

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

จากวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นอย่างรุนแรงกับประเทศไทยในช่วงปี 2539-2540 นั้นส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวมทั้งประเทศทั้งในส่วนของภาครัฐและเอกชน โดยเฉพาะในส่วนของภาคเอกชนนั้นถูกกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจค่อนข้างมาก โดยเฉพาะในส่วนของสถาบันการเงิน ซึ่งถือเป็นหัวใจหลักของการดำเนินธุรกิจ เมื่อสถาบันการเงินเกิดปัญหาในด้านการบริหารเงินทุน สภาพคล่องทางการเงิน และปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ส่งผลให้ผู้ผลิตต่างๆ ที่มีบทบาทในระบบเศรษฐกิจเกิดปัญหาทางด้านสภาพคล่องตามไปด้วย และธุรกิจหนึ่งที่ถูกผลกระทบอย่างหนัก คือ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งโดยทั่วไป ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ประกอบการจัดสรร และผู้ซื้อบ้านมาก เมื่อใดที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เข้าสู่สภาวะของการหดตัวและตกต่ำ ภาวะการซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ก็จะชะลอตัวเอง ส่งผลให้รายได้และผลกำไรของผู้ประกอบการลดต่ำลงเรื่อยๆ ทำให้ผู้ประกอบการเริ่มมีปัญหาด้านสภาพคล่อง ซึ่งจะทวีความรุนแรงขึ้นจนถึงขั้นล้มละลาย ทำให้สถาบันการเงินต้องสูญเสียเงินที่ให้กับผู้ยืมไป

ปี 2541 เป็นปีที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยอยู่ในช่วงภาวะตกต่ำสุดขีด หลังจากที่มีการชะลอตัวอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2539 สถิติต่างๆ ของปี 2541 ไม่ว่าจะเป็นการซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์หรือจำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มขึ้น ล้วนมีอัตราการขยายตัวคิดลบมากกว่าสถิติปีที่ผ่านมา ทั้งนี้พิจารณาได้จากสถิติการซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ทั่วประเทศในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2541 การจดทะเบียนการทำนิติกรรมซื้อขายที่ดิน และอสังหาริมทรัพย์มีจำนวน 287,631 ราย ลดลงจากปี 2540 ในช่วงเวลาเดียวกันถึง 27% คิดเป็นมูลค่าการซื้อขายรวม 88,795 ล้านบาท ลดลงถึง 54% (อนุสรณ์ มีนะโยธิน, 2541, บทความรายงานเศรษฐกิจและก่อสร้างบริษัทซีเมนต์ไทยการตลาด จำกัด)

ปัญหาสภาพคล่องทางการเงินและต้นทุนทางการเงินที่สูงยังคงเป็นปัญหาสำหรับผู้ประกอบการในรอบปี 2541 จากวิกฤตในระบบสถาบันการเงินของประเทศ ที่ยังคงส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ นอกจากอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในเกณฑ์สูงแล้ว สถาบันการเงินต่างเข้มงวดในการให้สินเชื่อต่อภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อเพื่อการพัฒนาโครงการและสินเชื่อรายย่อยเพื่อที่อยู่อาศัย ทั้งนี้เมื่อควบคุมปริมาณหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) มิให้สูงขึ้นประกอบกับปัญหาการว่างงานและการถูกลดเงินเดือนได้ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค

ได้ลดลงผู้บริโภคจำนวนหนึ่งไม่สามารถผ่อนชำระค่างวดในการผ่อนบ้านได้ตามสัญญา ต้องยอมให้สถาบันการเงินเข้าหนี้ยึดบ้านและผู้ที่อยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินค่างวดมีจำนวนไม่น้อยเช่นกันที่ยอมให้ เจ้าของโครงการรับเงินค่างวดเนื่องจากไม่มีกำลังผ่อนต่อ

ทางออกของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในช่วงปี 2541 นอกจากการประกาศลดราคาจำหน่ายโครงการของตนแล้ว ยังมีการนำบ้านที่ถูกทิ้งค่างวดมาประกาศขายใหม่ ด้วยจุดเด่นที่สามารถเข้าอยู่ได้ทันที และมีราคาขายลดลงมาก สำหรับโครงการที่อยู่อาศัยที่มีการประกาศลดราคาจำหน่ายมากที่สุดคือ โครงการประเภทอาคารชุด ที่ลดราคามากถึง 50% เนื่องจากอาคารชุดเป็นที่อยู่อาศัยที่มีปริมาณล้นตลาดสูงกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น

เพื่อเป็นการกระตุ้นธุรกรรมในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รัฐบาลได้อนุมัติข้อเสนอของกระทรวงมหาดไทยในการลดค่าธรรมเนียมการโอนอสังหาริมทรัพย์ในกรณีที่มีการประนอมหนี้จากเดิมที่เก็บในอัตรา 2% เหลือ 0.01% ของราคาซื้อขาย ซึ่งเริ่มใช้ในปี 2542 นอกจากนี้ในส่วนของความช่วยเหลือผู้ซื้อบ้าน รัฐบาลได้พยายามเสนอแนวทางในการช่วยผู้ซื้อบ้านด้วยการขยายระยะเวลาในการผ่อนบ้านเพิ่มขึ้นเป็น 30 ปี เพื่อลดภาระการผ่อนต่อเดือนของผู้ซื้อ อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาถึงผลประโยชน์ของแนวทางดังกล่าว แม้ว่าจะช่วยลดภาระของผู้ซื้อในแต่ละเดือนลง แต่ผู้ซื้อจะมีภาระดอกเบี้ยที่เพิ่มสูงขึ้นตามระยะเวลาการผ่อนชำระที่เพิ่มขึ้น แต่ผู้ที่ได้รับประโยชน์โดยตรงจากแนวทางดังกล่าวคือสถาบันการเงินที่เป็นเจ้าหนี้ ดังนั้นแนวทางที่จะช่วยแก้ปัญหาของผู้ซื้อบ้านที่แท้จริงน่าจะเป็นการลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยซึ่งขณะนี้ธนาคารพาณิชย์ต่างทยอย ลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยลงบ้างแล้ว

อนึ่งเพื่อเป็นการเพิ่มอุปสงค์ด้านที่อยู่อาศัยให้เพิ่มขึ้นทดแทนอุปสงค์ภายในประเทศที่ลดลงเป็นอย่างมาก รัฐบาลจึงมีนโยบายที่จะดึงเม็ดเงินจากต่างประเทศเข้ามาเพื่อเพิ่มอุปสงค์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ด้วยการผ่อนคลายนโยบายการถือกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยของคนต่างชาติ โดยการอนุญาตให้ชาวต่างชาติที่นำเงินมาลงทุนสามารถถือกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยของคนต่างชาติ โดยการอนุญาตให้ชาวต่างชาติที่นำเงินมาลงทุนสามารถถือกรรมสิทธิ์ที่ดินได้ไม่เกิน 1 ไร่ รวมถึงเพิ่มสัดส่วนให้ชาวต่างชาติถือครองสิทธิ์อาคารชุดได้ร้อยละ 100 ภายใน 5 ปี สำหรับอาคารชุดที่ตั้งอยู่บนที่ดินไม่เกิน 5 ไร่ ตามที่ได้ประกาศในหนังสือเจตจำนงฉบับที่ 5 ที่รัฐบาลไทยได้ทำไว้กับกองทุนการเงินระหว่างประเทศเมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2541

สถานการณ์โดยรวมของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2542 ยังคงซบเซาต่อเนื่องจากปี 2541 โดยพิจารณาจากสถิติต่างๆ ล้วนลดลงจากปี 2541 ดังนี้คือ

สถิติการอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินทั่วประเทศในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2542 มีโครงการที่อยู่อาศัยที่ได้รับอนุญาต ให้ทำการจัดสรรที่ดินเพียง 129 โครงการเท่านั้น หรือคิดเป็นจำนวนที่อยู่อาศัย 35,822 หน่วย ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 48% และ 58% ตามลำดับ

สถิติพื้นที่ที่ได้รับอนุญาตปลูกสร้างในเขตเทศบาลทั่วประเทศ ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2542 มีจำนวน 2,747 พันตารางเมตร ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 36% และหากพิจารณาเฉพาะในส่วนของประโยชน์ใช้สอยด้านที่อยู่อาศัยนั้นมีจำนวน 1,666,000 ตารางเมตร ลดลง 38% (อนุสรณ์ มินะโยชิน, 2542)

จากสถิติข้างต้น สะท้อนให้เห็นว่าในปี 2542 มีจำนวนโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในตลาดมีจำนวนน้อยมาก เนื่องจากปัจจัยต่างๆ ยังไม่เอื้ออำนวยต่อการเปิดโครงการใหม่ไม่ว่าจะเป็นปัญหาสภาพคล่องของผู้ประกอบการที่จำเป็นต้องเร่งปรับโครงสร้างหนี้ หรือปริมาณที่อยู่อาศัยที่ถูกผู้ซื้อยอมให้เจ้าของโครงการริบเงินคาวนเป็นจำนวนมาก จึงเป็นภาระให้ผู้ประกอบการต้องเร่งระบายออกสู่ตลาดเพื่อสร้างรายได้ กลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการนำมาใช้ คือการลดราคาบ้านลงถึงร้อยละ 30-50 รวมถึงการชุกชวยที่เป็นบ้านสร้างเสร็จพร้อมเข้าอยู่ได้ทันที เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภค และเป็นการแก้ปัญหาการชะงักงันของกำลังซื้อที่เกิดจากการที่เจ้าของโครงการจำนวนมากไม่สามารถก่อสร้างให้โครงการแล้วเสร็จ ผู้ที่จ่ายเงินแล้วจึงไม่สามารถเข้าอยู่ได้ตามกำหนด กลยุทธ์ดังกล่าวจึงได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี จากผู้บริโภค โดยเฉพาะในกลุ่มของบ้านเดี่ยว เนื่องจากยังมีผู้บริโภคอีกเป็นจำนวนมากไม่น้อยที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว จึงถูกดูดซับออกจากตลาดได้ก่อนประเภทอื่น สังเกตได้จากในช่วงไตรมาสที่ 3 ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว เริ่มมีการเปิดโครงการใหม่ เช่น โครงการบ้านสบายของบริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) และในช่วงไตรมาสที่ 4 มีโครงการบ้านเดี่ยวโครงการใหม่เพิ่มอีกหลายบริษัท แต่อย่างไรก็ตามที่อยู่อาศัยประเภทอื่น โดยเฉพาะอาคารชุดยังคงมีปริมาณที่ล้นตลาดอยู่เป็นจำนวนมาก

ในด้านของอัตราดอกเบี้ยและการให้สินเชื่อด้านที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่จะเน้นที่การให้สินเชื่อในลักษณะ Refinance มากกว่าที่จะปล่อยสินเชื่อให้กับผู้ซื้อบ้านรายใหม่ หรือหากเป็นผู้ซื้อบ้านรายใหม่ จะเน้นเฉพาะลูกค้าของโครงการที่ธนาคารของคนสนับสนุนอยู่ เพื่อช่วยเหลือให้เจ้าของโครงการสามารถชำระหนี้ให้แก่ธนาคารได้ ซึ่งจะส่งผลดีต่อการแก้ปัญหา NPL ของธนาคารคนด้วย เนื่องจากธนาคารพาณิชย์มีหน้าที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ที่เป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อยู่ในสัดส่วนที่ค่อนข้างสูง

นอกจากนี้รัฐบาลได้มีมาตรการกระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ 10 สิงหาคม 2542 โดยมาตรการดังกล่าวมีดังนี้ คือ

การจัดสรรวงเงินสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะยาวเพื่อกระตุ้นการซื้อที่อยู่อาศัย ผ่าน ธนาคาร อาคารสงเคราะห์ และบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย

การเพิ่มบทบาทการเคหะแห่งชาติในการรับซื้อที่อยู่อาศัยที่ยังก่อสร้างไม่เสร็จ

การลดค่าธรรมเนียมโอนอสังหาริมทรัพย์จากร้อยละ 2 เหลือ ร้อยละ 0.01 ของราคาประเมิน

แนวโน้มนโยบายอสังหาริมทรัพย์ในปี 2543 คาดว่าจะทรงตัวถึงปี 2544 และจะดีขึ้นเล็กน้อย แม้ว่ารัฐบาลจะดำเนินมาตรการต่างๆ เพื่อกระตุ้นอุปสงค์ที่อยู่อาศัยและอัตราดอกเบี้ยจะอยู่ในระดับที่ต่ำแล้วก็ตาม แต่ไม่ได้ผลนัก เนื่องจากรัฐใช้เงินอัดฉีดน้อยเกินไป เมื่อเปรียบเทียบกับปริมาณที่อยู่อาศัยที่ยังค้างอยู่จำนวนมาก รวมทั้งสถาบันการเงินยังคงเข้มงวดในการให้สินเชื่อ เพราะยังมีภาระปัญหา NPL อยู่

ในส่วนของการก่อสร้าง คาดว่าจะมีการเริ่มโครงการใหม่ไม่มากนักเนื่องจากผู้ประกอบการยังต้องเผชิญกับการระบายสินค้าของคนที่ไม่ว่าจะเป็นบ้านถูกทิ้งเงินคาวน บ้านที่ยังขายไม่ได้ ดังนั้นเพื่อสร้างรายได้และกระแสเงินหมุนเวียนภายในบริษัทในปี 2543 จะมีเพียงผู้ประกอบการรายใหญ่ๆ เท่านั้น ที่เปิดตัวโครงการใหม่ เนื่องจากสามารถระบายบ้านในโครงการเดิมของตนได้หมดก่อน จากความได้เปรียบด้านชื่อเสียงและการได้รับความเชื่อถือจากผู้บริโภค โดยโครงการที่เริ่มใหม่ส่วนใหญ่จะเป็นโครงการประเภทบ้านเดี่ยว รองลงมาคือทาวน์เฮาส์ ส่วนอาคารชุดคาดว่าจะยังไม่มีโครงการใหม่เกิดขึ้นเพราะยังมีปริมาณคงค้างในจำนวนสูง

จากการที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความจำเป็นต้องพึ่งพาสถาบันการเงินเป็นอย่างมาก ทั้งสินเชื่อเพื่อการพัฒนาโครงการและสินเชื่อรายย่อยเพื่อที่อยู่อาศัย ดังนั้นปัจจัยสำคัญที่มีส่วนกระตุ้นกำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัย นอกเหนือไปจากปัจจัยด้านอัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยอยู่ในเกณฑ์ต่ำ แล้วยังมีปัจจัยด้านนโยบายการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน ดังนั้นการที่สถาบันการเงินจะผ่อนคลายความเข้มงวดในการให้สินเชื่อ รวมทั้งหันมาให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อบ้านรายใหม่แทน การให้สินเชื่อเพื่อการไถ่ถอน จะมีส่วนกระตุ้นให้เกิดการซื้อขาย และโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้ ผู้ประกอบการมีรายได้และสามารถชำระค่าวัสดุก่อสร้างที่ติดค้างอยู่ รวมถึงการชำระคืนให้สถาบันการเงินที่สนับสนุนสินเชื่อในการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรใหม่ก็จะก่อให้เกิดเม็ดเงินหมุนเวียนภายในระบบมากขึ้น มิฉะนั้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็ยังคงประสบปัญหาต่อไป

จากประเด็นปัญหาต่างๆ เหล่านี้ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และเจ้าบ้านที่มีปัญหาเดียวกันนี้ทำการแก้ปัญหาไปแนวทางหนึ่ง คือการประกาศขายบ้านมือสองในตลาดโดยผ่านทางสถาบันการเงินที่ตนมีปัญหาทางการเงิน หรือมีภาวะผูกพันทางการเงินอยู่ สถาบันการเงินหลักที่เวลานี้ คือ ธนาคารพาณิชย์นั่นเอง จะเห็นได้ว่ามีหลายธนาคารที่จัดทำคู่มือการขายบ้านมือสอง และจัดตลาดนัดบ้านมือสองขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่เกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจเป็นต้นมา

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยทางเศรษฐกิจ ปัจจัยทางการตลาด และปัจจัยอื่นๆ ที่มีอิทธิพลต่อความต้องการซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนของผู้ประกอบการในการขายบ้านมือสอง
2. เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลของธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินใช้ไปวางนโยบายในการแก้ปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ในส่วนของลูกหนี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
3. เพื่อใช้เป็นข้อมูลของรัฐบาล นำไปใช้ประกอบการวางนโยบายเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1.4 ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าความต้องการซื้อบ้านมือสอง จะศึกษาข้อมูลเฉพาะบ้านเดี่ยว บ้านแฝดและบ้านทาวเฮาส์เท่านั้น ไม่รวมที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ เช่น อาคารชุด แฟลต เป็นต้น โดยการรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นจากบริษัทที่จดทะเบียนขออนุญาตจัดสรรที่ดินในเชียงใหม่ จำนวน 29 ราย ซึ่งมีหมู่บ้านจัดสรรทั้งหมด 203 โครงการ หลังจากได้ข้อมูลเบื้องต้นแล้วจะเลือกเก็บข้อมูลจากผู้ที่ซื้อบ้านมือสองตามโครงการหมู่บ้านจัดสรร และจากตลาดนักบ้านมือสอง โดยใช้แบบสอบถามสำรวจผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และเป็นการเก็บข้อมูลแบบเจาะจง (Purposive Sampling)

1.5 นิยามศัพท์

บ้านมือสอง หมายถึง ที่อยู่อาศัย ประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และบ้านทาวเฮาส์ ที่เคยอยู่อาศัย หรือเป็นบ้านที่ผ่านการซื้อ-ขายและโอนกรรมสิทธิ์มาก่อน แล้วจึงนำมาเสนอขายอีกครั้ง
 ธุรกิจบ้านจัดสรร หมายถึง การสร้างบ้านโดยผู้ประกอบการจัดสรรซึ่งได้ซื้อที่ดินแปลงใหญ่แล้วนำมาแบ่งออกเป็นแปลงเล็ก ๆ และปลูกสร้างบ้านที่มีรูปแบบคล้ายกัน หรือแตกต่างกันไม่มากนักเพื่อขายให้กับผู้ที่มีความต้องการบ้านต่อไป

บ้านเดี่ยว หมายถึง ลักษณะบ้านเป็นบ้านหลังเดี่ยว มีบริเวณที่ดินโดยรอบอาจจะเป็นบ้านชั้นเดียว บ้านสองชั้น หรือมากกว่า ตามขนาดของกรอบครัวและขนาดพื้นที่

บ้านแฝด หมายถึง เป็นลักษณะบ้านที่ผนังด้านหนึ่งติดกัน (ร่วมกัน) อีกด้านหนึ่งจะเป็นอิสระด้านที่ผนังติดกันนั้น จะใช้ร่วมกัน ส่วนอีก 3 ด้าน จะมีรั้วล้อมรอบที่ดินซึ่งเป็นเนื้อที่ของบ้าน

บ้านทาวน์เฮาส์ หมายถึง ลักษณะบ้านหลายๆ หลัง (ตั้งแต่ 3 หลังขึ้นไป) ติดกันเป็นแถว โดยมีพื้นที่หน้าบ้านและมีรั้วบ้านด้านหน้า

1.6 ทฤษฎีและกรอบแนวความคิด

ทฤษฎีอุปสงค์ (Demand)

อุปสงค์ หมายถึง ความต้องการสินค้าและบริการ (Desire) ของผู้บริโภค โดยที่ผู้บริโภคจะต้องมีความสามารถที่จะจ่ายเงินซื้อ (Ability to Pay) และเต็มใจที่จะซื้อ (Willingness to Pay) สินค้าและบริการนั้น¹

อุปสงค์ที่มีต่อสินค้าหรือบริการชนิดใดหนึ่งในระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง จะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ หลายประการด้วยกัน เช่น ราคาของสินค้านั้น ราคาสินค้าอื่นๆ รายได้ของผู้บริโภค รสนิยมของผู้บริโภค ฯลฯ

สมการอุปสงค์	Q_x	=	$f(P_x, P_y, Y, T, \dots)$
โดยที่	Q_x	=	ปริมาณความต้องการซื้อในสินค้า
	P_x	=	ระดับราคาสินค้านั้น
	P_y	=	ระดับราคาสินค้าอื่น ๆ
	Y	=	รายได้ผู้บริโภค
	T	=	รสนิยมของผู้บริโภค

ตัวกำหนดอุปสงค์ (Demand Determinants)²

หมายถึง ตัวแปร (Variables) หรือปัจจัยต่างๆ ซึ่งมีอิทธิพลต่อจำนวนสินค้าที่ผู้บริโภคปรารถนาที่จะซื้อ (Quantity Demanded) ปัจจัยเหล่านี้จะมีอิทธิพลต่อปริมาณซื้อเล็กน้อยไม่เท่ากัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของผู้บริโภคแต่ละคนและกาลเวลา ปัจจัยเหล่านี้มีหลายอย่างดังนี้

¹ ชงชัย ชูสุวรรณ , ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค 1, (เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัย), หน้า 17-18

² วันรักษ์ มิ่งมณีนาคนิ , หลักเศรษฐศาสตร์จุลภาค, (ไทยวัฒนาพานิช , 2542) , หน้า 2

1. ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับราคาของสินค้านั้น ตามปกติเมื่อราคาสินค้าเพิ่มสูงขึ้น ปริมาณซื้อจะน้อย แต่ถ้าราคาสินค้าต่ำลง ปริมาณซื้อจะมากเป็นไปตามกฎของอุปสงค์ (Law of Demand)
2. ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับรสนิยมของผู้บริโภค และความนิยมของคนส่วนใหญ่ในสังคมรสนิยมอาจเกี่ยวข้องกับความรู้สึกนิยมชมชอบชั่วขณะหนึ่ง ซึ่งเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว สิ่งที่กำหนดรสนิยมของผู้บริโภค ได้แก่ อายุ เพศ ความเชื่อ ค่านิยม การศึกษา แฟชั่น และอิทธิพลของการโฆษณา รสนิยมเป็นสิ่งที่มีผลต่อธุรกิจการค้า ดังนั้นหน่วยธุรกิจจึงยอมทุ่มเงินจำนวนมากในการโฆษณาเพื่อหวังผลในการเปลี่ยนแปลงรสนิยม
3. ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับจำนวนประชากร ตามปกติเมื่อประชากรเพิ่มจำนวนมากขึ้น ความต้องการสินค้าและบริการจะเพิ่มตามแต่การเพิ่มจำนวนประชากรยังไม่เป็นการเพียงพอ ประชากรเหล่านี้จะต้องมีอำนาจซื้อด้วย จึงจะสามารถซื้อสินค้าได้มากขึ้น
4. ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับรายได้เฉลี่ยของครอบครัว โดยทั่วไปเมื่อประชากรมีรายได้โดยเฉลี่ยสูงขึ้น ความต้องการสินค้าและบริการจะเปลี่ยนไป คือจะลดการบริโภคสินค้าราคาถูกและขณะเดียวกันก็หันไปบริโภคสินค้าราคาแพง
5. ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับสภาพการกระจายรายได้ในระบบเศรษฐกิจ ลองพิจารณาถึงสังคมบางแห่ง เช่น ประเทศที่มีบ่อน้ำมัน ปรากฏว่ารายได้ส่วนใหญ่ตกอยู่ในมือคนกลุ่มน้อย ส่วนคนกลุ่มใหญ่จะมีรายได้ต่ำมาก สังคมแบบนี้การบริโภคจะแตกต่างจากสังคมที่มีการกระจายรายได้ค่อนข้าง ทั่วเทียมกัน
6. ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับราคาสินค้าอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตามปกติความต้องการของผู้บริโภคอาจสนองได้ด้วยสินค้าหลายชนิด ถ้าสินค้าชนิดหนึ่งมีราคาสูงขึ้นผู้บริโภคก็จะซื้อสินค้าชนิดนั้นน้อยลง และหันไปซื้อสินค้าอีกชนิดหนึ่งซึ่งใช้ทดแทนกันได้ สำหรับในกรณีของสินค้าที่ต้องการใช้ประกอบกันเมื่อผู้บริโภค บริโภคสินค้าชนิดหนึ่งเพิ่มย่อมต้องการบริโภคสินค้าอีกชนิดหนึ่งเพิ่มขึ้น
7. ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับฤดูกาล ตัวอย่างในประเทศอยู่ในเขตหนาว เมื่อย่างเข้าฤดูหนาว ความต้องการเสื้อกันหนาวก็จะเพิ่มขึ้นมากกว่าในช่วงฤดูร้อน
8. ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับลักษณะทางกายภาพของสินค้า ตัวอย่างเช่น อุปสงค์ของที่อยู่อาศัยย่อมขึ้นกับลักษณะของที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง และสาธารณูปโภคที่อำนวยความสะดวกด้วย หากลักษณะทางกายภาพที่ดีกว่า ผู้ซื้อจะมีความต้องการซื้อมากขึ้น

1.7 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ขวัญชัย อรรถวิภาานนท์ (2535) ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยเก็บข้อมูลจากหัวหน้าครัวเรือนของผู้อาศัยในหมู่บ้านจัด

สรรจำนวน 125 คน จากหมู่บ้านจัดสรรจำนวน 33 แห่ง ซึ่งผลการศึกษาพบว่าในการเลือกซื้อบ้านจัดสรรนั้น ผู้อยู่อาศัยให้ความสำคัญมากกับเรื่องทำเลที่ตั้ง ต้องอยู่ในบริเวณที่สะดวกต่อการเข้าถึง รองลงมาได้แก่ ราคาบ้านและที่ดิน รวมทั้งรายได้ของครอบครัว

เมื่อจำแนกระดับของผู้อยู่อาศัยโดยใช้รายได้เป็นเกณฑ์ได้จำแนกระดับของผู้อาศัยออกเป็น 2 ระดับ คือ ผู้ที่มีระดับได้ปานกลาง และผู้ที่มีระดับรายได้สูง สำหรับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรนั้น พบว่าผู้อยู่อาศัยที่มีรายได้ระดับปานกลางจะให้ความสำคัญต่อปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ส่วนผู้อยู่อาศัยที่มีระดับรายได้สูง จะให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านกายภาพ

ประสาธน์ ตั้งมติธรรม (2535) ได้ศึกษาถึงผลกระทบของราคาต่อแนวโน้มของความต้องการที่อยู่อาศัย ทั้งในเชิงปริมาณและรูปแบบ จากมุมมองในด้านปัจจัยพื้นฐานของความต้องการที่อยู่อาศัย ซึ่งมีรายได้เป็นตัวแปรที่สำคัญที่สุด พร้อมกับถึงนัยสำคัญของการเปลี่ยนแปลงที่มีต่อนโยบายในเชิงธุรกิจของผู้ประกอบการ และนโยบายของภาครัฐ ในแง่การสนับสนุนด้านที่อยู่อาศัยแก่ประชาชน

ศึกษาครั้งนี้ได้ศึกษาในเขตของกรุงเทพมหานครและปริมณฑล การศึกษาใช้วิธีแบ่งช่วงเวลาออกเป็น 3 ช่วงใหญ่ๆ และสมมติราคาที่ดินและราคาสังก่อสร้างในแต่ละช่วงเวลาให้ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด พร้อมกันนั้นทำการกำหนดลักษณะของที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านจัดสรรประเภทต่างๆ ในแง่เนื้อที่ดินและเนื้อที่ใช้สอยของตัวบ้านที่ต้องใช้ หลังจากนั้นจึงทำ simulation เพื่อแสดงว่าราคาบ้านจัดสรรประเภทต่างๆ จะเปลี่ยนแปลงอย่างไรบ้าง ตามราคาที่ดินและราคาก่อสร้างที่เปลี่ยนไป

ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ว่าความต้องการของบ้านแถว เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 57 ในขณะที่บ้านแฝดจะลดลงร้อยละ 45 ทั้งนี้เพราะบ้านแฝดมีราคาแพงขึ้นมาก เนื่องจากใช้ที่ดินมากกว่า เมื่อเทียบกับบ้านแถวนั้นเอง ความต้องการบ้านขนาดเล็กตั้งแต่บ้านเดี่ยว ชั้นเดี่ยว ชั้นครึ่ง และสองชั้น จะลดลงร้อยละ 18 ในขณะที่บ้านขนาดกลางและขนาดใหญ่จะมีความต้องการลดลงถึงร้อยละ 31 ซึ่งเป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึง wealth effect ในเชิงลบ เนื่องจากราคาบ้านและที่ดินมีอัตราเพิ่มสูงกว่ารายได้มันเอง ซึ่งโดยรวมแล้วความต้องการบ้านทั้งหมดจะลดลงประมาณร้อยละ 15

สำหรับนัยสำคัญในเชิงธุรกิจ การพัฒนาที่อยู่อาศัยสรุปได้ว่าขนาดของบ้านและที่ดินซึ่งเป็นสิ่งที่ต้องการมีขนาดเล็กลง เพราะวัสดุในการก่อสร้างและราคาของที่ดินมีราคาสูงขึ้นซึ่งจะทำให้บ้านแถวจะมีความต้องการมากขึ้น ขณะเดียวกันอุปสงค์ของห้องชุดยังไม่เป็นที่ต้องการของผู้ซื้อเนื่องจากราคา ความนิยม และความจำเป็นในเชิงเศรษฐศาสตร์ยังไม่เป็นปัจจัยเกื้อหนุนเท่าที่ควร

รักษาติ แก้วผดุง (2536) ได้ทำการศึกษาอุปสงค์ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์ 2 ประการ

1) เพื่อหาอุปสงค์บ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมเชียงใหม่

2) เพื่อหาความยืดหยุ่น (Elasticity) ของตัวกำหนด (Determinants) อุปสงค์บ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงใหม่

อุปสงค์บ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมของเชียงใหม่ ขึ้นอยู่กับปัจจัยทางด้าน รายได้ของครัวเรือน รายจ่ายของครัวเรือน ราคาของบ้าน จำนวนสมาชิกในครัวเรือน และระยะทางจากบ้านถึงจุดศูนย์กลางของเมือง โดยเก็บข้อมูลตัวอย่าง 300 ครัวเรือน จากหมู่บ้านจัดสรร 25 หมู่บ้านในเชียงใหม่

ผลการศึกษาพบว่า ประมาณสองในสามของผู้อาศัยในหมู่บ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมเชียงใหม่ จะนิยมอยู่อาศัยในบ้านเดี่ยว และหัวหน้าครัวเรือนที่มีอายุระหว่าง 31-40 ปี มีอยู่ประมาณครึ่งหนึ่งของหัวหน้าครัวเรือนทั้งหมด มีขนาดของครัวเรือนเฉลี่ยเท่ากับ 3.79 คนต่อครัวเรือน จะเห็นได้ว่าครัวเรือนในหมู่บ้านจัดสรรจะเป็นครัวเรือนใหม่จึงมีขนาดครัวเรือนค่อนข้างเล็ก สำหรับระดับการศึกษาหัวหน้าครัวเรือนกว่าครึ่งหนึ่งจะมีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีและสูงกว่า อาชีพของหัวหน้าครัวเรือนกว่าครึ่งหนึ่งจะมีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีและสูงกว่า อาชีพของหัวหน้าครัวเรือนประมาณ 2 ใน 3 ประกอบอาชีพ ที่ทำงานในบริษัทหรือหน่วยงานเอกชน) รายได้เฉลี่ยของครัวเรือนเท่ากับ 35,643.33 บาทต่อเดือน

ปรีชา เจริญ (2539 ก) ได้ทำการศึกษาเรื่องอนาคตตลาดที่อยู่อาศัยเชียงใหม่ - ถ้าพูดโดยได้สำรวจข้อมูลจากโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดสำนักงานขายอยู่ทุกโครงการในจังหวัดเชียงใหม่ และข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นโดยใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูล ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

1) จำนวนที่อยู่อาศัยในโครงการจัดสรรก่อนปี 2531-2539 ที่อยู่อาศัยที่สร้างส่วนใหญ่จะเป็นบ้านจัดสรรแนวราบมากกว่าอาคารสูง สัดส่วนในช่วงก่อนปี 2531 บ้านจัดสรรแนวราบคิดเป็น 97.7% ส่วนห้องชุดอาคารสูงมีเพียง 2.3%

ในช่วงปี 2531-2534 ช่วงเศรษฐกิจขยายตัว ตลาดอสังหาริมทรัพย์อยู่ในยุคเฟื่องฟูสูงสุด ทางธนาคารพาณิชย์ต้องแยกประเภทธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ออกจากสาขาการก่อสร้าง และสินเชื่อเพื่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2531-2534 มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 16.15

ในช่วงปี 2535 เศรษฐกิจชะลอตัวเนื่องจากสงครามอ่าวเปอร์เซีย และความไม่สงบในประเทศช่วงพฤษภาทมิฬ ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ทั่วประเทศซบเซา และตลาดที่อยู่อาศัยในเชียงใหม่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ดังกล่าวด้วย

2) บ้านจัดสรรเปิดตัวใหม่ ปี 2535-2539 จากการสำรวจพบว่า บ้านจัดสรรเปิดตัวใหม่ที่ยังมีหน่วยขายเหลืออยู่ในพื้นที่เขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ทั้งหมด และเขตการขยายตัวของผู้อยู่อาศัย ได้แก่ อ. สารภี อ. หางดง อ. สันทราย อ. แม่ริม อ. สันกำแพง และ อ. สันป่าตอง ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา มีจำนวนทั้งสิ้น 212 โครงการ รวม 19,903 หน่วย

3) ขนาดโครงการเฉลี่ย ส่วนใหญ่จะเป็นโครงการบ้านจัดสรรแนวราบเป็นส่วนใหญ่ เช่น โครงการขนาดเล็กลงที่ 80-110 หน่วย/โครงการ ระดับราคาขายมากที่สุดคือระดับราคา 500,000 – 1,000,000 บาท รองลงมาคือ 1-1.5 ล้านบาท และ 1.5-2 ล้านบาท

4) ภาวะการขายบ้านจัดสรร บ้านจัดสรรที่เปิดตัวใหม่ เฉพาะโครงการที่ยังมีสำนักงานขายเปิดอยู่จำนวน 16,229 หน่วย ขายได้แล้วประมาณ 50.3% และยังคงขายไม่ได้ 49.7% ทาวน์เฮาส์จะมีสัดส่วนเหลือขายถึง 70.4-81.5% แสดงว่าคนยังนิยมบ้านเดี่ยวในเชียงใหม่อยู่

5) บ้านว่างปี 2535-2539 (สร้างเสร็จแต่ไม่มีการเข้าอยู่อาศัย) บ้านว่างในเชียงใหม่มีจำนวน 4,755 หน่วย เป็นบ้านเดี่ยวถึง 52% ทาวน์เฮาส์ 35% และบ้านแฝด 13%

ปรีชา เจริญ (2539 ข) ได้ทำการศึกษาการขยายตัวของเมืองในภาคเหนือกรณีศึกษาการเปลี่ยนแปลงการใช้ที่ดินในเชียงใหม่ จากการวิจัยพบว่าอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของเชียงใหม่ในช่วงแผนพัฒนาฉบับที่ 7 (2535-2539) เท่ากับ 7.5% มากกว่าการขยายตัวทางเศรษฐกิจของภาคเหนือที่อยู่ในระดับ 6.8% แต่ต่ำกว่าของภาพรวมประเทศที่ขยายตัว 10.9% ความเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วในเชียงใหม่ ก่อให้เกิดความต้องการใช้ที่ดินเพื่อที่อยู่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยมีการกระจายตัวหนาแน่นตามแนวเส้นทางเชียงใหม่ - แม่ริม เชียงใหม่ - แม่ใจ เชียงใหม่ - สันกำแพง ถนนคั่นคลองชลประทานและเชียงใหม่ - หางดง

จำนวนที่อยู่อาศัยทั้งหมดในโครงการต่างๆ ปี 2535-2539 มีโครงการจัดสรรเกิดขึ้น 212 โครงการรวม 11,890 หน่วย หรือเฉลี่ยมีโครงการบ้านจัดสรรเกิดขึ้น 212 โครงการรวม 11,890 หน่วย หรือ เฉลี่ยมีโครงการบ้านจัดสรรเกิดขึ้นในเชียงใหม่ปีละ 42 โครงการและมีจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดตัวเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 3,981 หน่วย ประเภทที่อยู่อาศัย ส่วนมากเป็นบ้านเดี่ยวร้อยละ 77.0 บ้านทาวน์เฮาส์ร้อยละ 17.2 และเป็นบ้านแฝดเพียงร้อยละ 5.8

ในจำนวนโครงการบ้าน จัดสรรทั้งหมดของเชียงใหม่ที่เปิดดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2535-2539 ประมาณ 18.7% ปิดสำนักงานขายแล้ว (ขายหมดแล้ว) เหลืออีก 81.3% ที่ยังเปิดดำเนินการอยู่สำหรับราคาขาย มีตั้งแต่ ค่ากว่า 0.5 ล้านบาท จนถึงสูงกว่า 10.0 ล้านบาท ขึ้นอยู่กับแบบบ้าน และทำเลที่ตั้งโครงการ โดยเฉลี่ย บ้านเดี่ยวจะมีราคา 1.3 ล้านบาท ในขณะที่บ้านแฝดและทาวน์เฮาส์มีราคาเฉลี่ย 0.8 และ 0.6 ล้านบาท ตามลำดับ

สำหรับภาวะการขาย บ้านทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว บ้านแฝดหรือทาวน์เฮาส์ มีสัดส่วนการขายไม่แตกต่างกัน คือขายได้ประมาณ 50% ของจำนวนหน่วยทั้งหมด จากปี 2535-2539 และบ้านจัดสรรที่ขายได้ร้อยละ 55.8 อยู่ในช่วงราคา 0.5 -1.0 ล้านบาท ซึ่งเป็นราคาดินิยมของตลาด ทำเลที่ขายได้ดีที่สุด คือ เส้นเชียงใหม่ - หางดง ประมาณร้อยละ 38.5 รองลงมาคือ เส้นเชียงใหม่ - คอยสะเก็ด - สันกำแพง ร้อยละ 16.6 สถานการณ์บ้านว่างเมื่อจำแนกตามประเภทของบ้านแล้วพบว่าบ้านว่างมากที่สุดเป็นบ้านเดี่ยว ร้อยละ 57.3 รองลงมาคือ บ้านทาวน์เฮาส์ และบ้านแฝดคิดเป็นร้อยละ 32.0 และ 10.7 ตามลำดับ

วรวิทย์ มานุกุล (2540) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จหรือล้มเหลวของโครงการบ้านจัดสรร ในเขตจังหวัดเชียงใหม่ โดยเก็บตัวอย่างโครงการบ้านจัดสรรทั้งสิ้นจำนวน 50 โครงการ แยกเป็น โครงการขนาดเล็ก (มีบ้านไม่เกิน 100 หน่วย) 25 โครงการ ขนาดกลาง (มีบ้านไม่เกิน 200 หน่วย) 13 โครงการ ผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุอยู่ระหว่าง 31-50 ปี มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ และมีการใช้เงินทุนในโครงการ 10 ล้านบาทขึ้นไป ที่ดินใช้ทำโครงการบ้านจัดสรรในเชียงใหม่ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าตลาดยังมีความต้องการในระดับสูง และน่าจะได้ผลกำไรรวมทั้งผลตอบแทนสูงกว่าการใช้ที่ดินไปลงทุนในธุรกิจอื่น ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจัยด้านการก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับราคาของวัสดุ ไม่ควรมีการปรับบอ้ยและปัจจัยด้านการเงินที่เกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ควรมีอัตราต่ำและเปลี่ยนแปลงน้อยเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้โครงการบ้านจัดสรรประสบความสำเร็จ

รณชัย รักวงษ์ (2540) ได้ทำการศึกษาพฤติกรรมการณ์ซื้อบ้านหลังที่สองในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคที่ซื้อบ้าน หลังที่ 2 ในจังหวัดเชียงใหม่ และศึกษาถึงปัจจัยที่เป็นสาเหตุจูงใจที่ทำให้คนซื้อบ้านหลังที่ 2 โดยการเก็บแบบสอบถามแบบสุ่มตัวอย่างไปยังผู้ซื้อบ้านหลังที่สอง จำนวน 120 ราย ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ทฤษฎี S-R (Stimulus- response theory) ผลการศึกษาพบว่าผู้ซื้อบ้านหลังที่ 2 เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชายอยู่ในวัยทำงาน อายุ 21-50 ปี ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส (ร้อยละ 59.2) มีการศึกษาอาชีวศึกษาขึ้นไป (ร้อยละ 80.8) เป็น ผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวจำนวนมากสุด (ร้อยละ 30) ผู้ซื้อส่วนใหญ่ ร้อยละ 83.6 มีรายได้ของครอบครัว 25,000 บาท/เดือน ขึ้นไป ส่วนใหญ่มีสถานภาพเป็นหัวหน้าครอบครัวร้อยละ 47.1 และมีบุคคลที่อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบ 1-3 คน

กิตติพงษ์ วงศ์ฟู (2541) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการซื้อคอนโดมิเนียมในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

นิยมในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงใหม่ โดยเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามด้วยการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจงกับเจ้าของและผู้ซื้อคอนโดมิเนียมในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 198 ราย ผลการศึกษาพบว่าผู้ซื้อคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อยู่ในวัยทำงานอายุระหว่าง 21-40 มีสถานภาพสมรสแล้ว การศึกษาระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า ประกอบอาชีพเป็นลูกจ้างหรือพนักงานบริษัทเอกชน มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ และยังไม่มียู่อาศัยเป็นของตนเอง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อคอนโดมิเนียมคือ ราคาคอนโดมิเนียมไม่สูงมากนัก มีรายได้อยู่ระดับ 5,000-15,000 บาท/เดือน ค่าใช้จ่ายในการบริโภคและเงินออมอยู่ในระดับไม่เกิน 5,000 บาทต่อเดือน มีสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย 1-2 คน ปัจจัยทางเศรษฐกิจในการซื้อคอนโดมิเนียมพบว่าผู้ซื้อจะพิจารณาถึงการประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เงื่อนไขการผ่อนชำระที่น่าสนใจ อยู่ใกล้สถานที่ทำงาน สภาพแวดล้อมน่าอยู่ และขนาดห้องเหมาะสม

1.8 ระเบียบวิธีวิจัย

1.8.1 สมมุติฐานการวิจัย

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบจำลอง ความถ่วงของอุปสงค์ ซึ่งปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ในการซื้อบ้านมือสอง มีดังนี้

1. ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์บ้านมือสองโดยตรงได้แก่

ราคาของบ้านมือสอง ถ้าราคาของบ้านมือสองสูงผู้ซื้อจะหันไปซื้อบ้านสร้างใหม่แทน ดังนั้นราคาบ้านมือสองควรถูกกว่าบ้านสร้างใหม่ ประมาณ 50% หากราคาบ้านมือสองอยู่ในระดับต่ำ จะมีส่วนช่วยทำให้มีการซื้อบ้านมือสองได้มากขึ้น

รายได้ของครอบครัว ผู้ซื้อบ้านมือสองน่าจะเป็นกลุ่มที่มีรายได้ของครัวเรือนต่อเดือนในระดับ 20,000-30,000 บาท ซึ่งระดับรายได้ดังกล่าวจะสามารถซื้อบ้านมือสองได้มากกว่าบ้านสร้างใหม่

ค่าใช้จ่ายในการบริโภคของครอบครัว ผู้ซื้อบ้านมือสองควรจะเป็นผู้ที่มีรายจ่ายของครอบครัวในระดับต่ำกว่า 10,000 บาทต่อเดือนที่ต้องสัมพันธ์กับรายได้ครอบครัว หากรายจ่ายของครอบครัวเพิ่มขึ้นจะกระทบต่อความต้องการซื้อบ้านมือสองอาจต้องซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ แทน

2. ปัจจัยส่วนบุคคลที่กำหนดอุปสงค์บ้านมือสองได้แก่

เพศ บุคคลที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง น่าจะเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง เนื่องจากสังคมไทยผู้ชายเป็นหัวหน้าครอบครัวและเป็นผู้ตัดสินใจซื้อ

สถานภาพสมรส บุคคลที่จะซื้อบ้านมือสองควรจะเป็นคนที่สมรสแล้ว หรือมีครอบครัวแล้ว เนื่องจากบุคคลที่มีครอบครัวแล้วน่าจะมีความต้องการซื้อบ้านมากกว่าคนโสด แม้จะเป็นบ้านมือสองก็ตาม

อายุ บุคคลที่จะซื้อบ้านมือสองควรมีอายุมากกว่า 30 ปี เนื่องจากช่วงอายุดังกล่าวเป็นบุคคลที่มีความมั่นคงในชีวิตพอสมควร และเป็นระดับอายุที่ต้องการมีบ้านเป็นของตนเอง

ระดับการศึกษา บุคคลที่จะซื้อบ้านมือสอง น่าจะมีการศึกษาในระดับปริญญาตรีขึ้นไป เนื่องจากระดับการศึกษาส่งผลต่อการประกอบอาชีพและการมีรายได้ของครอบครัว ซึ่งมีผลต่อความสามารถในการซื้อบ้านมากขึ้น

อาชีพ กลุ่มที่มีความต้องการซื้อบ้านมือสองน่าจะเป็นไปได้ทุกอาชีพ เนื่องจากบ้านมือสองมีหลายระดับราคาให้เลือกสามารถซื้อได้ทุกอาชีพ

จำนวนสมาชิกในครอบครัว สมาชิกในครอบครัวน่าจะมีสมาชิกครอบครัว ตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป เนื่องจากหากมีเพียงคนเดียวอาจจะซื้อที่อยู่อาศัยแบบอื่นๆ แทน หรือใช้วิธีการเช่ามากกว่า

3. ปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุปสงค์บ้านมือสองได้แก่

ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ได้แก่ การจัดหาสถาบันการเงินให้แก่ผู้ซื้อ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้และเงื่อนไขการผ่อนชำระเงินกู้

ปัจจัยทางด้านสังคม ได้แก่ ความปลอดภัย สภาพแวดล้อมทำเลที่ตั้ง และสาธารณูปโภค

ปัจจัยทางด้านกายภาพ ได้แก่ ลักษณะของบ้าน คุณภาพของวัสดุก่อสร้างและขนาดของพื้นที่ของที่อยู่อาศัย

1.8.2 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้จะใช้ข้อมูลจาก 2 แหล่งด้วยกัน คือข้อมูลทุติยภูมิ และข้อมูลปฐมภูมิ

ข้อมูลทุติยภูมิ ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากสถาบันและองค์การที่เกี่ยวข้องได้แก่ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารแห่งประเทศไทย และองค์กรที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ของทั้งภาครัฐและเอกชน ตลอดจนทำการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องโดยการค้นคว้าจากเอกสาร รายงาน และวิทยานิพนธ์

ข้อมูลปฐมภูมิ ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) ผู้ที่ซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ โดยออกแบบสอบถามทั้งหมด 150 ชุด แล้วนำข้อมูลจากการสำรวจผู้ที่ซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ที่ตอบอย่างสมบูรณ์ตามที่ต้องการจำนวน 100 ชุด มาวิเคราะห์ผล โดยใช้เทคนิคการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยเลือกเก็บจากผู้ซื้อบ้านมือสองไปแล้ว ซึ่งไปเก็บข้อมูลจากตลาดนัดบ้านมือสอง ในจังหวัดเชียงใหม่ ตลอดจนไปเก็บข้อมูลที่บ้านของผู้ให้สัมภาษณ์โดยตรง

หลังจากเก็บรวบรวมข้อมูลได้ครบตามแบบจำลองที่กำหนดขึ้นนำข้อมูลมาประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้สถิติพรรณนา (Descriptive Statistic) โดยการนำเสนอเป็นรูปของตารางแสดงระดับความถี่ ค่าเฉลี่ยและใช้อัตราร้อยละ อธิบายผลการศึกษา