

บทที่ 5

บทสรุป และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุป

นับจากเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ ตั้งแต่ปลายปี 2539 เป็นต้นมา เศรษฐกิจของประเทศได้รับผลกระทบอย่างหนัก ธุรกิจหนึ่งที่ได้ผลนั้นด้วยคือ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะในส่วนของที่ดิน และที่อยู่อาศัย อันเนื่องมาจาก ปัญหาของผู้ประกอบการและผู้ซื้อ ในส่วนของผู้ประกอบการประสบปัญหาเงินทุนหมุนเวียน ขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจคือซึ่งเป็นผลต่อเนื่องมาจากสถาบันการเงินเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อ จากปัญหานี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้สูงนั่นเอง อีกส่วนหนึ่งคือ ธุรกิจที่อยู่อาศัยได้มีการสร้างความต้องการมากอยู่ก่อนหน้านี้แล้วในช่วงธุรกิจขยายตัว สำหรับปัญหาของทางด้านผู้ซื้อ ก็ประสบปัญหาด้านความมั่นคงทางเศรษฐกิจในส่วนบุคคล การถูกเลิกจ้าง ถูกลดเงินเดือน ภาระหนี้สินที่มีอยู่ ทำให้มีกำลังซื้อลดลง และไม่สามารถผ่อนชำระหนี้เก่าได้ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ส่งผลทำให้ธุรกิจที่อยู่อาศัยอยู่ในภาวะชะงักงัน และซบเซา

หลังจากการเกิดปัญหาต่างๆ ข้างต้นทำให้ปริมาณที่อยู่อาศัยมีจำนวนเหลือเพิ่มขึ้น ทั้งที่มาจากที่อยู่อาศัยที่เพิ่งสร้างเสร็จ แล้ว ไม่มีผู้ซื้อ และอีกส่วนหนึ่งคือ ที่อยู่อาศัยที่ทางสถาบันการเงินยึดมาจากลูกหนี้ เนื่องจากขาดการผ่อนชำระ นอกจากนี้ยังมีที่อยู่อาศัยที่ทางเจ้าของเดิมมีปัญหาทางการเงิน ต้องนำมาขายต่อ ซึ่งรวมไปถึงในส่วนของผู้ประกอบการด้วย เพื่อสภาพคล่องของธุรกิจจึงมีการลดราคาขาย โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยที่ทางผู้ซื้อขาดการส่งเงินค่างวด จากที่มาของปัญหาเหล่านี้ จึงมีการประกาศขายบ้านมือสองมากขึ้น ในปัจจุบัน ทั้งที่เจ้าของบ้านประกาศขายเอง ทางผู้ประกอบการจัดรายการขาย และที่ทางสถาบันการเงินเปิดตลาดนัดบ้านมือสองอยู่บ่อยๆ

สถานการณ์ตลาดบ้านมือสอง ตลาดบ้านมือสองเป็นตลาดที่มีการซื้อขายที่อยู่อาศัยทุกประเภท ทั้งบ้านใหม่และบ้านเก่า ไม่ว่าจะมิใช่ผู้ซื้ออาศัยหรือไม่ก็ตามที่เจ้าของต้องการขายต่อให้แก่ผู้อื่น ซึ่งบ้านมือสองเองก็ได้หลายลักษณะ ได้แก่ บ้านมือสองที่มีการเช่าอยู่อาศัย (Occupied Housing Units) บ้านที่ให้ผู้เช่าอยู่ บ้านมือสองที่ยังไม่มีการเช่าอยู่อาศัย (Unoccupied Housing Units) สำหรับช่องทางการจำหน่ายบ้านมือสองในปัจจุบันนั้น มีทั้งเจ้าของขายเอง ทางเจ้าของโครงการขายทางสถาบันการเงินผู้เป็นเจ้าของประกาศขาย และกำลังเป็นที่นิยมคือ การขายผ่านบริษัทตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งในปี 2542 มีบริษัทตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดรวมทั้งสิ้นประมาณ 230 บริษัท มีจำนวนพนักงานที่เป็นนายหน้าประมาณกว่า 900 ราย การที่มีบริษัทตัวแทนขายมากขึ้น เนื่องมาจากแนวโน้มของตลาดบ้านมือสองในช่วงปี 2542-2543 มีสถานการณ์ขยายตัวมากขึ้น การซื้อขายมากขึ้น เนื่องจากทิศทางเศรษฐกิจของประเทศยังฟื้นตัวไม่มาก

นัก ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยปรับตัวลงมากเหลือประมาณร้อยละ 5-9 เนื่องจากสถาบันการเงินมีการแข่งขันในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ในขณะที่ราคาบ้านมือสองได้ปรับตัวลดลงเพื่อให้ผู้บริโภครู้สึกพอใจได้

ตลาดบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ ตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดเชียงใหม่ อยู่ในภาวะซบเซามาตั้งแต่ปี 2539 บ้านสร้างใหม่ หรือการเพิ่มขึ้นของหมู่บ้านจัดสรรเกิดขึ้นน้อยมาก เนื่องจากมีปริมาณบ้านหรือที่อยู่อาศัยเกินความต้องการอยู่แล้ว จากการสำรวจที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่า ภาวะการขายบ้านในโครงการบ้านจัดสรรต่างๆ ในช่วงปี 2535-2539 มีจำนวนบ้านทั้งหมด 16,229 หน่วย ขายได้แล้วประมาณ 8,156 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 50.3 ที่เหลืออยู่ประมาณ 8,073 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 49.3 ของโครงการที่เปิดตัว โดยส่วนใหญ่จะเป็นประเภทบ้านเดี่ยวที่เหลืออยู่ประมาณ 6,194 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 76.7 ของที่อยู่อาศัยทั้งหมดที่เหลืออยู่ในโครงการ ในปัจจุบันทางธนาคารอาคารสงเคราะห์คาดว่า จะมีบ้านว่างและบ้านมือสองเหลืออยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ ประมาณร้อยละ 30 ของจำนวนที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวขายอยู่โดยเชื่อกันว่าจำนวนบ้านว่างในโครงการต่างๆ

5.2 สรุปผลการศึกษา

ในการศึกษาเรื่องพฤติกรรมการเลือกซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยทางเศรษฐกิจ ปัจจัยทางสังคม และปัจจัยอื่นๆ ที่มีอิทธิพลต่อความต้องการซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่างๆ และจัดทำแบบสอบถามผู้ที่ซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 100 ราย ได้ผลการศึกษาดังนี้

ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อความต้องการซื้อบ้านมือสอง พบว่า ผู้ซื้อบ้านมือสองเป็นเพศหญิง ร้อยละ 60 ซึ่งมากกว่าเพศชาย สถานภาพการสมรสส่วนใหญ่พบว่าสมรสแล้ว ร้อยละ 77 อายุของผู้ซื้อเป็นบุคคลที่มีอายุปานกลางเฉลี่ยอายุอยู่ระหว่าง 31-40 ปี มากสุดร้อยละ 47 สำหรับระดับการศึกษาจะอยู่ในระดับปริญญาตรี ถึงร้อยละ 56 อาชีพ ผู้ที่ซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเป็นลูกจ้างหรือพนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 34

ปัจจัยส่วนบุคคลที่วิเคราะห์ในเชิงเศรษฐกิจ พบว่าผู้ที่ซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่มีรายได้ของครอบครัวต่อเดือนอยู่ที่ 10,001-30,000 บาท มากสุดถึงร้อยละ 50 เงินออมของครอบครัวต่อเดือนพบว่า ร้อยละ 68 เป็นครัวเรือนที่มีเงินออม และส่วนมากครอบครัวจะมีเงินออมต่ำกว่า 5,000 บาทต่อเดือน ถึงร้อยละ 50 เมื่อสอบถามถึงขนาดของครอบครัวจะพบว่า ส่วนใหญ่จะมีสมาชิกภายในครอบครัว 3-4 คน คิดเป็นร้อยละ 60 และจำนวนคนที่มิรายได้ในครอบครัว จะอยู่ที่ 2 คน มากที่สุด ร้อยละ 55

ปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ซื้อให้ความสำคัญในเรื่อง สภาพเศรษฐกิจของครอบครัว คือในเรื่อง ระดับรายได้ รายจ่าย และเงินออมของครอบครัว เป็นหลัก จากการสำรวจผู้ซื้อให้ความสำคัญกับปัจจัยนี้ถึงร้อยละ 97 รองลงมาคือ การหาแหล่งเงินทุนกับระบบการชำระเงิน และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้กับค่าธรรมเนียมเงินโอนผู้ซื้อให้ความสำคัญกับปัจจัยนี้ร้อยละ 85 เท่ากัน นอกจากนี้ยังมีปัจจัยทางเศรษฐกิจอีกสองปัจจัยที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญ ได้แก่ ระดับราคาบ้านและที่ดินต้องเหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจ และค่าเสียโอกาสทางเศรษฐกิจ ซึ่งเน้นหนักในเรื่องค่าใช้จ่ายในการเดินทางเป็นหลัก โดยผู้ซื้อให้ความสำคัญกับสองปัจจัยนี้ ร้อยละ 83 และ 82 ตามลำดับ

ปัจจัยทางสังคมที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้ซื้อให้ความสำคัญกับปัจจัยทางสังคม ได้แก่ สภาพแวดล้อมในบริเวณที่อยู่ ผู้ซื้อทุกรายให้ความสำคัญกับปัจจัยนี้ โดยสภาพแวดล้อมต้องน่าอยู่ ไร้มลภาวะ ไม่มีปัญหาขยะ และมีความปลอดภัย นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน สถานศึกษา และสถานที่อำนวยความสะดวก โดยเฉพาะตลาดถึงร้อยละ 84 สำหรับการเลือกที่อยู่อาศัยนั้นผู้ซื้อจะพิจารณาในเรื่องเพื่อนบ้านด้วยว่าต้องมีฐานะใกล้เคียงกันและอริยาศยดี คิดเป็นร้อยละ 83 ส่วนทางผู้ซื้อจำเป็นต้องซื้อบ้านให้อยู่ใกล้กับคนรู้จักคุ้นเคยนั้น ทางผู้ซื้อให้ความสำคัญลดลง เพียงร้อยละ 69 เท่านั้น

ปัจจัยทางกายภาพที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ซื้อจะพิจารณาสภาพโดยรวมของบ้านและอายุการปลูกสร้างของบ้าน เป็นหลัก โดยให้ความสำคัญกับปัจจัยนี้ถึงร้อยละ 99 อีกปัจจัยที่ให้ความสำคัญกับขนาดของเนื้อที่และพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน ร้อยละ 99 รองลงมาผู้ซื้อจะให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของวัสดุในการปลูกสร้างร้อยละ 94 สำหรับปัจจัยความพร้อมของบ้าน และการบริการสาธารณูปโภค ผู้ซื้อก็ให้ความสำคัญในระดับร้อยละ 77 และ 74 ตามลำดับ

ปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากปัจจัยทางการตลาดมีหลายส่วน ไปคล้ายคลึงกับการวิเคราะห์ปัจจัยอื่นๆ และมีการวิเคราะห์ในส่วน of ลักษณะที่อยู่อาศัย และลักษณะการซื้อขาย จึงเลือกปัจจัยตัวหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสอง คือสื่อที่ผู้ซื้อทราบจะพบว่า ผู้ซื้อนั้นเสาะหาบ้านมือสองด้วยตนเองถึงร้อยละ 54 รองลงมาที่จะทราบจากคนที่รู้จัก อีกร้อยละ 24 และทราบจากสื่อโฆษณาต่างๆ ทั้งสิ่งพิมพ์ วิทยุ คิดเป็นร้อยละ 14

ข้อมูลเกี่ยวกับบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่พบว่า บ้านมือสองในเชียงใหม่ ผู้ซื้อจะซื้อเป็นบ้านเดี่ยวมากที่สุดถึงร้อยละ 72 รองลงมาเป็นบ้านทาวน์เฮาส์ ร้อยละ 25 และเป็นบ้านแฝดเพียงร้อยละ 3 เท่านั้น จำนวนที่ดินพบว่าหากเป็นบ้านเดี่ยวจำนวนที่ดินเฉลี่ยที่ผู้ซื้อจะอยู่ประมาณ 90 ตา

รางวา และหากเป็นทาวน์เฮาส์จะอยู่ที่ 24 ตารางวา สำหรับระดับราคาบ้านมือสองในจังหวัด เชียงใหม่ พบว่า ถ้าเป็นบ้านเดี่ยว ระดับราคาบ้านเฉลี่ยจะอยู่ที่ 1,215,300 บาท ถ้าหากเป็นบ้าน ทาวน์เฮาส์ ระดับราคาบ้านเฉลี่ยจะเท่ากับ 658,780 บาท นอกจากนี้จะพบว่าอายุของบ้านที่ซื้อนั้น จะมีอายุไม่เกิน 3 ปี ถึงร้อยละ 56 และส่วนใหญ่เป็นบ้านจำนวน 2 ชั้น

ลักษณะการซื้อขายบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ซื้อบ้านมือสองจะใช้วิธีการ ผ่อนชำระโดยผ่านทางธนาคารพาณิชย์ และธนาคารอาจารย์สงเคราะห์เป็นหลัก คิดเป็นร้อยละ 77 และส่วนใหญ่ผู้ซื้อจะจัดหาสถาบันการเงินเอง ถึงร้อยละ 71 อัตราการผ่อนชำระเฉลี่ยพบว่า หาก เป็นบ้านเดี่ยวจะผ่อนอยู่ในระดับ 9,063 บาทต่อเดือน และถ้าเป็นทาวน์เฮาส์จะผ่อนในระดับ 6,125 บาทต่อเดือน โดยผู้ซื้อที่จะผ่อนด้วยอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย 5.6% ต่อปี ซึ่งอยู่ในระดับที่ผู้ซื้อพึงพอใจ ถึงร้อยละ 67 และหากพิจารณาถึงอัตราดอกเบี้ยที่ผู้ซื้อยังพึงพอใจจะอยู่ในระดับต่ำกว่าร้อยละ 8 ต่อ ปี

5.3 ข้อเสนอแนะการวิจัย

จากผลการศึกษาที่จะทราบถึงลักษณะของบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ และปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองแล้ว เราสามารถใช้ผลการศึกษานี้ไปใช้ประกอบการวางแผนเพื่อจัดการกับปัญหาในเรื่องธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในปัญหาของบ้านมือสองที่มีอยู่ค่อนข้างมากในจังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากหากไม่เร่งระบายบ้านมือสองออกไป บ้านเมืองหนึ่งหรือ ในส่วนของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็จะพัฒนาไปได้ช้าเนื่องจากยังมีปริมาณบ้านเหลืออยู่มาก แม้ผล การศึกษาดังกล่าวอาจจะได้รับข้อเท็จจริงไม่เต็มร้อยเปอร์เซ็นต์ เพราะเป็นการสุ่มเลือกกลุ่มตัวอย่าง มาเพียงส่วนหนึ่ง แต่คงเป็นประโยชน์สำหรับผู้ที่ต้องการขายบ้าน ผู้ประกอบการ และธนาคาร พาณิชย์ ใช้เป็นฐานข้อมูลในการวิเคราะห์และวางแผนได้ส่วนหนึ่ง จากการศึกษาในครั้งนี้มีข้อ เสนอแนะเพื่อเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาวิจัยในอนาคตและต่อผู้ประกอบการหรือผู้ที่กำลังขาย บ้าน ดังนี้

1. ระดับราคาของบ้านมือสองในปัจจุบัน ทางผู้ซื้อมีความคิดเห็นว่าราคายังแพงเกินไปกับ สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน และมีบ้านให้เลือกเป็นจำนวนมาก หากทางผู้ขายต้องการระบายบ้าน ออกให้เร็วกว่านี้ ควรลดราคาอีกระดับหนึ่ง ตามกลุ่มผู้บริโภค และประเภทของบ้าน
2. คุณภาพของบ้านมือสองยังไม่ค่อยดีนัก อาจเกิดจากขาดการดูแลจากเจ้าของหลังจากไม่ ได้อาศัยอยู่ ก็ปิดตาย ขาดความเอาใจใส่ สภาพโดยรวมดูทรุดโทรม เป็นบ้านร้าง หรือทางเจ้าของ และธนาคารพาณิชย์ที่ไปยึดหลักทรัพย์ก็เพียงคิดป้ายประกาศขาย แต่ไม่ดูแลเอาใจใส่อย่างจริงจัง

3. ก่อนขายบ้านมือสอง ทางผู้ซื้อให้เจ้าของเดิมปรับปรุงดูแลสภาพโดยทั่วไปทั้งส่วนของอาคาร บริเวณโคจรอบ สาธารณูปโภค เช่น น้ำ ไฟฟ้า เป็นต้น ให้อยู่ในสภาพที่เป็นที่น่าพึงพอใจก่อน

4. ปัญหาระหว่างการซื้อขาย ซึ่งมีหลายปัญหาด้วยกันคือ ติดต่อบ้านเดิมลำบาก หรือติดต่ไม่ได้ เนื่องจากมีแค่ป้ายกับเบอร์โทรศัพท์ซึ่งบางครั้งติดต่อก็ไม่ได้ บางครั้งผ่านนายหน้าคิดราคาแพงเกินไป คิดปัญหาเรื่องการจัดหาสถาบันการเงิน และการโอนสิทธิ์ค่อนข้างยุ่งยากกว่าบ้านสร้างใหม่

5. ราคียบ้านและที่ดิน ควรมีการประเมินราคาตามมูลค่าปัจจุบัน และมีการหักค่าเสื่อมออกก่อนประกาศขาย

6. ผู้ซื้อบางรายให้ความเห็นว่าน่าจะซื้อบ้านใหม่ดีกว่า เนื่องจากคุณภาพวัสดุในการก่อสร้างหลังเข้าไปอยู่แล้วจึงพบว่าต่ำกว่ามาตรฐาน ต้องซ่อมแซมเสียค่าใช้จ่ายมาก นอกจากนี้บ้านสร้างใหม่ยังสามารถออกแบบ แก้ไขได้ตามต้องการก่อนปลูกสร้าง ให้ความพึงพอใจที่คิดว่า

7. ทางสถาบันการเงินควรพิจารณาการปล่อยเงินกู้ให้มากกว่าที่เป็นอยู่ มีความยืดหยุ่นในเรื่องระยะเวลาการผ่อนชำระ และอัตราดอกเบี้ยมากกว่านี้ เนื่องจากสถาบันการเงินที่เปิดตลาดนัดบ้านมือสองค่อนข้างบ่อย แต่พอคิดจิตใจซื้อก็คิดปัญหาเรื่อง การผ่อนชำระและอัตราดอกเบี้ยแทน

8. ควรมีองค์กรเข้าไปดูแลบ้านมือสองอย่างแท้จริง อาจจะเป็นเจ้าของโครงการเดิม เจ้าของบ้าน หรือ สถาบันการเงินที่ไปยึดมาไม่ค่อยปล่อยให้บ้านมือสองทรุดโทรมลงทุกวันยิ่งดูแล้วยิ่งไม่น่าอยู่อาศัยและไม่น่าซื้อ เป็นทัศนียภาพที่ไม่น่ามองเลย

5.4 ข้อจำกัดในการทำวิจัย

1. การเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ควรเก็บเป็นค่าจริง มิควรเก็บข้อมูลเป็นช่วงเนื่องจากการวิเคราะห์ข้อมูลจะได้เป็นจริงมากขึ้น แต่ต้องหาวิธีที่จะทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามยอมรับข้อมูลที่ค่อนข้างตรงกับความเป็นจริง เนื่องจากผู้ตอบส่วนใหญ่จะไม่ค่อยให้ข้อมูลที่เป็นจริงนัก หากใช้คำถามเจาะจง

2. ข้อมูลตัวอย่างที่เก็บได้ยังถือว่าน้อยเกินไป ไม่สามารถอธิบายผล แทนกลุ่มประชากรได้ทั้งหมด ขนาดตัวอย่างควรมากกว่านี้

3. ผู้ที่ซื้อบ้านมือสองบางส่วนไม่เข้าใจเจตนารมณ์ในการศึกษาอย่างชัดเจน จึงควรวินในการลงรายละเอียดที่สำคัญเกี่ยวกับการวิเคราะห์ หรือ ไม่มีเวลาตอบคำถามตามแบบสอบถามหรือตอบไม่ครบ ไม่ตรงตามความต้องการ ดังนั้นผู้ทำวิจัยควรอธิบายการทำวิจัยให้ผู้ตอบเข้าใจชัดเจน จะได้ข้อมูลมาวิเคราะห์ได้ถูกต้องมากขึ้น

4. หากต้องการสร้างสมการอุปสงค์ของบ้านมือสอง ว่ามีปัจจัยอะไรบ้างที่มีอิทธิพลต่อความต้องการซื้อบ้านมือสอง ต้องเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างโดยทั่วไปที่คาดว่ามีความสามารถซื้อบ้านได้ไม่เจาะจงเฉพาะกลุ่มที่ซื้อไปแล้ว ก็สามารถสร้างสมการโดยใช้ Logit Model ได้ แต่ต้องพิจารณาถึงปัจจัยให้ชัดเจน และทดสอบด้วยว่าสมการที่สร้างขึ้นอธิบายผลได้มากน้อยเพียงใด

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University