองที่ยังไม่มีการเข้าอยู่อาศัย (Vacant / Unoccupied Housing Units) หมายถึงบ้านหรือห้องชุดที่ยังไม่มีการอยู่อาศัยมาก่อน ซึ่งมี 2 ลักษณะได้แก่

1.2.1) บ้านยังสร้างไม่เสร็จ ได้แก่ บ้านที่มีการจองซื้อแล้วอยู่ระหว่าง การผ่อนค่างกับเจ้าของโครงการ และเป็นบ้านที่ยังสร้างไม่เสร็จ (ผู้ซื้อยังไม่ได้รับโอน) แต่ประสงค์ จะขายต่อเพื่อหวังเก็งกำไรหรือขายด้วยความจำเป็นอื่น ๆ

1.2.2) อาคารไร้ผู้อยู่อาศัย (บ้านว่าง) ได้แก่ บ้านที่สร้างเสร็จแล้ว และผู้ซื้อโอนกรรมสิทธิ์จากโครงการแล้ว แต่ไม่เข้าอยู่อาศัย ปล่อยให้ว่างไว้และต้องการขายแก่ผู้อื่น

2) บ้านมือสองจำแนกตามเจ้าของ / แหล่งขาย ตลาดบ้านมือสองในปัจจุบัน สามารถจำแนกตามเจ้าของหรือแหล่งการขายต่าง ๆ ได้ดังนี้

2.1) อสังหาริมทรัพย์ในครอบครองของสถาบันการเงิน (Real Estate Owned-REO) หรือสินทรัพย์รอการขายนั้น ส่วนใหญ่จะมาจาก 2 ทาง ได้แก่

2.1.1) การตีทรัพย์ชำระหนี้ เป็นวิธีการประนอมหนี้ที่เปิดโอกาสให้ลูกหนี้ที่ไม่สามารถชำระหนี้ภายในเงื่อนไขการประนอมหนี้อื่น ๆ สามารถระงับภาระหนี้ที่มีอยู่ โดยสถาบันการเงินไม่ต้องบังคับชำระหนี้ผ่านกระบวนการทางศาล ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์นั้น ๆ ของสถาบันการเงิน

2.1.2) การเข้าสู่ราคาและซื้อคืนจากการประมูลขายของกรมบังคับคดี: ในกรณีที่อสังหาริมทรัพย์ของลูกหนี้สถาบันการเงินถูกศาลสั่งยึดทรัพย์บังคับจำหน่าย แต่ในการเปิดประมูลขายของกรมบังคับคดี ไม่มีผู้เข้าสู้อราคา หรือมีผู้เข้าสู้อราคา แต่เสนอราคาต่ำกว่าต้นทุนของสถาบันการเงินสถาบันการเงินจึงต้องทำการเข้าสู่ราคา และประมูลซื้อกลับมาเป็น REO ของตน

2.2) ทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี ซึ่งเป็นหน่วยงานในสังกัดกระทรวงยุติธรรม รับผิดชอบดำเนินการบังคับจำหน่าย ต่อจากศาลแพ่ง กรณีที่มีคำสั่งให้ยึดทรัพย์ออกขายทอดตลาด กรมบังคับคดีจะทำการประมูลเพื่อนำเงินจากการขายไปชำระเจ้าหนี้ ซึ่งเจ้าหนี้ในที่นี้อาจเป็นสถาบันการเงิน นิติบุคคลอื่น หรือบุคคลธรรมดาก็ได้

2.3) บ้านมือสองที่ซื้อขาย โดยผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ทั้งที่เป็นบริษัทที่เป็นสมาชิกสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

2.4) บ้านมือสองที่ซื้อขายระหว่างประชาชนทั่วไป ทั้งที่ซื้อขายกันเอง และผ่านนายหน้าสมัครเล่นที่ไม่เป็นนิติบุคคล

2.5) จากแหล่งอื่น ๆ เช่น บริษัทบริหารสินทรัพย์ไทย (บสท.) บริษัทบริหารสินทรัพย์ สถาบันการเงิน (บปส.) บริษัทบริหารสินทรัพย์ (AMC) ในเครือของสถาบันการเงินต่าง ๆ เป็นต้น

3. การขยายตัวของตลาดบ้านมือสอง

ตลาดบ้านมือสองเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่คล้ายเป็น Housing Stock มีจำนวนหน่วยมากกว่าจำนวนบ้านมือหนึ่งหลายเท่าตัว (คาดว่าในกรุงเทพมหานคร มีจำนวนบ้านที่เจ้าของยังต้องการอยู่อาศัย แต่หากมีปัจจัยการเปลี่ยนแปลงในการดำรงชีพ เช่น ย้ายทำเล ย้ายที่ทำงาน เป็นต้น ก็พร้อมที่จะขายและบ้านที่เจ้าของต้องการขายในปัจจุบันเป็น Stock รวมประมาณ 3 ล้านหน่วย ในขณะที่จำนวนบ้านมือหนึ่งที่สร้างใหม่ในแต่ละปี มีประมาณ 60,000-70,000 หน่วย) ดังนั้น ตลาดบ้านมือสองจึงมีผลกระทบทางเศรษฐกิจสูงกว่า บทวิเคราะห์สถานการณ์ตลาด บ้าน

มือสองของไทย ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (255, น. 56) โดยฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ร่วมกับสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ประมาณการว่า ณ สิ้นปี 2550 มีบ้านมือสองพร้อมขายในตลาดจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 437,000 หน่วย (ประมาณ 12 % ของจำนวนบ้านทั้งหมดที่มีอยู่ (Stock) โดยแยกเป็นบ้านมือสองที่มีผู้เช่าอยู่อาศัยแล้วจำนวนประมาณ 262,200 หน่วย หรือคิดเป็นร้อยละ 60 ของจำนวนทั้งหมด และเป็นบ้านมือสองไม่มีผู้อยู่อาศัยอีกประมาณ 174,800 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 40

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่าอสังหาริมทรัพย์และทิศทางตลาดบ้านมือสองในภาพรวมนั้น มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น แม้ว่าเศรษฐกิจจะเผชิญกับปัจจัยลบหลายด้านที่สำคัญ อาทิ ปัจจัยด้านราคาน้ำมัน อัตราเงินเฟ้อ ราคาวस्तุก่อสร้าง และอัตราดอกเบี้ย รวมไปถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความเชื่อมั่นโดยรวม อันได้แก่ สถานการณ์ความรุนแรงในภาคใต้และการแพร่ระบาดของไข้หวัดใหญ่สายพันธุ์ใหม่ แต่ทางภาครัฐก็ได้ให้ความสำคัญและตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว จึงได้พยายามที่จะเข้ามามีส่วนร่วมและให้ความสำคัญกับภาคอสังหาริมทรัพย์และตลาดบ้านมือสอง ซึ่งเป็นแรงขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจที่สำคัญโดยทางภาครัฐได้หาแนวทางเพิ่มมาตรการในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ให้เป็นรูปแบบอย่างชัดเจน อาทิ

1) มาตรการด้านภาษีและค่าธรรมเนียมเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ อาทิ ลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอนอสังหาริมทรัพย์จากร้อยละ 2 เหลือร้อยละ 0.01 ลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์จากร้อยละ 1 เหลือร้อยละ 0.01 เป็นต้น ซึ่งจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 28 มีนาคม 2553 ส่งผลให้ต้นทุนในการซื้อขายบ้านมือสองลดลง

2) จัดให้มีการจัดตั้งสถาบันหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อสนับสนุนและพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยตรง อาทิ

2.1) อนุมัติจัดตั้งกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ (Property Fund) เพื่อเสริมสภาพคล่องให้กับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้อง

2.2) จัดตั้งบริษัทตลาดรองสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย บตท. (Secondary Mortgage Corporation: SMC) เพื่อเสริมสภาพคล่องแก่สถาบันการเงิน และสนับสนุนธุรกรรมสินเชื่อที่อยู่อาศัย ให้สามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง และมีประสิทธิภาพ

2.3) จัดตั้งบริษัทบริหารสินทรัพย์สถาบันการเงิน: บบส. (The Asset Management Company: AMC) โดยมีหน้าที่เป็นผู้ประมูลสุดท้าย (Bidder of last resort) สำหรับสินทรัพย์ ด้อยคุณภาพของสถาบันการเงิน 56 แห่งที่ถูกปิดกิจการ โดยจะนำสินทรัพย์ด้อยคุณภาพเหล่านั้นมาบริหารฟื้นฟูต่อไป ซึ่งกลไกของบบส. นั้นจะช่วยให้สินทรัพย์ด้อยคุณภาพมีราคาต่ำเกินไป

2.4) จัดตั้งศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ เพื่อทำหน้าที่ในการรวบรวมสถิติด้านที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ เพื่อรองรับการดูแลจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งระบบ โดยมุ่งเน้นระบบข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถนำข่าวสารที่ได้รับการกลั่นกรองแล้ว เผยแพร่ต่อสาธารณชนได้อย่างทันต่อเหตุการณ์

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) เพื่อศึกษาลักษณะด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่ รายได้ จำนวนสมาชิกในครอบครัว และสภาพที่อยู่อาศัยเดิม ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง
- 2) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ ระหว่าง ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา กับการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง
- 3) เพื่อศึกษาและนำเสนอแนวทางกลยุทธ์การตลาดบ้านมือสอง ที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านราคา

ขอบเขตของการวิจัย

ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัย เฉพาะบ้านมือสอง ประเภทบ้านเดี่ยว ในโครงการบ้านจัดสรร เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ราคาตั้งแต่ 1-5 ล้านบาท และศึกษาลักษณะด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่ รายได้ จำนวนสมาชิกในครอบครัว และสภาพที่อยู่อาศัยเดิม

สมมติฐานการศึกษา

- 1) ปัจจัยด้านรายได้ที่แตกต่างกัน มีผลต่อปัจจัยการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองแตกต่างกัน
- 2) ปัจจัยจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อปัจจัยการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองแตกต่างกัน
- 3) ปัจจัยปัญหาสภาพที่อยู่อาศัยเดิมด้านผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกัน มีผลต่อปัจจัย การตัดสินใจซื้อบ้านมือสองแตกต่างกัน
- 4) ปัจจัยปัญหาสภาพที่อยู่อาศัยเดิมด้านราคาที่แตกต่างกัน มีผลต่อปัจจัยการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองแตกต่างกัน

ประโยชน์และผลที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย

- 1) เพื่อเป็นข้อมูลให้ผู้สนใจนำไปศึกษาค้นคว้า เป็นข้อมูลอ้างอิง หรือนำไปใช้เป็นพื้นฐานในการค้นคว้าต่อไป
- 2) เป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านมือสอง นำไปเป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์การตลาด
- 3) เพื่อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนา ธุรกิจบ้านมือสองให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน อันจะนำไปสู่การพัฒนาตลาดบ้านมือสองให้มีประสิทธิภาพ
- 4) เพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ต้องการซื้อและผู้ต้องการขายบ้านมือสอง

นิยามศัพท์

เพื่อให้เกิดความเข้าใจในความหมายที่ตรงกัน ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงขอกำหนดความหมาย และขอบเขตของศัพท์ต่าง ๆ ไว้ดังนี้

กลยุทธ์ หมายถึง วิธีการหรือแผนการคิดที่คิดขึ้นอย่างรอบคอบ มีลักษณะเป็นขั้นตอน มีความยืดหยุ่นพลิกแพลงได้ตามสถานการณ์

การตลาด หมายถึง กระบวนการวางแผนงานที่มีองค์ประกอบทางด้านแนวความคิดเกี่ยวกับการกำหนดราคา การส่งเสริมการตลาดและการจัดจำหน่าย แนวความคิดผลิตภัณฑ์ บริการองค์กร และเหตุการณ์รูปแบบต่าง ๆ ในการสร้างสรรค์แลกเปลี่ยนที่จะได้มาซึ่งความพึงพอใจ ส่วนบุคคล และวัตถุประสงค์ขององค์กร บริษัท และกิจการ

กลยุทธ์การตลาด หมายถึง แนวทางหรือแผนในการปฏิบัติงานขององค์การธุรกิจต่าง ๆ ที่ได้มีการวางแผน หรือ เตรียมการมาแล้วเป็นอย่างดี โดยมีการกำหนดตลาดเป้าหมาย ส่วนประสมทางการตลาด และจัดสรรงบประมาณทางการตลาด เพื่อให้องค์การบรรลุวัตถุประสงค์ หรือ เป้าหมายที่ตั้งไว้ตลอดจนสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคมากที่สุด

บ้านมือสอง หมายถึง บ้านที่มีการจดทะเบียนกรรมสิทธิ์ความเป็นเจ้าของ หรือซื้อขาย จากเจ้าของผู้มามีกรรมสิทธิ์คนแรกแล้ว แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

- 1) บ้านมือสองที่มีการเข้าอยู่อาศัยแล้ว คือ บ้านที่ผ่านการมีกรรมสิทธิ์ และผ่านการอยู่อาศัยแล้ว
- 2) บ้านมือสองที่ยังไม่มีการเข้าอยู่อาศัย คือ บ้านที่ผ่านการมีกรรมสิทธิ์ แต่ยังไม่มีการเข้าอยู่อาศัย

บ้านเดี่ยว (ณัฐสิทธิ, 2542, น. 7) หมายถึง บ้านหลังเดี่ยวโดด ๆ ตัวบ้านต้องห่างจากเขตที่ดินทุกด้าน ไม่ต่ำกว่า 2.00 เมตร จะเป็นบ้านชั้นเดียว หรือ สองชั้น หรือมากกว่าก็ได้ ลักษณะธุรกิจบ้านมือสองศูนย์วิจัยกสิกรไทย (2549)ธุรกิจบ้านมือสองในประเทศไทยยังไม่ค่อยได้รับความนิยมเหมือนกับต่างประเทศ เช่น อเมริกา ออสเตรเลีย หรือ อังกฤษ เป็นต้น ทั้งนี้อาจจะเพราะ ความแตกต่างกันในเรื่องของความชอบ ประกอบกับที่ดินว่างเปล่าที่ยังมีเหลืออยู่อย่างเพียงพอ สำหรับการพัฒนาโครงสร้างที่อยู่อาศัยใหม่ ๆ พร้อมกับการพัฒนาระบบขนส่งสาธารณะ โดยจะขยายจากเขตเมืองซึ่งเป็นศูนย์กลางของความเจริญ ไปสู่ชานเมืองให้มากขึ้น ซึ่งจะทำให้ที่ดินชานเมืองที่มีระบบขนส่งสาธารณะไปถึงก็จะกลายเป็นทำเลในการสร้างที่อยู่อาศัย ซึ่งจะเป็นในรูปแบบของโครงการบ้านจัดสรร ด้วยเหตุผลเหล่านี้จึงทำให้การซื้อขายบ้านมือสองยังไม่เป็นที่นิยมในกลุ่มคนไทย อย่างไรก็ตามเหตุผลเชิงใจสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคส่วนหนึ่งหันมาสนใจซื้อบ้านมือสองได้แก่ ทำเล ที่ได้เปรียบ เช่น ทำเลที่อยู่ใกล้ใจกลางเมือง หรือย่านธุรกิจการค้า เป็นต้น ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบราคาระหว่างบ้านมือสองและบ้านที่สร้างเสร็จใหม่ในทำเลเดียวกันนั้น ราคาของบ้านมือสองอาจจะมีราคาถูกกว่า นอกจากนี้รัฐบาลได้มีมาตรการสนับสนุนผู้ซื้อบ้านมือสอง และเป็นการช่วยกระตุ้นตลาด บ้านมือสอง นั่นคือ มาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอน และลดค่าธรรมเนียมการจดจำนอง