

บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและสภาพปัญหา (Problem Statement)

ธุรกิจบ้านจัดสรรเกิดขึ้นจากการปัจจัยหลายอย่าง ได้แก่ การเพิ่มขึ้นของประชากรในประเทศทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยอันเป็นปัจจัย 4 การขยายตัวของสังคมเมือง ชุมชน การกระจายตัวของเมืองหลวงไปสู่ปริมณฑล ความเจริญด้านสังคมเมืองที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับอาชีพ การเคลื่อนที่ของแรงงานในชนบทเข้าสู่เมือง ประกอบกับการแข่งขันทางธุรกิจทำให้มีผู้สนใจประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรเพิ่มมากขึ้น

ปัจจุบันการลงทุนธุรกิจบ้านจัดสรรมีแนวโน้มเพิ่มจากเดิมเพราะผู้ประกอบการเชื่อว่าจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากรในประเทศอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรเพิ่มการลงทุนในโครงการใหม่ๆ จากข้อมูลทางธุรกิจเมื่อเดือนสิงหาคม 2553 ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรแสดงผลประกอบการรายไตรมาสที่ 2 ที่เติบโตขึ้น เช่น บริษัท พฤกษาเรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) รายงานว่ามียอดขายในช่วงครึ่งปีแรกสูงถึง 20,019 ล้านบาท มีรายได้รวม 12,616 ล้านบาท คิดเป็น 53% จากเป้าหมายรวม 24,000 ล้านบาท ทำให้มีการปรับเพิ่มยอดขายจาก 25,000 ล้านบาทเป็น 35,000 ล้านบาท แต่ผู้บริหารของบริษัทก็คำนึงถึงการลงทุนในช่วงปีหลังที่อาจเกิดการแข่งขันสูงขึ้น มีผู้ประกอบการรายใหม่เพิ่มขึ้น อาจทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคา ทำให้ตลาดระดับล่างเป็นตลาดใหญ่ที่มีช่องว่างการเข้ามาแชร์ตลาดได้มากขึ้นด้วย¹ ผลจากความเติบโตของธุรกิจนี้ส่วนหนึ่งมาจากการกระตุ้นของภาครัฐที่ทำให้ผู้ประกอบการรีบตัดสินใจซื้อและผู้ประกอบการเร่งขายในรูปแบบการจัดโปรโมชั่นดึงดูดความสนใจผู้บริโภค²

¹ ธุรกิจบ้านจัดสรรแนวโน้มรุ่ง ผู้ประกอบการแหล่งทุนเพิ่ม ผู้จัดการ 360 ราย
สัปดาห์ 26 สิงหาคม 2553 หน้า 1

² เรื่องเดียวกัน หน้า 1

แม้การดำเนินธุรกิจบ้านจัดสรรในปัจจุบันจะมีแรงกระตุ้นจากภาครัฐและความต้องการของประชาชนอันเป็นไปตามหลักอุปสงค์และอุปทาน แต่การดำเนินธุรกิจในรูปแบบนี้มีความเกี่ยวข้องกับปัจจัยแวดล้อมและปัจจัยเกื้อหนุนหลายด้าน อาทิเช่น ภาวะการณ์ทางเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศ โดยเฉพาะภาวะความผันผวนของค่าเงิน การนำเงินเข้ามาลงทุนจากต่างประเทศ ภาวะการณ์ขึ้นลงของราคาน้ำมัน ฯลฯ นโยบายด้านการเมืองของรัฐบาลซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองจะมีผลให้นโยบายเปลี่ยนแปลงไปด้วย รวมถึงนโยบายการกระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซึ่งจากที่ผ่านมามีความไม่แน่นอนของนโยบายรัฐบาลที่มีผลต่อการลงทุนและการเจริญเติบโตของธุรกิจ รวมไปถึงแหล่งทุนได้แก่ นโยบายการปล่อยเงินกู้สำหรับการลงทุนในธุรกิจบ้านจัดสรรของสถาบันการเงิน การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของดอกเบี้ยเงินกู้ ปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้องได้แก่ ราคาวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงตามนโยบายของรัฐและความผันผวนของเศรษฐกิจ นอกจากนี้มีปัจจัยที่สำคัญได้แก่ ภาวะการจ้างงานของตลาดแรงงาน ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้ของประชากร เป็นผลมาจากปัจจัยภายในของธุรกิจเองหรือปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อเชิงลูกโซ่ ทำให้เกิดการเลิกจ้าง เกิดปัญหาการว่างงานย่อมมีผลต่อธุรกิจบ้านจัดสรรไปด้วยเพราะกำลังซื้อลดลง รวมถึงความต้องการบ้านจัดสรรที่แม้จะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นแต่ก็อาจลดลงได้

จากที่กล่าวมาผู้ประกอบการบ้านจัดสรรดำเนินธุรกิจภายใต้ปัจจัยแวดล้อมอันเป็นภาวะความเสี่ยงในทางธุรกิจ ในอดีตผู้ประกอบการบ้านจัดสรรมีแนวคิดในการจัดทำกลยุทธ์โดยการวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆให้รอบคอบ เช่น การลงทุนที่ไม่เกินตัว การไม่กำหนดเป้าหมายทางธุรกิจไว้สูง และมีการจัดทำแผนการตลาดที่ต้องใช้กลยุทธ์ “ขายก่อนสร้าง” หรือสร้างไปขายไป จากสถิติตั้งแต่ปี พ.ศ. 2543 เป็นต้นมาผู้ประกอบการหลายรายเริ่มประสบปัญหายอดขายตกต่ำไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ จากปัญหาภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในช่วงนั้น

ตัวอย่างของกลยุทธ์ของผู้ประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรในช่วงปี 2543 เป็นต้นมา ได้แก่

1. การรู้ข้อมูล ทันท่วงทีเหตุการณ์และสถานการณ์ตลาดบ้านจัดสรรว่าเป็นอย่างไร มีใครประกอบธุรกิจบ้าง ด้านทำเลในการลงทุน และต้องประเมินสถานการณ์ให้ได้ว่า

มีเหตุการณ์ใดเกิดขึ้นในอนาคตซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจเพื่อนำการประเมินมาวางแผนว่าจะไปในทิศทางใด

2. ไม่ควรตั้งเป้ายอดขายให้สูงเกินไป ควรคำนึงถึงสถานะทางเศรษฐกิจและสภาพทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ ซึ่งมีผลกระทบในเชิงลบต่อธุรกิจ

3. ไม่ควรลงทุนมากเกินไป เพราะทำให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายสูงขึ้น

4. การทำการตลาดต้องตรงตามความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งผู้ประกอบการต้องศึกษาความต้องการของผู้บริโภคอย่างละเอียดว่า ผู้บริโภคมีความต้องการอะไร มีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจนว่าจะเจาะกลุ่มลูกค้ากลุ่มใด และต้องพิจารณาแนวโน้มของตลาดทั้งประเภทสินค้า ราคักราคา และความเคลื่อนไหวของตลาดด้วย

5. วิธีการในการขาย ที่ต้องพิจารณาถึงส่วนได้และส่วนเสียว่าควรเลือกทำการตลาดแบบใด ระหว่างการขายก่อนสร้างหรือการสร้างก่อนขาย เพราะการกำหนดวิธีการขายในลักษณะใดก็จะมีความเสี่ยงเกิดขึ้นตามมา เช่น หากขายก่อนสร้างผู้ขายก็ได้เงินเร็วแต่มีความเสี่ยงที่อาจจะสร้างบ้านได้ไม่เสร็จตามสัญญา หากสร้างก่อนขายก็จะเป็นการลงทุนครั้งเดียวไม่มีความเสี่ยงที่จะสร้างเสร็จไม่ทัน หรือการสร้างไปขายไปก็ได้ ซึ่งผู้ประกอบการต้องพิจารณาตามความเหมาะสมของความสามารถในการดำเนินธุรกิจของบริษัทเอง และขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของผู้บริหารในการประกอบกิจการ เพราะรูปแบบของสถานะผู้ประกอบการแต่ละรายไม่เหมือนกัน บางบริษัทก็ต้องกู้เงินจากสถาบันการเงินมาลงทุน โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายย่อย หรือบางบริษัทมีเงินทุนมากไม่ต้องพึ่งพาแหล่งเงินอย่างสถาบันการเงิน

6. หากผู้ประกอบการสามารถกำหนดวิธีการขายตามความเหมาะสมของตนเอง ได้ ก็สามารถเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมได้ว่าจะดำเนินธุรกิจในลักษณะที่แตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นอย่างไร เป็นกลยุทธ์เชิงการแข่งขันและการดำรงอยู่ของธุรกิจ

7. ความสามารถในการบริหารงานของผู้บริหารมีความสำคัญที่ต้องบริหารให้สอดคล้องกันทั้งการผลิต การก่อสร้างและการเงิน สภาพแวดล้อมปัจจัยภายในและภายนอก การเคลื่อนย้ายแหล่งทุน การเปิดเสรีทางการค้าและ โครงสร้างประชากรที่เปลี่ยนแปลงไปจากครอบครัวใหญ่ก็กลายมาเป็นครอบครัวที่มีขนาดเล็กลง

จากตัวอย่างการจัดทำกลยุทธ์ข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการบ้านจัดสรรประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจจึงต้องมีการวางแผนเชิงกลยุทธ์เพื่อให้การประกอบธุรกิจดำเนินไปได้ในสถานการณ์ที่เกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ

ด้านผู้ซื้อบ้านจัดสรรถือเป็นผู้บริโภคที่มีความสำคัญในการดำรงอยู่ของธุรกิจบ้านจัดสรรที่จัดเป็นผลโดยตรงต่อความเติบโตในทางธุรกิจ แต่ก็มีปัญหาเกิดขึ้นกับผู้ซื้อบ้านจัดสรรที่มาจากความบกพร่องบางประการของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรเอง เช่น การทำโครงการจัดสรรที่ไม่มีคุณภาพ ไม่ได้มาตรฐาน ผู้บริโภคจึงไม่สนใจซื้อ ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรขายบ้านในโครงการไม่ได้ ทำให้ไม่มีเงินหมุนเวียนไปชำระหนี้เงินกู้กับสถาบันการเงิน ทำให้เกิดหนี้เสีย ปัญหาการขาดสภาพคล่องทางธุรกิจ ผู้ประกอบการจึงทิ้งโครงการต่างๆ ที่รับเงินจองไว้ หรือสร้างบ้านต่อแต่ลควัสดุอุปกรณ์ลงเท่าที่พอสร้างได้ เกิดปัญหาสภาพของบ้านไม่มีคุณภาพ ผู้ซื้อก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงซ่อมแซม ก่อให้เกิดปัญหาความไม่มั่นใจของผู้บริโภคในการซื้อบ้านจัดสรร และเกิดการร้องเรียนต่อสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค เพื่อให้มีการเยียวยาความเสียหายที่เกิดจากการกระทำของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร โดยคณะกรรมการฯ ดังกล่าวมีหน้าที่เป็นคนกลางในการไกล่เกลี่ยเจรจา เช่น กรณีผู้ประกอบการทิ้งกิจการผู้บริโภคเสียหายต้องการได้รับเงินจองหรือเงินคาวน์คืนพร้อมดอกเบี้ย แต่บางครั้งผู้บริโภคก็ไม่ได้รับการเยียวยาอย่างเพียงพอ เพราะเมื่อผู้ประกอบการขาดสภาพคล่องมีปัญหาด้านการเงิน ไม่สามารถหาเงินมาคืนได้ ในท้ายที่สุดก็เป็นคดีฟ้องร้องตามมา

จากสถิติของสำนักงานคุ้มครองผู้บริโภคในการรับเรื่องร้องเรียนเกี่ยวกับสัญญาและอสังหาริมทรัพย์ พ.ศ. 2552 จำนวน 2,527 ราย คิดเป็น 41.1% ถือเป็นสัดส่วนมากที่สุด ในจำนวนเรื่องที่ร้องเรียนในการคุ้มครองผู้บริโภคด้านอื่นๆ ในการร้องเรียนดังกล่าวมีรายละเอียดดังนี้³

³ สรุปผลการดำเนินงานคุ้มครองผู้บริโภคของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักนายกรัฐมนตรี ประจำปีงบประมาณ 2552

กรณีเรื่องสิ่งปลูกสร้างพร้อมที่ดิน 507 ราย

1. ไม่ปลูกสร้าง 26 ราย
2. มีการก่อสร้างแต่ไม่แล้วเสร็จ 56 ราย
3. ไม่ปฏิบัติตามที่โฆษณา 8 ราย
4. มีการก่อสร้างแล้วเสร็จแต่เก็บงานไม่เรียบร้อย 13 ราย
5. ไม่ดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ 19 ราย
6. มีการชำระหลังปลูกสร้าง 91 ราย
7. กู้ไม่ผ่าน, กู้ได้ไม่เต็มจำนวนที่ขอกู้ 62 ราย
8. ไม่จัดทำสาธารณูปโภค 38 ราย
9. ก่อสร้างไม่ตรงแบบแปลน 4 ราย
10. ก่อสร้างล่าช้า 19 ราย
11. พื้นที่จอดรถเป็นรอยแตกร้าว 5 ราย
12. กรรมการหมู่บ้านบริหารงานไม่โปร่งใส 1 ราย
13. ก่อสร้างบ้านไม่ได้มาตรฐาน 1 ราย
14. ไม่สามารถแบ่งแยกโฉนดที่ดิน 1 ราย
15. อื่นๆ (ไม่จัดทำสาธารณูปโภค ไม่พัฒนาที่ดิน ขอให้ชดเชยค่าเสียหาย ไม่ได้รับใบเสร็จรับเงิน นำไปขายให้บุคคลอื่น ขอให้ตรวจสอบข้อเท็จจริง ก่อสร้างผิดจากแบบที่ขออนุญาต ก่อสร้างไม่ได้มาตรฐาน บริษัทไม่ปฏิบัติตามข้อตกลง) 166 ราย

กรณีเรื่องอาคารชุด/อาคารพาณิชย์ 525 ราย

ปัญหาคือ

1. ไม่ปลูกสร้าง 42 ราย
2. มีการก่อสร้างแต่ไม่แล้วเสร็จ 97 ราย
3. ไม่ปฏิบัติตามที่โฆษณา 12 ราย
4. ไม่ดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ 37 ราย

5. พื้นที่ไม่ครบถ้วนตามสัญญา 12 ราย
6. ฎีไม่ผ่าน, ฎีได้ไม่เต็มจำนวนที่ขอฎี 35 ราย
7. ก่อสร้างล่าช้า 103 ราย
8. มีการชำรุดหลังปลูกสร้าง 14 ราย
9. ก่อสร้างไม่ตรงกับที่ระบุในสัญญา 6 ราย
10. นิติบุคคลอาคารชุดไม่จัดการดูแลและแก้ไขปัญหาต่างๆ 5 ราย
11. ไม่กำหนดเวลาโอน ไม่จัดทำสาธารณูปโภค 16 ราย
12. อื่นๆ (การเรียกเก็บค่าส่วนกลางไม่เป็นธรรม ระบบสาธารณูปโภคบกพร่อง ขอให้ตรวจสอบนิติบุคคล นำไปขายต่อให้บุคคลอื่น ฯลฯ) 163 ราย

กรณีเช่าพื้นที่/เช่าห้องพัก/เช่าอาคาร 232 ราย

ปัญหาคือบริษัททุบแพ่งก่อนหมดสัญญาเช่า ไม่ปฏิบัติตามสัญญา ค่าเช่าสูงเกินไปไม่ให้สัญญาเช่า

กรณีที่ดิน 37 ราย

1. โอนกรรมสิทธิ์ 11 ราย
2. ที่ดินเพิ่มขึ้นจากสัญญาจะซื้อจะขาย 1 ราย
3. ส่งมอบที่ดินไม่ตรงตามสัญญา 1 ราย
4. ธนาคารนำซีที่ที่ดินผิดแปลง 2 ราย
5. ฎีไม่ผ่าน/ขอเงินคืน 1 ราย
6. นำที่ดินส่วนกลางไปใช้ประโยชน์ 1 ราย
7. นำที่ดินไปจำนอง 1 ราย
8. ไม่จัดทำสาธารณูปโภค 5 ราย
9. บริษัทถมดินเข้าไปให้บุคคลอื่น 1 ราย
10. นำที่ดินทางเข้าออกขายให้บุคคลอื่น 1 ราย
11. ไม่สามารถส่งมอบพื้นที่ได้เพราะเป็นที่สารพัดศู 1 ราย
12. ผู้ขายไม่ใช่เจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน 2 ราย
13. ไม่ปฏิบัติตามโฆษณา 2 ราย
14. ไม่พัฒนาที่ดิน 1 ราย

15. ที่ดินถูกอายัด 1 ราย
16. ต้องการไถ่ถอนที่ดินคืน 1 ราย
17. บริษัทไม่ได้ถมที่ดินตามที่ตกลงกันไว้ 1 ราย
18. เนื้อที่ไม่ตรงที่ระบุในสัญญา 1 ราย
19. ไม่สามารถใช้ประโยชน์ในที่ดินได้ 1 ราย
20. จอที่ดินแต่บริษัทยังไม่ได้ดำเนินการยื่นกู้ให้ผู้ร้องตามที่ตกลงกันไว้ 1 ราย

กรณีสัญญาว่าจ้างก่อสร้างบ้าน 69 ราย

จากสถิติจะพบว่า การร้องเรียนเพื่อให้ได้รับความเป็นธรรมด้านอสังหาริมทรัพย์ ยังคงมีสถิติจำนวนมากขึ้นเทียบกับสถิติการร้องเรียนเรื่องเดียวกันช่วงเดือนตุลาคม 2551 – 2552 มีจำนวน 1,809 ราย คิดเป็น 42.07% ของเรื่องร้องเรียนจากผู้บริโภคทั้งหมด ซึ่งจะเห็นได้ว่ามีอัตราการเพิ่มขึ้นของความเดือดร้อนจากผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์ และไม่มีแนวโน้มจะลดลง

เมื่อพิจารณากฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร ได้แก่ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) พระราชบัญญัติวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค พ.ศ. 2551 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม ฉบับที่ 4 พ.ศ. 2550) พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 พระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา พ.ศ. 2551 กฎหมายเหล่านี้มีส่วนในการคุ้มครองดูแลผลประโยชน์ของผู้บริโภคด้านอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้ได้รับความเป็นธรรมและไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบหรือได้รับความเสียหายจากการกระทำของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร

เนื้อหาของกฎหมายแต่ละฉบับมีสาระสำคัญโดยสรุป คือ

1. ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บทบัญญัติที่นำมาปรับใช้คือ สัญญาซื้อขาย ในส่วนของลักษณะของสัญญาซื้อขาย แบบของสัญญา การโอนกรรมสิทธิ์ ผลของการผิดสัญญา และสัญญาซื้อขายตามคำพรรณนา

2. พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) เป็นกฎหมายที่ให้ความคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อสินค้าหรือบริการให้ได้รับความเป็นธรรมโดยมีข้อกำหนดเกี่ยวกับ

2.1 การให้ความคุ้มครองสิทธิด้านสัญญา โดยการกำหนดให้มีธุรกิจที่ควบคุมสัญญาได้ การบังคับให้ใช้หรือมีข้อสัญญาโดยปริยาย การบังคับไม่ให้ใช้หรือไม่มีข้อสัญญาโดยปริยาย การบังคับให้ผู้ประกอบธุรกิจต้องส่งมอบสัญญาแก่ผู้บริโภค หลักฐานการรับประกันสินค้า มาตรการการลงโทษ

2.2 การให้ความคุ้มครองสิทธิด้านการโฆษณา ได้แก่การกระทำด้วยวิธีการใดๆ ที่ให้ประชาชนเห็นหรือทราบข้อความเพื่อประโยชน์ในทางการค้า

2.3 การให้ความคุ้มครองสิทธิในการดำเนินคดีแทน โดยหน่วยงานที่ทำหน้าที่ฟ้องคดีเกี่ยวกับการละเมิดสิทธิได้แก่ คณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค และการฟ้องคดีแทนผู้บริโภคในภาคเอกชนเช่น สมาคม

3. พระราชบัญญัติวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค พ.ศ. 2551 เป็นกฎหมายที่มุ่งแก้ไขความไม่ธรรมในกระบวนการพิจารณาคดีผู้บริโภคตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง โดยมีเป้าหมายเพื่อจะช่วยให้ระบบงานคุ้มครองผู้บริโภคทางด้านสินค้าและบริการที่ไม่มีคุณภาพหรือมาตรฐานให้ได้รับการพัฒนาดีขึ้น

4. พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ.ฉบับที่ 4 พ.ศ. 2550) เป็นกฎหมายที่กำหนดด้านการก่อสร้างเพื่อควบคุมอาคารเกี่ยวกับความมั่นคงแข็งแรง ปลอดภัย การป้องกันอัคคีภัย การสาธารณสุข การรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม การผังเมือง การอำนวยความสะดวกแก่การจราจร

5. พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน พ.ศ.2543 เป็นกฎหมายที่กำหนดเกี่ยวกับการจำหน่ายที่ดินที่แบ่งเป็นที่ดินรายย่อยรวมกันตั้งแต่สิบแปลงขึ้นไป โดยคำนึงถึงจำนวนแปลงของที่ดินเป็นสำคัญไม่ว่าเป็นการจำหน่ายเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย เพื่อประกอบการพาณิชย์กรรม หรือเพื่อการเกษตรกรรมอันเป็นการคุ้มครองผู้ซื้อที่ดินจัดสรรให้ได้รับความเป็นธรรมจากการซื้อที่ดินจัดสรร โดยกำหนดให้มีหน่วยงานรับผิดชอบเกี่ยวกับการขออนุมัติจัดสรรที่ดิน และกำหนดหน้าที่ของผู้ประกอบที่ได้รับอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินให้ดำเนินการตามที่กฎหมายกำหนดด้วย

6. พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 เป็นกฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมการทำสัญญาสำเร็จรูปที่มีข้อกำหนด ข้อสัญญาที่เป็นสาระสำคัญไว้ล่วงหน้าซึ่งถือว่าอาจได้เปรียบโดยฝ่ายผู้ประกอบกิจการที่จะได้รับประโยชน์จากข้อ

สัญญา นั้นมากกว่าอีกฝ่ายหนึ่ง ซึ่งกฎหมายกำหนดให้ศาลมีอำนาจใช้ดุลพินิจปรับลดความไม่เป็นธรรมของสัญญาได้

7. พระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา พ.ศ. 2551 เป็นกฎหมายที่กำหนดให้มีผู้ดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญาเพื่อให้คู่สัญญาปฏิบัติภาระหนี้ตามระยะเวลาและเงื่อนไขที่กำหนด และเป็นผู้ดูแลรักษาเงิน ทรัพย์สิน เอกสารอันเป็นหลักฐานแห่งการชำระหนี้ที่คู่สัญญาได้ส่งมอบให้อยู่ในความครอบครอง พร้อมทั้งดำเนินการส่งมอบเงินและการโอนกรรมสิทธิ์หรือสิทธิในทรัพย์สินให้แก่คู่สัญญา

จากการศึกษากฎหมายแต่ละฉบับ โดยเฉพาะพระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา พ.ศ. 2551 มาจากแนวความคิดในการนำระบบการจัดการดูแลผลประโยชน์คู่สัญญา (ESCROW) มาใช้กับการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับทุกฝ่าย โดยเฉพาะเมื่อมีการผ่อนชำระเงินค่างวด ระบบ ESCROW จะเข้ามาดูแลการจ่ายเงินค่างวดไว้เพื่อความปลอดภัยจนกว่าจะมีการปฏิบัติตามสัญญาหรือเงื่อนไขของคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายหากผู้ซื้อหรือผู้ขายไม่ปฏิบัติตามสัญญาหรือเงื่อนไขหรือมีเจตนาทุจริต คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งก็จะได้รับสิทธิในเงินค่างวดดังกล่าว⁴ แต่ในทางปฏิบัติก็ยังมีปัญหาระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรและผู้ซื้อบ้านจัดสรรที่ยังคงมีการร้องเรียนถึงการกระทำ เช่น ไม่ปลูกสร้าง มีการก่อสร้างแต่ไม่แล้วเสร็จ ไม่ปฏิบัติตามที่โฆษณา มีการก่อสร้างแล้วเสร็จแต่เก็บงานไม่เรียบร้อย ฯลฯ ดังสถิติการร้องเรียนที่ผู้วิจัยนำเสนอไว้ แสดงให้เห็นถึงปัญหาของธุรกิจบ้านจัดสรรที่ไม่อาจยุติลงได้โดยง่ายภายใต้กฎหมายที่มีอยู่ ส่งผลให้ผู้บริโภคซึ่งเป็นประชาชนส่วนใหญ่ยังคงได้รับความเดือดร้อนอย่างต่อเนื่อง

แนวทางของความพยายามในการแก้ไขปัญหากรณีธุรกิจบ้านจัดสรรและผู้บริโภค อาจไม่สามารถพิจารณาเพียงแค่การคำนึงถึงผลลัพธ์ของความเสียหายที่เกิด หรือบทบัญญัติของกฎหมายที่ออกมาเป็นข้อกำหนดในการคุ้มครองป้องกันแต่เพียงอย่างเดียว ซึ่งจากที่ผ่านมา มีผู้ทำการศึกษาวิจัยเพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหา และมาตรการทางกฎหมาย จากผลการศึกษาดังกล่าวคงทำให้มีหลักการและแนวทางในการดำเนินงานและสร้างความ

⁴ นพปฎล เมฆเมฆา ซื้อบ้านสร้างค้างอยู่ สคบ.จะช่วยอย่างไร ข้อเสนอแนะการซื้อบ้าน จากงานสัมมนาซื้อบ้านอย่างรอบรู้ครั้งที่ 6 วันที่ 2-3 กุมภาพันธ์ 2545

มั่นใจให้ผู้ประกอบการและผู้บริโภคได้เพียงส่วนหนึ่ง แต่หากมองย้อนกลับไปถึงผู้ที่จะต้องมีความเกี่ยวข้องกันทั้งสองฝ่ายไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการบ้านจัดสรรหรือผู้บริโภคซึ่งก็คือผู้ซื้อบ้านจัดสรร ความสัมพันธ์ของทั้งสองไม่ใช่เป็นเพียงเฉพะคู่สัญญาและการปฏิบัติตามสัญญาเท่านั้น หากแต่ทั้งสองฝ่ายมีปัจจัยเบื้องหลังซึ่งเกี่ยวข้องไปถึงความสำเร็จของการปฏิบัติตามสัญญาด้วย

ในส่วนของผู้ประกอบการเมื่อเข้ามาดำเนินธุรกิจย่อมหวังซึ่งผลประโยชน์และผลกำไรในทางธุรกิจซึ่งหมายถึงความสำเร็จ ความมั่นคงและความยั่งยืนของการดำเนินกิจการต่อไปในอนาคต ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เมื่อก้าวสู่การดำเนินธุรกิจบ้านจัดสรรและริเริ่มจัดตั้งโครงการย่อมต้องมีการลงทุนทั้งจากหุ้นส่วนและแหล่งเงินทุน การดำเนินธุรกิจอยู่ภายใต้ปัจจัยแวดล้อมต่างๆ หลากหลายอันมีผลต่อความสำเร็จ ดังที่ผู้วิจัยได้กล่าวไปในตอนต้น ดังนั้น หากพิจารณาในแง่ความเสี่ยงของการดำเนินกิจการแล้วย่อมมีอยู่สูงในทุกด้าน เพราะถ้าผู้ประกอบการสามารถฝ่าฟันและดำเนินธุรกิจไปได้อย่างอยู่รอดและปลอดภัยนั้นหมายถึงผลที่จะมีต่อผู้ซื้อหรือผู้บริโภคก็จะไม่ได้รับความเสียหายตามไปด้วย แต่ถ้าไม่เป็นเช่นนั้น ผู้ประกอบการไม่สามารถทนต่อแรงดันตามปัจจัยแปรปรวนในทางธุรกิจได้ ย่อมก่อให้เกิดผลตามมาคือ ผู้ประกอบการปิดกิจการทิ้งยกเลิกการก่อสร้างต่างๆ ที่รับเงินจองไว้ หรือไม่ปฏิบัติตามคำโฆษณาประชาสัมพันธ์และตามสัญญาที่ให้ไว้กับผู้ซื้อได้ ผู้ซื้อย่อมได้รับผลกระทบในที่สุด

ในส่วนของผู้ซื้อเองนอกจากจะเป็นผู้ได้รับผลโดยตรงจากผู้ประกอบการแล้ว ผู้ซื้อเองก็มีส่วนทำให้ผู้ประกอบการได้รับความเสียหายจากการประกอบธุรกิจได้เช่นกัน เช่น มีการจองแล้วสัญญาไม่ผ่านจากสถาบันการเงิน ผู้ซื้อประสบปัญหาทางเศรษฐกิจในภายหลังไม่สามารถส่งเงินค่างวดหรือไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญาได้ เป็นต้น

ดังนั้น จึงเห็นได้ว่าปัญหาของธุรกิจบ้านจัดสรรถือเป็นความเสี่ยงในเชิงธุรกิจที่มีผลกระทบต่อประชาชนส่วนใหญ่ที่ถือเป็นปัจจัย 4 อันเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิตอย่างหนึ่ง และถือเป็นปัญหาและผลกระทบที่รุนแรงของแต่ละฝ่ายรวมถึงผลเสียโดยภาพรวมต่อเศรษฐกิจและการลงทุนของประเทศ การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาเพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาที่ค้ำใจถึงในด้านความเสี่ยงและแนวทางในการแก้ไขปัญหามาจากความเสี่ยงทั้งของผู้ประกอบการและผู้บริโภค ด้วยวิธีการจัดตั้งกองทุนเพื่อ

การคุ้มครองผู้ประกอบการและผู้ซื้อบ้านจัดสรร โดยพิจารณาเทียบเคียงหลักการประกันภัยที่ปัจจุบันมีการจัดตั้งกองทุนเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการประกันภัยโดยบริษัทประกันภัยต้องช่วยกันนำเงินส่วนหนึ่งรวมเข้าไว้เป็นกองทุน หากบริษัทประกันภัยใดมีปัญหา ก็สามารถนำเงินกองทุนดังกล่าวมาอุดหนุนและรักษาสภาพคล่องทางธุรกิจมิให้มีผลกระทบต่อผู้เอาประกัน ทำให้บริษัทประกันภัยยังสามารถดำเนินธุรกิจอยู่ได้และผู้เอาประกันก็เกิดความมั่นใจมากขึ้น

การดำเนินธุรกิจบ้านจัดสรรก็เช่นเดียวกันหากผู้ประกอบการร่วมมือกันโดยนำเงินส่วนหนึ่งส่งเข้ากองทุนหากเกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจไม่ว่าในด้านใดยอมอาศัยเงินกองทุนเพื่อค้ำจุนและฟื้นฟูธุรกิจให้ดำรงอยู่ได้ และหากผู้บริโภคได้รับผลกระทบจากธุรกิจของผู้ประกอบการก็ยังสามารถได้รับความช่วยเหลือหรือสามารถรับชำระหนี้คืนจากเงินกองทุนที่มีอยู่เพื่อเป็นการเยียวยาและบรรเทาความเดือดร้อนซึ่งอาจจะกระทำได้มากกว่าการฟ้องร้องในคดีผู้บริโภคแล้วแม้จะชนะคดีก็ไม่ได้รับการชำระหนี้เพราะผู้ประกอบการประสบปัญหาด้านการเงิน

การวิจัยในครั้งนี้จึงเน้นการศึกษาวิจัยเพื่อหาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งกองทุนเพื่อคุ้มครองผู้ประกอบการและผู้ซื้อบ้านจัดสรร รูปแบบการจัดตั้งกองทุนฯ วิธีการดำเนินงานของกองทุนฯ และกฎหมายที่เหมาะสมสำหรับการจัดตั้งและการดำเนินงานของกองทุนฯ โดยศึกษาประกอบข้อมูลของต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งผู้วิจัยหวังว่าการวิจัยครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการบ้านจัดสรรและผู้ซื้อบ้านจัดสรรต่อไป

2. วัตถุประสงค์ (Objectives)

- 2.1 เพื่อศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร
- 2.2 เพื่อศึกษาปัญหาการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร
- 2.3 เพื่อศึกษาปัญหาการคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร
- 2.4 เพื่อศึกษามาตรการคุ้มครองผู้ประกอบการและผู้ซื้อบ้านจัดสรรในรูปแบบการจัดตั้งกองทุน

3. สมมติฐานการวิจัย (Hypothesis)

3.1 สมมติฐานสำหรับการวิจัยเชิงเอกสาร

การจัดตั้งกองทุนเพื่อคุ้มครองผู้ประกอบการธุรกิจและผู้ซื้อบ้านจัดสรรเป็นประโยชน์ต่อความมั่นคงทางธุรกิจและเป็นหลักประกันต่อผู้บริโภค โดยอาศัยปัจจัยสำคัญทางกฎหมาย

3.2 สมมติฐานสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ

3.2.1 เพศที่แตกต่างกันจะมีพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

3.2.2 ประเภทที่แตกต่างกันจะมีพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

3.2.3 อายุที่แตกต่างกันจะมีพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

3.2.4 อาชีพที่แตกต่างกันจะมีพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

3.2.5 รายได้ต่อเดือนที่แตกต่างกันจะมีพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

3.2.6 ทักษะที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร

4. ขอบเขตการวิจัย (Scope of Research)

การวิจัยในครั้งนี้มุ่งศึกษาถึงลักษณะของการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรจึงมีขอบเขตการศึกษาเฉพาะการดำเนินธุรกิจผู้ประกอบการบ้านจัดสรร ตามโครงการจัดสร้างบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ อาคารชุดประเภทคอนโดมิเนียม การคุ้มครองผู้บริโภคด้านบ้านจัดสรร และศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยซื้อขาย พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) พระราชบัญญัติวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค พ.ศ. 2551 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. ฉบับที่ 4 พ.ศ. 2550) พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543



พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 พระราชบัญญัติการดูแล
ผลประโยชน์ของคู่สัญญา พ.ศ. 2551

5. นิยามศัพท์เฉพาะ (Definition of Technical Terms)

ผู้ประกอบการธุรกิจ หมายถึง ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจบ้านจัดสรร ทั้งที่อยู่ในรูป
ของบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล

ผู้บริโภค หมายถึง ผู้ซื้อบ้านจัดสรร

ธุรกิจบ้านจัดสรร หมายถึง การดำเนินธุรกิจบ้านจัดสรรในรูปของการสร้างบ้าน
สร้างอาคารชุด คอนโดมิเนียมเพื่อขาย

ความเสี่ยงของธุรกิจบ้านจัดสรร หมายถึง ภาวะความเสี่ยงต่อกภัยหรือความเสียหาย
ในทางธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร รวมถึงความเสี่ยงของผู้ซื้อบ้านจัดสรรด้วย

การคุ้มครองผู้บริโภค หมายถึง การคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร อาคารชุด
คอนโดมิเนียม

กองทุนผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร หมายถึง การร่วมกันจัดสรรทุนส่วนหนึ่งไว้
เป็นกองกลางเพื่อเป็นหลักประกันความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร

6. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย (Outputs and Benefit)

- 6.1 ทำให้ทราบกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร
- 6.2 ทำให้ทราบปัญหาการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร
- 6.3 ทำให้ทราบปัญหาการคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร
- 6.4 สามารถกำหนดรูปแบบของกองทุนเพื่อการคุ้มครองผู้ประกอบการและผู้ซื้อ
บ้านจัดสรร

สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ
ห้องสมุดงานวิจัย
วันที่..... 17 พ.ย. 2555
เลขทะเบียน..... 248638
เลขเรียกหนังสือ.....

7. กรอบแนวคิดในการทำวิจัย

