

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ในช่วงที่เศรษฐกิจของประเทศไทยกำลังเจริญรุ่งเรือง กระแสเงินในตลาดมีการหมุนเวียนอย่างรวดเร็วและสม่ำเสมอ ผู้บริโภคโดยทั่วไปทั้งในตลาดสินค้าอุปโภค-บริโภค และตลาดสินค้าบริการ มักจะใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจที่ค่อนข้างสั้นและรวดเร็วจนบางครั้งขาดเหตุผลอันสมควรในการซื้อ เนื่องจากการตัดสินใจซื้อเพราะความพึงพอใจ ความอยากได้ใคร่มีไว้ในครอบครอง อันเกิดจากการชักจูง แนะนำของคนรู้จักใกล้ชิด หรือเกิดจากแรงกระตุ้นของการโฆษณาประชาสัมพันธ์ตามหลักการตลาดต่างๆ ไป จนกลายเป็นความฟุ่มเฟือยเพราะสินค้าบางอย่างแทบจะไม่ได้ประโยชน์จากการซื้อ ซึ่งบางครั้งเงินที่ใช้การซื้อสินค้าดังกล่าวเกิดมาจากการเป็นหนี้สถาบันการเงินทั้งในระบบและนอกระบบ

ดังนั้นเมื่อภาวะเศรษฐกิจของประเทศเริ่มถดถอยและหดตัว การหมุนเวียนของกระแสเงินในตลาดเริ่มหดตัวและตึงตัวมากขึ้น ส่งผลให้ผู้บริโภคขาดสภาพคล่องอย่างรุนแรง จนต้องปรับเปลี่ยนนิสัยในการบริโภคเพื่อความอยู่รอด ผู้บริโภคเริ่มใช้เหตุผลในการตัดสินใจซื้อมากขึ้น โดยการพิจารณาอย่างละเอียดถึงคุณภาพของสินค้า (quality of product) และความจำเป็นในการบริโภคเป็นสำคัญ โดยไม่คำนึงถึงชื่อของสินค้า (brand name) เหมือนที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภครดังกล่าว แม้แต่การโฆษณาประชาสัมพันธ์ในช่วงดังกล่าวก็จะเน้นให้เห็นถึงคุณภาพของสินค้าซึ่งคุ้มค้ำกับราคาหรือเงินที่ผู้บริโภคต้องจ่าย เพื่อให้สามารถขายสินค้าและสามารถประกอบธุรกิจให้คงอยู่ต่อไปได้ ดังนั้นเป้าหมายหลักที่ผู้ประกอบการทุกรายในช่วงภาวะเศรษฐกิจเช่นนี้ต้องพยายามเข้าไปให้ถึงคือการบริหารธุรกิจให้มีต้นทุนต่ำที่สุด ขายให้ได้กำไรมากที่สุด และมีชัยเหนือคู่แข่งอื่น (วารสารบรรณัทปริทัศน์, 2541)

ตลาดที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรก็เช่นกัน เริ่มมีแนวโน้มของการขยายตัวลดลงตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 หลังจากช่วงรุ่งเรืองสูงสุดในปี พ.ศ. 2537 โดยตลาดเริ่มซบเซาในปี พ.ศ. 2539 และตกต่ำรุนแรงที่สุดในประวัติศาสตร์เมื่อปี พ.ศ. 2540 และยังคงรุนแรงต่อเนื่องตลอดปี พ.ศ. 2541 (วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2541) ส่งผลให้ราคาที่ดินและที่อยู่อาศัยต้องปรับราคาเนื่องจากผู้บริโภคขาดสภาพคล่องทางการเงินอย่างค่อนข้างรุนแรงเพราะถูกลดเงินเดือน ถูกเลิกจ้างงาน ทำให้

ไม่สามารถผ่อนชำระหนี้เงินกู้ให้กับสถาบันการเงินทั้งในระบบและนอกระบบได้ เป็นเหตุให้อุปทานของตลาดที่อยู่อาศัยพร้อมขายประเภทบ้านมือสองเพิ่มมากขึ้นในตลาด และเป็นคู่แข่งขั้นที่สำคัญของตลาดที่อยู่อาศัยประเภทบ้านมือแรก ซึ่งบ้านมือสองดังกล่าวบางหลังยังใหม่และไม่เคยมีการอยู่อาศัยมาเลย ประกอบกับค่าวัสดุก่อสร้างมีราคาเพิ่มสูงขึ้นและผู้ประกอบการ หรือผู้รับเหมาก่อสร้างต้องชำระค่าวัสดุก่อสร้างด้วยเงินสด ส่งผลให้ผู้ประกอบการหลายรายต้องชะลอการพัฒนาโครงการจนถูกลูกค้าเรียกร้องเงินคืนและบางโครงการถึงกับต้องปิดโครงการไปในที่สุด เนื่องจากสถาบันการเงินทุกแห่งชะลอการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ ทั้งสินเชื่อในการพัฒนาโครงการ และสินเชื่อสำหรับลูกค้ารายย่อยซึ่งเป็นสินเชื่อที่ให้กับผู้บริโภคซึ่งซื้อที่อยู่อาศัยของโครงการ

ตลาดที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ ก็ต้องประสบกับภาวะปัญหาต่างๆ ข้างต้นเช่นกัน จากการศึกษาของ วรวิทย์ มานะกุล พบว่า บ้านจัดสรรที่กระจายอยู่บริเวณถนนเชียงใหม่ - หางดง ถนนเชียงใหม่ - แม่ใจ และถนนเชียงใหม่ - คอยสะเก็ด - สันกำแพง ทั้งโครงการขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่ ประสบความล้มเหลวเนื่องจากปัจจัยด้านการตลาดที่เกี่ยวข้องกับสถานะเศรษฐกิจของประเทศที่ตกต่ำ ผู้ซื้อไม่มีกำลังซื้อ และการแข่งขันด้านการตลาดที่สูงมาก นอกจากนี้ยังมีปัจจัยด้านการเงินเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการและจำนวนเงินที่ได้รับการอนุมัติจากสถาบันการเงิน หรือธนาคารต่ำกว่าความต้องการของผู้ประกอบการซึ่งเป็นปัจจัยรองลงมา

นอกจากนี้ในปี พ.ศ. 2540 ธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัญหาของผู้ประกอบการจัดสรรที่อยู่อาศัยในภาวะตลาดซบเซา ทั้งผู้ประกอบการขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ พบว่า ปัญหาที่มีผลกระทบต่อผู้ประกอบการคือ ปัญหาด้านการลงทุน (investment) ปัญหาด้านการดำเนินงาน (operation) และปัญหาด้านการเงิน (finance) ดังจะเห็นได้จากตารางที่ 1

ตารางที่ 1.1 การจำแนกลักษณะปัญหาตามกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ลักษณะปัญหา	ผู้ประกอบการ		
	เล็ก	กลาง	ใหญ่
1. ด้านการลงทุน (investment)			
1.1 ราคาที่ดินสูงเกินไป	/	/	/
1.2 การลงทุนมากเกินไป (over investment)		/	//
1.3 ทรัพย์สินมีมูลค่าลดลง (depreciation of inventory value)		/	//
1.4 การขยายตัวไปสู่ธุรกิจอื่น (business diversification problem)			/
2. ด้านการดำเนินงาน (operation)			
2.1 ภาวะซบเซาของตลาดที่อยู่อาศัย (market weakness)	/	/	/
2.2 ต้นทุนการผลิตและการดำเนินงานที่สูงขึ้น (cost over run)	/	/	/
2.3 การขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง (labour force shortage and no skill labour)		/	/
2.4 ผู้รับเหมาขาดสภาพคล่องทางการเงิน		/	/
2.5 ผลกำไรลดลง (lower profit margin)	/	/	/
3. ด้านการเงิน (finance)			
3.1 สภาพคล่องต่ำ (liquidity)	/	/	//
3.2 ต้นทุนด้านการเงินสูงขึ้น (cost of fund)	//	//	/
3.3 ขาดแหล่งเงินทุน (no source of fund)	/	/	/

ที่มา : วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2540

หมายเหตุ : // หมายถึงขนาดความรุนแรงของปัญหาด้านต่างๆ ทั้งด้านการลงทุน การดำเนินการ และด้านการเงินที่มากกว่าซึ่งมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการ

จากผลการศึกษาของธนาคารอาคารสงเคราะห์ดังกล่าวข้างต้น พบว่า ผู้ประกอบการ ขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ต่างก็ประสบกับปัญหาด้านการลงทุนเกี่ยวกับราคาที่ดินซึ่ง สูงเกินไป ปัญหาด้านการดำเนินงานเกี่ยวกับภาวะซบเซาของตลาดที่อยู่อาศัย ต้นทุนการผลิตและ การดำเนินงานที่สูงขึ้น และผลกำไรที่ลดลง รวมทั้งปัญหาด้านการเงินเกี่ยวกับการขาดแหล่ง เงินทุนเหมือนกันและอยู่ในระดับเดียวกับ สำหรับผลกระทบอันเกิดจากการลงทุนที่มากเกินไป

ทรัพย์สินมีมูลค่าลดลง การขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง และผู้รับเหมาขาดสภาพคล่องทางการเงิน นั้น ไม่มีผลกระทบต่อผู้ประกอบการขนาดเล็กจะมีผลต่อผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดใหญ่ โดยผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะได้รับผลกระทบในระดับที่มากกว่า โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาการขยายตัวไปสู่ธุรกิจอื่นจะมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการขนาดใหญ่เท่านั้น เนื่องจากมีศักยภาพในการขยายการลงทุนไปยังธุรกิจอื่นๆ ที่มากกว่าผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง

นอกจากนี้ยังพบอีกว่า ผู้ประกอบการทั้งขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ต่างก็ได้รับผลกระทบจากปัญหาด้านการเงินเหมือนกัน จะต่างกันก็ตรงที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะได้รับผลกระทบจากปัญหาด้านสภาพคล่องตัวในขนาดที่รุนแรงกว่า ส่วนผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก จะได้รับผลกระทบจากปัญหาด้านทุนด้านการเงินสูงขึ้นในระดับที่เท่ากัน แต่รุนแรงมากกว่าผู้ประกอบการขนาดใหญ่

การศึกษาทั้งของ วรวิทย์ มานะกุล (2540) และธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2540) กระตุ้นความสนใจของผู้วิจัยในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ที่ต้องการวิเคราะห์เกี่ยวกับปัญหาการบริหารด้านการเงินของโครงการบ้านจัดสรรแห่งหนึ่ง ในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งสามารถจัดได้ว่าเป็นโครงการที่มีศักยภาพทางการตลาดสูง เมื่อเปรียบเทียบกับโครงการขนาดเดียวกัน โครงการอื่นในบริเวณใกล้เคียง นอกจากนี้ยังมีความได้เปรียบในด้านแหล่งเงินสนับสนุน โครงการทั้งสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการและสินเชื่อรายย่อย อีกทั้งลูกค้าของโครงการก็เป็นอุปสงค์จริงคือ คัดสินใจซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงๆ ไม่ได้ซื้อเพื่อเก็งกำไรอันเป็นปัจจัยเสริมสำคัญทางการตลาด และเนื่องจากบรรยากาศภายในโครงการมีความเป็นชุมชนเพื่ออยู่อาศัย กลุ่มลูกค้าของโครงการจะมีตั้งแต่กลุ่มคนระดับกลางขึ้นไป มีทั้งผู้ประกอบการอาชีพรับราชการ พนักงานบริษัทเอกชน ห้างร้าน สถาบันการเงิน ตลอดจนพ่อค้า นักธุรกิจ อีกทั้งยังเป็นโครงการที่พร้อมด้วยระบบสาธารณูปโภคต่างๆ อย่างครบครัน ทั้งระบบถนน ไฟฟ้า โทรศัพท์ และน้ำประปาของการประปาส่วนภูมิภาค

ปัจจัยต่างๆ ดังกล่าว ส่งผลให้โครงการมีการขายอย่างสม่ำเสมอ จากการแนะนำต่อของลูกค้าและป้ายโฆษณา (billboard) ทั้งๆ โครงการที่ผู้วิจัยเลือกมาเป็นตัวอย่างในการศึกษาค้นคว้านี้จะเริ่มเปิดดำเนินการในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี พ.ศ. 2538 ซึ่งเป็นช่วงที่ตลาดที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรเริ่มมีแนวโน้มของการขยายตัวที่ลดลง และแม้แต่ในช่วงปี พ.ศ. 2539-2540 โครงการก็ยังขายได้อย่างต่อเนื่อง และค่อนข้างจะใกล้เคียงกับการคาดการณ์ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (feasibility study) ที่จัดทำให้กับสถาบันการเงิน เพื่อขออนุมัติวงเงินกู้เพื่อพัฒนาโครงการ

จากศึกษาภาพดังกล่าวแสดงว่า โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนและไม่น่าจะเกิดภาวะชะงักงันทางการเงินในช่วงที่เกิดภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจและการเงิน ปริมาณเงินในตลาดเริ่มหดตัว ผู้บริโภคเริ่มระมัดระวังเรื่องการใช้จ่าย สถาบันการเงินทั้งในและนอกระบบค่อนข้างระมัดระวังในการให้เงินกู้สนับสนุนการพัฒนาโครงการและลูกค้ารายย่อย เริ่มมีการควบคุมอย่างเข้มงวดมากขึ้นในการอนุมัติการขอเบิกเงินกู้ของผู้ประกอบการ ที่ได้รับการอนุมัติวงเงินกู้เรียบร้อยแล้ว ซึ่งผู้วิจัยจะได้ทำการศึกษาถึงสาเหตุที่ทำให้ผู้ประกอบการขาดสภาพคล่องทางการเงินต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1) เพื่อวิเคราะห์การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินของโครงการ (feasibility study)
- 2) เพื่อวิเคราะห์ลักษณะการบริหารจัดการด้านการเงินของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรตัวอย่างจากผลประกอบการจริงว่า สอดคล้องกับผลการศึกษาทางด้านการเงินหรือไม่

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการลงทุน จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินของโครงการ
- 2) ทำให้ทราบถึงลักษณะการบริหารจัดการด้านการเงินของผู้ประกอบการและผลกระทบที่มีต่อการดำเนินโครงการ

1.4 ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตของการศึกษาในครั้งนี้ ผู้วิจัยเลือกใช้วิธีการศึกษาแบบเฉพาะเจาะจงด้วยการเลือกโครงการบ้านจัดสรรแห่งหนึ่งในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งถือได้ว่าเป็นโครงการขนาดใหญ่ที่มีขนาดที่ดินรวมทั้งสิ้น 93 ไร่ 3 งาน 74.6 ตารางวา แบ่งเป็นพื้นที่ขายทั้งสิ้น 66 ไร่ 2 งาน 78.26 ตารางวา หรือ 418 แปลง ที่เหลือเป็นพื้นที่ถนน 24 ไร่ 2 งาน 3.34 ตารางวา และพื้นที่ส่วนกลางประมาณ 3 ไร่ 93 ตารางวา โดยมีรายละเอียดในการศึกษาดังนี้

1) นำข้อมูลจากการประมาณการเคลื่อนไหวเงินสด ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการตั้งแต่ไตรมาสสุดท้ายของปี พ.ศ. 2538 – 2542 โดยจะทำการปรับเพิ่ม / ลดทางด้านค่าใช้จ่ายในอัตราร้อยละ 5 ต่อครั้ง เริ่มตั้งแต่อัตราร้อยละ 5 ถึงร้อยละ 20 ส่วนทางด้านรายได้จะทำการปรับเพิ่มในอัตราตั้งแต่ร้อยละ 0 ถึงร้อยละ 10 และจะปรับลดในอัตราตั้งแต่ร้อยละ 0 ถึงร้อยละ 20

2) นำข้อมูลในการบริหารด้านการเงิน จากงบกระแสเงินสดของโครงการตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน ปี พ.ศ. 2538 ถึงมีนาคม ปี พ.ศ. 2540 มาวิเคราะห์เปรียบเทียบกับประมาณการในการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

1.5 ระเบียบวิธีการศึกษาและการเก็บรวบรวมข้อมูล

1.5.1 กรอบแนวคิดในการศึกษา

ในการศึกษานี้ ผู้วิจัยมุ่งเน้นศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทางด้านการเงิน เพื่อวิเคราะห์ถึงลักษณะการบริหารจัดการด้านการเงินของผู้ประกอบการโครงการตัวอย่างว่า มีความสอดคล้องกับผลการศึกษาด้านการเงินหรือไม่

1.5.2 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

วิธีในการเก็บรวบรวมข้อมูลของศึกษานี้ ผู้วิจัยใช้ทั้งข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) โดยการสอบถามผู้ประกอบการเกี่ยวกับผลประกอบการจริงของโครงการตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน ปี พ.ศ. 2538 ถึงมีนาคม ปี พ.ศ.2540 และข้อมูลเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินของโครงการก่อนเริ่มดำเนินงาน ส่วนข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) นั้นเป็นข้อมูลที่ได้จากเอกสารทางวิชาการ รายงาน วิทยานิพนธ์ เอกสารเผยแพร่ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ สถิติ และความคิดเห็นจากผู้มีประสบการณ์

1.5.3 การเลือกตัวอย่างในการศึกษา

การเลือกตัวอย่างในการศึกษานี้ ผู้วิจัยใช้วิธีการเลือกแบบเฉพาะกรณี (case study) ซึ่งเป็นการพิจารณาศึกษาในรายละเอียดเกี่ยวกับบุคคล สถานที่ และเหตุการณ์ต่างๆ จากเอกสารข้อมูลจริงในสภาพการณ์ปัจจุบัน ตลอดจนประสบการณ์ในอดีต

1.5.4 คำนิยามเฉพาะที่ใช้ในการศึกษา

ธุรกิจบ้านจัดสรร หมายถึงการลงทุนดำเนินการจัดสรรที่ดิน (land subdivision) โดยการแบ่งที่ดินออกเป็นแปลงย่อยๆ เพื่อทำบ้านจัดสรรขายให้แก่ผู้บริโภค พร้อมกับจัดให้มีระบบสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกตามสมควร ซึ่งมีทั้งลักษณะของการขายสดและการขายผ่อนที่มีระยะเวลาการผ่อนชำระแตกต่างกันไปตามขนาดของธุรกิจ

ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร หมายถึงผู้ลงทุนทำธุรกิจบ้านจัดสรร ขนาดของโครงการ หมายถึงปริมาณพื้นที่หรือบ้านที่อยู่อาศัยทั้งหมดที่ใช้ในการทำธุรกิจบ้านจัดสรร ซึ่งแบ่งออกเป็น

(1) โครงการขนาดเล็ก หมายถึงโครงการที่มีพื้นที่ไม่เกิน 30 ไร่ หรือมีจำนวนบ้านอยู่อาศัยไม่เกิน 100 หน่วย ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ใกล้เส้นทางคมนาคมสายหลักเพื่อประหยัดต้นทุนเกี่ยวกับค่าที่ดินและค่าก่อสร้างถนนสายหลักของโครงการ โดยสามารถใช้นถนนภายในโครงการเป็นถนนสายหลักเชื่อมต่อกับถนนใหญ่ได้เลย นอกจากนี้การจัดสิ่งบริการต่างๆ ภายในมีน้อยมาก จะมีเพียงระบบไฟฟ้าและน้ำใช้ กับถนนเข้าสู่ตัวบ้านเท่านั้น

(2) โครงการขนาดกลาง หมายถึงโครงการที่มีพื้นที่อยู่ระหว่าง 31-50 ไร่ หรือมีจำนวนบ้านอยู่อาศัยไม่เกิน 200 หน่วย โดยจัดองค์ประกอบภายในโครงการจะแตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้งและระดับราคาบ้านซึ่งค่อนข้างจะสมบูรณ์ พร้อมกับมีองค์ประกอบอื่นๆ ด้วย ได้แก่ สนามเด็กเล่น สนามกีฬา หรือสโมสร และการรักษาความปลอดภัย

(3) โครงการขนาดใหญ่ หมายถึงโครงการที่มีพื้นที่มากกว่า 50 ไร่ขึ้นไป หรือมีจำนวนบ้านอยู่อาศัยมากกว่า 200 หน่วย ซึ่งมักจะตั้งอยู่นอกเขตเมือง ดังนั้นองค์ประกอบภายในโครงการจะจัดทำอย่างสมบูรณ์ เพื่อให้ผู้ที่เลือกไปอยู่สามารถใช้บริการได้สะดวกสบายเท่ากับอยู่ตัวเมือง และส่วนใหญ่จะมีระดับราคาค่อนข้างสูง เน้นพื้นที่ภายในบริเวณบ้าน

บ้านจัดสรร (housing subdivision) หมายถึงบ้านหรือที่อยู่อาศัยที่จัดสร้างขึ้น โดยเอกชน มีวัตถุประสงค์เพื่อการขายและได้จดทะเบียนไว้กับสำนักงานที่ดิน ซึ่งประกอบด้วย

(1) บ้านเดี่ยว หมายถึงบ้านที่ปลูกสร้างเพียงหลังเดียวบนเนื้อที่ที่กำหนดไว้ซึ่งอยู่ระหว่าง 50-100 ตารางวา โดยมีรูปแบบแตกต่างกันไปตามการกำหนดของแต่ละโครงการ มีทั้งบ้านชั้นเดียวและสองชั้น ประกอบด้วยห้องรับแขก ห้องนอน ห้องน้ำ และห้องครัว สำหรับบริเวณบ้านนอกจากจะมีที่จอดรถแล้วยังอาจมีบริเวณพักผ่อนหรือจัดสวนซึ่งขึ้นอยู่กับขนาดของเนื้อที่บ้าน

(2) บ้านแฝด หมายถึงบ้านสองหลังที่สร้างขึ้นติดกัน โดยมีรูปแบบคล้ายคลึงกับบ้านเดี่ยว แต่จะใช้ผนังด้านหนึ่งร่วมกัน และแต่ละหลังจะมีพื้นที่รอบตัวบ้านเพียง 3 ด้าน ส่วนใหญ่จะมีเนื้อที่ประมาณ 20-30 เมตร

(3) ทาวน์เฮ้าส์ (townhouse) หมายถึงบ้านที่มีพัฒนาการมาจากห้องแถว หรือเรือนแถว (row house) โดยสร้างขึ้นติดกันเป็นแถว มีรูปแบบคล้ายกับอาคารพาณิชย์ผสมกับบ้านเดี่ยว แต่จะน่าอยู่อาศัยมากกว่าอาคารพาณิชย์ เนื่องจากมีการตกแต่งอาคารให้ดูเหมือนกับบ้านพักอาศัย และแต่ละหลังจะมีพื้นที่เหลืออยู่เฉพาะบริเวณค้ำหน้าและ/หรือค้ำหลังเท่านั้น ภายในตัวบ้านจะปล่อยเป็นพื้นที่โล่ง นอกจากบริเวณที่จัดเป็นห้องนอน ปกติจะมีหนึ่งถึงสองชั้นและมีขนาดพื้นที่ประมาณ 10-25 ตารางวา

ระบบสาธารณูปโภค หมายถึงระบบน้ำประปา ระบบไฟฟ้า ระบบระบายน้ำเสีย ระบบบำบัดน้ำเสีย ถนน และทางเท้า

สิ่งอำนวยความสะดวก หมายถึงระบบยามรักษาความปลอดภัย ระบบการกำจัดขยะมูลฝอย และบริการเกี่ยวกับสันตนาการ

ทำเลที่ตั้งที่สะดวกต่อการเข้าถึง หมายถึงบริเวณที่สามารถติดต่อกับส่วนต่างๆ ของเมืองได้อย่างสะดวก และเป็นบริเวณที่อยู่ห่างจากถนนใหญ่เฉลี่ยประมาณ 300 เมตร รวมทั้งมีรถประจำทางผ่าน

สถาบันการเงินนอกระบบ หมายถึงแหล่งเงินทุนที่เกิดขึ้นจากการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างผู้กู้และผู้ให้กู้โดยไม่ผ่านสถาบันการเงินจึงไม่มีระเบียบกฎเกณฑ์ที่แน่นอน ไม่มีการควบคุมและติดตามจากทางการ ลักษณะเด่นชัดของการกู้ยืมในตลาดนี้คือ มีอัตราดอกเบี้ยค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราดอกเบี้ยเงินให้กู้ยืมของสถาบันการเงิน เนื่องจากการกู้ยืมในตลาดนี้มักมีความเสี่ยงค่อนข้างสูงเพราะไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันการกู้ยืม (วารสารบรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2538)

การขาดวินัยทางการเงิน หมายถึงการที่ผู้ประกอบการนำรายได้ อันเกิดจากการประกอบธุรกิจหนึ่ง ไปใช้ในธุรกิจหรือกิจกรรมอื่นๆ อันมิใช่ธุรกิจที่ก่อให้เกิดรายได้นั้นๆ