

บทที่ 2

ทบทวนวรรณกรรม

ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องได้แก่

1. การประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรและการซื้อบ้านจัดสรร
2. แนวความคิดและหลักการเกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย
3. แนวความคิดในการคุ้มครองผู้บริโภค
4. สิทธิขั้นพื้นฐานของผู้บริโภค
5. แนวความคิดเกี่ยวกับความเสี่ยงภัย
6. กฎหมายที่เกี่ยวข้อง
7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. การประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรและการซื้อบ้านจัดสรร

ศึกษาลักษณะของธุรกิจบ้านจัดสรร ประเภทของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ด้านที่อยู่อาศัย และศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความต้องการด้านที่อยู่อาศัยของประชาชน

1.1 ด้านผู้ประกอบการบ้านจัดสรร

1.1.1 ลักษณะและประเภทของธุรกิจบ้านจัดสรร

การประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรเป็นการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างหนึ่งซึ่งมีลักษณะดังนี้ (ฐิติวัลย์ บัวงาม 2547 : 12-13) คือ

- 1) เป็นธุรกิจที่มีความซับซ้อนมีความหลากหลายของประเภทของสินค้า และในสินค้าแต่ละประเภทก็มีความซับซ้อนอยู่ในตัวเองทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด และเป็นสินค้าที่ไม่อาจทดแทนกันได้ทั้งที่เป็นสินค้าประเภทเดียวกัน
- 2) เป็นธุรกิจที่ถือว่าเป็นภาคเศรษฐกิจนำที่สำคัญ (leading sector) เห็นได้จากการที่อสังหาริมทรัพย์เป็นปัจจัยที่เอื้อต่อการผลิตและการลงทุนของประเทศ ทั้งการผลิตของภาคการก่อสร้างและแผนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และเป็น

ผู้บริโภคผลผลิตของภาคการผลิตอื่นๆ ทำให้เป็นผลต่อการก่อสร้าง การผลิต การค้า การจ้างงาน และการเงิน

3) เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินทุนสูงถือเป็นสินทรัพย์ทุนที่สำคัญ ทำให้มีความผูกพันอย่างแน่นแฟ้นต่อภาคการเงิน ทั้งตลาดเงินและตลาดทุน

4) เป็นธุรกิจที่มีองค์ประกอบของปัจจัยการผลิตของประเทศ (local content) สูงเกือบร้อยละ 90 ที่สร้างเงินทุนหมุนเวียนในระบบไม่ต่ำกว่า 500,000 ล้านบาท

5) เป็นธุรกิจที่มีความสำคัญอย่างสูงในฐานะเป็นหนึ่งในปัจจัยที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต จึงถือเป็นความมั่นคงทางสังคมของประชาชน โดยเฉพาะผู้มีรายได้ ปานกลางถึงค่อนข้างต่ำลงมา

ประเภทของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ด้านที่อยู่อาศัย

1. บ้านจัดสรร
2. อาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม
3. อพาร์ทเมนต์ แฟลต และที่อยู่อาศัยลักษณะอื่นๆ

นอกจากนี้ยังมีที่อยู่อาศัยบางประเภทอีก เช่น บ้านประกอบสำเร็จเตรียมพร้อมที่เจ้าของบ้านสามารถซื้อไปประกอบเองหรือผู้ผลิตให้บริการประกอบให้ด้วย บ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือบ้านแถวที่มีลักษณะคล้ายบ้านแฝดแต่มีจำนวนมากกว่า 8-10 หลังขึ้นไปเป็นบ้านแถวหรือ Row House ซึ่งจะมีคุณภาพต่ำกว่าทาวเฮ้าส์ในประเทศอังกฤษเรียกว่า เทอเรสเฮ้าส์ (Terrace House)

1.1.2 กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อบ้าน

เมื่อผ่านกระบวนการตัดสินใจซื้อบ้านแล้ว ทางด้านผู้ผลิตเองก็ต้องสร้างกลไกเพื่อดึงดูดใจหรือกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อบ้านให้มากที่สุด ดังนั้นปัจจัยที่ต้องคำนึงถึงในแง่ของการตลาดนั้น จึงประกอบด้วย 4Ps ตามที่ David Kotler (2010:32) อังโน คนัย เทียนพุดธิ (2010:1) ได้เสนอไว้ คือ ผลิตภัณฑ์ (Product) ทำเลที่ตั้ง (Place) ราคา (Price) และการส่งเสริมการขาย (Promotion)

- 1) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้าน
ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้าน มีผู้ทำ

การศึกษาวิจัยในส่วนของบ้านจัดสรรซึ่งสามารถรวบรวมเป็นหัวข้อใหญ่ได้ 7 ประการ คือ

- (1) ฐานะและความเชี่ยวชาญของเจ้าของโครงการ
 - (2) ที่ตั้งและลักษณะโครงการ
 - (3) ตัวบ้านและการก่อสร้าง
 - (4) สิ่งอำนวยความสะดวก
 - (5) ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน
 - (6) การบริการพิเศษของทางหมู่บ้าน
 - (7) การส่งเสริมการขาย
- 2) ปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อ

มีปัจจัยต่างๆ มากมายที่เป็นตัวกำหนดความต้องการและพฤติกรรมของผู้ซื้อรวมทั้งเหตุจูงใจที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อที่แตกต่างกันออกไปซึ่งจากผลการวิจัยส่วนใหญ่จะมาจากปัจจัยเหล่านี้

(1) ปัจจัยทางด้านวัฒนธรรม วัฒนธรรมเป็นสิ่งที่ทำให้คนคิดแตกต่างกันจึงทำให้มีผลต่อแบบแผนในการบริโภคที่ต่างกัน เช่น วัฒนธรรมการดำรงชีวิต การอยู่อาศัย แบบบ้าน วัฒนธรรมในการสร้างชุมชน วัฒนธรรมการซื้อและการใช้สินค้า

(2) ปัจจัยทางด้านชนชั้นสังคม ในสังคมต่างๆ จะต้องมีระดับของชนชั้นเสมอ ชั้นต่างๆ ในสังคมจะต้องสร้างแบบของพฤติกรรมบริโภคที่แตกต่างกันออกไป โดยจะมีเกณฑ์ที่ใช้กำหนดชนชั้นได้จากทางด้านเศรษฐกิจสังคม เช่น อาชีพ รายได้ การศึกษา เป็นต้น

ธงชัย สันติวงษ์ (2517:32-34) ได้แบ่งกลุ่มคนออกเป็น 6 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มชั้นสูงส่วนบน (Upper – Upper Class) เป็นกลุ่มของผู้ที่ชั้นสูงที่อยู่ในวงศ์ตระกูลที่มีชื่อเสียง ร่ำรวย มีฐานะมั่นคง ปกติมักจะมีบ้านหลายๆ หลัง เช่น มีบ้านพักตากอากาศ

2. กลุ่มชั้นสูงส่วนล่าง (Lower – Upper Class) กลุ่มนี้

มักจะเป็นของคนที่มียาได้มากมาย เช่น คนในอาชีพต่างๆ ที่มีเงินเดือนสูงๆ โดยมักจะสร้างฐานะด้วยความสามารถของตนเองมากกว่าที่จะได้รับมาโดยทางมรดก การตัดสินใจซื้อเพื่อการบริโภคของกลุ่มนี้มักจะเป็นไปอย่างฟุ่มเฟือย ชอบซื้อของใหม่ๆ แปลกๆ ที่มีราคาแพง เช่น ชื้อบ้านหลังๆ ราคาแพงๆ

3. กลุ่มชั้นกลางส่วนบน (Upper – Middle Class) คนใน

กลุ่มนี้มักจะดูได้จากอาชีพของเขา รายได้มักจะเป็นหลักหมื่น เช่น นักธุรกิจหรือผู้ประกอบการอาชีพที่มีรายได้มากมาย ในกลุ่มนี้การศึกษาเป็นค่านิยมที่สำคัญมาก มักจะได้รับการศึกษาสูงและถือว่าการศึกษาจะเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับการประกอบอาชีพ การงานต่างๆ คนกลุ่มนี้ถือได้ว่าเป็นตลาดหลักสำหรับสินค้าหลายๆ ประเภท การซื้อของจะเป็นไปโดยมีเหตุผลและรอบคอบ การมีบ้านมักจะเป็นสัญลักษณ์ที่แสดงถึงความสามารถและความสำเร็จ ซึ่งมักจะเป็นบ้านที่มีขนาดย่อมที่น่ารัก

4. กลุ่มชั้นกลางส่วนล่าง (Lower – Middle Class) กลุ่มนี้

เป็นกลุ่มที่มีอาชีพชั้นกลางที่ใช้แรงงานน้อยและอยากจะมีบ้านเป็นของตนเอง ชอบซื้อของดีแต่ราคาถูก ส่วนมากมักจะซื้อสินค้าที่ทำสำเร็จมากกว่าที่จะสั่งทำเป็นพิเศษ ในการซื้อสินค้าก็มักจะมีการพิถีพิถันเปรียบเทียบ

5. กลุ่มชั้นต่ำส่วนบน (Upper- Lower Class) เป็นกลุ่มที่

มีขนาดใหญ่เป็นพวกทำมาหากินต่อวันมักจะอาศัยอยู่ตามบ้านเช่า หรือมีบ้านของตนเอง ในขนาดที่เล็กมาก เป็นพวกที่ต้องใช้แรงงาน เช่น พวกช่างฝีมือ หรือทำงานรับจ้าง

6. กลุ่มชั้นต่ำส่วนล่าง (Lower – Lower Class) เป็นกลุ่มที่

เสียเปรียบในสังคม โดยมากมักจะอาศัยอยู่ในสลัมและมักจะกระทำโดยไม่มี การวางแผน ในการซื้อ ชอบซื้อของเชื่อ และไม่ได้พิจารณาถึงคุณภาพ แต่อย่างไรก็ตามในทางปฏิบัติการแบ่งชั้นดังกล่าวจะยังคงเป็นกระบวนการที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา บุคคลที่อยู่ในกลุ่มชั้นต่างๆ จะมีการเคลื่อนไหวอยู่เสมอ บางคนอาจปรับฐานะขึ้นไปอยู่ในชั้นที่สูงขึ้น และมีข้อเท็จจริงที่สำคัญทางการตลาดที่ว่าคนที่อยู่ในชั้นรองลงไปมักจะทำการตัดสินใจซื้อตามกันกับชั้นที่อยู่สูงขึ้นไปเสมอ ดังนั้นในความเป็นจริงแล้วไม่มี

ใครบริโภคหรือซื้อตามชั้นของตนเอง เพราะว่าคนส่วนใหญ่มักจะยกระดับการใช้สินค้าของตนเองเสมอ

(3) ปัจจัยทางด้านบุคคล การตัดสินใจของผู้ซื้อ

จากการศึกษาวิจัยส่วนใหญ่พบว่าปัจจัยนี้จะมาจาก ลักษณะส่วนบุคคล ได้แก่ อายุ ขั้นตอนของวัฏจักรชีวิต รูปแบบการดำรงชีวิต บุคลิกภาพ และแนวความคิดส่วนบุคคลที่จะใช้ในการพิจารณาในด้านความเหมาะสมสำหรับการใช้สินค้า เช่น อายุที่แตกต่างกันนั้นจะมีความต้องการใช้สินค้าที่ต่างกัน และการใช้สินค้าจะมีความเหมาะสมกับอายุอาชีพของแต่ละบุคคลจะนำไปสู่ความจำเป็นและความต้องการสินค้าและบริการที่แตกต่างกันไปในนั้น โอกาสทางเศรษฐกิจของบุคคลจะกระทบต่อสินค้าและบริการที่เขาตัดสินใจซื้อ โอกาสเหล่านี้จะได้จากรายได้ส่วนบุคคล ซึ่งสามารถที่จะสร้างแบบแผนการบริโภคได้ รูปแบบการดำรงชีวิต (Life Style) นั้นจะต้องขึ้นอยู่กับวัฒนธรรม ชั้นของสังคม และกลุ่มอาชีพของแต่ละบุคคลส่วนขั้นตอนวัฏจักรชีวิต ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2548:21-22) ได้ให้ความหมายว่า เป็นขั้นตอนการดำรงชีวิตของแต่ละบุคคลในแต่ละขั้นตอน เป็นสิ่งที่มีอิทธิพลต่อความต้องการและค่านิยม รวมทั้งพฤติกรรมการซื้อที่แตกต่างกัน โดยแบ่งวัฏจักรนี้ออกเป็นขั้นตอนต่างๆ ดังนี้

ขั้นที่ 1 ผู้เป็นโสดและอยู่ในวัยหนุ่มสาว อาจจะมีอายุน้อย และรายได้ยังต่ำ เนื่องจากเพิ่งทำงานได้ไม่นาน แต่จะมีภาระที่ต้องใช้จ่ายน้อย ดังนั้นรูปแบบการใช้จ่ายส่วนใหญ่จะใช้ในการบริโภคส่วนตัว

ขั้นที่ 2 คู่สมรสใหม่ และยังไม่มียุตรจะมีระดับรายได้เพื่อการใช้จ่ายของตนเองสูง มักจะซื้อสินค้าถาวรและเป็นสิ่งจำเป็นต่อการบริโภค

ขั้นที่ 3 ครอบครัวที่มีบุตรเป็นเด็กเล็ก เป็นคู่แต่งงานที่มีบุตรอายุต่ำกว่า 6 ปี มักจะซื้อสินค้าถาวรและมีความสนใจผลิตภัณฑ์ใหม่

ขั้นที่ 4 ครอบครัวที่มีบุตรเป็นเด็กโต เป็นคู่แต่งงานที่มีบุตรอายุมากกว่า 6 ปี มักจะมีสถานภาพทางการเงินดีขึ้นและมีรายได้สูง

ขั้นที่ 5 ครอบครัวที่บิดามารดาอายุมากและยังมีบุตรโตแล้ว แต่ยังไม่ได้ออกงานและมีสถานภาพทางการเงินที่ดีขึ้นเรื่อยๆ ซื้อสินค้าถาวรมาแทนของเก่า เช่น บ้านที่ขนาดใหญ่กว่าเดิม

ขั้นที่ 6 ครอบครัวที่มีบิดามารดาอายุมากแล้ว มีบุตรแยกครอบครัว และยังทำงานอยู่มีรายได้และฐานะการเงินดี มีเงินออมสูง

ขั้นที่ 7 ครอบครัวที่บิดามารดาอายุมาก มีบุตรแยกครอบครัวแล้ว และออกจากงานแล้ว กลุ่มนี้รายได้ลดลงอาศัยอยู่ในบ้าน แผนการใช้จ่ายมาจากเงินออมที่มีอยู่

ขั้นที่ 8 คนที่อยู่คนเดียวเนื่องจากฝ่ายหนึ่งตาย หรือหย่าขาดจากกัน และยังทำงานอยู่รายได้ลดลงมาก การใช้จ่ายจะถูกควบคุมด้วยแผนการใช้จ่าย

ขั้นที่ 9 คนที่อยู่คนเดียว เนื่องจากฝ่ายหนึ่งตายหรือหย่าขาดจากกัน และออกจากงานแล้ว มีรายได้ลดลง แต่ยังต้องมีการใช้จ่ายเพื่อตนเอง

จากลำดับขั้นตอนวัฏจักรชีวิตดังกล่าวข้างต้น จึงอาจสรุปพฤติกรรมหรือลักษณะการซื้อได้ว่ารายได้ที่จำกัดจะเป็นสิ่งที่กำหนดการตัดสินใจซื้อ ซึ่งเป็นไปตามวัฏจักรของชีวิตหรือวัยของชีวิตซึ่งความสัมพันธ์ระหว่างจังหวะของวัยชีวิตที่เกี่ยวกับการย้ายที่อยู่จะเริ่มตั้งแต่มีครอบครัว ขยายครอบครัวเติบโตจนถึงขั้นอยู่ตัวและแยกครอบครัว ล้วนแต่ทำให้เกิดการย้ายที่อยู่อาศัย เช่น ช่วงแรกของชีวิตครอบครัว หรือช่วงแต่งงานจะมีแนวโน้มการแยกครอบครัวมากที่สุด สำหรับช่วงที่บุตรอยู่ในวัยเรียน และยังเป็นหัวหน้าครอบครัวกำลังมีความก้าวหน้าในอาชีพ จะเป็นช่วงที่มั่นคงและจะไม่มีมีการย้ายที่อยู่ แต่เมื่อช่วงที่ลูกกำลังเติบโตแยกย้ายครอบครัวจะมีการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยใหม่อีกครั้ง

3) ปัจจัยที่มีต่อการตัดสินใจของลูกค้า

อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2545:45) กล่าวว่าลูกค้าแต่ละคนจะมีความแตกต่างกันในด้านต่างๆ ซึ่งมีผลมาจากความแตกต่างกันของลักษณะทางกายภาพ และสภาพแวดล้อมของแต่ละบุคคล ทำให้การตัดสินใจเลือกบริการของแต่ละบุคคลมีความแตกต่างกัน ดังนั้นนักการตลาดจึงจำเป็นต้องศึกษาถึงปัจจัยต่างๆ ที่จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าอย่างเหมาะสม ซึ่งสามารถแบ่งปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมของลูกค้าออกเป็น 2 ประการ

(1) ปัจจัยภายใน (Internal Factors) ได้แก่ ความจำเป็น ความต้องการและความปรารถนา แรงจูงใจ บุคลิกภาพ ทักษะ การรับรู้ และการเรียนรู้

(2) ปัจจัยภายนอกภายนอก (External Factors) ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจ ครอบครัวยุคสมัย วัฒนธรรม การติดต่อ ธุรกิจ และสภาพแวดล้อม

1. ปัจจัยภายใน (Internal Factors)

ปัจจัยภายในเป็นปัจจัยที่เกิดขึ้นจากตัวบุคคล ในด้านความคิด และการแสดงออก ซึ่งมีพื้นฐานมาจากสภาพแวดล้อมต่างๆ โดยที่ปัจจัยภายในประกอบด้วยองค์ประกอบต่างๆ ได้แก่ ความจำเป็น ความต้องการ หรือความปรารถนา แรงจูงใจ บุคลิกภาพ ทักษะ การรับรู้ ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

1.1 ความจำเป็นจำเป็น (Needs) ความต้องการ (Wants)

และความปรารถนา (Desires) ความจำเป็น ความต้องการ และความปรารถนา เป็นคำที่มีความหมายใกล้เคียงกันและสามารถใช้แทนกันได้ ซึ่งจะใช้คำว่าความต้องการในการสื่อความเป็นส่วนใหญ่ โดยที่ความต้องการสิ่งหนึ่งสิ่งใดของบุคคลจะเป็นจุดเริ่มต้นของความต้องการในการใช้สินค้าหรือบริการ คือ เมื่อเกิดความจำเป็นหรือความต้องการไม่ว่าในด้านร่างกายหรือจิตใจขึ้น บุคคลก็จะหาทางที่จะสนองความจำเป็นหรือความต้องการนั้นๆ อาจจะกล่าวได้ว่าความต้องการของมนุษย์หรือความต้องการของลูกค้าเป็นเกณฑ์สำหรับการตลาดยุคใหม่ และเป็นปัจจัยสำคัญของแนวความคิดทางการตลาด (Market Concepts) นอกจากนั้นยังเป็นปัจจัยสำคัญต่อความอยู่รอด ความสามารถในการสร้างกำไร และความเจริญเติบโตของธุรกิจภายใต้สิ่งแวดล้อมทางการตลาดที่มีการแข่งขัน กล่าวคือ ธุรกิจต้องสามารถที่จะกำหนดและตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง (Unfulfilled Needs) ได้ดีกว่าและรวดเร็วกว่าคู่แข่ง

1.2 แรงจูงใจ (Motive) เมื่อบุคคลเกิดปัญหาทางกายหรือในจิตใจขึ้น และหากปัญหานั้นไม่รุนแรงเขาอาจจะปล่อยวาง ไม่คิด ไม่ใส่ใจ หรือไม่ทำการตัดสินใจใดๆ แต่หากปัญหานั้นๆ ขยายตัวหรือเกิดความรุนแรงยิ่งขึ้น เขาก็จะเกิดแรงจูงใจในการพยายามที่จะแก้ไขปัญหานั้นๆ ตัวอย่างเช่น ผู้หญิงคนหนึ่งต้องการใช้โทรศัพท์มือถือ แต่เธอคิดว่ายังไม่มีความจำเป็นมากนักในการใช้งาน จึงยับยั้งการซื้อโทรศัพท์ไว้ก่อน แต่รู้ปลุกณณ์ที่สวยงาม ภาพพจน์ของผู้ที่ใช้โทรศัพท์ประกอบ

กับความจำเป็นเมื่อผู้หญิงคนนั้นต้องขับรถในเวลากลางคืน จึงเป็นเหตุจูงใจที่เธอจะต้องใช้โทรศัพท์มือถือมีมากขึ้น จนกลายเป็นความไม่สบายใจอย่างรุนแรงหรือความตึงเครียด (Tension) และพยายามแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นโดยการหาโทรศัพท์มือถือมาใช้งาน เป็นต้น ซึ่งเป็นเรื่องที่สำคัญที่ต้องศึกษาถึงความต้องการและความคิดของลูกค้า เพื่อที่จะสร้างแรงจูงใจในการซื้อสินค้าหรือบริการแก่ลูกค้าให้ได้

1.3 บุคลิกภาพ (Personality) เป็นลักษณะนิสัยโดยรวมของบุคคลที่พัฒนาขึ้นมาจากความคิดความเชื่อ อุปนิสัย และสิ่งจูงใจต่างๆ ระยะเวลา และแสดงออกมาในด้านต่างๆ ซึ่งมีผลต่อการกำหนดรูปแบบในการสนอง (Reaction) ของแต่ละบุคคลแตกต่างกัน ซึ่งจะเป็นลักษณะการตอบสนองในรูปแบบที่คงที่ต่อตัวกระตุ้นทางสภาพแวดล้อม เช่น ผู้ที่มีลักษณะเป็นผู้นำจะแสดงออกหรือตอบสนองต่อปัญหาด้วยความมั่นใจและกล้าแสดงความคิดเห็น มีความเป็นตัวของตัวเองสูง ในขณะที่ผู้ที่ขาดความมั่นใจในตนเองไม่กล้าเสนอแนะความคิดเห็นและรับอิทธิพลจากผู้อื่นได้ง่าย จะมีลักษณะเป็นคนที่ชอบตามผู้อื่น

1.4 ทักษะคติ (Attitude) เป็นการประเมินความรู้สึกหรือความคิดเห็นต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งของบุคคล โดยทักษะคติจะมีผลต่อพฤติกรรมต่างๆ ของบุคคล ดังนั้น เมื่อเราต้องการให้บุคคลใดๆ เปลี่ยนแปลงพฤติกรรม เราจะต้องพยายามที่จะเปลี่ยนทักษะคติของเขาก่อน แต่ในความเป็นจริง ทักษะคติเป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงได้ยาก เนื่องจากเป็นสิ่งที่ถูกสร้างขึ้นในจิตใจ ดังนั้น การปรับตัวให้เข้ากับพฤติกรรมของลูกค้าย่อมกระทำได้ง่ายกว่าการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของลูกค้า ซึ่งต้องใช้ความเข้าใจ แรงพยายามและระยะเวลาดำเนินการที่ยาวนาน

1.5 การรับรู้ (Perception) เป็นกระบวนการของบุคคลในการยอมรับความคิดเห็นการกระทำของบุคคลอื่น ก้าวแรกของการเข้าสู่ความคิดในการสร้างความต้องการแก่ลูกค้า คือ ต้องการให้เกิดการรับรู้ก่อน โดยการสร้างภาพพจน์ของสินค้าหรือองค์การให้มีคุณค่าในสายตาของลูกค้า ซึ่งจะเป็นการสร้างการยอมรับได้เท่ากับการสร้างยอดขายนั่นเอง

1.6 การเรียนรู้ (Learning) เป็นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลที่เกิดจากการรับรู้และประสบการณ์ของบุคคล ซึ่งจะเป็นการเปลี่ยนแปลงและ

คงอยู่ในระยะยาว ดังนั้น หากมีการรับรู้แต่ยังไม่มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม หรือไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างค่อนข้างจะคงที่ ก็ยังไม่ถือว่าเป็นการเรียนรู้ ตัวอย่างเช่น นักเรียนรับรู้ว่าการไม่ทำการบ้านจะต้องถูกลงโทษ แต่ก็ยังไม่ยอมทำการบ้าน หรือผู้ใหญ่ที่รู้ว่าการให้เด็กคุณภาพย่นตราตกรรมส่งผลต่อสภาพจิตใจและพฤติกรรมของเด็ก แต่ก็ยังไม่ยอมปล่อยให้เด็กได้ดู ผู้ที่ทราบว่าการสูบบุหรี่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ ทั้งต่อตัวเอง และผู้ที่อยู่ใกล้เคียง แต่ก็ยังไม่เลิกสูบบุหรี่ หรือผู้ที่ชอบขับรถเร็ว เมื่อเห็นอุบัติเหตุเกิดขึ้นทำให้ขับรถช้าลงได้ช่วงเวลาหนึ่ง แต่หลังจากนั้นก็กลับมาขับเร็วอีก เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ถือว่าไม่เกิดการเรียนรู้

2. ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยภายนอก หมายถึง ปัจจัยที่เกิดจากสิ่งแวดล้อมรอบตัวของบุคคลซึ่งจะมีอิทธิพลต่อความคิดและพฤติกรรมของลูกค้า โดยปัจจัยภายนอกแบ่งออกเป็นองค์ประกอบที่สำคัญ 6 ประการ ได้แก่

2.1 สภาพเศรษฐกิจ (Economy) เป็นสิ่งที่กำหนดอำนาจซื้อ (Purchasing Power) ของลูกค้า ทั้งในรูปของตัวเงินและปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

2.2 ครอบครัว (Family) การเลี้ยงดูในสภาพครอบครัวที่แตกต่างกันส่งผลให้บุคคลมีความแตกต่างกัน เช่น การตอบสนองต่อความต้องการผลิตภัณฑ์ของบุคคลจะได้รับอิทธิพลจากครอบครัว ซึ่งครอบครัวจะมีผลต่อพฤติกรรมบุคคลได้สูงกว่าสถาบันอื่นๆ เนื่องจากบุคคลจะใช้ชีวิตในวัยเด็กซึ่งเป็นวัยซึมซับและเรียนรู้ลักษณะอันจะก่อให้เกิดเป็นนิสัยประจำ (Habits) ของบุคคลไปตลอดชีวิต เป็นต้น

2.3 สังคม สังคม (Social) กลุ่มสังคมนรอบๆ ตัวของบุคคลมีผลต่อการปรับพฤติกรรมของบุคคล ให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันของสังคม เพื่อการยอมรับเข้าเป็นส่วนหนึ่งของสังคม หรือที่เรียกว่ากระบวนการขัดเกลาทางสังคม (Socialization) ประกอบด้วยรูปแบบการดำรงชีวิต (Lifestyles) ค่านิยมของสังคม (Social Values) และความเชื่อ (Believes) นอกจากนี้ สังคมอาจเป็นได้ทั้งสังคมอาชีพและสังคมท้องถิ่น ทำให้นักการตลาดต้องศึกษาถึงลักษณะของสังคม เพื่อจะทราบถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลของสังคมที่มีการอยู่ร่วมกันของมนุษย์ โดยเฉพาะบรรทัดฐาน (Norms) ที่สังคมกำหนด

2.4 วัฒนธรรม (Culture) เป็นวิธีการดำเนินชีวิตที่สังคม เชื่อถือกันว่าเป็นสิ่งดีงามและยอมรับปฏิบัติมาเพื่อให้สังคมดำเนินและมีการพัฒนาการ ไปได้ด้วยดี บุคคลในสังคมเดียวกันจึงต้องยึดถือเป็นปฏิบัติตามวัฒนธรรม เพื่อการอยู่ เป็นส่วนหนึ่งของสังคม โดยวัฒนธรรมเป็นกลุ่มของค่านิยมพื้นฐาน (Basic Values) การรับรู้ (Perception) ความต้องการ (Wants) และพฤติกรรม (Behaviors) ซึ่งเรียนรู้จากการ เป็นสมาชิกของสังคมในครอบครัว ชุมชน และสังคม จึงเป็นรูปแบบหรือวิถีทางในการ ดำเนินชีวิต (Lifestyles) ที่คนส่วนใหญ่ในสังคมยอมรับ ประกอบด้วย ค่านิยมการ แสดงออก ค่านิยมในการใช้วัตถุหรือสิ่งของหรือแม้กระทั่งวิถีคิดก็เป็นวัฒนธรรมด้วย

2.5 การติดต่อธุรกิจ (Business Contract) หมายถึง โอกาสที่ลูกค้าจะได้พบเห็นสินค้าหรือบริการนั้นๆ สินค้าตัวใดที่ลูกค้าจะได้พบเห็น สินค้าหรือบริการนั้นๆ สินค้าตัวใดที่ลูกค้าได้รู้จักและพบเห็นบ่อยๆ ก็จะมี ความคุ้นเคย ซึ่งจะทำให้ลูกค้ามีความไว้วางใจและมีความยินดีที่จะใช้สินค้านั้น ดังนั้นธุรกิจจึงควร เน้นในเรื่องของทำให้เกิดการพบเห็นในตราสินค้า (Brand) นำสินค้าเข้าให้ลูกค้าได้พบ เห็น ได้รู้จัก สัมผัส ได้ยิน ได้ฟังด้วยความถี่สูง การสร้างให้บุคคลเกิดการเปิดรับ (Exposure) มากเท่าใด ก็ยิ่งทำให้ได้ประโยชน์มากขึ้นเท่านั้น ตามหลักจิตวิทยา ที่มีอยู่ว่า ความคุ้นเคยนั้นก่อให้เกิดความรัก

2.6 สภาพแวดล้อม (Environment) การเปลี่ยนแปลงของ สภาพแวดล้อมทั่วไป เช่น ความแปรวนแปรของสภาพอากาศ การขาดแคลนน้ำหรือ เชื้อเพลิง ผลกระทบของปรากฏการณ์ EI Ninyo และ La Nina เป็นต้น ส่งผลให้การ ตัดสินใจซื้อของลูกค้าเปลี่ยนแปลงด้วยเช่นกัน ตัวอย่างเช่น การเปลี่ยนแปลงอย่าง กะทันหันของสภาพอากาศ ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อเครื่องกันหนาวได้เร็วและง่ายขึ้น เป็นต้น

ทั้งนี้ จะเห็นว่าปัจจัยแวดล้อมภายนอกจะมีความสำคัญ และอิทธิพลต่อพฤติกรรมของลูกค้าอย่างมีนัยสำคัญ เพียงแต่องค์ประกอบแต่ละตัวจะมีความรุนแรง และผลกระทบในมิติที่แตกต่างกัน

4) กระบวนการตัดสินใจซื้อสำหรับผลิตภัณฑ์บริการ

อดุลย์ จาตุรงค์กุล และ คลยา จาตุรงค์กุล (2523:58-60) กล่าวว่า เมื่อลูกค้าตระหนักถึงความต้องการของตนเองและความต้องการหาบริการมาตอบสนองความต้องการนั้น ลูกค้ามีกระบวนการในการตัดสินใจที่ซับซ้อนและมีกิจกรรมที่เกิดขึ้นหลายรูปแบบ ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอน กล่าวคือ

1. ขั้นตอนการซื้อ

เริ่มต้นตั้งแต่ลูกค้าตระหนักถึงความต้องการของตนเอง

ลูกค้าจะเริ่มมองหาสิ่งที่จะตอบสนองความต้องการนั้น ถ้าลักษณะของการซื้อมีลักษณะที่ค่อนข้างจะเกิดเป็นประจำและมีความเสี่ยงน้อย ลูกค้าจะตัดสินใจเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการรายใดรายหนึ่งอย่างรวดเร็ว แต่ถ้าความต้องการนั้นเกี่ยวข้องกับบริการที่ตัดสินใจเลือกได้ไม่บ่อยครั้งนัก อย่างเช่น เลือกศึกษาในสถานศึกษา ก็จะต้องหาข้อมูลมากและใช้เวลามากกว่าการตัดสินใจเลือกรับประทานอาหารร้านใดร้านหนึ่ง เป็นต้น เมื่อได้รับข้อมูลแล้ว ขั้นตอนต่อไปก็คือการนำข้อมูลดังกล่าวมาเปรียบเทียบในการตัดสินใจเลือกผู้ให้บริการ โดยเปรียบเทียบ จากผลประโยชน์และความเสี่ยงของแต่ละทางเลือกก่อนที่จะตัดสินใจขั้นสุดท้าย แต่เมื่อลูกค้าไม่สบายใจเกี่ยวกับความเสี่ยง พวกเขาจะพยายามหาทางลดความเสี่ยงซึ่งสามารถใช้วิธีการในการลดความเสี่ยงได้หลายวิธี เช่น

1.1 การสอบถามจากบุคคลใกล้ชิด

1.2 เลือกบริษัทที่พวกเขาคิดว่าเชื่อถือได้

1.3 มองหารับประกันจากการบริการ

1.4 พิจารณาจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ หรือมอง

หาเกณฑ์ในการบริการก่อนการซื้อ

1.5 สำหรับธุรกิจหรือหน่วยงานที่ต้องการการบริการจะ

ทำการสอบถามพนักงานที่รู้เกี่ยวกับบริการอื่นเพื่อเปรียบเทียบ

1.6 พิจารณาจากคำแนะนำและสิ่งที่มองเห็นได้อื่นๆ ของ

การบริการและผู้ให้บริการนั้น

1.7 ทำการตรวจสอบบริการอื่นๆ เปรียบเทียบจาก

เว็บไซต์

2. ขั้นตอนตัดสินใจซื้อ

หลังจากตัดสินใจซื้อบริการใดบริการหนึ่งจากผู้ให้บริการ ขั้นตอนการใช้บริการมักเริ่มต้นที่การสมัคร การจอง หรือการสั่งซื้อ ซึ่งลูกค้าสามารถดำเนินกิจกรรมเหล่านี้ได้หลายรูปแบบ โดยอาจติดต่อกับพนักงานโดยตรงหรือติดต่อผ่านเครื่องมืออื่นๆ เช่น อินเทอร์เน็ต โทรศัพท์ ไปรษณีย์ หรือแฟกซ์ โดยเฉพาะในบริการที่มีการติดต่อปฏิสัมพันธ์สูง (high interaction) ลูกค้าต้องเกี่ยวข้องในกระบวนการบริการมาก เช่น ร้านอาหาร ศูนย์ดูแลความงาม โรงพยาบาล โรงแรม และการขนส่งมวลชน โดยปัจจัยที่เข้ามาเกี่ยวข้องในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า ได้แก่ สภาพแวดล้อมของการบริการรวมสิ่งที่มองเห็นตัวคนทั้งหมดที่ลูกค้าสามารถมองเห็นและรับรู้ได้ ได้แก่ การตกแต่งทั้งภายนอกและภายใน เครื่องมือในการบริการ ความสะอาด กลิ่น เสียงรบกวน และพฤติกรรมของลูกค้ารายอื่น ก็สามารถสร้างความคาดหวังและการรับรู้คุณภาพของการบริการได้ พนักงานบริการเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการบริการที่มีการติดต่อปฏิสัมพันธ์สูง แต่ก็มีส่วนในการตัดสินใจต่อการบริการที่มีการติดต่อปฏิสัมพันธ์ต่ำ (low interaction) เช่นกัน

3. ขั้นตอนหลังการซื้อ

ลูกค้าจะทำการประเมินคุณภาพการบริการโดยการเปรียบเทียบความคาดหวังสิ่งที่พวกเขาได้รับถ้าความคาดหวังของพวกเขาได้รับการตอบสนอง จะทำให้พวกเขาเชื่อว่าได้รับบริการที่มีคุณภาพสูงถ้าความสัมพันธ์ของราคาคุณภาพ สถานการณ์ที่เกี่ยวข้อง และปัจจัยที่ส่วนบุคคลในเกณฑ์สามารถยอมรับ

1.2 ด้านผู้ซื้อบ้านจัดสรร

มีปัจจัยที่เกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรหลายประการดังนี้

1.2.1 ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความต้องการของผู้ซื้อบ้านจัดสรร

บริษัท โฮมบายเออร์ไค้ จำกัด ได้ทำการศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยของประชาชนในปี 2544 พบว่า

1) ความจำเป็นในการมีที่อยู่อาศัย (Housing Need)

มนุษย์ทุกคนมีความจำเป็นจะต้องมีที่อยู่อาศัย (Housing Need) เนื่องจากที่อยู่อาศัยนั้นเป็นปัจจัยสี่ของการดำรงชีวิต ไม่ว่าที่อยู่อาศัยนั้นจะมี

คุณค่าหรือไม่เพียงใด แม้ว่าจะมีประชาชนอยู่จำนวนมากที่ยังคงอยู่อาศัยในชุมชนแออัดในสลัม (slum and squatter settlements) ซึ่งถือว่าเป็นที่อยู่อาศัยที่ต่ำกว่ามาตรฐานก็ตาม ซึ่งแตกต่างกับในหลายประเทศทั่วโลกที่ยังมีประชาชนจำนวนมากอาศัยในสลัมที่ไร้ที่อยู่อาศัย ต้องอาศัยตามทางเท้า ใต้ถุนอาคาร หรือใต้สะพาน

2) ความอยากได้หรือความต้องการมีบ้าน (Housing Want)

เมื่อนมนุษย์ทุกคนต่างก็มีความจำเป็นในการได้รับการตอบสนองในการมีที่อยู่อาศัย ดังนั้น จึงต้องการที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ซึ่งความต้องการบ้านนี้จะไม่เป็นที่สิ้นสุด แม้ว่าบุคคลใดที่มีอยู่อาศัยแล้วแต่ไม่ได้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยนั้น เช่น ต้องเช่า หรือต้องอยู่บ้านคนอื่น บุคคลนั้นก็มักจะดิ้นรนเพื่อให้ได้ที่อยู่อาศัยมาเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง เพื่อความรู้สึกที่มั่นคงในชีวิตและแม้จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแล้วก็ตาม

ตาราง 1

เหตุผลการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ต้องการซื้อบ้าน (%)

เหตุผล	บ้านเดี่ยว	ทาวน์เฮาส์	คอนโดมิเนียม
1. เดินทางสะดวก	31	33	29
2. ใกล้ที่ทำงาน	20	24	23
3. สภาพแวดล้อมดี	20	15	13
4. ใกล้ที่อยู่อาศัยเดิม	13	10	10
5. เป็นย่านที่เจริญแล้ว	7	8	6
6. มีที่อยู่อาศัยให้เลือกมากทั้งแบบและทำเล	3	4	4
7. ทำเลการค้า	3	3	3
8. คุ้นเคยทำเล, น่าจะขยายตัวได้ในอนาคต	1	1	2

ที่มา : ศูนย์บริการข้อมูลที่อยู่อาศัย โสมบายเออร์โกลด์ (14)

3) ความต้องการหาซื้อบ้าน (Housing Demand)

ความอยากได้บ้านหรือความใฝ่ฝันที่จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนั้นจะเป็นจริงขึ้นมาได้ก็ต่อเมื่อบุคคลนั้นมีเงินพอที่จะซื้อได้ (affordability) หากไม่มีเงินเพียงพอที่จะซื้อได้แล้วความใฝ่ฝันนั้นก็จะเป็นเพียงความต้องการ (want) ไม่ใช่ความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีอำนาจซื้อ หรือความต้องการหาซื้อบ้าน (housing demand)

อย่างไรก็ตามคำว่า มีเงินพอที่จะซื้อได้ในที่นี้ไม่เพียงพอจะหมายถึงบุคคลนั้นจะต้องมีเงินสดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยแต่เพียงประการเดียว แต่ยังหมายถึงรวมถึง บุคคลนั้นจะต้องมีอำนาจซื้อบ้าน (housing purchasing power) ที่มีขายในตลาดและภายใต้เงื่อนไขที่ตลาดเป็นผู้กำหนดในแต่ละช่วงเวลาหรือในแต่ละสถานการณ์ เช่นในปัจจุบันจำเป็นต้องมีเงินออม ประมาณร้อยละ 20-30 ของราคาบ้าน เพื่อวางเป็นเงินจอง เงินทำสัญญา และเงินค่างวดตามที่ผู้ขายกำหนด ส่วนที่เหลืออีกประมาณร้อยละ 70-80 ของราคาบ้าน ผู้จะต้องของกู้ จากสถาบันการเงินใดก็ได้ที่มีความน่าเชื่อถือทางการเงินและทั้งนี้ผู้กู้จะต้องมีรายได้มากพอที่จะผ่อนเงินค่างวดรายเดือน อีกทั้งยังต้องสามารถผ่อนชำระกับสถาบันการเงินได้ทุกเดือนเป็นเวลานานประมาณ 15 - 20 ปี ตามที่สถาบันการเงินส่วนใหญ่ให้กู้ในปัจจุบัน

ความต้องการซื้อหาที่อยู่อาศัย = ความอยากได้บ้าน + กำลังซื้อ

หากประชาชนไม่ต้องการ – และไม่มีกำลังซื้อ ผู้ประกอบการ
ไม่มีโอกาสในการขาย

หากประชาชนไม่ต้องการ – แต่ไม่มีกำลังซื้อ ผู้ประกอบการ
จะมีโอกาสในการขาย โดยการใช้กลยุทธ์ทางการผลิตและการเงินช่วย อาทิ ให้ผู้ซื้อ
ผ่อนค่างวดน้อยแต่ผ่อนนาน หรือโดยวิธีซื้อแล้วเข้าอยู่ได้ทันที เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายใน
การเช่าหอพักหรืออพาร์ทเมนท์

หากประชาชนมีกำลังซื้อ – แต่ไม่มีความต้องการ
ผู้ประกอบการมีโอกาสน้อยในการขาย โดยใช้กลยุทธ์ทางการตลาดกระตุ้นความต้องการ

หากประชาชนต้องการ และมีกำลังซื้อ + เต็มใจ การซื้อขายที่อยู่อาศัยจึงเกิดขึ้น อุปทานที่อยู่อาศัย (Housing Supply) ที่มีล้นเกินกับความต้องการอยู่ในปัจจุบันได้นั้น จึงต้องหมายถึงความต้องการซื้อที่มีอำนาจซื้อเป็นหลัก เนื่องจากภาวการณ์ขาดโครงการที่อยู่อาศัยที่ผ่านมาผู้ประกอบการมักจะให้ข้อมูลว่ามีผู้สนใจเข้าเยี่ยมชมโครงการมากพอสมควร แต่ยังไม่สามารถตัดสินใจจะซื้อได้ ทั้งนี้ เหตุผลอาจมาจากผู้ซื้อไม่ชอบโครงการ ไม่เต็มใจซื้อ หรืออาจเป็นเพราะผู้ซื้อยังไม่มีกำลังซื้อเพียงพอก็ได้ ดังนั้น จะเห็นได้ว่า การซื้อขายที่อยู่อาศัยจะเกิดขึ้นจริง ก็ต่อเมื่อประชาชนมีความต้องการ ประกอบกับมีกำลังซื้อ และเต็มใจที่จะซื้อ และยังหมายถึงพอใจในสินค้านั้นๆ ด้วย

1.2.2 ปัจจัยที่เป็นเหตุผลที่ประชาชนต้องการซื้อบ้าน

วิมลภรณ์ มณีนพรัตน์ (2548:43-44) ได้ศึกษาความต้องการซื้อบ้านของประชาชนในปี 2548 พบว่า มีเหตุผลที่แตกต่างกันหลายประการ ซึ่งอาจจำแนกได้ดังต่อไปนี้

1) ความต้องการซื้อบ้านด้วยความจำเป็นหลัก

การซื้อด้วยความจำเป็นหลัก ได้แก่ การซื้อหาที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง ทั้งนี้เพื่อการอยู่อาศัยของตนเองและครอบครัว ส่วนใหญ่การซื้อประเภทนี้มักจะเป็นการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นบ้านหลังแรก (first time home buying) อาจยังไม่มีข้อจำกัดมากนัก ไม่ว่าจะในด้านใดๆก็ตาม อาจเนื่องจากติดปัญหาในด้านกำลังเงินที่มีอยู่

การซื้อบ้านในฐานะที่เป็นปัจจัย 4 เป็นการตอบสนองความจำเป็นพื้นฐานของชีวิตนอกจากผู้ซื้อจะใช้เป็นที่อยู่อาศัยของตนเองประจำแล้ว ในบางครั้งครอบครัวยังใช้ที่อยู่อาศัยนั้นประกอบอาชีพการงานเพื่อแสวงหารายได้ด้วย เช่น การทำอุตสาหกรรมครัวเรือน การทำการค้าพาณิชย และการทำงานเป็นสำนักงานด้วย เป็นต้น ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อสนองตอบความจำเป็นหลักนี้ มักจะมีอยู่ตลอดเวลาในทุกสภาวะการณ์ของเศรษฐกิจ ครอบคลุมทั้งที่ประชากรมีการขยายตัว และมีการแต่งงานใหม่หรือมีการแยกครอบครัวเกิดขึ้น

2) ความต้องการซื้อบ้านด้วยความจำเป็นพิเศษ

ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทนี้ ผู้ซื้อมักจะซื้อเพื่อ

สนองตอบความต้องการพิเศษอื่นๆ โดยมักจะซื้อบ้านเพิ่มเติมจากบ้านหลังแรกหรือบ้านหลังหลักของครอบครัว ทั้งนี้ด้วยจุดมุ่งหมายแตกต่างกัน เช่น เพื่อการอยู่อาศัยและพักผ่อนหย่อนใจชั่วคราว ได้แก่ บ้าน-ห้องชุด ถึงรีสอร์ท หรือบ้านพักตากอากาศ การซื้อเพื่อรับรองแขกและญาติมิตร นอกจากนี้ ผู้ซื้ออาจซื้อบ้าน เพื่อเป็นการลงทุนหารายได้ในอนาคตได้แก่ การซื้อให้เช่าเพื่อหารายได้ประจำเดือน การซื้อเพื่อเก็งกำไรในระยะสั้นจากมูลค่าที่เพิ่มขึ้นในอนาคตหรือการซื้อลงทุนระยะยาวเพื่ออนาคตของลูกหลาน เป็นต้น ความต้องการซื้อประเภทนี้ มักจะเปลี่ยนแปลง ตามภาวะเศรษฐกิจและสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัย รวมทั้งเงื่อนไขปัจจัยอื่นๆ เช่น แนวโน้มราคา ภาวะอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ช่องทางการแสวงหากำไรและกลยุทธ์ด้านการตลาดของผู้ขาย เป็นต้น

3) การซื้อบ้านเพื่อเลื่อนขั้นที่อยู่อาศัยหรือเลื่อนคุณภาพชีวิต

ที่อยู่อาศัยนอกจากจะเป็นปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นของชีวิตแล้ว

ยังจะเป็นเครื่องชี้วัดคุณภาพของชีวิตรวมทั้งฐานะทางสังคมและเศรษฐกิจของประชาชนด้วย ดังนั้น ประชาชนโดยทั่วไปถึงแม้ว่าจะมีบ้านอยู่แล้ว แต่ก็ยังจะพยายามยกฐานะของตนเอง หรือเลื่อนขั้นตนเองขึ้น โดยการแสวงหาบ้านที่มีคุณภาพสูงขึ้น ไปตามลำดับตามกำลังเงินที่จะซื้อได้ เช่น อาจเปลี่ยนจากห้องชุดเป็นทาวเฮาส์ เป็นบ้านเดี่ยว และเป็นคฤหาสน์ในที่สุด การซื้อบ้านประเภทเพื่อเลื่อนขั้นคุณภาพชีวิตนี้จะมีขึ้นอยู่ตลอดเวลา อย่างไรก็ตามการซื้อขายเปลี่ยนมือจะเกิดขึ้นมากในภาวะที่ประชาชนมีรายได้เพิ่มขึ้นหรืออยู่ในภาวะที่เศรษฐกิจดี การซื้อบ้านประเภทเพื่อเลื่อนขั้นคุณภาพชีวิตนี้จะมีขึ้นอยู่ตลอดเวลา อย่างไรก็ตาม การซื้อขายเปลี่ยนมือจะเกิดขึ้นมากในภาวะที่ประชาชนมีรายได้เพิ่มขึ้น หรืออยู่ในภาวะที่เศรษฐกิจดี

1.2.3 ปัจจัยด้านพฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย

ในการพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยในลักษณะที่เป็นเหตุและเป็นผลนั้น จำเป็นต้องมีการใช้ความพยายามในการหาเหตุที่เกี่ยวข้องกับตัวบุคคลเฉพาะตัว และสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปที่ทำให้คนเลือกที่อยู่อาศัย สาเหตุต่างๆ ที่ผลักดันให้ครอบครัวเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ได้แก่

1) ความรู้ที่อัดแน่นในครัวเรือน (ความหนาแน่นของจำนวนผู้อยู่อาศัยร่วมกัน)

2) ปัญหากับผู้ให้เช่า ในกรณีที่เป็นบ้านเช่า

3) สภาพของชุมชนที่อาศัย

ผู้อยู่อาศัยมีความพอใจที่อยู่ในปัจจุบันได้ แม้ว่าจะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติ ผู้อยู่อาศัยจะประเมินที่อยู่อาศัยด้วยปัจจัย 3 ประการคือ

1. ภาพพจน์บ้านในอุดมคติ

2. เงื่อนไขตามสภาพการณ์

3. กลไกการแก้ไขปัญหาตัวบุคคล

นอกจากนี้ มนุษย์มีเหตุผลหลายอย่างเป็นพื้นฐานในการ

ตัดสินใจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย โดยการที่บุคคลจะประเมินที่อยู่อาศัยในแบบปัจจุบันของตนจะคำนึงถึงปัจจัยอื่นๆ ดังเช่นลักษณะครอบครัวของตนตลอดจนข้อจำกัดเรื่องรายได้ของครอบครัวและราคาบ้าน ดังนั้นบ้านในอุดมคติจึงเป็นเพียงเป้าหมายเรื่องที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน เพื่อเป็นบันไดก้าวไปสู่เป้าหมายนั้น ดังนั้นเงื่อนไขตามสถานการณ์และกลไกแก้ปัญหาในตัวบุคคลในขณะหนึ่งอาจทำให้ผู้อยู่อาศัยเกิดความพอใจต่อที่อยู่อาศัยในขณะนั้นได้ แม้ว่าที่อยู่อาศัยนั้นจะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติและเงื่อนไขตามสถานการณ์และปัจจัยอื่นแปรเปลี่ยนไป ก็อาจจะทำให้ผู้อยู่อาศัยเปลี่ยนแปลงจากความพอใจเป็นความไม่พอใจที่อยู่อาศัยเดียวกันนั้นในเวลาต่อมา

ในประเด็นเกี่ยวกับที่พักอาศัยในอุดมคตินี้ เสาวรักษ์ อินทร์หา (2546:31-32) ได้ศึกษาการศึกษาของริชาร์ด มูท์ ที่ได้อธิบายถึงการเปลี่ยนแปลงหน่วยอาศัยไว้ว่าเมื่อประชากรมีรายได้เพิ่มขึ้นจะมีแนวโน้มที่ต้องการขนาดที่พักอาศัยใหญ่กว่าและอยู่ในแหล่งที่พักอาศัยที่ดีกว่า เช่น ให้แหล่งที่มีทางเดินเข้า – ออก สะดวกสบาย และมีสภาพแวดล้อมดีขึ้น

1. พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้าน (The Home Buying Decision Behavior)

มนุษย์สามารถที่จะมีบ้านเป็นของตนเองได้เพียงไม่กี่ครั้งในช่วงชีวิตของแต่ละคน ดังนั้น ก่อนจะซื้อบ้านในแต่ละหลัง จึงต้องมีการตัดสินใจด้วย

ความรอบคอบ มีการพิจารณาด้วยปัจจัยต่างๆ อย่างละเอียดเพื่อให้ตอบสนองกับความ ต้องการและการใช้ประโยชน์ให้ได้มากที่สุด

2. พฤติกรรมของผู้ซื้อหรือลูกค้า

ผู้ซื้อบ้านก็คือลูกค้าคนหนึ่งซึ่งมีความต้องการในผลิตภัณฑ์ ต่างๆ ต่างกัน ทำให้ผู้ผลิตไม่สามารถคาดเดาได้ว่าผู้ซื้อจะมีความรู้สึกนึกคิดอย่างไรต่อ ผลิตภัณฑ์ และจะตัดสินใจซื้อหรือไม่

Solomon Micheal (ในเสาวลักษณ์ อินทร์หา, 2546:31) ได้ ศึกษาถึงพฤติกรรมของลูกค้าในการตัดสินใจในการซื้อสินค้าและบริการไว้ดังนี้

2.1 สิ่งกระตุ้นทางการตลาดและสิ่งกระตุ้นอื่นๆ (Marketing and Other Stimmiil) คือ เป็นปัจจัยหนึ่งซึ่งจะทำให้ผู้ซื้อมีความสนใจในผลิตภัณฑ์ต่างๆ สิ่งกระตุ้นทางการตลาด ได้แก่

2.1.1 ด้านผลิตภัณฑ์ เช่น ให้มีความสวยงาม สะดุดตา
คุ่มค่าที่จะซื้อ

2.1.2 ด้านราคา เช่น ตั้งราคาให้เหมาะสมกับสินค้า

2.1.3 ด้านช่องทางการจำหน่าย เช่น ที่ตั้งอยู่ในทำเลที่
สะดวกต่อการไปติดต่อ

2.1.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด เช่น การโฆษณา
บริการของพนักงานขาย กฎหมาย ภาวะทางการเมือง ตลอดจนวัฒนธรรมประเพณี

1.2.4 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผู้ซื้อบ้านจัดสรร

Donald Donald Cowell (1984:82) กล่าวว่าผู้ซื้อแต่ละคน มี องค์ประกอบที่ได้รับอิทธิพลจากปัจจัยต่างๆ ได้แก่ ปัจจัยทางด้านวัฒนธรรม ปัจจัยด้าน สังคม ปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยทางจิตวิทยา

1) ปัจจัยทางด้านวัฒนธรรม วัฒนธรรม (Coutural Factor)

วัฒนธรรมก่อให้เกิดการหล่อหลอมในพฤติกรรม ดังเช่นการรับพวกพ้อง ชอบความ โอ อ่า รักความเป็นอิสระ เป็นต้น นอกจากนี้ยังเกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมย่อยในกลุ่มเดียวกัน ทำให้มีพฤติกรรมคล้ายคลึงกัน

2) ปัจจัยด้านสังคม (Social Factor) พฤติกรรมการซื้อได้รับ

อิทธิพลจากกลุ่มอิทธิพลต่างๆ ที่อยู่ใกล้ชิดในแต่ละคน เช่น ครอบครัว เพื่อน เพื่อนบ้าน เพื่อนร่วมงาน และยังรวมไปถึงกลุ่มบุคคลที่มีอิทธิพลในสังคมชนชั้นนำผู้มีชื่อเสียง เช่น ดารา นักร้อง แพทย์ นักการเมือง ฯลฯ

3) ปัจจัยส่วนบุคคล(Personal Factor) ในเรื่องของอายุ อาชีพ

ฐานะทางเศรษฐกิจ บุคลิกภาพ ขั้นตอนแห่งวัฏจักรชีวิต และความนึกคิดส่วนบุคคล เหล่านี้ทำให้แต่ละบุคคลมีขั้นตอนการคิดและการตัดสินใจที่แตกต่างกัน

4) ปัจจัยทางจิตวิทยา (Psychological Factor) ทางด้านจิตวิทยา

นั้น เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจและการจูงใจ (Motives and Motivation) อันเกิดจากความ ต้องการของมนุษย์ รวมทั้งในเรื่องของความเชื่อถือ (Belief) และทัศนคติ (Attitude)

1.2.5 กระบวนการที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร

พฤติกรรมการซื้อของลูกค้ายในแต่ละคนนั้นส่วนใหญ่จะต้องผ่าน กระบวนการในการตัดสินใจ ดังนี้คือ

1) การรับรู้ปัญหา (Problem Recognition) หมายถึง การสำรวจ

ความต้องการของคนในผลิตภัณฑ์ต่างๆ

2) การค้นหาแหล่งข้อมูล (Information Search) เพื่อหาข้อมูลใน

สินค้าที่ต้องการจากแหล่งข้อมูลต่างๆ เช่น ครอบครัว เพื่อน สื่อการโฆษณา สื่อมวลชน เป็นต้น

3) การประเมินผลทางเลือก (Evaluation of Alternative) โดยการ

พิจารณาจากผลประโยชน์ที่จะได้รับความคุ้มค่า ความต้องการที่ตั้งไว้และความ น่าเชื่อถือของสินค้า

4) การตัดสินใจซื้อ (Purchase Decision) จากข้อมูล และการประ

เมิตผลจึงมีการตัดสินใจซื้อสินค้า

5) พฤติกรรมหลังการซื้อ(Post purchase Behavior) ซึ่งเป็น

ความรู้สึกรอคอยหรือความไม่พอใจภาพหลังการซื้อสินค้าไปแล้ว ความรู้สึกนี้ขึ้นอยู่กับ คุณสมบัติและความคาดหวังของลูกค้า

จากการศึกษาพบว่าบ้านเป็นสินค้าประเภทหนึ่ง ซึ่งลูกค้าก็ต้องผ่านกระบวนการตัดสินใจซื้อเช่นเดียวกับสินค้าประเภทอื่นๆ มีปัจจัยที่เกี่ยวข้อง 2 ประการ คือ

1. ปัจจัยผลักดัน (Push) เป็นเหตุที่ทำให้มีความต้องการที่จะย้ายบ้าน แบ่งเป็น การย้ายด้วยความสมัครใจ (Voluntary Move) เนื่องจากครอบครัวที่มีขนาดใหญ่ขึ้น บ้านเล็กเกินไปเนื้อที่ใช้สอยไม่เพียงพอ สภาพแวดล้อมที่ไม่ดี ราคาเช่าที่ดินสูงขึ้น หรือมีสถานะที่ไม่พึงพอใจเกิดขึ้น เช่น มีสลิ้มใกล้บ้าน มีขโมยขุกขุม เป็นต้น และการย้ายบ้านด้วยความไม่สมัครใจ (Involuntary Move) ได้แก่ ถูกเวนคืนมีการเปลี่ยนแปลงงานทำให้ที่ทำงานอยู่ใกล้กัน เลิกจ้างกับครอบครัว รายได้เปลี่ยนแปลงทำให้ต้องย้ายที่อยู่ เป็นต้น

2. ปัจจัยดึงดูด (Pull) เป็นปัจจัยที่มีผลทำให้มีการตัดสินใจซื้อบ้านโดยขึ้นอยู่กับปัจจัย 2 ประการ คือ

2.1 ปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดที่ให้เกิดการดึงดูดใจซื้อบ้านก็คือในเรื่องของทำเลที่ตั้ง ราคา ของบ้านตลอดจนการออกแบบ คุณภาพการก่อสร้าง สภาพแวดล้อม การเดินทางหรือการคมนาคม และแหล่งชุมชนใกล้เคียง

2.2 ปัจจัยรองได้แก่ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ทั้งในและนอกอาคาร เช่น โทรศัพท์ ยาม สิ่งบันเทิงและสันทนาการ และการซื้อเพื่อการลงทุน

2.3 ปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องคือส่วนของผู้ประกอบการในเรื่องของภาพพจน์ของบริษัท ความน่าเชื่อถือของสถาปนิก หรือวิศวกร ตลอดจนสถาบันทางการเงินที่สนับสนุนโครงการ

ปัจจัยรองอื่นๆ ที่มีความสัมพันธ์หรือมีผลต่อการเลือกแหล่งและลักษณะที่อยู่อาศัยนั้น มีปัจจัยการเลือกที่อยู่อาศัยนั้นมีอยู่มากทั้งในประเทศ และต่างประเทศ พอสรุปได้ 2 ปัจจัยใหญ่ ๆ ดังนี้

1. ปัจจัยเศรษฐกิจ

วิมถรณ์ มณีนพรัตน์ (2548:39) ได้ศึกษางานของนักวิชาการต่างประเทศเกี่ยวกับปัจจัยการเลือกที่อยู่อาศัย สรุปได้ดังนี้ ได้ให้ข้อคิดเกี่ยวกับการเลือกแหล่งที่อยู่อาศัยไว้ 3 ประการ



1) รายได้รายได้กับความพึงพอใจจะมีอิทธิพล ต่อการเลือกที่อยู่อาศัย กล่าวคือ เมื่อผู้อยู่อาศัยมีรายได้สูงขึ้น โอกาสในการเลือกรูปแบบบ้านที่ตั้ง และสิ่งทีพอใจจะอยู่ในระดับสูงขึ้นด้วย คือ สามารถจ่ายให้ได้สิ่งที่ดีกว่า ใหม่กว่า และแหล่งที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากกว่า

2) การเข้าถึงแหล่งงานการกระจายตัวของแหล่งงานอาจมีอิทธิพลต่อการกระจายตัวของที่อยู่อาศัยมากกว่าปัจจัยอื่น ๆ ครอบครัวจะต้องทำการพิจารณาระหว่างความสะดวกสบายในการเข้าถึงแหล่งงานของหัวหน้าครอบครัวกับความเป็นไปได้ในหลาย ๆ ด้านที่เกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการเดินทางจากบ้านไปยังที่ทำงาน ราคาที่ดินที่เหมาะสม ความต้องการอื่นๆ ในการติดต่อกับเมือง แหล่งที่อยู่อาศัยที่มีความได้เปรียบในแง่ของเศรษฐกิจ คือ อยู่ใกล้แหล่งงาน เพราะเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางน้อย ความสามารถในการควบคุมเวลาในการเดินทาง

3) วัยของสมาชิกในครอบครัว ครอบครัวใดที่มีจำนวนเด็กมากจะเป็นทำให้ต้องใช้พื้นที่มากขึ้น ซึ่งมักจะเป็นพื้นที่ในเขตชานเมือง นอกจากนี้บริเวณที่มีโรงเรียน ซึ่งมีมาตรฐานการศึกษาที่ดี ตั้งอยู่ในบริเวณนั้นจะได้รับความสนใจในการเลือกแหล่งที่อยู่อาศัยมากยิ่งขึ้น โดยส่วนใหญ่แล้วครอบครัวที่ไม่มีเด็กมักชอบความสะดวกสบายในการเข้าถึงสิ่งทีซึ่งน่าพอใจของเมือง และพอใจอยู่ในบ้านที่มีพื้นที่เล็ก ๆ แต่สะดวกสบาย ในการเข้าถึงซึ่งคือบริเวณศูนย์กลางเมือง

4) ปัจจัยอื่นๆ เช่น การแบ่งแยกผิว เชื้อชาติ และชนชั้น จะมีผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยด้วยเช่นกัน นอกจากนั้นในพื้นที่เมืองที่มีการให้บริการสาธารณะที่ไม่เท่าเทียมกัน ก็จะมีอิทธิพลต่อการเลือกแหล่งที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้สูง

คาร์เตอร์ (ในวิมลภรณ์ มณีพรรัตน์, 2548:39) กล่าวว่า ปัจจัยใหญ่ ๆ ทีสามารถควบคุมการตัดสินใจ ในการเลือกที่อยู่อาศัยในเมืองนั้นมี 2 ประการ คือ

1) ฐานะทางเศรษฐกิจและทางสังคม โดยมากจะรวมไปถึงความสามารถในการจ่ายเงินค่าเช่า บุคลิกลักษณะของแต่ละบุคคล และลักษณะของกลุ่มสังคมที่ตนปรารถนาจะอยู่

2) สภาพวงจรชีวิตความแตกต่างของช่วงอายุของบุคคล จะมีผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย เช่น ครอบครัวที่มีผู้สูงอายุเป็นส่วนใหญ่ จะต้องการบ้านที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่มีความงาม และเงียบสงบเป็นต้น

เจย์ ซีกัลป์ (อ้างในวิมลภรณ์ มณีนพรัตน์,2548:40) ได้ให้ความเห็นว่า ในการเลือกที่อยู่อาศัยจะต้องพิจารณาถึงปัจจัยสำคัญภายใต้ข้อจำกัดด้านงบประมาณ คือ

- 1) ความสะดวกสบายในการเข้าถึง (Accessibility)
- 2) คุณภาพของสภาพแวดล้อมเช่น ลักษณะทางด้าน

สังคมของชุมชน ลักษณะของสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ การบริการชุมชนต่าง ๆ และความพึงพอใจเกี่ยวกับที่ตั้ง

- 3) ทำเลที่ตั้งและลักษณะที่ดินที่ใช้ปลูกสร้างบ้าน

บททอล (อ้างในวิมลภรณ์ มณีนพรัตน์,2548:40) ได้เสนอองค์ประกอบที่สำคัญ 2 ประการ ในการเลือกบริเวณที่อยู่อาศัย คือ

1) รายได้ของครอบครัวเป็นส่วนสำคัญในการตัดสินใจ คนที่มีรายได้สูงจะมีโอกาสเลือกที่อยู่อาศัยได้มากกว่า โดยจะพยายามเลือกบริเวณที่มีค่าเช่าที่ดินต่ำ ใกล้เส้นทางคมนาคมขนส่ง และเข้าถึงได้สะดวก

2) คุณภาพสิ่งแวดล้อมนอกจากจะมีสิ่งแวดล้อมที่ดีแล้ว ความสัมพันธ์ของเพื่อนบ้านก็เป็นสิ่งสำคัญอีกประการหนึ่ง แต่จะต้องมีรายได้ และรสนิยมอยู่ในระดับเดียวกัน

มาเรียทรี (อ้างในวิมลภรณ์ มณีนพรัตน์,2548:41) ได้อธิบายถึงปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย คือ

1) ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ โดยให้ความสำคัญในเรื่องความสามารถในการใช้จ่ายว่าเป็นปัจจัยพื้นฐานอันดับแรกในการเลือกแหล่งที่อยู่อาศัย โดยในของส่วนระยะทางที่ไปยังแหล่งงานและราคาที่ดิน จะเป็นปัจจัยที่ตามมาในภายหลังเป็นการตัดสินใจเลือกแหล่งที่แตกต่างกัน ย่อมขึ้นอยู่กับงบประมาณและระดับรายได้ของผู้อยู่อาศัย และสิ่งนี้เป็นตัวกำหนดการกระจายตัวของบริเวณที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ต่างกันภายในเมือง

2) ปัจจัยทางด้านสังคมจะเกี่ยวข้องกับความแตกต่างกัน

ในคุณค่าความต้องการและความพอใจของประชาชน

2. ปัจจัยด้านกายภาพและสังคม

เสาวรักษ์ อินทร์หา (2546:37) ได้ศึกษางานของนักวิชาการต่างประเทศเกี่ยวกับปัจจัยทางกายภาพและสังคมที่มีต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย สรุปได้ดังนี้

วิงโก (อ้างในเสาวรักษ์ อินทร์หา, 2546:37) ได้ให้ความสำคัญเรื่องการเดินทางไปทำงานมากที่สุด และได้ให้ข้อสรุปผลการศึกษาว่า การย้ายที่อยู่อาศัยเข้าใกล้แหล่งงานมากขึ้น ราคาที่ดินก็จะยิ่งสูงขึ้น ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการเดินทางลดลง และพบว่ามีการยื้อยั้งที่ย้ายที่อยู่อาศัยเข้าใกล้แหล่งงานเรื่อย ๆ จนกระทั่งพบทำเลที่ตั้งที่พอใจ ซึ่งเงินที่เกิดจากการประหยัดจากการเดินทางที่ลดลง เท่ากับช่วยทดแทนให้ราคาที่ดินลดลงด้วย

แคร์ แคร์ (อ้างในเสาวรักษ์ อินทร์หา, 2546:37) ได้อธิบายถึงแนวทางโดยทั่วไปในการเลือกที่อยู่อาศัย และการพัฒนาที่อยู่อาศัยในเมือง ดังนี้

1) แหล่งที่อยู่อาศัยควรอยู่ในที่ดอน ซึ่งมีความปลอดภัยสูง มีการระบายน้ำได้ดี และควรอยู่ใกล้ถนน และดินมีลักษณะที่เหมาะสมในการก่อสร้าง มีบริการสาธารณะต่าง ๆ ที่สามารถเดินทางไปใช้บริการได้

2) ที่อยู่อาศัยควรอยู่ในพื้นที่ที่ปลอดภัยจากภัยด้านต่าง ๆ ได้แก่ ภัยจากน้ำท่วม ไฟไหม้ หรือบริเวณแนวเส้นทางการบิน ซึ่งคาดว่าจะมีเครื่องบินตก

3) ที่อยู่อาศัยควรตั้งอยู่ใกล้แหล่งที่ทำงาน ย่านการค้า และต้องอยู่ห่างจากสิ่งรบกวนจากควัน กลิ่น เสียง ฝุ่นละออง และอิทธิพลของสิ่งที่ไม่พึงปรารถนา

4) ที่อยู่อาศัยควรอยู่ในบริเวณที่มีสภาพธรรมชาติสวยงาม

5) ที่อยู่อาศัยอยู่ในที่ที่ไม่มีบ้านหนาแน่นนักและต้องมีความเป็นส่วนตัว เงียบสงบ ได้รับแสงสว่างเพียงพอ และมีอากาศถ่ายเทได้ดี

คูคอด (อ้างในเสาวรักษ์ อินทร์หา,2546:38) ได้กล่าวถึงหลักเกณฑ์ที่ผู้ที่อยู่อาศัยใช้พิจารณาเลือกที่อยู่อาศัย ซึ่งจะพิจารณาจากลักษณะ 3 ประการ

- 1) ลักษณะของบ้านโดยดูจากความใหม่เก่าจากบ้านส่วนประกอบภายใน และความพอเหมาะขนาดของบ้านสำหรับครอบครัว
- 2) ลักษณะชุมชนผู้อาศัยมักจะพิจารณาเลือกบริเวณที่มีสภาพทางเศรษฐกิจ และสังคมเหมือนตนเอง
- 3) ที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับพื้นที่โดยรอบสามารถเดินทางไปยังบริเวณต่าง ๆ ได้สะดวก รวมทั้งแหล่งงาน ย่านธุรกิจการค้า และกิจกรรมอื่น ๆ ซึ่งอาจเกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ คูคอด ยังได้เสริมความคิดเห็นว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย คือ

1. รายได้และความพึงพอใจ จะทำให้การตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงมีโอกาสเลือกรูปแบบและขนาดของบ้าน รวมทั้งแหล่งที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกได้ดีกว่า

2. ราคาที่ดินจะต้องเป็นทำเลที่ดี

3. สภาพครอบครัว สมาชิกครอบครัวมีผลต่อความต้องการใช้พื้นที่ ซึ่งจำเป็นที่จะต้องมีบ้านขนาดใหญ่ด้วย นอกจากนี้บริเวณที่มีโรงเรียนซึ่งมีมาตรฐานด้านการศึกษาดีตั้งอยู่จะได้รับความสนใจในการเลือกที่อยู่อาศัยในบริเวณนั้น

4. การกำหนดบริเวณบริเวณพื้นที่ เพื่อแบ่งชนชั้น ด้านสังคม ดังเช่น การแบ่งแยกผิว เชื้อชาติก็มีผลต่อการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยด้วย

นิตแฮม (อ้างในเสาวรักษ์ อินทร์หา,2546:40) ได้อธิบายถึงเหตุผลที่ที่อยู่อาศัยตั้งอยู่รวมกันในบริเวณใกล้เคียง ดังนี้

- 1) ความสะดวกในการเข้าถึง เป็นความต้องการในด้านความสะดวกสบายที่เกี่ยวกับการเดินทางไปประกอบกิจกรรมต่างๆ ทำให้ผู้ที่อยู่อาศัยเลือกอยู่ในบริเวณสองข้างเส้นทางคมนาคม และกระจายอยู่รอบๆ ศูนย์กลางธุรกิจการค้า ศูนย์กลางการทำงาน และศูนย์กลางการศึกษา มากกว่าที่จะเลือกอยู่ในบริเวณชานเมือง

2) การประหยัดจากภายนอกเป็นการอยู่ร่วมกันในบริเวณเดียวกันของที่อยู่อาศัย จะทำให้เกิดประหยัดค่าใช้จ่ายในเรื่องของการใช้บริการทางด้านสาธารณูปการ เช่น สถานศึกษา และสถานพยาบาล รวมทั้งการใช้บริการสาธารณูปโภคของเมืองอีกด้วย เช่น ถนน ไฟฟ้า ประปาและโทรศัพท์ เนื่องมาจากการบริการต่างๆ เหล่านี้สามารถจะให้บริการได้ทั่วถึง และยังคงเพียงพอสำหรับบริเวณที่อยู่ใกล้เคียงกันมากกว่าบริเวณที่อยู่อย่างกระจัดกระจาย

นอร์ทแอม (อ้างในเสาวรักษ์ อินทร์หา, 2546:40) เสนอรูปแบบการกระจายตัวของบริเวณที่อยู่อาศัยในเมือง โดยแบ่งออกเป็น 3 บริเวณ ดังนี้

1) บริเวณที่ 1 เป็นบริเวณที่อยู่ใกล้ใจกลางเมือง จะเป็นบริเวณที่ชุมชนหนาแน่น เป็นที่อยู่อาศัยของหลายครอบครัวมารวมกัน (Multifamily Dwelling Units) และมีความหนาแน่นสูงกว่าบริเวณอื่น ๆ เป็นอย่างมาก

2) บริเวณที่ 2 เป็นบริเวณที่กระจายอยู่รอบ ๆ บริเวณแรก เป็นบริเวณที่อยู่อาศัยของพวกกรรมกรพวกใช้แรงงาน

3) บริเวณที่ 3 เป็นบริเวณที่อยู่อาศัยที่ขยายตัวออกมาตามเส้นทางการคมนาคมหลัก โดยอาจจะเป็นประชากรที่ต้องการย้ายออกมาจากบริเวณที่ 1 ก็ได้ บริเวณนี้ส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยว (Single Family Dwellings) มีความหนาแน่นน้อยกว่าบริเวณอื่น ๆ จัดเป็นเขตนอกเมือง (Residential Suburban หรือ Commaster Zone)

อาโรด์ คาเดอร์บ (อ้างในเสาวรักษ์ อินทร์หา, 2546:41) กล่าวว่า ปัจจัยสำคัญ 2 ประการที่ควบคุมการตัดสินใจว่าจะเลือกอยู่ในบริเวณใดของเมือง ได้แก่

1) สถานะทางสังคมของผู้ที่อยู่อาศัย เช่น ระดับรายได้ บุคลิกส่วนบุคคลและกลุ่มทางสังคม

2) สภาพครอบครัวเช่น ครอบครัวที่ประกอบด้วยผู้สูงอายุเป็นส่วนใหญ่ ย่อมต้องการบ้านที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่มีความเงียบสงบ

จากแนวคิดข้างต้นพอพอจะสรุปปัจจัยสำคัญที่ใช้พิจารณาเลือกแหล่งและลักษณะที่อยู่อาศัย ได้ดังนี้

1. เดินทางสะดวก
2. สภาพแวดล้อมที่ดี
3. ใกล้ที่อยู่อาศัยเดิม
4. เป็นย่านที่เจริญแล้ว
5. ความสามารถในการจ่าย
6. ลักษณะชุมชนใกล้เคียงตนเอง
7. ปลอดภัยจากภัยด้านต่างๆ
8. ราคาที่ดิน
9. การเข้าถึงแหล่งงาน
10. ภัยของสมาชิกในครอบครัว
11. โครงการการคมนาคม
12. การซื้อบ้านตามหลักฮวงจุ้ย

2. แนวความคิดและหลักการเกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย

มีการศึกษาแนวความคิดและหลักการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย ดังนี้

2.1 แนวความคิดในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย

วิมลภรณ์ มณีนพรัตน์ (2548:52-53) ได้ศึกษาความคิดเห็นของนักวิชาการของต่างประเทศเกี่ยวกับแนวความคิดในการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย ดังนี้
 อลงโซ่ (อ้างในวิมลภรณ์ มณีนพรัตน์,2548:52) กล่าวถึงการเลือกบริเวณที่พักอาศัยว่า ควรพิจารณาปัจจัยเกี่ยวกับที่ตั้งของที่พักอาศัย ซึ่งมีความสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อม และความใกล้เคียงกับสภาพที่ทำงาน

ซีเกิล (อ้างในวิมลภรณ์ มณีนพรัตน์,2548:52) ให้ความเห็นเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัยว่า ต้องพิจารณาความสะดวกสบายของการเข้าถึงและคุณภาพของสิ่งแวดล้อมเช่น ลักษณะด้านสังคมของชุมชน สภาพธรรมชาติ การบริการสาธารณะและความพึงพอใจในที่ตั้งนั้น

คูคอต (อ้างในวิมลภรณ์ มณีนพรัตน์,2548:52) กล่าวถึง ความสะดวกในการเข้าถึงว่า ที่ตั้งซึ่งอยู่ติดกับถนนสายสำคัญหรือสถานีรถจะมีความได้เปรียบในด้าน

การเดินทาง มากกว่าที่ตั้งที่อยู่ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวกเหล่านี้ นอกจากนี้ ความไม่เท่าเทียมกันในการให้บริการใดๆ ก็ตามที่จะจัดให้อาจมีอิทธิพลต่อการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ที่มีรายได้อ่อน นอกจากนั้นบริการทางด้านสาธารณะ เช่น การประปา การระบายน้ำ การไฟฟ้า หรือ โทรศัพท์ก็อาจทำให้เกิดแรงกระตุ้นในการพัฒนาขึ้นได้ โดยเฉพาะในบริเวณชานเมือง แม้ว่าโดยตัวของตัวเองแล้วบริเวณเหล่านี้จะไม่มีมีความสำคัญมากพอที่จะกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาขึ้นก็ตาม

ออร์เบิร์ต (อ้างในวิมลภรณ์ มณีพรรัตน์, 2548:53) อธิบายหลักการเลือกบริเวณพักอาศัยที่ขึ้นอยู่กับอิทธิพลภายนอกซึ่งได้แก่ลักษณะทางกายภาพและสิ่งแวดล้อมของพื้นที่นั้น

นอทเทิล (อ้างในวิมลภรณ์ มณีพรรัตน์, 2548:53) เสนอองค์ประกอบในการเลือกบริเวณที่พักอาศัยว่าองค์ประกอบหนึ่งคือ ขึ้นอยู่กับคุณภาพของสิ่งแวดล้อม ซึ่งนอกจากจำเป็นต้องมีสิ่งแวดล้อมที่ดีแล้ว ความรู้สึกสนิทสนมกับเพื่อนบ้านก็เป็นสิ่งสำคัญประการหนึ่งด้วย

นีดแอม (อ้างในวิมลภรณ์ มณีพรรัตน์, 2548:53) ให้เหตุผลในการรวมตัวของบริเวณที่พักอาศัยว่า

1) ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) ผู้อยู่อาศัยต้องการเดินทางไปทำงานศึกษา จับจ่ายซื้อของ และติดต่อธุรกิจ ผู้อยู่อาศัยจึงพอใจที่จะจับกลุ่มอยู่ 2 บริเวณข้างทางเส้นทางคมนาคมและกระจายอยู่รอบๆ ศูนย์กลางธุรกิจ ร้านค้า สถานที่ทำงานและสถานที่ศึกษานั้นๆ

2) การประหยัดจากภายนอก (External Economies) การจับกลุ่มของอาคารที่พักอาศัยจะทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในเรื่องการใช้บริการสาธารณูปโภคในเมือง

ในปัจจุบันนี้การเลือกที่ตั้งสำหรับที่อยู่อาศัยนั้น ผู้อยู่อาศัยมักจะคำนึงถึงความใกล้ไกลของที่ตั้งศูนย์ธุรกิจการค้า และแหล่งงาน เพราะต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงานหรือติดต่อธุรกิจ ดังนั้น โดยส่วนใหญ่แล้วที่อยู่อาศัยที่นิยมมากจะอยู่ใกล้กับศูนย์กลางธุรกิจของเมืองเพื่อความสะดวกและเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางและการติดต่อธุรกิจ

2.2 หลักการเกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย

ชัยนันท์ พรหมเพ็ญ และมาโนช ประภาษานนท์ (อ้างในราชศักดิ์ รุ่งอนันต์ทรัพย์ 2549:5) ได้ศึกษาการนำเอาหลักฮวงจุ้ยเป็นแนวทางในการเลือกซื้อบ้าน ในโครงการบ้านจัดสรร ทั้งนี้เพื่อผู้ที่อยู่อาศัยจะได้พบกับความสุขและ โชคดี

โดยหลักพื้นฐานของฮวงจุ้ยจะให้ความสำคัญในเรื่องของความสมดุล เป็นหลักใหญ่ โดยมีความเชื่อว่า สิ่งที่เกิดขึ้นมา และสามารถดำรงอยู่ได้นั้น และต้อง อยู่ในสภาพหรือภาวะที่สมดุล เช่น อากาศที่หนาวจัด หรือร้อนจัด สิ่งมีชีวิตไม่สามารถ อยู่ได้ แต่ถ้าความหนาวกับความร้อนมาเจอกันกลายเป็นอบอุ่นชีวิตจึงก่อเกิด สิ่ง ที่ตรงกันข้ามกันหรือแตกต่างกันและมีกำลังที่พอ ๆ กัน จะสนับสนุนซึ่งกันและกันเป็นสังขรรณ ที่แม้แต่ทางพุทธศาสนายังให้ยึดหลักทางสายกลางในการดำรงชีวิต ไม่ทำอะไรที่ มากหรือน้อยเกิน ชีวิตจึงจะสงบสุข

การเลือกตำแหน่งที่ตั้งในการดำรงอยู่ของมนุษย์จึงกลายเป็นเรื่องสำคัญที่ ถูกวิวัฒนาการมาตั้งแต่สมัยยุคหินจนมาถึงปัจจุบัน มนุษย์รู้จักเลือกที่จะอยู่ใกล้น้ำ หรือ อยู่ที่สูงมากกว่าที่ต่ำ เพื่อที่จะได้มองเห็นสิ่งต่าง ๆ ได้รอบตัว เรียนรู้เรื่องทิศทาง กระแสลม ฤดูกาล ปรากฏการณ์ทางธรรมชาติต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น น้ำขึ้น-น้ำลง ฝนตก พายุ แผ่นดินไหว มนุษย์ได้เดินทางแสวงหาจนหาข้อสรุปได้ว่า ที่ใดเป็นที่ที่ปลอดภัยที่สุด เพื่อที่จะตั้งถิ่นฐานที่ถาวรโดยไม่ต้องอพยพไปไหนอีกต่อไป ในการนำเอาหลักการฮวงจุ้ย เป็นหลักการในการเลือกซื้อบ้าน มีแนวทางการพิจารณาการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยจาก ผู้เชี่ยวชาญด้านฮวงจุ้ยหลายท่าน ได้แก่ ชัยนันท์ พรหมเพ็ญ, มาโนช ประภาษานนท์, พัชรี คณินติกุลและมงคล ฉางหลวง (อ้างในราชศักดิ์ รุ่งอนันต์ทรัพย์ 2549:73) โดยสรุปได้แก่

1. โครงการใกล้แหล่งชุมชน
2. สภาพแวดล้อมภายในโครงการต้องสมดุล
3. ผังหมู่บ้านต้องเชื่อมติดต่อกันได้
4. การวางตำแหน่งบ้านควรมี 4 ทิศ
5. แบบบ้านกับพื้นที่ดินต้องเหมาะสม
6. บ้านติดถนนเมน

7. บ้านห้วมม
8. บ้านชอยตัน
9. บ้านตรงทางฟ่งชน
10. บ้านติดน้ำ
11. การเลือกทิศของบ้าน
12. การเลือกบ้านตามดวงชะตา

3. แนวความคิดในการคุ้มครองผู้บริโภค

การคุ้มครองผู้บริโภคเริ่มตั้งแต่สมัยโรมันได้มีการกำหนดกฎหมายเพื่อให้ ความคุ้มครองผู้ซื้อหรือผู้ใช้สินค้าในเรื่องความชำรุดบกพร่องของสินค้าและถือว่าเป็น จุดเริ่มต้นของการพัฒนากฎหมายเพื่อการคุ้มครองผู้บริโภค (พิมพ์ใจ สระทองอุ่น 2552 :134) แนวความคิดในการคุ้มครองผู้บริโภคพัฒนามาจากหลักการชดใช้ค่าสินไหมทดแทน เพื่อความเสียหายจากการใช้สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่มีความชำรุดบกพร่อง (พิมพ์ใจ สระทองอุ่น 2552:135) ต่อมา มีแนวความคิดในการขยายหลักความรับผิดชอบทางสัญญาให้ กว้างขึ้นและมีการนำหลักข้อสันนิษฐานความผิดในกฎหมายละเมิดที่ทำให้ถือว่าผู้ ประกอบธุรกิจอาจต้องรับผิดชอบโดยไม่ต้องมีความจงใจหรือความประมาทเลินเล่อ (strict liability) เว้นแต่จะมีข้อพิสูจน์ที่สามารถหักล้างได้ (สุขุม สุภนิตย์ 2536:16)

ในระบบเศรษฐกิจแบบเสรีมีแนวความคิดในการควบคุมการแข่งขันทางการค้าที่ขาดคุณธรรมและจริยธรรม ความพยายามในการเอาชนะในทางการค้าด้วย รูปแบบและวิธีการต่างๆ จึงเกิดแนวคิดสวัสดิการสังคมที่รัฐควรมีบทบาทในการดูแล คุ้มครองประชาชน จึงเริ่มมีกฎหมายควบคุมการแข่งขันทางการค้าให้เป็นไปตาม แนวคิดระบบเศรษฐกิจเสรีแบบใหม่ (modern capitalism) (ชัยวัฒน์ วงศ์วัฒนสานต์ 2543:15) ในระบบเศรษฐกิจแบบเสรีการทำธุรกิจมีการรวมตัวกันในรูปแบบต่างๆ เพื่อ สร้างพลังในทางเศรษฐกิจ มีการแข่งขันกันของผู้ประกอบการ มีการใช้วิทยาการ สมัยใหม่ในการผลิต ทำให้ผู้บริโภคไม่มีความรู้และรายละเอียดในตัวสินค้าใหม่ จึงต้อง มีมาตรการทางกฎหมายในการคุ้มครองผู้บริโภคไม่ให้ถูกเอารัดเอาเปรียบในคุณภาพ และราคาของสินค้าตลอดจนการให้บริการจากผู้ผลิตหรือจำหน่าย หลักกฎหมายในการ

คุ้มครองผู้บริโภคจึงเกิดขึ้นทั้งในทางกฎหมายแพ่งและกฎหมายมหาชน ได้แก่ การควบคุมการผลิต การควบคุมฉลาก การควบคุมการโฆษณา รวมทั้งมาตรการควบคุมกันเองทั้งที่กฎหมายรองรับและที่จัดทำเองโดยความสมัครใจ เช่น การจัดตั้งสมาคมควบคุมการโฆษณา แนวคิดในการคุ้มครองผู้บริโภคโดยกฎหมายจึงเกิดขึ้นและเป็นการผสมผสานกันของกฎหมายหลายฉบับ(ชัยวัฒน์ วงศ์วัฒนสานต์ 2543:18)

3.1 วิวัฒนาการทางกฎหมายในการให้ความคุ้มครองผู้บริโภค

วิวัฒนาการทางกฎหมายนับตั้งแต่ อดีตจนถึงปัจจุบันไม่ว่าจะเป็นประเทศที่ใช้ระบบกฎหมายใดย่อมได้รับอิทธิพลทั้งทางด้านเศรษฐกิจสังคมและการเมืองในแต่ละยุคแต่ละสมัย ส่วนวิธีนำมาใช้ก็ขึ้นอยู่กับระบบกฎหมายของแต่ละประเทศ วิวัฒนาการทางกฎหมายในการให้ความคุ้มครองผู้บริโภคในแต่ละประเทศนั้นจึงมีวิวัฒนาการมาพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง

3.1.1 วิวัฒนาการทางกฎหมายในการให้ความคุ้มครองผู้บริโภคใน

ต่างประเทศ

กลุ่มประเทศที่ใช้ระบบกฎหมายลายลักษณ์อักษร (Civil Law) ได้มีการคุ้มครองผู้บริโภคโดยการออกกฎหมายของรัฐ เพราะเนื่องจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ในการให้ความคุ้มครองผู้บริโภคโดยอาศัยความเชื่อทางศาสนาที่ใช้สมัยกลางไม่เพียงพอที่จะให้ความคุ้มครองผู้บริโภคได้ จึงได้มีการออกกฎหมายมาเพื่อให้ความคุ้มครองผู้บริโภคนับตั้งแต่สมัยกลางเช่น กฎหมายด้านความสะอาด หรือ ความปลอดภัยของขนมปัง ค.ศ. 1372 หรือการออกกฎหมายเกี่ยวกับแหล่งกำเนิดของสินค้า ค.ศ. 1351 กฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมโรงฆ่าสัตว์ ค.ศ. 1351 กฎหมายควบคุมเกี่ยวกับการหลอกลวงผู้บริโภค ค.ศ. 1481 เป็นต้น (ขวัญชัย สันตสว่าง, 2545:13)

ในคริสต์ศตวรรษที่ 18 เป็นยุคที่มีการปฏิวัติครั้งใหญ่ในฝรั่งเศส ทำให้เกิดแนวความคิดเกี่ยวกับเสรีภาพในการค้าขายเศรษฐกิจแบบเสรีนิยม โดยที่รัฐไม่อาจเข้าไปแทรกแซงได้ ทำให้เกิดการค้าแบบเสรีนิยมพร้อมกับการก่อให้เกิดแนวความคิดเกี่ยวกับการปกครองระบบประชาธิปไตย จากแนวความคิดดังกล่าวทำให้การคุ้มครองผู้บริโภคโดยรัฐที่ออกกฎหมายต่างๆ มาใช้ในยุคแรกลดลงไป เนื่องจากในปลายคริสต์ศตวรรษที่ 18 ในยุคนั้นมีนักปรัชญาในทางเศรษฐกิจและการเมืองเกิดขึ้นมากมาย

ซึ่งมีความเชื่อทางด้านเศรษฐกิจแบบเสรีนิยมอย่างมากก่อให้เกิดแนวความคิดที่ว่าสิ่งใดที่ประชาชนทำได้หรือเป็นเรื่องระหว่างเอกชนแล้วรัฐไม่ควรที่จะเข้าไปแทรกแซง และมองว่าการที่รัฐออกกฎหมายมาให้การคุ้มครองผู้บริโภคเป็นสิ่งที่ล้าสมัย การทำสัญญาซื้อขายเป็นเรื่องระหว่างเอกชนกับเอกชนซึ่งอยู่ในฐานะที่เท่าเทียมกันการทำสัญญาต้องเคารพหลักความศักดิ์สิทธิ์ในการแสดงเจตนาของคู่สัญญา ผู้บริโภคในฐานะคู่สัญญาต้องปกป้องและรักษาประโยชน์ของตนเอง หลักการดังกล่าวจึงเป็นที่มาของหลักกฎหมาย “ผู้ซื้อต้องระวัง” ซึ่งได้บัญญัติไว้ในประมวลกฎหมายของฝรั่งเศสที่เรียกว่า Code Napoleon อันเป็นที่มาของกฎหมายในหลายประเทศ อิทธิพลจากแนวความคิดดังกล่าวทำให้รัฐต้องยกเลิกกฎหมายต่างๆ ที่ออกมาใช้บังคับก่อนหน้านี้เพื่อคุ้มครองผู้บริโภคเพราะมองว่ากฎหมายของรัฐนั้นเป็นการแทรกแซงการทำสัญญาระหว่างเอกชนกับเอกชนด้วยกันทำให้ประชาชนไม่มีเสรีภาพในการทำสัญญา มีผลทำให้กฎหมายที่ให้ความคุ้มครองผู้บริโภคต้องถูกยกเลิกไป

ในคริสต์ศตวรรษที่ 19 แนวความคิดในระบบเศรษฐกิจแบบเสรีนิยมได้ก่อให้เกิดปัญหาอย่างมากในยุโรปโดยเฉพาะประเทศฝรั่งเศส หลังจากมีการยกเลิกกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคก่อนหน้านี้ทำให้ประชาชนผู้บริโภคไม่ได้รับความปลอดภัยและถูกหลอกลวงจากการใช้สินค้าและบริการเป็นจำนวนมาก จนกระทั่งมีการจลาจลครั้งใหญ่ในประเทศฝรั่งเศส การจลาจลส่วนหนึ่งเกิดเนื่องจากนมที่จำหน่ายเป็นพิษหรือเนบูด เพราะมีเชื้อไทฟอยด์ มีอันตรายอาจถึงชีวิตในที่สุดปัญหาต่างๆ ก็ทวีความรุนแรงขึ้น (ขวัญชัย สันตสว่าง 2545:13)

นอกจากนี้ยังมีการเอาเปรียบกันในเรื่องการทำสัญญาโดยการกำหนดไว้ในข้อสัญญาต่างๆ ระหว่างผู้ประกอบการค้าหรือวิชาชีพกับผู้บริโภค ผู้ประกอบการค้าอาศัยอำนาจทางเศรษฐกิจที่เหนือกว่าผู้บริโภคกำหนดรูปแบบและเงื่อนไขในสัญญาเสียเองซึ่งผู้บริโภคไม่อาจปฏิเสธได้ เช่น สัญญากู้ยืมเงิน สัญญาขายฝาก เป็นต้น สัญญาเหล่านี้ทำไว้ล่วงหน้ามีข้อความ หรือสาระสำคัญของสัญญาครบถ้วนตามที่ผู้ประกอบการต้องการ โดยอีกฝ่ายหนึ่งที่มีฐานะทางเศรษฐกิจที่ต่ำกว่าไม่อาจปฏิเสธ หรือต่อรองได้มีเพียงประการเดียวคือจะเข้าทำสัญญาหรือไม่เท่านั้น (พลประสิทธิ์ ฤทธิรักษา 2542: 29). จนกระทั่งประเทศต่างๆ ที่ใช้กฎหมายในระบบ Civil Law ไม่

สามารถนั่งเฉยอยู่ได้เพราะว่าประชาชนเค็ดร็อนจำนวนมากจึงจำเป็นที่จะต้องกลับมาออกกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคอีกครั้งหนึ่ง

ประเทศเยอรมัน ได้มีการออกกฎหมายควบคุมการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรมขึ้นในปี ค.ศ. 1909 กฎหมายนี้เรียกกันย่อๆ ว่า UWG อันเป็นกฎหมายกลางสำหรับห้ามการกระทำอันเป็นการขัดต่อทางปฏิบัติอันสุจริต (Gute Sitten) ทางการค้า ในมาตรา 4 แห่งกฎหมายนี้ได้มีบทบัญญัติที่ห้ามการโฆษณาหลอกลวงไว้ การโฆษณาที่กระทำโดยเจตนาเพื่อหลอกลวงผู้บริโภคมีความผิดทางอาญา และมีการออกกฎหมายหลายฉบับที่ห้ามการโฆษณาเกี่ยวกับยารักษาโรค (วิซซ์ จีระแพทย์ 2523:5-6) ในเรื่องการคุ้มครองผู้บริโภคในด้านการทำสัญญานั้น เนื่องจากยังไม่มีกฎหมายบัญญัติให้ความคุ้มครองผู้บริโภคในเรื่องนี้โดยตรง ศาลเยอรมันได้อาศัยการตีความบทบัญญัติแห่งประมวลกฎหมายแพ่งซึ่งได้จัดทำภายใต้แนวคิดเศรษฐกิจแบบเสรีนิยมมาใช้ในการวินิจฉัยคดี โดยเฉพาะสัญญาสำเร็จรูปซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจนำมาใช้บังคับกันอย่างแพร่หลาย ในปลายคริสต์ศตวรรษที่ 19 ศาลจะวินิจฉัยโดยอาศัยมาตรา 138 ซึ่งบัญญัติว่า (ก) สัญญานั้นขัดขวางต่อศีลธรรมอันดีของประชาชน (Contra Bonos Mores) (ข) คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาศัยเหตุที่คู่สัญญาของตนมีความจำเป็นเร่งด่วนที่จะต้องทำสัญญานั้นหรือขาดประสบการณ์ หรือขาดความสำนึกรับผิดชอบแสวงหาประโยชน์แก่ตนเอง จนเกินขอบเขตที่วิญญูชนทั้งหลายจะพึงกระทำ และบทบัญญัติในมาตรา 157 ซึ่งบัญญัติว่า สัญญานั้นให้ตีความตามความประสงค์ในทางสุจริตโดยพิเคราะห์ถึงปกติประเพณีด้วย นอกจากนั้นยังนำหลักสุจริตในมาตรา 242 ที่ว่าลูกหนี้ทั้งหลายต้องชำระหนี้โดยสุจริต ทั้งยังต้องคำนึงถึงประเพณีด้วย แต่การวินิจฉัยคดีของศาลเยอรมันโดยอาศัยการตีความตามบทบัญญัติในกฎหมายดังกล่าวนั้นก็เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมเฉพาะเรื่องที่เกิดขึ้นเท่านั้น ไม่สามารถคุ้มครองผู้บริโภครายอื่นที่ไม่ได้เป็นคู่ความในคดีได้ ซึ่งฝ่ายนิติบัญญัติได้เห็นความสำคัญของปัญหาดังกล่าว จึงได้มีการออกกฎหมายเพื่อใช้ควบคุมการทำสัญญาสำเร็จรูปโดยตรงฉบับหนึ่ง คือ The Standard Terms Act, 1976 โดยกฎหมายฉบับนี้ได้รวบรวมหลักการต่างๆ อันสำคัญที่ศาลสูงสุดได้เคยวินิจฉัย และยังวางรูปแบบของการดำเนิน คดีขึ้นมาเป็นพิเศษให้สิทธิองค์การบางองค์การมีอำนาจฟ้องคดีต่อศาลตามกฎหมายฉบับนี้

กลุ่มประเทศที่ใช้กฎหมายระบบจารีตประเพณี (Common Law)

นับตั้งแต่สมัยโบราณจนถึงสมัยกลางยังไม่มีกฎหมายหรือแนวคิดที่จะใช้กฎหมายเพื่อคุ้มครองผู้บริโภคเนื่องจากสภาพเศรษฐกิจสังคมในช่วงเวลาดังกล่าวเป็นสังคมขนาดเล็ก การติดต่อค้าขาย การบริโภคสินค้าหรือบริการต่างๆ ยังไม่มีความสลับซับซ้อนมากนัก จนมาถึงศตวรรษที่ 17 ประเทศต่างๆ ในยุโรปเริ่มมีการพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจ จนกระทั่งมีการปฏิวัติใหญ่ทางอุตสาหกรรมในคริสต์ศตวรรษที่ 19 แนวความคิดทางกฎหมายต่างๆ ได้รับอิทธิพลของระบบเศรษฐกิจแบบเสรี ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญของแนวความคิดทางเศรษฐศาสตร์ทางการเมืองที่เกิดขึ้นในขณะนั้น และกฎหมายในระบบนี้ตั้งอยู่บนรากฐานของหลักความศักดิ์สิทธิ์แห่งการแสดงเจตนา และ หลักเสรีภาพในการทำสัญญาเช่นกัน การเปลี่ยนแปลงในเวลาช่วงนี้ทำให้ผู้บริโภคเริ่มได้รับผลกระทบจากผู้ประกอบธุรกิจทั้งในด้านการโฆษณาขายสินค้า และความปลอดภัยในการซื้อสินค้าหรือใช้บริการ เมื่อยังไม่มีกฎหมายที่จะให้การคุ้มครองผู้บริโภคโดยตรงศาลในระบบจารีตประเพณีจึงอาศัยการตีความขยายหลักกฎหมายที่ใช้บังคับอยู่ในขณะนั้นได้แก่ หลักกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยเรื่องสัญญา และละเมิด เพื่อคุ้มครองคู่สัญญาที่ได้รับความเสียหายในฐานะเป็นผู้บริโภค เช่นคดี *Chandelor v. Lopus*

คำวินิจฉัยของศาลก่อให้เกิดความเป็นธรรมแก่คู่สัญญาที่อยู่ในฐานะที่เสียเปรียบ โดยคำนึงถึงสภาพการณ์ทางเศรษฐกิจ และสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปซึ่งอาจถือได้ว่าเป็นบรรทัดฐานที่สำคัญทำให้เกิดแนวความคิดในการคุ้มครองผู้บริโภคและใช้ในการวินิจฉัยคดีต่างๆ ที่มีข้อเท็จจริงในลักษณะที่คล้ายคลึงกับเรื่องมาจนกระทั่งมาถึงในช่วงคริสต์ศตวรรษที่ 19 อันเป็นยุคที่สภาพทางเศรษฐกิจ ทางสังคมมีการเปลี่ยนแปลงไปมากกระแสดวงความคิดในเรื่องปัจเจกชนนิยมเศรษฐกิจแบบเสรีนิยม ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางซึ่งถือเป็นรากฐานสำคัญทางการเมืองการปกครองในสมัยนั้น อันส่งผลกระทบต่อแนวความคิดของศาลในการวินิจฉัยคดีที่ให้ความสำคัญต่อการคุ้มครองผู้บริโภคที่มีวิวัฒนาการเรื่อยมานับตั้งแต่คริสต์ศตวรรษที่ 17 เปลี่ยนแปลงไปด้วย จนกระทั่งในปี ค.ศ.1829 แนวความคิดของศาลในประเทศอังกฤษเกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภคเกิดขึ้นมาอีกครั้งหนึ่ง โดยศาลถือว่าเป็นหน้าที่ของศาลต้องทำหน้าที่ปกป้องรักษาสิทธิของผู้บริโภค แต่กลับไม่ได้รับการยอมรับเท่าที่ควร

ในช่วงปลายคริสต์ศตวรรษที่ 19 ภายใต้อิทธิพลแนวคิดเศรษฐกิจแบบเสรีนิยมผู้บริโภคต้องอาศัยหลักเกณฑ์ความรับผิดชอบทางละเมิดในทฤษฎีความผิด (Theory of Fault) และหลักความรับผิดชอบของคู่สัญญา (Privity of Contract) กล่าวคือผู้บริโภคที่ได้รับความเสียหายจากการบริโภคสินค้าหรือบริการที่ไม่ปลอดภัยจะต้องพิสูจน์ให้ได้ว่าผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการกระทำโดยเจตนาหรือประมาทเลินเล่อทำให้ตนได้รับความเสียหายและผู้บริโภคจะต้องมีนิติสัมพันธ์กับผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการตามสัญญาจึงจะฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายได้ หลักการนี้ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายในการพิจารณาคดีของศาลในระบบนี้ ทั้งในประเทศอังกฤษและอเมริกาในช่วงเวลานั้น ดังเช่นคดีที่เกิดขึ้นในอเมริกาใน พ.ศ. 2459 (ค.ศ. 1916) ศาลได้วินิจฉัยในคดีระหว่าง Macpherson V. Buick Motor Co., เป็นต้น (William L. Prosser 1971:642)

3.1.2 วิวัฒนาการทางกฎหมายในการให้ความคุ้มครองผู้บริโภคในประเทศไทย

วิวัฒนาการทางกฎหมายในการให้ความคุ้มครองผู้บริโภค ในประเทศไทยนั้นเกิดขึ้นมาพร้อมกับความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ ก่อนที่ประเทศไทยจะทำสนธิสัญญาการค้าเสรีกับต่างชาติ หรือที่เรียกว่าสนธิสัญญาบาวริง พ.ศ. 2398 ในสมัยพระบาทสมเด็จพระจอมเกล้าเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 4 สภาพเศรษฐกิจและสังคมโดยรวมในขณะนั้นเป็นสังคมขนาดเล็กการค้าขายสินค้าหรือบริการกระทำกันเพียงชุมชน การผลิตสินค้าจะทำด้วยตนเองหรือภายในครอบครัว วิธีการผลิตไม่สลับซับซ้อนมากนัก ส่วนมากจะผลิตเพื่อบริโภคกันภายในครัวเรือนเป็นส่วนใหญ่ เมื่อสินค้าเหลือจากการบริโภคก็จะนำไปแลกเปลี่ยนกับสินค้าของผู้อื่น ความสัมพันธ์ ระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภคเป็นไปอย่างใกล้ชิด แต่เมื่อมีการทำสนธิสัญญาดังกล่าว สภาพเศรษฐกิจ และสังคมมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก มีการค้าขายกับต่างประเทศก่อให้เกิดการแข่งขันทางการค้า กระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการมีการนำเครื่องจักรและเทคโนโลยีต่างๆ เข้ามาในกระบวนการผลิตเพื่อให้ผลิตได้ครั้งละมากๆ และสามารถรักษาคุณภาพของสินค้าไว้ได้เป็นเวลานาน ภายใต้ระบบการค้าเสรีนี้ ก่อให้เกิดการแข่งขันกันในการประกอบธุรกิจ เกิดการรวมกลุ่มกัน การประกอบธุรกิจเพื่อประสงค์ที่จะแสวงหากำไรเป็นหลักมีการนำกลยุทธ์ต่างๆ มาใช้ในการจำหน่าย

สินค้าหรือให้บริการ เป็นผลทำให้ประชาชนซึ่งเป็นผู้บริโภคได้รับความเสียหายจากการบริโภคอาหาร และได้รับบริการที่ไม่ปลอดภัยมีการหลอกลวงจำหน่ายสินค้าให้แก่ประชาชนโดยที่หน่วยงานของรัฐไม่เคยให้ความสำคัญกับผู้บริโภคมาก่อน

เมื่อปัญหาที่ผู้บริโภคได้รับความเสียหายจากการบริโภคสินค้าหรือบริการมีเพิ่มมากขึ้นประกอบกับ กฎหมายที่บัญญัติขึ้นมา มีวัตถุประสงค์เพียงเพื่อรักษาความสงบสุขในบ้านเมืองเป็นหลัก ประเทศไทยจึงเริ่มให้ความสำคัญในการคุ้มครองผู้บริโภคในสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 5 ดังจะเห็นได้จากกฎหมายลักษณะอาญา ร.ศ. 127 มาตรา 310 ที่บัญญัติว่า “ผู้ใดขายโดยหลอกลวงด้วยประการใดๆ ให้ผู้ซื้อหลงเชื่อในแหล่งกำเนิด สภาพ คุณภาพ หรือปริมาณแห่งของนั้น อันเป็นเหตุมีความผิดต้องระวางโทษจำคุกไม่เกิน 1 ปี หรือปรับไม่เกิน 2,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ” ต่อมาเมื่อได้มีการประกาศใช้กฎหมายอาญา แทนกฎหมายลักษณะอาญา ร.ศ. 127 ก็ได้มีการนำบทบัญญัติดังกล่าวมาบัญญัติ ในมาตรา 271 และยังเพิ่มเติมบทลงโทษแก่ผู้ที่ปลอมปนอาหาร ยา เครื่องอุปโภค บริโภคอื่นใด เพื่อให้บุคคลอื่นเสพหรือใช้และการปลอมปนน่าจะเป็นเหตุให้เกิดอันตรายแก่สุขภาพ หรือจำหน่าย หรือเสนอขายสิ่งเช่นนั้นเพื่อให้บุคคลเสพหรือใช้ไว้ในมาตรา 236 เพื่อให้ความคุ้มครองผู้บริโภคอีกด้วย โดยบทบัญญัติดังกล่าวยังคงใช้อยู่ในปัจจุบัน

การคุ้มครองผู้บริโภคมีลักษณะเป็นความผิดอาญาทั่วไปซึ่งผู้กระทำจะต้องกระทำโดยเจตนาเท่านั้นจึงจะเป็นความผิด ซึ่งกฎหมายยังไม่ครอบคลุมถึงสิทธิของผู้บริโภคในด้านอื่น จนมาถึงในรัชสมัยพระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 7 เริ่มมีการคำนึงถึงสิทธิของผู้บริโภคในด้านอื่นมากขึ้น โดยการให้ความสำคัญกับการบริโภคอาหารที่ไม่มีคุณค่าแก่ร่างกาย ได้แก่ มีการใช้หางน้ำนมซึ่งมีความเห็นของผู้เชี่ยวชาญแล้วว่าไม่มีคุณค่าทางอาหารเพียงพอแก่ร่างกายและมีโรคร้ายต่างๆ มาใช้เลี้ยงทารก จึงมีการออกกฎหมายมาคุ้มครองผู้บริโภคในเรื่องนี้โดยเฉพาะ ได้แก่ พระราชบัญญัติหางน้ำนม พ.ศ. 2470 (สุขุม สุภนิศย์ 2537 :24)

เมื่อเศรษฐกิจของประเทศมีการพัฒนามากขึ้นปัญหาที่เกิดขึ้นแก่ผู้บริโภคที่ทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้นไปด้วย วิวัฒนาการทางกฎหมายที่เกิดขึ้นมาเพื่อคุ้มครองผู้บริโภคมีการพัฒนาเพิ่มขึ้นเรื่อยมาเพื่อควบคุมการผลิต การจำหน่ายสินค้า และการ

ให้บริการ อันมีผลกระทบต่อสาธารณสุข เช่น พระราชบัญญัติควบคุมคุณภาพอาหาร พ.ศ. 2507 พระราชบัญญัติวัตถุมีพิษ พ.ศ. 2510 พระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510 พระราชบัญญัติควบคุมการฆ่าและจำหน่ายเนื้อสัตว์ พ.ศ. 2507 สำหรับมาตรการทางกฎหมายที่ออกมาเพื่อคุ้มครองผู้บริโภคซึ่งเป็นผู้ใช้บริการจากผู้ประกอบธุรกิจหรือวิชาชีพ ได้แก่ พระราชบัญญัติควบคุมการประกอบโรคศิลปะ พ.ศ. 2479 พระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2478 พระราชบัญญัติหอพัก พ.ศ. 2507 เป็นต้น ลักษณะการออกกฎหมายดังกล่าวรัฐเริ่มใช้อำนาจทางปกครองเข้าไปควบคุมกำหนดกรอบการประกอบธุรกิจที่มีผลกระทบต่อประชาชนส่วนมากที่เป็นผู้บริโภค แต่ยังไม่มีการบัญญัติกฎหมายให้ผู้ประกอบธุรกิจ ต้องรับผิดชอบใช้ค่าสินไหมทดแทนแก่ผู้บริโภคโดยตรงนอกจากบทบัญญัติในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ลักษณะละเมิด

เมื่อมาตรการทางกฎหมายในการคุ้มครองผู้บริโภคยังไม่ครอบคลุมถึงสิทธิของผู้บริโภคในทุกด้านประกอบกับยังไม่มีหน่วยงานที่รับผิดชอบ ในการคุ้มครองผู้บริโภคเป็นการเฉพาะบรรดาผู้ที่เกี่ยวข้องหลายฝ่ายได้เห็นความสำคัญของปัญหาที่เกิดขึ้น โดยเฉพาะสภาสตรีแห่งประเทศไทยซึ่งได้เข้าเป็นสมาชิกของสหพันธ์องค์การผู้บริโภคระหว่างประเทศ (The International Organization of Consumers Unions IOCU) มีสำนักงานใหญ่อยู่ที่กรุงเฮก ประเทศเนเธอร์แลนด์ ในพ.ศ. 2517 ได้เรียกร้องให้มีการจัดตั้งสมาคมผู้บริโภคขึ้นอย่างเช่นประเทศอื่นๆ

จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2519 รัฐบาลสมัย ม.ร.ว. คึกฤทธิ์ ปราโมช เป็นนายกรัฐมนตรี ได้จัดตั้งคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคขึ้นมาคณะหนึ่งเพื่อคุ้มครองผู้บริโภคอย่างเป็นทางการเรียกว่า คณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค แต่คณะกรรมการดังกล่าวได้สลายตัวไปพร้อมกับรัฐบาลในยุคนั้นตามวิถีทางการเมืองจนกระทั่งถึงสมัย รัฐบาล พลเอกเกรียงศักดิ์ ชมะนันทน์ เป็นนายกรัฐมนตรี ในปี พ.ศ. 2520 ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญ และความจำเป็นของการคุ้มครองผู้บริโภคจึงได้มีการตั้งคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคขึ้นมาอีกครั้งโดยอาศัยอำนาจของนายกรัฐมนตรีและศึกษาหามาตรการถาวรในการคุ้มครองผู้บริโภคทั้งทางสารบัญญัติและการจัดตั้งองค์กรของรัฐเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค จึงได้มีการร่างกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคและรัฐบาลได้นำเสนอต่อรัฐบาลผ่านการพิจารณาจนกระทั่งตราขึ้นเป็นกฎหมายเมื่อวันที่ 30 เมษายน พ.ศ.

2522 เรียกว่า พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 โดยให้มีผลบังคับตั้งแต่วันที่ 5 พฤษภาคม 2522 เป็นต้นมา (สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค 2546: 1)

3.2 แนวความคิดและทฤษฎีการคุ้มครองผู้บริโภค

แนวความคิดและทฤษฎีอันเป็นที่มาของกฎหมายในการให้ความคุ้มครองผู้บริโภคที่สำคัญมีดังนี้

3.2.1 ทฤษฎีความศักดิ์สิทธิ์ของทรัพย์สินส่วนบุคคล หรือ เรียกว่า

ทฤษฎีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน

ทฤษฎีนี้มาจากแนวความคิดของจอห์น ล็อก (John Lock : พ.ศ. 2175-2257) นักปราชญ์ชาวอังกฤษ ที่ว่าทรัพย์สินส่วนบุคคลช่วยทำให้บุคคลนั้นมีศักดิ์ศรีขึ้นและทำให้มีเสรีภาพมากขึ้น (ปรีดี เกษมทรัพย์ 2515:19) แนวความคิดนี้เชื่อว่าทรัพย์สินของบุคคลเป็นสิทธิที่สมบูรณ์สามารถใช้ข่มบุคคลอื่นได้ทั่วไปไม่อาจละเมิดได้ บุคคลมีความชอบธรรมที่จะแสวงหารายได้หรือใช้ทรัพย์สินของตนได้อย่างเต็มที่ ทฤษฎีนี้เกิดขึ้นมาจากการเรียกร้องของชนชั้นกลางในศตวรรษที่ 18 ที่มีอิทธิพลต่อการปกครองเนื่องจากเป็นแหล่งที่มารายได้หลักของรัฐ ซึ่งส่วนมากเป็นพวกพ่อค้าและผู้ที่สะสมทรัพย์สินไว้จำนวนมากและได้รับการยอมรับเรื่อยมาโดยมีการนำมาบัญญัติเพื่อเป็นหลักประกันในเรื่องทรัพย์สินของบุคคลในการจัดทำกฎหมายของหลายประเทศ เช่น ในรัฐธรรมนูญของสหรัฐอเมริกา ในรัฐธรรมนูญของฝรั่งเศสหลังการปฏิวัติครั้งใหญ่ เป็นต้น

3.2.2 ทฤษฎีความศักดิ์สิทธิ์ของเจตนาและเสรีภาพในการทำสัญญา

ทฤษฎีในเรื่องความศักดิ์สิทธิ์ของการแสดงเจตนาเกิดขึ้นมา

เนื่องจากปรัชญากฎหมายในเรื่องปัจเจกชนนิยม (Individualism) ที่ว่าเจตนา มีความศักดิ์สิทธิ์เป็นหลักพื้นฐานของเสรีภาพตามธรรมชาติของมนุษย์ หลักนี้มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับปรัชญาในคริสต์ศตวรรษที่ 18 ซึ่งเป็นผลจากความคิดทางการเมืองที่ต้องการยืนยันหลักปัจเจกนิยมต่อผู้กับรัฐ โดยยืนยันหลักที่ว่ารัฐจะต้องรับรู้สิทธิส่วนบุคคลให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ รัฐจะต้องรับรองเสรีภาพส่วนบุคคลซึ่งมนุษย์ทุกคนมีอยู่ตามธรรมชาติ รัฐจะต้องไม่ทำลายสิทธิขั้นพื้นฐานของบุคคล บุคคลทุกคนมีเสรีภาพ เว้นแต่ในบางเรื่องที่เป็นกรณีสมควร จึงจะมีข้อจำกัดเสรีภาพได้ นอกจากนี้แล้วเสรีภาพของ

บุคคลจะถูกจำกัดลงได้ก็ด้วยความสมัครใจของบุคคลเองเท่านั้น ดังนั้นเจตนาของบุคคลจึงมีความสำคัญและอิสระ บุคคลจะไม่ถูกผูกพันในหนี่ใดที่เขาไม่ได้ตกลงยินยอมด้วยและในทางกลับกันหนี่ที่เกิดขึ้นจากเจตนาของบุคคลนี้จะผูกมัดบังคับแก่ผู้ตกลงเท่านั้น การมีเสรีภาพคือ การที่บุคคลสามารถที่จะถูกบังคับด้วยของตนเองด้วยสัญญาที่แท้จริง เสรีภาพจะไม่มีอยู่ถ้าบุคคลไม่มีอำนาจเหนือตัวเองที่จะจำกัดตัวของตัวเองได้

นอกจากนี้หลักความศักดิ์ของเจตนาถูกยอมรับด้วยเหตุผลอีก

ประการหนึ่งที่น่าสนใจหลักนี้ คือหลักเสรีภาพในทางเศรษฐกิจ ในคริสต์ศตวรรษที่ 18 มีระบบการค้าแบบเสรี (Laissez Faire) คือหลักที่ว่าบุคคลทุกคนจะต้องมีเสรีภาพ เว้นแต่ในบางกรณีที่เป็นการสมควรที่จะวางข้อจำกัดเสรีภาพลง กฎเกณฑ์ที่ดีที่สุดที่สังคมควรจะมีนั้นคือ กฎเกณฑ์ที่คู่สัญญามีความเท่าเทียมกันเป็นผู้ตกลงกันเอง (คาราพร ธีระวัฒน์ 2538:13-14)

3.2.3 ทฤษฎีความรับผิดชอบละเมิด

ทฤษฎีนี้มีหลักอยู่ว่า “บุคคลจะต้องรับผิดชอบเมื่อเขากระทำผิดทางศีลธรรมหรือทำชั่ว ถ้ามิได้ทำชั่วก็ไม่ต้องรับผิดชอบและความรับผิดชอบนั้นต้องรับผิดชอบตนเอง (วิชา มหาคุณ 2517:75-76) ทฤษฎีนี้ได้รับการพัฒนามาจากกฎหมายโรมันที่มีหลักว่า ถ้ามีความเสียหายเกิดขึ้นผู้เสียหายก็ต้องได้รับการเยียวยาแม้จะเป็นอุบัติเหตุ โดยแท้ก็ตาม เหตุผลก็เพื่อจะไม่ให้เกิดการแก้แค้นแทนจากฝ่ายที่ได้รับความเสียหาย แนวความคิดเกี่ยวกับความรับผิดชอบในทางละเมิดในกฎหมายจารีตประเพณีมีสองแนวทางคือ แนวคิดก่อนคริสต์ศตวรรษที่ 19 ถือว่าเมื่อมีความเสียหายต้องมีการชดใช้เยียวยา แนวความคิดดังกล่าวมีพื้นฐานมาจากหลักการคุ้มครองสิทธิของบุคคลในอันที่จะไม่ถูกทำให้เสียหาย (สุขุม สุภนิษฐ์ 2537:7) แนวความคิดนี้ก่อให้เกิดทฤษฎีรับภัย (Theory of Risk) ซึ่งต่อมาได้พัฒนาเป็นทฤษฎี “ความรับผิดชอบเด็ดขาด” (Strict Liability) โดยมีหลักว่าบุคคลต้องรับผิดชอบไม่ว่าจะจงใจหรือประมาทเลินเล่อหรือไม่

แนวความคิดในอีกด้านหนึ่งถือว่า ความเสียหายที่จะมีผู้รับผิดชอบ

ชดใช้เยียวยาให้ได้นั้น ต้องเกิดจากการกระทำของบุคคลซึ่งจงใจกระทำ หรือ กระทำลงโดยขาดความระมัดระวังเท่านั้น ทั้งนี้เพราะแนวความคิดนี้มีพื้นฐานมาจากหลักการคุ้มครองเสรีภาพของบุคคลผู้กระทำมากกว่ามุ่งคุ้มครองสิทธิของผู้เสียหาย การชดใช้

เชี่ยวชาญตามแนวความคิดนี้ จึงต้องพิจารณาด้วยว่า ผู้ก่อให้เกิดความเสียหายหรือผู้กระทำนั้น ได้ตั้งใจหรือประมาทเลินเล่อที่จะก่อให้เกิดความเสียหายแก่บุคคลอื่นหรือไม่ หากมิได้ตั้งใจหรือประมาทเลินเล่อแล้ว ก็ไม่จำเป็นต้องชดใช้เชี่ยวชาญแก่ผู้เสียหาย แนวความคิดดังกล่าวก่อให้เกิดทฤษฎีกฎหมายที่ถือว่า “ต้องมีความผิดจึงจะรับผิดชอบได้” (No Liability Without Fault หรือ Fault Theory) (สุขุม สุภนิติย์ 2537: 7-8)

3.2.4 ทฤษฎีรับภัย (Theory of Risk)

หลักการของทฤษฎีคือ เมื่อบุคคลได้กระทำการใดๆ ขึ้นแล้วย่อมเป็นการเสี่ยงต่อภัยอย่างหนึ่ง กล่าวคือ การกระทำนั้นอาจก่อให้เกิดผลดีหรือผลร้ายก็ได้ ซึ่งผู้กระทำย่อมต้องรับผลแห่งการกระทำ หรือผลแห่งการเสี่ยงภัยนั้น ดังนั้น หากมีความเสียหายเกิดขึ้นผู้กระทำจะต้องรับผิดชอบที่เป็นผลแห่งการเสี่ยงภัย

3.2.5 ทฤษฎีความผิด (Theory of Fault)

หลักการของทฤษฎีคือผู้ที่ก่อให้เกิดความเสียหายจะต้องรับผิดชอบต่อการกระทำของเขาเป็นความผิดเท่านั้น โดยถือหลักว่า ไม่มีความรับผิดชอบถ้าปราศจากความผิด (liability as a result of fault) ซึ่งเป็นทฤษฎีที่ต่างกับทฤษฎีรับภัยที่มีหลักว่าอาจต้องรับผิดชอบได้แม้ไม่มีความผิดก็ตามเพราะเป็นเรื่องของความเสี่ยงภัย

3.2.6 ทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภค

เป็นหลักการทางทฤษฎีที่ถือว่ารัฐไม่ควรแทรกแซงยกเว้นกรณีที่มีความล้มเหลวทางการตลาด (market failure) บางประการที่ทำให้การแข่งขันทางการตลาดไม่เป็นผลดีต่อผู้บริโภคหรือสังคมโดยรวมที่ก่อให้เกิดความล้มเหลวทางการตลาดที่ทำให้รัฐมีความจำเป็นที่ต้องคุ้มครองผู้บริโภค ซึ่งกรณีดังกล่าวมีสาเหตุอยู่ 3 ประการคือ

ประการที่หนึ่ง คือ การผูกขาดในตลาดอาจทำให้ผู้ประกอบการนั้นค้ากำไรเกินควร ทำให้เกิดผลกระทบต่อผู้บริโภค รัฐจึงต้องเข้ามาดูแลเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้บริโภค เช่น การควบคุมราคาสินค้า หรือกำหนดอัตรากำไรสูงสุดของผู้ขาย

ประการที่สอง คือ ความเหลื่อมล้ำด้านข้อมูลระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายในการซื้อสินค้าบางประเภทที่ผู้บริโภคไม่สามารถรู้ถึงคุณภาพ ปริมาณของสินค้า

นั้นๆ ทำให้ผู้ขายเอารัดเอาเปรียบจากความไม่รู้ของผู้บริโภค โดยการขายสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐาน

ประการที่สาม คือ การควบคุมดูแลด้านความปลอดภัยและสุขภาพของผู้บริโภคโดยเฉพาะด้านอาหารและยา เนื่องจากผู้บริโภคไม่สามารถทราบได้ว่าการบริโภคสินค้านั้นมีความปลอดภัยเพียงใด รัฐจึงต้องเข้ามาดูแล เช่น การกำหนดคุณภาพมาตรฐานขั้นต่ำของสินค้า และควบคุมดูแลให้สินค้าที่ผลิตและที่วางขายมีคุณภาพมาตรฐานตามที่กำหนด

4. สิทธิขั้นพื้นฐานของผู้บริโภค

สิทธิของผู้บริโภคพิจารณาจากหลักสิทธิขั้นพื้นฐาน 2 ประการ ได้แก่ สิทธิตามธรรมชาติและสิทธิตามกฎหมาย

4.1 สิทธิตามธรรมชาติ คือ สิทธิที่มีลักษณะเป็นเอกเทศไม่ขึ้นอยู่กับกฎเกณฑ์ของสังคมใด แต่เป็นธรรมชาติที่อยู่ในจิตสำนึกบนความถูกต้อง ความชอบธรรม

4.2 สิทธิตามกฎหมาย คือ ข้อเรียกร้องหรือสิทธิที่แสดงถึงอำนาจหรือผลประโยชน์ของบุคคลที่ได้รับการรับรองหรือคุ้มครองโดยกฎหมายนั้นๆ

สิทธิขั้นพื้นฐานของผู้บริโภคได้ถูกกำหนดขึ้นอย่างเป็นทางการเป็นรูปธรรมในประเทศสหรัฐอเมริกาปี ค.ศ. 1962 (พ.ศ. 2505) ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษาด้านผู้บริโภค และมีนโยบายด้านการคุ้มครองผู้บริโภคโดยรัฐบาลจัดให้มีกฎหมายและการดำเนินการของฝ่ายปกครอง กำหนดสิทธิของผู้บริโภคที่ต้องรวมถึงสิทธิที่จะได้รับความปลอดภัย สิทธิที่จะได้รับข่าวสารที่จะมีอิสระในการเลือกหาสินค้าและบริการ และสิทธิที่จะได้รับการเยียวยาความเสียหาย (ชัยวัฒน์ วงศ์วัฒนสานต์ 2543:18)

สิทธิขั้นพื้นฐานของผู้บริโภคเป็นการคุ้มครองผู้บริโภค 4 ประการ ได้แก่ สิทธิที่จะได้รับความปลอดภัย (the right to safety) สิทธิที่จะได้รับข่าวสาร (the right to be informed) สิทธิที่จะเลือกสินค้าหรือบริการ (the right to choose) สิทธิที่จะได้รับการรับฟัง (the right to be heard) ในกฎหมายของประเทศไทยรับรองสิทธิขั้นพื้นฐานของ

ผู้บริโภคว่าในรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พ.ศ. 2550 และบัญญัติถึงสิทธิของผู้บริโภคไว้ด้วย

5. แนวความคิดเกี่ยวกับความเสี่ยงภัย

ความเสี่ยงภัยของมนุษย์เป็นเรื่องที่มีอยู่ตลอดเวลาและมีอยู่ทั่วไป เพราะภัยเป็นเรื่องที่ไม่รู้ล่วงหน้า หรือเป็นเรื่องที่ไม่แน่นอน (สุภาพ สาริพิมพ์ 2551:1) ภัยอาจแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ๆ ได้แก่

1) ภัยที่เกิดจากธรรมชาติ เป็นเหตุจากธรรมชาติซึ่งอยู่นอกเหนือความสามารถของมนุษย์ที่จะควบคุมได้ เช่น ไฟไหม้ป่า ลมพายุ น้ำท่วม แผ่นดินไหว ภูเขาไฟระเบิด การได้รับเชื้อ การเป็นโรค ฯลฯ

2) ภัยที่เกิดจากการกระทำของมนุษย์เป็นการกระทำของมนุษย์เอง ได้แก่ การลอบวางเพลิง การฆาตกรรม การฆ่าตัวตาย การจลาจล ฯลฯ

3) ภัยที่เกิดจากสภาพเศรษฐกิจ หรือสภาพทางธุรกิจ เช่น สภาพเงินเฟ้อ เงินฝืด การเปลี่ยนแปลงรสนิยมของผู้บริโภค ความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยี นโยบายทางเศรษฐกิจ การขึ้นลงของค่าเงิน ความผันผวนทางเศรษฐกิจ ผลกระทบทางเศรษฐกิจในตลาดโลก ราคาน้ำมัน ราคาวัสดุ สภาพการแข่งขันทางธุรกิจ ฯลฯ

วิธีการที่มนุษย์นำมาใช้เพื่อบรรเทาความเสียหายจากภัยที่เกิดขึ้น คือการพยายามรวมตัวกันของผู้ที่ตกอยู่ในภาวะของการเสี่ยงภัยประเภทเดียวกัน บรรดาสมาชิกของกลุ่มต่างร่วมกันสะสมเงินไว้คนละเล็กน้อยเพื่อจัดตั้งเป็นกองทุนช่วยเหลือเพื่อนสมาชิกด้วยกันเมื่อเกิดภัย ส่วนสมาชิกที่ยังไม่พบภัยก็ยังไม่ได้รับทรัพย์สินคืนแต่ก็มีหลักประกันความมั่นใจว่าหากต่อไปต้องประสบภัยบ้าง ก็จะได้รับความช่วยเหลือจากเงินกองทุนซึ่งถือเป็นการนำกฎแห่งการเฉลี่ยความรับผิดชอบ (law of average theory of possibility) มาใช้ (สุภาพ สาริพิมพ์ 2551: 2)

5.1 ความเป็นมาของการประกันภัย

ประวัติการประกันภัยเริ่มขึ้นประมาณ 5,000 ปี สมัยบาบิโลน มีการส่งสินค้าไปจำหน่ายยังเมืองต่างๆ พ่อค้าเกรงว่าลูกจ้างหรือทาสจะโกง จึงให้มีการมอบทรัพย์สิน บุตร ภรรยา เป็นประกันในประเทศกรีซซึ่งมีผู้นับถือศาสนาหลายนิกาย ได้ทำ

การรวมตัวกันของกลุ่มบุคคลที่มีนิกายเดียวกันจัดตั้งเป็นสมาคมขึ้น โดยเก็บเงินจากสมาชิกเป็นรายเดือน และกำหนดให้มีการจัดการทำศพสมาชิกที่ถึงแก่กรรม ในกรีกมีการประกันโดยให้นำเรือหรือสินค้ามาเป็นประกันเงินกู้ยืม ประกันสินค้า และมีการจัดตั้งสถาบันประกันภัยที่กรุงเอเธนส์ (สัมฤทธิ์ รัตนคารา 2532:3) ในสมัยโรมัน มีวิวัฒนาการเพื่อปรับปรุงสมาคมให้ดีขึ้นกว่าเดิม จึงได้รับบุคคลทั่วไปเข้าเป็นสมาชิก เว้นแต่มีผู้ที่มีอาชีพเป็นทหาร แต่จะสงเคราะห์ความทุกข์ยากอื่นๆ ให้ เช่น ความชรา ทูพพลภาพ หรือการเปลี่ยนแปลงโยกย้ายไปรับตำแหน่งหน้าที่การงานอื่น

การประกันภัยพัฒนาขึ้นเมื่อนายริชาร์ด มาร์ติน (Richard Martin)

ตัวแทนการประกันภัยทางทะเลในประเทศอังกฤษกับตัวแทนอีก 15 คนตกลงรับทำประกันชีวิตบุคคล ในวันที่ 18 มิถุนายน ค.ศ. 1583 ได้ตกลงรับประกันนายวิลเลียม กิบบอนส์ (William Gybbons) โดยตกลงว่านายกิบบอนส์จะต้องจ่ายเงินเป็นจำนวน 80 ดอลลาร์ ถ้านายกิบบอนส์ถึงแก่กรรมในระยะเวลา 1 ปี จะได้รับเงินเป็นจำนวน 2,000 ดอลลาร์ จากคณะตัวแทนทั้ง 16 คนรวมกันจ่ายเงินให้ ต่อมาวันที่ 9 พฤษภาคม ปีต่อมา นายกิบบอนส์ถึงแก่กรรม ซึ่งความจริงแล้วสัญญาครบกำหนดในวันที่ 20 พฤษภาคม บรรดาตัวแทนทั้งหมดรู้สึกผิดหวังมากในการเลือกรับประกันภัยรายนี้ เพราะพวกเขาคิดว่าระยะเวลาการคุ้มครองควรเป็น $28 \times 12 = 336$ วัน (28 วันเท่ากับ 1 เดือน) ต่อมาได้มีการฟ้องร้องต่อศาล ในที่สุดศาลตัดสินให้จ่ายเงินจำนวน 2,000 ดอลลาร์ให้แก่ทายาทของนายกิบบอนส์

ในปี ค.ศ. 1698 บริษัทเมอร์เซอร์แห่งประเทศอังกฤษ ได้ริเริ่มกิจการประกันภัยแบบบ้านานาญหรือรายได้ประจำ โดยมีข้อแม้ว่าผู้รับประกันต้องเป็นสมาชิกในครอบครัวของผู้เอาประกัน การประกันแบบนี้เริ่มมีการช่วยเหลือโดยรัฐบาล คือรัฐบาลยินยอมเข้ามาค้ำประกัน เพราะเกรงว่าบริษัทอาจล้มละลายได้

ต่อมาปี ค.ศ. 1699 ได้มีสมาคมดำเนินการประกันชีวิตให้แก่แม่ม่าย และเด็กกำพร้าขึ้นอย่างจริงจัง โดยมีสมาชิกถึง 2,000 คน การเก็บเงินจากสมาชิกนี้เก็บถึง 1.20 ดอลลาร์ต่อสัปดาห์ เงินที่เก็บมานี้ได้รวบรวมไว้ในกองทุน และคาดว่าอย่างน้อยเงินกองทุนควรจะเป็นเงิน 2,400 ดอลลาร์ เงินก้อนนี้พร้อมที่จะจ่ายให้แก่สมาชิก เมื่อสมาชิกคนใดคนหนึ่งถึงแก่กรรมลงทางสมาคมใช้หลักในการเลือกสมาชิกโดยพิจารณา

ถึงสุขภาพ อายุ แต่มีข้อแม้คือ ไม่รับประกันบุคคลที่มีอาชีพเป็นทหาร และในกรณีที่สมาชิกขาดการชำระเงินค่าสมาชิกให้แก่สมาคมภายใน 7 วัน ทางสมาคมก็จะถือว่าสัญญาขาดอายุลง

ในปี ค.ศ. 1756 มีบริษัทรับประกันชีวิตที่ดำเนินกิจการในรูปของสมาคม ซึ่งเรียกว่า Equitable of Lives and Survivorships หรือเรียกกันโดยทั่วไปว่า Old Equitable โดยนายโทมัส ซิมป์สัน (Thomas Simpson) และนายเจมส์ ดอดสัน (James Dodson) รับการทำประกันชีวิตบุคคลต่างๆ ไปโดยอาศัยตารางมรณะเป็นหลักสำคัญ มีการชดใช้ค่าสินไหมทดแทน โดยตกลงจะจ่ายให้เท่าที่จะหาเงินได้ ในระยะที่บริษัทนี้ดำเนินกิจการอยู่นั้น ได้มีผู้พยายามคิดและกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับเงื่อนไขของสัญญา เช่น การขาดชำระเบี้ยประกัน 30 วัน ถือว่ากรมธรรม์ฉบับนั้นขาดอายุลง การปรับปรุงสัญญาจะกระทำภายใน 3 เดือน เพื่อที่จะให้สัญญากลับมีผลบังคับใช้ดังเดิม การจ่ายเงินเบี้ยประกัน จะจ่ายให้มากกว่าจำนวนเงินเอาประกันที่ได้ชำระมาให้กับ Old Equitable ซึ่งปัจจุบันเรียกว่าเงินปันผล ข้อแตกต่างของ Old Equitable กับบริษัทประกันชีวิตในปัจจุบันคือ Old Equitable ไม่มีตัวแทนขายประกันชีวิต ถ้าบุคคลใดจะซื้อสัญญาประกันชีวิตก็สามารถติดต่อโดยตรงกับ Old Equitable

5.2 การประกันภัยในประเทศสหรัฐอเมริกา

ในปี ค.ศ. 1759 พระนิคายเพรสบีเทเรียน (Presbyterian) ในมลรัฐฟิลาเดลเฟีย ได้จัดตั้งสมาคมสำหรับช่วยความทุกข์ยากแก่แม่ม่ายและเด็กกำพร้า ซึ่งได้จัดตั้งเงินกองทุนไว้ การรับบุคคลต่างๆ เข้ามาเป็นสมาชิกของสมาคมอยู่ในวงจำกัด เพราะรับเฉพาะกลุ่มของนิคายนี้นั้น ภายหลังได้มีการขยายการรับบุคคลอื่นๆ เข้ามาเป็นสมาชิกของสมาคม ซึ่งก็ได้รับผลดี ต่อมาอีก 10 ปี ก็มีพระนิคาย Episcopal จัดตั้งขึ้น การดำเนินกิจการก็มีลักษณะคล้ายคลึงกับเพรสบีเทเรียน

เมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ ค.ศ. 1794 บริษัท Insurance Company of North America ได้เปิดดำเนินกิจการประกันชีวิตขึ้น เป็นบริษัทแรกในประเทศสหรัฐอเมริกา การดำเนินกิจการประกันชีวิตของบริษัทแห่งนี้ไม่ค่อยจริงจังมากนัก มีการร่างกรมธรรม์บางประเภทที่คิดว่าเหมาะสมและนำมาใช้ ต่อมา บริษัทเพนซิลเวเนียได้นำกรมธรรม์การประกันชีวิตอย่างสมบูรณ์ออกมาใช้ ในปี ค.ศ. 1812 และบริษัทก็ดำเนินกิจการเรื่อยมา

จนถึงปัจจุบัน การกำหนดรายละเอียดของบริษัท ใช้หลักการทางด้านวิทยาศาสตร์เข้ามาช่วยด้วย แบบของกรมธรรม์ส่วนมากเป็นไปตามแบบการกำหนดระยะเวลา ซึ่งแตกต่างกับกรมธรรม์การกำหนดระยะเวลาในปัจจุบัน เพราะรายละเอียดข้อปลีกย่อยนั้นไม่สมบูรณ์ ในปี ค.ศ. 1815 บริษัท Massachusetts Hospital Life Insurance ได้เปิดดำเนินการประกันชีวิตและบริษัทก็ได้ออกกรมธรรม์ประกันชีวิตออกมาบางฉบับ เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจการประกันชีวิต

5.3 การประกันภัยในประเทศไทย

ก่อนปี พ.ศ. 2467 เริ่มมีกิจการประกันภัยเกิดขึ้นในประเทศไทย สมัยพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัว ได้ทรงโปรดเกล้าฯ ให้ตรากฎหมายแพ่งและพาณิชย์ขึ้น เพื่อใช้บังคับเกี่ยวกับการประกันภัยและการประกันชีวิต เมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2467

ในปี พ.ศ. 2471 ได้มีการตราพระราชบัญญัติควบคุมกิจการค้าขาย อันกระทบกระเทือนถึงความปลอดภัยของสาธารณชน ซึ่งจากพระราชบัญญัตินี้ บริษัทประกันภัยจะขอเปิดดำเนินการนั้นต้องได้รับอนุญาตจากรัฐบาล เพราะรัฐบาลมีอำนาจที่จะตั้งเงื่อนไขและออกกฎหมายบังคับเพื่อควบคุมกิจการประกันภัยได้

ในปี พ.ศ. 2472 การประกันชีวิตในประเทศไทยมีการควบคุมเป็นครั้งแรก ต่อมาในปี พ.ศ. 2473 มีบริษัทต่างประเทศได้รับอนุญาตให้ดำเนินการประกันชีวิต 4 บริษัท คือ เกรต อีสเตอร์น ไลฟ์ แอสซัวร์นซ์ คัมปานี ดำเนินกิจการเมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม พ.ศ. 2473 แมนูแฟคเจอร์เรอส์ ไลฟ์ อินชัวร์นซ์ คัมปานี ดำเนินกิจการเมื่อวันที่ 6 มิถุนายน พ.ศ. 2473 ไชน่า อันเดอร์ไรเตอร์ ลิมิเตด ดำเนินกิจการเมื่อวันที่ 23 มิถุนายน พ.ศ. 2473 ชัน ไลฟ์ แอสซัวร์นซ์ คัมปานี ออฟ แคนาดา ดำเนินกิจการเมื่อวันที่ 25 มิถุนายน พ.ศ. 2473

ในปี พ.ศ. 2474 ได้มีบริษัทต่างประเทศเพิ่มอีกหนึ่งบริษัท แต่ก็เลิกกิจการไปคงเหลือ 4 บริษัทเช่นเดิม ต่อมา วันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2481 ได้มีบริษัทต่างประเทศได้รับอนุญาตอีกหนึ่งบริษัท คืออินเตอร์เนชันนัล แอสซัวร์นซ์ คัมปานี ลิมิเตด

บริษัทต่างๆ เหล่านี้ดำเนินการในระบะก่อนสงครามโลกครั้งที่สอง เมื่อญี่ปุ่นเข้ายึดครองบริษัททั้งหมดจึงต้องหยุดดำเนินการ คนไทยจึงมีโอกาสร่วม

ประกอบธุรกิจประกันภัย ได้แก่ บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด และ บริษัท ไทย
เศรษฐกิจประกันภัย จำกัด

หลังจากสงครามโลกครั้งที่สองสงบเรียบร้อยแล้ว บริษัทต่างประเทศ
เหล่านั้นก็ดำเนินกิจการเพียง 2 บริษัทคือ บริษัทชนไลฟ์คัมปานี ออฟ แคนาดา และ
บริษัทแมนูแฟกเจอร์เรอส์ ไลฟ์ อินชัวร์นซ์ คัมปานี ต่อมาปี พ.ศ. 2492 บริษัททั้งสองก็
ได้หยุดดำเนินกิจการประกันชีวิตในเมืองไทย เพราะไม่พอใจในเงื่อนไขที่กระทรวง
เศรษฐกิจ (กระทรวงพาณิชย์) ได้กำหนดให้มีการวางหลักทรัพย์ 1/3 ของเบี้ยประกันใน
ปีที่แล้วๆ มา

ในปี พ.ศ. ได้มีบริษัทไทยประสิทธิ์ประกันภัยและคลังสินค้า จำกัด
(ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ไทยประสิทธิ์ประกันภัย จำกัด - บริษัท มิตรแท้ประกันภัย
จำกัด) เปิดดำเนินกิจการประกันภัยและประกันชีวิต ต่อมาในปี พ.ศ. 2492 ได้มีบริษัท
นครหลวงประกันชีวิต จำกัด เพิ่มขึ้นอีกบริษัทหนึ่ง จึงสรุปได้ว่าตั้งแต่ พ.ศ.2485 - 2492
รวมบริษัทคนไทยที่ได้ดำเนินกิจการประกันชีวิตได้ 4 บริษัทด้วยกัน (สุธรรม พงศ์
ตำราญและคณะ 2521:5-9)

5.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการประกันภัย

นักปราชญ์สมัยโบราณได้ค้นพบทฤษฎีเกี่ยวกับการประกันภัยขึ้น เรียกว่า
กฎแห่งการเฉลี่ยความรับผิดชอบ (Law of Average) มีหลักการสำคัญคือ การรวบรวม
บุคคลที่ตกอยู่ในภาวะที่ต้องเสี่ยงภัยทำนองเดียวกันมารวมกัน โดยบุคคลในกลุ่มให้
สัญญาต่อกันว่า จะต้องสละรายได้ส่วนหนึ่งซึ่งมีจำนวนไม่มากนัก นำมารวมกองไว้เป็น
กองกลาง หากบุคคลในกลุ่มผู้ใดประสบเคราะห์ร้าย ก็จะนำเงินที่สมาชิกได้เสียสละไว้
ไปช่วยเหลือเพื่อบรรเทาความเดือดร้อน มิให้ประสบเคราะห์กรรมต้องรับภาระความ
เสียหายแต่ผู้เดียว เป็นการเฉลี่ยความเสียหายไปยังสมาชิกในกลุ่มได้ช่วยกันรับผลเสี
หายที่เกิดขึ้น ต่อมาเรียกกฎของการเฉลี่ยนี้ว่า **ทฤษฎีว่าด้วยการถัวเฉลี่ย** กล่าวคือหากมี
ภัยเกิดขึ้น ความสูญเสียมีเท่าใดก็เฉลี่ยกันไปในระหว่างผู้เสี่ยงภัย ค่าสูญเสียที่เฉลี่ยกันไป
นี้แสดงออกในรูปของเบี้ยประกันภัย ถ้าเบี้ยประกันภัยมีอัตราสูงมาก อันเนื่องมาจาก
กลุ่มผู้เสี่ยงภัยมีน้อย การประกันภัยก็ดำเนินไปได้ยาก ถ้าเบี้ยประกันภัยต่ำเท่าใดก็จะมี
ผู้ทำประกันมากขึ้น การที่จะทำให้เบี้ยประกันมีอัตราต่ำได้ ก็คือ การรวมกลุ่มผู้เสี่ยงภัย

ให้ได้จำนวนมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ฉะนั้น การรวมกลุ่มของผู้เสี่ยงภัยให้ได้จำนวนมาก
จำเป็นเพื่อให้การเฉลี่ยค่าสูญเสียผลในระหว่างผู้เสี่ยงภัยด้วยกันในอัตราค่าเท่าที่จะทำได้
นั่นเอง

นอกจากนี้มีทฤษฎีอื่นๆ ได้แก่

1. หลักแห่งความน่าจะเป็นไปได้ (Theory of Probability) คือ โอกาสของ
เหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นได้ (The Chance of Occurrence of an Event) หมายถึง ในจำนวน
ของความไม่แน่นอนทั้งหลายนั้น ความแน่นอนจะมีโอกาสเพิ่มขึ้นได้มากน้อยเพียงใด
เช่น การโยนเหรียญ โอกาสที่จะออกหัวย่อมเท่ากับโอกาสที่จะออกก้อย

สูตรในการคำนวณ คือ $P = a/n$

P = ความน่าจะเป็นไปได้

a = จำนวนเหตุการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

n = จำนวนเหตุการณ์ที่มีอยู่ทั้งหมด

ในการประกัน ความน่าจะเป็นไปได้ของภัยอันตรายต่างๆ จะมีเพียงใด ก็
ต้องอาศัยเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นมาเป็นหลักในการพิจารณา

2. ทฤษฎีว่าด้วยกฎแห่งจำนวนมาก (Law of Great Number) กฎแห่ง
จำนวนมากจะทำให้เราสามารถทราบระดับหรือความถี่ของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นได้ ดีกว่า
ระดับหรือความถี่ของความน่าจะเป็นไปได้ เพราะไม่มีใครทราบล่วงหน้าได้ว่าความถี่
ของความน่าจะเป็นไปได้ (Probability) ที่แท้จริงซึ่งจะเกิดขึ้นนั้นจะมีเท่าใดแน่ จึงต้อง
อาศัยการทดลองหรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในอดีตเป็นเครื่องวัด ตัวเลขสถิติของเหตุการณ์
ต่างๆ จึงเป็นสิ่งที่จำเป็นต่อการประกันมาก เพราะจะสามารถทำให้ทราบความถี่ของ
ความน่าจะเป็นไปได้ ยังมีเหตุการณ์มากความแน่นอนก็ยังมีมาก (สุธรรม พงศ์สำราญ
และคณะ 2521:26)

3. หลักการเสี่ยงภัย (Risk is a chance of loss)

การเสี่ยงภัยหมายถึง โอกาสที่จะก่อให้เกิดความเสียหาย ซึ่งขึ้นอยู่กับ
สภาพของทรัพย์สิน ทรัพย์สินที่ดีเมื่อมีภัยเกิดขึ้นก็ได้รับความเสียหายน้อย ส่วน
ทรัพย์สินที่เลวก็มีความเสียหายมาก เช่น อาคารที่เป็นตึกย่อมเสี่ยงภัยน้อยกว่าบ้านที่เป็น
ไม้ ถ้าหากมีไฟไหม้เกิดขึ้น



5.5 ความหมายของการประกันภัย

การประกันภัยในความหมายของคนทั่วไป หมายถึง เป็นวิธีการที่มนุษย์เราร่วมกันลดหรือจำกัดภัย หรือความเสียหายที่เกิดขึ้นกับผู้ที่เราประกันภัยนั้น ถ้ามีประกันไว้ ผู้ที่ประสบเคราะห์ภัยก็ยังสามารถชดเชยได้จากบริษัทประกันภัย นอกจากนี้ยังมีความหมายอื่นๆ ได้แก่

1) การประกันภัย คือ สัญญาที่บุคคลฝ่ายหนึ่งทำหน้าที่เป็นหลักประกันแก่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่งว่าจะได้ไม่ต้องรับความเดือดร้อนจากภัยที่เกิดขึ้นในอนาคต ที่จะก่อให้เกิดความสูญเสียหรือเสียหายแก่ชีวิตและทรัพย์สินของตน โดยฝ่ายผู้ให้หลักประกันจะได้รับเงินตอบแทนจนพอเพียงแก่การให้ค้ำประกันสัญญา

2) การประกันภัย คือ การกระทำร่วมกันของบุคคลหมู่หนึ่ง ทำการรับโอนความเสี่ยงภัยของสมาชิกแต่ละคน เพื่อที่จะกระจายไปยังสมาชิกผู้ที่ได้รับความเสียหายทุกคน

3) การประกันภัย เป็นเครื่องมือของสังคมในการก่อให้เกิดการสะสมทรัพย์สิน เพื่อเผชิญกับความเสียหายทางการเงินที่เกิดขึ้นเนื่องจากความไม่แน่นอน โดยการโอนความเสี่ยงภัยของสมาชิกที่ตกอยู่ภายใต้การคุกคามของภัยอย่างเดียวกันไปยังบุคคลอื่นหรือคนอีกหมู่หนึ่ง

4) ตาม ป.พ.พ. ม. 861 บัญญัติว่า “อันว่าสัญญาประกันภัยนั้นคือสัญญาซึ่งบุคคลหนึ่งตกลงจะใช้ค่าสินไหมทดแทนหรือใช้เงินจำนวนหนึ่งในกรณีวินาศภัยหากมีขึ้น หรือในเหตุอย่างอื่นในอนาคตซึ่งได้ระบุไว้ในสัญญา และในการนี้บุคคลอีกคนหนึ่งตกลงจะส่งเงินซึ่งเรียกว่า เบี้ยประกัน”

โดยสรุปการประกันภัยหมายถึง การที่บุคคลรวมตัวกันเพื่อหาหลักประกันในชีวิตและทรัพย์สินของตนเองและมอบความเสี่ยงภัยที่ตนเองอาจจะต้องประสบไปยังบุคคลอื่น เพื่อร่วมกันกระจายความเสี่ยง โดยมีกลุ่มบุคคลหนึ่งเข้ามาดูแลบริหารความเสี่ยงภัยนั้นๆ

5.6 หลักการดำรงเงินกองทุนในธุรกิจประกันภัย

การดำรงเงินกองทุนสำหรับกิจการประกันภัยเป็นผลมาจากความเสี่ยงในทางธุรกิจของบริษัทประกันภัยที่ต้องรับผิดชอบดูแลเบี้ยประกันภัยและการจ่าย

ผลประโยชน์หรือค่าสินไหมให้กับผู้เอาประกันภัย อีกทั้งความเสี่ยงในการลงทุน และ ความเสี่ยงของธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง

5.6.1 ความหมายของเงินกองทุน

เงินกองทุน (Capital) คือ ส่วนที่เกินจากสินทรัพย์ (Asset) หักด้วย หนี้สิน (Liability) ในงบดุลของบริษัท (Balance Sheet)

5.6.2 นิยามของเงินกองทุน (ตามกรอบของ IAIS)

1) เงินกองทุน สามารถนิยามตามวัตถุประสงค์ของการกำกับดูแลฐานะทางการเงินของบริษัทประกันภัยได้ว่าเป็นเงินกองทุนซึ่งบริษัทถือครอง และมีคุณลักษณะครบทั้ง 4 ประการ (เงินกองทุนชั้นที่ 1) หรือขาดลักษณะบางประการ (เงินกองทุนชั้น 2)

คุณลักษณะ 4 ประการของเงินกองทุน

1. จะต้องเป็นแหล่งเงินทุนถาวรของบริษัท และจะต้องไม่มีข้อจำกัดในการใช้
2. จะต้องสามารถนำไปใช้รองรับผลขาดทุนที่อาจเกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจได้
3. จะต้องไม่บังคับให้บริษัทจ่ายผลตอบแทนให้อย่างไม่มีเงื่อนไข
4. ในกรณีที่บริษัทต้องปิดกิจการ ผู้เป็นเจ้าของเงินทุนจะต้องมีบุริมสิทธิในสินทรัพย์ของบริษัทต่ำกว่าบุริมสิทธิของผู้ถือกรรมธรรม์และของเจ้าหนี้รายอื่นๆ

2) เงินกองทุน หมายถึง ผลรวมของเงินกองทุนชั้นที่ 1 และเงินกองทุนชั้นที่ 2

3) เงินกองทุนชั้นที่ 2 สามารถนับรวมเป็นเงินกองทุนได้สูงสุดไม่เกินขนาดของเงินกองทุนชั้นที่ 1

5.6.3 ความสำคัญของเงินกองทุน

บริษัทต้องดำรงเงินกองทุนเพื่อรองรับผลขาดทุนหรือความสูญเสียที่ไม่ได้คาดการณ์ไว้แม้ว่าบริษัทจะมีการตั้งเงินสำรองเพื่อรองรับผลขาดทุนที่

คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต แต่หากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่ได้คาดไว้ซึ่งส่งผลให้เกิดความสูญเสียขนาดใหญ่ เงินกองทุนจะมีหน้าที่เป็นกันชนรองรับความเสียหายของบริษัทในกรณีที่บริษัทมีหนี้สินเพิ่มสูงขึ้น และ/หรือ มีสินทรัพย์ลดลงนอกจากนี้ เงินกองทุนยังเป็นหลักประกันในความมั่นคงของบริษัท และสร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุนรวมทั้งบริษัทจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ดังนั้น เมื่อบริษัทดำรงเงินกองทุนมากเท่าไร ก็ยิ่งสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือกรรมธรรม์ได้ว่าบริษัทมีความเข้มแข็งทางการเงินและเงินเพียงพอที่จะจ่ายชำระผูกพันในอนาคตได้

5.6.4 การดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง (Risk-based Capital)

เงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง คือ จำนวนเงินกองทุนที่บริษัทควรจะดำรงไว้ภายใต้ความเสี่ยงที่บริษัทเผชิญในการดำเนินธุรกิจทั้งในด้านของประเภทและความรุนแรงของความเสี่ยง ซึ่งบริษัทที่ดำเนินธุรกิจภายใต้สถานการณ์ที่มีความเสี่ยงสูง ก็พึงดำรงเงินกองทุนไว้สูงเพื่อรองรับความเสี่ยงจากผลขาดทุนที่ไม่ได้คาดไว้ และสร้างความมั่นใจว่าบริษัทมีความมั่นคงด้วยการดำรงเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง มีวัตถุประสงค์เพื่อ

1) ให้บริษัทประกันภัยมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ณ ระดับความเชื่อมั่นที่ยอมรับได้ และเทียบเคียงได้กับสถาบันการเงินอื่น

2) ให้บริษัทมีการบริหารจัดการความเสี่ยงที่ดี สะท้อนตามความเสี่ยงที่แต่ละบริษัทมี และดำรงเงินกองทุนให้เพียงพอในการรองรับความเสี่ยงอย่างเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจ

3) เป็นสัญญาณเตือนภัยล่วงหน้าเมื่อระดับความเพียงพอของเงินกองทุนลดต่ำลง เพื่อที่บริษัทหรือ ผู้กำกับดูแลสามารถดำเนินมาตรการแก้ไขที่จำเป็นได้อย่างรวดเร็ว

5.6.5 การคำนวณเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง

การคำนวณเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง จะต้องมีการกำหนดแบบจำลอง (Model) ที่จะใช้ในการคำนวณ มีข้อมูลเพียงพอและเชื่อถือได้ สมมติฐานที่ใช้ต้องมีเหตุผล โดยสอดคล้องกับประเภทของความเสี่ยงที่กำหนดไว้

โดยทั่วไปแล้ว ความเสี่ยงที่บริษัทประกันภัยต้องเผชิญมัก หมายถึงเหตุการณ์ทั้งที่คาดไว้และไม่ได้คาดไว้ซึ่งมีผลกระทบในแง่ลบต่อบริษัท สำหรับบริษัทประกันภัยมักจะประสบกับความเสี่ยง 3 ประเภทหลักๆ ดังนี้

1) ความเสี่ยงจากการลงทุน (Investment risk) คือ ความเสี่ยงด้านสินทรัพย์ (Asset risk) ซึ่งเกี่ยวข้องทั้งโดยตรงและโดยอ้อมกับการบริหารจัดการลงทุนของบริษัท

2) ความเสี่ยงทางด้านเทคนิค (Technical risk) คือ ความเสี่ยงจากการรับประกันภัย (Underwriting or liability risk) ซึ่งเกี่ยวข้องทั้งโดยตรงและโดยอ้อมกับเทคนิคและวิธีทางคณิตศาสตร์ประกันภัยของการคำนวณเงินสำรองประกันภัยและเบี้ยประกันภัยของทั้งบริษัทประกันชีวิตและบริษัทประกันวินาศภัย

3) ความเสี่ยงที่ไม่เกี่ยวข้องกับด้านเทคนิค (Non-technical risk) คือ ความเสี่ยงจากการปฏิบัติการ (Operational risk) ความเสี่ยงจากสภาพคล่อง (Liquidity risk) และความเสี่ยงอื่นๆ ที่ไม่สามารถจัดประเภทอยู่ในความเสี่ยงจากการลงทุนหรือความเสี่ยงทางด้านเทคนิคได้ สำหรับความเสี่ยงที่ไม่เกี่ยวข้องกับด้านเทคนิค นั้น จะมีความยุ่งยากในการคำนวณเงินกองทุนตามระดับความเสี่ยง เนื่องจากไม่อาจใช้ข้อมูลเชิงปริมาณเพื่อการคำนวณได้ ดังนั้น โดยทั่วไปแล้วความเสี่ยงประเภทนี้จะไม่ถูกนำมาคำนวณเป็นเงินกองทุน

6. กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบ้านจัดสรรและคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร มีรายละเอียด

ดังต่อไปนี้

6.1 มาตรการทางกฎหมายของประเทศไทย

รายละเอียดของกฎหมายที่เกี่ยวข้องโดยสรุปเพื่อประกอบการศึกษาวิจัย

ดังต่อไปนี้

6.1.1 ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

ศึกษาลักษณะ แบบ หลักฐานการโอนกรรมสิทธิ์และการ

คุ้มครองสิทธิของคู่สัญญาตามสัญญาซื้อขาย

6.1.1.1 ลักษณะของสัญญาซื้อขาย

ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ได้ให้ความหมายของสัญญาซื้อขายโดยบัญญัติไว้ในมาตรา 453 ว่า “อันว่า ซื้อขายนั้น คือ สัญญาซึ่งบุคคลฝ่ายหนึ่งเรียกว่าผู้ขาย โอนกรรมสิทธิ์แห่งทรัพย์สินให้แก่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่าผู้ซื้อ และผู้ซื้อตกลงว่าจะชำระราคาทรัพย์สินนั้นให้แก่ผู้ขาย”

จากหลักฐานกฎหมายสามารถสรุปสาระสำคัญของสัญญาซื้อขายได้ดังนี้

1. สัญญาซื้อขายเป็นสัญญาต่างตอบแทนชนิดหนึ่ง

กล่าวคือ เป็นสัญญาที่ทำให้คู่สัญญาต่างฝ่ายต่างเป็นเจ้าของและลูกหนี้ซึ่งกันและกัน ซึ่งสัญญาต่างตอบแทนก่อนนี้โดยคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งเป็นเจ้าของส่วนอีกฝ่ายหนึ่งเป็นลูกหนี้ และในขณะเดียวกันคู่สัญญาที่เป็นเจ้าหนี้เดิมก็จะกลับกลายเป็นลูกหนี้ ส่วนฝ่ายลูกหนี้ก็จะกลายเป็นเจ้าหนี้ ซึ่งเป็นไปตามหลักของประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 369 ที่บัญญัติว่า

“ในสัญญาต่างตอบแทนนั้น คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งจะไม่ยอมชำระหนี้จนกว่าอีกฝ่ายหนึ่งจะชำระหนี้หรือขอปฏิบัติการชำระหนี้ก็ได้ แต่ความข้อนี้ท่านมิให้ใช้บังคับ ถ้าหนี้ของคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งยังไม่ถึงกำหนด”

ฉะนั้น วัตถุประสงค์ของสัญญาต่างตอบแทน ก็คือ การชำระหนี้เพื่อตอบแทนกันระหว่างคู่สัญญา ดังนั้น คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งจึงมีสิทธิที่จะไม่ทำการชำระหนี้ก็ได้ หากอีกสัญญาอีกฝ่ายไม่ยอมชำระหนี้หรือไม่ขอปฏิบัติการชำระหนี้ ซึ่งหมายความว่า หากผู้ขายไม่โอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ขายให้ผู้ซื้อ ผู้ซื้อก็มีสิทธิที่จะไม่ชำระราคาหรือถ้าผู้ซื้อไม่ยอมชำระราคาผู้ขายก็มีสิทธิที่จะไม่ยอมส่งมอบทรัพย์สินนั้นให้กับผู้ซื้อได้ เป็นการใช้สิทธิตามกฎหมายเพราะถือว่านี่ที่จะส่งมอบกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ ซื้อขายมีความสำคัญเท่าเทียมกับการชำระราคา (จุฑามาศ นิสารัตน์ 2542: 13)

2. สัญญาซื้อขายโดยทั่วไปแล้วสัญญาที่ไม่มีแบบ เว้นแต่

กรณีการซื้อขายทรัพย์สินบางประเภท หรือเพื่อป้องกันการฉ้อฉลระหว่างคู่สัญญาจึงให้ทำเป็นหนังสือไว้เป็นพยานเอกสารบังคับกันระหว่างคู่สัญญาหรือเพื่อใช้ฟ้องร้องบังคับและต่อสู้คดีของคู่สัญญา เช่น การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ตามมาตรา 456 ซึ่งบัญญัติว่า “การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ถ้ามิได้ทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ เป็นโมฆะ...”

สัญญาจะขายหรือจะซื้อ หรือค้ำประกันในการซื้อขาย

ทรัพย์สินตามที่ระบุไว้ในวรรคหนึ่ง ถ้ามิได้มีหลักฐานเป็นหนังสืออย่างหนึ่งอย่างใดลงลายมือชื่อฝ่ายผู้ต้องรับผิดชอบเป็นสำคัญ หรือได้วางประจำไว้ หรือได้ชำระหนี้บางส่วนแล้ว จะฟ้องร้องให้บังคับคดีหาได้ไม่....”

3. สัญญาซื้อขายเป็นสัญญาที่ต้องมีการโอนกรรมสิทธิ์ใน

ทรัพย์สินที่ซื้อขายให้แก่ผู้ซื้อ การโอนกรรมสิทธิ์ย่อมโอนไปยังผู้ซื้อตั้งแต่ขณะเมื่อได้ทำสัญญาซื้อขายกันตามมาตรา 458 โดยไม่จำเป็นต้องส่งมอบหรือชำระราคากันในขณะนั้นแต่อย่างใด เป็นการโอนกรรมสิทธิ์ไปโดยผลของกฎหมาย และตามมาตรา 455 ได้กำหนดให้ ถ้าได้กล่าวไปเบื้องหน้าถึงเวลาซื้อขาย ท่านหมายความว่าเวลาทำสัญญาซื้อขายสำเร็จบริบูรณ์(เสร็จเด็ดขาด) ถ้าเป็นสัญญาซื้อขายเสร็จเด็ดขาดและไม่มีเงื่อนไขหรือเงื่อนไขบังคับไว้และไม่อยู่ในมาตรา 460 เมื่อมีการแสดงเจตนาถูกต้องตรงกันในเรื่องทรัพย์สินและตกลงจะชดใช้ราคาแล้วก็ทำให้เกิดสัญญาขึ้น มีผลเป็นการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินทันที เว้นแต่สัญญาซื้อขายนั้นเป็นสัญญาซื้อขายที่มีเงื่อนไขหรือเงื่อนไขซึ่งมักจะมีการตกลงโอนกรรมสิทธิ์ในภายหลัง เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายตกลงทำสัญญาซื้อขายแล้วต้องมีการส่งมอบทรัพย์สินและการชำระราคา ส่วนการส่งมอบทรัพย์สินและชำระราคากันเมื่อใดเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นภายหลังเมื่อเกิดสัญญาซื้อขายแล้วเท่านั้น ถ้าไม่มีเงื่อนไขหรือเงื่อนไขบังคับยับยั้งไว้และไม่อยู่ในมาตรา 460 ที่ทำให้กรรมสิทธิ์ยังไม่โอนจนกว่าจะได้กระทำตามมาตรา 460 กรรมสิทธิ์ย่อมโอนไปทันที (จุฑามาศ นิสารัตน์ 2542:16-17)

4. สัญญาซื้อขายนั้นผู้ซื้อจะต้องชำระราคาให้กับผู้ขาย โดย

ราคาที่จะต้องชำระตอบแทนกันนั้นจะกำหนดจำนวนหรือยังไม่มีกำหนดในขณะทำสัญญาก็ได้ เพียงแต่ขอให้มีการตกลงว่าจะใช้ราคานั้นตาม มาตรา 453 หมายความว่า มี

ราคาแต่ไม่ถึงขนาดว่าต้องกำหนดจำนวนราคาเอาไว้ด้วย และไม่หมายความว่าต้องชดใช้ราคาขณะที่สัญญาเกิดขึ้น หรือเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์หรือส่งมอบทรัพย์สิน จะชดใช้ในเวลาใดก็ได้จะก่อนหรือหลังเกิดสัญญาซื้อขายแล้วก็ได้ (จุฑามาศ นิสาร์ตัน 2542:19) ซึ่งเป็นไปตามหลักของกฎหมายในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 487 ซึ่งบัญญัติว่า “อันราคาทรัพย์สินที่ขายนั้นจะกำหนดลงไว้ในสัญญานั้นก็ได้ หรือจะปล่อยไปให้กำหนดกันด้วยวิธีอย่างใดอย่างหนึ่งดังได้ตกลงไว้ในสัญญานั้นก็ได้ หรือจะถือเอาตามทางการที่คู่สัญญาประพุดต่อกันนั้นก็ได้

ถ้าราคามีได้กำหนดเด็ดขาดอย่างใดคงว่ามานั้นไซ้ ท่าน

ว่าผู้ซื้อจะต้องใช้ราคาตามสมควร”

6.1.1.2 แบบของสัญญาซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

สัญญาซื้อขายโดยทั่วไปแล้วเป็นสัญญาที่ ไม่มีแบบแต่

อย่างไร เป็นสัญญาที่เกิดขึ้นโดยการแสดงเจตนาของคู่สัญญาสองฝ่ายเสนอสนองรับ ถูกต้องตรงกัน การแสดงเจตนาแม้จะกระทำด้วยวาจา หรือแสดงกิริยาอาการเป็นคำ เสนอคำสนองถูกต้องตรงกัน ก็สมบูรณ์เกิดเป็นสัญญาขึ้นแล้วโดยไม่จำเป็นต้องทำเป็น หนังสือแต่อย่างใด แต่มีข้อยกเว้นการซื้อขายทรัพย์สินบางประเภทที่ต้องทำตามแบบ เนื่องจากกฎหมายถือว่าเป็นเรื่องสำคัญเพราะทรัพย์สินนั้นมีความสำคัญในทางเศรษฐกิจ และความเป็นอยู่ของประชาชนในรัฐ เพื่อที่จะได้ควบคุมการครอบครองกรรมสิทธิ์ของ บุคคล การจัดเก็บภาษี การเวนคืน การโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินเหล่านี้ด้วยเหตุนี้ กฎหมายจึงมีข้อยกเว้นไว้เป็นพิเศษ (จุฑามาศ นิสาร์ตัน 2542:73) โดยสัญญาซื้อขาย บ้านจัดสรรที่ตามกฎหมายถือว่าเป็นอสังหาริมทรัพย์ และโดยลักษณะของตัวทรัพย์สิน นั้น ก็มีความสำคัญต่อความเป็นอยู่ของประชาชนด้วย จึงเข้าลักษณะของทรัพย์สินที่ตาม กฎหมายกำหนดให้ต้องตามแบบตามที่ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์กำหนดไว้ใน มาตรา 456 วรรคแรกซึ่งบัญญัติว่า

“การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ถ้ามิได้ทำเป็นหนังสือและ จดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่เป็นโมฆะ...”

การซื้อขายตามความหมายของกฎหมายในมาตรา 456

นั้น กฎหมายมิได้มีการระบุชัดว่าเป็นการทำสัญญาซื้อขายประเภทใด แต่หากพิจารณาจากเหตุผลของการทำสัญญาซื้อขายเสร็จเด็ดขาดตามมาตรา 455 ซึ่งกล่าวไว้ว่า เมื่อกล่าวต่อไปเบื้องหน้าถึงเวลาซื้อขาย ท่านหมายความว่าเวลาซึ่งทำสัญญาซื้อขายสำเร็จบริบูรณ์ ดังนั้น เมื่อบทบัญญัติของมาตรา 456 เป็นบทบัญญัติที่ต่อจากมาตรา 455 ซึ่งทำให้คำว่าซื้อขาย ตามมาตรา 456 นั้นหมายถึงการทำสัญญาซื้อขายเสร็จเด็ดขาดนั่นเอง (จุฑามาศ นิสารัตน์ 2542: 74)

แบบของสัญญาซื้อขายอสังหาริมทรัพย์นั้น ที่กำหนดไว้

ในมาตรา 456 วรรคแรก นั้นคือ ต้องทำเป็นหนังสือ และจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ โดยพนักงานเจ้าหน้าที่ที่มีอำนาจในการจดทะเบียนนั้นได้แก่ พนักงานเจ้าหน้าที่ตามประมวลกฎหมายที่ดินนั่นเอง ทั้งนี้ หากสัญญาซื้อขายบ้านจัดสรรหรือที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นอสังหาริมทรัพย์ได้มีการทำตามแบบที่กฎหมายกำหนดไว้ กฎหมายให้ถือว่าสัญญาที่ทำขึ้นนั้นเป็นโมฆะ โดยมีคำพิพากษาฎีกาที่มีการตัดสินไว้เป็นตัวอย่างดังนี้ การซื้อขายที่ดินถ้ามิได้จดทะเบียนท่านว่าเป็นโมฆะ จะต้องถือว่าทุกคนรู้ถึงบทบัญญัตินี้แล้ว ผู้ใดอ้างว่าไม่รู้จะต้องแสดงให้เห็นพฤติการณ์เฉพาะตัวเป็นพิเศษว่าตนไม่รู้ และไม่อยู่ในฐานะที่จะรู้เช่นนั้นได้ (คำพิพากษาฎีกาที่ 2025/2457)

การซื้อขายที่ดินที่มิได้ทำตามแบบที่กฎหมายกำหนดไว้

ย่อมไม่ทำให้ผู้ซื้อได้กรรมสิทธิ์โดยผลแห่งสัญญาซื้อขาย แม้ผู้ซื้อจะได้เข้าครอบครองที่ดินนั้น แต่ถ้าเป็นการครอบครองแทนโดยอาศัยสิทธิเจ้าของเดิมแล้ว จะอ้างการครอบครองปรปักษ์ยื่นทนายทขอเจ้าของเดิมไม่ได้ (คำพิพากษาฎีกาที่ 236/2506)

หนังสือสัญญาระบุว่า เป็นสัญญาซื้อขาย ข้อความใน

สัญญามีความว่า คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงทำสัญญาซื้อขายทรัพย์สินกัน ผู้ขายตกลงขายที่บ้านเรือนและครวให้แกผู้ซื้อ ผู้ขายได้รับเงินจากผู้ซื้อครบถ้วนในวันทำสัญญาและจะส่งมอบทรัพย์สินที่ซื้อขายให้แก่ผู้ซื้อภายหลัง ดังนี้ สัญญาดังกล่าวเป็นสัญญาซื้อขายเสร็จเด็ดขาด เมื่อไม่จดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่จึงเป็นโมฆะตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 456 (คำพิพากษาฎีกาที่ 551/2510)

6.1.1.3 หลักฐานการฟ้องร้องบังคับคดีตามสัญญาซื้อขาย

ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 456 บัญญัติว่า

“...สัญญาจะขายหรือจะซื้อ หรือค้ำมั่นในการซื้อขายทรัพย์สินตามที่ระบุไว้ในวรรคหนึ่ง ถ้ามิได้มีหลักฐานเป็นหนังสืออย่างหนึ่งอย่างใดลงลายมือชื่อฝ่ายผู้ต้องรับผิดชอบเป็นสำคัญ หรือได้วางประจำไว้ หรือได้ชำระหนี้บางส่วนแล้วจะฟ้องร้องให้บังคับคดีหาได้ไม่

บทบัญญัติที่กล่าวมาในวรรคก่อนนี้ ให้ใช้บังคับถึงสัญญาซื้อขายสังหาริมทรัพย์ซึ่งตกลงกันเป็นราคาสองหมื่นบาท หรือกว่านั้นขึ้นไปด้วย”

จากหลักกฎหมายหลักฐานในการฟ้องร้องบังคับคดี หมายถึง หลักฐานที่คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งใช้เป็นพยานหลักฐานฟ้องร้องหรือบังคับคดี เพื่อให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งปฏิบัติตามสัญญา โดยหลักฐานที่จะนำมาใช้ในการฟ้องร้องบังคับคดีในสัญญาจะซื้อจะขาย และในค้ำมั่นว่าจะซื้อหรือจะขายอสังหาริมทรัพย์นั้นมีอยู่ 3 แบบด้วยกันคือ

1. หลักฐานเป็นหนังสือลงลายมือชื่อฝ่ายผู้ต้องรับผิดชอบ
หลักฐานเป็นหนังสือหนังสือ (written evidence)

หมายถึง หนังสืออะไรก็ได้ที่มีข้อความแสดงความรับผิดชอบของผู้ลงลายมือชื่อที่จะถูกฟ้องร้องให้ปฏิบัติตามข้อความในหนังสือนั้น คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งลงลายมือชื่อในหนังสืออีกฝ่ายหนึ่งก็มีสิทธินำหนังสือนั้นไปฟ้องบังคับคดีแก่ฝ่ายที่ลงลายมือชื่อได้ ส่วนฝ่ายที่ไม่ลงลายมือชื่อก็ไม่อาจถูกฟ้องร้องบังคับคดีแต่อย่างใด หลักฐานเป็นหนังสือนั้นกฎหมายมิได้กำหนดว่าต้องทำเป็นรูปแบบใด เพียงแต่มีข้อความว่าได้ผูกพันถึงความรับผิดชอบบุคคลผู้ลงลายมือชื่อในหลักฐานเป็นหนังสือนั้น (จุฑามาศ นิสารัตน์ 2542: 90)

2. การวางประจำ (earnest)

การวางประจำในศัพท์ภาษาอังกฤษใช้คำว่า “unless earnest is given” ซึ่งเป็นคำเดียวกับคำว่ามัดจำในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 377 และมาตรา 378 โดยมีหลักเกณฑ์ว่า

ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 377

บัญญัติว่า “เมื่อเข้าทำสัญญา ถ้าได้ให้สิ่งใดไว้เป็นมัดจำท่านให้ถือว่ากรณีที่ให้มัดจำนั้น ย่อมเป็นพยานหลักฐานว่าสัญญานั้นได้ทำกันขึ้นแล้ว อนึ่งมัดจำนี้ย่อมเป็นประกันการที่จะปฏิบัติตามสัญญานั้นด้วย” และ

มาตรา 378 ได้ ซึ่งบัญญัติว่า “มัดจำนั้น ถ้ามิได้ตกลง

กันไว้เป็นอย่างอื่น ท่านให้เป็นไปดังจะกล่าวต่อไปนี้ คือ

(1) ให้ส่งคืนหรือจัดเอาเป็นการใช้เงินบางส่วนในเมื่อชำระหนี้

(2) ให้รีบ ถ้าฝ่ายที่วางมัดจำละเอียดไม่ชำระหนี้ หรือการชำระหนี้ตกเป็นพันวิสัยเพราะพฤติการณ์อันใดอันหนึ่งซึ่งฝ่ายนั้นต้องรับผิดชอบหรือถ้ามีการเลิกสัญญาเพราะความผิดของฝ่ายนั้น

(3) ให้ส่งคืนถ้าฝ่ายที่รับมัดจำละเอียดไม่ชำระหนี้ หรือการชำระหนี้ตกเป็นพันวิสัยเพราะพฤติการณ์อันใดอันหนึ่งซึ่งฝ่ายนี้ต้องรับผิดชอบ”

บทบัญญัติของมาตรา 377 และมาตรา 378 มิได้มีการให้ความหมายของมัดจำไว้แต่อย่างใด ในมาตรา 377 ก็เพียงแต่กำหนดลักษณะของมัดจำไว้ว่ามีลักษณะอย่างไร

พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน ได้ให้ความหมายของคำว่า “มัดจำ” ไว้ว่า หมายถึง เงินที่มอบไว้แก่คู่สัญญา

Black’s Law Dictionary ได้ให้ความหมายไว้ว่า “มัดจำ” (earnest) หมายถึง ราคาสินค้าส่วนหนึ่งหรือสินค้าจำนวนหนึ่งที่วางหรือส่งมอบไว้ เพื่อเป็นเครื่องแสดงถึงความผูกพันในสัญญาที่ได้ทำกันไว้ การวางมัดจำในระหว่างคู่สัญญานั้นก็เพื่อเป็นพยานหลักฐานหรือเป็นการรับรองว่าสัญญาซื้อขายนั้นได้ทำกันขึ้นแล้ว (Henry Campbell Black p. 456. อ้างถึงใน ไชยยศ เหมะรัชตะ 2539:390)

ศาสตราจารย์จิตติ ติงศภักดิ์ อธิบายว่า มัดจำเป็นสิ่งที่คู่สัญญาให้ไว้แก่กันเมื่อเข้าทำสัญญา มีประโยชน์ในอันที่จะเป็นพยานหลักฐานว่าสัญญาได้ทำขึ้นแล้วประการหนึ่ง และเป็นการชำระหนี้ตามสัญญานั้นอีกประการหนึ่ง

ศาสตราจารย์หยุด แสงอุทัย อธิบายว่า “มัดจำ” ได้แก่ เงินหรือทรัพย์สินอันซึ่งคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งไว้ เมื่อเข้าทำสัญญาเพื่อประโยชน์อย่างใดอย่างหนึ่งในสองอย่างหรือทั้งสองอย่างพร้อมกัน กล่าวคือ ประการแรกเป็นพยานหลักฐานว่า สัญญานั้นได้ทำขึ้นแล้ว ประการที่สองเป็นประกันการที่จะปฏิบัติตามสัญญานั้น ข้อควรพิจารณามีว่ามีบางกรณีที่กฎหมายบัญญัติไว้โดยตรง ให้ถือว่าการวางมัดจำเป็นหลักฐานในการทำสัญญาเคียงคู่กับหลักฐานอื่น ซึ่งถ้า

ไม่มีหลักฐานดังกล่าวจะฟ้องร้องบังคับคดีไม่ได้ อาทิเช่น สัญญาจะซื้อจะขาย
อสังหาริมทรัพย์ ถ้ามิได้มีการวางประจำจะฟ้องร้องบังคับคดีไม่ได้

E.J. Schuster อธิบายว่า ในกรณีที่มีการวางมัดจำ
ไว้กับคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งนั้นย่อมมีผลสองประการคือ ประการแรก มัดจำดังกล่าวย่อม
เป็นพยานหลักฐานแสดงให้เห็นว่าข้อตกลงที่เกี่ยวข้องได้ทำกันขึ้นแล้ว (ประมวล
กฎหมายแพ่งเยอรมัน มาตรา 336(1)) และ ประการที่สอง มัดจำนั้นย่อมเป็นประกันใน
การปฏิบัติชำระหนี้ตามข้อตกลงนั้นด้วย

โดยสรุปแล้ว มัดจำ จึงอาจเป็นเงินหรือสิ่งของ
อย่างใดอย่างหนึ่งที่คู่สัญญาได้ ส่งมอบให้ไว้แก่กันเมื่อเข้าทำสัญญา ทั้งนี้ เพื่อเป็น
หลักฐานแสดงว่าสัญญาได้ทำกันขึ้นแล้วและเพื่อเป็นการประกันในการปฏิบัติตาม
สัญญานั้นต่อไปด้วย (ไซยศ เหมะรัชตะ 2539:390 – 392) เช่น

การวางมัดจำต่อกันแล้วเป็นแต่ข้อสันนิษฐานว่ามี
สัญญาต่อกัน ไม่ใช่ให้ถือโดยเด็ดขาดว่ามีสัญญาต่อกันแล้ว (คำพิพากษาฎีกาที่ 811/2482)
แม้วิธีที่จะทำสัญญาจะซื้อขายกัน กฎหมายได้กำหนดไว้หลายวิธีก็ตาม เมื่อคู่สัญญา
กำหนดจะทำกันโดยวิธีทำเป็นหนังสือ ให้มีข้อตกลงทุกข้อตามที่ทุกคนก็จะต้องเป็นไป
ตามเจตนาของคู่สัญญา จะนำเอาวิธีอื่น เช่น การวางเงินมัดจำมาวินิจฉัยว่าเป็นข้อตกลง
จะซื้อขายแล้วโดยปริบูรณ์หาได้ไม่ การวางเงินมัดจำซึ่งกำหนดไว้ว่าต้องทำสัญญาจะซื้อ
จะขายเป็นหนังสือขึ้นอีกฉบับหนึ่งในวันที่กำหนดนั้น ผูกพันต่อกันเพียงถึงวันที่กำหนด
ไว้ว่าจะทำหนังสือขึ้นใหม่เท่านั้น (คำพิพากษาฎีกาที่ 1541/2509)

ผลของการวางมัดจำจะเป็นไปตามหลักเกณฑ์ใน
มาตรา 378 แห่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ กล่าวคือ ถ้ามิได้ตกลงกันไว้เป็น
อย่างอื่น การวางมัดจำนั้นย่อมมีผลดังต่อไปนี้

(1) สิทธิในการรับมัดจำที่วางไว้ ถ้าฝ่ายที่วางมัด
จำละเลยไม่ชำระหนี้ หรือการชำระหนี้ตกเป็นพ้นวิสัยเพราะพฤติการณ์อันใดอันหนึ่งซึ่ง
ฝ่ายที่วางมัดจำต้องรับผิดชอบ หรือ ถ้ามีการเลิกสัญญาเพราะความผิดของฝ่ายที่วางมัดจำ
นั้น ตามมาตรา 387(2)

(2) การคืนมัดจำ กรณีที่ผู้รับมัดจำจะต้องคืนมัด

จำนั้นได้แก่

(2.1) ให้ส่งคืนในเมื่อมีการชำระหนี้ ตาม

มาตรา 378(1)

(2.2) ให้ส่งคืนมัดจำ ถ้าฝ่ายที่รับมัดจำละเลย

ไม่ชำระหนี้ (มาตรา 378(3))

(2.3) ให้ส่งคืนมัดจำ ถ้าการชำระหนี้ตกเป็น

พ้นวิสัยเพราะพฤติการณ์อันใดอันหนึ่งซึ่งฝ่ายที่รับมัดจำต้องรับผิดชอบ (มาตรา 378(3))

(2.4) ให้ส่งคืนมัดจำ ถ้ามีการเลิกสัญญาโดย

มิใช่ความผิดของฝ่ายที่วางมัดจำ

(3) การเรียกค่าเสียหาย นอกจากการริบเงินมัดจำ

และการคืนเงินมัดจำดังกล่าวแล้ว ในกรณีที่เจ้าหนี้ยังมีความเสียหายมากกว่านั้นอีก เจ้าหนี้ก็มีสิทธิเรียกค่าเสียหายเพิ่มเติมได้ตามที่บัญญัติไว้ในประมวลกฎหมายแพ่ง และพาณิชย์มาตรา 222 ซึ่งบัญญัติว่า “การเรียกเอาค่าเสียหายนั้น ได้แก่ เรียกค่าสินไหมทดแทนเพื่อความเสียหายเช่นที่ตามปกติย่อมเกิดขึ้นแต่การไม่ชำระหนี้ นั้นเจ้าหนี้จะเรียกค่าสินไหมทดแทนได้ แม้กระทั่งเพื่อความเสียหายอันเกิดแต่พฤติการณ์พิเศษ หากว่า คู่กรณีที่เกี่ยวข้องได้คาดเห็น หรือควรจะได้คาดเห็นพฤติการณ์เช่นนั้นล่วงหน้าก่อนแล้ว” และมาตรา 223 ซึ่งบัญญัติว่า “ถ้าฝ่ายผู้เสียหายได้มีส่วนทำความผิดอย่างใดอย่างหนึ่งก่อให้เกิดความเสียหายไซ้ ท่านว่าหนี้อันจะต้องใช้ค่าสินไหมทดแทนแก่ผู้เสียหาย มากน้อยเพียงใดนั้นต้องอาศัยพฤติการณ์เป็นประมาท ข้อสำคัญก็คือว่าความเสียหายนั้นได้เกิดขึ้นเพราะฝ่ายไหนเป็นผู้ก่อยิ่งหย่อนกว่ากันเพียงไร

วิธีเดียว เดียวกันนี้ท่านให้ใช้แม้ทั้งที่ความผิดของ

ฝ่ายผู้เสียหายจะมีแต่เพียงละเลยไม่เตือนลูกหนี้ให้รู้สึกถึงอันตรายแห่งการเสียหายอันเป็นอย่างร้ายแรงผิดปกติ ซึ่งลูกหนี้ไม่รู้หรือไม่อาจจะรู้ได้ หรือเพียงแต่ละเลยไม่บำบัด บั่ป้อง หรือเบาเทาความเสียหายนั้นด้วย อนึ่งบทบัญญัติแห่งมาตรา 220 นั้นท่านให้นำมาใช้บังคับด้วยโดยอนุโลม” ซึ่งเป็นหลักทั่วไปว่าด้วยผลแห่งหนี้ แต่ถ้าเจ้าหนี้ยังไม่

สามารถพิสูจน์ค่าเสียหายมากกว่านั้น ก็อาจถือเอามัดจำเป็นการทดแทนความเสียหายก็ได้ เช่น

เงินมัดจำ ที่ผู้ซื้อให้ไว้ เมื่อผู้ซื้อผิดนัด ผู้ขายรับได้ และยังมีอำนาจเรียกให้ผู้ซื้อชำระราคาหรือเรียกให้ใช้ค่าเสียหายได้ (ไชยยศ เหมะรัชตะ 2539: 471)

3. การชำระหนี้บางส่วน (part performance)

หนี้ตามสัญญาซื้อขายมี 2 ประการคือ หนี้ทางฝ่ายผู้ซื้อคือการชำระราคา ทางฝ่ายผู้ขายคือการส่งมอบทรัพย์สิน และการชำระหนี้โดยจะบังคับให้เจ้าหนี้รับชำระหนี้แต่เพียงบางส่วนย่อมบังคับไม่ได้ เว้นแต่เจ้าหนี้จะยินยอม (จุฑามาศ นิสารัตน์ 2542:93)

การชำระหนี้บางส่วนนั้น เงินที่ชำระล่วงหน้าถือเป็นหลักฐานแห่งการชำระหนี้ ที่ปฏิบัติตามสัญญา ในสัญญาบางประเภทอาจวินิจฉัยได้จาก ประเพณีในการทำสัญญาว่าเป็นการชำระหนี้บางส่วน เช่น สัญญาที่มีการให้เงินกินเปล่า แต่บางกรณีก็จะต้องวินิจฉัยโดยตีความการแสดงเจตนาของคู่กรณีว่ามีความประสงค์จะผูกพันกันอย่างไร ดังนั้น ในกรณีที่มีการส่งมอบเงินให้ไว้แก่กันเมื่อเข้าทำสัญญา และมีปัญหาว่าเงินนั้นเป็นเงินมัดจำหรือการชำระหนี้ล่วงหน้า ศาลก็ต้องฟังพยานบุคคลประกอบการแปลสัญญา (คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 2033/2514) (ไชยยศ เหมะรัชตะ 2527:432)

6.1.1.4 การโอนกรรมสิทธิ์

การโอนกรรมสิทธิ์ถือว่าเป็นสาระสำคัญในสัญญาซื้อขาย โดยตามกฎหมายไทยนั้นการโอนกรรมสิทธิ์จะเกิดขึ้นพร้อมกับการเกิดของสัญญา ส่วนการส่งมอบและการชำระราคานั้นเป็นอีกเรื่องหนึ่ง ซึ่งเป็นไปตามหลักในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 458 ที่บัญญัติว่า “กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ขายนั้น ย่อมโอนไปยังผู้ซื้อตั้งแต่วันที่ผู้ซื้อได้ทำสัญญาซื้อขายกัน” ซึ่งหลักการโอนกรรมสิทธิ์ตามมาตรา 458 นั้นเป็นการโอนกรรมสิทธิ์ในสัญญาซื้อขายทรัพย์สินเฉพาะสิ่งที่กำหนดรู้ตัวทรัพย์สินที่แน่นอนแล้ว แต่หากเป็นกรณีที่ยังไม่ได้กำหนดไว้แน่นอนหรือไม่ใช่ทรัพย์สินเฉพาะสิ่งแล้ว มีบทบัญญัติไว้ในมาตรา 460 วรรคแรก และถ้าต้องทำสิ่งใดให้รู้ราคาทรัพย์สินแน่นอนก็บัญญัติไว้ในมาตรา 460 วรรคสอง หรือเว้นแต่สัญญาซื้อขาย

ทรัพย์สินที่ต้องทำตามแบบก็จะต้องเป็นไปตามหลักของประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์มาตรา 456 วรรคแรก เป็นต้น

6.1.1.5 การคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อและความรับผิดชอบของผู้ขายตามสัญญาซื้อขายฮาร์มทรัพย์

เมื่อจะกล่าวถึง เรื่องการคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อและความรับผิดชอบของผู้ขายตามสัญญาซื้อขายบ้านจัดสรรตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์นั้นก็หมายถึงการศึกษาถึง “หนี้” หรือ “หน้าที่” ของผู้ขายนั่นเอง เพราะสัญญาซื้อขายคือสัญญาต่างตอบแทนจึงทำให้ผู้ซื้อและผู้ขายมีสิทธิและหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติต่อกันเพื่อให้ทั้งสองฝ่ายบรรลุวัตถุประสงค์ที่ประสงค์ของตนตามสัญญา ดังนั้น การที่กฎหมายกำหนดเรื่องของการคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อไว้ก็ย่อมหมายความรวมถึงการกล่าวถึงความรับผิดชอบของผู้ขายต่อผู้ซื้อตามสัญญาซื้อขายนั่นเอง ซึ่งสิทธิของผู้ซื้อตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ได้แก่

1) ผู้ซื้อที่มีสิทธิเรียกให้ผู้ขายส่งมอบทรัพย์สิน และโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ซื้อขายให้แก่ตนตามสัญญาซื้อขาย (ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 2550: 56)

การส่งมอบจะส่งมอบตัวทรัพย์สินแก่ผู้ซื้อโดยชัดแจ้งจากกริยาทำทางที่แสดงออกของผู้ขาย หรือตัวแทนผู้รับมอบอำนาจจากผู้ขาย เช่น การยิบยื่นทรัพย์สินที่ซื้อขายให้กับมือ หรือจะกระทำกรอย่างอื่นให้มีผลเท่าเทียมกับการส่งมอบตัวทรัพย์สินซึ่งถือว่าเป็นการส่งมอบโดยปริยายก็ได้ สุดแต่ว่าเป็นผลให้ทรัพย์สินไปอยู่ใน “เงื้อมมือ” ของผู้ซื้อตามมาตรา 462 หมายความว่า การกระทำใดๆ มีผลให้ทรัพย์สินอยู่ในความครอบครองดูแลรักษา (custody or control) หรือมีสิทธิจำหน่ายโอน (at the disposal of the buyer) มิได้หมายความว่าเพียงว่านำของไปใส่มือของผู้ซื้อเท่านั้น ซึ่งพอจะพิจารณาได้ว่าการซื้อขายเป็นการ โอนไปซึ่งกรรมสิทธิ์หรือสิทธิอื่นๆ

กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินเป็นทรัพย์สินอย่างหนึ่ง ผู้ซื้อย่อมได้ไปซึ่งกรรมสิทธิ์ คือมีสิทธิใช้สอย จำหน่าย ได้ดอกผล ฯลฯ ตามมาตรา 1336 ถ้าซื้อขายสิทธิอื่นๆ เช่น สิทธิครอบครอง ผู้ซื้อย่อมได้ไปซึ่งสิทธิต่างๆ เหล่านั้นตามสัญญาซื้อขายนั่นเอง (จุฑามาศ นิสารัตน์ 2542:93) แต่ที่สำคัญคือว่าจะ ต้องส่งมอบภายในเวลาและ ณ สถานที่ที่ตกลงกันไว้ ถ้าไม่มีการตกลงกัน และทรัพย์สินที่ซื้อขายนั้น

เป็นทรัพย์สินเฉพาะสิ่งแล้ว ตามกฎหมายผู้ขายต้องส่งมอบ ณ สถานที่ที่ทรัพย์สินนั้นอยู่ในเวลา
 ที่ทำสัญญาซื้อขาย แต่ถ้าไม่ใช่ทรัพย์สินเฉพาะสิ่งต้องส่งมอบ ณ ภูมิลำเนาปัจจุบันของผู้ซื้อ
 ผู้ขายต้องส่งมอบทรัพย์สินตามจำนวนที่ตกลงกันไว้ไม่มากเกินไปหรือไม่น้อยเกินไป
 และต้องไม่นำทรัพย์สินมาปะปนด้วย เพราะถ้าส่งมอบน้อยเกินไปสำหรับอสังหาริมทรัพย์
 ผู้ซื้อจะมีทางเลือก 2 ทาง คือ

(1) รับมอบเฉพาะทรัพย์สินตามจำนวนที่สัญญากันไว้

แล้วใช้ราคาตามจำนวนที่รับไว้จริง หรือ

(2) ไม่รับมอบไว้เสียเลย (จุฑามาศ นิสารัตน์

2542:112)

แต่ถ้าการที่ผู้ขายส่งมอบขาดหรือเกินจำนวนที่ตกลง
 กันนั้น ไม่เกินร้อยละห้าแห่งเนื้อที่ทั้งหมด ผู้ซื้อจำต้องรับเอาและใช้ราคาตามส่วนจะ
 บอกปิดเสียมิได้ อย่างไรก็ตาม ผู้ซื้ออาจจะเลิกสัญญาเสียได้เมื่อขาดตกบกพร่องหรือถ้า
 จำนวนถึงขนาดซึ่งหากผู้ซื้อได้ทราบก่อนแล้วคงจะมีได้เข้าทำสัญญานั้นตามมาตรา
 466 วรรคสอง

คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 955/2479 การซื้อขายที่ดินที่ระบุ
 จำนวนเนื้อที่ไว้ในสัญญา ถ้าหากปรากฏว่าเนื้อที่ไม่ครบตามสัญญา ผู้ซื้อเรียกเงินตาม
 ราคาเนื้อที่ที่ขาดไปได้

คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 1167/2487 ในเรื่องผิดสัญญาขาย
 ที่ดินศาลพิพากษาให้จำเลยโอนที่ดินตามโฉนดที่ระบุไว้ให้โจทก์ในราคาไร่ละ 2,000 บาท
 รวม 7,600 บาท ซึ่งคิดจากจำนวน 38 ไร่ เมื่อปรากฏว่าที่ดินมีจำนวนเกิน 38 ไร่ จำเลยก็
 ต้องโอนให้โจทก์ทั้งหมด และโจทก์ต้องชำระราคาในที่ดินเพิ่มขึ้นนั้นด้วย

คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 1240/2498 ตกลงทำสัญญาจะซื้อ
 ขายที่ดินมีโฉนดกัน ระบุจำนวนเนื้อที่ที่ดินตามที่ปรากฏในโฉนดลงไว้ในสัญญา
 ด้วย ต่อมาปรากฏว่าเนื้อที่ที่ดินที่เป็นจริงมีจำนวนไม่ครบตามที่ปรากฏในโฉนดเป็น
 จำนวนเกินกว่าร้อยละ 5 ของที่ดินทั้งหมด ผู้จะซื้อขอยอมอาจบอกปิดขอเลิกสัญญาเสียก็ได้

2) ผู้ซื้อไม่มีสิทธิในการยึดหน่วงไม่ชำระราคาทั้งหมดหรือ

บางส่วนให้แก่ผู้ขาย

ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 488 บัญญัติว่า “ถ้าผู้ซื้อพบเห็นความชำรุดบกพร่องในทรัพย์สินที่ตนได้รับซื้อ ผู้ซื้อชอบที่จะยึดหน่วงราคาที่ยังไม่ได้ชำระไว้ได้ทั้งหมดหรือแต่บางส่วน เว้นแต่ผู้ขายจะหาหลักประกันที่สมควรให้ได้”

มาตรา 489 บัญญัติว่า “ถ้าผู้ซื้อถูกผู้รับจ้างหรือบุคคลผู้เรียกร้องเอาทรัพย์สิน ที่ขายนั้นขู่ว่าจะฟ้องเป็นคดีขึ้นก็คดี หรือมีเหตุอันควรเชื่อว่าจะถูกขู่เชิญเช่นนั้นก็ดี ผู้ซื้อก็ชอบที่จะยึดหน่วงราคาไว้ได้ทั้งหมดหรือบางส่วนได้ดุจกัน จนกว่าผู้ขายจะได้บำบัดภัยอันนั้นให้สิ้นไปหรือจนกว่าผู้ขายจะหาประกันที่สมควรให้ได้”

จากหลักกฎหมายสิทธิยึดหน่วงของผู้ซื้อก็คือยึดหน่วงราคานั้นเอง การที่ผู้ขายหาประกันตามสมควรนั้นอาจจะเป็นการประกันด้วยตัวบุคคลหรือทรัพย์สินก็ได้ ถ้าผู้ซื้อไม่ยอมรับมาตรา 249 ให้สิทธิแก่ลูกหนี้ที่จะระงับสิทธิยึดหน่วงได้ ผู้ซื้อก็สิ้นสิทธิที่จะยึดหน่วงทันที มาตรา 488 ให้ถ้อยคำแต่เพียงว่าผู้ขายหาหลักประกันที่สมควร ไม่ได้หมายความว่าต้องถึงขนาดทำสัญญาเพียงแต่หาหลักประกันที่สมควรก็เป็นการเพียงพอแล้ว แม้ผู้ซื้อไม่ยอมทำสัญญาก็ไม่ทำให้ผู้ซื้อมีสิทธิยึดหน่วงราคาไว้ต่อไปได้อีก

ผู้ซื้อจะมีสิทธิยึดหน่วงราคาได้นั้น ผู้ซื้อจะต้องยังไม่ชำระราคาทั้งหมดหรือบางส่วนให้แก่ผู้ขาย หรือตัวแทนของผู้ขายตามหลักของสิทธิยึดหน่วง ถ้าผู้ซื้อชำระราคาไปทั้งหมดก็หมดสิทธิยึดหน่วง แต่ใช้สิทธิเลิกสัญญาหรือเรียกค่าสินไหมทดแทนได้เท่านั้น (จุฑามาศ นิสารัตน์ 2542:165) ทั้งนี้ หากผู้ขายผิคนัดไม่ส่งมอบทรัพย์สินที่ขายให้ ผู้ซื้อก็จะยังไม่ชำระราคาจนกว่าผู้ขายจะจัดการส่งมอบทรัพย์สินที่ขายให้ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 369 ที่บัญญัติว่า “ในสัญญาต่างตอบแทนนั้น คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งจะไม่ยอมชำระหนี้จนกว่าอีกฝ่ายหนึ่งจะชำระหนี้หรือขอปฏิบัติการชำระหนี้ก็ได้ แต่ความข้อนี้นั้นมิให้ใช้บังคับถ้าหนี้ของคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งยังไม่ถึงกำหนด” ซึ่งเป็นไปตามหลักกฎหมายในเรื่องของสัญญาต่างตอบแทนที่ผู้ซื้อและผู้ขายจะต้องมีสิทธิและหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติต่อกันตามสัญญา

3) สิทธิในการได้รับการชดใช้ค่าสินไหมทดแทนความเสียหายเมื่อผู้ขายปฏิบัติการชำระหนี้ไม่ถูกต้อง เช่น ส่งมอบทรัพย์สินที่ชำรุดบกพร่อง หรือทรัพย์สินที่บุคคลอื่นมีสิทธิเหนือทรัพย์สินนั้นดีกว่าผู้ซื้อ (ฎกรอนสิทธิ)

ความชำรุดบกพร่องในที่นี้ หมายถึง ลักษณะที่ทรัพย์สินที่ซื้อขายในตัวของมันเองมีความชำรุดหรือมีความบกพร่องอยู่จนเป็นเหตุให้ทรัพย์สินนั้นราคาตกหรือไม่เหมาะสมแก่การใช้ประโยชน์ตามปกติ หรือตามสภาพของทรัพย์สินนั้น และความชำรุดหรือความบกพร่องนี้จะต้องมีอยู่ก่อนหรือในเวลาที่ทำสัญญาซื้อขายเท่านั้น ตามมาตรา 472

ตัวอย่างเช่น นายเขียวซื้อแจกันจากนายเหลืองหนึ่งใบ ในราคา 50 บาท ปรากฏว่าก่อนส่งมอบหรือขณะส่งมอบนั้นแจกันเกิดร้าวขึ้นมา นายเหลืองผู้ขายก็ต้องรับผิดชอบ ไม่ว่าจะรู้หรือไม่รู้ว่ามี ความชำรุดบกพร่องอยู่ที่ตาม ยิ่งถ้ารู้หรือเป็นคนทำให้ทรัพย์สินที่ซื้อขายนั้นชำรุดบกพร่องเองด้วย แล้วก็ต้องรับผิดชอบทีเดียว

อย่างไรก็ตาม ในบางกรณีแม้ทรัพย์สินที่ซื้อขายนั้นจะชำรุดบกพร่องมาก่อน หรือในขณะที่ซื้อขายกัน ผู้ขายอาจจะไม่ต้องรับผิดชอบ ในกรณี

(1) ถ้าผู้ซื้อได้รู้อยู่แล้วในเวลาซื้อขายว่ามีความชำรุดบกพร่อง หรือควรจะได้รู้ ถ้าเขาใช้ความระมัดระวังตามปกติ ตัวอย่างเช่น ผู้ซื้อเห็นทุเรียนเน่าอยู่แล้วในเวลาซื้อขาย หรือผู้ขายเจาะไว้ให้ดู ควรจะดูก็ไม่ดูกลับซื้อไปผู้ขายก็ไม่ต้องรับผิดชอบ

(2) ถ้าความชำรุดบกพร่องนั้นได้เห็นอยู่แล้วในเวลาส่งมอบ และผู้ซื้อรับไว้โดยมิได้ทักท้วงประการใด

(3) ถ้าผู้ซื้อซื้อทรัพย์สินนั้นจากการขายทอดตลาด เพราะในการขายทอดตลาดนั้นเป็นการขายที่เปิดเผยต่อสาธารณะ ผู้ซื้อน่าจะ ได้มีโอกาสตรวจสอบก่อนแล้ว

(4) ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายได้ตกลงกันไว้ว่า ผู้ขายไม่ต้องรับผิดชอบในความชำรุดบกพร่องของทรัพย์สินที่ซื้อขาย ตามมาตรา 473

ส่วนกรณีความรับผิดชอบของผู้ขายกรณีทรัพย์สินที่ซื้อขายนั้น ฎกรอนสิทธิ กล่าวคือ เมื่อผู้ขายส่งมอบทรัพย์สินที่ซื้อขายไปแล้ว ผู้ซื้อจะต้องไม่ถูกคน

แสดงเจตนาดังกล่าวมาในวรรคก่อนนั้น ท่านว่า

หาอาจจะถอนได้ไม่”

มาตรา 387 บัญญัติว่า “ถ้าคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งไม่ชำระหนี้ อีกฝ่ายหนึ่งจะกำหนดระยะเวลาพอสมควร แล้วบอกกล่าวให้ฝ่ายนั้นชำระหนี้ ภายในระยะเวลานั้นก็ได้ถ้าและฝ่ายนั้น ไม่ชำระหนี้ภายในระยะเวลาที่กำหนดให้ไซ้ไร อีกฝ่ายหนึ่งจะเลิกสัญญาเสียก็ได้”

มาตรา 388 บัญญัติว่า “ถ้าวัตถุที่ประสงค์แห่งสัญญานั้นว่าโดยสภาพหรือโดยเจตนาที่คู่สัญญาได้แสดงไว้จะเป็นผลสำเร็จได้ ก็แต่ด้วยการชำระหนี้ ณ เวลาที่กำหนด ก็ดี หรือภายในระยะเวลาอันใดอันหนึ่งซึ่งกำหนดไว้ก็ดี และกำหนดเวลา หรือระยะเวลานั้น ได้ล่วงพ้นไปโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมิได้ชำระหนี้ไซ้ไร ท่านว่า อีกฝ่ายหนึ่งจะเลิกสัญญานั้นเสียก็ได้มีพักต้องบอกกล่าวดังว่าไว้ในมาตราก่อนนั้นเลย” และ

มาตรา 389 บัญญัติว่า “ถ้าการชำระหนี้ทั้งหมด หรือแต่บางส่วนกลายเป็นพ้นวิสัยเพราะเหตุอย่างใดอย่างหนึ่งอันจะโทษลูกหนี้ได้ไซ้ไร เจ้าหนี้จะเลิกสัญญานั้นก็ได้”

จากหลักกฎหมายข้างต้น สิทธิในการบอกเลิกสัญญานั้นเป็นการเลิกสัญญาโดยข้อกฎหมาย หรือ โดยบทบัญญัติแห่งกฎหมายให้คู่สัญญาใช้สิทธิเลิกสัญญาได้โดยการแสดงเจตนากับอีกฝ่ายหนึ่งตามมาตรา 386 และในกรณีที่คู่สัญญาไม่ชำระหนี้อาจจะกำหนดระยะเวลาพอสมควรและบอกกล่าวให้อีกฝ่ายหนึ่งชำระหนี้ ถ้ายังไม่ชำระหนี้จึงจะเลิกสัญญาได้ตามมาตรา 387 ถ้าโดยวัตถุที่ประสงค์แห่งสัญญาโดยสภาพหรือโดยเจตนาที่คู่สัญญาได้แสดงไว้ว่ากำหนดเวลาชำระหนี้เป็นสาระสำคัญแห่งสัญญา ถ้าไม่ชำระหนี้ภายในกำหนดระยะเวลานั้นผู้ซึ่งบอกเลิกสัญญาได้ทันทีตามมาตรา 388

ผลของการบอกเลิกสัญญานั้น มาตรา 391

บัญญัติว่า “เมื่อคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งได้ใช้สิทธิเลิกสัญญาแล้ว คู่สัญญาแต่ละฝ่ายจะต้องให้อีกฝ่ายหนึ่งได้กลับคืนสู่ฐานะดังที่เป็นอยู่เดิม แต่ทั้งนี้จะให้เป็นที่เสื่อมเสียแก่สิทธิของบุคคลภายนอกหาได้ไม่”

ส่วนเงินอันจะต้องใช้คืนในกรณีดังกล่าวมาใน
วรรคต้นนั้น ท่านให้บวกดอกเบี้ยเข้าด้วยคิดตั้งแต่เวลาที่ได้รับไว้

ส่วนที่เป็นภาระงานอันได้กระทำไปและเป็นภาระ
ยอมให้ใช้ทรัพย์สิน การที่จะชดใช้คืนท่านให้ทำได้ด้วยใช้เงินตามควรค่าแห่งการนั้นๆ
หรือถ้าในสัญญาที่กำหนดว่าให้ใช้เงินตอบแทนก็ให้ใช้ตามนั้น

การใช้สิทธิเลิกสัญญานั้นหากระทบกระทั่งถึง
สิทธิเรียกร้องค่าเสียหายไม่”

ถ้าผู้ขายเป็นฝ่ายผิดสัญญาจนเป็นเหตุให้ไม่สม
ประโยชน์ที่มุ่งหมายของผู้ซื้อ ผู้ซื้อที่มีสิทธิบอกปิดไม่รับทรัพย์สินนั้นก็ ได้ ทั้งเรียกเอา
ค่าเสียหายได้ด้วย (คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 906-909/2473)

ถ้าผู้ขายให้คำรับรองใดๆ แก่ผู้ซื้อถึงคุณค่าของ
ทรัพย์สิน และทรัพย์สินนั้นไม่สมตาม คำรับรองแล้ว ผู้ซื้อฟ้องเรียกค่าเสียหายได้ แต่จะเลิก
สัญญาไม่ได้ (คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 695/2475)

4.2) ผู้ซื้อที่มีสิทธิเรียกค่าสินไหมทดแทน

ค่าสินไหมทดแทนที่ผู้ซื้อจะเรียกได้นั้นคือ
จำนวนเงินที่ต่างกันระหว่างราคาที่ตกลงกันไว้กับราคาที่ผู้ซื้อจะต้องไปซื้อทรัพย์สินชนิด
เดียวกันนั้นในท้องตลาดในเวลา que ผู้ขายจะต้องปฏิบัติตามสัญญา และผู้ซื้ออาจจะเรียก
ค่าเสียหายได้พร้อมทั้งดอกเบี้ยในค่าเสียหายนั้นด้วย

ค่าเสียหายนั้นจะต้องเป็นผลโดยตรงที่เกิดจากการ
ผิดสัญญาของผู้ขาย ส่วนค่าเสียหายที่ผู้ซื้อถือโอกาสเกิดขึ้นภายหลังที่ผู้ขายได้แสดงต่อผู้
ซื้อแล้วว่า จะไม่ขาย ผู้ขายไม่ต้องรับผิดชอบ โดยหลักเกณฑ์ในการพิจารณาค่าเสียหายนั้นให้
ใช้หลักเกณฑ์เดียวกับกรณีที่ผู้ขายผิดสัญญาไม่ชำระหนี้ ตามมาตรา 386 ถึงมาตรา 389
ตามที่กล่าวมาในข้อ 4.1)

การเรียกค่าเสียหายนั้นเป็นหน้าที่ของฝ่ายที่ฟ้อง
เรียกค่าเสียหายที่จะต้องนำสืบถึงจำนวนค่าเสียหายแต่ถ้า นำสืบถึงค่าเสียหายไม่ได้เลย
หรือไม่สืบเลย ศาลมีอำนาจที่จะกำหนดค่าเสียหายให้ตามสมควร โดยวินิจฉัยความคิด

ของวิญญูชน และตามพฤติการณ์ปกติทั้งหลาย (คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 250/2489 และคำพิพากษาศาลฎีกาที่ 1981/2511)

เงินมัดจำนั้น จำเลยผิดสัญญาจะขายที่ดิน จำเลย

ต้องคืนเงินมัดจำและเสียค่าสินไหมทดแทน คือราคาที่คนภายนอกซื้อที่ดินสูงกว่าราคาที่ขายให้โจทก์เท่าใด จำเลยต้องใช้ส่วนที่สูงกว่าให้โจทก์ (คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 638/2498)

4.3) ผู้ซื้อที่มีสิทธิบังคับให้ผู้ขายปฏิบัติตามสัญญาได้

ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์มาตรา 213

บัญญัติว่า “ถ้าลูกหนี้ละเลยเสีย ไม่ชำระหนี้ของตน เจ้าหนี้จะร้องขอต่อศาลให้สั่งบังคับชำระหนี้ก็ได้ เว้นแต่สภาพแห่งหนี้จะไม่เปิดช่องให้ทำเช่นนั้นได้

เมื่อสภาพแห่งหนี้ ไม่เปิดช่องให้ บังคับชำระหนี้ได้ ถ้าวัตถุแห่งหนี้เป็นอันให้กระทำการอันหนึ่งอันใด เจ้าหนี้จะร้องขอต่อศาลให้สั่งบังคับให้บุคคลภายนอกกระทำการอันนั้น โดยให้ลูกหนี้เสียค่าใช้จ่ายให้ก็ได้แต่ถ้าวัตถุแห่งหนี้ เป็นอันให้กระทำนิติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งไซ้ ศาลจะสั่ง ให้ถือเอาตามคำพิพากษาแทนการแสดงเจตนาของลูกหนี้ก็ได้

ส่วนหนี้ซึ่งมีวัตถุเป็นอันจะให้งดเว้นการอันใด

เจ้าหนี้จะเรียกร้องให้หรือถอนการที่ได้กระทำลงแล้วนั้น โดยให้ลูกหนี้เสียค่าใช้จ่ายและให้จัดการอันควรเพื่อกาลภายหน้าด้วยก็ได้

อนึ่งบทบัญญัติในวรรคทั้งหลายที่กล่าวมาก่อน

นี้ หากกระทบกระทั่งถึงสิทธิที่จะเรียกเอาค่าเสียหายไม่”

จากหลักกฎหมาย ในกรณีที่หากผู้ขายละเลยไม่

ปฏิบัติตามสัญญา กฎหมายให้สิทธิผู้ซื้อที่จะร้องขอต่อศาลให้สั่งบังคับชำระหนี้ก็ได้ เว้นแต่สภาพแห่งหนี้จะไม่เปิดช่องให้ทำเช่นนั้นได้ สภาพแห่งหนี้ไม่เปิดช่องให้บังคับลูกหนี้ขึ้นอยู่กับข้อเท็จจริงตามพฤติการณ์แต่ละกรณีไป เช่น ผู้ขายไม่มีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ซื้อขาย หรือทำผิดสัญญาโดยโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้นไปให้ผู้อื่นเสีย และผู้นั้นรับไว้โดยสุจริต เป็นต้น

6.1.1.6 สัญญาซื้อขายตามคำพรรณนา

คำพรรณนานั้น ประมวลแพ่งและพาณิชย์ไม่ได้ให้

ความหมายไว้ เพียงแต่มาตรา 503 วรรคสอง บัญญัติว่า “ในการซื้อขายตามคำพรรณนา ผู้ขายจำต้องส่งมอบทรัพย์สินให้ตรงตามคำพรรณนา”

พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525 ได้ให้

ความหมายของคำว่า “พรรณนา” ว่าหมายถึง “กล่าวถ้อยคำให้ผู้ฟังนึกเห็นภาพ”

อาจารย์ปรีชา สุมาวงศ์ ได้อธิบายว่า ทรัพย์สินเฉพาะสิ่งนั้น

ผู้ซื้อจะต้องไม่เห็นทรัพย์สินและได้ตกลงซื้อตามคำที่ผู้ขายได้บอกรายละเอียดของลักษณะแห่งทรัพย์สินนั้นจึงจะเป็นการขายตามคำพรรณนา เว้นแต่ทรัพย์สินบางอย่างแม้ผู้ซื้อจะได้เห็นตรวจตราแล้วโดยปกติก็ยังไม่ทราบถึงลักษณะอันแท้จริงของทรัพย์สินนั้นได้ และได้ตกลงซื้อโดยอาศัยคำบอกลักษณะจากผู้ขาย หรือมีข้อตกลงโดยชัดแจ้งว่าแม้จะให้เห็นหรือตรวจตราแล้วแต่ผู้ซื้อตกลงซื้อโดยอาศัยคำพรรณนาของผู้ขายเป็นสำคัญ (จุฑามาศ นิสารัตน์ 2542:193)

ดังนั้น สัญญาซื้อขายตามคำพรรณนา คือ สัญญาซื้อขาย

ซึ่งผู้ขายจำต้องส่งมอบทรัพย์สินให้ตรงตามคำพรรณนา การซื้อขายเช่นนี้เป็นเรื่องและผู้ซื้อตกลงซื้อทรัพย์สินโดยเชื่อคำพรรณนาเกี่ยวกับคุณภาพ ลักษณะหรือรูปร่างสีสันทนของทรัพย์สินซึ่งผู้ขายได้พรรณนาไว้ ฉะนั้นสัญญาจะสำเร็จบริบูรณ์ก็ต่อเมื่อผู้ขายได้ส่งมอบทรัพย์สินที่ตรงตามคำพรรณนาให้แก่ผู้ซื้อแล้ว การซื้อขายชนิดนี้ ผู้ซื้อต้องมีการตรวจตราทรัพย์สินที่ส่งมอบนั้นว่าตรงตามคำพรรณนาหรือไม่ หากไม่ตรงตามคำพรรณนา ผู้ซื้อไม่มีสิทธิปฏิเสธไม่ยอมรับซื้อได้ ซึ่งมีคำพิพากษาศาลฎีกาในเรื่องนี้เช่น

การซื้อขายตามแค็ตตาล็อกและคำพรรณนาเป็นการซื้อ

ขายตามคำพรรณนา เมื่อผู้ขายส่งของไม่ตรงตามคำพรรณนาผู้ซื้อเลิกสัญญาได้ (คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 2010/2500)

โจทก์บรรยายฟ้องว่า จำเลยก่อสร้างตึกแถวรุกล้ำเข้าไปใน

เขตแนวถนนที่จำเลยมีข้อตกลงตามสัญญาที่ทำไว้กับโจทก์และตามแผนผังที่ได้โฆษณาไว้ในแนวถนน 2 เมตร ซึ่งหากข้อเท็จจริงเป็นดังข้ออ้างของโจทก์ การกระทำของจำเลยย่อมเป็นการโต้แย้งสิทธิของโจทก์โจทก์ย่อมมีอำนาจฟ้อง โจทก์เข้าทำสัญญากับจำเลย

โดยเชื่อคำโฆษณา จึงเข้าลักษณะเป็นการซื้อขายตามคำพรรณนา จำเลยจึงมีหน้าที่ส่งมอบทรัพย์สินที่ซื้อขายให้ตรงตามคำพรรณนา (คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 7318/2537)

ตามแผนผังโครงการแนบท้ายสัญญาจะซื้อขายทาวน์เฮ้าส์พร้อมที่ดินพิพาทระบุว่า ทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียมตามโครงการ มีถนนด้านหน้าและด้านหลัง จากถนนด้านหน้าเข้าสู่ถนนในโครงการด้านซ้ายเป็นทาวน์เฮ้าส์ 7 ห้อง และด้านขวาอีก 7 ห้อง ถัดจากทาวน์เฮ้าส์ไปเป็นบริเวณของสระว่ายน้ำและลานลอยฟ้า มีตึกคอนโดมิเนียมอยู่ด้านในติดกับถนนด้านหลัง และโจทก์ตกลงจะซื้อทาวน์เฮ้าส์ห้องปี 7 ที่ระบายสีเหลืองไว้ซึ่งอยู่ใกล้สระว่ายน้ำจากจำเลยเมื่อแผนผังดังกล่าวเป็นการแสดงทำเลที่ตั้งของทาวน์เฮ้าส์ที่จะก่อสร้างเสนอขายตามโครงการของจำเลยว่ามีสระว่ายน้ำ ลานลอยฟ้า และคอนโดมิเนียมอันอยู่ในทำเลที่สง่าสวยงามน่าอยู่ ไม่เปลี่ยวโดดเดี่ยวเหมือนอย่างที่มีทาวน์เฮ้าส์ 14 ห้อง เพียงอย่างเดียวหากเป็นทำเลคนละแห่งกันก็จะเห็นถึงความแตกต่างที่ไม่อาจเปรียบเทียบกันได้ การที่จำเลยก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์เพียงอย่างเดียวโดยไม่ได้สร้างสระว่ายน้ำลานลอยฟ้าและคอนโดมิเนียมให้เต็มตามโครงการที่ได้โฆษณาไว้ย่อมทำให้ทำเลที่ตั้งของทาวน์เฮ้าส์ที่สร้างขึ้นแตกต่างไปเป็นคนละอย่าง ไม่เหมือนทำเลที่ตั้งทาวน์เฮ้าส์ตามแผนผังโครงการที่นำออกโฆษณาต่อลูกค้า ถือได้ว่าจำเลยที่ 1 ผิดสัญญา โจทก์ชอบที่จะบอกเลิกสัญญาได้ (คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 1060/2541)

6.2 พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543

การจัดสรรที่ดินตามพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 มาตรา 4 ได้ให้ความหมายของการจัดสรรที่ดิน ไว้หมายความว่า “การจำหน่ายที่ดินที่ได้แบ่งเป็นแปลงย่อยรวมกันตั้งแต่สิบแปลงขึ้นไป ไม่ว่าจะเป็นการแบ่งจากที่ดินแปลงเดียวหรือแบ่งจากที่ดินหลายแปลงที่มีพื้นที่ติดต่อกัน โดยได้รับทรัพย์สินหรือประโยชน์เป็นค่าตอบแทน และให้หมายความรวมถึงการดำเนินการดังกล่าวที่ได้มีการแบ่งที่ดินเป็นแปลงย่อยไว้ไม่ถึงสิบแปลงและต่อมาได้แบ่งที่ดินแปลงเดิมเพิ่มเติมภายในสามปีเมื่อรวมกันแล้วมีจำนวนตั้งแต่สิบแปลงขึ้นไปด้วย”

โดยการจัดสรรที่ดินตามความหมายของกฎหมายฉบับนี้จะคำนึงถึงจำนวนแปลงของที่ดินเป็นสำคัญ ส่วนเนื้อที่ของที่ดินจะมีจำนวนมากน้อยเพียงใดหากมีการแบ่งที่ดินเป็นแปลงย่อยตั้งแต่ 10 แปลงขึ้นไป หรือวัตถุประสงค์ของการจัดสรร

ที่ดินนั้นไม่ว่าจะเป็นการแบ่งที่ดินเพื่อจำหน่ายในลักษณะที่เป็นที่อยู่อาศัย ที่ดินใช้เพื่อประกอบ พาณิชยกรรม ที่ดินใช้เพื่อประกอบอุตสาหกรรม หรือเพื่อเกษตรกรรม ก็ล้วนจัดเข้าอยู่ในนิยามของการจัดสรรที่ดินตามพระราชบัญญัติฉบับนี้ทั้งสิ้น

อนึ่ง การกำหนดระยะเวลาในการแบ่งแยกที่ดินเป็นแปลงย่อยให้ครบ 10 แปลง ภายใน 3 ปีนั้นเป็นการกำหนดเวลาไว้ตามบทบัญญัติเกี่ยวกับการขออนุญาตค้าที่ดินตามมาตรา 102 แห่งประมวลกฎหมายที่ดิน เพื่อป้องกันมิให้มีการแบ่งที่ดินเป็นแปลงย่อยครั้งละ 9 แปลง หลายครั้งเพื่อเป็นการหลีกเลี่ยงกฎหมาย การใส่ชื่อบุคคลหลายคนเป็นเจ้าของร่วมในที่ดินแปลงเดียวกันแล้วแบ่งเป็นแปลงย่อยเกินกว่า 10 แปลง เพื่อแยกกรรมสิทธิ์กันต่อไป ถ้าพิสูจน์ได้ว่าเป็นการจำหน่ายที่ดินก็เข้าข่ายการจัดสรรที่ดินทั้งสิ้น

จุดมุ่งหมายของกฎหมายฉบับนี้ได้บัญญัติขึ้นมาเพื่อให้การคุ้มครองผู้ซื้อที่ดินจัดสรรให้ได้รับความเป็นธรรมจากการซื้อที่ดินจัดสรร โดยกำหนดให้มีหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรงที่เกี่ยวกับการขออนุญาตจัดสรรที่ดินในแต่ละจังหวัดเป็นผู้พิจารณาอนุญาตการจัดสรรที่ดิน รวมทั้งควบคุมดูแลให้ดำเนินโครงการจัดสรรที่ดินเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งหน่วยงานที่รับผิดชอบควบคุมการจัดสรรที่ดินตามกฎหมายฉบับนี้ได้แก่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลาง ที่ประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิตามมาตรา 7 ซึ่งมีอำนาจหน้าที่กำกับดูแลการจัดสรรที่ดินโดยทั่วไป รวมทั้งมีอำนาจหน้าที่ตามที่กำหนดไว้ในมาตรา 8 ด้วยกล่าวคือ คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางจะมีอำนาจในการกำหนดนโยบายการจัดสรรที่ดินซึ่งถือว่าเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด เพราะการจัดสรรที่ดินจะเป็นไปโดยระเบียบเรียบร้อยไม่มีปัญหาในเรื่องสิ่งแวดล้อมและปัญหาข้อพิพาทระหว่างผู้จัดสรรที่ดินกับผู้ซื้อที่ดินจัดสรร และวางระเบียบเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินทั่วประเทศให้อยู่ในหลักเกณฑ์และมาตรฐานเดียวกัน เป็นต้น โดยกฎหมายฉบับนี้ได้กำหนดหลักเกณฑ์ในเรื่องต่างๆ ที่ผู้ขออนุญาตทำการจัดสรรที่ดินจะต้องกระทำหากมีการขออนุญาตทำการจัดสรรที่ดินนั้น ซึ่งแนวทางที่รัฐทำการควบคุมผู้ประกอบการที่ขออนุญาตนั้นก็เพื่อวัตถุประสงค์ในการก่อให้เกิดการคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อให้ได้รับความเป็นธรรมจากการซื้อที่อยู่อาศัยที่ผู้ขายได้ทำการขออนุญาตจัดสรรที่ดินตามกฎหมายฉบับนี้ ซึ่งมีรายละเอียดที่สำคัญดังนี้



6.2.1 การควบคุมผู้ประกอบการในการขออนุญาตจัดสรรที่ดิน
กฎหมายกำหนดหลักเกณฑ์ที่สำคัญดังนี้

6.2.1.1 หลักเกณฑ์การขออนุญาตจัดสรรที่ดิน

การขออนุญาตจัดสรรที่ดินพระราชบัญญัติการจัดสรร
ที่ดิน พ.ศ. 2543 กำหนดหลักเกณฑ์ไว้ในมาตรา 21 ซึ่งบัญญัติว่า “ห้ามมิให้ผู้ใดทำการ
จัดสรรที่ดิน เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการ

การขออนุญาตและการออกใบอนุญาตให้เป็นไปตาม
หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขที่กำหนดในกฎกระทรวง”

การยื่นคำขอจัดสรรที่ดินนั้น ผู้ขอจะต้องดำเนินการตาม
ขั้นตอนที่ระบุไว้ในมาตรา 23 ซึ่งบัญญัติว่า “ผู้ใดประสงค์จะทำการจัดสรรที่ดินให้ยื่นคำ
ขอต่อเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาแห่งท้องที่ซึ่งที่ดินนั้น
ตั้งอยู่ พร้อมหลักฐานและรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. โฉนดที่ดินหรือหนังสือรับรองการทำประโยชน์ที่มี
ชื่อผู้ขอใบอนุญาตทำการจัดสรรที่ดินเป็นผู้มีสิทธิในที่ดิน โดยที่ดินนั้นต้องปลอดจาก
บุริมสิทธิใดๆ เว้นแต่บุริมสิทธิในมูลชื่อขายอสังหาริมทรัพย์

2. ในกรณีที่ที่ดินที่ขอทำการจัดสรรที่ดินมีบุริมสิทธิใน
มูลชื่อขายอสังหาริมทรัพย์ หรือภาระการจำนอง ให้แสดงบันทึกความยินยอมให้ทำการ
จัดสรรที่ดินของผู้ทรงบุริมสิทธิหรือผู้รับจำนองและจำนวนเงินที่ผู้ทรงบุริมสิทธิหรือ
ผู้รับจำนองจะได้รับชำระหนี้จากที่ดินแปลงย่อยแต่ละแปลงและต้องระบุด้วยว่าที่ดินที่
เป็นสาธารณูปโภคหรือที่ดินที่ใช้เพื่อบริการสาธารณะไม่ต้องรับภาระหนี้บุริมสิทธิหรือ
จำนองดังกล่าว

3. แผนผังแสดงแสดงจำนวนที่ดินแปลงย่อยที่จะขอ
จัดสรรและเนื้อที่โดยประมาณของแต่ละแปลง

4. โครงการปรับปรุงที่ดินที่ขอจัดสรร การจัดให้มี
สาธารณูปโภคและบริการ สาธารณะรวมทั้งการปรับปรุงอื่นตามควรแก่สภาพท้องถิ่น
โดยแสดงแผนผัง รายละเอียด และรายการก่อสร้าง ประมาณการค่าก่อสร้าง และ
กำหนดเวลาที่จะจัดทำให้แล้วเสร็จในกรณีที่ได้มีการปรับปรุงที่ดินที่ขอจัดสรรหรือ

จัดทำสาธารณูปโภคหรือบริการสาธารณะแล้วเสร็จทั้งหมดหรือบางส่วนก่อนขอทำการ
จัดสรรที่ดิน ให้แสดงแผนผังรายละเอียดและรายการก่อสร้างที่ได้จัดทำแล้วเสร็จนั้น
ด้วย

5. แผนงานโครงการและระยะเวลาการบำรุงรักษา

สาธารณูปโภค

6. วิธีการจำหน่ายที่ดินจัดสรรและการชำระราคาหรือ

ค่าตอบแทน

7. ภาระผูกพันต่างๆ ที่บุคคลอื่นมีส่วนได้เสียเกี่ยวกับ

ที่ดินที่ขอจัดสรรนั้น

8. แบบสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจัดสรร

9. ที่ตั้งสำนักงานของผู้ขอใบอนุญาตทำการจัดสรรที่ดิน

10. ชื่อธนาคาร หรือสถาบันการเงินที่คณะกรรมการ

จัดสรรที่ดินกลางกำหนดซึ่งจะเป็นผู้กำกับการจัดให้มีสาธารณูปโภคหรือบริการ
สาธารณะหรือการปรับปรุงที่ดิน และกำกับการบำรุงรักษาสาธารณูปโภค และ
บริการสาธารณะ”

จากหลักกฎหมายดังกล่าวข้างต้นในการขออนุญาต คือ

1. ต้องยื่นคำขอต่อเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้า

พนักงานที่ดินจังหวัดสาขาแห่งท้องที่ที่ดินนั้นตั้งอยู่

2. พร้อมกับการยื่นหลักฐานซึ่งประกอบด้วย

2.1 โฉนดที่ดินหรือหนังสือรับรองการทำประโยชน์

ซึ่งมีชื่อผู้ขออนุญาตเป็นผู้มีสิทธิในที่ดินนั้นๆ โดยมีเงื่อนไขว่าที่ดินนั้นต้องปลอดจาก
บุริมสิทธิทุกชนิด เว้นแต่บุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

หมายความว่า ผู้ขออนุญาตจะต้องเป็นผู้มี

กรรมสิทธิในที่ดินแปลงที่ขออนุญาตนั้น โดยพิจารณาจากการที่ผู้ขอเป็นผู้มีชื่อปรากฏ
เป็นเจ้าของที่ดินแปลงนั้นในโฉนดที่ดินหรือหนังสือรับรองการทำประโยชน์นั่นเอง
ทั้งนี้ โดยมีเงื่อนไขว่าที่ดินแปลงนั้นต้องปลอดจากบุริมสิทธิทุกชนิด เว้นแต่บุริมสิทธิ
ในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

คำว่า “บุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์”

หมายถึง บุริมสิทธิตามความหมายในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์มาตรา 273 กล่าวคือ กรณีมีการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์โดยการโอนกรรมสิทธิ์ไปแล้วแต่ผู้ซื้อยังมีได้ชำระราคาหรือชำระราคาไม่เสร็จสิ้น ดังนี้ผู้ขายอาจจะให้ผู้ซื้อจดทะเบียนเป็นผู้ทรงบุริมสิทธิเหนืออสังหาริมทรัพย์ในฐานะเจ้าหนี้ผู้ขายอสังหาริมทรัพย์นั้นก็ได้ เมื่อมีการจดทะเบียนให้ปรากฏว่าบุคคลใดเป็นผู้ทรงบุริมสิทธิเหนืออสังหาริมทรัพย์ในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์นั้นแล้ว หากมีการบังคับคดีบุคคลผู้ทรงบุริมสิทธิเหนืออสังหาริมทรัพย์ในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ก็จะได้รับการชำระหนี้ก่อน กรณีที่มีการจดทะเบียนบุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวนี้ ผู้ขอก็ยังสามารที่จะยื่นคำขอไปอนุญาติจัดสรรที่ดินได้

2.2 ในกรณีที่ดินที่ขอทำการจัดสรรเป็นที่ดินซึ่งมี

บุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์หรือภาระการจำนอง ต้องได้รับความยินยอมจากผู้ทรงบุริมสิทธิหรือผู้รับจำนองนั้นเสียก่อน โดยต้องทำบันทึกความยินยอมนั้นให้ปรากฏเป็นหนังสือพร้อมทั้งระบุจำนวนเงินที่ผู้ทรงบุริมสิทธิหรือผู้รับจำนองจะได้รับชำระหนี้จากที่ดินแปลงย่อยแต่ละแปลงที่แบ่งแยกออกจากกันแล้ว

ผู้ทรงบุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ หมายถึง เจ้าหนี้ผู้ขายและโอน กรรมสิทธิ์ที่ดินให้แก่ผู้ซื้อซึ่งในที่นี้คือ ผู้จัดสรรที่ดิน โดยผู้ขอจัดสรรที่ดินในฐานะผู้ซื้อยังไม่ชำระราคาขายหรือชำระราคาเพียงบางส่วน ผู้ขายจึงให้จดทะเบียนในฐานะผู้ทรง บุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ให้ปรากฏในทางทะเบียนเพื่อรักษาสิทธิที่ได้รับชำระหนี้ก่อนเจ้าหนี้อื่นๆ มิฉะนั้นจะไม่มีสิทธิดีกว่าเจ้าหนี้รายอื่น เจ้าหนี้ในฐานะผู้ทรงบุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ก็ดี เจ้าหนี้ผู้รับจำนองก็ดี จะต้องจดทะเบียนให้ปรากฏสิทธิของตนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์มาตรา 1299 มิฉะนั้น ก็ไม่ถือว่าเป็นผู้ทรงบุริมสิทธิหรือผู้รับจำนองและไม่มีสิทธิดีกว่าเจ้าหนี้อื่นๆ

อย่างไรก็ตามผู้ขอจัดสรรที่ดินจะต้องดำเนินการให้ผู้ทรงบุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์และผู้ทรงบุริมสิทธิจำนอง ทำบันทึกยินยอมให้ที่ดินซึ่งเป็นสาธารณูปโภคหรือที่ดินส่วนที่ใช้เพื่อบริการสาธารณะไม่ต้อง

รับภาระบุริมสิทธิหรือจำนองด้วย มิฉะนั้น เจ้าพนักงานที่ดินก็จะไม่ออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินให้แก่ผู้ขอ เหตุที่เป็นเช่นนั้นเพราะกฎหมายต้องการคุ้มครองผู้ซื้อที่ดินจัดสรรเพื่อสามารถใช้ที่ดินส่วนที่เป็นสาธารณะประโยชน์หรือบริการสาธารณะอย่างเต็มที่

3. ผู้ขออนุญาตจัดสรรที่ดินจะต้องมีแผนผังและจำนวนที่ดินแปลงย่อยที่จะขอจัดสรรและระบุเนื้อที่ดิน โดยประมาณของแต่ละแปลงด้วย

4. ผู้ขออนุญาตจัดสรรที่ดินจะต้องแสดงแผนผังรายละเอียดและรายการก่อสร้างประมาณการค่าก่อสร้าง และกำหนดเวลาที่จะจัดทำให้แล้วเสร็จเกี่ยวกับเรื่องดังต่อไปนี้

- 4.1 โครงการปรับปรุงที่ดินที่ขอจัดสรร
- 4.2 การจัดให้มีสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะ
- 4.3 การปรับปรุงอย่างอื่นตามควรแก่สภาพของ

ท้องถิ่น

ในกรณีที่มีการปรับปรุงที่ดินที่ขอจัดสรรหรือได้จัดสรรหรือได้จัดทำสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะแล้วทั้งหมดหรือบางส่วนก่อนยื่นคำขอจัดสรรที่ดิน ก็ให้แสดงแผนผังรายละเอียดและรายการก่อสร้างที่ได้จัดทำเสร็จไปแล้วด้วย

5. ผู้ขออนุญาตจัดสรรต้องเสนอผลงานโครงการ และระยะเวลาการบำรุงรักษาสาธารณูปโภค

6. ผู้ขออนุญาตจัดสรรต้องระบุวิธีการจำหน่ายที่ดินและการชำระราคาหรือค่าตอบแทนที่ผู้ขอจัดสรรที่ดิน

7. ผู้ขอจัดสรรต้องระบุภาระผูกพันต่างๆ ที่บุคคลอื่นมีส่วนได้เสียเกี่ยวกับที่ดินที่ขอจัดสรรนั้น หมายความว่าเจ้าหนี้อื่นๆ เกี่ยวกับที่ดินแปลงที่จัดสรรหรือภาระผูกพันอื่นๆ เช่น เป็นทางภาระจำยอม หรือมีสัญญาให้เช่าผูกพันอยู่ ถ้าผู้ขอจัดสรรไม่แจ้งหรือแจ้งไม่ครบถือว่าเป็นการแจ้งเท็จมีโทษตามมาตรา 60 คือจำคุกไม่เกิน 6 เดือนหรือปรับไม่เกิน 1 หมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

8. ผู้ขอจัดสรรที่ดินต้องแสดงแบบสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจัดสรร

9. ผู้ขอจัดสรรที่ดินต้องระบุที่ตั้งสำนักงานของผู้ขอให้

ชัดเจน

10. ผู้ขอจัดสรรที่ดินต้องระบุชื่อธนาคารหรือสถาบันการเงินที่ที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนด ซึ่งจะเป็นผู้ค้ำประกันการจัดให้มีสาธารณูปโภคหรือบริการสาธารณะหรือการปรับปรุงที่ดิน และยังเป็นผู้ค้ำประกันการบำรุงรักษาสาธารณูปโภค และบริการสาธารณะด้วย (วิชัย ตันติกุลานันท์ 2543:38 – 41)

โดยในการพิจารณาอนุญาตให้ผู้ประกอบการทำการจัดสรรที่ดินต้องเป็นไปในแนวทางเดียวกัน โดยคณะกรรมการแต่ละจังหวัดจะต้องออกข้อกำหนดซึ่งเป็นรายละเอียดปลีกย่อยในการพิจารณาอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินของจังหวัดของตนเอง เช่น การกำหนดขนาดของโครงการ ขนาดที่ดินจัดสรร สาธารณูปโภคหรือถนนเป็นต้น เพื่อมาควบคุมการจัดสรรที่ดิน โดยต้องคำนึงถึงสภาพสังคม เศรษฐกิจ และวัฒนธรรมแห่งท้องถิ่นๆ เป็นสำคัญ

6.2.1.2 หน้าที่ของผู้ประกอบการที่ได้รับอนุญาตให้ทำการ

จัดสรรที่ดิน

ผู้ประกอบการที่ได้รับอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินแล้ว กฎหมายฉบับนี้กำหนดให้มีหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติ ดังนี้

1) ผู้จัดสรรมีหน้าที่ในการเปิดเผยข้อมูลที่แท้จริงโดยครบถ้วนให้แก่ผู้ซื้อที่ดินได้รับทราบ เช่น แสดงใบอนุญาต แผนผัง โครงการ และวิธีการจัดสรรที่ดินตามที่คณะกรรมการอนุญาตไว้ในที่เปิดเผยเห็นได้ง่าย ณ สำนักงานที่ทำการจัดสรรที่ดิน ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของกฎหมายในมาตรา 31 ที่บัญญัติว่า

“ให้ผู้จัดสรรที่ดินแสดงใบอนุญาต แผนผัง โครงการ และวิธีการตามที่คณะกรรมการอนุญาตไว้ในที่เปิดเผยเห็นได้ง่าย ณ สำนักงานที่ทำการจัดสรรที่ดิน”

2) ห้ามมิให้ผู้จัดสรรที่ดินนำที่ดินในโครงการที่ใช้เพื่อสาธารณูปโภคหรือบริการสาธารณะ ไปก่อให้เกิดภาระผูกพันแก่ที่ดินนั้นซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของกฎหมายในมาตรา 33 บัญญัติว่า “เมื่อได้รับอนุญาตแล้วห้ามมิให้ผู้จัดสรรที่ดินทำนิติกรรมกับบุคคลใดอันก่อให้เกิดภาระผูกพันแก่ที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภคและ

ที่ดินที่ใช้เพื่อบริการสาธารณะเว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากคณะกรรมการ ทั้งนี้ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนด”

3) ผู้จัดสรรที่ดินมีหน้าที่บำรุงรักษาสาธารณูปโภคในโครงการให้คงสภาพดังเช่นที่ได้จัดทำขึ้นนั้นต่อไป และจะกระทำการใดอันเป็นเหตุให้ประโยชน์แห่งภาระจำยอมลดไปหรือเสื่อมความสะดวกมิได้ โดยกฎหมายกำหนดให้ผู้จัดสรรที่ดินต้องจัดหาธนาคารหรือสถาบันการเงินมาทำสัญญาค้ำประกันการรักษาสาธารณูปโภค ซึ่งเป็นหลักการที่กำหนดขึ้นมาเพื่อเป็นหลักประกันว่าจะต้องมีผู้รับผิดชอบดูแลรักษาสาธารณูปโภคให้อยู่ในสภาพดีต่อไป ในช่วงที่สาธารณูปภคนั้นยังอยู่ในความดูแลรักษาของผู้จัดสรรที่ดินตามมาตรา 43 อันจะเป็นมาตรการที่บังคับทางอ้อมให้ผู้จัดสรรที่ดินดำเนินการโอนสาธารณูปโภคให้องค์กรอื่นรับช่วงไปดำเนินการต่อไป เช่น นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร เป็นต้น

มาตรการลงโทษ

กรณีผู้จัดสรรที่ดินไม่ปฏิบัติตามหน้าที่ที่กฎหมายกำหนดไว้ตามที่กล่าวมา บุคคลนั้นจะต้องได้รับโทษดังต่อไปนี้

1. ผู้จัดสรรที่ดินหรือบุคคลซึ่งเกี่ยวข้องกับผู้ใดไม่มาให้ถ้อยคำหรือไม่ส่งเอกสารตามที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางหรือคณะกรรมการเรียกหรือสั่งตามมาตรา 15 หรือ ผู้จัดสรรที่ดินหรือผู้ครอบครองที่ดินจัดสรรผู้ใดไม่ให้ความสะดวกแก่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลาง คณะกรรมการ คณะอนุกรรมการ หรือบุคคลซึ่งคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางแต่งตั้งในการปฏิบัติงานตามมาตรา 18 ต้องระวางโทษปรับไม่เกินหนึ่งหมื่นบาท ตามที่กฎหมายกำหนดไว้ในมาตรา 58

2. ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 21 ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินสองปีและปรับตั้งแต่สี่หมื่นบาทถึงหนึ่งแสนบาท ตามที่กฎหมายกำหนดไว้ในมาตรา 59

3. ผู้ใดแจ้งข้อความหรือแสดงหลักฐานหรือรายละเอียดตามมาตรา 23(7) คือข้อมูลเกี่ยวกับภาระผูกพันต่างๆ ที่บุคคลอื่นมีส่วนได้เสียเกี่ยวกับที่ดินที่ขอจัดสรรนั้นอันเป็นเท็จ หรือปกปิดข้อความจริงซึ่งควรบอกให้แจ้ง ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินหกเดือนหรือปรับไม่เกินหนึ่งหมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ ตามที่กฎหมายกำหนดไว้ในมาตรา 60

4. ผู้จัดสรรที่ดินผู้ใดไม่ปฏิบัติตามมาตรา 31 คือไม่แสดงใบอนุญาต แผนผัง โครงการ และวิธีการตามที่คณะกรรมการอนุญาตไว้ในที่เปิดเผยเห็นได้ง่าย ณ สำนักงานที่ทำการจัดสรรที่ดิน ต้องระวางโทษปรับไม่เกินหนึ่งหมื่นบาท ตามที่กฎหมายกำหนดไว้ในมาตรา 62

5. การฝ่าฝืนทำให้สาธารณูปโภคเสื่อมประโยชน์ผู้ฝ่าฝืนจะยังไม่มี ความผิดในทันทีที่มีการฝ่าฝืน แต่เมื่อได้รับแจ้งจากคณะกรรมการ คณะอนุกรรมการ หรือผู้ซึ่งคณะกรรมการมอบหมาย ให้ทำการแก้ไขปรับปรุงให้กลับสู่สภาพเดิมแล้ว ยังคงฝ่าฝืนอีกจึงจะมีความผิดตามมาตรา 65 คือ ต้องระวางโทษปรับอีกวันละหนึ่งพัน บาทตลอดเวลาที่ยังฝ่าฝืน

6. ในกรณีที่ผู้กระทำความผิดซึ่งจะต้องรับโทษตามพระราชบัญญัตินี้ เป็นนิติบุคคล กรรมการ ผู้จัดการของนิติบุคคล และบุคคลใดซึ่งรับผิดชอบในการ ดำเนินงานของนิติบุคคลนั้น ต้องรับโทษตามที่บัญญัติไว้สำหรับความผิดนั้น ๆ ด้วย เว้น แต่จะพิสูจน์ได้ว่าตนมิได้มีส่วนในการกระทำผิดนั้น ตามที่กฎหมายกำหนดไว้ในมาตรา 66

6.2.2 การให้ความคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยด้านการทำสัญญา

6.2.2.1 หลักเกณฑ์การคุ้มครองสิทธิด้านการทำสัญญา

พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 ได้กำหนด มาตรการในการให้ความคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในด้านสัญญาไว้ในมาตรา 34 ซึ่งบัญญัติว่า “สัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจัดสรรระหว่างผู้จัดสรรที่ดินกับผู้ซื้อที่ดินจัดสรร ต้องทำตามแบบที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนด

สัญญาจะซื้อจะขายที่ดินตามวรรคหนึ่งส่วนใด หากมิได้ ทำตามแบบที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนดและไม่เป็นคุณต่อผู้ซื้อที่ดิน จัดสรรสัญญาส่วนนั้นไม่มีผลใช้บังคับ”

จากหลักกฎหมายดังกล่าว จะเห็นได้ว่ากฎหมายได้ กำหนดให้เป็นอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางที่เป็นผู้กำหนดแบบ มาตรฐานของสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจัดสรรตามบทบัญญัติของกฎหมายในมาตรา 8(4)

ซึ่งมาตรการในการควบคุมแบบของสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินตามกฎหมายฉบับนี้ นับว่าเป็นมาตรการในการคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อที่ดินจัดสรรหรือบ้านจัดสรรที่เพิ่มขึ้นจากเดิม ซึ่งเดิมประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 ข้อ 19 กำหนดไว้แต่เพียงว่าสัญญาระหว่างผู้จัดสรรที่ดินกับผู้ซื้อที่ดินจัดสรรต้องทำเป็นหนังสือสัญญาซื้อขายและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่เท่านั้น ซึ่งเป็นหลักการคล้ายกับประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ลักษณะซื้อขาย ในมาตรา 456 โดยเป็นการกำหนดแบบของการทำสัญญาซื้อขาย อสังหาริมทรัพย์เท่านั้น มิได้บังคับในส่วนเนื้อหาของสัญญาซึ่งถือเป็นสาระสำคัญของการทำนิติกรรมสัญญาระหว่างคู่สัญญา

เนื่องจากการซื้อขายที่ดินจัดสรรหรือบ้านจัดสรรนั้น ผู้จัดสรรมักจะอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบผู้ซื้ออยู่เสมอ เพราะเป็นฝ่ายที่เตรียมสัญญาซึ่งจะมีลักษณะเป็นสัญญาสำเร็จรูปเอาไว้ให้ผู้ซื้อที่ดินจัดสรร ดังนั้น การแก้ไขหรือต่อรองในเนื้อหาของสัญญาจึงเป็นเรื่องยากที่จะทำได้ เพราะในสภาพของความเป็นจริงของสังคมในปัจจุบัน เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่าบุคคลไม่มีความเสมอภาค และเท่าเทียมกันอย่างแท้จริง ผู้ซื้อไม่อยู่ในฐานะที่จะมีอำนาจต่อรองกับผู้ขายได้อย่างแท้จริง ฉะนั้น มาตรการในการควบคุมผู้ขายโดยการที่ผู้ขายจะต้องใช้แบบของสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินที่คณะกรรมการกลางกำหนดขึ้น จึงถือเป็นมาตรการที่เข้ามาให้ความคุ้มครองผู้ซื้อให้ได้รับความเป็นธรรมจากการทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจัดสรรหรือบ้านจัดสรรได้มากยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตามกฎหมายฉบับนี้ก็ยังเปิดช่องให้กับการทำ

สัญญาที่แตกต่างออกไปในรายละเอียดเนื่องจากการจัดสรรที่ดินแต่ละกรณีย่อมมีข้อเท็จจริงในรายละเอียดที่แตกต่างกันตามราคาซื้อขาย สภาพของที่ดิน และการลงทุนพัฒนาสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะ ดังนั้น การที่จะใช้สัญญาแบบเดียวกันหมดทุกกรณีย่อมไม่เหมาะสม คู่สัญญาจึงอาจกำหนดรายละเอียดของสัญญาแตกต่างออกไปได้ แต่ถ้าข้อสัญญาส่วนที่แตกต่างออกไปนั้นไม่เป็นคุณต่อผู้ซื้อที่ดินจัดสรรกฎหมายกำหนดให้ไม่มีผลใช้บังคับ

มาตรการลงโทษ

ถ้าผู้จัดสรรที่ดินฝ่าฝืนต่อบทบัญญัติของกฎหมายในมาตรา 34 กฎหมายได้กำหนดโทษไว้ในมาตรา 63 ซึ่งบัญญัติว่า “ผู้จัดสรรที่ดินที่ฝ่าฝืนมาตรา 34 ต้องระวางโทษปรับไม่เกินห้าพันบาท”

6.2.3 การให้ความคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยด้านโฆษณา

พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 ได้กำหนดหลักเกณฑ์ที่เป็นการควบคุมผู้ขออนุญาตจัดสรรในเรื่องของการโฆษณาไว้ว่าข้อความโฆษณานั้นจะต้องตรงกับหลักฐานและรายละเอียดที่กำหนดไว้ในคำขออนุญาต เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้ผู้จัดสรรทำการโฆษณาโครงการจัดสรรที่ดินในลักษณะเป็นการโอ้อวดทำให้ผู้ซื้อหลงเชื่อ โดยในที่สุดอาจไม่สามารถพัฒนาที่ดินได้ตามที่โฆษณาไว้ ซึ่งมีรายละเอียดตามที่กฎหมายกำหนดไว้ดังนี้

6.2.3.1 หลักเกณฑ์การคุ้มครองสิทธิด้านโฆษณา

พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 มาตรา 29 บัญญัติว่า “การโฆษณาโครงการจัดสรรที่ดินในส่วนที่เกี่ยวกับรายการที่กำหนดไว้ในมาตรา 23 ข้อความในโฆษณาจะต้องตรงกับหลักฐานและรายละเอียดที่กำหนดไว้ในคำขออนุญาตด้วย”

จากหลักกฎหมายจะเห็นได้ว่า การโฆษณาโครงการจัดสรรที่ดิน ผู้จัดสรรที่ดินจะทำการโฆษณาเกี่ยวกับที่ดินจัดสรรก็ได้ แต่ต้องโฆษณาให้ตรงกับข้อมูลที่ปรากฏในหลักฐานและรายละเอียดคำขออนุญาตจัดสรรที่ดินที่ยื่นขอเจ้าพนักงานที่ดินตามที่ได้กำหนดไว้ในมาตรา 23 เท่านั้น ในการโฆษณาเกี่ยวกับโครงการจัดสรรที่ดิน แม้ว่า ผู้โฆษณาจะมีอิสระในการสร้างสรรค์แนวความคิดในการโฆษณาได้อย่างเสรี แต่ถ้าเป็นส่วนที่เกี่ยวกับรายการที่กำหนดไว้ในมาตรา 23 ซึ่งเป็นสาระสำคัญที่ผู้ซื้อจะใช้เป็นหลักเกณฑ์ในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรจะต้องโฆษณาให้ตรงกับที่แจ้งไว้ในคำขออนุญาตจัดสรรที่ดินที่ได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการจัดสรรที่ดินจังหวัดด้วย

มาตรการลงโทษ

พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 มาตรา 61 บัญญัติว่า

“ผู้ใดโฆษณาโครงการจัดสรรที่ดินโดยฝ่าฝืนมาตรา 29 ต้องระวางโทษปรับตั้งแต่ห้าหมื่นถึงหนึ่งแสนบาท”

จากหลักกฎหมายจะเห็นได้ว่า กฎหมายได้กำหนดโทษกรณีการโฆษณาโครงการจัดสรรที่ดินที่แตกต่างจากหลักฐานและรายการที่กำหนดไว้ในคำขออนุญาตจัดสรรตามที่กำหนดไว้ในมาตรา 29 ให้ระวางโทษปรับตั้งแต่ 50,000 บาท ถึง 100,000 บาท

6.3 พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541)

การทำนิติกรรมสัญญาภายใต้หลักเกณฑ์ของกฎหมายตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์มีแนวความคิดพื้นฐานที่ว่าบุคคลมีความเท่าเทียมกัน แต่เมื่อต่อมาเกิดการเปลี่ยนแปลงไปของสังคมทำให้ข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายตามสัญญานั้นมิได้มีความเท่าเทียมกันเหมือนเช่นเคย โดยมีการนำสัญญาสำเร็จรูปมาใช้บังคับมากขึ้น โดยผลของสัญญานั้นก็จะทำให้ผู้ขายได้รับประโยชน์มากกว่า โดยเฉพาะในสัญญาจะซื้อจะขายบ้านจัดสรรซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยและมีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์นั้น การนำสัญญาสำเร็จรูปมาใช้กับสัญญาซื้อขายทรัพย์สินดังกล่าวจึงก่อให้เกิดความเดือดร้อนเสียหายแก่ผู้ซื้อเป็นอย่างยิ่ง ดังนั้น เพื่อเป็นการให้ความคุ้มครองต่อสิทธิของผู้ซื้อสินค้าหรือบริการให้ได้รับความเป็นธรรมต่อการทำสัญญาซื้อขายพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 จึงได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมบทบัญญัติของกฎหมายเพื่อกำหนดสิทธิของผู้บริโภคในด้านสัญญาขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

6.3.1 การให้ความคุ้มครองสิทธิด้านสัญญา

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) ได้กำหนดหลักเกณฑ์การให้ความคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในด้านสัญญาขึ้นมาเพื่อเป็นการกำหนดวิธีการป้องกันความไม่เป็นธรรมในการทำสัญญาระหว่างผู้บริโภคและผู้ประกอบธุรกิจ โดยกำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจต้องจัดทำสัญญาให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่คณะกรรมการว่าด้วยสัญญาประกาศในพระราชกฤษฎีกา

และคณะกรรมการว่าด้วยสัญญาเป็นองค์กรของฝ่ายบริหารตามกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคที่แก้ไขใหม่กำหนดให้เป็นคณะกรรมการเฉพาะเรื่อง ตามมาตรา 7 ซึ่งมาตรการในการคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยได้บัญญัติไว้ในมาตรา 35 ทวิ ถึงมาตรา 35 นว ของพระราชบัญญัติฉบับนี้ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1) การกำหนดให้มีธุรกิจที่ควบคุมสัญญา

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม

พ.ศ. 2541) มาตรา 35 ทวิ บัญญัติว่า “ในการประกอบธุรกิจขายสินค้าหรือให้บริการใด ถ้าสัญญา ซื้อขายหรือสัญญาให้บริการนั้นมีกฎหมายกำหนดให้ต้องทำเป็นหนังสือ หรือที่ตามปกติประเพณีทำเป็นหนังสือ คณะกรรมการว่าด้วยสัญญามีอำนาจกำหนดให้การประกอบธุรกิจขายสินค้าหรือให้บริการนั้นเป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญาได้

ในการประกอบธุรกิจที่ควบคุมสัญญา สัญญาที่ผู้ประกอบธุรกิจทำกับผู้บริโภคจะต้องมีลักษณะดังต่อไปนี้

(1) ใช้สัญญาที่จำเป็นซึ่งหากมิได้ใช้ข้อสัญญาเช่นนั้นจะทำให้

ให้ผู้บริโภคเสียเปรียบผู้ประกอบธุรกิจเกินสมควร

(2) ห้ามใช้ข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรมกับผู้บริโภค

ทั้งนี้ ตามหลักเกณฑ์ เงื่อนไขและรายละเอียดที่คณะกรรมการ

ว่าด้วยสัญญากำหนด และเพื่อประโยชน์ของผู้บริโภคเป็นส่วนรวม คณะกรรมการว่าด้วยสัญญาจะให้ผู้ประกอบธุรกิจจัดทำสัญญาตามแบบที่คณะกรรมการว่าด้วยสัญญากำหนดก็ได้

การกำหนดตามวรรคหนึ่งและวรรคสอง ให้เป็นไปตาม

หลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนดโดยพระราชกฤษฎีกา”

จากหลักกฎหมายข้างต้น ในการพิจารณาเรื่องการควบคุม

สัญญาที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจซื้อขายสินค้าหรือบริการบางประเภท โดยให้อำนาจแก่คณะกรรมการว่าด้วยสัญญาเป็นผู้พิจารณากำหนดให้การประกอบธุรกิจขายสินค้าหรือบริการใดเป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญา โดยจะมีการประกาศควบคุมตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนดรวมทั้งการกำหนดลักษณะของข้อสัญญาซึ่งจะใช้ในธุรกิจที่ถูกประกาศควบคุมสัญญาด้วย

ปัจจุบันคณะกรรมการว่าด้วยสัญญาได้อาศัยอำนาจหน้าที่ตามมาตรา 35 ทวิ ได้จัดทำพระราชกฤษฎีกากำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการในการกำหนดธุรกิจที่ควบคุมสัญญาและลักษณะของสัญญา พ.ศ. 2542 เพื่อให้คณะกรรมการว่าด้วยสัญญากำหนดถือปฏิบัติในการที่จะพิจารณากำหนดให้การประกอบธุรกิจขายสินค้าหรือบริการใดเป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญาไว้ในมาตรา 3 ซึ่งบัญญัติว่า

“คณะกรรมการว่าด้วยสัญญาจะกำหนดให้การประกอบธุรกิจขายสินค้าหรือให้บริการใดเป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญาการประกอบธุรกิจขายสินค้าหรือให้บริการนั้นจะต้องเข้าลักษณะหนึ่งลักษณะใดต่อไปนี้

- (1) เป็นธุรกิจที่มีการใช้ข้อตกลงที่ไม่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค
- (2) เป็นธุรกิจที่มีการใช้สัญญาสำเร็จรูปอย่างแพร่หลาย
- (3) เป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการมีอำนาจต่อรองเหนือกว่า

ผู้บริโภค ทั้งนี้โดยพิจารณาจากฐานะทางเศรษฐกิจ ความรู้ความเข้าใจ และความสันทัดจัดเจน”

การกำหนดหลักเกณฑ์หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และรายละเอียดลักษณะของสัญญาธุรกิจที่ควบคุมสัญญาให้ใช้เป็นหลักในการพิจารณากร่างข้อสัญญาของสัญญาที่จะใช้บังคับกับสัญญาผู้ประกอบการทำกับผู้บริโภคไว้ในมาตรา 4 กล่าวคือ การกำหนดลักษณะของสัญญาต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

(1) ให้ผู้บริโภคทราบสิทธิและหน้าที่ของตนตลอดจนข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ โดยชัดเจนตามควรแก่กรณี

(2) ไม่เป็นการจำกัดหรือยกเว้นความรับผิดชอบของผู้ประกอบธุรกิจในส่วนที่เป็นสาระสำคัญ โดยไม่มีเหตุผลที่สมควรเพียงพอ

(3) ต้องคำนึงถึงความสุจริตในการประกอบธุรกิจ

(4) ให้เยียวยาความเสียหายในเวลาอันสมควรในกรณีที่มี

การฝ่าฝืนสัญญา

(5) จัดให้มีหลักฐานที่ชัดเจนเกี่ยวกับการแสดงเจตนาของผู้ประกอบธุรกิจในเรื่องที่เป็นสาระสำคัญต่อการคุ้มครองผู้บริโภค

(6) ต้องไม่เป็นการเพิ่มภาระเกินควรแก่การประกอบธุรกิจ

2) การบังคับให้ใช้หรือมีข้อสัญญาโดยปริยาย

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) มาตรา 35 ตรี บัญญัติว่า “เมื่อคณะกรรมการว่าด้วยสัญญากำหนดให้สัญญาของการประกอบธุรกิจที่ควบคุมสัญญาต้องใช้ข้อสัญญาใด หรือต้องใช้ข้อสัญญาใดโดยมีเงื่อนไขในการใช้ข้อสัญญานั้นด้วยตามมาตรา 35 ทวิ แล้ว ถ้าสัญญานั้นไม่ใช่ข้อสัญญาดังกล่าว หรือใช้ข้อสัญญาดังกล่าวแต่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไข ให้ถือว่าสัญญานั้นใช้ข้อสัญญาดังกล่าวหรือใช้ข้อสัญญาดังกล่าวตามเงื่อนไขนั้น แล้วแต่กรณี”

จากบทบัญญัติของกฎหมาย การบังคับให้ใช้หรือมีข้อสัญญาโดยปริยายตามมาตรา 35 ตรี เป็นบทบัญญัติกฎหมายที่ได้บัญญัติขึ้นเพิ่มเติมรองรับหลักกฎหมายตามมาตรา 35 ทวิ เพื่อให้ยังมีผลบังคับใช้ได้ หากมีผู้ประกอบการในประเภทธุรกิจที่ได้มีการควบคุมสัญญาไม่ยอมใช้ข้อสัญญาตามที่คณะกรรมการว่าด้วยสัญญาประกาศ กฎหมายก็ให้ถือว่าสัญญานั้นมีข้อสัญญาตามประกาศโดยปริยายไม่ต้องนำมาแก้ไขเพิ่มเติม

3) การบังคับไม่ใช้หรือไม่มีข้อสัญญาโดยปริยาย

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) มาตรา 35 จัตวา บัญญัติว่า “เมื่อคณะกรรมการว่าด้วยสัญญากำหนดให้สัญญาของการประกอบธุรกิจที่ควบคุมสัญญาต้องไม่ใช้ข้อสัญญาใดตามมาตรา 35 ทวิ แล้ว ถ้าสัญญานั้นใช้ข้อสัญญาดังกล่าว ให้ถือว่าสัญญานั้นไม่มีข้อสัญญาเช่นว่านั้น”

บทบัญญัติของกฎหมายดังกล่าว เป็นของกฎหมายที่บัญญัติขึ้นมาเพื่อรองรับการบังคับใช้มาตรา 35 ทวิ อีกกรณีหนึ่งซึ่งตรงข้ามกับมาตรา 35 ตรี คือในกรณีที่ผู้ประกอบการมีข้อสัญญาที่ขัดหรือใช้ข้อสัญญาที่คณะกรรมการว่าด้วยสัญญาไม่ให้ใช้แล้ว ให้ถือว่าสัญญาไม่มีข้อสัญญานั้นอยู่ในสัญญา

บทบัญญัติในมาตรา 35 ตรี และมาตรา 35 จัตวา ถือว่าเป็นบทบัญญัติที่บังคับแก่ ผู้ประกอบธุรกิจที่ถูกควบคุมในการจัดทำสัญญาให้ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าว แม้ว่าผู้ประกอบการจะไม่ใช้หรือใช้ข้อความตามที่กฎหมายบัญญัติก็ตาม ก็ให้ถือว่าสัญญานั้นได้ใช้หรือไม่ใช้ข้อสัญญาตามที่กฎหมายกำหนดไปโดยปริยายไม่จำเป็นต้องแก้ไขเพิ่มเติมสัญญานั้นอีกจึงถือได้ว่าเป็นบทบัญญัติพิเศษของกฎหมาย

ฉบับนี้ที่แตกต่างไปจากหลักการก่อให้เกิดนิติกรรมสัญญาตามประมวลกฎหมายแพ่ง และพาณิชย์ที่จะต้องถือหลักในเรื่องเจตนาหรือการสมัครใจที่เข้าผูกพันตนกันระหว่าง คู่สัญญาด้วย กัน โดยความสมัครใจ

4) การบังคับให้ผู้ประกอบธุรกิจต้องส่งมอบสัญญาแก่ผู้บริโภค พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม

พ.ศ. 2541) มาตรา 35 อัญญัติว่า “ผู้ประกอบธุรกิจมีหน้าที่ส่งมอบสัญญาที่มีข้อสัญญาหรือมีข้อสัญญาและแบบถูกต้องตามมาตรา 35 ทวิ หรือส่งมอบหลักฐานการรับเงินที่มีรายการและข้อความถูกต้องตามมาตรา 35 เบญจ ให้แก่ผู้บริโภคภายในระยะเวลาที่เป็นทางปฏิบัติตามปกติสำหรับการประกอบธุรกิจประเภทนั้นๆ หรือภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการว่าด้วยสัญญากำหนด โดยประกาศในราชกิจจานุเบกษาสุดแต่ระยะเวลาใดจะถึงก่อน”

จากหลักกฎหมาย กฎหมายบังคับให้ผู้ประกอบธุรกิจมีหน้าที่ต้องส่งมอบสัญญาที่มีข้อสัญญาหรือมีข้อสัญญาและแบบถูกต้องตามมาตรา 35 ทวิ และตามประกาศของคณะกรรมการว่าด้วยสัญญาตามมาตรา 3 และมาตรา 4 ให้แก่ผู้บริโภคด้วย

5) หลักฐานการรับประกันสินค้า

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) มาตรา 35 สัตต บัญญัติว่า “ในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจขายสินค้าหรือบริการ โดยให้คำมั่นว่าจะทำสัญญารับประกันให้ไว้แก่ผู้บริโภค สัญญาดังกล่าวต้องทำเป็นหนังสือลงลายมือชื่อของผู้ประกอบธุรกิจหรือผู้แทน และต้องส่งมอบสัญญานั้นแก่ผู้บริโภคพร้อมส่งมอบสินค้าหรือบริการ

ถ้าสัญญาตามวรรคหนึ่งทำเป็นภาษาต่างประเทศต้องมีคำแปลภาษาไทยกำกับด้วย”

จากหลักกฎหมายในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจขายสินค้าหรือบริการ โดยให้คำมั่นว่าจะทำสัญญารับประกันให้ไว้แก่ผู้บริโภค สัญญาดังกล่าวต้องทำเป็นหนังสือลงลายมือชื่อของผู้ประกอบธุรกิจหรือผู้แทนและต้องส่งมอบสัญญานั้นแก่

ผู้บริโภค พร้อมกับการส่งมอบสินค้าหรือบริการ ถ้าสัญญานั้นทำเป็นภาษาต่างประเทศ จะต้องมีการแปลภาษาไทยกำกับไว้ด้วย

มาตรการลงโทษ

1. กรณีการประกอบธุรกิจที่กฎหมายกำหนดให้เป็นธุรกิจที่ต้องควบคุมสัญญา ให้มีการส่งมอบสัญญาที่มีข้อสัญญาตามที่กฎหมายกำหนด หรือที่กฎหมายบังคับให้ทำตามแบบที่ถูกต้องให้แก่ผู้บริโภคภายในเวลาที่ตามปกติทางปฏิบัติในธุรกิจนั้น ๆ กระทำอยู่ หรือในระยะเวลาที่คณะกรรมการว่าด้วยสัญญากำหนด การฝ่าฝืนไม่ปฏิบัติตามคือไม่ส่งมอบ มีโทษทางอาญา คือจำคุกไม่เกิน 1 ปี หรือปรับไม่เกิน 100,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ ตามมาตรา 57

2. กรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามคำมั่นว่าจะส่งสัญญา คู่ประกันเป็นหนังสือให้แก่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรร ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกิน 1 ปี หรือปรับไม่เกิน 100,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ ตามมาตรา 57 ทวิ

6.3.2 มาตรการทางกฎหมายในการให้ความคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยด้านโฆษณา

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) มาตรา 3 ได้ให้คำนิยามของคำว่า โฆษณา ว่า หมายความว่า การกระทำไม่ว่าด้วยวิธีใดๆ ให้ประชาชนเห็นหรือทราบข้อความเพื่อประโยชน์ในทางการค้า โดยกฎหมายได้กำหนดหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภคด้านการโฆษณาไว้ในมาตรา 22 ถึงมาตรา 29 ซึ่งการควบคุมโฆษณาตามกฎหมายฉบับนี้เป็นระบบการกำกับดูแลโดยตรวจและติดตามหลังจากมีการโฆษณาสินค้าหรือบริการผ่านสื่อทุกชนิดทุกประเภท ซึ่งกฎหมายได้กำหนดให้เป็นอำนาจของคณะกรรมการว่าด้วยการโฆษณาซึ่งประกอบไปด้วยคณะกรรมการจำนวนไม่น้อยกว่า 7 คน แต่ไม่เกิน 13 คน ซึ่งคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคจะทำการแต่งตั้งขึ้นจากผู้ทรงคุณวุฒิในเรื่องการโฆษณา คณะกรรมการว่าด้วยการโฆษณาจะมีวาระในการดำรงตำแหน่งคราวละ 2 ปี ตามมาตรา 12 โดยมีอำนาจหน้าที่ คือ

1) หน้าที่โดยทั่วไปในการควบคุมดูแลการโฆษณาสินค้าหรือบริการทุกชนิดทุกประเภทในทุกๆสื่อ ในกรณีที่ยังไม่มีองค์กรหรือกฎหมายใดๆควบคุมไว้โดยเฉพาะ ซึ่งกฎหมายได้กำหนดลักษณะของข้อความที่จะใช้ในการโฆษณา ไว้ใน มาตรา 22 ซึ่งบัญญัติว่า

“การโฆษณาจะต้องไม่ใช่ข้อความที่ไม่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค หรือใช้ข้อความที่ก่อให้เกิดผลเสียต่อสังคมเป็นส่วนรวม ทั้งนี้ ไม่ว่าข้อความดังกล่าวนั้น จะเป็นข้อความที่เกี่ยวกับแหล่งกำเนิด สภาพ คุณภาพ หรือลักษณะของสินค้าหรือบริการ ตลอดจนการส่งมอบ การจัดหา หรือการใช้สินค้าหรือบริการ

ข้อความดังต่อไปนี้ถือว่าเป็นข้อความที่เป็นการไม่เป็นธรรมต่อผู้บริโภคหรือเป็นข้อความที่อาจก่อให้เกิดผลเสียต่อสังคมเป็นส่วนรวม

(1) ข้อความที่เป็นเท็จหรือเกินความจริง

(2) ข้อความที่อาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิดในสาระสำคัญ

เกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ ไม่ว่าจะกระทำโดยใช้หรืออ้างอิงรายงานทางวิชาการ สถิติ หรือสิ่งใดสิ่งหนึ่งอันไม่เป็นความจริงหรือเกินความจริง หรือไม่ก็ตาม

(3) ข้อความที่การสนับสนุนโดยตรงหรือโดยอ้อมให้มีการกระทำผิดกฎหมาย หรือศีลธรรม หรือนำไปสู่ความเสื่อมเสียในวัฒนธรรมของชาติ

(4) ข้อความที่ทำให้เกิดความแตกแยกหรือเสื่อมเสียความ

สามัคคีในหมู่ประชาชน

(5) ข้อความอย่างอื่นตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

ข้อความที่ใช้ในการโฆษณาที่บุคคลทั่วไปสามารถรู้ได้ว่าเป็นข้อความที่ไม่อาจเป็นความจริงได้โดยแน่แท้ ไม่เป็นข้อความที่ต้องห้ามในการโฆษณาตาม (1)”

จากบทบัญญัติของกฎหมาย การคุ้มครองผู้บริโภคด้านการโฆษณานั้น มีหลักการอยู่ที่ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ โดยกฎหมายใช้คำว่าข้อความที่ไม่เป็นธรรมหรือเป็นข้อความที่อาจก่อให้เกิดผลเสียต่อสังคมเป็นส่วนรวม ไม่ว่าข้อความนั้นจะเป็นข้อความที่เกี่ยวกับแหล่งกำเนิด สภาพ คุณภาพ หรือลักษณะของ

สินค้าหรือบริการการส่งมอบ การจัดหา หรือการใช้สินค้าหรือบริการ เช่น ข้อความที่เป็นเท็จหรือเกินความเป็นจริง

เท็จ หมายความว่า ข้อความโฆษณาไม่มีความจริง หรือเป็นความไม่จริง อะไรจะเป็นเท็จหรือไม่ต้องสามารถนำสืบพิสูจน์ความเป็นจริงได้

เกินความจริง หมายความว่า มีทั้งเท็จและจริงอยู่ในข้อความโฆษณาไม่ถึงขนาดเป็นเท็จทั้งหมดแต่ก็ไม่จริงทั้งหมด เป็นต้น (สุขุม สุภนิติย์ 2543: 22-23)

2) หน้าที่ในการป้องกันหรือระงับยับยั้งความเสียหายหรืออันตรายอันจะเกิดขึ้นแก่ผู้บริโภค เนื่องจากการโฆษณาสินค้าหรือบริการบางประการเป็นการล่อหน้า โดยกำหนดเงื่อนไขเกี่ยวกับการโฆษณาสินค้าหรือบริการนั้น

3) หน้าที่ในการตรวจข้อความโฆษณาที่ผู้ประกอบการธุรกิจขอให้พิจารณาให้ความเห็นก่อนทำการโฆษณา ในการดำเนินการตามอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการว่าด้วยการโฆษณา เมื่อคณะกรรมการว่าด้วยการโฆษณาได้พิจารณาข้อความโฆษณาใดแล้ว สงสัยว่าข้อความโฆษณาดังกล่าวเป็นการฝ่าฝืนต่อกฎหมาย คณะกรรมการต้องให้โอกาสแก่ผู้ถูกกล่าวหาหรือสงสัยว่ากระทำการอันเป็นการละเมิดสิทธิของผู้บริโภคเพื่อชี้แจงข้อเท็จจริงและแสดงความคิดเห็นตามสมควร ตามมาตรา 18 และมีอำนาจออกคำสั่งอย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่างดังที่บัญญัติไว้ในมาตรา 27 ซึ่งบัญญัติว่า

“ในกรณีที่คณะกรรมการว่าด้วยการโฆษณาใดฝ่าฝืนมาตรา 22 มาตรา 23 มาตรา 24(1) หรือมาตรา 25 ให้คณะกรรมการว่าด้วยการโฆษณามีอำนาจออกคำสั่งอย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่างดังต่อไปนี้

- (1) ให้แก้ไขข้อความหรือวิธีการในการโฆษณา
- (2) ห้ามการใช้ข้อความบางอย่างที่ปรากฏในการโฆษณา
- (3) ห้ามการโฆษณาหรือห้ามใช้วิธีการนั้นในการโฆษณา
- (4) ให้โฆษณาเพื่อแก้ไขความเข้าใจผิดของผู้บริโภคที่อาจเกิดขึ้นแล้วตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่คณะกรรมการว่าด้วยการโฆษณากำหนด

ในการออกคำสั่งตาม (4) ให้คณะกรรมการว่าด้วยการ
โฆษณา กำหนด หลักเกณฑ์ และวิธีการ โดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้บริโภคประกอบกับ
ความสุจริตใจในการกระทำของผู้กระทำการโฆษณา”

นอกจากนั้นการดำเนินงานของคณะกรรมการว่าด้วยการ
โฆษณาที่ผ่านมาได้ ออกกฎกระทรวงที่เกี่ยวกับการโฆษณาขายที่ดิน โดยการแบ่งขาย
เป็นแปลงย่อยไม่ว่าจะเป็นการขายเฉพาะที่ดินหรือขายที่ดินพร้อมทั้งอาคาร ที่ได้โฆษณา
ตามสื่อต่างๆ คือ

กฎกระทรวงฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2538) ออกตามความใน
พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

รายละเอียดข้อความโฆษณาที่ผู้ประกอบการธุรกิจขายที่ดิน
จัดสรรหรือขายที่ดินพร้อมทั้งอาคารซึ่งปรากฏตามสื่อต่างๆ จะต้องระบุเงื่อนไข
ดังต่อไปนี้

1. การโฆษณาทางหนังสือพิมพ์หรือสื่อสิ่งพิมพ์จะต้องมี
การระบุรายละเอียดข้อความดังต่อไปนี้

1.1 ตำแหน่งที่ดิน เลขที่ของหนังสือแสดงสิทธิในที่ดิน
จำนวนเนื้อที่ของที่ดินจัดสรร และเลขที่ของใบอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินตาม
กฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดินในกรณีที่ต้องได้รับใบอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดิน

1.2 ข้อความที่แสดงว่าที่ดินและอาคารไม่มีหรือมีภาระ
ผูกพันกับสถาบันการเงิน บุคคลหรือนิติบุคคลใด

1.3 เดือนปีที่เริ่มต้นก่อสร้างและที่กำหนดว่าจะก่อสร้าง
อาคารแล้วเสร็จในกรณีที่ขายที่ดินพร้อมทั้งอาคาร

1.4 ข้อความที่แสดงว่าเมื่อชำระเงินครบถ้วนตามสัญญา
แล้วจะโอนสิทธิในที่ดินให้ได้เมื่อใด

1.5 รายการและขนาดของทรัพย์สินที่เป็นสาธารณูปโภค
และบริการสาธารณะ นอกจากที่กำหนดในข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน

1.6 ชื่อและที่อยู่ของผู้จัดสรรที่ดิน ผู้มีสิทธิในที่ดิน และ
ผู้ประกอบการธุรกิจขายที่ดิน และในกรณีที่เป็นนิติบุคคลต้องระบุทุนจดทะเบียน ทุนที่ชำระ

แล้ว ชื่อกรรมการผู้จัดการหรือหุ้นส่วนผู้จัดการ หรือกรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อ
ผูกพันนิติบุคคล

1.7 ข้อความที่แสดงว่าภาพโฆษณาเป็นภาพของจริงหรือ
จำลองจากของจริง แล้วแต่กรณี

ทั้งนี้เว้นแต่ข้อความตามข้อ 1.5 กล่าวคือ รายการและ
ขนาดของทรัพย์สินที่เป็นสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะนอกจากที่กำหนดใน
ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน จะระบุไว้หรือไม่ก็ได้

2. การโฆษณาทางวิทยุวิทยุกระจายเสียง จะต้องมีการระบุ
รายละเอียดข้อความเกี่ยวกับเดือนปีที่เริ่มต้นก่อสร้างและที่กำหนดว่าจะก่อสร้างอาคาร
แล้วเสร็จในกรณีที่ขายที่ดินพร้อมทั้งอาคาร

3. การโฆษณาทางวิทยุโทรทัศน์ จะต้องมีการระบุ
รายละเอียดข้อความเกี่ยวกับ

3.1 เดือนปีที่เริ่มต้นก่อสร้างและที่กำหนดว่าจะก่อสร้าง
อาคารแล้วเสร็จในกรณีที่ขายที่ดินพร้อมทั้งอาคาร

3.2 ข้อความที่แสดงว่าภาพโฆษณาเป็นภาพของจริงหรือ
จำลองจากของจริง แล้วแต่กรณี

4. การโฆษณาทางป้ายโฆษณาหรือการโฆษณาที่มีลักษณะ
คล้ายคลึงกัน จะต้องมีการระบุรายละเอียดข้อความเกี่ยวกับ

4.1 เดือนปีที่เริ่มต้นก่อสร้างและที่กำหนดว่าจะก่อสร้าง
อาคารแล้วเสร็จในกรณีที่ขายที่ดินพร้อมทั้งอาคาร

4.2 ข้อความที่แสดงว่าภาพโฆษณาเป็นภาพของจริงหรือ
จำลองจากของจริง แล้วแต่กรณี ตามกฎกระทรวงฯ ข้อ 8

ข้อความโฆษณาตามหนังสือพิมพ์ วิทยุกระจายเสียง วิทยุ
โทรทัศน์และป้ายโฆษณา ดังกล่าวข้างต้น ที่ไม่ได้แสดงให้เห็นและอ่านได้ชัดเจน หรือมี
ขนาดความสูงของตัวหนังสือเล็กกว่าสองมิลลิเมตร สำหรับข้อความโฆษณาทาง
หนังสือพิมพ์และสิ่งพิมพ์ หรือเล็กกว่าหนึ่งในสามของขนาดตัวหนังสือสูงสุดที่ใช้
สำหรับป้ายโฆษณาหรือสื่อโฆษณาอื่นที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน หรือที่ไม่ได้ระบุข้อความ

ที่แสดงว่าผู้บริโภคอาจขอรับรายละเอียดของการโฆษณาได้ที่ใด ให้ถือว่าเป็นข้อความที่ไม่เป็นกรรมต่อผู้บริโภค หรือเป็นข้อความที่อาจก่อให้เกิดผลเสียต่อสังคมเป็นส่วนรวม ตามกฎกระทรวงฯ ข้อ 9

มาตรการลงโทษ

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) ได้กำหนดโทษกรณีมีการใช้ข้อความโฆษณาที่มีลักษณะเป็นการฝ่าฝืนต่อกฎหมายไว้ในหมวดที่ 4 ซึ่งบทบัญญัติในส่วนที่นำมาบังคับใช้กับการโฆษณาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย คือ มาตรา 47 ถึงมาตรา 51 โดยมีสาระสำคัญ ดังนี้

1) กรณีผู้ขายหรือผู้ประกอบการบ้านจัดสรรมีเจตนาก่อให้เกิดความเข้าใจผิดเกี่ยวกับแหล่งกำเนิด สภาพ คุณภาพ ปริมาณ หรือสาระสำคัญประการอื่นอันเกี่ยวกับบ้านจัดสรร ไม่ว่าจะเป็นอย่างตนเองหรือผู้อื่น อันเป็นการโฆษณาหรืออันเป็นเท็จหรือข้อความที่รู้หรือควรรู้อยู่แล้วว่าอาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิดแก่ผู้ซื้อบ้านจัดสรร กฎหมายกำหนดอัตราโทษไว้ให้ระวางโทษจำคุกไม่เกิน 6 เดือน หรือปรับไม่เกิน 50,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ และหากผู้ขายกระทำผิดซ้ำอีก กฎหมายกำหนดอัตราโทษไว้ให้ระวางโทษจำคุกไม่เกิน 1 ปีหรือปรับไม่เกิน 100,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ ตามที่พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) บัญญัติไว้ในมาตรา 47

2) กรณีผู้ขายหรือผู้ประกอบการบ้านจัดสรรโฆษณาโดยใช้ข้อความที่เป็นการสนับสนุนโดยตรงหรือโดยอ้อมให้มีการกระทำผิดกฎหมาย หรือศีลธรรม หรือนำไปสู่ความเสื่อมเสียในวัฒนธรรมของชาติ หรือ ข้อความที่ทำให้เกิดความแตกแยกหรือเสื่อมเสียความสามัคคีในหมู่ประชาชน หรือใช้ข้อความตามที่กำหนดในกฎกระทรวงที่ออกตามมาตรา 22(5) หรือผู้ประกอบการไม่ปฏิบัติตามที่คณะกรรมการว่าด้วยการโฆษณากำหนดไว้ เช่น คณะกรรมการเห็นว่าสินค้าหรือบริการใดที่ผู้บริโภคจำเป็นต้องรับทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับสภาพ ฐานะ และรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการนั้น คณะกรรมการว่าด้วยการโฆษณามีอำนาจกำหนดให้ผู้ประกอบการธุรกิจต้องกระทำการให้ข้อเท็จจริงในเรื่องดังกล่าวในข้อความโฆษณาด้วย หากฝ่าฝืนกฎหมายกำหนดอัตราโทษไว้ให้ระวางโทษจำคุกไม่เกิน 3 เดือนหรือปรับไม่เกิน 30,000 บาท

หรือทั้งจำทั้งปรับ ตามที่พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) บัญญัติไว้ในมาตรา 48

3) กรณีที่ผู้ขายหรือผู้ประกอบการไม่ปฏิบัติตามคำสั่งของคณะกรรมการว่าด้วยการโฆษณา ซึ่งให้แก้ไขข้อความหรือวิธีการโฆษณา หรือห้ามการใช้ข้อความบางอย่างที่ปรากฏในการโฆษณา หรือห้ามการโฆษณาหรือห้ามใช้วิธีการนั้นในการโฆษณา กฎหมายกำหนดอัตราโทษไว้ให้ระวางโทษจำคุกไม่เกิน 6 เดือน หรือปรับไม่เกิน 50,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ ตามที่พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) บัญญัติไว้ในมาตรา 49

4) หากกรณีที่ผู้ขายหรือผู้ประกอบการกระทำความผิดตามที่กล่าวมาในข้อ 1) ถึง ข้อ 3) ต่อเนื่องกัน โดยกฎหมายกำหนดให้ระวางโทษปรับวันละไม่เกิน 10,000 บาท หรือไม่เกินสองเท่าของค่าใช้จ่ายที่ใช้สำหรับการโฆษณานั้น ตลอดระยะเวลาที่ยังฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตาม ตามที่พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) บัญญัติไว้ในมาตรา 51

6.3.3 การให้ความคุ้มครองสิทธิด้วยวิธีการดำเนินคดีแทน

การฟ้องคดีไม่ว่าจะเป็นคดีแพ่งหรือคดีอาญาก็เป็นสิ่งที่คนส่วนใหญ่ไม่คุ้นเคยและไม่ต้องการที่จะยุ่งเกี่ยวกับแม้ว่าการกระทำดังกล่าวจะเป็นการทำเพื่อรักษาสิทธิของตนก็ตาม แต่ในบางครั้งการฟ้องคดีก็เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับผู้บริโภคที่ได้รับความเสียหายหรือความไม่เป็นธรรมจากการกระทำของผู้ประกอบการต่างๆที่ได้พยายามเจรจาเพื่อให้มีการชดเชยความเสียหายที่เกิดขึ้นแล้วแต่ก็ไม่เป็นผลสำเร็จ ดังนั้น ความจำเป็นในการฟ้องคดีจึงเกิดขึ้น

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) มาตรา 39 บัญญัติว่า “ในกรณีที่คณะกรรมการเห็นสมควรเข้าดำเนินคดีเกี่ยวกับการละเมิดสิทธิของผู้บริโภคหรือเมื่อได้รับคำร้องจากผู้บริโภคที่ถูกละเมิดสิทธิซึ่งคณะกรรมการเห็นว่าการดำเนินคดีนั้นจะเป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภคเป็นส่วนรวม คณะกรรมการมีอำนาจแต่งตั้งพนักงานอัยการ โดยความเห็นชอบของอธิบดีกรมอัยการหรือข้าราชการในสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคซึ่งมีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าปริญญาตรีทางนิติศาสตร์ เป็นเจ้าหน้าที่คุ้มครองผู้บริโภคเพื่อให้มีหน้าที่ดำเนินคดีแพ่ง

และอาญาแก่ผู้กระทำการละเมิดสิทธิของผู้บริโภคในศาล และเมื่อคณะกรรมการได้แจ้งไปยังกระทรวงยุติธรรมเพื่อแจ้งให้ศาลทราบแล้ว ให้เจ้าหน้าที่คุ้มครองผู้บริโภคมีอำนาจดำเนินคดีตามที่คณะกรรมการมอบหมายได้

ในการดำเนินคดีในศาล ให้เจ้าหน้าที่คุ้มครองผู้บริโภคมีอำนาจฟ้องเรียกทรัพย์สินหรือค่าเสียหายให้แก่ผู้บริโภคที่ร้องขอได้ด้วย และในการนี้ให้ได้รับยกเว้นค่าฤชาธรรมเนียมทั้งปวง”

จากหลักกฎหมายดังกล่าว กฎหมายให้อำนาจเจ้าหน้าที่คุ้มครองผู้บริโภค ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ของรัฐดำเนินคดีแพ่งและคดีอาญา แก่ผู้กระทำการละเมิดสิทธิของผู้บริโภคในศาลแทนผู้บริโภคได้ ในขณะที่เดียวกันก็กำหนดให้มีการฟ้องคดีแทนผู้บริโภคโดยภาคเอกชนด้วย ดังที่ได้บัญญัติไว้ในมาตรา 40 ถึง มาตรา 42 (สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค 2543:62) ดังนั้น จากบทบัญญัติของกฎหมาย จะเห็นได้ว่าหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการฟ้องคดีเกี่ยวกับการละเมิดสิทธิของผู้บริโภคจึงมี 2 หน่วยงานด้วยกัน คือ

1) คณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) มาตรา 39 กำหนดให้คณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค มีอำนาจฟ้องคดีเกี่ยวกับการละเมิดสิทธิของผู้บริโภคจากการซื้อสินค้าหรือบริการแทนผู้บริโภคที่ได้รับความเสียหายได้ โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณา ดังนี้

1.1) ผู้ร้องขอให้ดำเนินคดีแทนต้องเป็นผู้บริโภค ตามความหมายที่บัญญัติไว้ในมาตรา 3 แห่งพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) กล่าวคือ ผู้บริโภค หมายความว่า ผู้ซื้อหรือได้รับบริการจากผู้ประกอบธุรกิจหรือผู้ซึ่งได้รับการเสนอหรือการชักชวนจากผู้ประกอบธุรกิจเพื่อให้ซื้อสินค้าหรือบริการ และหมายความรวมถึงผู้ใช้สินค้าหรือผู้ได้รับบริการจากผู้ประกอบธุรกิจโดยชอบ แม้มิได้เป็นผู้เสียค่าตอบแทนก็ตาม

1.2) มีการกระทำอันเป็นการละเมิดสิทธิของผู้บริโภค หมายถึง กรณีผู้ประกอบการเป็นฝ่ายผิดสัญญาเท่ากับกระทำการละเมิดสิทธิของผู้บริโภคและรวมถึงกรณีผู้ประกอบการกระทำละเมิดสิทธิของผู้บริโภคอย่างหนึ่งอย่าง

ใด หรือหลายอย่าง ก็ได้ ทั้งนี้ ตามที่บัญญัติไว้ในกฎหมายอื่นหรือกฎหมายว่าด้วยการ
คุ้มครองผู้บริโภค

1.3) การดำเนินคดีจะต้องเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคเป็น
ส่วนรวมโดยพิจารณาจาก

1.3.1 ลักษณะของการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจใดที่แม้ว่าจะก่อให้เกิดความ
เสียหายแก่ผู้บริโภคเพียงรายเดียว แต่มีพฤติกรรมที่เห็นได้ว่าหากผู้ประกอบธุรกิจยังคง
ประกอบธุรกิจลักษณะนั้นต่อไปอาจทำให้ผู้บริโภครายอื่นๆ ได้รับความเสียหายด้วย

1.3.2 ผลของการดำเนินคดีแทนผู้บริโภครายใดนั้นจะ
เป็นประโยชน์ ต่อผู้บริโภครายอื่นๆ ที่ยังมีได้มาร้องขอตามมาตรา 39 แห่ง
พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) ซึ่งสามารถมา
ยื่นคำร้องขอให้ดำเนินคดีในภายหลังได้ (สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค
2548:23 -24)

2) การฟ้องคดีแทนผู้บริโภค โดยภาคเอกชน

การฟ้องคดีแทนผู้บริโภค โดยภาคเอกชน ในที่นี้หมายถึง การ
ให้สมาคม ซึ่งต้องเป็นสมาคมที่จดทะเบียนเป็นสมาคมตามประมวลกฎหมายแพ่งและ
พาณิชย์ ตามมาตรา 42 และมีวัตถุประสงค์ในการคุ้มครองผู้บริโภคหรือต่อต้านการ
แข่งขันอันไม่เป็นธรรมทางการค้า มีสิทธิและอำนาจในการฟ้องคดีแพ่งและคดีอาญา
หรือดำเนินกระบวนการพิจารณาใดๆ ในการคุ้มครองผู้บริโภคได้ โดยเพื่อไม่ให้เกิดความ
ผิดพลาดในการฟ้องคดี หรือมิให้มีการฟ้องคดีโดยไม่สุจริตโดยสมาคม อันจะส่งผลเสีย
ต่อผู้บริโภค

ดังนั้น จึงได้มีการประกาศกฎกระทรวงฉบับที่ 8 (พ.ศ. 2540)
ออกตามความในพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 กำหนดหลักเกณฑ์วิธีการ
ดำเนินการเกี่ยวกับการฟ้องคดีของสมาคมไว้ในข้อ 3 ว่า

(1) คณะกรรมการของสมาคมต้องแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีวุฒิไม่ต่ำ
กว่าปริญญาตรีทางนิติศาสตร์เป็นผู้ตรวจสอบคดี ทำหน้าที่ให้ความเห็นเกี่ยวกับผลทาง

กฎหมายในการดำเนินคดีก่อนที่สมาคมจะฟ้องคดีใดๆ เกี่ยวกับการละเมิดสิทธิของ
ผู้บริโภคร

(2) ในกรณีสมาชิกของสมาคมขอให้สมาคมเรียกค่าเสียหาย
แทนตน สมาคมต้องช่วยสมาชิกของสมาคมในการจัดทำหนังสือมอบหมายให้เรียก
ค่าเสียหาย การเตรียมพยานหลักฐาน และการเตรียมคดีให้เป็นไปโดยความเรียบร้อย
หนังสือมอบหมายดังกล่าวให้จัดให้มีพยานลงลายมือชื่อรับรองอย่างน้อยสองคน

(3) เมื่อสมาคมได้ยื่นฟ้องคดีแล้ว ให้ส่งสำเนาคำฟ้องให้
สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคทราบภายใน 7 วัน นับแต่วันยื่นฟ้อง

(4) ถ้าได้มีคำพิพากษาในคดีที่สมาคมยื่นฟ้องแล้ว ให้สมาคม
ส่งสำเนาคำพิพากษานั้นให้สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคทราบภายใน 7 วัน นับ
แต่วันที่ศาลได้มีคำพิพากษา

(5) ถ้าสมาคมจะถอนฟ้องคดีใด ต้องแจ้งให้สำนักงาน
คณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 7 วัน

(6) ในการฟ้องคดี สมาคมจะเรียกเงินหรือทรัพย์สินจาก
ผู้บริโภครมิได้ เว้นแต่ค่าฤชาธรรมเนียม ในส่วนที่เกี่ยวกับการมอบหมายให้เรียก
ค่าเสียหายแทนสมาชิกของสมาคมซึ่งต้องชำระต่อศาล

(7) สมาคมจะต้องปฏิบัติตามระเบียบเกี่ยวกับการดำเนินการ
ของสมาคมเกี่ยวกับการฟ้องคดีในรายละเอียดของกรณีเพิ่มเติมจากกฎกระทรวงนี้ หรือ
ในกรณีอื่นด้วยตามที่คณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภครกำหนด

6.4 พระราชบัญญัติวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภคร พ.ศ. 2551

กฎหมายฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะแก้ไขปัญหาความไม่เป็น
ธรรมในกระบวนการพิจารณาคดีผู้บริโภครตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง
นอกจากนี้ยังมีเป้าหมายเพื่อที่จะช่วยให้ระบบงานคุ้มครองผู้บริโภครทางด้านสินค้าและ
บริการที่ไม่มีคุณภาพหรือมาตรฐานให้ได้รับการพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น ปัจจุบันคดีข้อพิพาท
ระหว่างผู้บริโภครกับผู้ประกอบธุรกิจยังอยู่ในสภาพที่ไม่เป็นธรรมต่อผู้บริโภครอยู่หลาย
ประการ กฎหมายฉบับนี้จึงเข้ามาเพื่อช่วยเหลือผู้บริโภครซึ่งรวมถึงผู้ซื้อบ้านจัดสรรด้วย
ในขั้นตอนการดำเนินคดีทางศาล โดยมีรายละเอียดที่สำคัญ คือ

พระราชบัญญัติวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภคน พ.ศ. 2551 ได้บัญญัติคำนิยามที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายฉบับนี้ไว้ในมาตรา 3 ซึ่งบัญญัติว่า “ในพระราชบัญญัตินี้

“คดีผู้บริโภค” หมายความว่า

(1) คดีแพ่งระหว่างผู้บริโภคหรือผู้มีอำนาจฟ้องคดีแทนผู้บริโภคตามมาตรา 19 หรือตามกฎหมายอื่น กับผู้ประกอบการซึ่งพิพาทกันเกี่ยวกับสิทธิหรือหน้าที่ตามกฎหมายอันเนื่องมาจากการบริโภคสินค้าหรือบริการ

(2) คดีแพ่งตามกฎหมายเกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย

(3) คดีแพ่งที่เกี่ยวข้องพัวพันกับคดีตาม (1) หรือ (2)

(4) คดีแพ่งที่มีกฎหมายบัญญัติให้ใช้วิธีพิจารณาตาม

พระราชบัญญัตินี้

“ผู้บริโภค” หมายความว่า ผู้บริโภคตามกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภค และให้หมายความรวมถึงผู้เสียหายตามกฎหมายเกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัยด้วย

“ผู้ประกอบการ” หมายความว่า ผู้ประกอบการตามกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคและให้หมายความรวมถึงผู้ประกอบการตามกฎหมายเกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัยด้วย

ส่วนหลักเกณฑ์ของกฎหมายในส่วนที่เกี่ยวข้องกับความคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อบ้านจัดสรรนั้นได้แก่

1) ในคดีที่เกี่ยวกับสัญญาที่ผู้บริโภคพิพาทกับผู้ประกอบการ แม้กฎหมายจะบังคับว่าสัญญานั้นต้องมีหลักฐานเป็นหนังสือลงลายมือชื่อฝ่ายที่ต้องรับผิดชอบหรือสัญญานั้นต้องทำตามแบบไม่เช่นนั้นบังคับไม่ได้ ฟ้องร้องไม่ได้ สัญญาตกเป็นโมฆะนั้น กฎหมายฉบับนี้กำหนดให้ไม่ต้องนำหลักเกณฑ์ดังกล่าวมาใช้กับผู้บริโภค ฉะนั้น หากผู้บริโภคไปทำสัญญาอะไรด้วยวาจา เช่น ซื้อบ้านจัดสรร กฎหมายแพ่งกำหนดว่าต้องทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ ถ้าผู้ประกอบการ

ผิดสัญญาไม่โอนกรรมสิทธิ์บ้านให้แก่ผู้ซื้อ แม้ไม่มีสัญญาจะซื้อจะขายก็ตาม ถ้าเป็นคดี ผู้บริโภคให้ผู้บริโภคฟ้องได้แม้ไม่มีหลักฐานเป็นหนังสือก็ตาม ตามมาตรา 10

นอกจากนั้น กฎหมายฉบับนี้ยังมีบทบัญญัติที่เพิ่มเติมในส่วน ที่เกี่ยวกับคำโฆษณา คำกล่าวอ้าง อวดอ้างสรรพคุณสินค้าที่ผู้ประกอบการแสดงไว้ หรือประกาศไว้ให้คนทั่วไปรับทราบ ถึงแม้จะไม่ได้เขียนไว้ในสัญญา ก็ถือว่าเป็นข้อ สัญญาที่ผู้บริโภคเอามาฟ้องบังคับให้ผู้ประกอบการต้องรับผิดชอบตามคำมั่นสัญญา หรือโฆษณาด้วยวาจาต่างๆเหล่านั้นได้ ตามมาตรา 11

2) มาตรฐานการพิจารณาความสุจริตของผู้ประกอบการการค้า โดยมีแนวความคิดว่าผู้ประกอบการค้าหากำไรกับผู้บริโภคจะต้องปฏิบัติกรโดย สุจริตอย่างยิ่งกว่าหลักสุจริตตามกฎหมายแพ่ง โดยบอกว่าผู้ประกอบการค้าต้อง กระทำการด้วยความสุจริตโดยคำนึงถึงมาตรฐานทางการค้าที่เหมาะสมภายใต้ระบบ ธุรกิจที่เป็นธรรมไม่ใช่สุจริตเพียงที่ใจ ถึงใจจะสุจริตแต่ถ้าพฤติการณ์ในการทำการค้า ต่ำกว่ามาตรฐานทั่วไปในสังคมการค้าที่เป็นธรรมก็ถือว่ากระทำผิดหน้าที่ซึ่งเป็นไปตาม หลักของกฎหมายตามพระราชบัญญัติวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค พ.ศ. 2551 มาตรา 12 ที่ บัญญัติว่า “ในการใช้สิทธิแห่งตนก็ดี ในการชำระหนี้ก็ดี ผู้ประกอบการต้องกระทำด้วย ความสุจริตโดยคำนึงถึงมาตรฐานทางการค้าที่เหมาะสมภายใต้ระบบธุรกิจที่เป็นธรรม”

3) กรณีการกระทำที่ผู้ประกอบการค้าถูกฟ้องเป็นการ กระทำโดยเจตนาที่ จะเอาเปรียบผู้บริโภค ผ่าฝืนมาตรฐานสุจริต จึงใจทำให้ผู้บริโภค ได้รับความเสียหาย หรือเพียงแค่ประมาทเลินเล่ออย่างร้ายแรงไม่นำพาต่อความเสียหาย ที่จะเกิดแก่ผู้บริโภคหรือผู้คนที่เกี่ยวข้อง หรือการกระทำที่เป็นการฝ่าฝืนต่อความรับผิดชอบ ในฐานะผู้มีอาชีพหรือธุรกิจอันเป็นที่ไว้วางใจของประชาชน ก็ให้ศาลพิพากษาให้ผู้ ประกอบธุรกิจจ่ายค่าเสียหายเพื่อการลงโทษ (punitive damages) ให้แก่โจทก์หรือ ผู้บริโภคด้วย

ค่าเสียหายเพื่อการลงโทษนี้มุ่งที่จะทำให้ผู้ประกอบการ การค้าที่ไม่อยู่ในมาตรฐานหรือมีพฤติกรรมเอาเปรียบประชาชน ต้องหยุดยั้งพฤติกรรม นั้น ผู้ประกอบการรายอื่นจะได้ไม่เลียนแบบและเอาแบบอย่าง ยกตัวอย่างเช่น ประเทศ สหรัฐอเมริกาให้เป็นร้อยเท่าพันเท่า แต่สำหรับในประเทศไทยถือว่าหนักเกินไปซึ่ง

เป็นไปตามหลักของกฎหมายตามพระราชบัญญัติวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค พ.ศ. 2551 มาตรา 42 ที่บัญญัติว่า “ถ้าการกระทำที่ถูกร้องเรียนเกิดจากการที่ผู้ประกอบการธุรกิจกระทำโดยเจตนาเอาเปรียบผู้บริโภคโดยไม่เป็นธรรมหรือจงใจให้ผู้บริโภคได้รับความเสียหายหรือประมาทเลินเล่ออย่างร้ายแรงไม่นำพาต่อความเสียหายที่จะเกิดแก่ผู้บริโภคหรือกระทำการอันเป็นการฝ่าฝืนต่อความรับผิดชอบในฐานะผู้มีอาชีพหรือธุรกิจอันยอมเป็นที่ไว้วางใจของประชาชน เมื่อศาลมีคำพิพากษาให้ผู้ประกอบการธุรกิจชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้บริโภค ให้ศาลมีอำนาจสั่งให้ผู้ประกอบการธุรกิจจ่ายค่าเสียหายเพื่อการลงโทษเพิ่มขึ้นจากจำนวนค่าเสียหายที่แท้จริงที่ศาลกำหนดได้ตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้ โดยคำนึงถึงพฤติการณ์ต่าง ๆ เช่น ความเสียหายที่ผู้บริโภคได้รับ ผลประโยชน์ที่ผู้ประกอบการธุรกิจได้รับ สถานะทางการเงินของผู้ประกอบการธุรกิจ การที่ผู้ประกอบการธุรกิจได้บรรเทาความเสียหายที่เกิดขึ้นตลอดจนการที่ผู้บริโภคมีส่วนในการก่อให้เกิดความเสียหายด้วย

การกำหนดค่าเสียหายเพื่อการลงโทษตามวรรคหนึ่ง ให้ศาลมีอำนาจกำหนด ได้ไม่เกินสองเท่าของค่าเสียหายที่แท้จริงที่ศาลกำหนด แต่ถ้าค่าเสียหายที่แท้จริงที่ศาลกำหนดมีจำนวนเงินไม่เกินห้าหมื่นบาท ให้ศาลมีอำนาจกำหนดค่าเสียหายเพื่อการลงโทษได้ไม่เกินห้าเท่าของค่าเสียหายที่แท้จริงที่ศาลกำหนด”

4) การฟ้องผู้บริโภค ผู้บริโภค กฎหมายฉบับนี้กำหนดให้ ผู้บริโภคสามารถดำเนินการได้เองเพราะกำหนดวิธีการฟ้องคดีที่ง่าย สะดวก และประหยัดเวลากับผู้บริโภค ดังนี้

4.1) เขตอำนาจ

พระราชบัญญัติวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค พ.ศ. 2551

มาตรา 17 บัญญัติว่า “ในกรณีที่ผู้ประกอบการธุรกิจจะฟ้องผู้บริโภคเป็นคดีผู้บริโภคและผู้ประกอบการธุรกิจมีสิทธิเสนอคำฟ้องต่อศาลที่ผู้บริโภคมีภูมิลำเนาอยู่ในเขตศาลหรือต่อศาลอื่นได้ด้วย ให้ผู้ประกอบการธุรกิจเสนอคำฟ้องต่อศาลที่ผู้บริโภคมีภูมิลำเนาอยู่ในเขตศาลได้เพียงแห่งเดียว

จากหลักกฎหมายกฎหมายกำหนดให้ถ้าผู้ประกอบการธุรกิจการคำเป็นโจทก์ฟ้องผู้บริโภค ห้ามฟ้องที่ศาลอื่นนอกเหนือจากศาลที่ผู้บริโภคมีภูมิลำเนาอยู่ในเขต

4.2) การฟ้องคดี

พระราชบัญญัติวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค พ.ศ. 2551

มาตรา 20 บัญญัติว่า “การฟ้องคดีผู้บริโภค โจทก์จะฟ้องด้วยวาจาหรือเป็นหนังสือก็ได้ ในกรณีที่โจทก์ประสงค์จะฟ้องด้วยวาจา ให้เจ้าพนักงานคดีจัดให้มีการบันทึก รายละเอียดแห่งคำฟ้องแล้วให้โจทก์ลงลายมือชื่อไว้เป็นสำคัญ

คำฟ้องต้องมีข้อเท็จจริงที่เป็นเหตุแห่งการฟ้องคดี รวมทั้งคำขอบังคับชำระหนี้ที่จะทำให้เข้าใจได้ หากศาลเห็นว่าคำฟ้องนั้นไม่ถูกต้อง หรือขาดสาระสำคัญบางเรื่อง ศาลอาจมีคำสั่งให้โจทก์แก้ไขคำฟ้องในส่วนนั้นให้ถูกต้อง หรือชำระหนี้ขึ้นก็ได้”

จากหลักกฎหมายกำหนดให้ผู้บริโภคสามารถ เป็นโจทก์ฟ้องได้ด้วยวาจาหรือเป็นหนังสือก็ได้ ในกรณีที่ผู้บริโภคประสงค์จะฟ้องด้วย วาจา ให้เจ้าพนักงานคดีจัดให้มีการเขียนและบันทึกรายละเอียดแห่งคำฟ้องแล้วให้โจทก์ ลงลายมือชื่อไว้เป็นสำคัญ

4.3) ภาระการพิสูจน์

พระราชบัญญัติวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค พ.ศ. 2551

มาตรา 29 บัญญัติว่า “ประเด็นข้อพิพาทข้อใดจำเป็นต้องพิสูจน์ถึงข้อเท็จจริงที่เกี่ยวกับ การผลิตการประกอบ การออกแบบ หรือส่วนผสมของสินค้า การให้บริการ หรือการ ดำเนินการใด ๆ ซึ่งศาลเห็นว่าข้อเท็จจริงดังกล่าวอยู่ในความรู้เห็น โดยเฉพาะของคู่ความ ฝ่ายที่เป็น ผู้ประกอบธุรกิจ ให้ภาระการพิสูจน์ในประเด็นดังกล่าวตกอยู่กับคู่ความฝ่ายที่ เป็นผู้ประกอบธุรกิจนั้น”

กฎหมายกำหนดให้ภาระการพิสูจน์ในคดีผู้บริโภค

แตกต่างไปจากคดีแพ่งตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง มาตรา 84/1 ซึ่งถือ หลักว่าผู้ใดกล่าวอ้างผู้นั้นต้องมีหน้าที่นำสืบ ซึ่งผู้ใดแบกภาระนั้นย่อมเสี่ยงต่อการแพ้คดี มากที่สุด ส่วนใหญ่คดีที่ผู้บริโภคไปฟ้องผู้ประกอบการค้าให้รับผิดชอบ ก็ต้องไป กล่าวอ้างต่อศาลว่าคุณประมาททำไม่ได้มาตรฐาน สินค้าหรือบริการไม่ดี ทำให้เกิดความ เสียหาย ภาระการพิสูจน์จึงตกอยู่กับฝ่ายผู้บริโภคซึ่งเป็นฝ่ายกล่าวอ้าง ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ ส่วนใหญ่คดีที่ผู้บริโภคฟ้องจึงแพ้ เพราะผู้บริโภคจะไปหาพยานหลักฐานที่ไหนมา

พิสูจน์ว่าสินค้าหรือบริการของผู้ประกอบธุรกิจนั้นผิดพลาดในกระบวนการผลิตอย่างไรต่ำกว่ามาตรฐานอย่างไร

ดังนั้นกฎหมายฉบับนี้จึงได้เปลี่ยนภาระการพิสูจน์ให้ตกอยู่กับฝ่ายผู้ประกอบการ คือ ผู้ประกอบการต้องพิสูจน์ให้เห็นว่าสินค้าของตนนั้นอยู่ในมาตรฐานอย่างไร การประกอบ การออกแบบ หรือส่วนผสมของสินค้า การให้บริการ หรือดำเนินการใดๆ ซึ่งศาลเห็นว่าข้อเท็จจริงดังกล่าวอยู่ในความรู้เห็นของฝ่ายผู้ประกอบการค้า จึงให้ภาระการพิสูจน์ในประเด็นดังกล่าวนั้นตกอยู่แก่คู่ความฝ่ายที่เป็นผู้ประกอบธุรกิจนั้น หากผู้ประกอบธุรกิจพิสูจน์ไม่ได้ก็ต้องเป็นฝ่ายแพ้คดี

4.4) คำพิพากษาในคดีผู้บริโภค

พระราชบัญญัติวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค พ.ศ. 2551

มาตรา 30 บัญญัติว่า “ถ้าภายหลังที่ได้มีคำพิพากษาถึงที่สุดในคดีผู้บริโภคแล้ว ปรากฏว่ามี การฟ้องผู้ประกอบธุรกิจรายเดียวกันเป็นคดีผู้บริโภคอีกโดยข้อเท็จจริงที่พิพาทเป็น อย่างเดียวกับคดีก่อนและศาลในคดีก่อนได้วินิจฉัยไว้แล้ว ศาลในคดีหลังอาจมีคำสั่งให้ ถือว่าข้อเท็จจริงในประเด็นนั้นเป็นอันยุติเช่นเดียวกับคดีก่อนโดยไม่ต้องสืบพยาน หลักฐาน เว้นแต่ศาลเห็นว่าข้อเท็จจริงในคดีก่อนนั้นยังไม่เพียงพอแก่การวินิจฉัยชี้ขาด คดี หรือเพื่อให้โอกาสแก่คู่ความที่เสียเปรียบต่อสู้อีก ศาลมีอำนาจเรียกพยานหลักฐานมา สืบเองหรืออนุญาตให้คู่ความนำพยานหลักฐานมาสืบเพิ่มเติมตามที่เห็นสมควรก็ได้”

จากบทบัญญัติของกฎหมาย ในกรณีที่ศาลได้มีคำ พิพากษาถึงที่สุดให้ผู้บริโภคชนะคดีแล้วคดีหนึ่ง ต่อมาจะมีคดีอื่นๆ ที่มีฐานะข้อเท็จจริงที่ พิพาทเป็นอย่างเดียวกับคดีก่อนและศาลในคดีก่อนได้วินิจฉัยไว้แล้ว ศาลในคดีหลังอาจ มีคำสั่งให้ถือว่าข้อเท็จจริงในประเด็นนั้นเป็นอันยุติเช่นเดียวกับคดีก่อนโดยไม่ต้องสืบ พยานหลักฐานก็ได้ ซึ่งถือเป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภคที่มีมากกว่าหลักในประมวล กฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง ที่กำหนดให้คำพิพากษาผูกพันเฉพาะคู่ความในคดีเท่านั้น

6.5 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติมฉบับที่ 4

พ.ศ. 2550)

กฎหมายฉบับนี้มีเจตนารมณ์ หรือวัตถุประสงค์ของกฎหมายเพื่อควบคุม อาคาร เกี่ยวกับความมั่นคงแข็งแรง ความปลอดภัย การป้องกันอัคคีภัยการสาธารณสุข

การรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม การผังเมือง การอำนวยความสะดวกแก่การจราจร

พระราชบัญญัติฉบับนี้ได้ให้คำนิยามที่สำคัญไว้ใน มาตรา 4 ซึ่งบัญญัติว่า

“อาคาร” หมายความว่า ดึก บ้าน เรือน โรง ร้าน แพ คลังสินค้าสำนักงาน และสิ่งทีสร้างขึ้นอย่างอื่น ซึ่งบุคคลอาจเข้าอยู่หรือเข้าใช้สอยได้ และหมายความรวมถึง

(1) อัฒจันทร์หรือสิ่งทีสร้างขึ้นอย่างอื่นเพื่อใช้เป็นที่ชุมนุมของประชาชน

(2) เชื้อนสะพาน อุโมงค์ ทางหรือท่อระบายน้ำ อุ้เรือ คานเรือ ทำน้ำ ทำ

จอดเรือ รั้วกำแพง หรือประตู ทีสร้างขึ้นติดต่อหรือใกล้เคียงกับที่สาธารณะหรือสิ่งทีสร้างขึ้นให้บุคคลทั่วไปใช้สอย

(3) ป้ายหรือสิ่งทีสร้างขึ้นสำหรับติดหรือตั้งป้าย

(3.1) ทีติดหรือตั้งไว้เหนือที่สาธารณะและมีขนาดเกินหนึ่งตารางเมตร หรือมีน้ำหนักรวมทั้งโครงสร้างเกินสิบกิโลกรัม

(3.2) ทีติดหรือตั้งไว้ในระยะห่างจากที่สาธารณะซึ่งเมื่อวัดในทางราบแล้ว ระยะห่างจากที่สาธารณะมีน้อยกว่าความสูงของป้ายนั้นเมื่อวัดจากพื้นดิน และมีขนาดหรือมีน้ำหนักเกินกว่าที่กำหนดในกฎกระทรวง

(4) พื้นทีหรือสิ่งทีสร้างขึ้นเพื่อใช้เป็นที่จอดรถ ทีกลับรถ และทางเข้าออกของรถสำหรับอาคารทีกำหนดตามมาตรา 8 (9)

(5) สิ่งทีสร้างขึ้นอย่างอื่นตามทีกำหนดในกฎกระทรวง

ทั้งนี้ ให้หมายความรวมถึงส่วนต่างๆ ของอาคารด้วย

“ก่อสร้าง” หมายความว่าสร้างอาคารขึ้นใหม่ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นการสร้างขึ้นแทนของเดิมหรือไม่

“ดัดแปลง” หมายความว่าเปลี่ยนแปลงต่อเติม เพิ่ม ลด หรือ ขยายซึ่งลักษณะขอบเขต แบบ รูปทรง สักส่วน น้ำหนัก เนื้อที ของโครงสร้างของอาคารหรือส่วนต่าง ๆ ของอาคารซึ่งได้ก่อสร้างไว้แล้วให้ผิดไปจากเดิม และมีใช้การซ่อมแซมหรือการดัดแปลงทีกำหนดในกฎกระทรวง

“ซ่อมแซม” หมายความว่า ซ่อมหรือเปลี่ยนส่วนต่าง ๆ ของอาคารให้คงสภาพเดิม

“รื้อถอน” หมายความว่า รื้อส่วนอันเป็นโครงสร้างของอาคารออกไป เช่น เสา คาน ตง หรือส่วนอื่นของโครงสร้างตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

“ผู้ควบคุมงาน” หมายความว่า ผู้ซึ่งรับผิดชอบในการอำนวยความสะดวกหรือควบคุมดูแลการก่อสร้าง คัดแปลง รื้อถอน หรือเคลื่อนย้ายอาคาร

“ผู้ดำเนินการ” หมายความว่า เจ้าของหรือผู้ครอบครองอาคารซึ่งกระทำการก่อสร้าง คัดแปลง รื้อถอน หรือเคลื่อนย้ายอาคารด้วยตนเอง และหมายความรวมถึงผู้ซึ่งตกลงรับกระทำการดังกล่าวไม่ว่าจะมีค่าตอบแทนหรือไม่ก็ตาม และผู้รับจ้างช่วง

“ผู้ครอบครองอาคาร” หมายความรวมถึง ผู้จัดการของนิติบุคคลอาคารชุดสำหรับทรัพย์สินส่วนกลางตามกฎหมายว่าด้วยอาคารชุดด้วย

“ผู้ตรวจสอบ” หมายความว่า ผู้ซึ่งได้รับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพวิศวกรรมควบคุมหรือผู้ซึ่งได้รับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพสถาปัตยกรรมควบคุมตามกฎหมายว่าด้วยการนั้น แล้วแต่กรณีซึ่งได้ขึ้นทะเบียนไว้ตามพระราชบัญญัตินี้

กฎหมาย ว่าด้วยการควบคุมอาคารมีสภาพบังคับทั้งตัวอาคารและบุคคลที่เกี่ยวข้อง คือ

1. กรณีตัวอาคารมาตรา 40 แห่งพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติมฉบับที่ 4 พ.ศ.2550) บัญญัติไว้ว่า “ในกรณีที่มีการก่อสร้าง คัดแปลง รื้อถอน หรือเคลื่อนย้ายอาคาร โดยฝ่าฝืนบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัติฉบับนี้ กฎกระทรวง หรือข้อบัญญัติท้องถิ่นที่ออกตามพระราชบัญญัตินี้ หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องให้เจ้าพนักงานท้องถิ่นมีอำนาจดำเนินการ ดังนี้

(1) มีคำสั่งให้เจ้าของหรือผู้ครอบครองอาคาร ผู้ควบคุมงาน ผู้ดำเนินการลูกจ้าง หรือบริวารของบุคคลดังกล่าว ระงับการกระทำดังกล่าว

(2) มีคำสั่งห้ามมิให้บุคคลใดใช้หรือเข้าไปในส่วนใด ๆ ของอาคาร หรือบริเวณที่มีการกระทำดังกล่าว และจัดให้มีเครื่องหมายแสดงการห้ามนั้นไว้ในที่เปิดเผยและเห็นได้ง่าย ณ อาคารหรือบริเวณดังกล่าว และ

(3) พิจารณามีคำสั่งตามมาตรา 41 หรือมาตรา 42 แล้วแต่กรณี ภายในสามสิบวันนับแต่วันที่ให้มีคำสั่งตาม (1)”

จากหลักกฎหมายจะเห็นได้ว่า กฎหมายมีสภาพบังคับกับตัวอาคารไว้ โดยจะเริ่มตั้งแต่ในกรณีที่มีการก่อสร้าง คัดแปลง รื้อถอน หรือเคลื่อนย้ายอาคาร โดยฝ่าฝืน ต่อบทบัญญัติแห่งกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร กฎกระทรวง ข้อบัญญัติหรือ ข้อบังคับท้องถิ่นที่ออกตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง เจ้าพนักงานท้องถิ่นมีอำนาจตามที่กฎหมายกำหนดไว้ใน ได้แก่

- 1) มีคำสั่งให้เจ้าของหรือผู้ครอบครองอาคาร ผู้ควบคุมอาคาร ผู้ดำเนินการปลูกจ้างหรือบริวารของบุคคลดังกล่าว ระงับการกระทำนั้นๆ
- 2) มีคำสั่งห้ามมิให้บุคคล ใช้น้ำหรือเข้าไปในส่วนใดๆ ของอาคารหรือ บริเวณที่มีการกระทำดังกล่าว และจัดให้มีเครื่องหมายแสดงการห้ามไว้ ณ อาคารหรือ บริเวณดังกล่าว และ
- 3) ในกรณีที่สามารถแก้ไขเปลี่ยนแปลงให้ถูกต้องได้ ให้มีคำสั่งให้ เจ้าของยื่นขออนุญาตหรือดำเนินการแจ้ง หรือ ดำเนินการแก้ไขเปลี่ยนแปลงให้ถูกต้อง หรือ
- 4) ในกรณีที่ไม่สามารถแก้ไขเปลี่ยนแปลงให้ถูกต้องได้ หรือเจ้าของ อาคารมิได้ปฏิบัติตามคำสั่งของเจ้าพนักงานที่สั่งตามข้อ 1.3 ให้มีคำสั่งให้เจ้าของหรือผู้ ครอบครองอาคาร ผู้ควบคุมงานหรือผู้ดำเนินการ รื้อถอนอาคารนั้นทั้งหมดหรือ บางส่วน
- 5) ห้ามมิให้เจ้าของหรือผู้ครอบครองใช้น้ำหรือยินยอมให้บุคคลใดใช้ อุปกรณ์ตามมาตรา 46 ทวิ เช่น อุปกรณ์ประกอบต่าง ๆ เกี่ยวกับระบบไฟฟ้าและการจัด แสงสว่าง ระบบการเตือน การป้องกันและการระงับอัคคีภัย เป็นต้น

2. กรณีสภาพบังคับต่อบุคคล คือ มีบทกำหนดโทษทั้งบุคคลธรรมดา และนิติบุคคลตามมาตรา 65 ถึงมาตรา 73 ซึ่งสภาพบังคับนั้นมีทั้ง โทษจำคุกและปรับ เป็นรายวันตลอดเวลาที่ยังฝ่าฝืนหรือจนกว่าจะได้ปฏิบัติให้ถูกต้อง

ในกรณีที่นิติบุคคลกระทำผิด ให้ถือว่ากรรมการหรือผู้จัดการทุกคนของ นิติบุคคลนั้นเป็นผู้ร่วมกระทำผิดกับนิติบุคคลนั้นๆ เว้นแต่จะพิสูจน์ได้ว่าการกระทำของ นิติบุคคลนั้นได้กระทำโดยตนมิได้รู้เห็นหรือยินยอมด้วย (สนธิ สนันชิลป์ 2546 :5-6)

ดังนั้น จะเห็นได้ว่าบทบัญญัติของกฎหมายฉบับนี้เข้ามาเกี่ยวข้องกับผู้ซื้อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในลักษณะของการเป็นกฎหมายที่กำหนดถึงหลักเกณฑ์เรื่องการก่อสร้าง ดัดแปลงหรือซ่อมแซม เพิ่มเติม อาคารจะต้องอยู่ภายใต้กฎหมายกำหนด โดยจะต้องคำนึงถึงเรื่องความมั่นคงแข็งแรง, ความปลอดภัยต่อผู้ใช้อาคาร, ความเป็นระเบียบเรียบร้อยต่อสังคมและชุมชน และสร้างมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ

6.6 พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540

การทำสัญญาซื้อขายบ้านจัดสรรที่ผู้ซื้อทำกับผู้ขายหรือผู้ประกอบการนั้น ในปัจจุบันจะพบว่าเป็นลักษณะของสัญญาสำเร็จรูป โดยพระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 มาตรา 3 ให้ความหมายของสัญญาสำเร็จรูปไว้ว่า

“สัญญาสำเร็จรูป” หมายความว่า สัญญาที่ทำเป็นลายลักษณ์อักษร โดยมีการกำหนดข้อสัญญาที่เป็นสาระสำคัญไว้ล่วงหน้า ไม่ว่าจะทำในรูปแบบใด ซึ่งคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดนำมาใช้ในการประกอบกิจการของตน

เมื่อพิจารณาความหมายของสัญญาสำเร็จรูปตามบทบัญญัติของกฎหมายข้างต้นจะเห็นได้ว่า สัญญาสำเร็จรูป คือ สัญญาที่ทำเป็นลายลักษณ์อักษร โดยมีการกำหนดข้อสัญญาที่เป็นสาระสำคัญไว้ล่วงหน้า ไม่ว่าจะทำในรูปแบบใด ซึ่งคู่สัญญาฝ่ายหนึ่ง ฝ่ายใดนำมาใช้ในการประกอบกิจการของตน ดังนั้น เมื่อพิจารณาสัญญาที่ทำขึ้นเพื่อใช้ในการซื้อขายบ้านจัดสรรนั้น จะพบว่ารายละเอียดเงื่อนไข และเนื้อหาของสัญญานั้น จะเป็นเงื่อนไขที่ฝ่ายผู้ขายได้รับประโยชน์มากกว่าผู้ซื้อซึ่งเป็นลักษณะของสัญญาสำเร็จรูปตามที่กฎหมายกำหนดไว้ จึงทำให้ผู้ซื้อต้องตกเป็นฝ่ายที่ไม่ได้รับความเป็นธรรมจากสัญญาดังกล่าว

แม้ว่าจะมีกฎหมายที่ให้ความคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อบ้านจัดสรรจากความไม่เป็นธรรมของสัญญาซื้อขายโดยกฎหมายได้กำหนดแบบของสัญญาที่จะนำมาใช้กับการซื้อขายบ้านจัดสรรไว้ เช่น พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค และพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดินอยู่แล้วก็ตาม อย่างไรก็ตาม องค์กรที่ศึกษายังพบว่าในการทำสัญญาซื้อขายที่บ้านจัดสรรนั้นก็ยังมิมีปัญหาไปสู่กระบวนการฟ้องร้องบังคับคดีทางศาลอยู่นั่นเอง ซึ่งในขั้นตอนดังกล่าวนี้พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 จึงได้เข้ามาเพื่อให้

ความคุ้มครองและช่วยเหลือผู้ซื้อจากการทำสัญญาอีกทางหนึ่ง โดยบทบัญญัติในส่วนที่เกี่ยวข้องและนำมาใช้กับการคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อจากสัญญาซื้อขายบ้านจัดสรรนั้นได้แก่

1) กรณีข้อตกลงในสัญญาระหว่างผู้บริโภคร่วมกับผู้ประกอบการค้าหรือวิชาชีพ หรือในสัญญาสำเร็จรูปได้เปรียบคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งเกินสมควร

พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 ตามมาตรา 4 วรรคหนึ่ง บัญญัติว่า “ข้อตกลงในสัญญาระหว่างผู้บริโภคร่วมกับผู้ประกอบการค้า หรือวิชาชีพ หรือในสัญญาสำเร็จรูป หรือในสัญญาขายฝาก ที่ทำให้ผู้ประกอบการค้า หรือวิชาชีพ หรือผู้กำหนดสัญญาสำเร็จรูปหรือผู้ซื้อฝากได้เปรียบคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งเกินสมควร เป็นข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรมและให้มีผลบังคับได้เพียงเท่าที่เป็นธรรมและพอสมควรแก่กรณีเท่านั้น”

จากบทบัญญัติของกฎหมายข้างต้น กฎหมายกำหนดให้ศาลมีอำนาจใช้ดุลพินิจในการปรับลดความไม่เป็นธรรมของสัญญาที่ทำขึ้นระหว่างผู้บริโภคร่วมกับผู้ประกอบการค้า หรือวิชาชีพ ที่ผู้ประกอบการค้าหรือวิชาชีพ ส่วนใหญ่มีความรู้ด้านกฎหมายและมีความเชี่ยวชาญในการทำสัญญา รวมทั้งมีอำนาจทางเศรษฐกิจมากกว่าผู้บริโภค ซึ่งมักจะทำสัญญาเอาเปรียบผู้บริโภคร่วม ที่มีขาดความรู้และขาดประสบการณ์ โดยกฎหมายจะกำหนดให้ข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรมนั้นมีผลได้เพียงเท่าที่เป็นธรรมและพอสมควรแก่กรณีเท่านั้น

โดยการที่ศาลจะวินิจฉัยว่าข้อสัญญาจะมีผลบังคับเพียงใดจึงจะเป็นธรรมและพอควรแก่กรณีนั้น กฎหมายได้กำหนดหลักเกณฑ์ไว้ใน มาตรา 10 ซึ่งบัญญัติว่า

“ในการวินิจฉัยว่าข้อสัญญาจะมีผลบังคับเพียงใดจึงจะเป็นธรรมและพอสมควรแก่กรณีให้พิเคราะห์ถึงพฤติการณ์ทั้งปวงรวมทั้ง

(1) ความสุจริตอำนาจต่อรอง ฐานะทางเศรษฐกิจ ความรู้ความเข้าใจ ความสันทัดจัดเจน ความคาดหมาย แนวทางที่เคยปฏิบัติ ทางเลือกอย่างอื่น และทางได้เสียทุกอย่างของกลุ่มสัญญาตามสภาพที่เป็นจริง

(2) ปกติประเพณีของสัญญาชนิดนั้น

(3) เวลาและสถานที่ในการทำสัญญาหรือในการปฏิบัติตามสัญญา

(4) การรับภาระที่หนักกว่ามากของกลุ่มสัญญาฝ่ายหนึ่งเมื่อ

เปรียบเทียบกับกลุ่มสัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง”

2) กรณีสัญญามีข้อตกลงเรื่องมัดจำ

พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 มาตรา 7 บัญญัติว่า “ในสัญญาที่ได้มีการให้สิ่งใดไว้เป็นมัดจำ หากมีกรณีที่จะต้องรับมัดจำถ้ามัดจำนั้น สูงเกินส่วนศาลจะลดลงให้รับได้เพียงเท่าความเสียหายที่แท้จริงก็ได้”

จากบทบัญญัติของกฎหมายข้างต้น เป็นบทบัญญัติที่กำหนดให้อำนาจศาลที่สามารถปรับลดมัดจำที่สูงเกินส่วนให้ลดลงเท่ากับความเสียหายที่แท้จริงได้

6.7 พระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา พ.ศ. 2551

พระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา พ.ศ. 2551 มาตรา 3 บัญญัติว่า “ในพระราชบัญญัตินี้

“กิจการดูแลผลประโยชน์” หมายความว่า การทำหน้าที่เป็นคนกลางเพื่อดูแลการชำระหนี้ของกลุ่มสัญญาให้เป็นไปตามที่ตกลงกันไว้ในสัญญาดูแลผลประโยชน์ โดยกระทำเป็นทางการค้าปกติและได้รับค่าตอบแทนหรือค่าบริการ

“สัญญาดูแลผลประโยชน์” หมายความว่า สัญญาที่ทำขึ้นระหว่างกลุ่มสัญญากับผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา โดยผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญาตกลงที่จะดูแลการชำระหนี้ของกลุ่มสัญญาให้เป็นไปตามที่กลุ่มสัญญาตกลงไว้

“กลุ่มสัญญา” หมายความว่า กลุ่มสัญญาตามสัญญาต่างตอบแทนใดๆ ที่กลุ่มสัญญาฝ่ายหนึ่งมีหนี้ในการโอนหรือส่งมอบทรัพย์สินหรือเอกสารอันเป็นหลักฐานแห่งหนี้ และกลุ่มสัญญาอีกฝ่ายหนึ่งมีหนี้ในการชำระเงินตามสัญญา

“ผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา” หมายความว่า ผู้ซึ่งได้รับอนุญาตในการประกอบกิจการดูแลผลประโยชน์ตามพระราชบัญญัตินี้

พระราชบัญญัตินี้กำหนดให้ ผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญามีหน้าที่ในการดูแลให้กลุ่มสัญญาปฏิบัติตามการชำระหนี้ตามระยะเวลาและเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาดูแลผลประโยชน์ และดูแลรักษาเงิน ทรัพย์สิน เอกสารอันเป็นหลักฐานแห่งการชำระหนี้ที่กลุ่มสัญญาได้ส่งมอบให้อยู่ในความครอบครองของตนพร้อมทั้งดำเนินการส่งมอบ

เงินและจัดให้มีการโอนกรรมสิทธิ์หรือสิทธิในทรัพย์สินให้แก่คู่สัญญาตามมาตรา 7
วรรคหนึ่ง

กฎหมายกำหนดกำหนดให้ผู้ดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญานั้นต้องเป็น
คนกลางที่ไม่มีส่วนได้เสียระหว่างคู่สัญญานั้น ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของพระราชบัญญัติ
การดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา พ.ศ. 2551 มาตรา 12 ซึ่งบัญญัติว่า “ห้ามผู้ดูแล
ผลประโยชน์ของคู่สัญญาซึ่งมีส่วนได้เสียกับคู่สัญญาไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม ทำ
หน้าที่เป็นผู้ดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญากับคู่สัญญาซึ่งตนมีส่วนได้เสีย

กรณีใดจะถือว่าเป็นการมีส่วนได้เสียกับคู่สัญญาตามวรรคหนึ่ง ให้
เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการประกาศกำหนด”

ผู้ดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญามีหน้าที่ในการเก็บรักษาเงิน ทรัพย์สิน
เอกสารอันเป็นหลักฐานแห่งการชำระหนี้ หรือ โฉนดที่ดินอันเป็นวัตถุที่ประสงค์ของ
สัญญานั้น จนกว่าคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะทำการชำระหนี้ตามสัญญาสำเร็จบริบูรณ์แล้ว
ทั้งนี้ ผู้ดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญาอาจให้บริการอื่นที่เกี่ยวข้องกับสัญญาดูแล
ผลประโยชน์ตาม ที่มีข้อตกลงกับคู่สัญญาได้ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการประกาศ
กำหนด ตามมาตรา 7 วรรคสอง

ซึ่งหมายความว่าคณะกรรมการมีอำนาจที่จะประกาศกำหนดหน้าที่
เพิ่มเติมให้แก่ผู้ดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญาเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของสัญญา
ได้

เมื่อคู่สัญญาตามสัญญาซื้อขายบ้านจัดสรรได้เข้าสู่กระบวนการในการจัด
ให้มีผู้ดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญาของตนแล้ว กฎหมายกำหนดให้เป็นเรื่องระหว่าง
คู่สัญญาที่จะตกลงกัน หากทั้งสองฝ่ายตกลงให้มีผู้ดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญาแล้ว
ให้ผู้ดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญาดำเนินการดังต่อไปนี้

1) ดำเนินการจัดทำสัญญาดูแลผลประโยชน์

พระราชบัญญัติดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา พ.ศ. 2551 มาตรา 6
บัญญัติว่า “สัญญาดูแลผลประโยชน์ต้องทำเป็นหนังสือลงลายมือชื่อของคู่สัญญาและผู้ดูแล
ผลประโยชน์ของคู่สัญญา และอย่างน้อยต้องมีรายการดังต่อไปนี้

- (1) ชื่อและที่อยู่ของกลุ่มสัญญาและผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา
- (2) วันที่ทำสัญญาดูแลผลประโยชน์
- (3) ชื่อสัญญาต่างตอบแทนที่กำหนดระหว่างกลุ่มสัญญา
- (4) ระยะเวลาหรือเงื่อนไขในการส่งมอบทรัพย์สินหรือเอกสาร

อันเป็นหลักฐานแห่งหนึ่งและการส่งมอบเงินของกลุ่มสัญญา

- (5) หลักเกณฑ์ในการโอนเงินออกจากบัญชีดูแลผลประโยชน์
- (6) สิทธิหน้าที่ และความรับผิดชอบของกลุ่มสัญญาและผู้ดูแล

ผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา

- (7) ค่าตอบแทนและค่าบริการอื่นที่เกี่ยวข้องกับการดูแล

ผลประโยชน์

- (8) รายการอื่นตามที่คณะกรรมการประกาศกำหนด”

จากทบทวนคดีของกฎหมาย สัญญาดูแลผลประโยชน์นั้นจะต้องทำเป็นหนังสือลงลายมือชื่อของกลุ่มสัญญาและผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา และอย่างน้อยต้องมีรายการตามที่กฎหมายกำหนดไว้ใน (1) – (8)

2) ดำเนินการเปิดบัญชีดูแลผลประโยชน์

เมื่อกลุ่มสัญญาตกลงกันให้มีผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา ให้ผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญาดำเนินการจัดทำสัญญาดูแลผลประโยชน์และดำเนินการเปิดบัญชีดูแลผลประโยชน์เพื่อสัญญาขายนั้นกับสถาบันการเงิน และนำเงินที่ได้รับจากกลุ่มสัญญาฝ่ายที่ต้องชำระเงินฝากไว้ในบัญชีดูแลผลประโยชน์ดังกล่าวภายใน 1 วันทำการโดยให้ผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญาออกหลักฐานเป็นหนังสือรับรองการฝากเงิน ส่งให้กลุ่มสัญญาฝ่ายที่ต้องชำระเงินทุกครั้ง โดยให้ถือว่าหลักฐานดังกล่าวเป็นหลักฐานในการปฏิบัติเกี่ยวกับการชำระหนี้เงินตามสัญญา และให้ผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญาแจ้งเป็นหนังสือให้กลุ่มสัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบถึงการฝากเงินนั้นโดยทันที

ในกรณีที่ทรัพย์สินที่กลุ่มสัญญาต้องส่งมอบหรือโอนสิทธิเป็น

อสังหาริมทรัพย์ที่มีหนังสือแสดงสิทธิในที่ดิน ให้ผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญามีหนังสือแจ้งให้พนักงานเจ้าหน้าที่ตามประมวลกฎหมายที่ดินทราบและให้พนักงานเจ้าหน้าที่ดังกล่าวบันทึกเป็นหลักฐานไว้ว่าอสังหาริมทรัพย์นั้นอยู่ภายใต้บังคับแห่งสัญญาดูแล

ผลประโยชน์ และ ห้ามจดทะเบียนโอนสิทธิในทรัพย์สินนั้นจนกว่าจะได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญาตามมาตรา 17

3) ผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญาต้องมีหนังสือแจ้งให้กลุ่มสัญญาทราบถึงรายการฝากหรือโอนเงิน และจำนวนเงินคงเหลือในบัญชีผู้ดูแลผลประโยชน์ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการประกาศกำหนด ตามมาตรา 18

4) ในกรณีที่กลุ่มสัญญาได้ปฏิบัติตามข้อตกลงที่กำหนดไว้ในสัญญาดูแลผลประโยชน์ครบถ้วนแล้ว ให้ผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญาโอนเงินพร้อมดอกเบี้ยจากบัญชีผู้ดูแลผลประโยชน์ให้แก่กลุ่มสัญญาซึ่งเป็นฝ่ายที่ต้องโอนหรือส่งมอบทรัพย์สิน และจัดให้มีการโอนหรือส่งมอบทรัพย์สินหรือเอกสารอันเป็นหลักฐานแห่งหนี้ตามสัญญาให้แก่กลุ่มสัญญาซึ่งเป็นฝ่ายที่ต้องชำระเงินตามมาตรา 19

ทั้งนี้ ในการดำเนินการดังกล่าว หากกลุ่มสัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิเสธการรับชำระหนี้หรือมีข้อโต้แย้งเกิดขึ้นเกี่ยวกับสิทธิหรือหน้าที่ของกลุ่มสัญญาตามสัญญาดูแลผลประโยชน์ ตามหลักแล้วให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญา แต่หากกรณีที่กลุ่มสัญญามีได้ตกลงกันไว้ กฎหมายห้ามผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญาส่งเงินหรือโอนทรัพย์สินให้แก่กลุ่มสัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจนกว่ากลุ่มสัญญาจะได้ทำความตกลงกันหรือศาลมีคำพิพากษาถึงที่สุด ตามมาตรา 23

5) การโอนเงินจากบัญชีผู้ดูแลผลประโยชน์ ผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญาต้องโอนเข้าบัญชีของกลุ่มสัญญาซึ่งมีสิทธิได้รับเงินโดยตรง และต้องแจ้งเป็นหนังสือให้กลุ่มสัญญาดังกล่าวทราบโดยทันที ตามมาตรา 20

กรณีการจ่ายค่าตอบแทนในการปฏิบัติหน้าที่ของผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา กฎหมายกำหนดไว้ให้กลุ่มสัญญาทั้งสองฝ่ายออกฝ่ายละเท่าๆกัน แต่หากกลุ่มสัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งร้องขอให้มีการปฏิบัติหน้าที่เพิ่มเติมมาตรา 7 วรรคสอง ให้กลุ่มสัญญาฝ่ายนั้นเป็นผู้ออกค่าบริการตามที่ร้องขอ ซึ่งการคำนวณอัตราค่าตอบแทนหรือค่าบริการนั้นให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการประกาศกำหนด และค่าตอบแทนหรือค่าบริการที่ผู้ดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญามีสิทธิได้รับห้ามเรียกเก็บจากเงินในบัญชีผู้ดูแลผลประโยชน์ตามมาตรา 8

6.8 มาตรการทางกฎหมายในการคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ ของต่างประเทศ

ในต่างประเทศนั้นการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ เช่น ที่ดิน
ที่ดินพร้อมสิ่งก่อสร้าง จะเป็นลักษณะของการซื้อขายโดยผ่านตัวแทนเป็นผู้ติดต่อและ
ดำเนินการในขั้นตอนต่างๆ ให้จึงเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อว่าผู้ซื้อจะได้รับ
กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินตามที่ได้ทำสัญญาซื้อขาย โดยผู้กระทำการต่างๆ ในการซื้อขาย
อสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศนั้นจะมีชื่อเรียกที่แตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ ดังนี้

6.8.1 ประเทศสหรัฐอเมริกา

การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ในประเทศสหรัฐอเมริกาส่วนใหญ่
แล้วจะกระทำผ่านตัวแทนนายหน้า (real estate broker) ซึ่งตัวแทนนายหน้าจะได้รับ
ค่าตอบแทนเป็นค่าคอมมิชชั่น (commission) หรืออาจได้รับค่าตอบแทนเป็นเงินจำนวน
ร้อยละของราคาทรัพย์สินที่ซื้อขาย มลรัฐส่วนใหญ่กำหนดให้การเป็นตัวแทนนายหน้า
ต้องได้รับใบอนุญาตจากรัฐในการได้รับใบอนุญาต ตัวแทนนายหน้าต้องเป็นบุคคลที่มี
คุณสมบัติตามที่กฎหมายของแต่ละมลรัฐกำหนด การเป็นตัวแทนนายหน้าจะถูกควบคุม
โดยข้อบังคับของการเป็นตัวแทนนายหน้าทั้งในกฎหมายระดับสหรัฐ (federal laws) และ
กฎหมายระดับมลรัฐ (state laws) ปัจจุบันผู้ควบคุมดูแล (state regulators) การเป็น
ตัวแทนนายหน้าของแต่ละมลรัฐจะอยู่ภายใต้หน่วยงานที่เรียกว่า National Association
of Real Estate License Officials

โดยปกติจะมีการทำสัญญาที่เรียกว่า listing contract¹ ขึ้น

¹ Listing contract ได้แก่

1. ชื่อของผู้ขายและตัวแทนนายหน้า
2. การบรรยายถึงลักษณะของทรัพย์สินที่ซื้อขาย
3. เงื่อนไขของสัญญาซึ่งรวมถึงราคาที่ซื้อขาย
4. ระยะเวลาการจ้างงานตัวแทนนายหน้าตามสัญญาฉบับนี้
5. จำนวนเงินค่าคอมมิชชั่นที่จะได้รับหรือวิธีการคำนวณค่าคอมมิชชั่น และ

ระหว่างผู้ขายและตัวแทนนายหน้าเพื่อให้ตัวแทนนายหน้านำทรัพย์สินของผู้ขายออกขายได้ เมื่อมีการทำสัญญาแล้วตัวแทนนายหน้าที่ผู้ขายว่าจ้าง จะนำรายการทรัพย์สินนั้นเข้าสู่ระบบข้อมูลการขายอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้ตัวแทนนายหน้ารายอื่นได้ทราบถึงรายการทรัพย์สินและช่วยในการจัดหาผู้ซื้อ หรือที่เรียกว่า multiple listing เมื่อตัวแทนนายหน้าจัดหาผู้ซื้อได้แล้ว ตัวแทนนายหน้าจะจัดให้ผู้ซื้อลงนามในคำเสนอซื้อ (offer to buy) ไปยังผู้ขาย โดยผู้ขายไม่ผูกพันต่อคำเสนอซื้อนั้นจนกว่าผู้ขายจะได้ลงนามในสัญญาซื้อขาย เมื่อสัญญาซื้อขายได้ลงนามโดยผู้ซื้อและผู้ขายแล้วก่อนที่จะมีการปิดธุรกรรมการซื้อขาย ขั้นตอนที่ผู้ซื้อจะต้องดำเนินการ อาทิเช่น การขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน การตรวจสอบอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อขาย การทำ การประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อขาย และการจัดการให้มีการสืบค้นกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ โดยปกติจะใช้ระยะเวลาประมาณ 45 วันถึง 90 วัน ก่อนที่ธุรกรรมการซื้อขายจะเสร็จสมบูรณ์ลง

ในประเทศสหรัฐอเมริกา นั้น มีการออกกฎหมายที่เกี่ยวกับการจัดการดูแลรักษาผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา หรือที่เรียกว่ากฎหมายเอส โครว์ (escrow law) ขึ้นใช้บังคับ โดยเป็นกฎหมายในระดับมลรัฐ (state laws) กล่าวคือ เป็นกฎหมายที่มลรัฐต่างๆออกมาเพื่อใช้บังคับภายในอาณาเขตหรือเขตอำนาจของรัฐนั้นๆ ไม่ได้มีขอบเขตการบังคับใช้ครอบคลุมทั้งประเทศสหรัฐอเมริกา และจากการสำรวจกฎหมายของมลรัฐ ทั้ง 50 มลรัฐของประเทศสหรัฐอเมริกา (50 State Statutory Surveys 2006 <http://international.westlaw.com>) ปรากฏว่า มลรัฐต่างๆมีกฎหมายเอส โครว์บังคับใช้ในลักษณะที่แตกต่างกัน ซึ่งสามารถแยกออกเป็นสองลักษณะใหญ่ๆ คือ

6.8.1.1 กฎหมายที่กำหนดในเรื่องบัญชีเอส โครว์ (escrow account)

บัญชีเอส โครว์ เป็นเครื่องมือที่กฎหมายกำหนดให้ใช้

6. ข้อตกลงพิเศษ เช่น ข้อตกลงที่ให้ตัวแทนนายหน้าตามสัญญานี้เท่านั้นเป็นตัวแทนนายหน้าของผู้ขายแต่เพียงผู้เดียว (exclusive agency)

สำหรับธุรกรรมตามกฎหมายเพื่อเป็นการคุ้มครองคู่สัญญาในธุรกรรมนั้นๆ กล่าวคือ เพื่อเป็นหลักประกันว่าคู่สัญญาจะมีการปฏิบัติตามสัญญาที่ตนได้ทำร่วมกันไว้ หรือเพื่อสร้างความมั่นใจว่าผู้มีสิทธิได้รับเงินที่ฝากอยู่ในบัญชีเอสโครว์จะได้รับเงินนั้นอย่างแน่นอน และได้รับ ตรงเวลา กฎหมายลักษณะนี้จะกำหนดให้เปิดบัญชีเอสโครว์ไว้กับคนกลางซึ่งเป็นผู้ดูแลบัญชีเอสโครว์ และอาจเรียกว่า ตัวแทนเอสโครว์(escrow agent) หรือตัวแทนบัญชีเอสโครว์(escrow account agent) ซึ่งผู้ดูแลบัญชีเอสโครว์นี้อาจได้แก่ ธนาคาร สถาบันการเงิน บริษัทประกันภัย นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ทรสต์ หรือหน่วยธุรกิจอื่นๆ (entity) ที่ได้รับการรับรองตามกฎหมายให้เป็นตัวแทนเอสโครว์ หรืออาจรวมถึงตัวแทนเอสโครว์ที่ได้รับใบอนุญาตตามกฎหมาย (licensed escrow agent) หากมลรัฐนั้นมีกฎหมายควบคุมตัวแทนเอสโครว์ด้วย โดยตัวอย่างมลรัฐที่มีกฎหมายที่กำหนดในเรื่องบัญชีเอสโครว์ เช่น มลรัฐดิสตริก ออฟ โคลัมเบีย (District of Columbia) ซึ่งมีกฎหมายกำหนดให้บุคคลที่ได้รับเงินหรือตราสารใดๆ ในธุรกรรมอสังหาริมทรัพย์ (real estate transaction) ไม่ว่าจะ เป็นบุคคลที่ต้องได้รับใบอนุญาตตามกฎหมายหรือไม่ ต้องฝากเงินหรือตราสารเหล่านั้นไว้ในบัญชีเอสโครว์ เว้นแต่คู่สัญญาทุกฝ่ายในธุรกรรมนั้นจะมีหนังสือและลงลายมือชื่อทุกคนกำหนดคำสั่งเป็นอย่างอื่น และผู้ถือบัญชีเอสโครว์ต้องแจ้งให้เจ้าหน้าที่ของรัฐที่เกี่ยวข้องทราบถึงบัญชีนั้นและยอมให้ตรวจสอบได้ นอกจากนี้ ผู้ถือบัญชีเอสโครว์ไม่มีสิทธิใดๆ ในเงินที่ฝากอยู่ในบัญชีเอสโครว์จนกว่าธุรกรรมจะเสร็จสิ้น (District of Columbia Official Code 2001, Title 42 Real Property, Chapter 17 Real Estate Brokers' Duties, Section 1704 Escrow accounts)

6.8.1.2 กฎหมายที่ควบคุมตัวแทนเอสโครว์ (escrow agent)

มีมลรัฐจำนวนหนึ่งที่ตรากฎหมายเฉพาะขึ้นเพื่อควบคุมการประกอบกิจการเป็นตัวแทนเอสโครว์ ทั้งนี้ เหตุผลในการตรากฎหมายควบคุมการเป็นตัวแทน เอสโครว์ ส่วนใหญ่พบว่ามีความคล้ายคลึงกันคือ เพื่อคุ้มครองประชาชนทั่วไปหรือผู้บริโภคที่ใช้บริการตัวแทนเอสโครว์จากการฉ้อโกงหรือจากการที่กิจการเอสโครว์ อยู่ในภาวะล้มละลายมากขึ้น ส่งผลทำให้ผู้บริโภคต้องสูญเสียเงินของตนอันเป็นผลจากการล้มละลายนั่น กฎหมายที่ควบคุมการประกอบกิจการเป็นตัวแทน

เอสโครว์ของมลรัฐเหล่านี้กำหนดหลักการไว้คล้ายคลึงกัน คือ ใช้มาตรการอนุญาต (license) มาเป็นมาตรการควบคุม มลรัฐที่มีกฎหมายควบคุมการประกอบการเป็นตัวแทนเอสโครว์ ได้แก่

- 1) มลรัฐรัฐอริโซนา (Arizona)(A.R.S. Title 6 Banks and Financial Institutions, Chapter 7 Escrow Agents)
- 2) มลรัฐแคลิฟอร์เนีย (California) (CA FIN Division 6 Escrow Law)
- 3) มลรัฐไอดาโฮ (Idaho) (ID ST Title 30 Corporations, Chapter 9 Idaho Escrow Act)
- 4) มลรัฐวอชิงตัน (Washington) (Chapter 18.44 RCW Escrow agent registration act) และ
- 5) มลรัฐโอเรกอน (Oregon) (ORS Chapter 696: Real Estate and Escrow Activities, Section 505-590) เป็นต้น

อย่างไรก็ดีในการศึกษากฎหมายที่เกี่ยวกับการคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคู่สัญญาในสัญญาซื้อขายของประเทศสหรัฐอเมริกา นั้น ผู้เขียนเห็นว่าควรทำการศึกษาจากกฎหมายการจัดการดูแลรักษาผลประโยชน์ของคู่สัญญา (escrow law) โดยกฎหมายของมลรัฐแคลิฟอร์เนีย เป็นกฎหมายที่มีเนื้อหาและรายละเอียดที่มากกว่ากฎหมายของมลรัฐอื่นๆ เนื่องจาก มลรัฐแคลิฟอร์เนียได้มีการตรากฎหมายว่าด้วยการจัดการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา หรือกฎหมายเอสโครว์ (escrow law) มาตั้งแต่ปี ค.ศ.1951 และมีการแก้ไขเพิ่มเติมเรื่อยมาจนปัจจุบันได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมล่าสุดในปี ค.ศ. 2006 โดยกฎหมายฉบับนี้มีรายละเอียดดังนี้

6.8.1.2.1 การกำหนดผู้ที่จะทำหน้าที่เป็นคนกลาง

การกำหนดผู้ที่จะทำหน้าที่เป็นคนกลางนั้นจะเป็นหน้าที่ของผู้ซื้อและผู้ขายที่จะกำหนดผู้ที่จะทำหน้าที่เป็นคนกลาง ซึ่งปกติแล้วผู้ซื้อจะเป็นผู้เสนอส่วนผู้ขายจะเป็นฝ่ายให้ความเห็นชอบ นายหน้าไม่มีสิทธิตั้งเงื่อนไขในการซื้อขายนั้นจะต้องให้ผู้ใดเป็นคนกลาง



6.8.1.2.2 การขออนุญาตดำเนินการเป็นคนกลาง

การประกอบประกอบกิจการเป็นคนกลางจะต้อง

ได้รับอนุญาตจาก commissioner of corporations ก่อน เว้นแต่บุคคลดังต่อไปนี้ที่ได้รับ
การยกเว้นไม่ต้องรับใบอนุญาตตามกฎหมายคนกลางโดยตรง คือ

(1) ธนาคาร สมาคมที่ดำเนินการรับฝากและ

ให้กู้เงิน

(2) บริษัทรับประกันสิทธิเกี่ยวกับที่ดิน

(3) ทนายความ(แต่หากทนายความนั้น

ดำเนินการเป็นคนกลางในรูปบริษัท ก็ต้องดำเนินการขออนุญาตก่อน)

(4) นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (จะได้รับยกเว้น

เฉพาะกรณีการทำกร โอนสิทธิเกี่ยวกับที่ดินที่นายหน้านั้นทำหน้าที่เป็นหน้าหลัก
หรือเป็นตัวแทนให้แก่ผู้ขาย)

บุคคลธรรมดาไม่มีสิทธิขออนุญาตเป็นคน

กลาง คนกลางจะต้องเป็นในรูปบริษัท ผู้ยื่นคำขอดำเนินการคนกลางจะต้องวาง
ประกันเป็นเงิน 10,000 ดอลลาร์ และผู้อำนวยการหรือผู้ทำหน้าที่เป็นทราสต์หรือลูกจ้าง
ของบริษัทที่ดำเนินการคนกลาง ซึ่งมีสิทธิเบิกเงินหรือทรัพย์สินมีค่าต้องมีการวาง
หลักประกันและเงินที่ส่งมอบให้คนกลางเก็บไว้จะต้องเก็บไว้ในบัญชี ซึ่งเงินในบัญชีนี้
ไม่อยู่ในข่ายการบังคับคดีหรือการยึดในคดีอื่นที่คนกลางถูกฟ้อง

6.8.1.2.3 ข้อห้ามมิให้คนกลางกระทำ

(1) การให้คำตอบแทนแก่ผู้ที่แนะนำลูกค้าให้

เว้นแต่เป็นการให้คำตอบแทนแก่ลูกจ้างของตนตามปกติ

(2) ยอมรับเอกสารเอกสารแต่งตั้งหรือกำหนด

หน้าที่คนกลางหรือแก้ไขสัญญาตั้งหรือกำหนดหน้าที่ของคนกลางซึ่งได้ลงชื่อหรือเซ็น
กำกับไว้แล้วแต่ยังกรอกข้อความไม่ครบ เพื่อมากรอกข้อความในภายหลัง

(3) ส่งมอบเงินที่ผู้ซื้อได้ส่งมอบไว้ให้แก่

ผู้ขาย โดยที่ผู้ซื้อยังไม่ได้มอบหมายให้ทำเช่นนั้น หรือส่งมอบให้แก่ผู้ขายก่อนที่ผู้ขายจะ
โอนสิทธิในที่ดินให้แก่ผู้ซื้อ

(4) ยอมให้คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแก้ไข

สัญญา หรือคำสั่งตั้งคนกลางโดยพลการ

6.8.1.2.4 การสิ้นสุดสัญญาคนกลาง (Termination of Escrow)

สัญญาเป็นคนกลางจะสิ้นสุดลงเมื่อ

(1) เมื่อมีการดำเนินการตามสัญญาเสร็จสิ้น

(2) เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายตกลงยกเลิกสัญญา

(3) เมื่อการดำเนินการตามสัญญาเป็นอันพัน

สมบูรณ์

วิสัย

(4) ในกรณีที่คู่สัญญาแต่เพียงฝ่ายเดียวตั้ง

สัญญาคนกลาง คู่สัญญาผู้นั้นสามารถยกเลิกสัญญาตั้งคนกลางได้ หากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งยังไม่ได้เซ็นสัญญาแต่อย่างไรก็ตาม ผู้ทำสัญญานั้นก็ยังคงผูกพันตามสัญญาจะซื้อจะขายต่อไป

(5) ประเพณีในการดำเนินการเป็นคนกลาง

นั้น เวลาถือว่าเป็นสาระสำคัญ ดังนั้นหากไม่มีการดำเนินการตามกำหนดเวลาสัญญาตั้งคนกลางถือว่าสิ้นสุด คู่กรณีจะต้องตกลงกันใหม่หากต้องการจะดำเนินการต่อไป (สัญญา ศรียศศักดิ์ 2537: 99-101)

6.8.2 ประเทศฝรั่งเศส

ในประเทศฝรั่งเศสนั้น การทำนิติกรรมบางประเภทกฎหมาย

กำหนดว่าจะต้องทำเป็น authentic act (ผลในทางปฏิบัติก็คือ ต้องให้ notaire เป็นผู้จัดทำนิติกรรมให้) มิฉะนั้น นิติกรรมจะไม่สมบูรณ์ ซึ่งการทำสัญญาซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่คำสั่งก่อสร้างหรือจะก่อสร้างในอนาคตซึ่งผู้ซื้อจะต้องทำการชำระราคาจนครบก่อนการก่อสร้างเสร็จสิ้นนั้น ก็เป็นนิติกรรมประเภทหนึ่งที่กฎหมายกำหนดให้ต้องให้โนแตร์ (notaire) เป็นผู้จัดทำนิติกรรมให้ ซึ่งผลดีของการให้โนแตร์ (notaire) จัดทำนิติกรรมให้

ก็คือ ข้อเท็จจริงที่ปรากฏในนิติกรรมนั้นศาลต้องรับฟัง เว้นแต่จะมีการพิสูจน์โดยกระบวนการพิจารณาพิเศษ ซึ่งเรียกว่า inscription de faux และได้ความว่า โนแตร์ (notaire) ได้ใส่ข้อความที่ไม่เป็นความจริงลงไปในนิติกรรมนั้น

ผู้ที่สามารถดำรงตำแหน่งเป็นโนแตร์ (notaire) ได้จะต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

- 1) เป็นชาวฝรั่งเศส
- 2) ไม่เคยต้องคำพิพากษาอาญาถึงที่สุดในความผิดต่อเกียรติยศ ความซื่อสัตย์สุจริต หรือศีลธรรมอันดีของประชาชน
- 3) ไม่เคยตกเป็นบุคคลล้มละลาย หรือได้รับโทษอื่นซึ่งมีลักษณะเดียวกัน ไม่เคยถูกลงโทษทางวินัย
- 4) สำเร็จการศึกษาทางกฎหมายระดับ maitrise (กล่าวคือ ได้ศึกษาวิชากฎหมายในมหาวิทยาลัย เป็นระยะเวลา 4 ปี) หรือได้รับประกาศนียบัตรที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงยุติธรรมรับรอง
- 5) ได้ฝึกอบรมวิชาชีพ โนแตร์ (notaire) เป็นเวลา 12 ปีครึ่งหรือ 3 ปี และสอบผ่านการทดสอบความสามารถในการดำรงตำแหน่ง โนแตร์ (notaire) แล้ว หรือได้รับประกาศนียบัตรชั้นสูงจากสภาวิชาชีพ โนแตร์ (notaire)

โดยรัฐจะสอดส่องดูแลการทำงานของโนแตร์ โดยกำหนดให้องค์กรที่ทำหน้าที่ควบคุมผู้ประกอบการวิชาชีพนี้อยู่ 3 ระดับ ด้วยกัน คือ

- (1) ในระดับจังหวัดจะมีสภาโนแตร์ (chambre des notaires) ซึ่งจะดูแลงานด้านวินัย การกำหนดค่าตอบแทน ในการให้บริการที่ไม่เกี่ยวกับงานด้านสาธารณะ (honoraries) การตรวจสอบบัญชีของโนแตร์และการฝึกอบรมเสมียนลูกจ้าง
 - (2) ระดับแคว้นแคว้น (region) จะมีสภาแคว้น (conseil regional) เป็นตัวแทนและเป็นปากเสียงให้โนแตร์ทั้งหมดในแคว้นนั้นๆ
 - (3) ระดับประเทศระดับประเทศ ได้แก่ สภาโนแตร์สูงสุด (conseil superieur) เป็นตัวแทนโนแตร์ ทั้งหมดในการติดต่อประสานงานกับรัฐบาล
- ในการจัดทำนิติกรรมนั้น โนแตร์ มีหน้าที่ตรวจสอบว่า ลูกความ

เป็นคู่กรณีใน นิติกรรมจริงหรือไม่ มีความสามารถในการทำนิติกรรมจริงหรือไม่ มี ภูมิฐานะอยู่ ณ ที่ใด เนื่องจากนิติกรรมที่สร้างขึ้นจะเป็นหลักฐานรับรองวันที่ทำนิติกรรม รับรอง identity และความสามารถของคู่กรณี

นอกจากนี้หน้าที่สำคัญของโนטרที่ควบคู่ไปกับการจัดทำนิติกรรมนั้นก็คือ หน้าที่ในการให้คำปรึกษาแนะนำ เช่น ในการทำสัญญาซื้อขายที่ดิน โนטרจะต้องไปสืบดูว่าที่ดินแปลงนั้นติดงานอยู่หรือไม่ หรือมีสิทธิอื่นๆ ติดพันอยู่หรือไม่ เป็นต้น หากปรากฏความอย่างใดอย่างหนึ่งที่ไม่เป็นคุณแก่ลูกความ โนטרต้องมีหน้าที่แจ้งให้ลูกความทราบทันที โดยต้องอธิบายผลทางกฎหมายให้ลูกความเข้าใจอย่างชัดเจน มิฉะนั้น โนทรจะต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้น

สำหรับค่าตอบแทนของโนทรนั้น ลูกความไม่อาจตกลงกันได้ อย่างอิสระ กฎหมายจะกำหนดอัตราค่าบริการเกี่ยวกับงานของโนทรไว้ตายตัว เงินค่าตอบแทนประเภทนี้จะเรียกว่า emoluments (สมเกียรติ วรปัญญาอนันต์ 2532:97-99)

เพื่อเป็นเป็นหลักประกันแก่ประชาชนว่าจะสามารถเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนความเสียหายที่ตนอาจได้รับจากการกระทำของโนทร กฎหมายจึงกำหนดให้โนทรแต่ละคนต้องทำประกันภัยค่าจุนส่วนบุคคลเพื่อคุ้มครองความรับผิดชอบของตนต่อบุคคลที่สาม รวมทั้งจัดตั้งกองทุนร่วมของโนทรขึ้นเพื่อเป็นหลักประกันการชำระหนี้ของโนทร ขึ้นอีกชั้นหนึ่งด้วย

6.8.3 ประเทศออสเตรเลีย

การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ของประเทศออสเตรเลียนอกจากผู้ซื้อจะสามารถดำเนินการด้วยตนเองแล้ว ยังสามารถทำการผ่านตัวแทนนายหน้า (real estate agent) หรือการประมูล (auction) ได้ด้วย เพราะฉะนั้น เพื่อเป็นการคุ้มครองผู้บริโภคในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซึ่งต้องอาศัยความเชี่ยวชาญสำหรับการทำธุรกรรมที่เกี่ยวกับการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ รัฐบาลของประเทศออสเตรเลียจึงมีความกังวลเกี่ยวกับการคุ้มครองบุคคลที่ทำการติดต่อกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ท้องถิ่นในการทำธุรกรรมซื้อขายบ้าน เนื่องจากบุคคลเหล่านี้ไม่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์และอาจตกเป็นเหยื่อของนายหน้าที่ไม่ซื่อสัตย์ได้ง่าย ดังนั้น

รัฐบาลจึงเกิดแนวความคิดที่จะคุ้มครองผู้บริโภคเหล่านี้ โดยการออกกฎหมายมากำกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยกำหนดให้ต้องมีการขอรับใบอนุญาตหรือขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานของรัฐ มีการกำหนดคุณสมบัติในด้านต่างๆ ของบุคคลที่ต้องการขึ้นทะเบียนเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้มั่นใจว่า บุคคลที่จะมาประกอบอาชีพเหล่านี้มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ ทั้งด้านการศึกษา ทักษะ และความประพฤติ ทั้งนี้ เพื่อลดโอกาสในการเอาเปรียบลูกค้าลง นอกจากนี้ รัฐบาลออสเตรเลียยังได้ออกกฎระเบียบจำนวนมาก เพื่อกำกับการดำเนินงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นไปเพื่อคุ้มครองเจ้าของบ้านและผู้ที่ต้องการซื้อบ้านจากนายหน้าที่ไม่มีจริยธรรมโดยกฎระเบียบเหล่านี้ครอบคลุมทุกแง่มุม ตั้งแต่การลงลายมือชื่อในเช็ค การเก็บค่าเช่าเพื่อตั้ง trust account และสุดท้ายรัฐบาลได้ดำเนินการตั้งกองทุนตามกฎหมาย (statutory funds) ขึ้นเพื่อชดเชยเงินให้กับบุคคลที่เสียหายอันเนื่องมาจากการกระทำของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

โดยรัฐนิวเซาท์เวลส์ (New South Wales) เป็นมลรัฐหนึ่งที่ได้มีการออกกฎหมายเพื่อกำกับดูแลผู้ประกอบการอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยอยู่ภายใต้กฎหมาย Property, Stocks and Business Agents Act 2002 ซึ่งมีมาตรการในการคุ้มครองคู่สัญญาในการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

- 1) ห้ามมิให้นายหน้ากระทำการแทนคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายในเวลา

เดียวกัน

มาตรา 48 แห่งพระราชบัญญัติฉบับนี้ กำหนดห้ามมิให้

นายหน้าอสังหาริมทรัพย์เป็นนายหน้าให้คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายในเวลาเดียวกัน นอกจากนี้ยังกำหนดห้ามมิให้นายหน้าเข้าทำสัญญานายหน้าที่เกี่ยวกับการซื้อหรือขายที่ดิน หากการให้บริการของนายหน้าภายใต้สัญญาดังกล่าวจะมีผลทำให้การทำหน้าที่ของนายหน้าเป็นการทำแทนทั้งผู้ซื้อและผู้ขายในเวลาเดียวกันซึ่งมีบทกำหนดโทษปรับ หากฝ่าฝืนไม่ปฏิบัติตาม โดยกรณีนิติบุคคล (corporation) ต้องรับโทษปรับ 200 หน่วย (penalty units) ส่วนกรณีอื่นต้องรับโทษปรับ 100 หน่วย (penalty units)

- 2) ห้ามมิให้นายหน้าและตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็น

ลูกจ้างของนายหน้าค้าอสังหาริมทรัพย์หาประโยชน์ในทรัพย์สินในฐานะนายหน้าในการขายทรัพย์สิน

มาตรา 49 แห่งพระราชบัญญัตินี้ กำหนดห้ามนายหน้าและตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์หาประโยชน์จากทรัพย์สินในฐานะนายหน้า เว้นแต่ กรณีที่ได้รับการยินยอมเป็นหนังสือในแบบฟอร์มที่กำหนดโดยอธิบดี และบุคคลดังกล่าวกระทำการอย่างเป็นธรรมและสมเหตุสมผลเกี่ยวกับการหาประโยชน์นั้น และต้องไม่ได้รับค่านายหน้าหรือผลประโยชน์อื่นใดจากธุรกรรมที่ตนได้รับประโยชน์แล้ว เว้นแต่ ได้รับการยินยอมเป็นหนังสือจากตัวการ กรณีที่ถือว่าได้รับประโยชน์จากทรัพย์สิน เช่น บุคคลหรือญาติสนิทได้รับประโยชน์ในทรัพย์สิน เป็นต้น

3) การใช้บัญชีทรัสต์ (trust account หรือ escrow account) ตามบทบัญญัติในหมวด 7 แห่ง Property, Stock and Business Agents Act 2002 ได้กำหนดหลักเกณฑ์ในเรื่อง บัญชีทรัสต์ (trust account) เพื่อคุ้มครองบุคคล ที่นายหน้าหรือตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ทำการเป็นตัวแทนจากการไม่ได้รับเงินตามสัญญา โดยสรุปหลักเกณฑ์ได้ดังนี้

มาตรา 86 แห่งพระราชบัญญัติฉบับนี้ กำหนดให้ตัวแทนนายหน้าที่ได้รับใบอนุญาตจะต้องทำการฝากเงินใดๆ (trust money) ที่ตนได้มาในฐานะกระทำการแทนบุคคลอันเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานตามที่ตนได้รับใบอนุญาต ไว้ในบัญชีทรัสต์ (trust account) เพื่อประโยชน์ของบุคคลนั้นเท่านั้น (exclusively for that person) และจะถอนเงินหรือจ่ายเงินให้แก่บุคคลนั้นได้ก็ต่อเมื่อได้รับคำสั่งจากบุคคลนั้น ในการเปิดบัญชีดังกล่าว ต้องเปิดบัญชีไว้กับสถาบันการเงินที่อธิบดี (Director-General) ของ Department of Fair-Trading รับรอง (approved) การเปิดบัญชีให้เปิดในนามบริษัทที่ตัวแทนนายหน้าทำงานอยู่ หากเป็นตัวแทนนายหน้าอิสระก็ให้เปิดในนามตัวแทนนายหน้านั้น แต่ต้องแสดงคำว่า บัญชีทรัสต์ ให้เห็นชัดเจนในชื่อบัญชี ในสมุดบัญชีหรือบันทึกต่างๆ ของตัวแทนนายหน้า ตลอดจนในเช็คที่สั่งจ่ายออกจากบัญชีนั้น และหากมีการปิดบัญชีทรัสต์จะต้องแจ้งให้อธิบดีทราบภายใน 14 วัน การฝ่าฝืนข้อกำหนดต่างๆ ดังกล่าว จะได้รับโทษปรับ 100 หน่วย (penalty units)

มาตรา 88 กำหนดห้ามไม่ให้นำเงินในบัญชีทรัสต์มาชำระหนี้

ของตัวแทน นายหน้า

มาตรา 89 กำหนดให้ตัวแทนนายหน้าต้องแจ้งอธิบดีเป็นหนังสือ ในกรณีที่น่าจะมีการถอนเงินในบัญชีทรัสต์เกินบัญชีที่เกิดขึ้น (trust account becoming overdrawn) โดยต้องแจ้งจำนวนเงินที่ถอนเกินบัญชีและเหตุผลที่ถอนเกินบัญชี หากฝ่าฝืนได้รับโทษปรับ 100 หน่วย

มาตรา 90 กำหนดให้ดอกเบี้ยที่เกิดจากบัญชีทรัสต์ สถาบันการเงินที่รับฝากจะต้องนำส่งเข้าบัญชีของรัฐ (Statutory Interest Account) หากฝ่าฝืนได้รับโทษปรับ 100 หน่วย

4) การจัดตั้งกองทุนชดเชยความเสียหาย (compensation fund)

กฎหมายฉบับนี้ได้กำหนดให้มีการจัดตั้งกองทุนชดเชยความเสียหายไว้ โดยนายหน้าที่ได้รับการจดทะเบียนจะต้องจ่ายเงินเข้ากองทุนตั้งแต่วันที่ได้รับการขึ้นทะเบียน(มาตรา 14(1)(e))² กองทุนดังกล่าวจัดตั้งขึ้นโดยขึ้นโดยอธิบดีของ Department of Fair-Trading และประกอบด้วย

² 14 Eligibility for license or certificate of registration

(1) A natural person is eligible to hold a license only if the Director-General is satisfied that the person:

(a) is at least 18 years of age, and

(b) is a fit and proper person to hold a license and each person with whom the person is in partnership in connection with the business concerned is a fit and proper person to hold a license, and

(c) has the qualifications required for the issue of the license, and

(d) is not a disqualified person, and

(e) has paid such part of any contribution or levy payable under Part 10(Compensation Fund) as is due and payable on the granting of the license.

(1) เงินที่นายหน้าจ่ายค่าอากร (levy) ภายใต้พระราชบัญญัตินี้

(2) เงินที่อยู่ในบังคับหรือได้รับอนุญาตให้จ่ายเข้าบัญชีของ

กองทุนเพื่อชดเชยความเสียหาย (compensation fund) ไม่ว่าตามกฎหมายนี้หรือกฎหมายอื่นใด

(3) เงินที่จ่ายจาก the Statutory Interest Account

(4) รายได้ที่เกิดจากการลงทุนของกองทุนเอง

กองทุนนี้ก่อตั้งขึ้นเพื่อชดเชยความเสียหายทางการเงิน

(pecuniary loss) อันเนื่องมาจากความบกพร่องในหน้าที่ (failure to account) ในการดูแลเงินหรือทรัพย์สินที่ตน หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับตน ได้รับมอบหมายให้ดูแลในฐานะนายหน้า ทั้งนี้ ไม่ว่าความเสียหายดังกล่าว จะเกิดขึ้นโดยจงใจหรือประมาทเลินเล่อ แต่การเรียกร้องค่าชดเชยความเสียหายจากกองทุนต้องกระทำภายใน 12 เดือนนับแต่วันที่รู้ถึงความบกพร่องดังกล่าว หรือภายในสองปีหลังจากที่มีความบกพร่องเกิดขึ้น แล้วแต่ว่าระยะเวลาใดจะสิ้นสุดก่อน

แต่อย่างไรก็ตาม อธิบดีอาจไม่อนุญาตให้มีการเรียกร้อง

ค่าชดเชยได้ หากกรณีปรากฏต่ออธิบดีว่าความเสียหายดังกล่าวเป็นผลมาจากการที่ไม่ยอมบรรเทาความเสียหาย หรือก่อให้เกิดความล่าช้าอย่างไม่สมควรในการเรียกร้อง ในกรณีที่อธิบดีปฏิเสธไม่จ่ายค่าชดเชยความเสียหายให้กับผู้ร้อง มาตรา 174 กำหนดให้ผู้ร้องสามารถดำเนินคดีกับกองทุนได้ โดยถือว่าเป็นการฟ้อง Crown แต่ต้องได้รับอนุญาตจากอธิบดีก่อน และต้องเป็นกรณีที่อธิบดีปฏิเสธการจ่ายด้วย สำหรับจำนวนเงินค่าชดเชยความเสียหายที่สามารถเรียกร้องได้นั้นจะต้องไม่เกินจำนวนที่เสียหายจริง หักด้วยจำนวนเงินทั้งหมดหรือมูลค่าของผลประโยชน์อื่นที่ผู้ฟ้องได้รับจากแหล่งอื่นที่ไม่ใช่กองทุนชดเชยความเสียหาย และจำนวนเงินหรือมูลค่าของผลประโยชน์ที่อธิบดีคิดว่าผู้ฟ้องน่าจะได้จากแหล่งอื่นแต่ไม่ได้รับเนื่องจากความประมาทเลินเล่อของผู้ฟ้องหรือเนื่องจากความละเลยของผู้ฟ้องเอง สำหรับอายุความใน กรณีนี้ คือ หกเดือนหลังจากผู้ฟ้องได้รับแจ้งว่าคำร้องของตนไม่ได้รับการอนุมัติ หรือระยะเวลาที่ศาลอนุญาตให้นานกว่านั้นตามที่ศาลเห็นสมควร

5) มาตรการลงโทษ (sanction)

นอกจากมาตรการคุ้มครองคู่สัญญาในการซื้อขาย

อสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวแล้วกฎหมายฉบับนี้ ยังได้กำหนดบทลงโทษกรณีที่น่ายหน้าได้ทำการฝ่าฝืนหลักเกณฑ์ตามที่กฎหมายกำหนดไว้ด้วย โดยมีทั้งโทษทางวินัย และโทษทางอาญา

ซึ่งโทษทางวินัย มีกำหนดอยู่ในภาค 12 ตั้งแต่มาตรา 194 ถึงมาตรา 203 ของพระราชบัญญัติฉบับนี้ โดยมาตรา 191 กำหนดมูลเหตุสำหรับการลงโทษทางวินัยไว้หลายกรณี เช่น กรณีที่บุคคลฝ่าฝืนบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัตินี้ หรือพระราชบัญญัติอื่นที่รัฐมนตรีเป็นผู้รักษาการ หรือฝ่าฝืนกฎระเบียบที่ออกตามพระราชบัญญัตินี้ดังกล่าว ไม่ว่าจะบุคคลนั้นจะถูกดำเนินคดีหรือถูกตัดสินว่ากระทำความผิดเกี่ยวกับการกระทำที่เป็นการฝ่าฝืนหรือไม่ กรณีที่บุคคลไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในใบอนุญาตหรือใบรับรองการจดทะเบียน หรือกรณีที่บุคคลดำเนินธุรกิจหรือปฏิบัติหน้าที่ภายใต้ใบอนุญาตหรือใบรับรองการจดทะเบียนโดยไม่ชอบด้วยกฎหมายไม่เหมาะสมหรือไม่เป็นธรรมเป็นต้น โดยโทษทางวินัยได้มีการกำหนดไว้ในตามมาตรา 192 ซึ่ง ได้แก่

(1) การเตือน

(2) มีคำสั่งให้บุคคลแสดงต่ออธิบดีเกี่ยวกับลักษณะการ

ดำเนินธุรกิจหรือการปฏิบัติหน้าที่ตามใบอนุญาตหรือใบรับรองการจดทะเบียนของตน

(3) มีคำสั่งให้บุคคลกระทำการเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจหรือ

การปฏิบัติหน้าที่ตามใบอนุญาตของตนภายในเวลาที่กำหนด

(4) กำหนดค่าปรับทางแพ่ง

(5) พักใช้ใบอนุญาตแต่ไม่เกินระยะเวลาใบอนุญาต

(6) ยกเลิกใบอนุญาต

(7) ประกาศว่าบุคคลดังกล่าวขาดคุณสมบัติตาม

พระราชบัญญัตินี้ไม่ว่าชั่วคราวหรือถาวร

(8) ห้ามบุคคลดังกล่าวเข้ายุ่งเกี่ยวกับการควบคุม จัดการ หรือ

การดำเนินธุรกิจที่ได้รับใบอนุญาต

อย่างไรก็ตามบุคคลที่ถูกลงโทษทางวินัยสามารถยื่นคำร้องขอต่อคณะกรรมการพิจารณาคำสั่งทางปกครอง หรือ Administrative Decision Tribunal (ADT) เพื่อทบทวนคำสั่งของอธิบดีเกี่ยวกับการลงโทษทางวินัยได้ตามมาตรา 200

ส่วนโทษทางอาญานั้นได้กำหนดอยู่ในมาตรา 211 ซึ่งกำหนดว่า ผู้ได้รับใบอนุญาตหรือผู้ขึ้นทะเบียนใคร่รับเงินทั้งหมดหรือแต่บางส่วนแทนบุคคลที่เกี่ยวข้องในธุรกรรมใดในฐานะผู้ได้รับใบอนุญาตหรือผู้ขึ้นทะเบียน โดยเงินที่ได้รับมานั้นเป็นเงินที่ผู้ได้รับใบอนุญาตหรือผู้ขึ้นทะเบียนได้รับมาในฐานะผู้มีส่วนได้เสีย หรือเป็นเงินที่เก็บไว้ในบัญชีทรัสต์เพื่อรอให้ธุรกรรมสมบูรณ์ และได้กระทำการดังต่อไปนี้

- 1) ผู้รับใบอนุญาตหรือผู้ขึ้นทะเบียนนำเงินไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเองหรือบุคคลอื่น ต้องรับโทษจำคุกไม่เกินสิบปี
- 2) ผู้รับใบอนุญาตหรือผู้ขึ้นทะเบียนทะเลาะเลยที่จะส่งเงินหรือชำระเงินไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วนให้กับบุคคลที่ตนได้รับเงินมาหรือบุคคลที่มีสิทธิได้รับเงินดังกล่าวโดยฉ้อฉล ต้องรับโทษจำคุกไม่เกินสิบปี หรือ
- 3) ผู้รับใบอนุญาตหรือผู้ขึ้นทะเบียนส่งเงินไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยฉ้อฉลไปยังบัญชีอื่น โดยรู้ว่าเป็นบัญชีที่มีความไม่ถูกต้องในรายการสำคัญ (false in any material particular) ต้องรับโทษจำคุกไม่เกินสิบปี

ต่อมาประเทศออสเตรเลียได้ออกกฎหมาย Property, Stock and Business Agents Regulation 2003 ขึ้นมาโดยอาศัยอำนาจตามพระราชบัญญัติ Property, Stock and Business Agents Act 2002 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ ทำให้มั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจของนายหน้าเป็นไปในลักษณะที่น่าเชื่อถือทั้งในด้านการเงินและด้านจริยธรรม ทั้งนี้เพื่อเป็นการสนับสนุนวัตถุประสงค์ของพระราชบัญญัติที่ต้องการลดความเสี่ยงต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นอันเป็นผลมาจากการติดต่อกับนายหน้า และเพื่อเป็นการกำหนดรายละเอียดในเชิงบริหารงานที่จำเป็นสำหรับการบังคับใช้พระราชบัญญัตินี้ดังกล่าว

ซึ่งกฎหมายฉบับนี้ได้มีบทบัญญัติแนบท้าย (Schedules) ในเรื่องต่างๆ ดังนี้

Schedule 2 ของ Property, Stock and Business Agents

Regulation 2003 ได้กำหนดกฎเกณฑ์เฉพาะสำหรับการทำงานของนายหน้าค้าอสังหาริมทรัพย์ (real estate agents) ตัวแทนค้าอสังหาริมทรัพย์ (real estate salespersons) และ on-site residential property managers เช่น นายหน้าต้องไม่กระทำการใดๆ ที่เกี่ยวกับการขายทรัพย์สินแทนตัวการจนกว่าจะได้ทำการตรวจสอบสภาพเบื้องต้นทางกายภาพของทรัพย์สินก่อน หรือ นายหน้าต้องออกใบเสร็จรับเงินให้กับผู้วางเงินมัดจำ (expression of interest deposit) ที่มอบให้ก่อนการแลกเปลี่ยนสัญญา นายหน้าต้องแจ้งต่อผู้วางเงินมัดจำว่าตัวการที่ตนทำการแทนนั้น ไม่มีหน้าที่ต้องขายทรัพย์สินหรือผู้ซื้อต้องซื้อทรัพย์สิน และสามารถขอคืนเงินมัดจำได้หากไม่มีการเข้าทำสัญญาซื้อขายกันจริง โดยข้อมูลดังกล่าวจะต้องจัดทำเป็นลายลักษณ์อักษรและอาจมอบให้ในเวลาที่ได้รับเงินมัดจำ หลังจากที่ได้รับเงินมัดจำ นายหน้าต้องแจ้งตัวการถึงการวางเงินมัดจำดังกล่าวทันที นอกจากนี้ นายหน้าต้องแจ้งให้ผู้วางมัดจำทราบ หากต่อมาตนได้รับคำแนะนำขอซื้อทรัพย์สินจากผู้อื่น โดยนายหน้าต้องให้คำแนะนำผู้วางเงินมัดจำถึงสิทธิในการทำ คำเสนอใหม่จนกว่าจะมีการแลกเปลี่ยนสัญญา เป็นต้น

Schedule 5 ของ Property, Stock and Business Agents

Regulation 2003 ได้กำหนดกฎเกณฑ์เฉพาะสำหรับการทำงานของนายหน้าผู้ซื้อ (buyer agents) เช่น ก่อนที่จะทำสัญญานายหน้าผู้ซื้อกับตัวการเพื่อดำเนินการในฐานะนายหน้าผู้ซื้อ นายหน้าต้องเตรียมและจัดทำคำแถลงเกี่ยวกับรายละเอียดทรัพย์สิน ซึ่งลงนามโดยนายหน้า และนายหน้าต้องใช้ความพยายามอย่างที่สุดเพื่อที่จะได้ราคาซื้อต่ำที่สุด โดยไม่เป็นการฝ่าฝืนมาตรฐานทางจริยธรรม หรือเป็นการฝ่าฝืนมาตรฐานวิชาชีพนายหน้า หรือเมื่อมีการวางมัดจำ (expression of interest deposit) ที่เกี่ยวกับการเสนอซื้อทรัพย์สิน ก่อนที่มีการแลกเปลี่ยนสัญญา นายหน้าต้องแจ้งต่อตัวการว่าผู้ขายนั้น ไม่มีหน้าที่ต้องขายทรัพย์สินหรือผู้ซื้อต้องซื้อทรัพย์สิน และสามารถขอคืนเงินมัดจำได้หากไม่มีการเข้าทำสัญญาซื้อขายกันจริง โดยข้อมูลดังกล่าวจะต้องจัดทำเป็นลายลักษณ์อักษรและอาจมอบให้ในเวลาที่ได้รับใบเสร็จรับเงินมัดจำ หลังจากนั้น นายหน้ามีหน้าที่ต้องแจ้งตัวการทราบทันทีเมื่อตนได้ทราบถึงการยื่นคำแนะนำขอซื้อทรัพย์สินจากผู้อื่น เป็นต้น

7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สุวัฒน์ พันตะกรุด (2541) ศึกษาเรื่องกฎหมายควบคุมธุรกิจจัดสรรที่ดินและบ้านจัดสรร ศึกษาเฉพาะกรณีเงื่อนไขบังคับหลังโอนกรรมสิทธิ์สัญญาซื้อขายที่ดินจัดสรรและบ้านจัดสรร ผลการศึกษาพบว่ากฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องยังไม่มียุทธศาสตร์ครอบคลุมการกำหนดสิทธิและหน้าที่ควบคุมผู้ซื้อและ/หรือสมาชิกในชุมชนหมู่บ้านจัดสรรให้อยู่ในกรอบตามข้อตกลงที่เป็นเงื่อนไขบังคับหลังโอนกรรมสิทธิ์ของสัญญาซื้อขายที่ดินและบ้านจัดสรร อันเป็นการจำกัดการใช้สอยที่ดินและอาคาร เนื่องจากยังคงเป็นเพียงบุคคลสิทธิซึ่งบุคคลภายนอกผู้รับโอนไม่มีนิติสัมพันธ์กับผู้จัดสรรที่อาจฝ่าฝืนและไม่ปฏิบัติได้ นำไปสู่ปัญหาความเสื่อมโทรมของชุมชน ความไม่เป็นระเบียบ ขาดความสงบ ร่มรื่น ความสวยงาม ไม่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของการเป็นที่อยู่อาศัย จึงสมควรปรับปรุงแก้ไขกฎหมายที่เกี่ยวข้องให้มีมาตรการควบคุมกำหนดสิทธิและหน้าที่ครอบคลุมผู้ที่อยู่อาศัยในชุมชนทุกคนให้ปฏิบัติตาม เช่น การกำหนดให้ข้อตกลงหรือเงื่อนไขจำกัดการใช้สอยที่ดินและบ้านจัดสรรเป็นทรัพย์สิน การมีผู้แทนชุมชนในรูปคณะกรรมการชุมชนบ้านจัดสรร สภาพบังคับของการฝ่าฝืนข้อตกลง การประสานงานของเจ้าหน้าที่ตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องเพื่อให้เกิดความสัมพันธ์และประสานงานของเจ้าพนักงานตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องทำให้การบังคับใช้กฎหมายเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ อันจะนำไปสู่ความสงบสุขเป็นระเบียบเรียบร้อยของชุมชนบ้านจัดสรร

ศราวดี ตรีศิริรัตน์ (2547) ศึกษาเรื่องกระบวนการแก้ไขปัญหาที่ร้องเรียนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ผลการศึกษาพบว่ากระบวนการแก้ไขปัญหาที่ร้องเรียนเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ขั้นตอนการเจรจาไกล่เกลี่ยโดยเจ้าหน้าที่กองคุ้มครองผู้บริโภคด้านสัญญาเป็นขั้นตอนที่สำคัญขั้นตอนหนึ่งที่ช่วยดำเนินการแก้ไขปัญหาของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่มาร้องเรียนให้ได้รับค่าชดเชยความเสียหายตามที่ร้องขอ ซึ่งเจ้าหน้าที่จะทำการเชิญคู่กรณีมาให้ข้อเท็จจริงเพิ่มเติมและร่วมเจรจาไกล่เกลี่ย โดยเจ้าหน้าที่จะหาทางออกร่วมกันตามเงื่อนไขที่ทั้งสองฝ่ายตกลงกันดังนี้ 1) การชดเชยค่าเสียหาย เช่น กรณีปัญหาการก่อสร้างไม่แล้วเสร็จ ผู้ร้องทุกข์ไม่ได้รับการอนุมัติวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

2) การปรับปรุงซ่อมแซมความเสียหาย เช่น กรณีการพักอาศัยหรือสาธารณูปโภค ส่วนกลางมีการชำรุดหลังการปลูกสร้าง 3) การดำเนินการใดๆ ตามที่ทั้งสองฝ่ายตกลง กัน เช่น กรณีไม่มีการก่อสร้างเลยจึงโอนกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างอื่นแทน 4) ยุติเรื่อง เช่น กรณีปัญหาเกี่ยวกับเรื่องค่าส่วนกลางสามารถตกลงกันได้ โดยผลการเจรจาไกล่เกลี่ยตกลงกันนั้นส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะชดเชยให้กับผู้ร้องทุกข์ และในขั้นตอนการเจรจา ไกล่เกลี่ยมีปัจจัยที่ช่วยให้สามารถเจรจาไกล่เกลี่ยตกลงกันได้ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจ ต้องการรักษาภาพลักษณ์ของตนเพื่อผลประโยชน์ทางธุรกิจต่อไป และผู้ร้องทุกข์มีความ ประณีประนอมในการเจรจาไกล่เกลี่ย และเจ้าหน้าที่มีแนวทางและวิธีการในการเจรจา ไกล่เกลี่ยเรื่องร้องทุกข์ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน

ราชศักดิ์ รุ่งอนันต์ทรัพย์ (2549) ศึกษาเรื่องการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการ ตัดสินใจของลูกค้าในงานบ้านจัดสรร จากการศึกษาพบว่าลูกค้ามีความพึงพอใจต่อการ รักษาคุณภาพให้ดีสม่ำเสมอหรือให้ดีขึ้นกว่าเดิม ปัจจัยที่ถือว่ามีความสำคัญได้แก่ ปัจจัย เรื่องความสะดวกในการบริการของโครงการ การบริการเรื่องจัดหาสถาบันการเงิน ปัจจัยเรื่องความปลอดภัย ปัจจัยเรื่องหลักเคหะศาสตร์และหลักขวงจู้ย ปัจจัยเรื่องรูปแบบ และสไตล์การตกแต่ง ปัจจัยเรื่องภาพลักษณ์ด้านความมั่นคงและความน่าเชื่อถือของ โครงการเป็นสิ่งที่ลูกค้าพึงพอใจมากที่สุด

มัทนา พรณพะงาพันธุ์ (2550) ศึกษาเรื่องปัญหาการฟ้องคดีให้ผู้ประกอบการ รับผิดชอบผู้บริโภค ผลการศึกษาพบว่า การบังคับตามสิทธิเพื่อให้ได้รับการชดใช้เยียวยา ความเสียหายที่เกิดจากการบริโภคสินค้ายังคงใช้หลักทั่วไปคือ จะต้องเป็นผู้ซึ่งถูกโต้แย้ง สิทธิหรือเป็นกรณีที่จะต้องฟ้องคดีทางศาล จึงมีอำนาจฟ้องคดีได้ และการจะให้ คณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคดำเนินคดีแทนได้นั้นจะต้องเป็นเรื่องที่ผู้บริโภคถูกละเมิดสิทธิ และการดำเนินคดีจะเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคเป็นส่วนรวม คณะกรรมการ คุ้มครองผู้บริโภคจึงจะดำเนินคดีแทนได้ ภาระการพิสูจน์ในประเด็นพิพาทตกอยู่กับ โจทก์ซึ่งเป็นผู้กล่าวอ้างที่จะต้องพิสูจน์ ผลผูกพันแห่งคำพิพากษาที่ผูกพันเฉพาะคู่ความ ในคดีเท่านั้น ซึ่งในกฎหมายต่างประเทศมีการนำหลักความรับผิดชอบต่อการดำเนินคดี แบบกลุ่ม และผู้ประกอบการธุรกิจมีภาระการพิสูจน์ก่อน ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจมีความ ระมัดระวังในการผลิตมากยิ่งขึ้น

อนุพงษ์ มานะกิจรุ่งเรือง (2551) ศึกษาเรื่องปัญหาทางกฎหมายในการคุ้มครองผู้บริโภคด้านที่อยู่อาศัย ศึกษาเฉพาะกรณีการซื้อบ้านจัดสรร ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยสำคัญที่ก่อให้เกิดปัญหากับผู้บริโภคที่ซื้อบ้านจัดสรร เกิดจากความไม่สอดคล้องกันในเรื่องเนื้อหาของกฎหมาย สภาพบังคับของกฎหมาย ตลอดจนหน่วยงานที่รับผิดชอบกำกับดูแลกฎหมายแต่ละฉบับยังมีช่องว่างและไม่สามารถบังคับใช้กฎหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเกิดจากบุคลากร งบประมาณของหน่วยงานราชการผู้ประกอบธุรกิจขาดความรับผิดชอบและความสับสนไม่เข้าใจกฎหมายของผู้บริโภคเอง ซึ่งหากระบบการซื้อขายบ้านจัดสรรมีรูปแบบของคนกลางเข้ามาช่วยดูแลผลประโยชน์ของผู้บริโภค ผู้ประกอบธุรกิจ และหน่วยงานราชการ ก็น่าจะทำให้ปัญหาต่างๆ น้อยลง

วิไลลักษณ์ ภัทรรังสี (2552) ศึกษาเรื่องปัญหากฎหมายในการให้ความคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ได้ศึกษาปัญหาการพิจารณาความผูกพันของผู้ขายต่อผู้จะจองซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยตามคำพรณนาก่อนการทำสัญญาซื้อขาย ปัญหาการจองซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ปัญหาความรับผิดชอบจากความโฆษณาขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยของผู้ขาย ปัญหาการคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อในกรณีผู้ขายไม่ส่งมอบหรือโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้ผู้ซื้อตามสัญญา ปัญหาการบังคับตามสิทธิของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ในคดีผู้บริโภค ปัญหาผู้ขายไม่จัดให้มีสาธารณูปโภคตามกฎหมายจัดสรรที่ดิน และปัญหาความรับผิดชอบในค่าธรรมเนียมของอสังหาริมทรัพย์ภายหลังผู้ซื้อได้รับโอนกรรมสิทธิ์ ผลจากการศึกษาพบว่าบทบัญญัติของกฎหมายที่มีอยู่ยังไม่สามารถนำมาบังคับใช้เพื่อการคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยให้ได้รับความเป็นธรรมจากการทำสัญญาได้อย่างแท้จริง

จากการสังเคราะห์เอกสารและผลงานการศึกษาที่เกี่ยวข้องจะเห็นได้ว่าเกิดจากปัญหาของผู้ประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรและบางครั้งเกิดจากผู้บริโภคเอง โดยลักษณะของการให้ความสำคัญกับปัญหามุ่งที่การคุ้มครองผู้บริโภคเป็นส่วนใหญ่ มีการออกกฎหมายหลายฉบับเพื่อดูแลควบคุมธุรกิจและคุ้มครองผู้บริโภค และมีการนำเสนอให้มีคนกลางเข้ามาดูแลผลประโยชน์นอกเหนือจากคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคซึ่งมีบทบาทสำคัญในการคุ้มครองผู้บริโภคอยู่ แต่การศึกษาเพื่อหาแนวทางแก้ไขยังพบปัญหา

และอุปสรรคมากมาย โดยเฉพาะบทบัญญัติของกฎหมายที่ยังไม่สามารถให้ความคุ้มครองผู้บริโภคและควบคุมการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการได้อย่างแท้จริง

ผลการศึกษาทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ – ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

26 มกราคม 2011 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2554 : บททดสอบความแข็งแกร่งของผู้ประกอบการ...ท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงที่หลากหลาย (กระแสรตลงฉบับที่ 2238)

สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีทิศทางชะลอตัวนับจากครึ่งหลังปี 2553 ที่ผ่านมา โดยยอดขายโครงการเปิดตัวใหม่ในหลายๆ โครงการเริ่มชะลอตัวลง และใช้ระยะเวลาในการปิดโครงการที่นานขึ้นกว่าที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างระดมแคมเปญการตลาดอย่างหนัก เพื่อกระตุ้นตลาดและจูงใจให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

สำหรับแนวโน้มในปี 2554 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่าจะชะลอตัว แม้ธุรกิจยังอาจได้รับปัจจัยหนุนจากการขยายตัวของรายได้ของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลในเชิงบวกต่ออำนาจซื้ออสังหาริมทรัพย์ แต่ในอีกด้านหนึ่งแนวโน้มราคาสินค้าที่ปรับตัวสูงขึ้นก็อาจเป็นปัจจัยลบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ ทิศทางตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2554 ยังต้องเผชิญปัจจัยที่อาจเป็นอุปสรรคหรือข้อจำกัดต่อการเติบโตของตลาดหลายด้าน อาทิ แนวโน้มการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย ซึ่งจะเป็นแรงกดดันต่ออำนาจการซื้อที่อยู่อาศัย การปรับขึ้นของต้นทุนทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น ราคาที่ดิน และราคาวัสดุก่อสร้าง โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ราคาวัสดุก่อสร้างในปี 2554 จะปรับขึ้นประมาณร้อยละ 4.5-5.5 จากที่ขยายตัวร้อยละ 2.3 ในปี 2553 ดังนั้นเมื่อต้นทุนการดำเนินธุรกิจที่สูงขึ้นย่อมจะส่งผลต่อมายังราคาที่อยู่อาศัยในปี 2554 ให้ปรับตัวสูงขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ราคาที่อยู่อาศัยในทำเลที่มีศักยภาพสูงอาจปรับตัวขึ้นมากกว่าร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับราคาที่เปิดตัวในปี 2553 (เปรียบเทียบระหว่างสินค้าที่มีคุณสมบัติเหมือนกัน) นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรง จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จเหลือขายเริ่มสะสมเป็นจำนวนที่สูงขึ้น รวมถึงกฎระเบียบต่างๆ เป็นต้น ดังนั้นผู้ประกอบการที่มีแผนจะเปิดโครงการใหม่ในระยะข้างหน้าอาจต้องให้ความสำคัญมากขึ้น

สำหรับจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลในปี 2554 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่าจะมีประมาณ 90,500-92,750 หน่วย เติบโตร้อยละ 5.5-8.2 จากที่ขยายตัวร้อยละ 9.0 ในปี 2553 (ไม่รวมโครงการบ้านเอื้ออาทร) โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของที่อยู่อาศัยทุกประเภท โดยคาดว่าโครงการแนวราบน่าจะมีน้ำหนักเพิ่มมากขึ้น จากที่ชะลอลงในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ในขณะที่จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จประเภท คอนโดมิเนียมคาดว่าจะยังคงอยู่ที่ระดับสูงในปีนี้ และจำนวนหน่วยที่สร้างเสร็จ นับเป็นระดับที่สูงที่สุดตั้งแต่ปี 2541 ขณะที่การรวบรวมตัวเลขในเบื้องต้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่าการเปิดโครงการในปี 2554 นี้ จะมีประมาณ 80,000-90,000 หน่วย

ตาราง 2

แนวโน้มจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลในปี 2554

จำนวน (หน่วย)	2553 ประมาณการ *	2554 ประมาณการ *
จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	85,750	90,500-92,750
โครงการจัดสรร	24,250	27,750-28,500
โครงการคอนโดมิเนียม	40,000	40,000-41,250
บ้านปลูกสร้างเอง	21,500	22,750-23,000
อัตราการขยายตัว (%)		
จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	9.0	5.5 ถึง 8.2
โครงการจัดสรร	6.8	14.4 ถึง 17.5
โครงการคอนโดมิเนียม	15.3	0.0 ถึง 3.1
บ้านปลูกสร้างเอง	0.9	5.8 ถึง 7.0

ที่มา: REIC, BOT, Kasikorn Research *ประมาณการ โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

(รวบรวมจากโครงการจัดสรร, โครงการคอนโดมิเนียม และบ้านปลูกสร้างเอง โดยไม่รวมบ้านเอื้ออาทร)

22 ธันวาคม 2010

การก่อสร้างปี 2554 ยังขยายตัวต่อเนื่อง ... ก่อสร้างภาครัฐอาจขยายตัวถึงร้อยละ 7.5 (มองเศรษฐกิจฉบับที่ 3011)

อุตสาหกรรมก่อสร้างในช่วงครึ่งแรกของปี 2553 ขยายตัวได้ค่อนข้างดี แม้ว่าจะมีปัจจัยลบจากสถานการณ์ความไม่สงบทางการเมืองเกิดขึ้น โดยการก่อสร้างภาคเอกชนได้รับปัจจัยหนุนจากมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตาม ในช่วงครึ่งปีหลังภาคการก่อสร้างเริ่มชะลอตัวชัดเจน โดยส่วนหนึ่งเป็นผลของฐานเปรียบเทียบที่ปรับตัวสูงขึ้น ประกอบกับภาวะน้ำท่วมที่เกิดขึ้นในหลายจังหวัด

สำหรับในปี 2554 อุตสาหกรรมก่อสร้างมีแนวโน้มที่จะขยายตัวต่อเนื่องจากปีก่อน โดยคาดว่า การก่อสร้างภาครัฐจะสามารถขยายตัวได้ค่อนข้างดีและจะเป็นปัจจัยหนุนต่อธุรกิจก่อสร้างโดยรวม เนื่องจากการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ของรัฐหลายโครงการมีความคืบหน้ามากขึ้น และอาจมีการก่อสร้างในช่วงเวลาเดียวกัน อาทิ โครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ รวมทั้ง การก่อสร้างตามแผนการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานของการรถไฟแห่งประเทศไทย (รฟท.) นอกจากนี้ ยังมีโครงการลงทุนขนาดเล็กทั้ง ถนน การบริหารจัดการน้ำ และการฟื้นฟูโครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภคที่ได้รับความเสียหายจากภาวะน้ำท่วมอีกด้วย

ส่วนแนวโน้มอุตสาหกรรมก่อสร้างภาคเอกชนมีทิศทางขยายตัวชะลอลงจากปีก่อน ส่วนหนึ่งเป็นผลของฐานที่ปรับตัวสูงขึ้นในปี 2553 รวมทั้งการก่อสร้างในส่วนที่อยู่อาศัยที่จะไม่ร้อนแรงเหมือนในช่วงที่ผ่านมา เนื่องจากมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ที่สิ้นสุดลง ปัญหาอุปทานส่วนเกิน และอัตราดอกเบี้ยที่เข้าสู่ช่วงขาขึ้น ประกอบกับการเฝ้าติดตามปัจจัยเสี่ยงภาวะฟองสบู่ในสินทรัพย์ของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) อย่างไรก็ตาม การก่อสร้างประเภทอุตสาหกรรมน่าจะสามารถเติบโตต่อเนื่องได้ในระดับที่ดีตามทิศทางการขยายการลงทุนในประเทศ จากการขยายกำลังการผลิต และการย้ายฐานการผลิตในหลายอุตสาหกรรมมายังประเทศไทย ส่วนการก่อสร้างโครงการในพื้นที่มาบตาพุดที่เคยถูกระงับน่าจะเริ่มก่อสร้างและมีปริมาณงานเพิ่มขึ้นในปีนี้อย่างไรก็ตาม ความเคลื่อนไหวของภาคประชาชนในประเด็นสิ่งแวดล้อม ชุมชน และสุขภาพ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น อาจเพิ่มข้อจำกัดต่อการก่อสร้างภาคอุตสาหกรรม

ด้านการก่อสร้างตลาดพาณิชย์กรรมน่าจะยังมีแนวโน้มที่ดีเช่นกัน จากการลงทุนขยายสาขาของธุรกิจค้าปลีกที่เน้นรูปแบบให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปและเข้าถึงแหล่งชุมชนมากขึ้น อาทิ รูปแบบร้านค้าขนาดเล็กและคอมมูนิตีมอลล์ โดยเฉพาะคอมมูนิตีมอลล์ซึ่งมีกระแสค่อนข้างแรง นอกจากนี้ ยังมีการลงทุนห้างค้าปลีกขนาดใหญ่และศูนย์การค้าในกรุงเทพฯ รวมทั้งการขยายสาขาไปสู่หัวเมืองต่างจังหวัด และหัวเมืองตามชายแดน อย่างไรก็ตาม ในปี 2554 อาจต้องติดตามประเด็นความคืบหน้าของร่างพระราชบัญญัติ (พ.ร.บ.) การประกอบธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง พ.ศ. ... รวมทั้งการแข่งขันในตลาดค้าปลีกที่น่าจะเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะระหว่างผู้ประกอบการรายใหญ่

ทั้งนี้ ปัจจัยทางการเมืองยังเป็นปัจจัยที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด เนื่องจากจะส่งผลกระทบต่อโครงการก่อสร้างภาครัฐ รวมทั้งประสิทธิภาพการเบิกจ่ายงบประมาณ และความเชื่อมั่นของภาคเอกชน นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยเสี่ยงจากทิศทางของเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจในประเทศ ขณะที่ปัจจัยทางด้านต้นทุนการก่อสร้างก็มีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นชัดเจนกว่าปีที่ผ่านมา ทั้งจากทิศทางราคาน้ำมัน สินค้าโภคภัณฑ์ วัสดุก่อสร้าง และอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในช่วงขาขึ้น ส่วนแรงกดดันทางด้านแรงงานอาจมีมากขึ้นจากความต้องการที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในช่วงเวลาเดียวกัน

โดยรวม ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า มูลค่าการลงทุนด้านก่อสร้าง ณ ราคาคงที่ในปี 2554 อาจขยายตัวประมาณร้อยละ 4.0-6.5 โดยเป็นผลจากการก่อสร้างภาครัฐที่จะขยายตัวร้อยละ 4.5-7.5 ส่วนการก่อสร้างภาคเอกชนอาจขยายตัวร้อยละ 3.5-5.5 ขณะที่มูลค่าตลาดก่อสร้าง ณ ราคาปัจจุบันมีแนวโน้มที่จะปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.0-9.7 โดยจะมีมูลค่า 865,000-886,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากมูลค่า 807,500 ล้านบาทในปี 2553 (ขยายตัวร้อยละ 9.1)

12 พฤศจิกายน 2010มาตรการชะลอความร้อนแรงอสังหาริมทรัพย์ : ผลต่อผู้ประกอบการ ... สถาบันการเงินน่าจะอยู่ในวงจำกัด (มองเศรษฐกิจฉบับที่ 2985)

ในช่วงที่ผ่านมา ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวที่ค่อนข้างสูง โดยเฉพาะการเร่งเปิดโครงการใหม่ๆ ในที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมที่คาดว่า ณ สิ้นปี 2553 อาจมีจำนวนสูงถึง 70,000 หน่วย ขณะเดียวกันอุปทานคงค้างเหลือขายในตลาดเริ่มสะสมเป็น

จำนวนที่สูงขึ้น ทำให้หลายฝ่ายเริ่มมีความกังวลถึงปัญหาความไม่สมดุลในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดขึ้น อีกทั้งการแข่งขันธนาคารพาณิชย์ที่มีความรุนแรง ทำให้เกิดความกังวลถึงพฤติกรรมการปล่อยสินเชื่อที่อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงสูงขึ้นไปในระยะข้างหน้าได้ โดยเฉพาะเมื่อแนวโน้มเศรษฐกิจไทยในระยะข้างหน้ายังคงมีความผันผวนสูงทั้งจากปัจจัยภายในประเทศและภายนอกประเทศ อีกทั้งผู้บริโภคยังต้องเผชิญกับแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมสูงขึ้นในระยะข้างหน้า ซึ่งปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคให้ชะลอลงได้

ดังนั้น เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2553 ที่ผ่านมา นั้น ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ออกมาตรการกำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value) สำหรับการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีราคาซื้อขายต่ำกว่า 10 ล้านบาทลงมา โดยสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูง หรือ คอนโดมิเนียม กำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกันที่ร้อยละ 90 ซึ่งมีผลใช้เฉพาะสัญญาจะซื้อจะขายที่ทำตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2554 สำหรับส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบ เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ กำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกันที่ร้อยละ 95 ซึ่งจะมีผลใช้เฉพาะสัญญาจะซื้อจะขายที่ทำตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2555 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มีความเห็นว่า การออกมาตรการดังกล่าวนี้ เพื่อสร้างความสมดุลและเสถียรภาพในตลาดอสังหาริมทรัพย์ให้เติบโตอย่างมั่นคง เพราะถ้าหากไม่ออกมาตรการใดๆ ความเสี่ยงที่จะเกิดภาวะฟองสบู่ในภาคอสังหาริมทรัพย์อาจจะขยายตัวเพิ่มขึ้นได้ในระยะข้างหน้า

อย่างไรก็ดี แม้ว่ามาตรการดังกล่าวของธนาคารแห่งประเทศไทยอาจมีส่วนช่วยชะลอความร้อนแรงที่ปรากฏอยู่ในตลาดอสังหาริมทรัพย์บางเซ็กเมนต์ลงได้บ้าง รวมทั้งอาจจะชะลอการเปิดตัวโครงการของผู้ประกอบการที่อาจนำไปสู่ปัญหาอุปทานล้นตลาดในอนาคตได้ แต่ภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วงที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการมีการช่วงชิงจังหวะการทำตลาด โดยการเร่งเปิดโครงการใหม่ ขณะที่ปัญหาความไม่สมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทานก็เริ่มมีสัญญาณแสดงให้เห็นในบางทำเล ดังนั้นผู้ประกอบการและสถาบันการเงินผู้ปล่อยสินเชื่อควรมีมาตรการการบริหารความเสี่ยงที่รอบคอบมากขึ้น เพื่อรักษาสมดุลระหว่างความต้องการซื้อและสินค้าในตลาดให้มีเสถียรภาพ ขณะที่ด้านผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์เองก็ควรที่จะทำการตัดสินใจเลือก

โครงการอย่างรอบคอบ โดยคำนึงถึงความสามารถในการผ่อนชำระและฐานะการเงิน
ของคุณเป็นสำคัญ

**11 สิงหาคม 2010ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ : แม้ว่าจะยังไม่เป็นฟองสบู่ ... แต่ยังคง
มีประเด็นที่ต้องติดตาม (กระแสรตวรรษฉบับที่ 2225)**

ในช่วงที่ผ่านมา ภาวะฟองสบู่ในภาคอสังหาริมทรัพย์ไทยได้ถูกหยิบยกขึ้นมา
เป็นประเด็นสำคัญอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากในอดีต ภาวะดังกล่าวนับเป็นชนวนสำคัญที่
นำเศรษฐกิจก้าวล่วงสู่วิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในปี 2540 และล่าสุดประเด็นภาวะฟอง
สบู่ในที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมกลับมาเป็นที่กังวลของหลายฝ่าย เนื่องจากภาวะ
อุปทานคงค้างที่อยู่อาศัยเหลือขายในตลาด ณ กลางปี 2553 ยังมีจำนวนที่สูง จากผล
สำรวจของ ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย พบว่า ยอดที่อยู่อาศัย
เหลือขายสะสม ณ กลางปี 2553 มีประมาณ 98,748 หน่วย ซึ่งอยู่ระดับใกล้เคียง ณ สิ้นปี
2552 โดยที่อยู่อาศัยเหลือขายประเภทคอนโดมิเนียม มีอยู่ประมาณ 26,000 หน่วย
ขณะเดียวกันผู้ประกอบการยังคงเดินหน้าเปิดโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง โดย ศูนย์วิจัย
กสิกรไทย คาดว่าจะมีจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ประมาณ 80,000 – 89,000 หน่วย ในปี
2553 โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียมที่ผู้ประกอบการยังคงเปิดตัวกันอย่างคึกคัก
รวมถึงผู้ประกอบการหน้าใหม่เข้ามาทำตลาดคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ดี แม้ว่าสัญญาณบ่งชี้ถึงภาวะฟองสบู่ในอสังหาริมทรัพย์ของไทยยังไม่
ถึงระดับอันตรายเมื่อเทียบกับช่วงก่อนวิกฤตปี 2540 ก็ตาม แต่มีปัจจัยบางประเด็นที่
ยังคงต้องติดตาม โดยเฉพาะปัจจัยแวดล้อมทางเศรษฐกิจ และภาวะอัตราดอกเบี้ย ขณะที่
ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มีความเห็นว่า การซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคควรคำนึงถึงความ
ต้องการที่แท้จริง โดยผู้ซื้ออาจต้องมองปัจจัยอื่นๆ ประกอบด้วย อาทิ ความน่าเชื่อถือ
ของโครงการ คุณภาพและรูปแบบของที่อยู่อาศัย ความชัดเจนของระบบ โครงการ
รถไฟฟ้า รวมถึงราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมกับความสามารถในการผ่อนชำระ เป็นต้น
เนื่องจากภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่มีการแข่งขันสูง และมีสินค้าออกสู่ตลาดจำนวน
มาก ทำให้ผู้บริโภคมีข้อเปรียบเทียบในแต่ละสินค้ามากขึ้น และมีเวลาในการเลือกที่อยู่
อาศัยที่สอดคล้องกับความต้องการ และความสามารถในการผ่อนชำระที่เหมาะสมของ
ตนเอง

ในขณะที่ผู้บริโภคที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นการลงทุน อาจมองถึงความคุ้มทุน และผลตอบแทนจากการลงทุนในระยะยาวเป็นหลัก เนื่องจากการลงทุนระยะสั้นๆ อาจเผชิญกับความผันผวนของตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่มีการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะภายใต้ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจที่มีความซับซ้อนซึ่งต่างจากอดีต อาทิ ความผันผวนของสถานการณ์เศรษฐกิจ การเงิน ความไม่แน่นอนทางการเมืองในประเทศ รวมถึงเสถียรภาพการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ โลกที่ยังคงเปราะบาง

แม้จะมีความกังวลต่อภาวะฟองสบู่ในตลาดอสังหาริมทรัพย์ และผลกระทบที่อาจจะตามมาแต่ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย เชื่อว่าการที่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และสถาบันการเงินผู้ปล่อยสินเชื่อมีการพัฒนาระบบบริหารความเสี่ยงและมีการศึกษาวิจัยตลาดที่ดีขึ้น ประกอบกับผู้ประกอบการมีการลงทุนอย่างรอบคอบและระมัดระวัง ไม่ลงทุนเกินตัว ตลอดจนขอยอดอุปทานคงค้างในปัจจุบันก็ยังคงอยู่ต่ำกว่าในช่วงก่อนวิกฤตปี 2540 ทำให้คาดว่า ปัญหาในธุรกิจคงจะไม่รุนแรงจนนำไปสู่ภาวะถดถอยดังเช่นวิกฤตอสังหาริมทรัพย์ในปี 2540

25 มีนาคม 2010 รัชชยา ยาระยะเวลามาตรการอสังหาฯ ... ส่งผลดีต่อภาพรวมของตลาด (มองเศรษฐกิจฉบับที่ 2785)

จากการที่รัฐบาลขยายระยะเวลาสิ้นสุดมาตรการกระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ออกไปอีกเป็นระยะเวลา 2 เดือน โดยจะสิ้นสุดในวันที่ 30 พฤษภาคม 2553 จากเดิมที่เคยมีมติไม่ต่ออายุมาตรการดังกล่าวซึ่งจะสิ้นสุดลงในวันที่ 28 มีนาคม 2553 นี้ สาเหตุที่ต้องมีการต่ออายุมาตรการดังกล่าว เนื่องจากในช่วงเดือนมีนาคม ซึ่งเป็นเดือนสุดท้ายก่อนที่มาตรการจะหมดอายุลง มีผู้ซื้อที่อยู่อาศัยจำนวนมากต่างเร่งโอนกรรมสิทธิ์และเร่งตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ทำให้มีปัญหาการดำเนินการแล้วเสร็จไม่ทันทั้งการทำนิติกรรมในการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์โดยกรมที่ดิน และการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน รวมถึงผู้บริโภคบางรายต้องเร่งตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเร็วขึ้น เพื่อให้ได้รับสิทธิประโยชน์จากมาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมดังกล่าว ซึ่งอาจนำมาซึ่งปัญหาในภายหลัง โดยเฉพาะในเรื่องคุณภาพของที่อยู่อาศัย แต่การขยายอายุมาตรการจะครอบคลุมเฉพาะค่าธรรมเนียมจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมการโอนอสังหาริมทรัพย์

และค่าธรรมเนียมนจดทะเบียนการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ แต่จะไม่ต่ออายุมาตรการลดหย่อนภาษีธุรกิจเฉพาะ

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มีความเห็นว่า ในช่วงระยะเวลาอีก 2 เดือน ก่อนที่มาตรการกระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะสิ้นสุดลงวันที่ 30 พฤษภาคม 2553 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ คงจะกลับมามีความคึกคัก ซึ่งการขยายระยะเวลามาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมนิยมการทำธุรกรรมอสังหาริมทรัพย์ น่าจะส่งผลดีต่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งโครงการที่เปิดใหม่และโครงการที่กำลังจะทยอยสร้างเสร็จในปีนี้ ซึ่งจะมีผลต่ออุปทานเหลือขายในตลาดให้มีจำนวนเพิ่มขึ้น ดังนั้นการขยายระยะเวลามาตรการดังกล่าว จึงเป็นโอกาสให้ผู้ประกอบการที่ยังมีบ้านสร้างเสร็จเหลือขายอยู่จำนวนหนึ่ง กลับมาทำแคมเปญการตลาดกระตุ้นตลาดเพื่อเร่งระบายสินค้าอีกครั้ง นอกจากนี้ยังมีส่วนช่วยกระตุ้นให้ผู้บริโภคที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย แต่อาจจะยังหาโครงการที่สามารถตอบสนองความต้องการไม่ได้ จะทำให้ผู้บริโภคมีระยะเวลาในการเลือกซื้อและตัดสินใจได้นานขึ้น อีกทั้งยังเป็นการช่วยแบ่งเบาภาระรายจ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง รวมทั้งสถาบันการเงินยังได้รับประโยชน์จากการขยายระยะเวลามาตรการดังกล่าวเช่นกัน อาทิเช่น กระบวนการการอนุมัติสินเชื่อที่มีคุณภาพมากขึ้น และจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นจากกลุ่มลูกค้าใหม่ที่ยังไม่ได้ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงที่ผ่านมา

อย่างไรก็ดีจากการที่รัฐบาลได้ต่ออายุมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ ทำให้ในช่วงครึ่งแรกของปีนี้ ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยน่าจะถูกลดซับไปเป็นจำนวนมาก ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงครึ่งหลังของปี 2553 นี้ อาจต้องประสบกับภาวะยอดขายที่ชะลอตัวลงบ้าง เนื่องจากผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องเร่งการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ทำให้ผู้ประกอบการคงต้องเผชิญกับความท้าทายในการดำเนินธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้นผู้ประกอบการคงเตรียมต้องปรับเปลี่ยนนโยบายการดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์การตลาด เพื่อกระตุ้นธุรกิจให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง

11 มีนาคม 2010 การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของคนกรุงเทพฯ ทำเลที่ตั้ง และราคา ปัจจัยหลักในการตัดสินใจ (กระแสรรศนฉบับที่ 2206)

เพื่อเข้าใจถึงพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคในการซื้อที่อยู่อาศัย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้ทำการสำรวจ พฤติกรรมในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค เพื่อนำมาประกอบการวิเคราะห์ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน โดยผลการสำรวจมีความครอบคลุมถึงความต้องการที่อยู่อาศัยจำแนกตามประเภท และปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอายุ รวมถึงสอบถามความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อระบบเอสโครว์ แอคเคานท์ ซึ่งเป็นเครื่องมือในการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภคในการซื้อที่อยู่อาศัย โดยจัดทำแบบสอบถาม ภายใต้วหัวข้อ “พฤติกรรมในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย” ในระหว่างวันที่ 15-21 กุมภาพันธ์ 2553 มีจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่สามารถนำมาประมวลผลได้รวมทั้งสิ้น 600 คน โดยทำการสำรวจในเขตกรุงเทพมหานคร และมีกลุ่มเป้าหมาย คือ ประชากรในวัยทำงานและเป็นกลุ่มที่กำลังมองหาหรือกำลังตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

จากการสำรวจในครั้งนี้ได้สะท้อนให้เห็นความต้องการต่อที่อยู่อาศัยของคนกรุงเทพฯ ที่ยังคงสนใจที่จะซื้อบ้านใหม่และต้องการซื้อบ้านที่สร้างเสร็จแล้วในสัดส่วนที่มากกว่า ขณะที่หากจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยความต้องการของผู้บริโภคยังให้น้ำหนักไปที่บ้านเดี่ยวมากที่สุด รองลงมา คือ คอนโดมิเนียมและทาวน์เฮ้าส์

สำหรับประเด็นข้อสังเกตที่ได้จากการสำรวจ คือ ผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยนั้นเลือกที่จะซื้อโครงการที่สร้างเสร็จแล้วคิดเป็นสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 70.9 และในขณะที่หนึ่งในปัจจัยที่สร้างความกังวลต่อผู้บริโภคในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย คือ ฐานะความมั่นคงของเจ้าของโครงการเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สร้างความกังวล ทั้งนี้ ผู้ประกอบการอาจหันมาให้ความสำคัญต่อการนำระบบเอสโครว์ แอคเคานท์ มาใช้ เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคในการซื้อที่อยู่อาศัย และอาจนำมาเป็นจุดขายของโครงการได้สำหรับโครงการที่กำลังก่อสร้าง หรือเริ่มเปิดตัว

สำหรับแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยหลังจากที่รัฐบาลไม่ต่ออายุมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งอาจมีผลทำให้ผู้ประกอบการบางรายมีแผนการปรับราคาขายขึ้น เพื่อให้ครอบคลุมต้นทุนที่เพิ่มขึ้นตามไปด้วยนั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มีความเห็นว่า

ท่ามกลางภาวะตลาดที่มีการแข่งขันที่สูง อีกทั้งการฟื้นตัวของเศรษฐกิจยังคงมีปัจจัยเสี่ยงจากความไม่แน่นอนทางการเมือง และการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่ยังคงมีความเปราะบาง ทำให้การปรับขึ้นราคาที่อยู่อาศัยในเวลานี้ อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายในบางโครงการได้ โดยผู้ประกอบการอาจต้องมีการวางแผนการตลาดที่ดี เนื่องจากในปัจจุบันมีสินค้าออกสู่ตลาดจำนวนมาก ทำให้ผู้บริโภคมีข้อเปรียบเทียบในแต่ละสินค้า และใช้เวลาในการตัดสินใจมากขึ้น อีกทั้งการแข่งขันในบางทำเลยังเป็นการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายใหญ่เอง ซึ่งผู้ประกอบการที่ยังไม่ปรับขึ้นราคา ก็จะเป็นจุดแข็งในการส่วนแบ่งการตลาดได้ เนื่องจากการยกเลิกมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ไม่เพียงแต่ส่งผลต่อต้นทุนของผู้ประกอบการ แต่ยังส่งผลต่อภาระรายจ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นมาเช่นกัน

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า แม้ผู้ประกอบการจะได้รับแรงกดดันจากต้นทุนการดำเนินธุรกิจที่เพิ่มขึ้นแต่ภายใต้การจับเคียวที่เข้มข้นในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ น่าจะยังคงไม่ปรับราคาที่อยู่อาศัยมากนัก โดยผู้ประกอบการสามารถปรับกลยุทธ์ได้หลายแนวทาง เช่น การลดต้นทุน ผู้ผลิตอาจพยายามรักษาอัตรากำไรด้วยการปรับลดรายการข้อเสนอเพิ่มเติมบางส่วนออกไป หรือการลดขนาดห้องชุด หรือขนาดของตัวบ้านลง แต่ยังคงรักษาคุณภาพมาตรฐานและระดับราคาไม่ให้เปลี่ยนแปลงมากเกินไป เนื่องจากการแข่งขันยังมีอยู่สูงและการศึกษาวิจัยความต้องการของตลาด โดยเฉพาะในทำเลที่มีการแข่งขันสูง ที่มีการเปิดหลายโครงการพร้อมๆกัน ผู้ประกอบการอาจต้องทำการศึกษาความต้องการของตลาดอย่างใกล้ชิด เพื่อสร้างจุดแข็งและความได้เปรียบในตัวสินค้าและราคา

25 กุมภาพันธ์ 2010ความต้องการที่อยู่อาศัยของคนกรุงเทพฯ : ยังมีปัจจัยหนุน... แม้มาตรการอสังหาฯจะหมดลง (กระแสทรรศน์ฉบับที่ 2203)

ภาวะเศรษฐกิจไทยเริ่มมีทิศทางดีขึ้น และน่าจะยังคงมีการฟื้นตัวต่อเนื่องต่อไป ในระยะข้างหน้า กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่กระเตื้องขึ้นจะส่งผลดีต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค รวมทั้งความมั่นใจต่อรายได้และการมีงานทำ ซึ่งจะเป็นปัจจัยสนับสนุนให้ผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย เริ่มกลับมาพิจารณาวางแผนการซื้อที่อยู่อาศัย และอาจทำให้ตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น จากทิศทางดังกล่าว ทำให้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า แม้ว่าเมื่อวันที่ 23

กุมภาพันธ์ 2553 ที่ผ่านมา รัฐบาลจะมีมติไม่ขยายระยะเวลาการดำเนินมาตรการกระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีกำหนดสิ้นสุดในวันที่ 28 มีนาคม 2553 แต่คาดว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์น่าจะยังคงมีปัจจัยบวกที่สนับสนุนการเติบโตในปี 2553 นี้

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้จัดทำแบบสำรวจ เพื่อศึกษาถึงทิศทางของตลาดและความต้องการที่อยู่อาศัยในช่วงปีนี้และปีข้างหน้า ภายใต้หัวข้อ “พฤติกรรมการณ์ซื้อที่อยู่อาศัย” ในระหว่างวันที่ 15-21 กุมภาพันธ์ 2553 มีจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่สามารถนำมาประมวลผลได้รวมทั้งสิ้น 600 คน โดยทำการสำรวจในเขตกรุงเทพมหานคร และรวมทั้งในงานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 22 พบว่า ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงปี 2553-2555 พบว่า ความต้องการที่อยู่อาศัย ยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง โดยผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนร้อยละ 69.5 ของกลุ่มตัวอย่าง ในขณะที่มีผู้ที่ยังไม่คิดจะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงเวลาดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 30.5

สำหรับผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยสามารถแยกได้เป็น ผู้ที่คิดจะซื้อที่อยู่อาศัยภายในปี 2553 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60.2 สำหรับผู้ที่คิดจะซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2554 มีสัดส่วนร้อยละ 18.8 และผู้ที่คิดจะซื้อในปี 2555 หรือหลังจากนั้นมีสัดส่วนร้อยละ 17.8 ของกลุ่มตัวอย่างที่คิดจะซื้อที่อยู่อาศัย ทั้งนี้เป็นที่น่าสังเกตว่าผู้ที่คิดจะซื้อที่อยู่อาศัยนั้นตัดสินใจที่จะซื้อในปี 2553 มีสัดส่วนค่อนข้างสูง สาเหตุส่วนหนึ่งมาจากการต้องการได้รับสิทธิประโยชน์จากการลดค่าธรรมเนียมการโอนและค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์ที่เหลือร้อยละ 0.01 ซึ่งกำลังจะสิ้นสุดในวันที่ 28 มีนาคม 2553 นี้ จากผลสำรวจ พบว่า มาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมอสังหาริมทรัพย์ที่กำลังจะสิ้นสุดลงในสิ้นเดือนมีนาคม มีผลอย่างมากต่อการเร่งการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค คิดเป็นร้อยละ 64.8 ของกลุ่มตัวอย่าง ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 35.2 คิดว่าไม่มีผลต่อการตัดสินใจ ดังนั้นในช่วงระยะเวลาที่เหลืออีก 1 เดือนนี้ จึงเป็นช่วงเวลาสำคัญที่ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะต้องเร่งทำแคมเปญการตลาดกันอย่างหนักเพื่อกระตุ้นให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการของตน

สำหรับแนวโน้มของตลาดอสังหาริมทรัพย์ภายหลังจากมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์สิ้นสุดลง ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมีความเห็นว่าสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์น่าจะยังคงสามารถเติบโตได้ แต่การเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์จะ

เป็นการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป เนื่องจากตลาดยังมีปัจจัยเสี่ยงที่อาจจะส่งผลกระทบต่อ การเติบโต อาทิเช่น ปัญหาทางการเมืองและเสถียรภาพการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก โดยแรงซื้อน่าจะยังคงมาจากความต้องการที่อยู่อาศัยที่แท้จริง (Real Demand) ซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการซื้อเพื่อการอยู่อาศัยจริงและมีกำลังซื้อค่อนข้างดี ซึ่งผู้ซื้อกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มลูกค้าหลักที่จะเข้ามาในตลาดที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดการณ์ แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ในปี 2553 (ไม่รวม บ้านเอื้ออาทร) น่าจะขยายตัวประมาณร้อยละ 4.5 - 6.2 จากที่หดตัวร้อยละ 5.1 ในปี 2552

22 มกราคม 2010 แนวโน้มอสังหาริมทรัพย์ปี 2553 : คาดว่าขยายตัวร้อยละ 4.5 ถึง 6.2 ... แต่ยังคงจับตาดังปัจจัยเสี่ยง (กระแสทรรศน์ฉบับที่ 2198)

สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2553 คาดว่าจะเริ่มปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น ซึ่งเป็นการปรับตัวในทิศทางที่ค่อยเป็นค่อยไป โดยปัจจัยหนุนตลาดอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2553 นี้ น่าจะมาจากภาวะเศรษฐกิจไทยที่เริ่มมีสัญญาณการฟื้นตัว และเป็นที่คาดว่า เศรษฐกิจไทยในปีนี้น่าจะขยายตัวเป็นบวกได้ที่ร้อยละ 2.5 ถึง 3.5 จากที่หดตัวร้อยละ 3.1 ในปี 2552 การฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย รวมถึงการดำเนินนโยบายการกระตุ้น เศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องของรัฐบาลน่าจะมีผลต่อเนื่องไปสู่การกระตุ้นการลงทุนของ ภาคเอกชน และกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่กระเตื้องขึ้นน่าจะส่งผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค รวมทั้งความมั่นใจต่อรายได้และการมีงานทำให้ปรับตัวดีขึ้นและเป็นปัจจัยสนับสนุนให้ ผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเริ่มตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น นอกจากนี้ปัจจัยด้านเศรษฐกิจที่จะเป็น แรงหนุนให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยมีการเติบโตแล้ว ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังมี ปัจจัยเฉพาะที่คาดว่าจะเป็แรงขับเคลื่อนสำคัญ อาทิเช่น มาตรการลดหย่อน ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมด้านอสังหาริมทรัพย์ที่จะสิ้นสุดในวันที่ 28 มีนาคม 2553 โดยผู้บริโภคกลุ่มที่มีความพร้อมในการซื้อที่อยู่อาศัยน่าจะเร่งการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ในช่วงนี้ เนื่องจากมาตรการดังกล่าวช่วยให้ผู้ซื้อประหยัดค่าใช้จ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัย ลงได้มาก นอกจากนี้อัตราดอกเบี้ยที่คาดว่าจะยังคงทรงตัวในระดับต่ำในช่วงครึ่งแรก ของปี 2553 น่าจะยังคงเป็นปัจจัยหนุนต่อตลาดที่อยู่อาศัยให้ขยายตัวได้

อย่างไรก็ตามในช่วงปี 2553 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังคงเผชิญปัจจัยเสี่ยงและความท้าทายในหลายด้าน อาทิ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยยังคงมีความเสี่ยงจากปัญหาความไม่แน่นอนทางการเมืองภายในประเทศและเสถียรภาพการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก ที่อาจจะทำให้การฟื้นตัวของเศรษฐกิจที่มีทิศทางที่ดีขึ้นขาดความต่อเนื่องได้ ซึ่งอาจจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ทำให้การขยายตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้อาจไม่ฟื้นตัวตามที่คาด นอกจากนี้แนวโน้มต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้นของผู้ประกอบการอาจจะส่งผลต่อราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้น รวมถึงแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยที่คาดว่าจะเริ่มปรับขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปีอาจจะส่งผลต่อต้นทุนการกู้ยืม ทั้งของผู้ประกอบการธุรกิจและผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มปรับขึ้นจะส่งผลกระทบต่ออำนาจการซื้อที่อยู่อาศัยลดลง

ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล (ไม่รวมบ้านเอื้ออาทร) ในปี 2553 น่าจะขยายตัวประมาณร้อยละ 4.5 - 6.2 (มีจำนวนประมาณ 73,700 - 74,850 หน่วย) จากจำนวน 70,500 หน่วย ในปี 2552 โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของที่อยู่อาศัยทุกประเภท โดยคาดว่าโครงการแนวราบน่าจะมีน้ำหนักเพิ่มมากขึ้น จากที่ชะลอลงในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากคู่แข่งอย่างที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมได้เข้ามามีบทบาทมากขึ้น ในขณะที่โครงการคอนโดมิเนียมในปีนี้อาจจะชะลอตัว โดยอาจจะมีห้องชุดที่สร้างเสร็จลดลง หรือใกล้เคียงกับปีก่อน แต่ก็ยังเป็นประเภทที่อยู่อาศัยที่คาดว่าจะมีจำนวนมากที่สุด เมื่อเทียบกับโครงการแนวราบและบ้านปลูกสร้างเอง