

## บทที่ 2

### ธุรกิจบ้านจัดสรรและความเป็นมาของบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวม เชียงใหม่

การศึกษาถึงอุปสงค์ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรร จำเป็นที่จะต้องมีความเข้าใจในลักษณะของธุรกิจบ้านจัดสรร โครงสร้างตลาด พฤติกรรมของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร และผู้ซื้อบ้านจัดสรร รวมไปถึงวิวัฒนาการ หรือความเป็นมาของบ้านจัดสรรที่เป็นกลุ่มประชากร ตัวอย่าง ซึ่งจะช่วยให้มองภาพต่าง ๆ ได้ชัดเจนยิ่งขึ้น ดังนั้นในบทนี้จึงได้แยกพิจารณาออกเป็น 2 ส่วนคือ

2.1 ลักษณะโดยทั่วไปของธุรกิจบ้านจัดสรร

2.2 ความเป็นมาของบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวม เชียงใหม่

#### 2.1 ลักษณะโดยทั่วไปของธุรกิจบ้านจัดสรร

ธุรกิจบ้านจัดสรร คือการสร้างบ้านโดยผู้ประกอบการจัดสรร (land developer) ซึ่งได้ซื้อที่ดินแปลงใหญ่ แล้วนำมาแบ่งออกเป็นแปลงเล็ก ๆ และปลูกสร้างบ้านที่มีรูปแบบคล้ายกัน หรือแตกต่างกันไม่มากนักเพื่อขายให้กับผู้ที่มีความต้องการบ้านต่อไป

##### 2.1.1 รูปแบบของบ้านจัดสรร

โดยทั่วไปแล้วบ้านจัดสรรจะมี 3 รูปแบบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และบ้านแถว ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

บ้านเดี่ยว ลักษณะเป็นบ้านหลังเดี่ยวมีบริเวณที่ดินโดยรอบ อาจเป็นบ้านชั้นเดียว บ้านสองชั้น หรือมากกว่า ตามขนาดของครอบครัวและขนาดของพื้นที่

บ้านแฝด ลักษณะเป็นบ้านที่มีผนังด้านหนึ่งติดกัน (ร่วมกัน) อีกด้านหนึ่งจะเป็นอิสระ รั้วด้านที่ผนังติดกันนั้นจะใช้ร่วมกัน ส่วนอีก 3 ด้านจะมีรั้วล้อมรอบที่ดินซึ่งเป็นเนื้อที่ของบ้าน

บ้านแถว ลักษณะเป็นบ้านหลาย ๆ หลัง (ตั้งแต่ 3 หลัง ขึ้นไป) ติดกันเป็นแถว แต่เดิมใช้ไม้เป็นวัสดุก่อสร้าง มักเรียกว่าห้องแถวหรือเรือนแถว ถ้าเป็นโครงสร้างคอนกรีตแข็งก่ออิฐก็จะเรียกว่าตึกแถว ต่อมามีการแยกบ้านแถวออกจากตึกแถวอย่างชัดเจน โดยบ้านแถวมักจะมีพื้นที่หน้าบ้านและมีรั้วบ้านด้านหน้า เรียกว่า ทาวน์เฮาส์ (town house) ส่วนตึกแถวจะไม่มีบริเวณหน้าบ้านไม่มีรั้วเรียกว่า อาคารพาณิชย์

### 2.1.2 ขั้นตอนในการก่อสร้างบ้านจัดสรร

การดำเนินการจัดสร้างบ้านจัดสรรในปัจจุบัน ได้มีการพัฒนาโครงการอย่างเป็นระบบ ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอนใหญ่ ๆ 3 ขั้นตอน ดังนี้

#### 1. การดำเนินการก่อนการก่อสร้าง (Pre-construction period)

เป็นช่วงศึกษาความเหมาะสมในการลงทุนอย่างละเอียดก่อนการตัดสินใจดำเนินโครงการจำเป็นต้องศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (feasibility study) ในแต่ละช่วงเวลา รวมถึงข้อจำกัดและวิธีการที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ข้อจำกัดทางกฎหมาย ปัญหาที่ดิน รูปแบบของบ้านที่จะสร้าง ความต้องการของผู้บริโภค กลุ่มเป้าหมาย การขออนุญาตก่อสร้าง รวมถึงระบบสาธารณูปโภค การประชาสัมพันธ์ และการจัดจำหน่าย

#### 2. การดำเนินงานช่วงก่อสร้าง (Construction period)

เป็นช่วงที่ต้องมีการแบ่งระยะเวลาดำเนินงานให้เหมาะสม เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงานและเพื่อบริหารเงินทุนที่ใช้ในการก่อสร้างแต่ละช่วงของโครงการให้ต่ำเพื่อช่วยลดต้นทุน ในช่วงนี้ต้องมีการวางแผนการใช้เงินทุนในการปรับปรุงที่ดิน การจัดการด้านการเงิน การบริหารและการควบคุมการก่อสร้าง ตลอดจนการบริหารงานทางด้านการตลาดให้สอดคล้องกัน

#### 3. การดำเนินงานช่วงหลังการก่อสร้าง (Post construction period)

หลังจากโครงการก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยและลูกค้าเข้าอยู่อาศัยแล้ว ผู้ประกอบการต้องมีความรับผิดชอบต่อสภาพความเป็นอยู่ของลูกค้า โดยให้ความสะดวกด้าน

สาธารณูปโภคและบริการต่าง ๆ รวมทั้งดูแลรักษาสภาพแวดล้อม และความปลอดภัยให้เป็นสวัสดิการแก่ผู้อยู่อาศัยในโครงการ

สำหรับลักษณะการก่อสร้างบ้านและการขายนั้น จากอดีตถึงปัจจุบัน ได้มีการปรับเปลี่ยนจากการสร้างบ้านตามแผนที่กำหนดไว้ทั้ง โครงการหรือสร้างคราวละมาก ๆ (mass production) แล้วเปิดขายพร้อมกับการก่อสร้าง มาเป็นการก่อสร้างขายทีละรุ่น (phase) และการก่อสร้างตามคำสั่งซื้อ (order) ของลูกค้าเป็นราย ๆ ไป ทั้งนี้ เพื่อลดปัญหาในเรื่องเงินทุนที่จะจมอยู่ในสิ่งก่อสร้าง และลดภาระดอกเบี้ยเงินกู้ที่นำมาลงทุนในบางส่วน รวมทั้งลดความเสี่ยงจากการขาดทุนเนื่องจากสภาวะการณ์ทางเศรษฐกิจที่แปรปรวนอีกด้วย

### 2.1.3 โครงสร้างต้นทุนในการก่อสร้างบ้านจัดสรร

ต้นทุนการผลิตหลัก ของอุตสาหกรรมการก่อสร้างบ้านจัดสรร คือราคาที่ดิน รองลงมาคือ ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและการบริหาร แต่อย่างไรก็ตาม โครงสร้างต้นทุนของบ้านจัดสรรจะมากหรือน้อยนั้น ขึ้นอยู่กับรูปแบบหรือประเภทของบ้าน ซึ่งจะเป็นตัวกำหนดระดับกำไรของแต่ละโครงการด้วย

จากการสำรวจของสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติในปี พ.ศ. 2533 พบว่า บ้านเดี่ยวสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางและรายได้สูงนั้น มีสัดส่วนของต้นทุนที่ดินเกินกว่าครึ่งของต้นทุนรวม ทั้งนี้เป็นผลมาจากการเก็งกำไรที่ดิน ซึ่งทำให้ที่ดินมีราคาสูงขึ้นในช่วงปี พ.ศ. 2530 ถึง พ.ศ. 2533 ส่วนต้นทุนค่าก่อสร้างจะมีสัดส่วน ไม่สูงมากนัก คือจะมีสัดส่วนอยู่ประมาณร้อยละ 17-25 ของต้นทุนรวม

ส่วนของทาว์นเฮาส์สำหรับผู้มีรายได้ต่ำ จะมีต้นทุนที่ดินประมาณร้อยละ 60 ของต้นทุนรวม และต้นทุนค่าก่อสร้างประมาณร้อยละ 25 ของต้นทุนรวม ในขณะที่ทาว์นเฮาส์สำหรับผู้มีรายได้ปานกลางมีสัดส่วนต้นทุนที่ดิน และค่าก่อสร้างเท่า ๆ กันคือประมาณร้อยละ 40 ของต้นทุนรวม สาเหตุที่ต้นทุนค่าก่อสร้างของทาว์นเฮาส์สำหรับผู้มีรายได้ปานกลางสูง เพราะทาว์นเฮาส์สำหรับผู้มีรายได้ปานกลางนั้นจะมีเนื้อที่ใช้สอยมากกว่าทาว์นเฮาส์สำหรับผู้มีรายได้

ต่ำ โดยเนื้อที่ใช้สอยจะเพิ่มขึ้นตามแนวตั้ง (เนื้อที่เพิ่มขึ้นตามจำนวนชั้นของบ้าน) จึงทำให้สัดส่วนของต้นทุนค่าก่อสร้างสูงขึ้น (ดูตารางที่ 2.1)

ตารางที่ 2.1 สัดส่วนของต้นทุนแต่ละประเภทต่อต้นทุนรวมในการสร้างบ้านจัดสรร

ในปี พ.ศ. 2533

(หน่วย : ร้อยละ)

รายการ	บ้านเดี่ยว		ทาวน์เฮาส์	
	ผู้มีรายได้สูง	ผู้มีรายได้ปานกลาง	ผู้มีรายได้ต่ำ	ผู้มีรายได้ปานกลาง
ต้นทุนที่ดิน	54.0	54.8	61.5	41.2
ต้นทุนคงที่	17.4	4.7	4.1	6.0
ค่าก่อสร้าง	12.9	24.7	24.4	39.9
สาธารณูปโภค	9.2	11.1	5.7	8.1
ภาษี	6.5	4.7	4.3	4.8
รวม	100.0	100.0	100.0	100.0

หมายเหตุ : บ้านเดี่ยวสำหรับผู้มีรายได้สูง จะมีราคาตั้งแต่ 1.35 - 15 ล้านบาท

บ้านเดี่ยวสำหรับผู้มีรายได้ปานกลาง จะมีราคาตั้งแต่ 1.35 ล้านบาท ลงมา

ทาวน์เฮาส์สำหรับผู้มีรายได้ต่ำ จะมีราคาตั้งแต่ 0.5 - 0.8 ล้านบาท

ทาวน์เฮาส์สำหรับผู้มีรายได้ปานกลาง จะมีราคาตั้งแต่ 0.8 ล้านบาท ขึ้นไป

ต้นทุนคงที่ หมายถึง ค่าโอนจ่านอง, ค่าใช้จ่ายสำนักงาน, ค่าโฆษณา

และค่าดอกเบี้ย

ที่มา : สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

#### 2.1.4 โครงสร้างตลาด

ตลาดของธุรกิจบ้านจัดสรร มีลักษณะเป็นตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (monopolistic competition) (อนุชา กุลวิสุทธิ, 2532) กล่าวคือบ้านจัดสรรแต่ละโครงการที่นำบ้านออกมาเสนอขาย นอกจากจะมีความแตกต่างกันตามรสนิยมของผู้บริโภคแล้ว ลักษณะของบ้านก็ยังมี ความแตกต่างไปจากผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ในสายตาและความรู้สึกของผู้ซื้อด้วย (ทั้ง ๆ ที่บ้านแต่ละหลังก็สามารถใช้ทดแทนกันได้ดี) ความแตกต่างดังกล่าวอยู่ในรูปของชื่อเสียงสินค้า คุณภาพสินค้า ตลอดจนบริการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ดังจะเห็นได้ว่าในปัจจุบันมีโครงการบ้านจัดสรรจำนวนมากที่พยายามสร้างบ้านจัดสรรของตนให้มีคุณภาพหรือ ลักษณะที่แตกต่างไปจากโครงการอื่น เช่น การมีถนน ระบบน้ำไฟ สวนสาธารณะ รวมไปถึงการโฆษณาเพื่อสร้างแรงจูงใจให้กับผู้ซื้อด้วย

นอกจากนี้ลักษณะเด่นของตลาดบ้านจัดสรรอีกประการหนึ่งซึ่งชี้ให้เห็นว่าธุรกิจบ้านจัดสรรเข้าข่ายของตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด ก็คือจะมีการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ที่เกิดขึ้นมากมายในระยะยาว ถ้าความต้องการบ้านจัดสรรยังเพิ่มขึ้นอีกเรื่อย ๆ และจะส่งผลให้เกิดการแข่งขันกันระหว่างผู้ประกอบการ มากขึ้น

#### 2.1.5 ลักษณะการแข่งขันของธุรกิจบ้านจัดสรร

บ้านจัดสรรเป็นธุรกิจที่มีความต้องการรองรับอยู่แล้ว แม้ว่าปริมาณการก่อสร้างในแต่ละปีจะเพิ่มขึ้นมากเท่าใดก็ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ แต่จากข้อจำกัดทางด้านงบประมาณของผู้บริโภคประกอกับระดับราคาของบ้านที่สูงขึ้น ทำให้เกิดข้อจำกัดในการเลือกซื้อของผู้บริโภค อีกประการหนึ่งคือบ้านที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยนี้เป็นสินค้าซึ่งสามารถทดแทนกันได้เป็นอย่างดี ความหลากหลายในส่วนประกอบของโครงการจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบการนำมาใช้ในการแข่งขัน ลักษณะการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมี 2 ลักษณะคือ

##### 1. การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการเดิม

ในปัจจุบันธุรกิจบ้านจัดสรรยังคงมีการแข่งขันอยู่ในระดับที่ไม่สูงมากนัก ทั้งนี้เพราะความต้องการบ้านจัดสรร ในปัจจุบันเป็นความต้องการที่แท้จริง ไม่ได้มีการเก็งกำไร



มากเหมือนช่วงปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2530 ถึง พ.ศ. 2532 ) และได้มีโครงการขนาดใหญ่เกิดขึ้นหลายโครงการในปัจจุบัน สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อระดับความรุนแรงของการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการเดิม ทำให้กลยุทธ์หรือรูปแบบการแข่งขันมีการปรับเปลี่ยนตลอดเวลา เช่น การร่วมมือกันจัดงานแสดงบ้านของโครงการต่าง ๆ จำนวนมาก การโฆษณาในสื่อต่าง ๆ ด้วยรูปแบบที่เปลี่ยนจากการโฆษณาที่ตัวบ้านได้เปลี่ยนมาเป็นการแสดงถึงระบบสาธารณูปโภคที่สมบูรณ์แบบ เป็นต้น

## 2. การแข่งขันของผู้ประกอบการรายใหม่

อุปสรรคของผู้ประกอบการรายใหม่คือความเชื่อมั่นของลูกค้าและชื่อเสียงของผู้ประกอบการ เนื่องจากผู้ประกอบการรายใหม่ไม่ได้เป็นที่รู้จักของลูกค้า ย่อมก่อให้เกิดความไม่มั่นใจและความรู้สึกเสี่ยง ประกอบกับบ้านจัดสรรเป็นสินค้าที่มีระดับราคาสูง การตัดสินใจเลือกซื้อต้องอาศัยปัจจัยในส่วนนี้เป็นส่วนประกอบ กลยุทธ์ของผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะใช้เพื่อสร้างจุดเด่นในโครงการก็คือ การปรับเปลี่ยนรูปแบบของโครงการให้มีความแตกต่างจากที่มีอยู่ ตลอดจนการปรับปรุงราคาและเงื่อนไขในการผ่อนชำระ โดยดูภาวะเศรษฐกิจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นสำคัญ

### 2.1.6 พฤติกรรมของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร

เป็นธรรมชาติของการดำเนินการธุรกิจของผู้ผลิตย่อมต้องการแสวงหากำไรและจากการที่ได้ทราบถึงขั้นตอนในการดำเนินการสร้างบ้านจัดสรร โครงสร้างต้นทุนและโครงสร้างตลาดมาแล้ว สิ่งสำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงคือวิธีการตั้งราคา เพื่อให้ธุรกิจกำไร

การตั้งราคาบ้านจัดสรรในประเทศไทยนั้นจะใช้วิธี mark-up หรือที่เรียกกันทั่วไปในทางเศรษฐศาสตร์ว่า full-cost pricing กล่าวคือ ผู้ประกอบการจะตั้งราคาโดยบวกกำไรขั้นต่ำที่ต้องการไว้รวมกับต้นทุนในการผลิต ซึ่งอัตรากำไรในประเทศไทยนั้นจะอยู่ระหว่างร้อยละ 20-25 ของต้นทุนรวม (ราตรี พิริยะประศาสน์, 2534)

การที่ผู้ประกอบการใช้วิธีการตั้งราคาในลักษณะดังกล่าวเพราะ ในการสร้างบ้านจัดสรรผู้ประกอบการต้องเผชิญกับความเสี่ยงมากมาย ไม่ว่าจะเป็นความผันผวนของมูลค่าที่ดิน การเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้าง และการเปลี่ยนแปลงของอัตราค่าจ้างแรงงาน ฯลฯ ซึ่งล้วนแต่ส่งผลให้ต้นทุนในการก่อสร้างสูงขึ้นได้ทั้งสิ้น ฉะนั้นถ้าหากใช้วิธีการตั้งราคาจำหน่ายบ้านจัดสรรแบบอื่น เช่น การตั้งราคาโดยดูจากราคาจำหน่ายของคู่แข่งเป็นเกณฑ์ หรือใช้วิธีการกำหนดกำไรที่ต้องการไว้เป็นจำนวนคงที่ ในการจำหน่ายบ้านแต่ละหลัง ซึ่งทั้ง 2 วิธีที่กล่าวมาอาจจะมีความไม่เหมาะสมดังนี้คือ วิธีการแรก การดูพฤติกรรมการตั้งราคาขายของคู่แข่งก็จะกระทำได้ค่อนข้างยากเนื่องจากผู้ประกอบการในตลาดมีเป็นจำนวนมาก อีกทั้งระดับราคาของบ้านยังขึ้นอยู่กับขนาด รูปแบบ ทำเลที่ตั้ง ตลอดจนสิ่งแวดล้อมของโครงการ ทำให้การตั้งราคาบ้านจัดสรรแต่ละประเภทไม่สามารถกำหนดเป็นมาตรฐานได้ ดังนั้นการเปรียบเทียบบ้านในโครงการของตนเองกับโครงการของคู่แข่ง เพื่อที่จะตั้งราคาให้เหมาะสม จึงเป็นเรื่องที่กระทำได้ยาก ส่วนวิธีการหลังนั้นก็จะทำให้กำไรหรือผลตอบแทนที่ได้ไม่สอดคล้องกับสภาวะการณ์ทางเศรษฐกิจ ซึ่งจะสร้างความไม่เหมาะสมให้เกิดขึ้นหลายประการ เช่น ทำให้ราคาจำหน่ายบางช่วงสูงหรือต่ำเกินไป ซึ่งจะกระทบต่อยอดขาย และจะส่งผลมาถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับด้วย เมื่อเป็นเช่นนี้การตั้งราคาโดยบวกอัตรากำไรที่ต้องการไว้จากต้นทุนหรือที่เรียกว่า mark-up จึงเป็นการลดความเสี่ยงต่าง ๆ ได้ดีกว่า เนื่องจากผู้ประกอบการสามารถที่จะผลัดภาระบางส่วนไปยังผู้ซื้อได้

อย่างไรก็ตาม นอกจากวิธีการตั้งราคาแล้วผู้ประกอบการในปัจจุบันต่างก็พยายามคิดค้นกลยุทธ์ใหม่ ๆ ทางการตลาด เช่น การลดราคา การแจกของรางวัลแล้ว บางครั้งยังมีการให้ระยะผ่อนดาวน์ที่นานขึ้น บางโครงการก็ไม่มีเงินดาวน์ หรือมีการเพิ่มเนื้อที่สาธารณะในโครงการ เช่น สวนสาธารณะ ทะเลสาบ ขยายความกว้างของถนน สนามกอล์ฟ เป็นต้น ทั้งนี้ก็เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการขายในโครงการของตน

### 2.1.7 พฤติกรรมของผู้ซื้อบ้านจัดสรร

โดยทั่วไปแล้วผู้ซื้อบ้านจัดสรรจะพิจารณาถึงปัจจัยต่าง ๆ ในการเลือกซื้อบ้านจัดสรรดังนี้

#### 1. สถานภาพทางเศรษฐกิจ

โดยพิจารณาจากระดับรายได้ของครอบครัว ความสามารถในการผ่อนชำระเพื่อจะได้กำหนดวงเงินหรือสามารถแบ่งประเภทของบ้านที่ต้องการได้

#### 2. ทำเลที่ตั้งของโครงการ

เพื่อความสะดวกในการเดินทาง เป็นต้นว่าติดถนนใหญ่ ใกล้ที่ทำงาน ใกล้โรงเรียน สามารถเดินทางไปยังต่าง ๆ สะดวกสบาย ใกล้กับแหล่งชุมชน หรือสุขสงบ เป็นส่วนตัวแถบชานเมือง เป็นต้น

#### 3. รูปแบบของบ้าน

พิจารณารูปลักษณะภายนอกเป็นสำคัญ เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ บ้านชั้นเดียว บ้านสองชั้น บ้านเล่นระดับ บ้านทรงสเปน บ้านสไตล์อิตาลี เป็นต้น

#### 4. คุณภาพของบ้าน

เป็นเรื่องของวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง โดยพิจารณาว่าแบบบ้าน วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างมีมาตรฐานเพียงใด วัสดุที่ใช้เป็นไปตามกำหนดหรือไม่

#### 5. ความน่าเชื่อถือของโครงการและชื่อเสียงของผู้ประกอบการ

โดยพิจารณาว่า โครงการบ้านจัดสรรดังกล่าวได้รับใบอนุญาตจัดสรรที่ดินจากกระทรวงมหาดไทยหรือไม่ เนื่องจากใบอนุญาตจัดสรรที่ดินจะเป็นเครื่องยืนยันมาตรฐานของสาธารณูปโภคในโครงการ รวมถึงการโอนกรรมสิทธิ์ในภายหลัง เพราะหากโครงการใดหลักเลียงการขออนุญาตจัดสรรที่ดิน กรมที่ดินอาจไม่ยินยอมจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์บ้านให้แก่ผู้ซื้อบ้านในโครงการนั้น ๆ ได้ นอกจากนั้นชื่อเสียงของเจ้าของโครงการก็เป็นส่วนหนึ่งที่ต้องคำนึงถึง เนื่องจากมีโครงการบ้านจัดสรรหลายโครงการที่เมื่อประสบปัญหาในระหว่างก่อสร้างก็ยุติการก่อสร้างไป ทำความเดือดร้อนให้แก่ผู้จอง โครงการที่ได้วางเงินดาวน์ไว้แล้วต้องสูญเสียทั้งเงินและบ้านที่ตั้งใจเลือกไว้



อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมของผู้ซื้อที่มีความแตกต่างกันอยู่ ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มคือ

กลุ่มแรก คือพฤติกรรมของผู้ซื้อที่มีรายได้สูง ผู้ซื้อกลุ่มนี้จะให้ความสำคัญกับคุณภาพของบ้าน รูปแบบของบ้าน ตลอดจนความน่าเชื่อถือของโครงการบ้านจัดสรร มากกว่าระดับราคาของบ้านและรายได้ จึงทำให้พฤติกรรมของผู้ซื้อที่แสดงออกมามีลักษณะของความเชื่อถือนในตราชื่อของสินค้า (brand royalty) กล่าวคือ ผู้ซื้อจะเลือกเฉพาะโครงการบ้านจัดสรรที่ตนไว้วางใจเท่านั้น (ประศาสน์ ตั้งมติธรรม, 2533)

กลุ่มที่สอง คือพฤติกรรมของกลุ่มผู้ซื้อที่มีรายได้ปานกลาง และรายได้น้อย ผู้ซื้อกลุ่มนี้จะให้ความสำคัญกับรายได้ และระดับราคาของบ้านมากกว่าปัจจัยอื่น ๆ ซึ่งจะแตกต่างกับกลุ่มผู้ซื้อที่มีรายได้สูง

## 2.2 ความเป็นมาของบ้านจัดสรรในเขตฝั่งเมืองรวมเชียงใหม่

### 2.2.1 ธุรกิจบ้านจัดสรรในเขตฝั่งเมืองรวมเชียงใหม่

ธุรกิจบ้านจัดสรรในเชียงใหม่ได้เริ่มมีมานานกว่า 20 ปี แล้วโดยในระยะแรกของการดำเนินงานเป็นเพียงการจัดหาที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยให้แก่ผู้ต้องการจะที่อยู่อาศัย โดยผู้ซื้อที่ดินจะเป็นผู้ปลูกสร้างที่อยู่อาศัยเอง ดังนั้นการดำเนินธุรกิจในระยะแรกจะเป็นเพียงการจัดสรรที่ดิน โดยที่ผู้จัดสรรที่ดินจะต้องจัดหาถนนและระบบไฟฟ้า เข้าสู่ที่ดินแต่ละแปลง ส่วนการปรับที่ดินเพื่อปลูกสร้างบ้าน และการจัดหาสาธารณูปโภคอื่น ๆ เป็นเรื่องที่อยู่อาศัยจะต้องรับผิดชอบเอง

ในปี พ.ศ. 2517 ธุรกิจการจัดหาที่อยู่อาศัยในจังหวัดเชียงใหม่ได้เปลี่ยนจากการจัดหาที่ดินมาเป็นรูปแบบของการจัดสร้างบ้าน หรือที่เรียกกันว่า "บ้านจัดสรร" (สุรีย์ บุญญาณรงค์, 2531) ซึ่งธนาคารพาณิชย์ที่มั่นคงบางธนาคารได้ให้สินเชื่อในการผ่อนส่งบ้านและที่ดินในระยะยาว ทำให้ประชาชนสามารถที่จะซื้อบ้านได้โดยนำบ้านและที่ดินมาเป็นหลักประกัน

หลังจากนั้นธุรกิจบ้านจัดสรรในเมืองเชียงใหม่ได้เจริญเติบโตเรื่อยมาจนถึงปี พ.ศ. 2521 ปรากฏว่ามีหมู่บ้านจัดสรรทั้งที่จำหน่ายหมดแล้วและยังไม่หมดอย่างน้อย 17 แห่งด้วยกัน (ยุพเยาว์ อิงสุวรรณ, 2524) ซึ่งหมู่บ้านจัดสรรที่เกิดขึ้นในช่วงดังกล่าวนี้ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตเทศบาล เนื่องจากมีความพร้อมทางด้านสิ่งสาธารณูปโภค สาธารณูปการ ประกอบกับราคาที่ดินในช่วงนั้นยังมีราคาไม่สูง เช่นในปัจจุบัน นอกจากนี้ที่กล่าวแล้วในช่วงปี พ.ศ. 2520 ถึง พ.ศ. 2523 ธนาคารอาคารสงเคราะห์ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญในการให้สินเชื่อทางด้านที่อยู่อาศัยได้ขยายการให้สินเชื่อแก่ผู้ดำเนินธุรกิจหมู่บ้านจัดสรรควบคู่ไปกับการให้สินเชื่อแก่ที่อยู่อาศัย ด้วยอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าของธนาคารพาณิชย์ และบริษัทเงินทุน ซึ่งก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจหมู่บ้านจัดสรรมีการขยายตัวมากขึ้น

ในช่วงปี พ.ศ. 2523 ได้เกิดวิกฤตการณ์น้ำมันครั้งที่ 2 ขึ้น ทำให้ธุรกิจหมู่บ้านจัดสรรในเมืองเชียงใหม่เกิดภาวะซบเซา สืบเนื่องมาจากการเกิดภาวะเงินเฟ้อของประเทศ รวมไปถึงปัญหาขาดแคลนวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างและธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้จำกัดวงเงินกู้เพื่อโครงการบ้านที่อยู่อาศัยลงตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ของปี พ.ศ. 2523 จากสาเหตุต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้วได้ส่งผลให้ราคาของบ้านจัดสรรถีบตัวขึ้นอย่างรวดเร็วจนเกินกำลังซื้อของผู้บริโภค

หลังจากปี พ.ศ. 2523 เป็นต้นมาธุรกิจบ้านจัดสรรในเมืองเชียงใหม่ได้เริ่มมีการฟื้นตัวขึ้นอีกครั้งหนึ่ง (ชวัญชัย อรรถวิภาณนท์, 2535) ทั้งนี้เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจและการเงินของประเทศได้คลี่คลายไปในทางที่ดีขึ้น และจากการที่รัฐบาลได้สนับสนุนนโยบายด้านการจัดหาที่อยู่อาศัย โดยให้ธนาคารทำการปล่อยสินเชื่อเกี่ยวกับธุรกิจทางด้านที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น เท่ากับว่าเป็นการกระตุ้นธุรกิจดังกล่าวขยายตัวขึ้นอีกครั้งหนึ่ง

ในปี พ.ศ. 2526 ความต้องการของตลาดบ้านจัดสรรในเมืองเชียงใหม่ได้เพิ่มขึ้นสูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงที่ผ่านมา ทั้งนี้เพราะว่าในช่วงนั้นธนาคารพาณิชย์มีสภาพคล่องทางการเงินสูง ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มที่จะลดต่ำลง สถาบันการเงินต่าง ๆ จึงขยายสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามการขยายตัวของธุรกิจบ้านจัดสรรครั้งนี้ นับว่าเป็นช่วงเวลาสั้น ๆ เท่านั้น ทั้งนี้เพราะในช่วงต้นปี พ.ศ. 2527 ธนาคารแห่งประเทศไทย

ไทยและกระทรวงการคลังได้ใช้มาตรการจำกัดการใช้จ่าย (expenditure reducing policy) เพื่อแก้ปัญหาการขาดดุลการค้าของประเทศ โดยใช้วิธีการจำกัดสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์จากเดิมที่เคยขยายตัวในอัตรามากกว่าร้อยละ 30 ต่อปี เหลือเพียงร้อยละ 18 ต่อปี ของยอดเงินฝากในปีก่อน และยังตามมาด้วยมาตรการลดค่าเงินบาทส่งผลให้กำลังซื้อของประชาชนลดลง อีกทั้งผู้ประกอบการส่วนใหญ่ก็ได้รับผลกระทบอย่างหนัก ทั้งในด้านเงินทุนหมุนเวียนและราคาวัสดุการก่อสร้างที่สูงขึ้น ทำให้อุปสงค์ของบ้านจัดสรรในเมืองเชียงใหม่ซบเซาลง

ธุรกิจบ้านจัดสรรในเมืองเชียงใหม่เริ่มฟื้นตัวอีกครั้งในปี พ.ศ. 2529 และขยายตัวสูงสุดในช่วงปี พ.ศ. 2530 ถึง พ.ศ. 2532 โดยเฉพาะในช่วงปี พ.ศ. 2530 นั้น กล่าวได้ว่าเป็นยุคทองของการลงทุนธุรกิจพัฒนาที่ดิน โดยเฉพาะในวงการธุรกิจก่อสร้างบ้านจัดสรร ทั้งนี้เพราะมีหลายปัจจัยที่เป็นตัวผลักดันให้ธุรกิจบ้านจัดสรรขยายตัวแบบก้าวกระโดดมากกว่าหลาย ๆ ปีก่อนหน้านั้นรวมกัน กล่าวคือ อัตราดอกเบี้ย ซึ่งแต่เดิมไม่เอื้ออำนวยต่อทั้งผู้ซื้อและผู้ประกอบการบ้านจัดสรรมากนักได้ลดลงจากอัตราร้อยละ 18 ต่อปี เหลือเพียงร้อยละ 11.5 ต่อปี ธนาคารพาณิชย์แข่งขันกันปล่อยสินเชื่อในโครงการที่อยู่อาศัย และขั้นตอนการขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยก็ทำได้ง่ายขึ้น อีกทั้งยังมีการยืดระยะเวลาการผ่อนชำระเงินกู้จาก 10 ปี เป็น 20 ปี ทำให้จำนวนโครงการก่อสร้างบ้านจัดสรรเพิ่มขึ้น เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค

ธุรกิจบ้านจัดสรรในเมืองเชียงใหม่เริ่มซบเซาอีกครั้งเมื่อเกิดวิกฤตการณ์ตะวันออกกลางเนื่องจากอิรักได้เข้ายึดครองคูเวตในวันที่ 2 สิงหาคม พ.ศ. 2533 และทวีความรุนแรงขึ้นเป็นสงครามระหว่างกลุ่มประเทศสัมพันธมิตรซึ่งมีสหรัฐอเมริกาเป็นผู้นำกับอิรัก ส่งผลให้เศรษฐกิจทั่วโลกเกิดการชะงักงันทันที โดยเฉพาะอย่างยิ่งวงการธุรกิจที่อยู่อาศัยได้รับผลกระทบตามไปด้วย ประกอบกับธนาคารแห่งประเทศไทยใช้มาตรการคุมเข้มสินเชื่อสิ่งหาวิมทรัพย์สินและปรับเพดานอัตราดอกเบี้ยขึ้นไปถึงร้อยละ 19.0 ต่อปี น้ำมันเชื้อเพลิงขึ้นราคาสินค้าหลายรายการถือโอกาสปรับราคาตาม ผู้ประกอบการหลายรายต้องเปิดขายโครงการแข่งกับนักเก็งกำไรที่พยายามปล่อยบ้าน ทาวน์เฮาส์ที่ซื้อเพื่อไว้เก็งกำไร ผลก็คือเกิดสภาพบ้านจัดสรรล้นตลาดขึ้น ผู้ประกอบการหลายต่อหลายรายจึงพยายามปรับปรุงคุณภาพที่อยู่อาศัยของตนให้ดีขึ้น

โดยเน้นให้เกิดความแตกต่างไปจากผู้ประกอบการรายอื่น และเสนอขายในราคาที่ใกล้เคียงกันหรือต่ำกว่าเพื่อจูงใจผู้ซื้อ

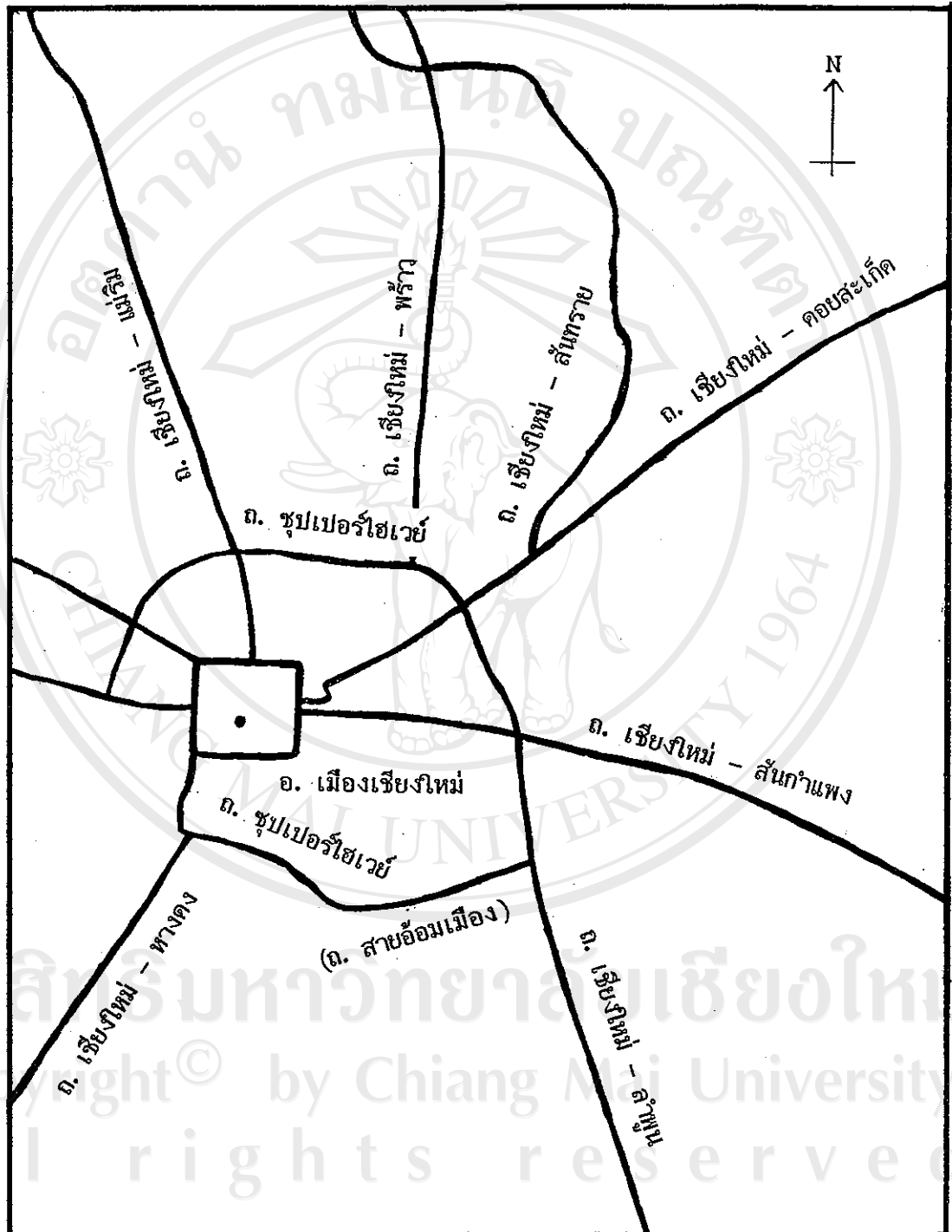
จนกระทั่งปี พ.ศ. 2535-ปัจจุบัน ความซบเซาของธุรกิจบ้านจัดสรรในเมืองเชียงใหม่ก็เริ่มกระเตื้องขึ้นเมื่อมีการปรับเงินเดือนข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ และลูกจ้างพนักงานเอกชน รวมทั้งการลดอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาและนิติบุคคล ในต้นปี พ.ศ. 2535 ส่งผลให้ผู้บริโภคมีอำนาจซื้อเพิ่มขึ้น และทางรัฐบาลยังได้อนุญาตให้สามารถนำค่าดอกเบี้ยเงินกู้ที่ใช้ในการซื้อบ้านมาหักเป็นค่าใช้จ่ายในการเสียภาษีเงินได้ ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยในตลาดโลกลดลง ส่งผลให้สภาพคล่องของธนาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้นเป็นอันมากและเป็นแรงกดดันให้อัตราดอกเบี้ยในประเทศต่ำลง ซึ่งก็นับเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่สนับสนุนให้ภาวะตลาดบ้านจัดสรรฟื้นตัวขึ้นมาอีกครั้งหนึ่ง

### 2.2.2 ทำเลที่ตั้งของหมู่บ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมเชียงใหม่

หมู่บ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมเชียงใหม่ ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่บนถนนสายสำคัญรอบ ๆ ตัวเมือง ทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการคมนาคม และความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อกับย่านชุมชนอื่น ๆ ที่อยู่ใกล้เคียง แต่อย่างไรก็ตามถนนแต่ละสายมีความเหมาะสมในการสร้างบ้านจัดสรรต่างกัน ซึ่งขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมของถนนนั้น ๆ เมื่อพิจารณาถึงทำเลที่ตั้งของหมู่บ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมเชียงใหม่ แล้วพบว่าทำเลที่ตั้งกระจายอยู่ตามบริเวณถนนต่าง ๆ ดังแสดงในภาพที่ 2 และมีรายละเอียดดังนี้

#### 1. บริเวณถนนซูเปอร์ไฮเวย์ (ถนนวงแหวนสายอ้อมเมือง)

พื้นที่ในบริเวณนี้เหมาะแก่การสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด เนื่องจากเป็นพื้นที่ ๆ อยู่ใกล้เขตเมือง และมีระบบการให้บริการด้านสาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่พร้อมสรรพอยู่แล้ว ซึ่งจะเป็นการประหยัดเงินลงทุนในด้านการจัดหาสิ่งสาธารณูปโภคและสาธารณูปการของผู้ประกอบการ แต่พื้นที่บริเวณนี้ก็มีข้อจำกัดคือที่ดินหายาก โดยเฉพาะที่ดินผืนใหญ่ และที่ดินบริเวณนี้ยังมีราคาแพงจึงทำให้โครงการบ้านจัดสรรเกิดขึ้นได้ยาก



ภาพที่ 2 แผนที่แสดงถนนสายสำคัญในเขตผังเมืองรวมเชียงใหม่  
เครื่องหมาย

— ถนนสายสำคัญ



## 2. บริเวณถนนสายเชียงใหม่-แม่ริม

ธุรกิจบ้านจัดสรรในบริเวณนี้ได้รับความนิยมไม่มากนัก เนื่องจากพื้นที่บริเวณนี้บางส่วนเป็นเขตทหาร ประกอบกับเมื่อมีการย้ายศาลากลางจังหวัดเชียงใหม่ออกไปตั้งอยู่บนถนนสายนี้ ทำให้มีการคาดการณ์ว่าจะมีการขยายบริการด้านสาธารณูปโภคและสาธารณูปการต่าง ๆ ออกไป เพื่อรองรับการขยายตัวของเมืองเชียงใหม่ ซึ่งผลจากการคาดการณ์ดังกล่าวทำให้มีการกว้านซื้อที่ดินโดยนักลงทุน ส่งผลให้ราคาที่ดินสูงขึ้นจากเดิมทำให้การก่อสร้างบ้านจัดสรรในบริเวณนี้มีต้นทุนที่สูงขึ้น และผู้ซื้อกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นข้าราชการที่ทำงานในศูนย์ราชการแห่งใหม่ที่ต้องการมีบ้านอยู่ใกล้ที่ทำงาน ไม่สามารถซื้อบ้านและที่ดินในพื้นที่นี้ได้ เนื่องจากข้อจำกัดด้านปัจจัยทางเศรษฐกิจของผู้ซื้อเอง ประกอบกับบริเวณถนนสายนี้มีการจัดบริการด้านคมนาคมขนส่งที่ตีพอสมควร และมีการปรับปรุงเส้นทางสายนี้ใหม่ ทำให้การเดินทางสะดวกและรวดเร็วขึ้น ผู้ที่ทำงานในศูนย์ราชการแห่งใหม่สามารถเดินทางจากที่พักในตัวเมืองไปยังที่ทำงานได้อย่างสะดวกจึงทำให้โครงการบ้านจัดสรรในบริเวณนี้ไม่ได้รับความนิยมมากนัก

## 3. บริเวณถนนสายแม่ริม-แม่ใจ และสายเชียงใหม่-พร้าว

พื้นที่บริเวณนี้เป็นพื้นที่ในเขตชานเมือง ซึ่งเดิมเป็นพื้นที่เกษตรกรรม ดังนั้นในการสร้างบ้านจัดสรรจึงมีต้นทุนในการปรับระดับของผิวหน้าดินค่อนข้างสูง ประกอบกับพื้นที่บริเวณนี้ยังขาดบริการด้านสาธารณูปโภคและระบบขนส่งที่ดี ซึ่งผู้ประกอบการที่สร้างบ้านจัดสรรในบริเวณนี้จำเป็นต้องสร้างสิ่งสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ แก่ผู้อยู่อาศัย ทำให้โครงการบ้านจัดสรรที่เกิดขึ้นในบริเวณส่วนใหญ่แล้วจะมีเนื้อที่ของโครงการมากกว่า 50 ไร่ขึ้นไป เนื่องจากในแต่ละโครงการผู้ประกอบการต้องลงทุนในระบบสาธารณูปโภค และสาธารณูปการเป็นจำนวนมาก หากสร้างบ้านจัดสรรเป็นโครงการขนาดเล็กแล้วจะไม่คุ้มค่าในการก่อสร้างสิ่งต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้ว

ดังนั้นจึงเห็นได้ว่า พื้นที่ในบริเวณนี้เหมาะสำหรับผู้ประกอบการที่มีเงินทุนจำนวนมาก ซึ่งจำนวนบ้านจัดสรรในบริเวณนี้จึงต้องขึ้นอยู่กับความกล้าลงทุนของผู้ประกอบการที่ต้องเสี่ยงต่อการขาดทุน ถ้าหากบ้านจัดสรรในโครงการของตนขายไม่ได้

4. บริเวณถนนสายเชียงใหม่-ดอยสะเก็ด สายเชียงใหม่-สันทราย  
สายเชียงใหม่-สันกำแพง และสายเชียงใหม่-สารภี

คาดว่า พื้นที่ในบริเวณนี้จะมีการขยายตัวของ โครงการบ้านจัดสรรอีกมาก เนื่องจากที่ดินในบริเวณนี้ยังมีที่ว่างเหลืออีกมากพอสมควร และราคาที่ดินก็ยัง ไม่แพงมากนัก ทำให้ผู้ประกอบการสามารถที่จะจัดหาที่ดินผืนใหญ่ในบริเวณนี้ได้ง่าย ประกอบกับบริเวณนี้มีสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติที่ดีพอสมควร และอยู่ไม่ไกลจากตัวเมืองเชียงใหม่มากนัก ซึ่งสามารถเดินทางเข้าสู่ตัวเมือง ได้อย่างสะดวกสบาย จึงมีความเป็นไปได้สูงที่หมู่บ้านจัดสรรจะเกิดขึ้นในบริเวณนี้

5. บริเวณถนนสายเชียงใหม่-หางดง

บริเวณนี้ไม่เหมาะสมกับการ เป็นทำเลที่ตั้งของหมู่บ้านจัดสรรมากนักเนื่องจากบริเวณนี้ใกล้กับสนามบินจังหวัดเชียงใหม่ จึงมีอุปสรรคในเรื่องของเสียงเครื่องบิน ซึ่งจะส่งเสียงรบกวนกับผู้อยู่อาศัย และยังเสี่ยงต่อการ เกิดอุบัติเหตุจากการบินขึ้นลงของเครื่องบิน แต่บริเวณนี้ยังมีข้อดีอยู่ก็คือมีเส้นทางคมนาคมที่ดี ทำให้การเดินทางเข้าสู่ตัวเมืองเชียงใหม่ทำได้สะดวกและรวดเร็ว