

บทที่ 5

บทสรุป

5.1 ข้อสรุป

ผลการศึกษานี้พบว่า จากการสำรวจข้อมูลจากผู้ประกอบการ 25 ราย ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 72 อายุระหว่าง 31 - 50 ปี มีภูมิลำเนาเดิมในจังหวัดเชียงใหม่ ร้อยละ 68 และมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มาก่อนร้อยละ 80 แรงจูงใจในการลงทุนหลักได้แก่ ผู้ประกอบการเห็นว่าตลาดยังมีความต้องการสินค้ามากกว่าปริมาณสินค้าที่มีเสนอขาย

โครงการที่เปิดดำเนินการอยู่ส่วนมากเป็นที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ที่ดินที่นำมาจัดสรร เป็นที่ดินที่ซื้อมาเพื่อทำโครงการโดยตรง และส่วนใหญ่ร้อยละ 68 ยังไม่ได้ขออนุญาตจัดสรรที่ดิน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นโครงการขนาดกลางและขนาดเล็ก การเลือกซื้อที่ดินเพื่อทำโครงการพิจารณาจากทำเลที่ดิน เป็นย่านที่อยู่อาศัย, การคมนาคมสะดวกเป็นหลัก ปัจจัยรองได้แก่ ราคาที่ดิน

จากการสำรวจปัจจัยที่มีผลต่อความล้มเหลวของธุรกิจพบว่า ส่วนใหญ่มีความเห็นว่าภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำของประเทศเป็นผลกระทบที่สำคัญต่อธุรกิจ ส่วนปัจจัยรองได้แก่ ปัจจัยด้านการเงิน สืบเนื่องจากการขาดการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินและธนาคารพาณิชย์ ในส่วนของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ให้ความสำคัญในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ ส่วนปัจจัยอื่นที่มีผลต่อความล้มเหลว ได้แก่ ข้อบังคับทางกฎหมาย ในทางปฏิบัติมีเงื่อนไขและขั้นตอนที่ไม่เอื้ออำนวยเท่าที่ควร เช่น การโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน การแบ่งแยกโฉนดที่ดิน

5.2 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

5.2.1 การสนับสนุนจากภาครัฐ

แม้ว่าภาครัฐบาลจะให้ความสำคัญต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากความล้มเหลวของธุรกิจนี้ได้ส่งผลกระทบต่อเมืองต่อธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น สถาบันการเงิน ยอดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่เพิ่มสูงขึ้น มีผลให้การปล่อยสินเชื่อแก่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งในด้านผู้ประกอบการและผู้ซื้อที่มีความเข้มงวดมากขึ้นซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการขาดสภาพคล่องทางการเงิน แต่นโยบายของภาครัฐที่จะให้ความช่วยเหลือต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งในด้านผู้ประกอบการ และการกระตุ้นการซื้อของผู้บริโภคยังไม่เป็นรูปธรรมมากนักในด้านการปฏิบัติ เช่น

1. การลดค่าธรรมเนียมการโอนอสังหาริมทรัพย์จากร้อยละ 2 เหลือร้อยละ 0.01 กำหนดไว้เป็นเวลา 2 ปี นับจากวันที่ได้ออกในราชกิจจานุเบกษา จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2543 เพื่อสนับสนุนการขายบ้านและที่ดินในโครงการที่ได้รับอนุญาตจัดสรร แต่ในทางปฏิบัติโครงการส่วนใหญ่ยังไม่ได้รับอนุญาตจัดสรรที่ดิน และการดำเนินการขออนุญาตจัดสรรที่ดินการแบ่งแยกโฉนดก็มีข้อกำหนด ขั้นตอนที่ทำให้เกิดความล่าช้า และเป็นการลงทุนเพิ่มของผู้ประกอบในสถานะที่ขาดสภาพคล่องทางการเงิน

2. การวางระบบสินเชื่อผ่านธนาคารอาคารสงเคราะห์ และบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยและขอความร่วมมือจากธนาคารพาณิชย์ เพื่อสนับสนุนผู้ซื้อที่อยู่อาศัยโดย

- 2.1 ปล่อยกู้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ หรืออัตราดอกเบี้ยคงที่

- 2.2 ขยายระยะเวลากู้ให้นานขึ้นเป็น 30 ปี

แต่ในทางปฏิบัติการปล่อยสินเชื่ออย่างหลวมๆ ของสถาบันการเงินในอดีตที่ผ่านมา ทำให้เกิดหนี้เสียคั่งค้างในระบบมากในปัจจุบัน การปล่อยสินเชื่อจึงมีความเข้มงวดมากขึ้น โดยมิได้พิจารณาเฉพาะหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้ แต่พิจารณาที่ความสามารถในการผ่อนชำระของผู้กู้ ซึ่งต้องแสดงให้เห็นได้ในรูปธรรมเช่น เอกสารทางบัญชี และการป้องกันความผิดพลาดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน โดยการโอนอำนาจอนุมัติการปล่อยกู้ของสาขาไปยังสำนักงานใหญ่ ก็มีผลทำให้มีขั้นตอนยุ่งยาก ล่าช้า ดังนั้นการกระตุ้นอำนาจซื้อของผู้บริโภคโดยการลดอัตราดอกเบี้ยยังไม่ได้ผลเท่าที่ควร

3. การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ซึ่งธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) กำหนดค่านิยามว่าเป็นกระบวนการที่เจ้าหนี้และลูกหนี้สมัครใจแก้ไขปัญหาภาระหนี้ร่วมกัน โดยไม่จำกัดวงเงินหนี้ที่จะตกลงกันระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้ ซึ่งจะเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหานี้เสียของสถาบันการเงิน และเป็นการช่วยลูกหนี้ให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ แต่ในทางปฏิบัติการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทำได้ไม่ดีเท่าที่ควร เนื่องจากหลายสาเหตุ เช่น

3.1 สถาบันการเงินไม่กล้าปรับปรุง โครงสร้างหนี้อย่างเต็มที่เนื่องจากแนวโน้มการฟื้นตัวของธุรกิจมีระยะยาว หากทำการปรับปรุงหนี้แล้ว โครงการอาจมีโอกาสกลับมาเป็นหนี้ NPL ใหม่ได้อีก

3.2 การขาดความตั้งใจจริงในการประนอมหนี้ เพราะการปรับปรุงโครงสร้างหนี้เป็นการประสานผลประโยชน์ของลูกหนี้ และเจ้าหนี้ให้เกิดความพอใจทั้งสองฝ่าย จึงต้องอาศัยการตั้งใจจริง และความไว้วางใจซึ่งกันและกัน

จะเห็นได้ว่ามาตรการต่าง ๆ จากภาครัฐที่จะให้ความช่วยเหลือต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังเป็นไปได้ไม่รวดเร็ว และได้ผลเท่าที่ควร

5.2.2 การปรับตัวของผู้ประกอบ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีวงจรรุ่งเรืองและตกต่ำ เช่นเดียวกับระบบเศรษฐกิจ ประกอบกับการลงทุนในธุรกิจนี้ใช้เงินลงทุนในจำนวนมาก และใช้ระยะเวลาในการผลิตที่ยาวนาน และภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ก็มีผลกระทบอย่างมากต่อธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องมีการปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ ต้องอาศัยข้อมูลที่ถูกต้อง แม่นยำ และวิเคราะห์สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยตลอดเวลาเพื่อกำหนดแนวทางในการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ ต้องปรับตัวให้เป็นผู้บริหารระดับมืออาชีพมิใช่เพียงแต่ลงทุนหาทำเลที่ดินที่ดี, ราคาถูก แล้วกู้เงินมาพัฒนาโครงการเท่านั้น แต่ต้องมีจังหวะที่จะเข้าออกในการลงทุน วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ แหล่งเงินทุนและผลตอบแทน ต้องวางแผน และมีการควบคุมอย่างรัดกุมยิ่งขึ้นทั้งทางด้านการเงิน การผลิต การขาย และการตลาดให้มีประสิทธิภาพมากที่สุดตามเป้าหมาย โดยมีต้นทุนที่ต่ำ