

บทที่ 3

พัฒนาการของธุรกิจที่อยู่อาศัยไทย

การศึกษาในบทนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเสนอถึงความเป็นมาและพัฒนาการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย แต่จากการทบทวนวรรณกรรมปริทัศน์พบว่า งานส่วนใหญ่เป็นการศึกษาถึงพัฒนาการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เฉพาะประเภทธุรกิจที่อยู่อาศัยและครอบคลุมพื้นที่เฉพาะในเขตกรุงเทพและปริมณฑลเท่านั้น นอกจากนี้ ข้อมูลจากตารางที่ 3.1 และตารางที่ 3.2 ยังสะท้อนให้เห็นว่า ส่วนใหญ่ของพื้นที่รับอนุญาตก่อสร้างทั่วประเทศเป็นการก่อสร้างเพื่อที่อยู่อาศัยและเป็นพื้นที่ก่อสร้างในเขตกรุงเทพ โดยในช่วงปี 2531-2548 มีพื้นที่เพื่อการก่อสร้างที่อยู่อาศัยเฉลี่ย 14.3 ล้านตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 60 ของพื้นที่ก่อสร้างทั่วประเทศ รองลงมาร้อยละ 30.7 เป็นพื้นที่ก่อสร้างเพื่อพาณิชยกรรม (เช่น ร้านค้า สำนักงาน ห้างสรรพสินค้า) และที่เหลืออีกร้อยละ 9.3 เป็นพื้นที่ก่อสร้างอื่นๆ (เช่น โรงงานอุตสาหกรรม โรงเรียน โรงแรม ที่จอดรถ ถนน) และหากจำแนกตามเขตพื้นที่ก่อสร้าง พบว่า ในช่วงปี 2531-2548 มีการก่อสร้างในเขตพื้นที่กรุงเทพเฉลี่ย 16.1 ล้านตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 67.5 ของพื้นที่ก่อสร้างทั่วประเทศ ดังนั้น การศึกษาถึงพัฒนาการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในบทนี้ จึงจะเป็นการกล่าวถึงเฉพาะพัฒนาการของธุรกิจที่อยู่อาศัยไทยในเขตกรุงเทพและปริมณฑลเท่านั้น และจะนำข้อมูลมูลค่าผลผลิตของภาคการก่อสร้างที่คำนวณได้จากตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิตมาประกอบการศึกษาด้วย

ตารางที่ 3.1
พื้นที่รับอนุญาตก่อสร้างทั่วประเทศ

หน่วย : ล้านตารางเมตร

ปี	พื้นที่ ก่อสร้าง	จำแนกตามประเภท			จำแนกตามพื้นที่		
		ที่อยู่อาศัย	พาณิชยกรรม	อื่นๆ	กรุงเทพ	ภาคกลาง ^{1/}	อื่นๆ
2531	20.1	12.1	5.7	2.2	13.6	3.3	3.2
2532	28.5	15.5	10.4	2.6	19.4	4.8	4.3
2533	38.2	20.3	14.0	3.9	25.9	6.3	6.1
2534	41.3	19.9	18.2	3.2	32.7	4.3	4.3
2535	36.0	18.7	14.2	3.1	27.2	4.4	4.4
2536	38.0	21.5	14.1	2.5	29.7	2.9	5.4
2537	36.1	24.4	8.1	3.7	26.1	3.2	6.8
2538	36.8	23.1	10.7	3.0	25.4	3.0	8.4
2539	26.8	16.6	8.1	2.0	15.8	3.6	7.3
2540	21.7	11.5	8.5	1.7	12.8	3.0	5.9
2541	7.4	4.6	1.9	1.0	4.3	1.2	2.0
2542	6.6	3.8	2.1	0.8	3.9	1.1	1.7
2543	7.6	4.9	1.9	0.8	4.0	1.3	2.2
2544	9.0	6.4	1.7	0.9	5.1	1.4	2.5
2545	13.9	10.2	2.3	1.4	7.8	2.4	3.7
2546	18.6	13.2	3.4	2.0	10.9	3.0	4.7
2547	22.7	16.1	3.6	2.9	13.1	4.6	5.0
2548	19.6	14.4	3.0	2.2	11.7	3.1	4.8
เฉลี่ย ^{2/}	23.8	14.3	7.3	2.2	16.1	3.2	4.6

หมายเหตุ : 1/ ยกเว้นกรุงเทพ

2/ เฉลี่ยปี 2531-2548

ที่มา : สำนักงานเขต

ตารางที่ 3.2
สัดส่วนของพื้นที่รับอนุญาตก่อสร้างทั่วประเทศ

หน่วย : ร้อยละ

ปี	พื้นที่ ก่อสร้าง	จำแนกตามประเภท			จำแนกตามพื้นที่		
		ที่อยู่อาศัย	พาณิชยกรรม	อื่นๆ	กรุงเทพ	ภาคกลาง ^{1/}	อื่นๆ
2531	100	60.4	28.6	11.0	67.7	16.3	16.0
2532	100	54.3	36.4	9.2	68.0	17.0	15.0
2533	100	53.2	36.7	10.1	67.7	16.5	15.9
2534	100	48.1	44.1	7.8	79.1	10.5	10.4
2535	100	52.0	39.4	8.5	75.7	12.2	12.1
2536	100	56.4	37.0	6.6	78.2	7.7	14.1
2537	100	67.4	22.3	10.2	72.3	8.9	18.9
2538	100	62.8	29.1	8.1	69.0	8.3	22.7
2539	100	62.0	30.4	7.6	59.2	13.6	27.2
2540	100	53.1	39.0	7.9	59.1	13.8	27.1
2541	100	61.4	25.6	13.0	57.3	16.2	26.5
2542	100	57.4	31.0	11.6	58.6	16.2	25.3
2543	100	64.3	24.8	11.0	52.9	17.6	29.5
2544	100	71.4	19.0	9.6	56.5	15.1	28.3
2545	100	73.5	16.2	10.2	56.3	17.1	26.6
2546	100	71.1	18.1	10.8	58.7	16.1	25.2
2547	100	71.0	16.0	13.0	57.6	20.4	22.0
2548	100	73.6	15.1	11.3	59.7	16.0	24.3
เฉลี่ย ^{2/}	100	60.0	30.7	9.3	67.5	13.3	19.2

หมายเหตุ : 1/ ยกเว้นกรุงเทพ

2/ เฉลี่ยปี 2531-2548

ที่มา : คำนวณจากตารางที่ 3.1

ในอดีต การก่อสร้างที่อยู่อาศัยเป็นสิ่งที่ผู้อยู่อาศัยจะดำเนินการเอง โดยอาจใช้วิธีการลงมือปลูกสร้างเอง หรือว่าจ้างช่างมาเป็นผู้ปลูกสร้างให้ บ้านที่สร้างขึ้นส่วนใหญ่เป็นการสร้างเพื่อเจ้าของที่อยู่อาศัยเอง การสร้างบ้านเพื่อจำหน่ายต่อหรือให้เช่ายังมีเป็นจำนวนน้อย แต่นับจากปี 2500 เป็นต้นมา โครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยที่เร่งรัดพัฒนาประเทศโดยเน้นการพัฒนาอุตสาหกรรมมากขึ้น ความเจริญเติบโตต่างๆ จึงกระจายอยู่ในเขตเมือง โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพและปริมณฑล เกิดการย้ายถิ่นของประชาชนจากต่างจังหวัดเพื่อเข้ามาทำงานในกรุงเทพเป็นจำนวนมาก ขณะที่จำนวนสมาชิกในครัวเรือนกลับมีขนาดเล็กลง¹ โดยอยู่กันเป็นครอบครัวเดี่ยว (พ่อ แม่ ลูก) มากกว่าที่จะเป็นครอบครัวขยาย (ครอบครัวที่อาศัยอยู่รวมกับปู่ ย่า ตา ยาย และญาติ) ดังเช่นในอดีต ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้มีผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และเปลี่ยนบทบาทจากการที่ผู้ซื้อต้องปลูกสร้างบ้านเพื่ออยู่อาศัยเองมาสู่การดำเนินธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการ เพื่อจำหน่ายให้แก่ประชาชนมากขึ้น

เราอาจสรุปได้ว่า ธุรกิจที่อยู่อาศัยของประเทศไทยเริ่มเกิดขึ้นเป็นครั้งแรกในปี 2500 ซึ่งในระยะแรกเป็นไปในลักษณะของการจัดสรรที่ดินเปล่า การปลูกสร้างบ้านเป็นหน้าที่ของผู้ซื้อเอง ต่อมาจึงได้มีการปรับรูปแบบเป็นธุรกิจบ้านจัดสรร ซึ่งผู้ประกอบการเป็นฝ่ายปลูกสร้างบ้านให้ผู้ซื้อ แต่ธุรกิจบ้านจัดสรรส่วนใหญ่มักมีทำเลที่ตั้งอยู่ตามชานเมือง ซึ่งเป็นอุปสรรคสำหรับผู้อยู่อาศัยตามชานเมืองที่ต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางเข้ามาทำงานในตัวเมือง จึงมีแนวคิดของการสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ขึ้นมาแทน ซึ่งทาวน์เฮ้าส์จะมีทำเลอยู่ในบริเวณใจกลางเมืองและมีราคาขายที่ใกล้เคียงกับหมู่บ้านจัดสรรแถบชานเมือง เพียงแต่จะมีพื้นที่ที่เล็กและจำกัดกว่า และในขณะเดียวกัน ก็ได้มีการก่อสร้างอาคารชุด ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยที่มีทำเลอยู่ในใจกลางเมืองเช่นกัน แต่เป็นการพักอาศัยอยู่ร่วมกันในอาคารเดียวกันและใช้พื้นที่ส่วนกลางร่วมกัน ทั้งนี้ ในแต่ละช่วงของพัฒนาการธุรกิจที่อยู่อาศัยต่างก็ประสบกับความรุ่งเรืองและความตกต่ำ ตามการผันแปรของภาวะเศรษฐกิจทั้งจากภายในและภายนอกประเทศ ตลอดจนการดำเนินนโยบายและมาตรการต่างๆ ของภาครัฐ ซึ่งสามารถแบ่งพัฒนาการของธุรกิจที่อยู่อาศัยนับจากปี 2500 จวบจนถึงปัจจุบัน ออกได้เป็น 6 ช่วง ตามการเปลี่ยนแปลงของสภาพธุรกิจและภาวะทางเศรษฐกิจที่สำคัญ² ดังนี้

¹จำนวนสมาชิกในครัวเรือนลดลงจากเฉลี่ย 6 คนต่อครอบครัวในปี 2518 มาอยู่ที่เฉลี่ย 4.4 คนต่อครอบครัวในปี 2533 และลดลงเหลือเฉลี่ย 3.4 คนต่อครอบครัวในปี 2547

²พิภพ รอดภัย และ โสภณ พรโชคชัย, ความรู้-ความจริง อสังหาริมทรัพย์ประเทศไทย, (กรุงเทพฯ: บริษัท พี.โอ. แอด แอนด์ พรินท์ จำกัด, 2539), น.189-201.

ช่วงที่ 1 เริ่มต้นธุรกิจจัดสรรที่ดิน ตึกแถว และแฟลต (ปี 2500-2510)

นับตั้งแต่ปี 2500 เป็นต้นมา ประเทศไทยได้มีการเร่งรัดพัฒนาประเทศ โดยเฉพาะในพื้นที่เขตกรุงเทพและปริมณฑล เพื่อให้ทัดเทียมกับนานาอารยประเทศ โดยเน้นการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมและส่งเสริมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ เศรษฐกิจที่เริ่มขยายตัวขึ้น ทำให้เกิดการอพยพของประชาชนจากต่างจังหวัดเข้าสู่กรุงเทพเป็นจำนวนมาก ความต้องการที่อยู่อาศัยจึงเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ รัฐบาลในขณะนั้นได้ออกประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 49 พ.ศ. 2502 เพื่อยกเลิกการจำกัดสิทธิในการถือครองที่ดิน ทำให้เกิดการกว้านซื้อที่ดินแถบชานเมืองมาถุกตุนไว้ โดยผู้ประกอบการตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคในลักษณะของธุรกิจการจัดสรรที่ดินเพื่อจำหน่าย (Land Subdivision) ด้วยการแบ่งแยกที่ดินออกเป็นแปลงย่อยๆ เพื่อจำหน่าย และจัดให้มีบริการสาธารณูปโภคเข้าไปถึงที่ดินจัดสรรตามสมควร เช่น ไฟฟ้า ประปา และถนน โดยให้ผู้ซื้อผ่อนชำระค่าที่ดินเป็นรายงวด แต่ผู้ประกอบการไม่ได้ปลูกสร้างบ้านให้ การก่อสร้างบ้านบนที่ดินจึงเป็นหน้าที่ของผู้ซื้อที่จะต้องติดต่อผู้รับเหมาก่อสร้างมาดำเนินการและควบคุมการก่อสร้างเอง

นอกจากธุรกิจจัดสรรที่ดินแล้ว ผู้ประกอบการยังได้เริ่มมีการสร้างที่อยู่อาศัยเพื่อจำหน่ายหรือให้เช่าในลักษณะเรือนแถว (Row House) และตึกแถว (Shop House) ซึ่งเป็นทั้งที่อยู่อาศัยและที่ประกอบการค้าในแหล่งเดียวกัน รวมถึงเริ่มมีที่อยู่อาศัยให้เช่าประเภทอาคารสูงทั้งในรูปแบบแฟลต (Flat) คอร์ต (Court) และอพาร์ทเมนต์ (Apartment) ซึ่งมีความแตกต่างกันที่กลุ่มลูกค้า โดยแฟลตเน้นลูกค้าผู้มีรายได้น้อย ขณะที่คอร์ตและอพาร์ทเมนต์เน้นลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางขึ้นไป รวมถึงชาวต่างประเทศที่มาทำงานในประเทศไทยด้วย

ในช่วงนี้ สถาบันการเงินยังไม่มีบทบาทในการให้สินเชื่อทั้งแก่ผู้ประกอบการและผู้ซื้อมากนัก ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่มีที่ดินเป็นของตนเอง แหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจอาศัยเงินทุนส่วนตัวเป็นหลัก หรืออาจใช้วิธีร่วมลงทุนกับเจ้าของที่ดินซึ่งมักเป็นชาวนาหรือชาวนวน เพื่อนำที่ดินมาจัดสรรแบ่งแปลงก่อนแล้วจึงแบ่งผลกำไรกัน ส่วนผู้ซื้อก็นำเงินออมมาผ่อนซื้อที่ดินและปลูกสร้างที่อยู่อาศัย ความสามารถในการซื้อของผู้ซื้อจึงมีอยู่จำกัด การขยายตัวของธุรกิจจัดสรรที่ดินเป็นไปอย่างล่าช้า ประกอบกับในระยะหลัง ธุรกิจจัดสรรที่ดินเริ่มมีลักษณะเป็นการซื้อขายเพื่อการเก็งกำไรมากขึ้น สถาบันการเงินจึงลดการสนับสนุนทางการเงิน และมีผลให้ธุรกิจจัดสรรที่ดินได้เข้าสู่ภาวะซบเซาในปี 2510

ช่วงที่ 2 เริ่มต้นธุรกิจบ้านจัดสรร (ปี 2511-2517)

ผลจากการที่ธุรกิจจัดสรรที่ดินเปล่าเริ่มซบเซาลง ผู้ประกอบการจึงเปลี่ยนรูปแบบการลงทุนใหม่เป็นการทำธุรกิจบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินแทน (Land and Housing Subdivision) ซึ่งสามารถขายและเรียกผลตอบแทนคืนได้เร็วกว่าการขายที่ดินเพียงอย่างเดียว และยังเป็นผลดีต่อผู้ซื้อที่สามารถเข้าอยู่ได้ทันทีที่บ้านสร้างเสร็จ โดยไม่ต้องผ่อนที่ดินก่อนแล้วปลูกบ้านเองในภายหลัง การขายบ้านพร้อมที่ดินจึงนับเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดใหม่ที่ช่วยกระตุ้นให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อเร็วขึ้น กอปรกับภาวะเศรษฐกิจที่มีการขยายตัวโดยเฉลี่ยร้อยละ 6 ในช่วงปี 2511-2514 ทำให้สถาบันการเงินเริ่มให้การสนับสนุนทางการเงินแก่โครงการบ้านจัดสรรและผู้ซื้อบ้าน ธุรกิจที่อยู่อาศัยจึงได้เข้าสู่ภาวะรุ่งเรืองอีกครั้งหนึ่ง

ทำเลที่ตั้งของธุรกิจบ้านจัดสรรในช่วงนี้เน้นการขายตัวไปทางทิศเหนือและทิศตะวันออกของกรุงเทพ โดยเฉพาะในเขตพระโขนง บางกะปิ และบางเขน โดยสภาพการแข่งขันของธุรกิจยังมีไม่มากนัก เนื่องจากผู้ประกอบการยังเป็นผู้ประกอบการขนาดเล็ก การเสนอขายจึงจำกัดเพียงตลาดในท้องถิ่น เช่น ผู้จัดสรรย่านบางเขน จะมุ่งเฉพาะการก่อสร้างเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้อยู่อาศัยในย่านบางเขนเพียงย่านเดียว การโฆษณาจึงเป็นเพียงป้ายโฆษณาในทำเลที่ตั้งของบ้านจัดสรรเท่านั้น และการขายบ้านจัดสรรใช้ลักษณะการบอกกล่าวต่อๆ กันไป

สืบเนื่องจากปัญหาของผู้ประกอบการที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินเป็นของตนเอง รวมถึงการทำสัญญาระหว่างผู้ประกอบการและผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นสัญญาที่ไม่เป็นทางการ ทำให้ผู้ซื้อบางส่วนถูกเอารัดเอาเปรียบจากผู้ประกอบการที่ไม่ทำตามคำสัญญา อาทิ การไม่ก่อสร้างสาธารณูปโภคในโครงการ การไปปักหลักชี้แนวที่ดินของผู้อื่นโดยเจ้าของที่ดินไม่รับรู้ เป็นต้น ทำให้ในปลายปี 2515 รัฐบาลได้ออกกฎหมายประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 286 (ป.ว. 286) เพื่อคุ้มครองผู้ซื้อ โดยกำหนดให้ผู้ประกอบการต้องได้รับใบอนุญาตจัดสรรที่ดินก่อนจึงจะสามารถจัดสรรที่ดินได้ และที่ดินนั้นต้องปลอดจากภาระการจำนองด้วย นอกจากนี้ รัฐบาลยังได้เปลี่ยนบทบาทของ “ธนาคารอาคารสงเคราะห์” ให้เป็นธนาคารเฉพาะกิจเพื่อการให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยและผู้ประกอบการในการพัฒนาโครงการ พร้อมทั้งโอนงานเดิมของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ทำหน้าที่ก่อสร้างที่อยู่อาศัยและจัดสรรโดยการให้เช่าหรือให้เช่าซื้อแก่ประชาชนทั่วไปที่มีรายได้น้อยและรายได้ปานกลาง ให้ไปอยู่ในความรับผิดชอบของ “การเคหะแห่งชาติ” แทน

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจที่อยู่อาศัยได้กลับเข้าสู่ภาวะถดถอยอีกครั้ง เมื่อเกิดวิกฤตการณ์น้ำมันครั้งแรกในปี 2516 ทำให้ราคาวัสดุก่อสร้างและค่าจ้างแรงงานสูงขึ้น ขณะที่กำลังซื้อของประชาชนลดลง ธุรกิจบ้านจัดสรรจึงเข้าสู่ภาวะซบเซาอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2516-2517

ช่วงที่ 3 เริ่มต้นธุรกิจทาวน์เฮ้าส์และอาคารชุด (ปี 2518-2529)

ธุรกิจบ้านจัดสรรเริ่มกลับมาฟื้นตัวในปี 2518 และขยายตัวอย่างต่อเนื่องในปี 2519-2521 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายสินเชื่อของสถาบันการเงิน ทั้งนี้ การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ เริ่มมีการสร้างบ้านต่างระดับราคาและต่างขนาด เพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า พร้อมทั้งขยายทำเลที่ตั้งโครงการบ้านจัดสรรออกไปสู่พื้นที่อื่น โดยไม่จำกัดเพียงตลาดในท้องถิ่นดังเช่นในช่วงปี 2511-2517 โดยส่วนใหญ่เป็นการขยายไปในพื้นที่เขตชานเมือง เพราะราคาที่ดินในเขตเมืองเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก รวมถึงผู้ซื้อบางส่วนยังต้องการบ้านที่มีบริเวณกว้างขวางและมีสภาพแวดล้อมและบรรยากาศของธรรมชาติ

อย่างไรก็ตาม วิกฤตการณ์น้ำมันครั้งที่สองในปี 2523 รวมถึงสภาพการจราจรที่แออัดของกรุงเทพฯ ทำให้เริ่มมีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยรูปแบบใหม่ที่เรียกว่า “ทาวน์เฮ้าส์” (Town House) โดยสร้างในเขตพื้นที่ชั้นในของกรุงเทพฯ ซึ่งนอกจากจะช่วยลดระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เข้ามาทำงานในตัวเมืองของผู้อยู่อาศัยในหมู่บ้านจัดสรรแถบชานเมืองแล้ว ทาวน์เฮ้าส์ยังสามารถจัดสร้างได้ในพื้นที่แปลงขนาดเล็กและเสนอขายในระดับราคาที่ใกล้เคียงกับบ้านจัดสรรแถบชานเมือง จึงทำให้ทาวน์เฮ้าส์ได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในขณะนั้น และนอกจากการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์แล้ว ยังมีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยในรูปแบบของ “อาคารชุดพักอาศัย” (Condominium) เพื่อเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้ต้องการพักอาศัยในเขตพื้นที่ใจกลางเมือง โดยที่ผู้ซื้อจะมีที่ดินเป็นทรัพย์สินส่วนกลาง แต่จะมีกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคลในห้องชุดของตน ซึ่งได้รับความนิยมจากผู้ซื้อเป็นอย่างมากเช่นกัน

ในช่วงนี้ ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรเริ่มมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ โดยแบ่งที่ดินในโครงการออกเป็นส่วนๆ (phase) ดำเนินการสร้างและขายเป็นระยะๆ ไป เริ่มมีการปลูกสร้างบ้านตัวอย่างให้ลูกค้าดูก่อน เมื่อมีผู้สั่งจองและวางเงินดาวน์แล้วจึงเริ่มดำเนินการก่อสร้าง ทั้งนี้ เพื่อเป็นการลดภาระทางการเงินและลดความเสี่ยงจากการก่อสร้างบ้านขึ้นมาแล้วขายไม่ได้หรือขายได้ช้า ในขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการบางรายก็เริ่มมีขยายการสร้างทาวน์เฮ้าส์จากเดิมที่สร้างในบริเวณใจกลางเมือง มาสร้างในบริเวณชานเมืองปะปนกับบ้านจัดสรรด้วย

เช่นเดียวกับผู้บริโภคที่เริ่มกลับมาสนใจที่อยู่อาศัยในแถบชานเมืองมากขึ้น เนื่องจากมีราคาที่ดีกว่า โดยเฉพาะกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้น้อยและรายได้ปานกลาง

ปัญหาการขาดดุลการค้าของประเทศที่สูงถึง 89,237 ล้านบาทในปี 2526 ทำให้ธนาคารแห่งประเทศไทยและกระทรวงการคลังต้องดำเนินมาตรการจำกัดการขยายตัวของสินเชื่อให้ไม่เกินร้อยละ 18 ในเดือนสิงหาคม 2527 และลดค่าเงินบาทเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2527 พร้อมทั้งปรับโครงสร้างภาษีศุลกากรในเดือนเมษายน 2528 มาตรการต่างๆ ดังกล่าวส่งผลให้ผู้ประกอบการต่างขาดสภาพคล่อง ขณะที่กำลังซื้อของประชาชนหดตัวลง ซึ่งในช่วงนี้เอง ผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ปรับตัวหันไปทำโครงการบ้านจัดสรรราคาสูงซึ่งยังมีการแข่งขันในตลาดกลุ่มนี้ไม่มากนัก โดยมีการใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพสูงนำเข้าจากต่างประเทศ มีระบบสาธารณูปโภคส่วนกลางที่ครบครัน เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้พักอาศัย เช่น สระว่ายน้ำ สนามเทนนิส ห้องออกกำลังกาย สวนหย่อม สนามเด็กเล่น เป็นต้น ขณะที่ผู้ประกอบการบางรายก็หันไปทำโครงการบ้านจัดสรรราคาต่ำ ซึ่งเน้นการสร้างบ้านให้แก่หน่วยราชการต่างๆ ซึ่งถือเป็นโครงการที่มีความเสี่ยงต่ำ เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้ากลุ่มใหญ่ที่มีรายได้ประจำ และมีค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายไม่สูงมาก

อย่างไรก็ตาม ในปี 2529 รัฐบาลได้กำหนดนโยบายเร่งรัดการพัฒนาที่อยู่อาศัย และดำเนินมาตรการต่างๆ เพื่อส่งเสริมการมีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยของประชาชน อาทิ การขยายบทบาทของธนาคารอาคารสงเคราะห์ให้ปล่อยสินเชื่อแก่ผู้ซื้อรายย่อยมากขึ้น การกำหนดมาตรการทางภาษีโดยสามารถนำดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยมาหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาได้ไม่เกินคนละ 7,000 บาทต่อปี การอนุญาตให้ผู้ประกอบการสามารถขอสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยจากบริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพได้ เป็นต้น มาตรการต่างๆ ดังกล่าวประกอบกับราคาปูนซีเมนต์และอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มปรับลดลง ได้มีส่วนช่วยกระตุ้นให้การลงทุนและการซื้อขายบ้านจัดสรรโดยเฉพาะระดับราคาปานกลางและต่ำเริ่มฟื้นตัวขึ้น

เมื่อมาพิจารณาถึงข้อมูลที่คำนวณได้จากตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิตของประเทศ โดยนำตารางมาจัดกลุ่มใหม่ให้เหลือเพียงขนาด 38 สาขา และใช้การเปรียบเทียบหาสัดส่วนมูลค่าผลผลิตทั้งหมดของแต่ละสาขาเศรษฐกิจต่อมูลค่าผลผลิตรวมของประเทศ เพื่อพิจารณาถึงบทบาทความสำคัญของภาคเศรษฐกิจต่างๆ ในช่วงระยะเวลาตั้งแต่ปี 2518-2543 โดยเฉพาะความสำคัญของภาคการก่อสร้าง ซึ่งประกอบด้วยการก่อสร้างที่อยู่อาศัย การก่อสร้างที่

ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย และการก่อสร้างอื่นๆ โดยได้ผลการศึกษาดังแสดงในตารางที่ 3.3³ ซึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่า ในช่วงปี 2518-2528 ภาคการก่อสร้างมีสัดส่วนการผลิตเฉลี่ยร้อยละ 7 ของการผลิตทั้งหมดของประเทศ โดยมูลค่าผลผลิตมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และส่วนใหญ่เฉลี่ยร้อยละ 40 เป็นการก่อสร้างที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัยเป็นสำคัญ อาทิ โรงงานอุตสาหกรรม โรงแรม ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น ซึ่งเป็นไปตามนโยบายของภาครัฐในการเร่งรัดพัฒนาประเทศ โดยเฉพาะการส่งเสริมการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ (ตารางที่ 3.4 และ 3.5)

ตารางที่ 3.3
สัดส่วนมูลค่าผลผลิต จำแนกตามสาขาเศรษฐกิจ

หน่วย : ร้อยละ

สาขาเศรษฐกิจ	2518	2523	2528	2533	2538	2541	2543
เกษตรกรรม (001)	17.2	14.0	10.4	7.3	6.1	7.2	5.6
เหมืองแร่ (002-003)	1.0	1.4	1.9	1.1	1.0	1.3	1.3
อุตสาหกรรม (004-026)	38.7	41.9	41.1	44.3	45.7	48.1	50.7
สาธารณูปโภค (027)	1.2	1.4	2.8	2.2	2.4	2.7	3.5
การก่อสร้าง	6.7	7.1	7.0	9.7	9.5	5.1	3.6
- ที่อยู่อาศัย (028)	1.7	1.6	2.3	4.6	3.6	0.8	0.7
- ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย (029)	2.9	2.8	2.8	3.2	2.8	1.4	0.9
- อื่นๆ (030)	2.2	2.7	2.0	1.9	3.1	2.8	2.1
การค้า (031)	12.6	12.5	9.9	10.5	11.1	11.9	12.6
การขนส่ง (033)	5.2	6.3	8.8	6.8	6.0	6.5	6.6
บริการและอื่นๆ (032,034-038)	17.3	15.4	18.1	18.1	18.2	17.4	16.0
รวม	100	100	100	100	100	100	100

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บแสดงถึงสาขาเศรษฐกิจในตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิตที่จัดกลุ่มใหม่
ที่มา : คำนวณจากตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต

ในช่วงปี 2518-2543 ประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการผลิตอย่างเห็นได้ชัด โดยภาคอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จากสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 40 ในปี 2518-2528 เพิ่มเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 45-50 ในปี 2533-2543 ขณะที่บทบาทของภาคเกษตรกรรมลดลงอย่างต่อเนื่องจากสัดส่วนร้อยละ 17.2 ในปี 2518 เหลือเพียงสัดส่วนร้อยละ 5.6 ในปี 2543 สำหรับภาคบริการและภาคการค้ามีความสำคัญในลำดับรองลงมา โดยมีสัดส่วนคงที่อยู่ที่ร้อยละ 15-18 และร้อยละ 10-13 ตามลำดับ ขณะที่ภาคการก่อสร้างค่อนข้างผันผวนไปตามการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจ

ตารางที่ 3.4
มูลค่าผลผลิตของภาคการก่อสร้าง

หน่วย : พันล้านบาท

ประเภท	2518	2523	2528	2533	2538	2541	2543
ที่อยู่อาศัย	10,286	21,322	45,185	208,403	315,721	82,662	80,816
อัตรา ป.ป. (%)	-	107.3	111.9	361.2	51.5	-73.8	-2.2
ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย	17,838	37,478	54,940	144,280	248,189	145,398	105,206
อัตรา ป.ป. (%)	-	110.1	46.6	162.6	72.0	-41.4	-27.6
อื่นๆ	13,664	35,892	39,866	86,790	268,637	291,328	240,129
อัตรา ป.ป. (%)	-	162.7	11.1	117.7	209.5	8.4	-17.6
การก่อสร้างรวม	41,788	94,692	139,991	439,473	832,547	519,388	426,151
อัตรา ป.ป. (%)	-	126.6	47.8	213.9	89.4	-37.6	-18.0

ที่มา : คำนวณจากตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต

ตารางที่ 3.5
สัดส่วนมูลค่าผลผลิตของภาคการก่อสร้าง

หน่วย : ร้อยละ

ประเภท	2518	2523	2528	2533	2538	2541	2543
ที่อยู่อาศัย	24.6	22.5	32.3	47.4	37.9	15.9	19.0
ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย	42.7	39.6	39.2	32.8	29.8	28.0	24.7
อื่นๆ	32.7	37.9	28.5	19.7	32.3	56.1	56.3
รวม	100	100	100	100	100	100	100

ที่มา : คำนวณจากตารางที่ 3.4

ช่วงที่ 4 ยุครุ่งเรืองของธุรกิจ (ปี 2530-2537)

ผลสืบเนื่องจากนโยบายของรัฐบาลในขณะนั้นที่เน้นขยายการค้าและการลงทุน โดยใช้การเปิดเสรีทางการเงินและส่งเสริมการย้ายฐานการผลิตเข้ามาในไทยของนักลงทุนต่างชาติ กอปรกับปัญหาการขาดดุลการค้าของประเทศเริ่มคลี่คลายลงในปี 2529⁴ ทำให้เศรษฐกิจของประเทศมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วในอัตราที่สูงกว่าร้อยละ 10 ต่อเนื่องติดต่อกันในช่วงปี 2531-2533 เป็นผลให้รายได้และอำนาจซื้อของประชาชนเพิ่มสูงขึ้น กระตุ้นให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยหลังใหม่ที่มีขนาดใหญ่ขึ้นและมีคุณภาพมาตรฐานที่ดีขึ้น เพื่อไว้สำหรับใช้อยู่อาศัยเอง และในขณะเดียวกันก็มีผู้ซื้อบางกลุ่มที่ต้องการซื้อเพื่อเก็งกำไรด้วย ทั้งนี้ พื้นที่ในเขตเมืองที่มีอย่างจำกัด ขณะที่ราคาที่ดินปรับเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง รวมถึงในปี 2532 ภาครัฐได้อนุญาตให้ชาวต่างชาติสามารถถือครองกรรมสิทธิ์ในอาคารชุดได้เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 25 เป็นร้อยละ 40 ของพื้นที่ทั้งหมดของโครงการ ทำให้การลงทุนในธุรกิจอาคารชุดที่เคยซบเซาในช่วงปี 2526-2529 กลับมาได้รับความนิยมอีกครั้ง ทั้งโครงการอาคารชุดราคาสูงในเขตพื้นที่ใจกลางเมืองเพื่อรองรับกลุ่มผู้มีรายได้สูง และโครงการอาคารชุดราคาถูกในเขตอุตสาหกรรมย่านชานเมืองเพื่อรองรับกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางค่อนข้างต่ำที่เดิมอาศัยอยู่ในแฟลต หอพัก หรือบ้านเช่า ซึ่งเมื่อพิจารณาถึงเครื่องชี้สังหาริมทรัพย์ในช่วงปี 2530-2533 จากตารางที่ 3.6 พบว่า เครื่องชี้ทุกประเภททั้งพื้นที่รับอนุญาตก่อสร้าง มูลค่าการซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ และจำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม ต่างมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ข้อมูลที่ได้จากตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิตในตารางที่ 3.3-3.5 ยังแสดงให้เห็นว่า เศรษฐกิจที่ขยายตัวทำให้สัดส่วนการผลิตของภาคก่อสร้างปรับเพิ่มขึ้นจากเฉลี่ยร้อยละ 7 ในปี 2518-2528 เป็นร้อยละ 9.7 ในปี 2533 โดยมีมูลค่าผลผลิต 439,473 พันล้านบาทเพิ่มขึ้นกว่า 2 เท่าตัวเมื่อเทียบกับปี 2528 และส่วนใหญ่เป็นการก่อสร้างที่อยู่อาศัยในสัดส่วนถึงร้อยละ 47.4 ของการก่อสร้างทั้งหมด อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2530-2533 ไม่เพียงแต่มีการซื้อขายกันอย่างคึกคักของธุรกิจที่อยู่อาศัยเท่านั้น ตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่น เช่น อาคารสำนักงาน สวนเกษตร สนามกอล์ฟ รีสอร์ท ตลอดจนจวนนิคมอุตสาหกรรม ต่างก็มีการซื้อขายอย่างคึกคัก

⁴ในปี 2529 ประเทศไทยมีการขาดดุลการค้าลดลงเหลือ 15,099 ล้านบาท และเกินดุลการชำระเงิน 11,614 ล้านบาท จากเดิมที่ในช่วงปี 2523-2528 มีการขาดดุลการค้าเฉลี่ยสูงถึง 63,508 ล้านบาทต่อปี และขาดดุลการชำระเงินเฉลี่ย 3,573 ล้านบาทต่อปี (ยกเว้นในปี 2527 ที่ดุลการชำระเงินเกินดุล 12,422 ล้านบาท) ทั้งนี้ ตั้งแต่ช่วงปี 2529 - 2539 ไทยเกินดุลการชำระเงินมาโดยตลอด ก่อนที่จะเริ่มขาดดุลการชำระเงินในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540

เช่นเดียวกัน จนกล่าวได้ว่า ในช่วงปี 2530-2533 ถือเป็นช่วงรุ่งเรืองสูงสุดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภท

ภาวะรุ่งเรืองของธุรกิจในช่วงนี้เป็นผลมาจากสภาพคล่องทางการเงินที่เพิ่มขึ้นทั้งจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นตามการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ผลตอบแทนจากการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ และการออกตราสารหนี้ต่างๆ รวมถึงนโยบายการเปิดเสรีทางการเงินของประเทศที่ทำให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมปรับลดลงจากร้อยละ 15-18 ในปี 2523-2529 เหลือเพียงร้อยละ 12-15 ในปี 2530-2533 (ภาพที่ 3.1) จนเกิดการแข่งขันกันปล่อยสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ของสถาบันการเงินเป็นจำนวนมาก

ด้วยความเชื่อมั่นที่มีต่อบรรยากาศการลงทุนที่สดใส รวมถึงความเชื่อจากประสบการณ์ในอดีตที่ว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีหลักประกันค้ำค่าเสมอและราคาอสังหาริมทรัพย์ไม่เคยลดลง จึงทำให้เกิดการจองซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการเก็งกำไรเป็นจำนวนมากทั้งจากนักลงทุน ผู้ประกอบการ และผู้บริโภค รวมทั้งจูงใจให้มีผู้ประกอบการรายใหม่จากภาคธุรกิจต่างๆ หันมาลงทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เป็นจำนวนมาก ขณะที่ผู้ประกอบการรายเดิมต่างเร่งขยายการลงทุนเพิ่มขึ้นด้วยการจัดซื้อที่ดินเปล่า เพื่อสะสมไว้จัดสรรโครงการในระยะยาวต่อไป เนื่องจากคาดว่าราคาที่ดินจะปรับเพิ่มสูงขึ้นไปอีกในอนาคต

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจได้เข้าสู่ภาวะซบเซาในปี 2534-2535 สืบเนื่องจากในปลายปี 2533 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้จำกัดเพดานการขยายตัวของสินเชื่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อชะลออุปสงค์เทียมในตลาด กอปรกับเศรษฐกิจของประเทศเริ่มชะลอตัวจากผลของวิกฤตการณ์สงครามอ่าวเปอร์เซียเมื่อปี 2534 และภาวะความไม่สงบทางการเมืองภายในประเทศในปี 2535 ทำให้สภาพคล่องทางการเงินเริ่มฝืด อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ปรับสูงขึ้นเป็นร้อยละ 15-16 ในปี 2534 ส่งผลให้ผู้ประกอบการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน ผู้ซื้อที่เป็นนักเก็งกำไรต่างยอมทิ้งเงินดาวน์ เพราะไม่สามารถหาเงินทุนมาโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่ได้จองซื้อไว้ ประชาชนต่างชะลอการตัดสินใจซื้อโครงการธุรกิจที่อยู่อาศัยหลายโครงการ โดยเฉพาะโครงการอาคารชุด จึงประสบภาวะชะงักงัน

ทั้งนี้ ภาวะซบเซาที่เกิดขึ้นเป็นเพียงช่วงระยะเวลาอันสั้นเท่านั้น เนื่องจากนโยบายการผ่อนคลายทางการเงิน โดยทยอยยกเลิกเพดานอัตราดอกเบี้ยทั้งเงินกู้และเงินฝาก การสนับสนุนการจัดตั้งกิจการวิเทศธนกิจของสถาบันการเงิน การกำหนดน้ำหนักความเสี่ยงของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยต่ำกว่าสินเชื่อทั่วไป รวมถึงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ปรับลดลงอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2535-2537 (จากร้อยละ 13 ในปี 2535 เหลือเพียงร้อยละ 10 ในปี 2537) ประกอบกับมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐด้วยการประกาศปรับขึ้นเงินเดือนข้าราชการ การส่งเสริมการลงทุนในธุรกิจที่อยู่อาศัยด้วย

ตารางที่ 3.6

เครื่องชี้ธุรกิจส่งออกสินค้าไทยปี 2530-2537

	หน่วย	2530	2531	2532	2533	2534	2535	2536	2537
อัตราขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ^{1/}	ร้อยละ	9.5	13.3	12.2	11.2	8.6	8.1	8.3	9.0
พื้นที่รับอนุญาตก่อสร้าง ทั้งประเทศ ^{2/}	ล้านตร.ม. อัตรา ป.ป.	12.6 30.7	20.1 59.3	28.5 42.0	38.2 34.1	41.3 8.2	36.0 -13.0	38.0 5.7	36.1 -5.0
มูลค่าการส่งออกที่ยอดที่ดินและ อสังหาริมทรัพย์ทั้งประเทศ ^{3/}	ล้านบาท อัตรา ป.ป.	-	164,818 -	238,240 44.5	367,089 54.1	270,105 -26.4	279,008 3.3	344,783 23.6	404,747 17.4
ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม ในเขต กท-ปริมณฑล ^{4/}	หน่วย อัตรา ป.ป.	-	67,451 -	80,031 18.7	102,335 27.9	129,688 26.7	108,001 -16.7	134,086 24.2	171,254 27.7
สินเรือเพื่อพัฒนาโครงการ ^{5/}	ล้านบาท อัตรา ป.ป.	47,866 45.5	77,160 61.2	142,698 84.9	249,926 75.1	306,594 22.7	379,051 23.6	467,558 23.3	603,881 29.2
สินเรือเพื่อที่อยู่อาศัย ^{5/}	ล้านบาท อัตรา ป.ป.	-	-	-	-	177,023 -	233,440 31.9	324,077 38.8	445,591 37.5

ที่มา : 1/ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

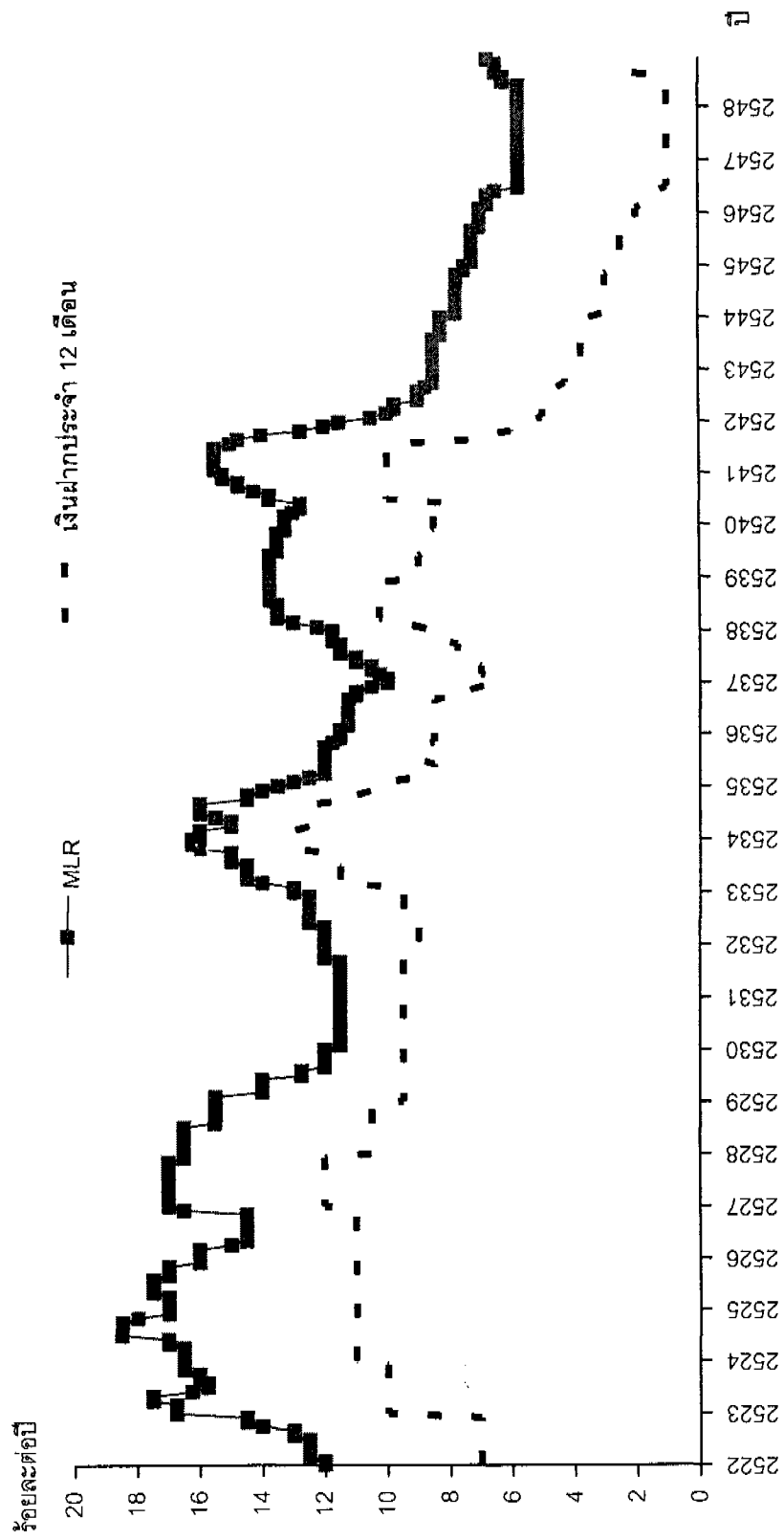
2/ สำนักงานเขต

3/ กรมที่ดิน

4/ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

5/ ธนาคารแห่งประเทศไทย

ภาพที่ 3.1
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้และเงินฝากของธนาคารพาณิชย์ ปี 2522-2548



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

การลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลให้กับโครงการที่มีระดับราคาขายไม่เกิน 600,000 บาท ทำให้สถาบันการเงินต่างแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อทั้งสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการและสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (ตารางที่ 3.6) ขณะที่ผู้ประกอบการต่างมีแหล่งเงินทุนที่เพิ่มขึ้นจากนโยบายการพัฒนาตราสารหนี้ประเภทต่างๆ รวมถึงสามารถระดมทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่มีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่าในประเทศทั้งในรูปของการกู้ยืมเงินสกุลต่างประเทศ และการออกตราสารหนี้ประเภทหุ้นกู้และหุ้นกู้แปลงสภาพจำหน่ายในต่างประเทศโดยตรง ซึ่งการเร่งระดมเงินทุนทั้งจากภายในประเทศและต่างประเทศของผู้ประกอบการนี้ เพื่อนำมาซื้อที่ดินสะสม (land bank) และเปิดขายโครงการในทำเลใหม่ๆ เนื่องจากคาดการณ์ว่า แนวโน้มเศรษฐกิจและอำนาจซื้อของประชาชนจะขยายตัวดีขึ้น

ปัจจัยต่างๆ ดังกล่าว ทำให้มีการซื้อขายที่อยู่อาศัยในช่วงปี 2536-2537 เป็นจำนวนมาก ซึ่งแม้ว่าการซื้อเพื่อการเก็งกำไรระยะสั้นจะลดลงแล้วก็ตาม แต่ก็มีผู้ซื้อส่วนหนึ่งที่รับซื้อเพื่อลงทุนระยะยาวหรือซื้อไว้เพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง หรือคิดจะเข้าอยู่อาศัยเองทั้งที่ยังไม่พร้อมที่จะย้ายเข้าอยู่อาศัย เนื่องจากเกรงว่าหากซื้อในภายหลัง ราคาอาจจะขยับสูงขึ้นจนไม่สามารถที่จะซื้อได้ ขณะที่ผู้ประกอบการยังคงขยายการลงทุนเปิดโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง และเมื่อรวมกับอุปทานที่มีสะสมมาตั้งแต่ช่วงภาวะรุ่งเรืองในปี 2530-2533 ทำให้เริ่มมีภาวะอุปทานบ้านล้นตลาดขึ้น

ช่วงที่ 5 วิฤตเศรษฐกิจของประเทศ (ปี 2538-2543)

ในช่วงปี 2538-2539 เศรษฐกิจของประเทศประสบกับภาวะเงินเฟ้อและการขาดดุลบัญชีเดินสะพัด จนรัฐต้องดำเนินนโยบายการเงินแบบเข้มงวด เพื่อชะลอการใช้จ่ายในประเทศ ขณะที่ความผันผวนทางการเงินในตลาดโลกซึ่งเป็นปัจจัยภายนอก โดยเฉพาะวิกฤตการณ์ทางการเงินของประเทศเม็กซิโกในปี 2538 และการล้มละลายของวาณิชธนกิจในประเทศอังกฤษ (บริษัทแบริง) ได้ส่งผลให้นักลงทุนต่างชาติขาดความเชื่อมั่นในตลาดการเงินใหม่ซึ่งรวมถึงประเทศไทยด้วย มีการถอนการลงทุนทั้งในตลาดทุนและตลาดอสังหาริมทรัพย์ สภาพคล่องของระบบเศรษฐกิจจึงเริ่มตึงตัว ส่งผลให้การขยายตัวของระบบเศรษฐกิจรวมถึงมูลค่าผลผลิตของภาคก่อสร้างในปี 2538 ชะลอตัวลงจากปี 2533 ซึ่งแม้ว่าส่วนใหญ่อ้อยละ 37.9 ยังคงเป็นการก่อสร้างที่อยู่อาศัย แต่ก็เป็นส่วนที่ต่ำกว่าปี 2533 ที่สูงถึงร้อยละ 47.4 ขณะที่งานก่อสร้างสาธารณูปโภคของภาครัฐ ซึ่งอยู่ในรูปของการก่อสร้างอื่นๆ เริ่มมีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น (ตารางที่ 3.3-3.5)

การชะลอตัวทางเศรษฐกิจของประเทศและภาวะสะสมของอุปทานบ้านล้นตลาด รวมถึงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ทยอยปรับสูงขึ้นจากร้อยละ 10 เมื่อต้นปี 2537 เพิ่มเป็นร้อยละ 13-14 ในปี 2538-2539 และสูงถึงร้อยละ 15.5 ในปี 2541 ทำให้ธุรกิจที่อยู่อาศัยเริ่มเข้าสู่ภาวะซบเซาตั้งแต่ปี 2538 เป็นต้นมา เมื่อพิจารณาจากตารางที่ 3.7 พบว่า เครื่องมือสิ่งหาริมทรัพย์ทุกประเภทต่างก็มีการหดตัวอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2538-2543 ไม่ว่าจะเป็นพื้นที่รับอนุญาตก่อสร้าง มูลค่าการซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ และจำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม ทั้งนี้ ภาวะอุปทานล้นตลาดในหลายพื้นที่ ทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคาอย่างรุนแรงทั้งจากบ้านสร้างใหม่และบ้านมือสอง เช่น การลดราคาขาย การรับภาระจ่ายโอนจำนองแทนผู้ซื้อ เป็นต้น แต่ก็ไม่มีการตอบสนองด้านกำลังซื้อจากผู้บริโภค

ธุรกิจที่อยู่อาศัยยิ่งประสบภาวะซบเซามากขึ้นไปอีก เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงระบบอัตราแลกเปลี่ยนจากระบบอัตราแลกเปลี่ยนคงที่เป็นระบบอัตราแลกเปลี่ยนลอยตัวเมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2540 ทำให้ภาระหนี้ต่างประเทศของผู้ประกอบการในรูปเงินบาทสูงขึ้นเป็นเท่าตัว ยอดขายที่ลดลงทำให้เกิดปัญหาการผิดนัดชำระหนี้ กระทั่งต่อหนี้ค้างชำระของสถาบันการเงิน มูลค่าหลักประกันที่แท้จริงของอสังหาริมทรัพย์กลับต่ำกว่าราคาประเมินเดิมหรือวงเงินกู้ที่ได้รับอนุมัติ เมื่อมีการบังคับจำนองขายทอดตลาด ทำให้วงเงินที่ได้รับไม่เพียงพอกับหนี้ที่ค้างชำระ เกิดปัญหานี้ส่งตามมากระทบต่อความมั่นคงของสถาบันการเงิน จนทางการต้องสั่งปิดกิจการสถาบันการเงินจำนวน 56 แห่ง สถาบันการเงินที่เหลือต่างประสบปัญหาสภาพคล่อง เนื่องจากประชาชนขาดความเชื่อมั่นและแห่กันถอนเงินฝาก สถาบันการเงินจึงเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพื่อเป็นการหลีกเลี่ยงปัญหาสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ โดยการให้สินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการแก่ผู้ประกอบการและสินเชื่อสำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยต่างหดตัวอย่างมากในช่วงปี 2540-2543 (ตารางที่ 3.7) ทั้งนี้ ภาวะตกต่ำอย่างสุดขีดของธุรกิจที่อยู่อาศัยอันเกิดจากภาวะอุปทานบ้านล้นตลาดและภาวะการขายที่ซบเซานี้ ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องเข้าสู่กระบวนการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ และมีเป็นจำนวนมากที่ต้องปิดกิจการไปในที่สุด

ทางด้านมูลค่าผลผลิตของภาคก่อสร้างในปี 2541 และปี 2543 (ตารางที่ 3.3-3.4) พบว่า เศรษฐกิจที่หดตัวลง ทำให้มูลค่าผลผลิตเหลือเพียง 519,388 และ 426,151 พันล้านบาท หดตัวลงร้อยละ 37.6 และร้อยละ 18.1 หรือคิดเป็นสัดส่วนการผลิตของภาคก่อสร้างเพียงร้อยละ 5.1 และร้อยละ 3.6 ตามลำดับ ซึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่า แม้เศรษฐกิจของประเทศจะเริ่มมีการขยายตัวเป็นลำดับ จากที่หดตัวร้อยละ 10.5 เมื่อปี 2541 กลับมาขยายตัวร้อยละ 4.4 และร้อยละ 4.8 ในปี 2542 และปี 2543 ตามลำดับ แต่มูลค่าผลผลิตของภาคก่อสร้างในปี 2543 กลับมีสัดส่วนเพียง

ร้อยละ 3.6 เท่านั้น ที่เป็นเช่นนี้ เนื่องจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในขณะนั้นยังคงประสบกับภาวะอุปทานส่วนเกินล้นตลาดทั้งจากบ้านสร้างใหม่และบ้านมือสอง ซึ่งเป็นอุปทานที่สะสมต่อเนื่องมาตั้งแต่ช่วงภาวะรุ่งเรืองของธุรกิจเมื่อปี 2530-2533 นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาถึงประเภทของการก่อสร้างในตารางที่ 3.5 ยังพบว่า เศรษฐกิจที่หดตัวลง ทำให้ผลิตผลส่วนใหญ่ในปี 2541-2543 กว่าร้อยละ 55 กลับเป็นการก่อสร้างอื่นๆ แทน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการก่อสร้างของภาครัฐในงานบริการสาธารณะ เช่น ถนน ทางหลวง สะพาน เป็นต้น ขณะที่การก่อสร้างของภาคเอกชนทั้งการก่อสร้างที่อยู่อาศัยและไม่ใช่ที่อยู่อาศัยกลับหดตัวลงโดยมีสัดส่วนรวมกันเพียงร้อยละ 45 เท่านั้น

ตารางที่ 3.7
เครื่องชี้ธุรกิจส่งออกสหราชอาณาจักรของปี 2538-2548

	หน่วย	ช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ							ช่วงเศรษฐกิจฟื้นตัว				
		2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546	2547	2548	
อัตราขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ^{1/}	ร้อยละ	9.2	5.9	-1.4	-10.5	4.4	4.8	2.2	5.3	7.0	6.2	4.5	
พื้นที่รับอนุญาตก่อสร้าง ทั้งประเทศ ^{2/}	ล้านตร.ม. อัตรา ป.ป.	36.8 1.8	26.8 -27.3	21.7 -18.7	7.4 -65.8	6.6 -10.9	7.6 14.8	9.0 17.7	13.9 55.1	18.5 33.5	22.7 22.4	19.6 -13.5	
มูลค่าการซื้อขายที่ดินและ อสังหาริมทรัพย์ทั้งประเทศ ^{3/}	ล้านบาท อัตรา ป.ป.	396,150 -2.1	441,291 11.4	338,946 -23.2	209,114 -38.3	186,222 -10.9	193,760 4.0	208,961 7.8	364,023 74.2	762,579 109.5	721,795 -5.3	614,837 -14.8	
ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม ในเขต กท-ปริมณฑล ^{4/}	หน่วย อัตรา ป.ป.	172,419 0.7	166,785 -3.3	145,355 -12.8	63,864 -56.1	33,382 -47.7	32,028 -4.1	34,023 6.2	34,035 0.04	50,594 48.7	62,796 24.1	67,829 8.0	
สินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการ ^{5/}	ล้านบาท อัตรา ป.ป.	726,108 20.2	788,941 8.7	614,484 -22.1	623,506 1.5	555,788 -10.9	368,333 -33.7	267,883 -27.3	272,481 1.7	354,712 30.2	412,731 16.4	423,007 2.5	
สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ^{5/}	ล้านบาท อัตรา ป.ป.	565,593 26.9	696,249 23.1	781,997 12.3	758,309 -3.0	702,606 -7.3	674,639 -4.0	675,198 0.1	754,726 11.8	861,150 14.1	1,047,955 21.7	1,212,438 15.7	

ที่มา : 1/ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

2/ สำนักงานเขต 3/ กรมที่ดิน

4/ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ 5/ ธนาคารแห่งประเทศไทย

ช่วงที่ 6 การฟื้นตัวทางธุรกิจ (ปี 2544-ปัจจุบัน)

ภายหลังวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 ภาครัฐได้ตระหนักถึงความสำคัญของการคลี่คลายวิกฤตอสังหาริมทรัพย์ควบคู่ไปกับการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโดยรวม จึงได้ออกมาตรการต่างๆ ทั้งทางการเงินและการคลังอย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นกำลังซื้อของผู้บริโภคและแก้ไขปัญหาสภาพคล่องของผู้ประกอบการ อาทิ

- การลดค่าจดทะเบียนการโอนอสังหาริมทรัพย์ (จากร้อยละ 2 เหลือร้อยละ 0.01 ของราคาประเมิน) และลดค่าจดทะเบียนจำนองอสังหาริมทรัพย์ (จากร้อยละ 1 เหลือร้อยละ 0.01 ของราคาประเมิน) เพื่อช่วยแรงให้ผู้ซื้อซึ่งกำลังอยู่ระหว่างตัดสินใจซื้อทำการซื้อและโอนบ้านได้เร็วขึ้น

- การขยายเพดานวงเงินกู้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ไม่เกิน 750,000 บาท เป็นไม่เกิน 1,000,000 บาท และขยายสัดส่วนของสินทรัพย์ค้ำประกันจากสูงสุดร้อยละ 70 เป็นร้อยละ 100 ของราคาประเมิน เพื่อเป็นการเพิ่มวงเงินสินเชื่อให้แก่ผู้บริโภค

- ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเพื่อซื้อ เช่าซื้อ หรือสร้างอาคารที่อยู่อาศัย โดยนำมาหักลดหย่อนได้ตามจริงจากเดิมไม่เกิน 10,000 บาท เป็นไม่เกิน 50,000 บาท เพื่อเป็นการบรรเทาภาระภาษีเงินได้ของผู้ที่มีการกู้ยืมสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

- การลดอัตราภาษีธุรกิจเฉพาะที่เรียกเก็บจากการขายอสังหาริมทรัพย์ (จากร้อยละ 3.3 เหลือร้อยละ 0.11 ของรายรับก่อนหักรายจ่าย) เพื่อเป็นการลดต้นทุนให้แก่ผู้ประกอบการ

นอกจากนี้ ภาครัฐยังได้ออกมาตรการเพื่อกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มด้วย เช่น โครงการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของข้าราชการทั้งที่เป็นและไม่เป็นสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ (กบข.) โครงการบ้านเอื้ออาทร ซึ่งเป็นโครงการของการเคหะแห่งชาติเพื่อจัดสร้างที่อยู่อาศัยราคาถูกให้กับครอบครัวที่มีรายได้เดือนละ 10,000 -15,000 บาท และโครงการบ้านมั่นคง ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยให้กับผู้อยู่อาศัยในชุมชนแออัด เป็นต้น

มาตรการฟื้นฟูธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐดังกล่าว ได้ส่งผลทางจิตวิทยาในเชิงบวกต่อธุรกิจที่อยู่อาศัย กอปรกับภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัว อัตราดอกเบี้ยที่ปรับลดต่ำลงอย่างต่อเนื่องเป็นประวัติการณ์ในช่วงปี 2541-2547 จากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้และอัตราดอกเบี้ยเงินฝากที่สูงถึงร้อยละ 15.5 และร้อยละ 10 ในช่วงครึ่งแรกของปี 2541 ปรับลดเหลือเพียงร้อยละ 5.75 และร้อยละ 1 ในปี 2547 ตามลำดับ (ภาพที่ 3.1) โดยอัตราดอกเบี้ยที่ปรับลดลง ช่วยลดภาระการผ่อนชำระต้องลดลง และจูงใจให้ผู้บริโภคส่วนหนึ่งนำเงินออมมาลงทุนซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็บเป็นทรัพย์สินมากขึ้น อีกทั้งการแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน ด้วยการคิด

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้คงที่ในช่วง 1-5 ปีแรก บัณฑิตต่างๆ ดังกล่าวได้กระตุ้นให้เกิดการซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชนอย่างต่อเนื่องและเป็นการซื้อเพื่อเข้าอยู่อาศัยจริง โดยผลการศึกษาของสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง⁵ ซึ่งทำการสำรวจในปี 2546 คาดว่า ความต้องการที่อยู่อาศัยทั่วประเทศจะเพิ่มขึ้นต่อเนื่องเฉลี่ยร้อยละ 3.5 ต่อปีในช่วงปี 2546-2550 ทั้งนี้ เครื่องชี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทุกรายการในตารางที่ 3.7 ต่างสะท้อนถึงสัญญาณการฟื้นตัวที่ชัดเจนมาตั้งแต่ปี 2544 โดยเฉพาะจำนวนที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนเพิ่มได้ปรับขึ้นระดับต่ำสุดจากจำนวน 32,028 หน่วยในปี 2543 และปรับเพิ่มต่อเนื่องจนเพิ่มจำนวนเป็น 67,829 หน่วย ในปี 2548 ขณะที่ผู้ประกอบการต่างก็มีสภาพคล่องที่เพิ่มขึ้น ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการบรรลุผลสำเร็จในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้จาก ณ สิ้นปี 2541 ที่มีการปรับโครงสร้างหนี้ไปเพียงจำนวน 380 ราย มูลค่า 33,733 ล้านบาท และได้ปรับเพิ่มจำนวนเป็น 14,528 ราย มูลค่า 404,059 ล้านบาท ณ สิ้นเดือนกันยายน 2546 (ตารางที่ 3.8)

ตารางที่ 3.8
การปรับโครงสร้างหนี้ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ประเภท	2541	2542	2543	2544	2545	2546*
ปรับโครงสร้างหนี้แล้วเสร็จ						
- มูลค่า (ล้านบาท)	33,733	166,478	276,486	347,144	381,854	404,059
- จำนวน (ราย)	380	5,338	9,724	11,793	13,338	14,528
ระหว่างปรับโครงสร้างหนี้						
- มูลค่า (ล้านบาท)	115,428	217,027	67,908	12,373	12,495	10,747
- จำนวน (ราย)	685	1,821	1,594	665	558	476

หมายเหตุ : * ข้อมูล ณ สิ้นเดือนกันยายน 2546 (เป็นข้อมูลล่าสุด)
ที่มา : สายปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ธนาคารแห่งประเทศไทย

สำหรับธุรกิจที่อยู่อาศัยในปี 2549 เริ่มมีสัญญาณที่ชะลอตัวลง⁶ เนื่องจากมีปัจจัยลบจากราคาน้ำมันและภาวะเงินเฟ้อที่เร่งตัวขึ้น กอปรกับอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มปรับสูงขึ้นตั้งแต่มิถุนายนปี 2548 เป็นต้นมา ทำให้อำนาจซื้อของผู้บริโภคลดลง ภาวะการผ่อนชำระต้องวัดเพิ่มสูงขึ้น

⁵ สายนโยบายการเงิน และส่วนวิชาการ สำนักงานภาค ธนาคารแห่งประเทศไทย, ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2547 และแนวโน้มปี 2548, (กรุงเทพฯ: ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2547), น.10.

⁶ สายนโยบายการเงินและส่วนวิชาการ สำนักงานภาค ธนาคารแห่งประเทศไทย, รายงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์, (กรุงเทพฯ: ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2547), น.10.

ขณะที่ผู้ประกอบการจะหันมาใช้รูปแบบของบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย จะเริ่มลดลง และนำกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างในตัวสินค้ามาใช้มากขึ้น อาทิ การออกแบบที่อยู่อาศัยให้มีรูปลักษณะที่โดดเด่น ทันสมัย และใกล้ชิดธรรมชาติ การเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพ การสร้างความน่าเชื่อถือในเรื่องคุณภาพและมาตรฐานของโครงการ เช่น ระบบสาธารณูปโภค สภาพแวดล้อมในโครงการ ระบบการรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ทั้งนี้ ความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ข้อจำกัดด้านเงินทุนและการบริหารต้นทุนก่อสร้าง การบริหารสต็อกสินค้า และการบริหารผู้รับเหมาก่อสร้าง จะช่วยทำให้ในตลาดมีเฉพาะผู้ประกอบการที่เป็นมืออาชีพเท่านั้น

กล่าวโดยสรุปแล้ว ธุรกิจที่อยู่อาศัยของไทยได้เผชิญกับรอบวัฏจักรธุรกิจที่สำคัญ 6 ช่วง โดยในช่วงที่ 1-3 (ปี 2500-2529) ความซบเซาของธุรกิจเกิดจากการขาดสภาพคล่องทางการเงิน การปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ย และต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ซึ่งถือเป็นอุปสรรคในการผลิตที่อยู่อาศัย และก่อให้เกิดปัญหาขาดแคลนอุปทาน ขณะที่ความซบเซาของธุรกิจในช่วงที่ 4-5 ช่วงปี 2534-2535 และช่วงปี 2538-2543 กลับมีสาเหตุจากการขยายตัวของอุปทานที่มากเกินไป เนื่องจากการคาดการณ์ที่ผิดว่าเศรษฐกิจจะมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และอุปสงค์ในที่อยู่อาศัยจะเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของเศรษฐกิจ จึงมีการเร่งสร้างที่อยู่อาศัย แต่กลับเป็นอุปสงค์เทียมจากนักเก็งกำไร อีกทั้งยังได้รับการซ้ำเติมจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศ จึงเกิดภาวะอุปทานบ้านล้นตลาดและนำมาซึ่งภาวะซบเซาในที่สุด

พัฒนาการของธุรกิจที่อยู่อาศัยได้สะท้อนให้เห็นถึงความรุ่งเรืองและความตกต่ำของธุรกิจที่ผันแปรไปตามภาวะเศรษฐกิจรวมถึงนโยบายและมาตรการต่างๆ ของภาครัฐ โดยการเปลี่ยนแปลงในการลงทุนของภาคธุรกิจนี้ ย่อมส่งผลถึงการลงทุนในธุรกิจต่อเนื่องต่างๆ ไม่มากก็น้อย อาทิ ธุรกิจเหมืองหินและการย่อยหิน อุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง เครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์ รวมถึงภาคการค้า และภาคการขนส่ง เป็นต้น โดยไม่เพียงแต่มีผลกระทบต่อปริมาณการผลิต แต่ยังมีผลต่อเนื่องถึงการจ้างงาน และรายได้ของครัวเรือนในภาคธุรกิจนั้นๆ ด้วย ดังความสำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 1 ทั้งนี้ การนำตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิตมาใช้เป็นเครื่องมือในการศึกษา จะแสดงให้เห็นถึงโครงสร้างการใช้ปัจจัยการผลิต โครงสร้างการกระจายผลผลิต รวมถึงความเชื่อมโยงและตัวทวีคูณของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีต่อสาขาเศรษฐกิจต่างๆ ซึ่งจะได้อธิบายผลกระทบดังกล่าวโดยละเอียดต่อไปในบทที่ 5