

บทที่ 3

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

3.1 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ในช่วงต้นทศวรรษที่ผ่านมา อัตราการเจริญเติบโตของประเทศมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและอยู่ในระดับสูง การค้า การลงทุน การบริโภค และการจ้างงานมีการขยายตัวเพิ่มสูงขึ้น ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นภาคธุรกิจหนึ่งที่มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้เนื่องจากกำลังซื้อของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นจำนวนมากและราคาอสังหาริมทรัพย์ที่ปรับตัวสูงขึ้น เป็นแรงจูงใจให้ผู้ประกอบการหันมาลงทุนในธุรกิจนี้มากขึ้น ในขณะที่ความต้องการส่วนหนึ่งของผู้บริโภคมาจากความต้องการเก็งกำไรจากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์มิได้เกิดจากความต้องการที่อยู่อาศัยที่แท้จริง ส่งผลให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยิ่งขยายตัวเพิ่มมากขึ้นและเริ่มชะลอตัวลงในช่วงปี 2533 - 2535 จากผลกระทบของสงครามอ่าวเปอร์เซีย

หลังจากนั้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เริ่มฟื้นตัวขึ้นในปี 2536 และขยายตัวอย่างมากในช่วงปี 2537 - 2538 ซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายการเปิดเสรีทางการเงินที่ทำให้มีเงินทุนจากต่างประเทศไหลเข้ามาในประเทศจำนวนมากในรูปแบบต่าง ๆ ประกอบกับความรุ่งเรืองในตลาดหลักทรัพย์ในช่วงนั้นด้วย ปริมาณเงินที่มีมากในระบบทำให้สภาพคล่องทางการเงินของสถาบันการเงินสูงขึ้น การปล่อยกู้ให้แก่ภาคธุรกิจกระทำได้ง่ายขึ้น ผู้ประกอบการสามารถระดมทุนได้ง่ายและมีต้นทุนการเงินต่ำ นอกจากนั้นแล้วยังเป็นการส่งเสริมให้การเก็งกำไรในการซื้อขายที่ดินเป็นไปอย่างกว้างขวาง ราคาที่ดินปรับตัวเพิ่มขึ้นโดยมิได้อยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริง และเริ่มชะลอตัวลงอีกครั้งตั้งแต่ปี 2539 เป็นต้นมา จะเห็นได้จากตัวเลขแสดงพื้นที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตก่อสร้างในเขตเทศบาลทั่วประเทศ ดังแสดงในตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 พื้นที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตก่อสร้างในเขตเทศบาลทั่วประเทศ

หน่วย : ล้านตารางเมตร

ประเภท	2536	2537	2538	2539	2540	2541	2542			ยอดรวม ปี 2542
							ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	
ที่อยู่อาศัย	21.450 (14.1)	24.381 (13.7)	23.107 (-5.2)	16.076 (-30.5)	11.278 (-29.8)	4.453 (-60.5)	0.247 (-66.3)	0.239 (-41.1)	0.277 (-29.0)	0.763 (-50.1)
พาณิชย์กรรม	14.051 (-1.8)	8.057 (-42.7)	10.771 (32.9)	8.124 (-24.2)	8.151 (0.3)	1.848 (-77.3)	0.056 (-57.2)	0.146 (-31.6)	0.125 (-18.9)	0.327 (-17.7)
อุตสาหกรรม และอื่น ๆ	2.522 (19.4)	3.699 (46.7)	2.951 (-20.2)	1.963 (-33.7)	1.458 (-27.0)	0.952 (-34.7)	0.078 (-54.0)	0.067 (56.5)	0.043 (-67.0)	0.188 (-45.2)
รวมทั้งประเทศ	38.023 (5.0)	36.137 (-5.0)	36.769 (1.7)	26.164 (28.9)	20.887 (-20.4)	7.253 (-65.3)	0.381 (-63.1)	0.452 (-19.3)	0.455 (-34.1)	1.278 (-43.6)
เฉพาะเขตกรุง- เทพมหานคร	29.720 (9.1)	26.108 (-12.2)	25.380 (-2.8)	15.854 (-37.6)	12.848 (-18.9)	4.112 (-68.0)	0.151 (-79.3)	0.257 (-21.1)	0.206 (-30.5)	0.614 (-54.6)
สัดส่วนกรุง- เทพมหานคร (%)	78.2	72.2	69.0	60.6	61.5	56.7	39.6	56.9	45.3	48.0

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

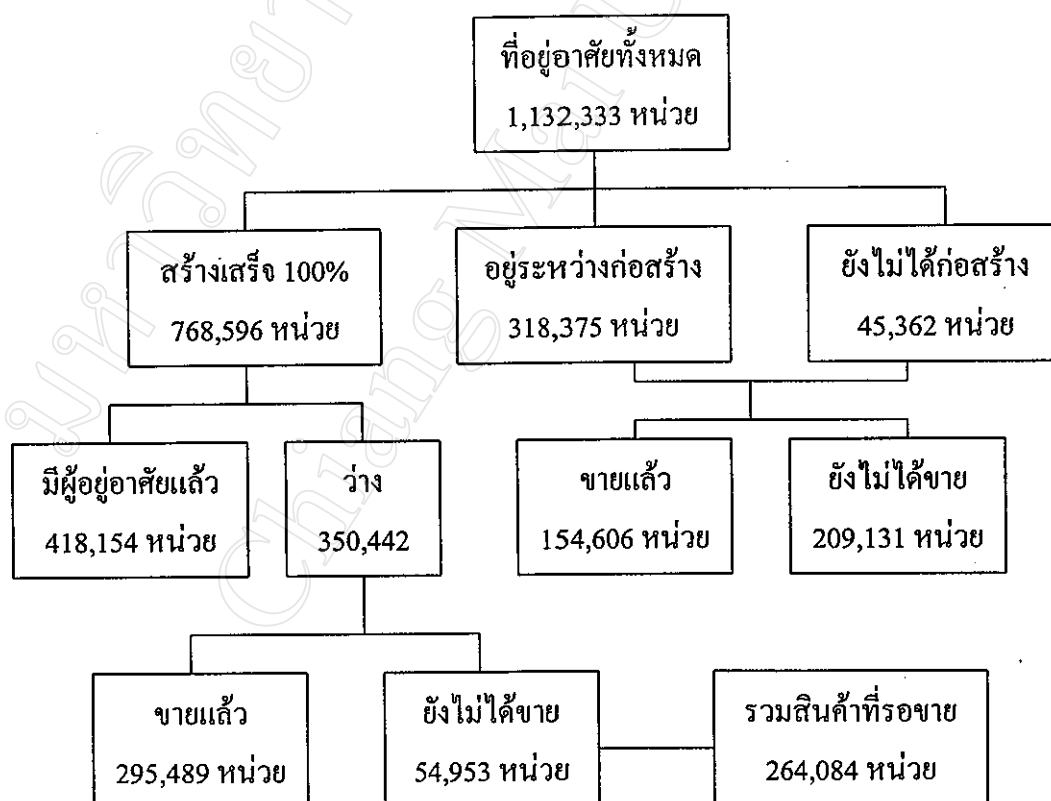
หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บหมายถึงอัตราการขยายตัวจากช่วงเดียวกันของปีก่อน

3.2 สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัย

เมื่อพิจารณาเฉพาะตลาดที่อยู่อาศัย จากการสำรวจตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในช่วงปี 2533 - 2541 ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งแสดงไว้ตามแผนภูมิที่ 3.1 ปรากฏว่า มีจำนวนอุปทานที่อยู่อาศัยทั้งหมด 1,132,333 หน่วย แบ่งเป็นที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จจำนวน 768,596 หน่วย หรือคิดเป็นร้อยละ 68 ของที่อยู่อาศัยทั้งหมด และเป็นที่อยู่อาศัยระหว่างก่อสร้างและที่ยังไม่ได้ก่อสร้างรวมกัน จำนวน 363,737 หน่วย คิดเป็นร้อยละ

32 ของที่อยู่อาศัยทั้งหมด โดยที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จมีผู้เช่าอยู่แล้ว 418,154 หน่วย และเป็นบ้านว่าง 350,422 หน่วย ซึ่งบ้านว่างนี้เป็นบ้านที่ขายได้แล้ว 295,489 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 84 ของบ้านว่างทั้งหมด และเป็นบ้านที่ยังไม่ได้เช่าอยู่ในมือผู้ประกอบการ 54,953 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 16 ของบ้านว่างทั้งหมด ในส่วนที่อยู่อาศัยระหว่างการก่อสร้างเป็นที่อยู่อาศัยที่ขายได้แล้ว 154,606 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 42.5 ของที่อยู่อาศัยระหว่างการก่อสร้างทั้งหมด และที่ยังขายไม่ได้จำนวน 209,131 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 57.5 ของที่อยู่อาศัยระหว่างการก่อสร้างทั้งหมด ดังนั้นอุปทานรวมของที่อยู่อาศัยที่ยังไม่ได้ขายทั้งหมดในช่วงปี 2541 - 2542 จะมีจำนวน 264,084 หน่วย ที่อยู่อาศัยทั้งหมด 1,132,333 หน่วย

แผนภูมิที่ 3.1



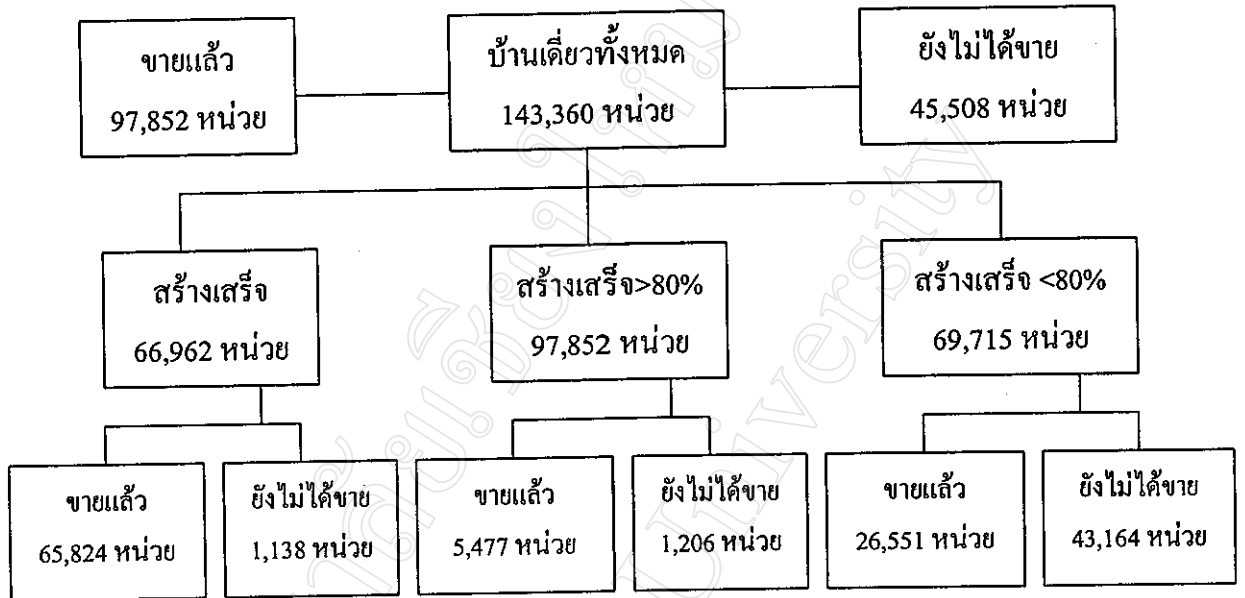
ที่มา : โครงการสำรวจวิจัยตลาดที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ข้อมูลสำรวจปี 2533 - เมษายน 2541)

จากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำและปริมาณบ้านและที่อยู่อาศัยที่เป็นผลมาจากการขยายโครงการมากขึ้นจนเกิดอุปทานที่เกินความต้องการสะสมมาทุก ๆ ปีจนเกิดภาวะ Over Supply นั้น จากการสำรวจความต้องการที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลของบริษัทเอเจนซี่ ฟอร์เรียลเอสเตท แอฟเฟร์ จำกัด (ECON NEWS ปี 8 ฉบับที่ 305, 1 กันยายน 2540) ในช่วงเดือนพฤษภาคม - มิถุนายน 2540 พบว่าในจำนวนผู้ต้องการที่อยู่อาศัย 41,848 หน่วย ในจำนวนนี้ร้อยละ 43.7 ต้องการบ้านที่สร้างเสร็จใหม่รองลงมาคือ บ้านที่กำลังก่อสร้างร้อยละ 36.6 และร้อยละ 19.6 ต้องการบ้านมือสองที่มีผู้เช่าอยู่อาศัยแล้ว จากผลการสำรวจแสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคมีพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมที่นิยมจับจองซื้อบ้านที่ยังไม่ได้สร้าง ทั้งนี้สืบเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการทำให้ผู้ซื้อบ้านไม่มั่นใจในบริษัทหรือโครงการที่ยังสร้างไม่แล้วเสร็จ นอกจากนั้นแล้วผู้ซื้อยังมีความสนใจในบ้านมือสองถึงร้อยละ 19.6 เนื่องจากราคาบ้านถูกกว่าบ้านใหม่ในทำเลเดียวกัน และมีความเสี่ยงน้อยกว่าบ้านที่ยังสร้างไม่แล้วเสร็จ จากการสำรวจตลาดที่อยู่อาศัยที่มีปลายประเภท ทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด หรืออาคารชุดพบว่าที่อยู่อาศัยที่ผู้ซื้อต้องการมากที่สุดถึงร้อยละ 56.4 คือบ้านเดี่ยว รองลงมาร้อยละ 28.4 เป็นทาวน์เฮ้าส์

บ้านเดี่ยว เป็นโครงการบ้านจัดสรรที่มีความเป็นส่วนตัวสูงเนื่องจากเป็นหลังเดี่ยวที่ปลูกสร้างและมีบริเวณโดยรอบ ดังนั้นการปลูกสร้างบ้านเดี่ยวแต่ละหน่วยจึงต้องใช้พื้นที่มาก รวมทั้งวัสดุก่อสร้างที่ใช้จะสิ้นเปลืองมากกว่าบ้านแฝด บ้านเดี่ยวจึงเป็นที่อยู่อาศัยที่มีราคาสูงเมื่อเปรียบเทียบกับที่อยู่อาศัยประเภทอื่น ๆ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อระดับกลางไปจนถึงระดับสูง

จากการสำรวจตลาดที่อยู่อาศัยของ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปี 2533 - 2541 สำหรับภาวะตลาดที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว (ตามแผนภูมิที่ 3.2) มีอุปทานบ้านเดี่ยวจำนวน 143,360 หน่วย เป็นบ้านเดี่ยวที่ขายแล้ว 97,852 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 68 ของบ้านเดี่ยวทั้งหมด บ้านเดี่ยวที่ยังไม่ได้ขายและอยู่ในมือผู้ประกอบการจำนวน 45,508 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 32 ของบ้านเดี่ยวทั้งหมด เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จที่ยังไม่ได้ขายทั้งหมดจำนวน 54,953 หน่วย เป็นบ้านเดี่ยวเพียง 1,138 หน่วยเท่านั้น จะเห็นว่าจำนวนอุปทานบ้านเดี่ยวในตลาดมีสัดส่วนไม่มากนัก

แผนภูมิที่ 3.2 สถานการณ์ตลาดบ้านเดี่ยวปี 2533 - 2541



ที่มา : โครงการสำรวจวิจัยตลาดที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ข้อมูลสำรวจปี 2533- เมษายน 2541)

จากภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มชะลอตัวลงตั้งแต่ปี 2539 เป็นต้นมา หรือที่เรียกว่าเกิดภาวะฟองสบู่แตก เกิดความผันผวนเปลี่ยนแปลงในตลาดเงินและตลาดทุน เงินทุนต่างประเทศเริ่มไหลออก สถาบันการเงินในประเทศถูกเรียกเงินกู้คืนจากสถาบันการเงินต่างประเทศ จนเกิดเป็นวิกฤตการณ์สถาบันการเงินไทย จนกระทั่งรัฐบาลต้องดำเนินมาตรการการแก้ไขด้วยการสั่งปิดกิจการของสถาบันการเงิน การควบรวมกิจการ ตลอดจนเข้มงวดกับมาตรฐานของสถาบันการเงินไทยมากขึ้น ส่วนสถาบันการเงินที่ยังเปิดดำเนินการอยู่ก็ระงับการให้สินเชื่อหรือเข้มงวดเป็นอย่างมากในการให้สินเชื่อแก่ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งในส่วนของสินเชื่อโครงการ (pre finance) และในส่วนของสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไป (post finance) การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างรุนแรง ทำให้โครงการบ้านจัดสรรที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างต้องประสบปัญหาอย่างมาก ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องล้มเลิกโครงการหรือระงับการก่อสร้างในบางส่วน

ผู้ประกอบการที่มีเงินทุนมากเพียงพอ มีการจัดสรรระบบการเงินดีโดยอาจจะระดมทุนได้หรือสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน ทำให้สานต่อโครงการจนสำเร็จนั้นมีจำนวนน้อยมาก

นอกจากนั้นจำนวนบ้านที่ล้มตลาดเกินความต้องการที่สะสมมาหลายปีก็เป็นปัญหาที่สำคัญของผู้ประกอบการ ทำให้โครงการที่ยังเปิดดำเนินการอยู่ต้องเปลี่ยนกลยุทธ์การขายจากการเน้นยอดขายให้มากและเปิดตัวโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง มาเป็นการชะลอตัวหรือยกเลิกโครงการใหม่ ๆ เน้นการปิดการขายโครงการสร้างเสร็จที่มีอยู่ และสานต่อโครงการที่กำลังก่อสร้างและขายได้บางส่วนให้แล้วเสร็จ และเร่งดำเนินการโอนให้เร็วที่สุดเพื่อจะได้มีเงินสดหมุนเวียนในธุรกิจให้มากที่สุด ทำให้ตลาดมีการแข่งขันสูง ทั้งด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ การลดราคาขาย การแจกของสมนาคุณหรือโบนัสพิเศษ เพื่อจูงใจผู้บริโภค แต่ก็ยังไม่สามารถกระตุ้นกำลังซื้อของผู้บริโภค ลดลงจำนวนมาก สืบเนื่องมาจากการลดลงของรายได้และการเลิกจ้างงาน จากปัญหาต่าง ๆ มากมายที่ผู้ประกอบการประสบอยู่ทำให้ธุรกิจบ้านและที่ดินจัดสรรอยู่ในภาวะซบเซาจนถึงปัจจุบัน

3.3 บทบาทของสถาบันการเงินต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

จากปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจ วิกฤตสถาบันการเงินที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และมีผลกระทบต่อเนื่องเป็นลูกโซ่ไปยังธุรกิจภาคอื่น ๆ เนื่องจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีบทบาทในการเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมอื่น ๆ อาทิเช่น อุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้างเฟอร์นิเจอร์และเครื่องตกแต่ง เครื่องใช้ไฟฟ้า และธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เป็นต้น ซึ่งในที่สุดก็ส่งผลให้เกิดปัญหานี้เสียหรือหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (non performing loans) ของสถาบันการเงินและปัญหาการขาดสภาพคล่องของสถาบันการเงิน เพราะต้องใช้เงินทุนในการกันสำรองหนี้สูญเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดการชะลอหรือระงับการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน จนเกิดปัญหาการขาดแคลนเงินทุนในระบบการเงิน

ในช่วงปี 2533 - 2539 สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปคงค้างในระบบสถาบันการเงินของไทยขยายตัวอยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง โดยเพิ่มขึ้นจาก 138,002 ล้านบาทในปี 2533 เป็นจำนวน 704,387 ล้านบาทในปี 2539 และเริ่มชะลอตัวลงในปี 2540 รวมทั้งมูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปที่ปล่อยเพิ่มใหม่ก็เริ่มลดลงเช่นกัน ตามที่ได้แสดงในตารางที่ 3.2 และตารางที่ 3.3

ตารางที่ 3.2 มูลค่าสินเชื่อกู้ยืมที่อยู่อาศัยทั่วไปคงค้างปี 2533 - 2541

ปี	มูลค่าสินเชื่อกู้ยืมที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปคงค้าง (ล้านบาท)	อัตราการขยายตัว (%)
2533	138,002	36.8
2534	181,475	31.5
2535	242,768	33.8
2536	333,518	37.4
2537	443,815	33.1
2538	574,409	29.4
2539	704,387	22.6
2540	792,683	12.5
2541	782,443	-1.3
(ม.ค.-มิ.ย.)		

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ตารางที่ 3.3 มูลค่าสินเชื่อกู้ยืมที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปที่ปล่อยเพิ่มขึ้นใหม่ในแต่ละปี (2533 - 2541)

ปี	มูลค่าสินเชื่อกู้ยืมที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปที่ปล่อยเพิ่มขึ้นใหม่ (ล้านบาท)	อัตราการขยายตัว (%)
2533	59,368	10.5
2534	78,306	31.9
2535	111,346	42.2
2536	147,829	32.8
2537	209,811	41.9
2538	223,408	6.5
2539	238,544	6.8
2540	205,878	-13.7
2541	58,135	-42.7
(ม.ค.-มิ.ย.)		

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากตารางจะเห็นได้ว่าอัตราการขายตัวของมูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปที่ปล่อยเพิ่มในแต่ละปีนั้น ลดลงร้อยละ 13.7 ในปี 2540 และลดลงร้อยละ 42.7 ในปี 2541

ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2541 เป็นต้นมา สภาพคล่องของระบบสถาบันการเงินเริ่มดีขึ้น อัตราดอกเบี้ยเงินฝากและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีการปรับลดลงอย่างต่อเนื่องแต่สถาบันการเงินก็ยังไม่สามารถปล่อยสินเชื่อได้ตามปกติ เนื่องจากปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ยังมีอยู่ในระดับสูง ประกอบกับการปล่อยสินเชื่อให้แก่ภาคธุรกิจที่มีผลประกอบการดีและมีความเสี่ยงต่ำนั้นหายากมากในภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ดังนั้นในสถานะที่สภาพคล่องมีมากในระบบ การปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยจึงเป็นช่องทางหนึ่งที่จะทำรายได้เพิ่มให้แก่สถาบันการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลรายย่อย ทั้งนี้เพราะเมื่อเปรียบเทียบกับสินเชื่อประเภทอื่นแล้วถือว่าสินเชื่อที่มีความเสี่ยงต่ำกว่า เพราะมีหลักประกันที่มั่นคงคือ บ้านและที่ดิน ซึ่งเป็นหลักประกันที่คุ้มหนี้ ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ลดต่ำลงอาจจะเป็นตัวกระตุ้นให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น และอัตราดอกเบี้ยเงินฝากที่ลดต่ำลงจนให้ผลตอบแทนที่น้อยมากอาจจะกระตุ้นให้ผู้ฝากเงินส่วนหนึ่งหันมาลงทุนหรือเก็บออมในรูปทรัพย์สินมากขึ้น

การปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยนอกจากจะเป็นการทำรายได้ให้แก่สถาบันการเงินแล้วยังมีส่วนช่วยให้ผู้ประกอบการโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นลูกหนี้ของสถาบันการเงินสามารถระบายบ้านและที่อยู่อาศัยค้างได้มากขึ้น ทำให้มีเงินสดหมุนเวียนในธุรกิจและมีรายได้ส่วนหนึ่งมาชำระหนี้ให้แก่สถาบันการเงินเพื่อลดปัญหาหนี้เสียด้วย จึงก่อให้เกิดการแข่งขันในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น โดยสถาบันการเงินจะโฆษณาและจัดหากลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อจูงใจผู้บริโภคให้เข้ามาขอกู้เงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ดังนี้

1. การแข่งขันเสนออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่อาศัยที่ต่ำ

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้นับเป็นแรงจูงใจที่สำคัญประการหนึ่งในการเลือกกู้เงินของประชาชน เพราะจะช่วยลดภาระการผ่อนชำระหนี้ลง ซึ่งกลยุทธ์ด้านราคานี้มีทั้งการปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้แบบคงที่ให้ต่ำลง เพื่อดึงดูดผู้กู้ที่กู้เงินในระยะยาว และการออกโครงการใหม่ที่เป็นทางเลือกให้ลูกค้าโดยเสนออัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว ซึ่งจะมีเงื่อนไขพิเศษ คือ การผ่อนชำระเงินกู้ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าปกติในช่วงระยะเวลาหนึ่ง เช่น 2 ปีแรก หรือ 3 ปีแรก ของการผ่อนชำระ

และหลังจากนั้น จะคิดดอกเบี้ยแบบลอยตัวอิงกับอัตราเงินกู้สินเชื่อบริษัทของแต่ละสถาบันการเงินต่อไป

2. การรณรงค์ปล่อยกู้เพื่อรีไฟแนนซ์จากสถาบันการเงินอื่น

กลยุทธ์เพื่อแย่งส่วนแบ่งตลาดนี้ เป็นการรณรงค์ให้ประชาชนกู้เงินเพื่อไถ่ถอนจำนองจากสถาบันการเงินอื่น มาใช้บริการเงินกู้ของอีกสถาบันหนึ่งโดยเสนออัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าการกู้ที่เดิม หรือที่เรียกว่า การกู้เพื่อรีไฟแนนซ์ เนื่องจากลูกค้าจะได้ลดภาระการผ่อนชำระหนี้ลงประกอบกับลูกค้าที่สามารถดึงมาใช้บริการได้เป็นลูกค้าที่มีประวัติการชำระหนี้ดีก็จะเป็นการขยายฐานสินเชื่อโดยได้หนีคุณภาพดี มีความเสี่ยงต่ำ และเพิ่มรายได้ให้แก่องค์กรด้วย

3. การร่วมมือกับโครงการบ้านจัดสรรในการเสนอเงื่อนไขพิเศษ

เป็นกลยุทธ์ที่ก่อให้เกิดประโยชน์ทั้งผู้ซื้อ ผู้ประกอบการ และสถาบันการเงินที่เป็นเจ้าหนี้เงินกู้ โดยการจัดโครงการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยอัตราดอกเบี้ยต่ำเป็นพิเศษ เฉพาะลูกค้าที่ซื้อบ้านในโครงการที่ผู้ประกอบการที่เป็นลูกหนี้จัดร่วมกับสถาบันการเงินเท่านั้น โดยผู้ประกอบการจะเป็นผู้รับภาระส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยแทนผู้ซื้อบ้าน เพื่อเป็นการกระตุ้นการตัดสินใจของผู้บริโภค ตัวอย่างเช่น

- บริษัท พร็อบเพอร์ตี เพอร์เฟ็ค จำกัด (มหาชน) ร่วมกับธนาคารเอเชีย จำกัด (มหาชน) ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 7 ต่อปี เป็นระยะเวลา 2 ปี

- บริษัท แอลพีเอ็น ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ร่วมกับธนาคารดีบีเอส ไทยท努 จำกัด (มหาชน) ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 4 ต่อปี เป็นระยะเวลา 2 ปี

4. การขยายเวลาผ่อนชำระเงินกู้ยาวนานถึง 30 ปี

โดยทั่วไปสถาบันการเงินมักปล่อยเงินกู้ระยะยาวเป็นเวลา 15 - 20 ปี แต่เพื่อเป็นการผ่อนภาระให้แก่ผู้กู้มากขึ้น โดยไม่ฝืดเคือง สถาบันการเงินหลายแห่งจึงเริ่มขยายเวลาการผ่อนชำระนานขึ้นถึง 30 ปี เช่น ธนาคารออมสิน ธนาคารอาคารสงเคราะห์

5. การกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ สำหรับบางหน่วยงาน

เป็นการเสนออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำให้แก่ส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนทั่วไป ที่ต้องการจัดให้มีสวัสดิการที่อยู่อาศัยแก่พนักงานให้สังกัด โดยผู้กู้จะต้องยินยอมให้

หักเงินเดือนจากต้นสังกัดเพื่อชำระหนี้ทุกเดือนให้สถาบันการเงิน ทำให้สถาบันการเงินที่ปล่อยกู้ลดความเสี่ยงในการผิคนัดชำระหนี้

6. การสร้างเครือข่ายผูกพันกับผู้ประกอบการ บริษัทตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

เป็นกลยุทธ์หนึ่งที่มีความสำคัญมากขึ้น เป็นกลยุทธ์เชิงรุกในการเข้าหาลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยผ่านองค์กรที่มีความสัมพันธ์กับลูกค้า เช่น ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรร ในปัจจุบันการซื้อขายบ้านมือสองมีแนวโน้มมากขึ้น การสร้างเครือข่ายผูกพันกับบริษัทตัวแทนหรือนายหน้าค้าขายอสังหาริมทรัพย์ ก็จะเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่จะช่วยเพิ่มฐานลูกค้า

3.4 บทบาทของภาครัฐต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

จากปัญหาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ตกอยู่ในภาวะซบเซาอย่างหนักที่ผ่านมา ทำให้ภาครัฐได้เข้ามามีบทบาทในการดำเนินการช่วยเหลือแก้ไขปัญหา ด้วยการออกมาตรการฟื้นฟูต่าง ๆ อาทิ เช่น

1. การให้ธนาคารอาคารสงเคราะห์และธนาคารออมสิน ร่วมกันให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ประชาชนในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 9 ต่อปี โดยมีวงเงินทั้งสิ้น 20,000 ล้านบาท เป็นมาตรการที่ปฏิบัติเป็นรูปธรรม แต่จากวงเงินที่มีจำนวนจำกัด จึงเป็นเพียงการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้เพียงเล็กน้อยเท่านั้น

2. การจัดตั้งองค์การบริหารสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ หรือ อบส. เพื่อใช้เป็นกลไกของรัฐในการช่วยเสริมสภาพคล่องให้แก่สถาบันการเงิน และผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ โดยในเบื้องต้น อบส. มีเป้าหมายในการระดมทุนประมาณ 100,000 ล้านบาท เพื่อนำมาซื้อสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์จากสถาบันการเงิน ซึ่งมีโครงการที่ยื่นขออนุมัติจาก อบส. จำนวน 371 โครงการ มูลค่าประมาณ 70,000 ล้านบาทเท่านั้น อบส. ก็ยุติบทบาทลงเนื่องจากขาดทุนสนับสนุนจากรัฐบาล และต่อมารัฐบาลก็ได้ยกเลิก อบส. ไปในที่สุด

3. การช่วยเหลือธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของการเคหะแห่งชาติ โดยให้คัดเลือกโครงการที่มีคุณภาพหรือมีความคืบหน้ามากในการก่อสร้าง แล้วให้เงินทุนสนับสนุนในการก่อสร้างจนเสร็จโครงการ พร้อมทั้งให้ธนาคารอาคารสงเคราะห์และธนาคารออมสินปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย

รายย่อยให้แก่ลูกค้าในโครงการเหล่านั้น รวมทั้งให้การเคหะแห่งชาติรับซื้อหรือจ้างเอง โครงการ อสังหาริมทรัพย์จากสถาบันการเงินมาดำเนินการบริหารในวงเงินรวมกันประมาณ 47,000 ล้านบาท ซึ่งปรากฏว่า การดำเนินงานที่ผ่านมาเป็นไปอย่างล่าช้าและไม่มีความคืบหน้ามากนัก

ในส่วนของมาตรการในการแก้ไขปัญหาอสังหาริมทรัพย์อื่น เช่น การออกพระราชกำหนดบรรษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย หรือ SMC การแก้ไขประมวลกฎหมายที่ดินให้คนต่างด้าวถือกรรมสิทธิ์ในที่ดินได้ เป็นต้น ซึ่งก็ยังมีปัญหาและอุปสรรคบางประการ เช่น การติดขัดในขั้นตอนของกฎหมาย จากหน่วยงานที่รับผิดชอบ ขาดการประสานงานระหว่างหน่วยงานที่รับผิดชอบและเกี่ยวข้องกัน ทำให้การปฏิบัติงานยุ่งยากล่าช้า นอกจากนี้แล้วการแก้ไขปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจในช่วงนี้ รัฐบาลมุ่งเน้นความสำคัญไปที่การแก้ไขปัญหาสถาบันการเงินเป็นอันดับแรก และให้ความสำคัญแก่ภาคการส่งออก อุตสาหกรรมขนาดกลาง - เล็ก เป็นลำดับต่อมา การแก้ไขปัญหา ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จึงเป็นไปอย่างล่าช้าและมีข้อขัดข้องมากมาย กว่าที่จะถึงเวลาที่ภาครัฐและสถาบันการเงินจะให้ความสำคัญและร่วมมือกันแก้ไขปัญหาอสังหาริมทรัพย์อย่างจริงจังคงต้องประสบปัญหาความล้มเหลวในธุรกิจเป็นจำนวนมากขึ้น

3.5 ธุรกิจบ้านและที่ดินจัดสรรในเขตจังหวัดเชียงใหม่

ตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดเชียงใหม่เป็นตลาดที่มีลักษณะพิเศษ โดยผู้ซื้อได้มาจากคนในท้องถิ่นเท่านั้น แต่เป็นการซื้อที่มาจากต่างถิ่นด้วยจำนวนมาก ทั้งนี้เพราะจังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจและการเงินของภาคเหนือ เป็นศูนย์กลางทางการศึกษาและวัฒนธรรมเป็นเมืองที่มีเอกลักษณ์พิเศษที่น้อยอยู่อาศัยที่สามารถดึงดูดความสนใจจากคนต่างถิ่นให้มาพำนักอาศัย

ที่อยู่อาศัยในโครงการจัดสรรก่อนปี 2531 จะมีจำนวนไม่มากนัก ส่วนใหญ่จะเป็นบ้านจัดสรรในแนวราบมากกว่าอาคารชุด ในช่วงปี 2531 - 2534 ตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดเชียงใหม่มีการขยายตัวแบบก้าวกระโดดซึ่งเป็นไปตามภาวะรุ่งเรืองของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยมีที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จรวมทั้งสิ้น 15,206 หน่วย แยกเป็นบ้านจัดสรร 9,062 หน่วย และห้องชุด 6,144 หน่วย หลังจากนั้นธุรกิจเริ่มชะลอตัวลงเช่นเดียวกับภาวะชบเซาของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั่วประเทศในช่วงปี 2535 - 2539

การขยายตัวบ้านจัดสรรที่เปิดตัวใหม่ในช่วงปี 2535 - 2539 ส่วนใหญ่จะขยายไปตามแนวถนน 3 สายหลัก ได้แก่ ถนนเชียงใหม่-หางดง ถนนเชียงใหม่-ดอยสะเก็ด-สันกำแพง และ ถนนเชียงใหม่ - แม่โจ้ โดยถนนสายเชียงใหม่ - หางดง มีการเปิดตัวโครงการใหม่มากที่สุดถึง 6,249 หน่วย

ตารางที่ 3.4 บ้านจัดสรรที่เปิดขายระหว่างปี 2535 - 2539 แยกตามถนนสายหลัก

ถนนสายหลัก	หน่วยเปิดตัว	สัดส่วน (%)
เชียงใหม่ - หางดง	6,249	38.5
เชียงใหม่ - ดอยสะเก็ด - สันกำแพง	2,700	16.6
เชียงใหม่ - แม่โจ้	2,285	14.1
เชียงใหม่ - แม่ริม	1,284	7.9
คลองชลประทาน ในตัวเมือง	1,276	7.9
เชียงใหม่ - สันทราย	664	4.1
เชียงใหม่ - ลำปาง	366	2.3
เชียงใหม่ - สารภี	296	1.8
รวม	16,229	100.0

ที่มา : จากการสำรวจ ธอศ. 2539

หมายเหตุ : เฉพาะโครงการที่ยังมีสำนักงานเปิดขายอยู่

โครงการบ้านและที่ดินจัดสรรที่เปิดตัวในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ส่วนใหญ่เป็นโครงการขนาดเล็กที่อยู่อาศัยต่ำกว่า 110 หน่วย และเป็นที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวมากที่สุด รองลงมาได้แก่ทาวน์เฮ้าส์และบ้านแฝด จากภาวะการขายที่อยู่อาศัยพบว่าที่อยู่อาศัยที่ขายได้และเหลือขายมีจำนวนใกล้เคียงกัน โดยบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดมีจำนวนที่ขายได้มากกว่าจำนวนที่เหลือขาย

ตารางที่ 3.5 ภาวะการขายบ้านจัดสรรในช่วง ปี 2535 - 2539 แยกตามประเภทที่อยู่อาศัย

ประเภท	หน่วยขายเต็มโครงการ	หน่วยที่ขายได้	หน่วยที่เหลือขาย
บ้านเดี่ยว	12,799 (100.0)	6,605 (51.6)	6,194 (48.4)
บ้านแฝด	879 (100.0)	462 (52.6)	417 (47.4)
ทาวน์เฮ้าส์	2,551 (100.0)	1,089 (42.7)	1,462 (57.3)
รวม	16,429 (100.0)	8,260 (50.3)	8,169 (49.7)

ที่มา : จากการสำรวจของ รอส. 2539

หมายเหตุ : เฉพาะโครงการที่ยังมีสำนักงานขายเปิดอยู่

ตัวเลขในวงเล็บ หมายถึง สัดส่วน (%)

จากการสำรวจของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (รอส.) พบว่า ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในเขตจังหวัดเชียงใหม่ ในช่วงปี 2539 มีบ้านจัดสรรเหลือขายอยู่ในระดับสูง และห้องชุดมีแนวโน้มการผลิตที่ลดลง เนื่องจากความนิยมจากคนในท้องถิ่นมีไม่มาก ตลาดที่อยู่อาศัยในเชียงใหม่ มีผู้ซื้อจากคนต่างถิ่นเป็นจำนวนมาก จึงต้องกำหนดกลยุทธ์การตลาดและการขายให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย และการจัดทำโครงการต้องให้ได้คุณภาพแต่อย่างไรก็ตามจากภาวะเศรษฐกิจที่ผันผวนตกต่ำของประเทศ ตั้งแต่ปี 2540 และสภาพบ้านที่อยู่อาศัยล้นตลาด ก็ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเชียงใหม่อย่างรุนแรงเช่นกัน