

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

โครงสร้างพื้นฐานในการดำรงชีวิตของมนุษย์ คือ ปัจจัย 4 อันได้แก่ อาหาร ที่อยู่อาศัย เครื่องนุ่งห่ม และยารักษาโรค หากขาดปัจจัยใดปัจจัยหนึ่งก็จะทำให้คุณภาพชีวิตไม่สมบูรณ์ จากเหตุผลดังกล่าว ทำให้เกิดประเด็นที่น่าสนใจแก่ผู้ที่มองเห็นโอกาสในการเลือกประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความจำเป็นพื้นฐานในการดำรงชีวิตประจำวัน ซึ่งธุรกิจหนึ่งที่สามารถทำกำไรได้ดีเมื่อเทียบกับธุรกิจอื่นๆ และเป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการให้ความสนใจอย่างมาก ก็คือธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น การจัดสรรที่ดิน บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม ฯลฯ

การวิวัฒนาการของตลาดที่อยู่อาศัย ได้มีวิวัฒนาการจากการรับก่อสร้างตามความต้องการผู้บริโภคในยุคแรก จากนั้นได้พัฒนาไปสู่การสร้างบ้านแบบจัดสรร (Housing Subdivision) ซึ่งขยายการก่อสร้างบ้านเดี่ยวจากในเมืองไปสู่ชานเมือง แต่เมื่อเกิดวิกฤตการณ์น้ำมันส่งผลทำให้เศรษฐกิจชะลอตัว อำนาจการซื้อของประชาชนลดลง ทำให้ผู้ประกอบการเปลี่ยนแบบการก่อสร้างบ้านเดี่ยวมาสร้างบ้านแบบทาวน์เฮาส์ ซึ่งมีราคาไม่สูงมาก อยู่ใจกลางเมืองเพื่อความสะดวกในการและประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง นอกจากนั้นเมื่อราคาที่ดินในเมืองมีราคาสูงขึ้น ประกอบกับมีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการก่อสร้างอาคารสูงมาใช้ รูปแบบที่อยู่อาศัยในตัวเมืองจึงเปลี่ยนเป็นคอนโดมิเนียม อีกทั้งโครงสร้างตลาดที่อยู่อาศัย เป็นแบบแข่งขันกึ่งผูกขาด (monopolistic competition) กล่าวคือ แม้ว่าจะมีผู้ประกอบการมากมายสามารถเข้าออกจากตลาดที่อยู่อาศัยได้อย่างสะดวก แต่มีจำนวนผู้ประกอบการรายใหญ่ ที่มีส่วนแบ่งการตลาดอยู่มากกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าตลาด มีเพียงร้อยละ 5 ของจำนวนบริษัททั้งหมด (ซึ่งมีประมาณ 1,700 ราย) นอกจากนี้ ตลาดที่อยู่อาศัยยังมีลักษณะของการแข่งขันกันสูง รูปแบบบ้านมีความแตกต่างกัน (นิพนธ์ พัวพงศกร และ ณรงค์ ชวนใช้ : 2542)

ตาราง 1.1 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล (แสดงจำนวนหน่วย)

| พ.ศ. | ก.ท.ม.  | %ขยายตัว | ปริมณฑล | %ขยายตัว | รวม     | %ขยายตัว |
|------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|
| 2538 | 89,476  | -        | 98,377  | -        | 178,853 | -        |
| 2539 | 105,912 | 18       | 70,704  | -21      | 176,616 | -1       |
| 2540 | 90,673  | -14      | 57,958  | -18      | 148,631 | -16      |
| 2541 | 36,295  | -60      | 30,759  | -47      | 67,054  | -55      |
| 2542 | 16,581  | -54      | 12,448  | -60      | 29,029  | -57      |
| 2543 | 17,795  | 7        | 15,279  | 23       | 33,074  | 14       |
| 2544 | 18,803  | 6        | 15,177  | -1       | 33,980  | 3        |
| 2545 | 23,195  | 23       | 13,987  | -8       | 37,182  | 9        |
| 2546 | 30,969  | 34       | 25,116  | 80       | 56,085  | 51       |
| 2547 | 42,886  | 38       | 26,164  | 4        | 69,050  | 23       |

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (2548)

จากตารางจะเห็นว่าจำนวนที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลในปีพ.ศ. 2538-2539 มีจำนวนมากที่สุดคือกรุงเทพฯ พ.ศ.2539 มีจำนวน 105,912 หน่วยและปริมณฑล พ.ศ.2538 มีจำนวน 98,377 หน่วย เป็นผลมาจากมีการเปิดเสรีทางการเงิน โดยเฉพาะการกู้ผ่านบริษัทพิเศษหรือ BIBF( Bangkok International Banking Facilities) จึงเกิดการกู้เงินจากต่างประเทศมากขึ้น เพราะมีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าสถาบันการเงินในประเทศ หลายกลุ่มธุรกิจมีการกู้ยืมเงินจากต่างประเทศทั้งผ่านและไม่ผ่าน BIBF มีมูลค่ารวมสูงถึง 63,342 ล้านดอลลาร์โดยภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการกู้ยืม 3,745 ล้านดอลลาร์ คิดเป็นร้อยละ 5.91 ของยอดเงินกู้ต่างประเทศทั้งหมด (ธนาคารแห่งประเทศไทย:1997) เงินที่ได้กู้ยืมมาเหล่านี้ผู้ประกอบการจะนำมาซื้อที่ดินสะสมและขยายการลงทุน โดยเฉพาะในตลาดที่อยู่อาศัย ทำให้มีจำนวนบ้านเปิดขายจำนวนมาก เป็นช่วงที่ธุรกิจที่ดินและอสังหาริมทรัพย์เติบโตอย่างมาก มีการขึ้นราคาและเก็งกำไร ราคาที่ดินมีการปรับตั้งเพิ่มสูงขึ้นหลายเท่า ประชาชนในพื้นที่ต่างก็ได้รับผลกระทบจากการซื้อขายที่ดินและได้มีการกระจายไปสู่ธุรกิจสินค้าฟุ่มเฟือยต่างๆ ส่งผลให้เกิดภาวะเงินเฟ้อเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ภาครัฐจึงมีมาตรการในการควบคุมอัตราดอกเบี้ย เพื่อลดการเก็งกำไรของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น

ในปี พ.ศ. 2540-2542 เกิดวิกฤติเศรษฐกิจ จำนวนที่อยู่อาศัยทั้งในกรุงเทพและปริมณฑล ลดลงอย่างต่อเนื่อง จาก 148,631 หน่วยในพ.ศ. 2540 เป็น 67,054 และ 29,029 ในพ.ศ.2541 - 2542 ตามลำดับ ทำให้ภาวะเศรษฐกิจของประเทศเข้าสู่ภาวะถดถอย ธุรกิจปิดกิจการหรือประสบภาวะขาดทุนทำให้เกิดการเลิกจ้างงาน ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยขาดรายได้จนไม่สามารถผ่อนชำระเงินงวดกับสถาบันการเงินได้ ส่งผลให้สถาบันการเงินมีหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือ NPL (Non Performing Loan) เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หดตัวอย่างรุนแรง ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรต่างชะลอการลงทุนหรือล้มเลิกกิจการไปเป็นจำนวนมาก จนปัจจุบันคาดว่า มีผู้ประกอบการเหลือประมาณ 400 ราย จากกว่า 2,000 รายในช่วงก่อนเกิดวิกฤติเศรษฐกิจ (จรินทร์ พงษ์เย็น: 2544) การหดตัวอย่างรุนแรงของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ส่งผลโดยตรงต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจของประเทศ

ปี พ.ศ.2543 จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลจึงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องแต่มีเปอร์เซ็นต์การขยายตัวที่แตกต่างกัน คือ ในเขตกรุงเทพมหานครมีการขยายตัวร้อยละ 7 ส่วนในเขตปริมณฑลมีการขยายตัวร้อยละ 23

ปี พ.ศ. 2544 -2545 รัฐบาลได้ออกมาตรการต่าง ๆ ในการสนับสนุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อาทิ การลดค่าธรรมเนียมการโอนซื้อขายอสังหาริมทรัพย์จากร้อยละ 2 เหลือ 0.01 การลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนอสังหาริมทรัพย์จากร้อยละ 1 เหลือ 0.01 และการลดค่าภาษีธุรกิจเฉพาะจากร้อยละ 3.3 เหลือ 0.11 เป็นต้น ขณะเดียวกันสถาบันการเงินต่างก็เสนอบริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยอัตราดอกเบี้ยต่ำจูงใจให้ประชาชนสนใจซื้อบ้านมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจนี้ฟื้นตัวขึ้นและเติบโตอย่างรวดเร็ว(พิรภัทร์ศรีไพบุลย์ผลิน:2547)

ปี พ.ศ.2546 เรียกว่าเป็นปี “มหัศจรรย์อสังหาริมทรัพย์” ธุรกิจบ้านจัดสรรฟื้นตัวขึ้นอย่างเด่นชัด มีการขยายตัวของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพและปริมณฑลสูงถึงร้อยละ 51 เพราะบริษัทพัฒนาที่ดินเกือบทุกรายสามารถทำยอดขายได้เพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก มีอัตราการเติบโตร้อยละ 30 – 40 โดยเฉลี่ย โดยเฉพาะในช่วงปลายปีที่มีความชัดเจนมากขึ้นว่ารัฐบาลจะไม่ต่ออายุมาตรการลดหย่อนภาษีธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่จะสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 ส่งผลให้ผู้ซื้อบ้านต่างเร่งการโอนและจดทะเบียนที่อยู่อาศัยให้เสร็จสิ้น ทำให้ตลอดปี 2546 ปริมาณที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างมาก

ปี พ.ศ. 2547 ตลาดบ้านจัดสรรยังคงมีแนวโน้มเติบโต แต่อาจจะชะลอตัวจากปีก่อนเล็กน้อย โดยมีสาเหตุจากการสิ้นสุดของมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ในเรื่องภาษีและค่าธรรมเนียมการโอนของรัฐบาลเมื่อปลายปี 2546 พร้อมกับเหตุการณ์ก่อความไม่สงบใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้มาอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งปัญหาการปรับราคาของวัสดุก่อสร้าง ปัญหาราคาน้ำมัน

การขาดแคลนแรงงาน การประกาศใช้บัญชีประเมินราคาที่ดินใหม่ และการประกาศใช้ผังเมืองรวม กรุงเทพมหานครฉบับใหม่ในกลางปี 2547 เป็นต้น จากเหตุผลดังกล่าวทำให้ ราคาบ้านโดยเฉลี่ยขยับสูงขึ้น ประมาณร้อยละ 5 – 10

ปี พ.ศ. 2548 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังคงขยายตัว โดยตลาดมีกำลังซื้อที่มีความต้องการจริงเท่านั้น ตลาดเก็งกำไรลดลง มีผู้ประกอบการที่เป็นมืออาชีพเท่านั้น ไม่มีผู้ประกอบการรายเล็กมากนัก เป็นผลมาจากมาตรการคุมเข้มสินเชื่อโครงการที่อยู่อาศัยของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยธุรกิจบ้านสร้างเองและอาคารชุดมีการเติบโตต่อเนื่อง ขณะที่ธุรกิจบ้านจัดสรรหดตัวลง เนื่องจากความต้องการบ้านจัดสรรราคาสูงเริ่มลดน้อยลง อย่างไรก็ตามความต้องการบ้านจัดสรรราคากลางเริ่มมีมากขึ้น ผู้ประกอบการจึงมีการสร้างทาวน์เฮ้าส์ในเมือง เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อที่ต้องการที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งทำงาน ในยุคราคาน้ำมันแพง ทำให้บ้านระดับราคา 7 ล้านบาทขึ้นไปเกิดการชะลอตัว คอนโดมิเนียมกลางเมืองราคาไม่เกิน 2 ล้านบาทและบ้านเดี่ยวราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ขายได้ดี มีความต้องการต่อเนื่อง โดยบ้านเดี่ยวเป็นที่อยู่อาศัยที่มีความนิยมนวมทั้งมีความต้องการของผู้บริโภคสูงสุด

ปี พ.ศ. 2549 มีการคาดการณ์ว่าราคาที่อยู่อาศัยจะปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นอีกร้อยละ 10 จากต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นในปีที่ผ่านมา รวมทั้งปัจจัยอื่นๆ อาทิ อัตราดอกเบี้ยขาขึ้น อัตราเงินเฟ้อราคาน้ำมัน และGDPของประเทศ ส่งผลให้ความสามารถในการซื้ออสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวลง ผู้บริโภคบางส่วนเปลี่ยนพฤติกรรมในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ทำให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ต้องปรับกลยุทธ์การตลาดเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อมากขึ้น โดยบ้านจะมีขนาดเล็กลงและราคาต่ำลง และมีปัจจัยสนับสนุน คือ

1. นโยบายรัฐบาลที่ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ผู้ซื้อบ้านที่เป็นบุคคลธรรมดาสามารถนำดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยมาหักลดหย่อนภาษีเงินได้ ตามที่จ่ายจริงไม่เกิน 50,000 บาท

2. โครงการพัฒนาเครือข่ายคมนาคมในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล เช่น รถไฟฟ้า ทำให้มีการขยายพื้นที่เพื่ออยู่อาศัยในรูปแบบบ้านจัดสรรได้มากขึ้น (ธนาคารกรุงไทย: 2549)

ลักษณะการดำเนินงานของโครงการจัดสรรหรือผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก่อนหน้านี้ดำเนินการโดย ธนาคารพาณิชย์ โดยจะเห็นได้ว่าธนาคารพาณิชย์ทุกแห่งต่างมีโครงการจัดสรรเป็นของตนเอง อาทิ ธนาคารกรุงศรีอยุธยามีการลงทุนในโครงการเสนาไนเวศน์ ธนาคารกรุงเทพฯให้การสนับสนุนและร่วมทุนในโครงการ ช.อมรพันธ์และหมู่บ้านเคหะนคร ธนาคารกสิกรไทยมีโครงการชัยพฤกษ์ ย่านรามคำแหง ธนาคารนครหลวง มีโครงการเมืองทองไนเวศน์ เนื่องจากเหตุผลที่ว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จำเป็นต้องใช้ปริมาณเงินจำนวนมากและให้ผลตอบแทนสูง ทำให้ธนาคารพาณิชย์มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจได้ครบวงจร ตั้งแต่ขั้นตอนการปล่อยกู้ให้กับ

เจ้าของโครงการจนถึงขั้นตอนการปล่อยกู้รายย่อยให้กับลูกค้าโครงการแต่ผลจากการเปลี่ยนแปลงของยุคโลกาภิวัตน์ ทำให้ในปัจจุบันเกิดปรากฏการณ์ทุนข้ามชาติรุกเข้าสู่ ภาคธุรกิจต่างๆ มากมาย ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็เช่นกัน เริ่มมีปริมาณเพิ่มขึ้นเมื่อ พ.ศ.2546 ซึ่งเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายของประเทศ โดยเฉพาะภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น การแก้ไขกฎหมายที่ดินเอื้อประโยชน์ให้คนต่างชาติที่มาลงทุนในประเทศ โดย (1) ยินยอมให้ชาวต่างชาติที่นำเงินมาลงทุนตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไปได้ถิ่นที่อยู่อาศัยถาวรในประเทศไทย (2) อนุญาตให้ชาวต่างชาติที่นำเงินมาลงทุนไม่ต่ำกว่า 25 ล้านบาท เพื่อทำกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจไทยสามารถซื้อที่ดินเพื่อการพักอาศัยได้ 1 ไร่ (3) ผ่อนผันให้คนไทยที่สมรสกับชาวต่างชาติมีสิทธิถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างได้ (4) แก้ไขพระราชบัญญัติคอนโดมิเนียมให้คนต่างด้าวซื้อห้องชุดที่ปลูกสร้างในพื้นที่ดินไม่เกิน 5 ไร่ได้ทั้งร้อยละ 100 ในช่วงระยะเวลา 5 ปี (5) แก้ไขพระราชบัญญัติการเข้าภายใต้กฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ในประเด็นการเช่าบ้าน เช่าสำนักงาน จากเดิมจำกัดอยู่ที่ไม่เกิน 30 ปี ขยายเป็น 50 ปี โดยมีการต่อได้อีก 1 ครั้งเป็น 100 ปี เป็นต้น (จรินทร์ พงษ์เย็น: 2544) ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสแก่กลุ่มนักลงทุนต่างชาติมากขึ้น โดยเฉพาะการรุกของกลุ่มทุนจากประเทศสิงคโปร์ที่อาศัยเทคโนโลยีและความชำนาญในการพัฒนาอาคารสูงเน้นลูกค้ากลุ่มพรีเมียมเป็นหลัก เช่น บริษัท แลนด์แอนด์เฮาส์ (มหาชน) กับกลุ่ม GIC (Government of Singapore Investment Corporation) กลุ่มกฤษดานครกับกลุ่มเคปเปลแลนด์ ที.ซี.ซี. แคปิตอลแลนด์ของนายเจริญ ศิริวัฒน์ภักดี กับแคปิตอลแลนด์ ซึ่งการนำพันธมิตรข้ามชาติเข้ามาถือหุ้นของผู้ประกอบการรายใหญ่ในประเทศไทยเพื่อหวังเพิ่มศักยภาพเรื่องฐานการเงินและเทคโนโลยีใหม่ๆ ถือเป็นการเพิ่มการแข่งขันของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ในตลาดโลกโดยเฉพาะเป็นจุดเปลี่ยนครั้งสำคัญของผู้ประกอบการไทย

อย่างไรก็ตาม จุดที่น่าสนใจของการประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ก็คือ โครงการเมกะโปรเจกต์ที่เป็นตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ทำให้มีการบริโภคสินค้าในหมวดก่อสร้าง โดยเฉพาะโครงการรถไฟฟ้า และ housing project ต่างๆ ของรัฐบาล ตัวอย่างเช่น โครงการบ้านเอื้ออาทรโครงการบ้านมั่นคง โครงการบ้านธนารักษ์และโครงการ บ้าน Knock Down และนโยบายที่อยู่อาศัยของรัฐบาลในปัจจุบันเรื่องการส่งเสริมตลาดบ้านใหม่ในระดับกลางและระดับบน ซึ่งตลาดนี้จะให้ผู้ประกอบการมืออาชีพเป็นผู้จัดทำ เพราะเอกชนมีบทบาทหลักในการพัฒนาที่อยู่อาศัยในแนวราบที่เป็นจุดแข็งของดีเวลลอปเปอร์ไทยส่วนใหญ่ มีทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์และคอนโดมิเนียม โดยเอกชนจะทำเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เจาะกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง – สูง รายได้ต่อหน่วยสูง จำนวนต่อหน่วยไม่มากนัก ขณะที่รัฐบาลโดยการเคหะแห่งประทศไทยเป็นหน่วยงานภาครัฐจะดูแลตลาดผู้มีรายได้น้อยเป็นหลักและจะทำทั่วประเทศไทย

ดังนั้น จะเห็นว่า ตลาดระดับบนเป็นตลาดของบริษัทขนาดใหญ่ที่มีการร่วมทุนกับบริษัทข้ามชาติ มีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ส่วนตลาดระดับล่างเป็นของรัฐบาลที่ต้องการเพิ่มสวัสดิการทางสังคมให้แก่ประชาชน รวมทั้งความต้องการอสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภคในปัจจุบันคือ อสังหาริมทรัพย์ที่มีราคาปานกลาง โดยเฉพาะบ้านเดี่ยวและคอนโดมิเนียมกลางเมือง ที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยในทำเลกรุงเทพมหานคร นนทบุรี นครปฐม ปทุมธานี สมุทรสาคร สมุทรปราการ ตามลำดับ เนื่องจากการกระจายตัวในลักษณะดังกล่าวนี้เป็นผลโดยตรงจากพรบ.ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร ที่เอื้ออำนวยให้ผู้ประกอบการสามารถสร้างที่อยู่อาศัยประเภทต่าง ๆ ในพื้นที่ที่กำหนดไว้ได้ จึงเป็นช่องทางการลงทุนของผู้ประกอบการรายย่อยในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล แต่ทั้งนี้ก็มีประเด็นปัญหาที่ต้องคำนึงถึงคือ ภาวะสินค้าล้นตลาด ซึ่งมาจากการประมาณทางการตลาดที่ผิดพลาด การคาดการณ์ภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ถูกต้อง รวมไปถึงการพัฒนาการออกและการเลือกทำเลของสินค้าที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ซื้อ มาตรการของภาครัฐ รวมทั้งการขาดกำลังซื้อของผู้บริโภคซึ่งมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ขณะเดียวกันผู้ประกอบการในบางส่วนก็ไม่มีวางแผนรองรับธุรกิจ ซึ่งสาเหตุหลักของเกิดปัญหาก็คือ การขาดข้อมูลทางการตลาดในการวางแผนการตลาดที่ดี ดังนั้นในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องอย่างยิ่งที่จะต้องทราบข้อมูลรายละเอียดของสถานการณ์ปัจจุบันว่าเป็นอย่างไร มีสินค้าในตลาดจำนวนเท่าไร มีราคาขายในช่วงระดับราคาไหนมากที่สุด ช่วงราคาใดที่ขายได้ดี มีสินค้าคงเหลืออยู่ในตลาดเท่าใด บริเวณไหนที่ตลาดยังมีช่องว่างอยู่ รวมถึงจะต้องทราบถึงข้อมูลรายละเอียดของผู้บริโภคว่าต้องการสินค้าชนิดไหน มีปัจจัยในการเลือกซื้ออะไรบ้าง พฤติกรรมในการซื้อเป็นลักษณะใด มีปัจจัยที่ทำให้เกิดแรงจูงใจในการซื้ออย่างไร เพื่อให้เกิดความพร้อมมากขึ้น เพราะการที่จะสร้างมูลค่า (value) ของสินค้าที่ดีนั้นจะต้องตรงตามความต้องการของผู้บริโภคเท่านั้นจึงจะเกิดมูลค่าเพิ่ม (value added) รวมทั้งเป็นการลดความเสี่ยงในการประกอบการด้วย

ในการศึกษาครั้งนี้ จึงเป็นการศึกษาถึงข้อมูลทั่วไปของความต้องการบ้านจัดสรร ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดนนทบุรี ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคที่ผู้ซื้อบ้านจัดสรรประสบ ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับผู้ประกอบการในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างเหมาะสม ตรงตามความต้องการของผู้ซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดนนทบุรี

### ลักษณะทั่วไปของจังหวัดนนทบุรี

พื้นที่ : ประมาณ 622.303 ตารางกิโลเมตร หรือ 388,939 ไร่

ทิศเหนือ ติดจังหวัดปทุมธานี และพระนครศรีอยุธยา

ทิศใต้ ติดจังหวัดกรุงเทพมหานคร

ทิศตะวันออก ติดจังหวัดกรุงเทพมหานคร ตั้งแต่เขตดุสิต เขตบางเขน ไปจนจรดจังหวัดปทุมธานี

ทิศตะวันตก ติดจังหวัดนครปฐม

#### แบ่งเขตการปกครอง 6 อำเภอ :

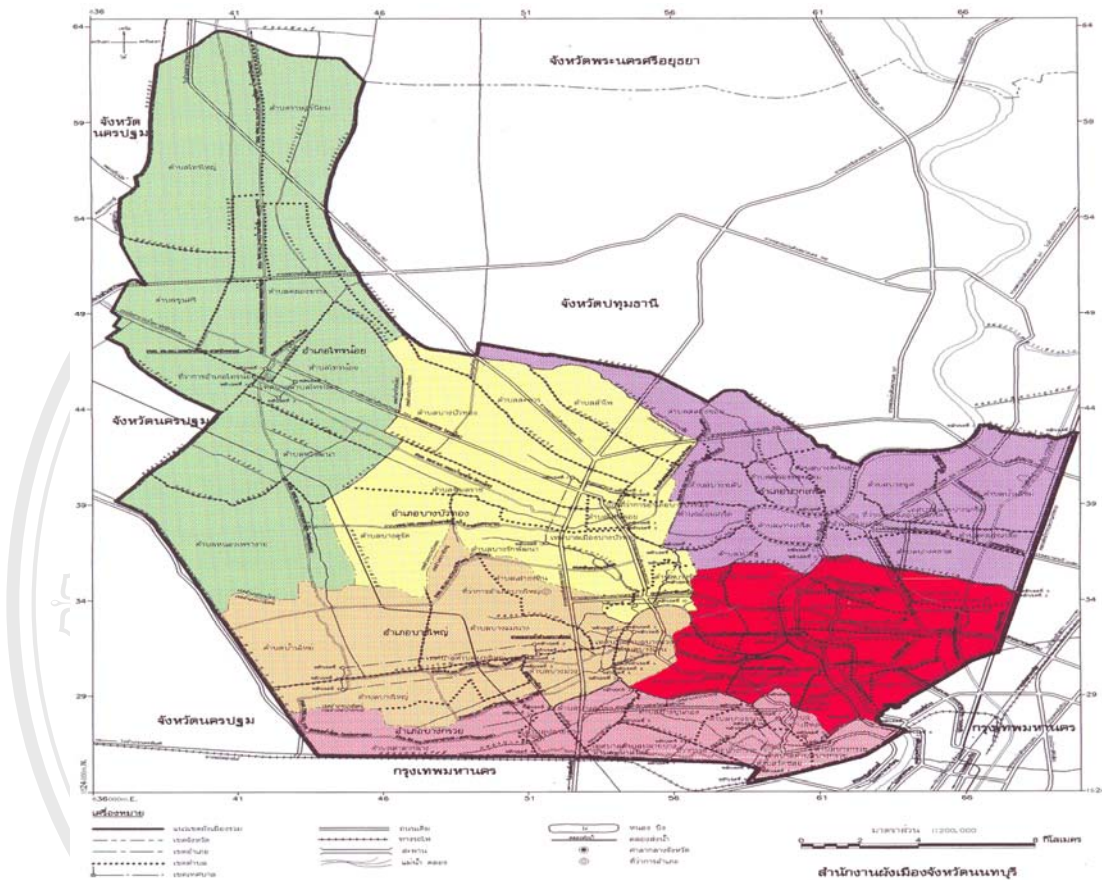
1. อำเภอเมือง นนทบุรี
2. อำเภอปากเกร็ด
3. อำเภอบางกรวย
4. อำเภอบางใหญ่
5. อำเภอบางบัวทอง
6. อำเภอไทรน้อย

#### ตาราง 1.2 จำนวนประชากรในจังหวัดนนทบุรี

| พ.ศ.                         | จำนวน (คน) | % ขยายตัว |
|------------------------------|------------|-----------|
| 2537                         | 740,565    | -         |
| 2538                         | 754,627    | 1.90      |
| 2539                         | 783,584    | 3.84      |
| 2540                         | 800,741    | 2.19      |
| 2541                         | 826,464    | 3.21      |
| 2542                         | 839,029    | 1.52      |
| 2543                         | 859,607    | 2.45      |
| 2544                         | 884,077    | 2.85      |
| 2545                         | 905,197    | 2.39      |
| 2546                         | 924,890    | 2.18      |
| 2547                         | 942,292    | 1.88      |
| จำนวนเปลี่ยนแปลงปี 2537-2547 | 201,727    | 27.24     |
| จำนวนขยายตัวเฉลี่ยต่อปี      | 18,339     | 2.48      |

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (2548)

ภาพ 1.1 แผนที่จังหวัดนนทบุรี



ที่มา : สำนักงานจังหวัดนนทบุรี (2549)

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปของความต้องการบ้านจัดสรรในจังหวัดนนทบุรี

1.2.2 เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดนนทบุรี

1.2.3 เพื่อศึกษาข้อมูลผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในจังหวัดนนทบุรี

## 1.3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1.3.1 ทราบปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดนนทบุรี

1.3.2 เป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการในการตอบสนองการสร้างบ้านจัดสรรตามความต้องการของผู้ซื้อในจังหวัดนนทบุรี

1.3.3 ผู้ประกอบการสามารถปรับตัวได้ทันกับสถานการณ์ที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรงในปัจจุบัน



#### 1.4 ขอบเขตของการศึกษา

ศึกษาข้อมูลทั่วไปของความต้องการบ้านจัดสรร ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการซื้อบ้านจัดสรร รวมทั้งปัญหาหรืออุปสรรคที่ผู้บริโภคพบจากการซื้อบ้านจัดสรร ของประชาชนในจังหวัดนนทบุรี ซึ่งจะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเจ้าของโครงการและผู้ซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดนนทบุรี จำนวน 400 ตัวอย่าง โดยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (specific sampling) จากประชากรที่อาศัยในจังหวัดนนทบุรีและถ่วงน้ำหนักตามจำนวนประชากรในแต่ละอำเภอ

การคำนวณจำนวนตัวอย่าง

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

เมื่อ N = Population

N = Sample size

E = error ที่ยอมรับได้

จะได้

$$n = \frac{942292}{1 + 942292(0.05)^2} = 399.83$$

ตาราง 1.3 จำนวนการสุ่มตัวอย่างประชากรในจังหวัดนนทบุรี

| อำเภอ     | ประชากร | ร้อยละ     | ตัวอย่าง | การสุ่มตัวอย่าง |
|-----------|---------|------------|----------|-----------------|
| เมือง     | 344,278 | 38.0334888 | 152.134  | 152             |
| บางกรวย   | 85,726  | 9.47042467 | 37.8817  | 38              |
| บางใหญ่   | 67,353  | 7.44070075 | 29.7628  | 30              |
| บางบัวทอง | 167,610 | 18.5164113 | 74.06565 | 74              |
| ไทรน้อย   | 46,161  | 5.09955292 | 20.39821 | 20              |
| ปากเกร็ด  | 194,033 | 21.4354444 | 85.74178 | 86              |
| นนทบุรี   | 905,197 | 100        | 400      | 400             |

ที่มา : จากการคำนวณ

จากนั้นนำข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ร้อยละ ความถี่ และทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรโดยวิธีการวัดระดับความสำคัญจากค่าคะแนนเฉลี่ย (Weight Mean Score) ของ ตัวแปร 5 ระดับ โดยใช้หลักของ Likert Scales กำหนดคะแนนแต่ละระดับ มากที่สุด(5) มาก (4) ปานกลาง(3) น้อย(2) น้อยที่สุด(1) ตามลำดับ การคำนวณน้ำหนักคะแนนเฉลี่ย (Weight Mean Score :WMS ) ของตัวแปรดังนี้

$$WMS = \frac{5f_1 + 4f_2 + 4f_3 + 4f_4 + 1f_5}{TNR}$$

|       |       |   |  |
|-------|-------|---|--|
| เมื่อ | WMS   | = | ค่าน้ำหนักเฉลี่ยของผู้ให้ข้อมูล                |
|       | $f_1$ | = | จำนวนผู้ให้ข้อมูลที่เลือกตอบว่า “มากที่สุด”    |
|       | $f_2$ | = | จำนวนผู้ให้ข้อมูลที่เลือกตอบว่า “มาก”          |
|       | $f_3$ | = | จำนวนผู้ให้ข้อมูลที่เลือกตอบว่า “ปานกลาง”      |
|       | $f_4$ | = | จำนวนผู้ให้ข้อมูลที่เลือกตอบว่า “น้อย”         |
|       | $f_5$ | = | จำนวนผู้ให้ข้อมูลที่เลือกตอบว่า “น้อยที่สุด”   |
|       | TNR   | = | จำนวนผู้ให้ข้อมูลทั้งหมด (Total Number Rating) |

โดยการแปรความหมายของค่าเฉลี่ยตามเกณฑ์ดังนี้

คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 4.51-5.00 หมายถึง “มากที่สุด”

คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 3.51-4.50 หมายถึง “มาก”

คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 2.51-3.50 หมายถึง “ปานกลาง”

คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 1.51-2.50 หมายถึง “น้อย”

คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 1.00-1.50 หมายถึง “น้อยที่สุด”

### 1.5 นิยามศัพท์

**ที่อยู่อาศัย** หมายถึงบ้านจัดสรรหรือบ้านที่จัดสร้างขึ้นโดยภาคเอกชน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขายหรือให้เช่าซื้อ

**บ้านจัดสรร** หมายถึงบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และบ้านแถว

**บ้านเดี่ยว** หมายถึงบ้านที่ปลูกเพียงหลังเดียวบนเนื้อที่ที่กำหนดไว้ โดยรูปแบบจะแตกต่างกันตามแต่ที่แต่ละโครงการจะกำหนด

**บ้านแฝด** หมายถึงบ้านสองหลังที่สร้างขึ้นติดกัน โดยมีรูปแบบคล้ายคลึงกันกับบ้านเดี่ยว แต่จะมีผนังคั่นหนึ่งติดกันซึ่งแต่ละหลังจะมีเนื้อที่ว่ารอบตัวบ้านเพียง 3 ด้าน

**ทาวน์เฮาส์หรือบ้านแถว** หมายถึงบ้านที่สร้างติดกันเป็นแถว โดยมีผนังเหลืออยู่เพียง ด้านหน้าและด้านหลังเท่านั้น รูปแบบจะดูเหมือนอาคารพาณิชย์ผสมกับบ้านเดี่ยว แต่จะน่าอยู่อาศัย กว่าอาคารพาณิชย์ เพราะมีการตกแต่งอาคารให้ดูเหมือนกับบ้านพักอาศัย



**ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่**  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved