

## บทที่ 1

### บทนำ

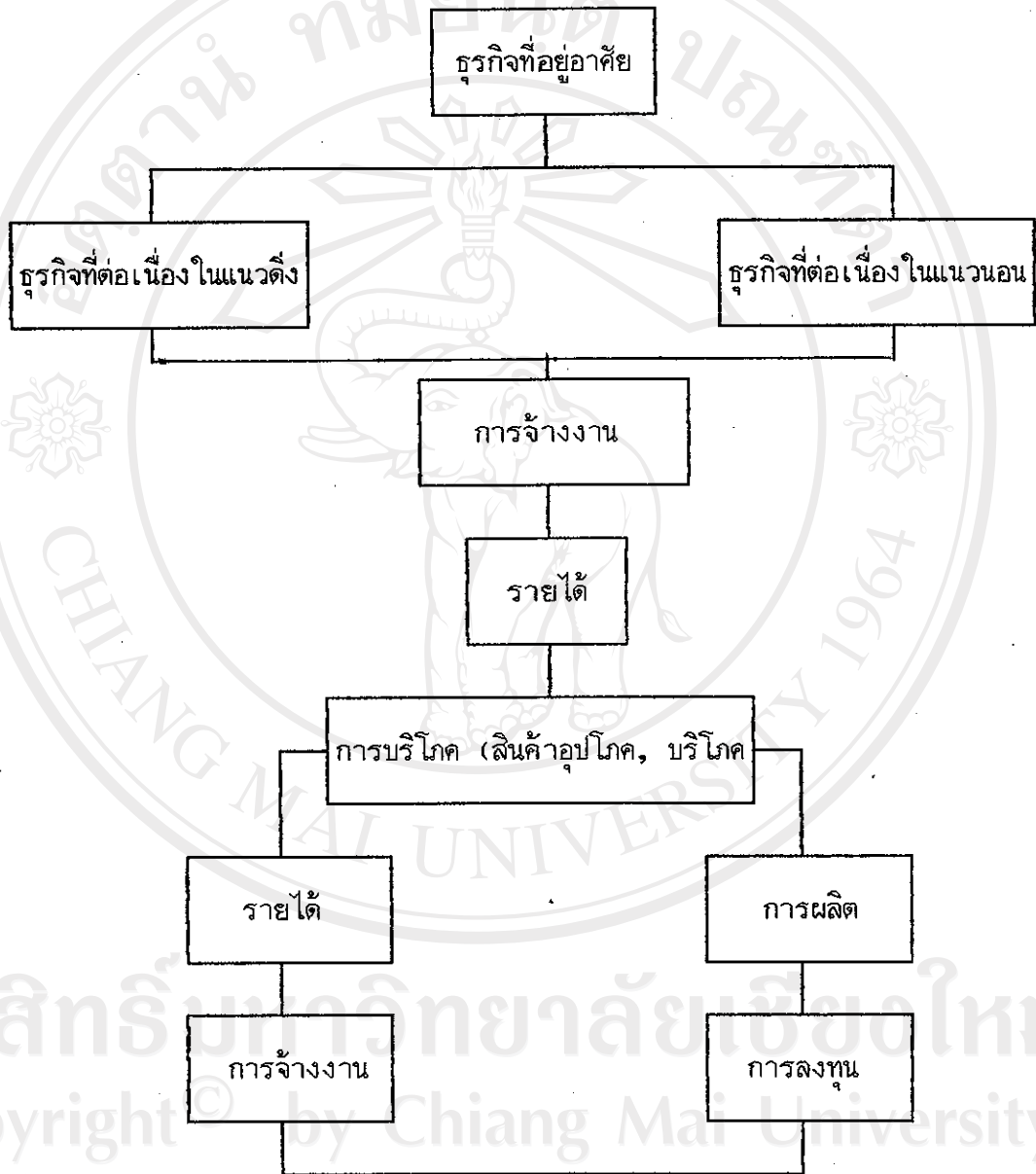
#### ที่มาและความสำคัญของปัญหา

"ที่อยู่อาศัย" เป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่จำเป็นในการดำรงชีวิตของมนุษย์ นอกเหนือจากอาหาร เครื่องนุ่งห่ม และยารักษาโรค มนุษย์จะแสวงหาถิ่นฐานที่อยู่อาศัยที่มีความมั่นคงปลอดภัย และเอื้ออำนวยประโยชน์ต่อการดำรงชีวิตมากที่สุด ซึ่งที่อยู่อาศัยของมนุษย์จะมีความแตกต่างกันไปตาม สภาพสังคม เศรษฐกิจ ชนบทชนเมือง วัฒนธรรม สภาพความเป็นอยู่ ตลอดจนอิทธิพลของความเจริญทางด้านเทคโนโลยีต่าง ๆ และการยอมรับในการแลกเปลี่ยนชนบทชนเมืองวัฒนธรรม การก่อสร้างที่อยู่อาศัยของสังคมนั้นๆ ( ประทีป-มาลากุล, 2530) การมีที่อยู่อาศัยของประชาชนเป็นสิ่งสำคัญที่แสดงให้เห็นถึงความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของประชาชน และการพัฒนาความเจริญของประเทศชาติ

สภาพสังคม เศรษฐกิจของประเทศที่เปลี่ยนแปลงไป ประชาชนต้องใช้เวลาในการ ประกอบอาชีพของตนเองมากขึ้น การก่อสร้างที่อยู่อาศัยด้วยตนเองกระทำไม่ได้สะดวก ทั้งนี้เนื่องด้วยข้อจำกัดต่าง ๆ จึงได้เกิดธุรกิจที่อยู่อาศัยขึ้น โดยระยะแรกเป็นเพียงการจัดสรรเฉพาะที่ดิน และต่อมามีการสร้างบ้านขึ้นบนพื้นที่นั้น ดังที่เรียกกันว่า "บ้านจัดสรร"

บทบาทของธุรกิจบ้านจัดสรรนับวันจะมีความสำคัญต่อภาคเศรษฐกิจ ของประเทศ ในทาง เศรษฐศาสตร์ถือว่าธุรกิจบ้านจัดสรรซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจการก่อสร้าง เป็น "ภาคนำของ เศรษฐกิจ" (ทำเนียบธุรกิจ ประชาชาติธุรกิจฉบับพิเศษ, 2536) ที่เป็นปัจจัยสำคัญในการกระตุ้นให้เกิดการลงทุน (Accelerator Effect) และการสร้างงานในธุรกิจที่เกี่ยวข้องในแนวตั้ง (Vertical Integration Industries) เช่นธุรกิจวัสดุก่อสร้างประเภทปูนซีเมนต์ เหล็กเส้น ไม้ หิน ทราย เป็นต้น และธุรกิจที่เกี่ยวข้องในแนวนอน (Horizontal Integration Industries) เช่น ธุรกิจเครื่องเรือน เฟอร์นิเจอร์ การตกแต่ง การขนส่ง และการบริการ เป็นต้น อันจะก่อให้เกิดการจ้างงาน และรายได้ขึ้นแก่ผู้ประกอบการ ผู้เกี่ยวข้อง ส่งผลให้มีการเพิ่มการบริโภคของประชาชน เนื่องจากการมีรายได้เพิ่มขึ้น เมื่อผู้ผลิตขายสินค้าได้

มากก็จะเป็นเหตุจูงใจให้มีการลงทุนเพิ่มในการผลิต และจะทำให้เกิดการจ้างงาน และรายได้เพิ่มขึ้นอีก จะทำให้เศรษฐกิจของประเทศดีขึ้น เป็นวัฏจักรที่ต่อเนื่อง ดังรูปที่ 1 (ชมรมนักเศรษฐศาสตร์ธุรกิจแห่งประเทศไทย, 2529)



รูปที่ 1 บทบาทของธุรกิจที่อยู่อาศัยต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ

### วิวัฒนาการของธุรกิจบ้านจัดสรรในประเทศไทย

วิวัฒนาการที่อยู่อาศัยเริ่มต้นตั้งแต่ช่วงปี พ.ศ. 2500 เป็นต้นมา อันเป็นช่วงเริ่มพัฒนา อุตสาหกรรมในประเทศไทย โดยเฉพาะกรุงเทพมหานคร (อนุชา กุลวิสุทธิ, 2529) บทบาทหน้าที่ของเมืองได้เปลี่ยนแปลงไปมีความซับซ้อนมากขึ้น กลายเป็นศูนย์กลางในการให้บริการต่างๆ และเป็นแหล่งว่าจ้างงานที่สำคัญ เป็นปัจจัยดึงดูดให้มีการอพยพของประชากรจากแหล่งต่างๆ เข้ามาประกอบอาชีพในเขตเมืองเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้เมืองมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ในขณะที่เดียวกันก็ทำให้เกิดการขาดแคลนที่อยู่อาศัยของประชาชนในเขตเมือง (สุมนา อยู่โพธิ์, 2524)

การขาดแคลนที่อยู่อาศัย ในช่วงดังกล่าวเป็นเหตุจูงใจให้ผู้ลงทุนดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยขึ้น ในระยะแรกจะมีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแถวหรือตึกแถว (Shop House) ที่สามารถใช้เป็นที่อยู่อาศัยและสถานที่ประกอบการค้าในเวลาเดียวกัน ต่อมาได้มีการขยายการ ดำเนินการธุรกิจออกสู่ชานเมืองซึ่งมีที่ดินจำนวนมากและราคายังไม่แพงนัก โดยมีการจัดสรรที่ดิน เป็นแปลงย่อย และจัดระบบสาธารณูปโภค เช่น ถนน ไฟฟ้า น้ำประปา ให้แก่ผู้ซื้อ โดยกำหนดให้ ผู้ซื้อผ่อนชำระค่าที่ดินให้แก่ผู้ดำเนินการจัดสรร (Land Developer) เอง

ต่อมาในราวปี พ.ศ. 2510 ผู้จัดสรรที่ดินได้มีการดำเนินการจัดสรรที่ดินพร้อมสร้างบ้าน บนพื้นที่ดินนั้นด้วย จึงเป็นการเริ่ม "ธุรกิจบ้านจัดสรร (Housing Estate)" ของประเทศไทย ซึ่งการดำเนินการในรูปแบบดังกล่าวได้รับความนิยมจากผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยในขณะนั้นมาก ในขณะเดียวกัน สถาบันการเงินต่าง ๆ ได้เข้ามาสนับสนุนทางการเงินแก่โครงการบ้านจัดสรร ยิ่งเป็นการกระตุ้นให้มีการขยายการลงทุนในการดำเนินการมากยิ่งขึ้น อย่างต่อเนื่องจนถึงปี 2515

ในปลายปี พ.ศ. 2515 รัฐบาลในขณะนั้นได้ออกประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 286 ขึ้นเพื่อควบคุมการจัดสรรที่ดินและบ้าน มิให้เอาเปรียบผู้บริโภค และได้ออกประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 296 ให้มีการจัดตั้งการเคหะแห่งชาติ เพื่อเป็นองค์กรหลักที่ทำหน้าที่พัฒนาที่อยู่อาศัยแก่ผู้มีรายได้น้อยและรายได้ปานกลาง ตลอดจนให้มึบทบาทในการดูแลการดำเนินงานของการจัดสร้างที่อยู่อาศัย ราคาเอกรชนด้วย

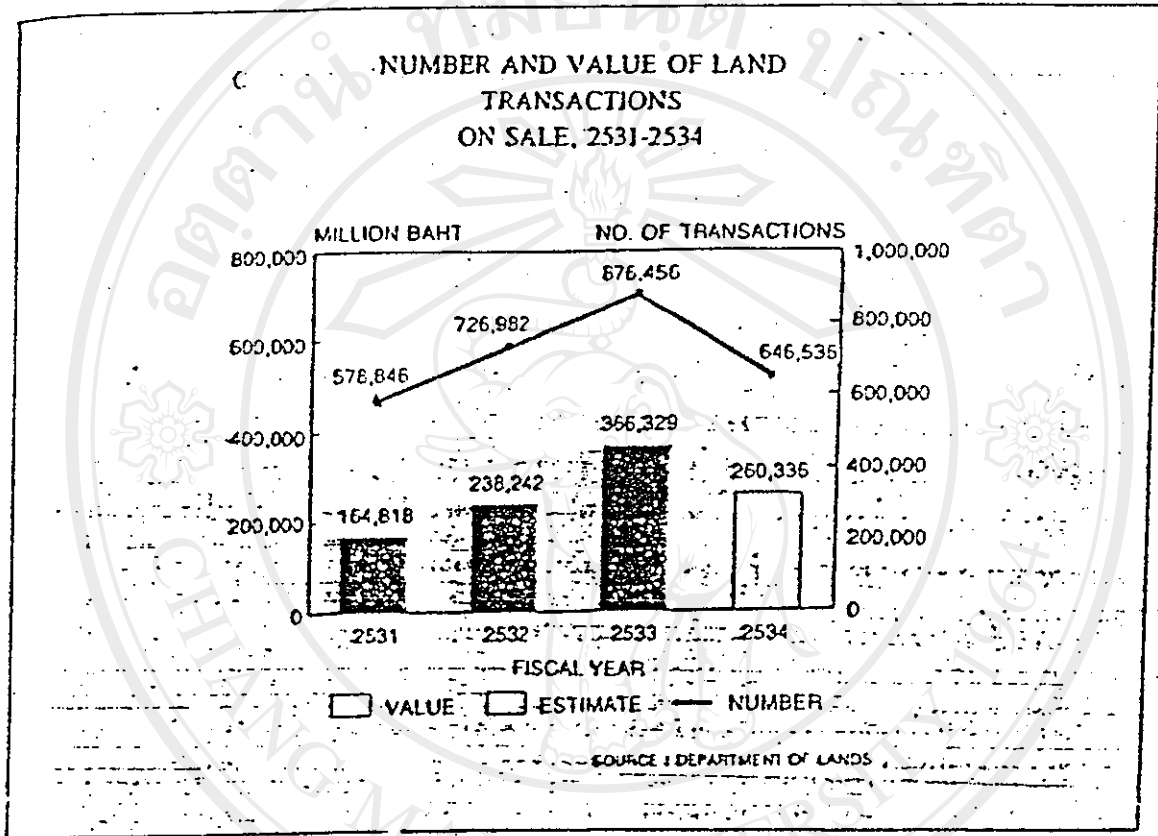
ธุรกิจบ้านจัดสรรได้มีการขยายตัวและซับซ้อนเป็นช่วง ๆ ตามสภาวะการณ์ทางเศรษฐกิจ และสังคมของประเทศ (คณะอนุกรรมการนโยบายที่อยู่อาศัย รายงานสถานการณ์ที่อยู่อาศัย ปี พ.ศ. 2534-2535) อย่างไรก็ตาม อุปสงค์ของที่อยู่อาศัย (housing demand) ที่แท้จริง ในแต่ละช่วงเวลาจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลักด้านประชากร รายได้ และ

เงินออมของประชาชน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และเงื่อนไขการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน แนวโน้มการผลิตและการเพิ่มขึ้นของราคาที่อยู่อาศัย ปริมาณที่อยู่อาศัยที่เสนอขายในตลาด เทคนิคการตลาดของผู้ประกอบการจัดสรร ที่คนคิด และค่านิยมของประชาชน สถานการณ์ การลงทุน การเมือง สังคม และเศรษฐกิจของประเทศโดย ทัวไป

ผลจากความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ ที่มีการขยายตัวสูงในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 11 ต่อปี ในช่วงปี พ.ศ.2530-2533 ประกอบกับปัจจัยอื่นๆ ที่เอื้ออำนวย เช่น อัตราดอกเบี้ยที่ทรงตัวอยู่ในเกณฑ์ต่ำ ระหว่างร้อยละ 11.5-13.5 ได้ส่งผลให้ธุรกิจต่างๆ รวมทั้งธุรกิจบ้านจัดสรรมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว แต่เนื่องจากการดำเนินธุรกิจบ้านจัดสรรจะต้องใช้เวลาที่ยาวนานกว่าธุรกิจอื่น ๆ ประกอบกับความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีอยู่ในตลาดบ้านจัดสรรในช่วง ดังกล่าวมีทั้งความต้องการที่แท้จริงเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยของตนเอง และความต้องการเพื่อการเก็งกำไร

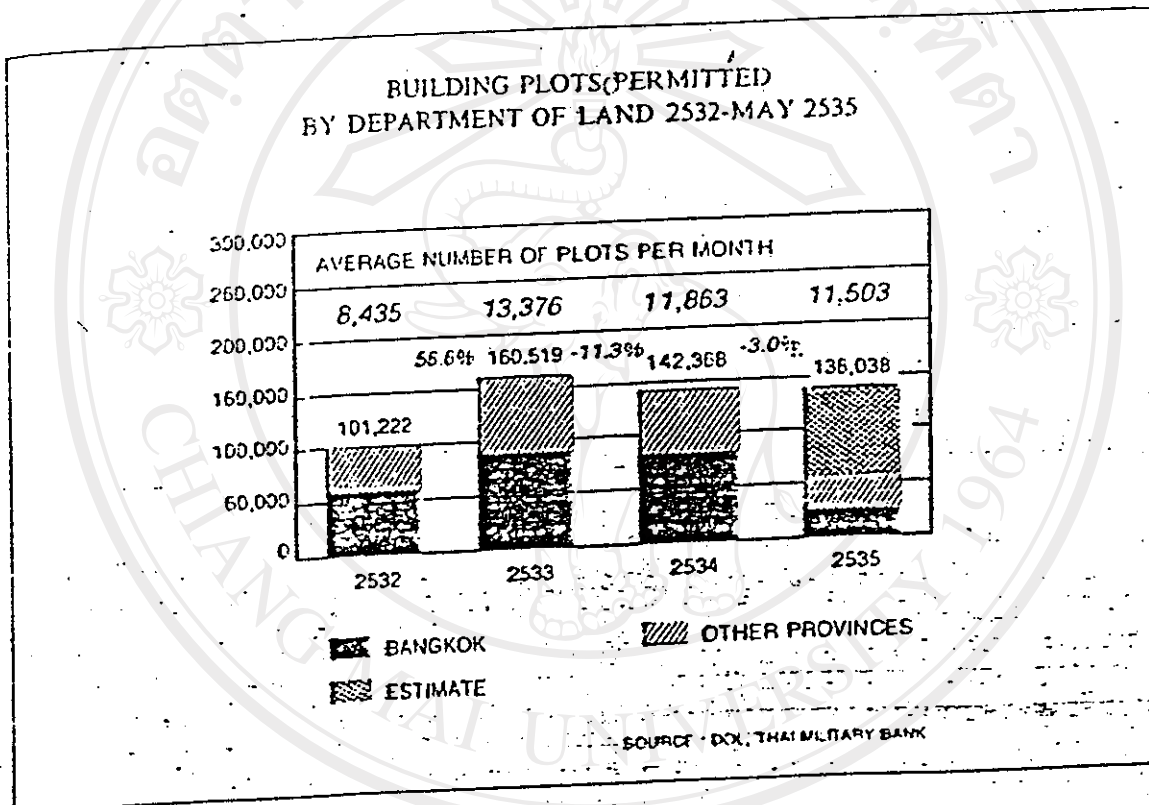
เมื่อภาวะเศรษฐกิจของประเทศได้ชะลอการขยายตัวลง ตั้งแต่ปลายปี 2533 เป็นต้นมา รวมทั้งการที่รัฐบาลนำมาตรการทางการเงินมาใช้โดยให้ธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินต่างๆ ชะลอการให้สินเชื่อเกี่ยวกับที่ดินและการพัฒนาที่ดิน ส่งผลให้ธุรกิจต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา ที่อยู่อาศัยได้รับความกระทบกระเทือนเป็นอย่างมากจนทำให้บางโครงการต้องหยุดดำเนินการหรือ ชะลอการเปิดโครงการไป ขณะเดียวกันที่ภาวะการซื้อขายที่ดินทั่วประเทศได้ลดลงทั้งจำนวน เนื้อที่และมูลค่าการซื้อขายอย่างเด่นชัด

แผนภูมิแสดง สถิติการซื้อขายที่ดินทั่วประเทศ (2531-2534)



ผลกระทบจากการซื้อขายที่ดินที่ลดลง ยังมีผลกระทบต่อภาวะการดำเนินงานของธุรกิจที่อยู่อาศัย จะเห็นได้จากการขออนุญาตจัดสรรที่ดินแปลงย่อยทั่วประเทศได้ลดลงในปี 2534 ถึง 11.3% เมื่อเทียบกับปี 2533 ดังแผนภูมิที่ 2

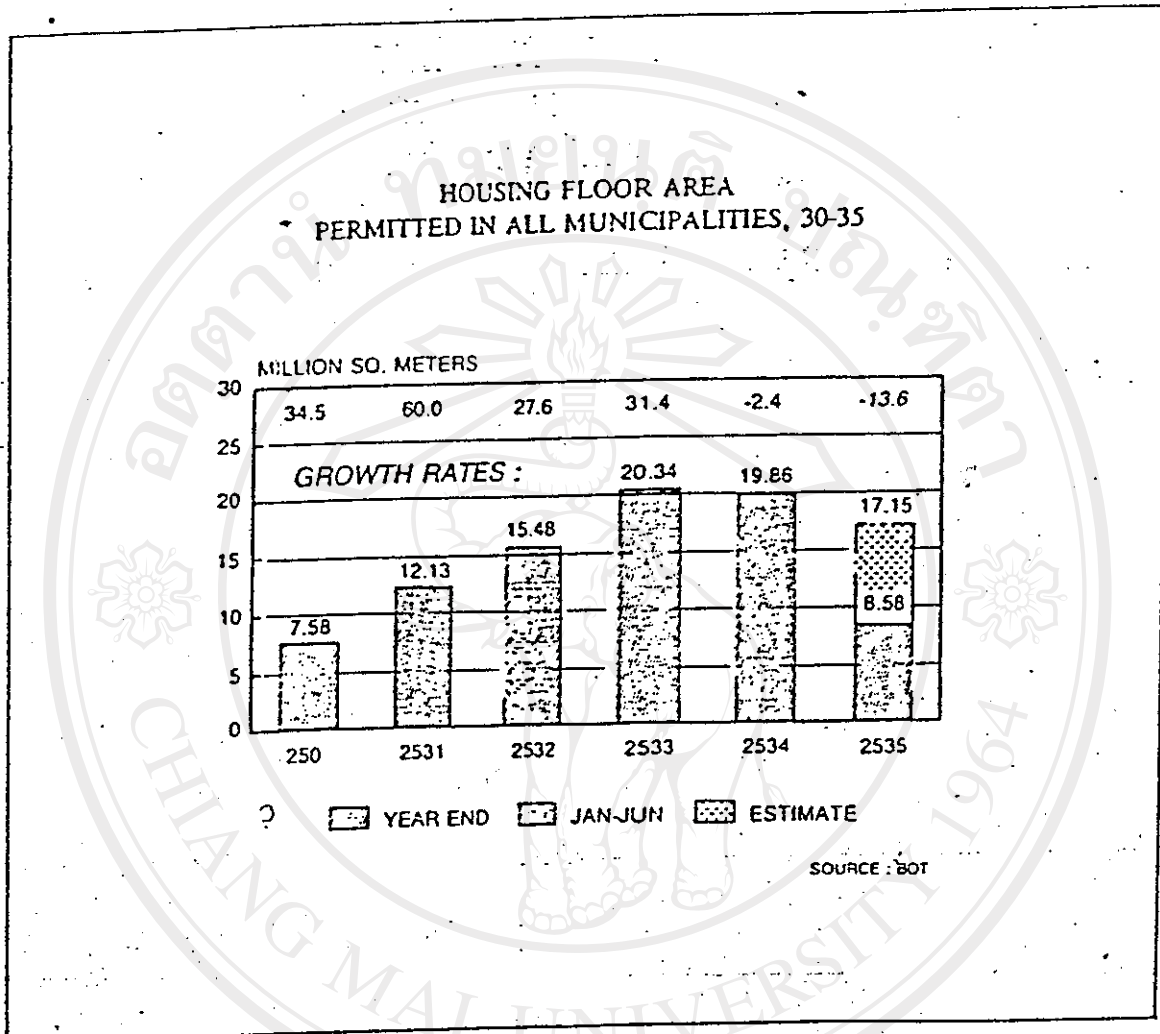
แผนภูมิที่ 2 จำนวนที่ดินแปลงย่อยที่ได้รับอนุญาตจัดสรรทั่วประเทศ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

เช่นเดียวกับการก่อสร้างที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นธุรกิจที่ต่อเนื่องก็ได้ลดลง จะเห็นได้จากการขออนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยในเขตเทศบาลต่าง ๆ ทั่วประเทศได้ลดลงเหลือเพียง 17.15 ล้าน ตารางเมตรในปี พ.ศ.2535 จากที่เคยสูงถึง 20.34 ล้าน ตารางเมตรในปี พ.ศ.2533 (ดูแผนภูมิที่ 3 ประกอบ)

แผนภูมิที่ 3 พื้นที่อยู่อาศัยที่ได้รับอนุญาตก่อสร้างในเขตเทศบาลทั่วประเทศ



ถึงแม้ว่าจะมีปัจจัยอื่น ๆ ที่เกื้อหนุนให้ธุรกิจบ้านจัดสรรฟื้นตัวตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 เช่นการปรับเพิ่มเงินเดือนข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ และธุรกิจเอกชน การลดอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ที่ทำให้ประชาชนมีรายได้เพิ่มขึ้น ประกอบกับสภาพคล่องของตลาดการเงินสูง มีการลดอัตราดอกเบี้ยอย่างต่อเนื่อง และการที่ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้นำวิธีการดำรงเงินกองทุน มาตรฐานของ Bank of International Settlement (BIS) มาใช้กับธนาคารและบริษัท เงินทุนต่าง ๆ ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2536 เป็นต้นมา ทำให้สินเชื่อเพื่อการจัดหาที่อยู่อาศัยของ บุคคลธรรมดาที่มีความเสี่ยงเหลือเพียง 50% จากเดิมที่มีความเสี่ยงถึง 100% ทำให้ธนาคารต่าง ๆ ให้ความสำคัญและแข่งขันกันในการให้สินเชื่อแก่ลูกค้ารายย่อยมากขึ้น

ถึงกระนั้นราคาที่ดินที่เพิ่มขึ้นในปี พ.ศ.2531-2533 ได้ส่งผลกระทบต่อตรงต่อต้นทุน การผลิตบ้านจัดสรร จากการศึกษาพบว่าในปี พ.ศ.2533 สัดส่วนของต้นทุนด้านที่ดินในการผลิตที่อยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 45.6 ของต้นทุนรวมทั้งหมดจากเดิมร้อยละ 26 ในปี พ.ศ 2530

ตารางแสดง. สรุปต้นทุนราคาที่ดินโครงการที่อยู่อาศัยระดับรายได้ต่าง ๆ

	ต้นทุน ที่ดิน ปี 2530	ต้นทุน ที่ดิน ปี 2533	สัดส่วนต้นทุนที่ดิน ต่อต้นทุนรวม ปี 2530	%ของต้นทุนรวม ที่เพิ่มขึ้น ปี 2530-2533	สัดส่วนต้นทุน ที่ดินต่อต้นทุน รวม ปี 2533
บ้านเดี่ยว : รายได้สูง	5000	20000	44.8%	240.8%	57.1%
บ้านเดี่ยว: รายได้ปานกลาง	2307	7680	33.1%	183.8%	34.9%
บ้านแถว : รายได้ปานกลาง	1625	11250	13.3%	489.1%	39.3%
บ้านแถว : รายได้ต่ำ	1173	9370	21.3%	581.3%	58.3%
อาคารชุด : รายได้สูง	44980	48850	19.7%	* -7.5%	9.7%
	5860	14486	26.0%	374.9%	45.6%

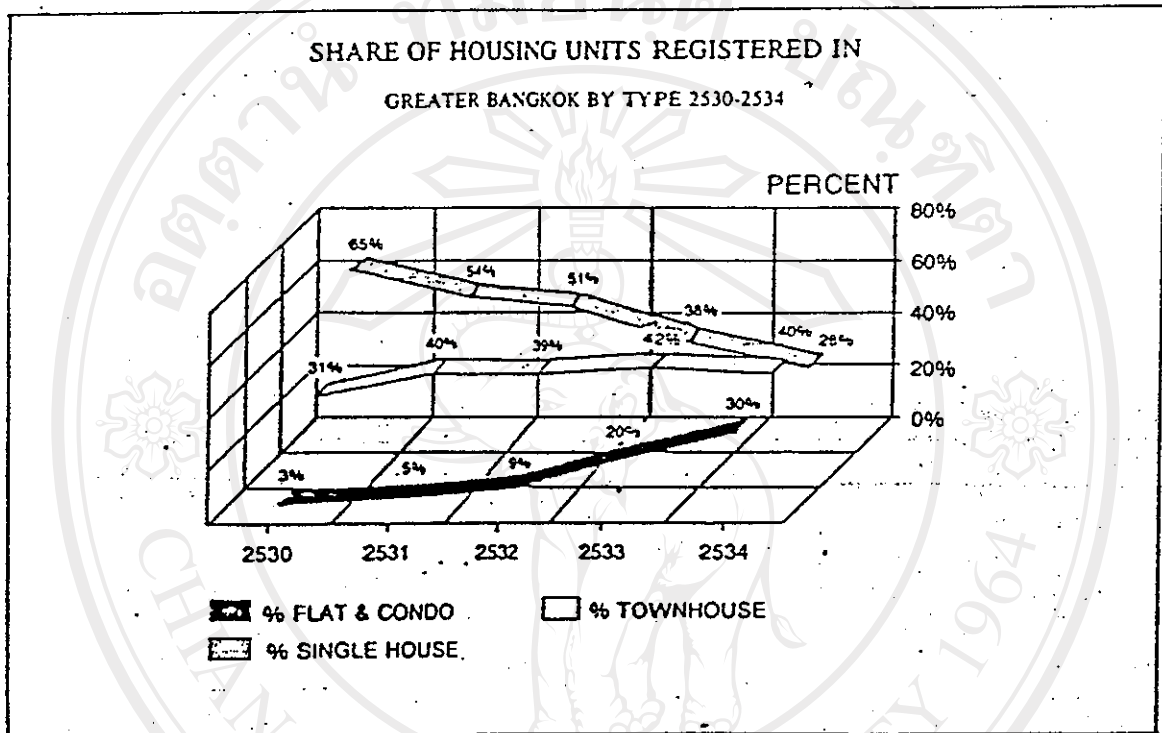
\* ราคาในปี 2530 ปรับตามภาวะเงินเฟ้อและค่าครองชีพของปี 2533 แล้ว

ที่มา : PADCO-LIF Comparative Cost Study, 1990.

จากภาวะดังกล่าวได้ส่งผลกระทบต่อราคาที่อยู่อาศัยอย่างรุนแรงและมีผลต่อความต้องการ และอำนาจการซื้อของประชาชนโดยทั่วไป และยังทำให้รูปแบบของโครงการผลิตที่อยู่อาศัยได้ เปลี่ยนแปลงไปจากลักษณะบ้านเดี่ยว (Single House) เป็นลักษณะอาคารชุด (Condominium) หรือบ้านแถว (Townhouse) ที่มีความหนาแน่นของจำนวนหน่วยผลิตสูง เพื่อความคุ้มค่าต่อการลงทุนบนพื้นที่ดินที่จำกัดและราคาแพง



แผนภูมิแสดง สัดส่วนของประเภทที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนเพิ่มขึ้นปี 2530-2534



อย่างไรก็ตาม บทบาทของภาค เอกชนในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยยังมีเพิ่มสูงขึ้น จากสถิติ บ้านจัดสรรที่เอกชนดำเนินการที่มีสัดส่วนเพียง ร้อยละ 4.3 ในปี พ.ศ.2517 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 72 ในปี พ.ศ.2532 และร้อยละ 80.5 ในปี พ.ศ.2534 ผู้ประกอบการต่างพากันลงทุนผลิต โครงการที่อยู่อาศัยในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อแข่งขันกันมากขึ้นอย่างชัดเจน โดยเฉพาะการเกิดขึ้น ของ โครงการขนาดใหญ่ที่สามารถรองรับประชาชนได้ไม่น้อยกว่า 10,000 คน ภายในโครงการที่มีการจัดระบบสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ อย่างครบครัน

### ธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่

การเกิดธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ ได้เริ่มขึ้นประมาณ ปี พ.ศ.2517 (สุรีย์ บุญญาพงศ์, 2531) โดยมีสาเหตุการเกิดเช่นเดียวกับเมืองใหญ่อื่น ๆ กล่าวคือ บทบาทของเชียงใหม่ ที่เป็นศูนย์กลางทางการศึกษา การค้า การบริการต่าง ๆ องค์ประกอบดังกล่าวได้ดึงดูดให้ประชาชนอพยพเข้ามาเพื่อประกอบอาชีพ ดำเนินธุรกิจศึกษา และตั้งถิ่นฐานในจังหวัด เชียงใหม่เพิ่มขึ้น (สุชาติ ผิวงาม, 2526) ในระยะแรกก่อนปี พ.ศ.2525 การขยายตัวของ โครงการบ้านจัดสรรจะมีอยู่ในเขตเทศบาลเป็นส่วนใหญ่ และหลังจากนั้นมีการขยายตัวออกไปยัง เขตชานเมือง และอำเภอต่าง ๆ มากขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากที่ดินในเมืองมีจำกัด และราคาสูงนั่นเอง โดยการขยายตัวของโครงการบ้านจัดสรรต่าง ๆ จะสอดคล้องกับการขยายตัวของเมืองเชียงใหม่ ซึ่งขยายไปในทุกทิศทางตามเส้นทางคมนาคม (อัษฎางค์ โปรราณนท์, 2527)

ในปัจจุบันมีโครงการบ้านจัดสรรที่ขออนุญาตดำเนินการทั้งสิ้น 189 ราย (รายงาน ประจำปี 2535, สำนักงานที่ดินจังหวัดเชียงใหม่) โดยเป็นโครงการที่จำหน่ายหมดแล้ว 151 โครงการ และโครงการที่ยังเปิดจำหน่ายบ้านจัดสรรอยู่ 38 ราย ดังแสดงตามตาราง

ลำดับ	ชื่อโครงการ	สถานที่ตั้ง (ถนน)	รูปแบบบ้าน
1	บ้านลานดาว	เชียงใหม่-หางดง	บ้านเดี่ยว
2	เวสต์คัลเลอร์แลนด์ 4	เชียงใหม่-หางดง	บ้านเดี่ยว
3	บ้านศรีวังตาล	เชียงใหม่-หางดง	บ้านแฝด
4	เมธินีฮิลล์เพลส	เชียงใหม่-หางดง	ทาวน์เฮ้าส์
5	บ้านเวียงพิงค์	เชียงใหม่-หางดง	ทาวน์เฮ้าส์
6	กอล์ฟฮิลล์	เชียงใหม่-หางดง	ทาวน์เฮ้าส์
7	เชียงใหม่แกรนด์วิว	เชียงใหม่-หางดง	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด
8	ทิพย์ภุมร	เชียงใหม่-หางดง	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด
9	นรภัทร	เชียงใหม่-หางดง	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด
10	เชียงใหม่วิวสวย	เชียงใหม่-หางดง	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์เฮ้าส์
11	ดาราวดี	เชียงใหม่-หางดง	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์เฮ้าส์
12	วิมานอินทร์	เชียงใหม่-หางดง	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์เฮ้าส์
13	บ้านสวนดอยสะเก็ด	เชียงใหม่-ดอยสะเก็ด	บ้านเดี่ยว
14	สันทรายปาร์ควิลล์	เชียงใหม่-ดอยสะเก็ด	บ้านเดี่ยว
15	เอสอาร์แลนด์	เชียงใหม่-ดอยสะเก็ด	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์เฮ้าส์
16	บ้านสวยล้อมสวน	เชียงใหม่-สันกำแพง	บ้านเดี่ยว
17	บ้านเดือนดารา	เชียงใหม่-แม่ใจ	บ้านเดี่ยว
18	บ้านบุศรินทร์	เชียงใหม่-แม่ใจ	ทาวน์เฮ้าส์
19	ซันไซด์วิลเลจ	เชียงใหม่-แม่ใจ	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด
20	เรนโบว์วิลเลจ	เชียงใหม่-แม่ใจ	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์เฮ้าส์
21	ธนิดาไฮม์	เชียงใหม่-แม่ใจ	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์เฮ้าส์
22	บ้านในฝัน	คันคลองชลประทาน	บ้านเดี่ยว
23	คำหยาดฟ้า	คันคลองชลประทาน	ทาวน์เฮ้าส์
24	บ้านนิมาน	เชียงใหม่-แม่ริม	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด

ลำดับ	ชื่อโครงการ	สถานที่ตั้ง (ถนน)	รูปแบบบ้าน
25	เพชรวิมบิง	เชียงใหม่-แม่วิม	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด
26	ดอนแก้ววิลเลจ	เชียงใหม่-แม่วิม	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด
27	ทองประกาย	เชียงใหม่-แม่วิม	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์เฮ้าส์
28	ระมิงค์	เชียงใหม่-แม่วิม	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์เฮ้าส์
29	ธีรพร	เชียงใหม่-สันทราย (สายเก่า)	บ้านเดี่ยว, ทาวน์เฮ้าส์
30	บ้านกล้วยไม้	เชียงใหม่-สันทราย (สายเก่า)	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์เฮ้าส์
31	โรสวิลล์	ซูเปอร์ไฮเวย์	บ้านเดี่ยว
32	ทานตะวัน	ซูเปอร์ไฮเวย์	ทาวน์เฮ้าส์
33	โพธิ์แก้ววิลเลจ	ซูเปอร์ไฮเวย์	ทาวน์เฮ้าส์
34	ปาล์มสปริงเพลสส์	อ้อมเมือง	บ้านเดี่ยว
35	ชัยพฤษ์	อ้อมเมือง	บ้านเดี่ยว, ทาวน์เฮ้าส์
36	สารภีวิลเลจ	เชียงใหม่-สารภี	บ้านเดี่ยว
37	เศกสุรินทร์	เชียงใหม่-สารภี	บ้านเดี่ยว, ทาวน์เฮ้าส์
38	ลานนาธานี	ซูเปอร์ไฮเวย์	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์เฮ้าส์

จะเห็นว่าการดำเนินธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ มีจำนวนมากและต้องมีการ แข่งขันกันในการนำเสนอรูปแบบ ประโยชน์ใช้สอย ประโยชน์ส่วนเพิ่มของบ้านที่ผู้ซื้อจะได้รับ ตลอดจนการกำหนดราคาขาย เงื่อนไขการขาย การโฆษณาประชาสัมพันธ์ และการส่งเสริมการจัดจำหน่ายในวิธีการต่าง ๆ แก่ผู้ซื้อ นั่นคือธุรกิจบ้านจัดสรร จะต้องมีการศึกษาและวางนโยบาย ที่จะกำหนดวิธีการดำเนินงาน ทางการตลาดให้เหมาะสมกับสภาพและความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อย่างไรก็ตามในปัจจุบันยังไม่มีการศึกษาจากผู้ประกอบการเรื่องการ ตลาดของธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ โดยเฉพาะการดำเนินการด้านการตลาดที่ประกอบ ด้วยผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และทำเลที่ตั้ง การส่งเสริมการตลาดของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร เพื่อสนองความต้องการของผู้ซื้อบ้านจัดสรร รวมไปถึงปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับธุรกิจนี้ ดังนั้น การตลาดของธุรกิจบ้านจัดสรรจึง เป็นเรื่องที่น่าสนใจที่จะศึกษาอย่างยิ่ง เพื่อจะทราบถึงการ

ดำเนินการด้านการตลาดว่ามีความสอดคล้องกับความต้องการของผู้ซื้อ บ้านจัดสรรเพียงใด ตลอดทั้งจะเป็นแนวทางในการปรับปรุงการดำเนินการด้านการตลาดของผู้ประกอบการ ให้มีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายในการดำเนินงาน ของแต่ละ โครงการทั้งยังเป็นข้อมูลพื้นฐานของผู้ที่ต้องการศึกษาหรือลงทุน ในธุรกิจนี้ รวมไปถึงหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง จะได้นำข้อมูลดังกล่าว ไปประกอบในการวางแผนและแก้ไขปัญหาให้กับธุรกิจต่อไป

#### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาการดำเนินการทางการตลาดของธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาปัญหาของธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่

#### ประโยชน์ที่จะได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบข้อมูลการดำเนินการทางการตลาดของธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่
2. ทราบปัญหาของธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่
3. ทราบแนวโน้มในการดำเนินงานของธุรกิจบ้านจัดสรร
4. ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาจะเป็นแนวทางในการปรับปรุง แก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่