



มาตรการ กระตุ้น ตลาดบ้านมือสอง

โดย...

นายไพศาล บัณฑิตยานนท์

นายกก่อตั้งสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์



เสนอในการประชุมเชิงปฏิบัติการเรื่อง “การส่งเสริมธุรกิจตลาดบ้านมือสอง” วันที่ 11 มี.ค. 48

การประชุมในครั้งนี้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Industry) โดยเฉพาะตลาดที่อยู่อาศัย Residential Market ในประเทศไทย โดยจะมุ่งเน้นถึงยุทธศาสตร์ (Strategy) ในการทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ มีการเติบโตที่สม่ำเสมอและต่อเนื่อง (Consistence and sustainable growth) ให้ยาวนานที่สุด ซึ่งจะส่งผลต่อการเติบโตของระบบเศรษฐกิจแบบเสรี (Free Market Economy) ของประเทศไทย

1. ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนแล้ว (Registered Housing)

เพื่อประโยชน์ในการทำกรณีศึกษา เราจะใช้ข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่ได้รับการจดทะเบียนเป็นที่เรียบร้อย ทั้งมีการเข้าพักอาศัยและที่ไม่มีการเข้าพักอาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จะไม่รวมถึงตัวเลขของที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัด

คาดคะเนตัวเลขการจดทะเบียนของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ถึงปีปัจจุบันมีจำนวนทั้งสิ้น ประมาณ 2,000,000 หน่วย ในช่วงที่เศรษฐกิจมีการเติบโตก็จะมีบ้านที่จดทะเบียนสูงขึ้นในแต่ละปีและจะลดหลั่นลงไปตามสภาพการขยายตัวทางเศรษฐกิจ และตลาดอสังหาริมทรัพย์

2. ผู้ซื้อบ้าน (Home Buyers)

เมื่อสภาพทางด้านเศรษฐกิจและสังคมเปลี่ยนแปลงไป พฤติกรรมของผู้บริโภค (Consumer

Behavior) ย่อมเปลี่ยนแปลงไปด้วย จากความเคยชินในการอยู่อาศัยแบบครอบครัวใหญ่ (Nuclear Family) ที่มีปู่ย่าตาทวด พ่อแม่ ลูกและหลานเหลนกินอยู่ภายใต้ชายคาเดียวกัน ถูกวิวัฒนาการไปเป็นการอยู่อาศัยแบบแยกครอบครัว (Segmented Family) ต่างคนต่างอยู่ ผู้บริโภคทางด้านที่อยู่อาศัยในปัจจุบันสามารถแบ่งแยกออกมาได้ดังนี้

- 2.1 ผู้ซื้อบ้านหลังแรก (First Home Buyer)
- 2.2 ผู้ซื้อบ้านเพื่อขยายครอบครัว (Extended Family Home Buyer)
- 2.3 ผู้ซื้อบ้านเพื่อลดขนาดครอบครัว (Move Down Home Buyer)
- 2.4 ผู้ซื้อบ้านเพื่อเสริมฐานะของครอบครัว (Move Up Home Buyer)
- 2.5 ผู้ซื้อบ้านให้ลูก (Relative Purchase Home Buyer)
- 2.6 ผู้ซื้อบ้านเพื่อหนีความเจริญ (Sub urban Home Buyer)
- 2.7 ผู้ย้ายบ้านตามงาน (Relocating Home Buyer)
- 2.8 ผู้ซื้อบ้านตากอากาศ (Resort Home Buyer)

จะเห็นได้ว่า ประเภท ของผู้บริโภคในการซื้อบ้านนั้นมีหลายลักษณะและหลากหลายความต้องการ จากกลุ่มคนประเภทแรกเมื่อซื้อบ้านหลังแรกแล้ว โดยปกติเมื่อต้องการที่จะซื้อบ้านหลังใหม่ มักจะต้องขายบ้านหลังเดิมเสียก่อน เพื่อนำเงินจากบ้านหลังที่มีอยู่



ออกมาใช้ เพื่อจ่ายค่าบ้านหลังใหม่

ในสหรัฐอเมริกา ชาวอเมริกันเป็นชาติที่มีการโยกย้ายอยู่ตลอดเวลา (Mobile Society) เฉลี่ยแล้วในชั่วชีวิตจะมีการย้ายบ้านทุก 3 ถึง 4 ปี จนกระทั่งบ้านปลายของชีวิตเท่านั้นที่จะเริ่มอยู่กับที่

สำหรับในบ้านเรา สถิติของการโยกย้ายถิ่นที่อยู่และการย้ายบ้านนั้นยังไม่ปรากฏว่ามีการจัดเก็บข้อมูล หากจะใช้สมมุติฐานของการย้ายบ้านทุก 10 ปี คิดว่าน่าจะเป็นตัวเลขที่ยอมรับได้ ฉะนั้นจากจำนวนที่อยู่อาศัย ที่มีภาระจดทะเบียนแล้ว 2,000,000 หน่วย จะมีบ้านที่พร้อมขายเฉลี่ยจำนวนเท่ากับ 10% ต่อปี หรือเท่ากับ 200,000 หน่วย หากใช้ราคาเฉลี่ยที่ 3,000,000 บาท รวมมูลค่าบ้านพร้อมขายทั้งสิ้น ประมาณ 600,000 ล้านบาท

3. บ้านมือสอง V.S บ้านใหม่

ความสัมพันธ์ระหว่างบ้านมือสองกับบ้านใหม่นั้นแนบแน่น เกือบจะแยกกันไม่ได้ ต่างก็มีจุดเด่นและคุณลักษณะที่แตกต่างกันไป เราจะไม่คุยถึงรายละเอียดในที่นี้ อย่างไรก็ตามความต้องการของการซื้อบ้านใหม่หรือบ้านมือสองนั้น ย่อมมีแตกต่างกันไปตามความจำเป็นและความอยากได้ของผู้บริโภค ดังที่ได้กล่าวมาในข้อ 2. ข้างต้น

จากตัวเลขประมาณการของจำนวนบ้านที่จดทะเบียนที่พร้อมขายประมาณ 200,000 หน่วยต่อปี มูลค่ารวม 600,000 ล้านบาท

ในสภาพเศรษฐกิจที่สมบูรณ์ และการเมืองที่มั่นคงอย่าง เช่นในสหรัฐอเมริกา ซึ่งพร้อมไปด้วยปัจจัยเสริมที่สำคัญที่สุด คือ การมีนายหน้าขายบ้านมืออาชีพ (Professional Residential Real Estate Agency) บ้านที่พร้อมเปลี่ยนมือควรจะมีอัตราความสำเร็จในการซื้อขายสูงถึง 70 - 80% ต่อปี

หากประเทศไทยเรามีความพร้อมด้วยปัจจัยหลายด้านที่จะเอื้ออำนวยตลอดบ้านมือสองที่สมบูรณ์แบบ เช่น สหรัฐอเมริกา ก็น่าจะได้ยอดขายบ้านมือสองปีละประมาณ 140,000 - 160,000 หน่วย รวมมูลค่าทั้งสิ้น 420,000 - 480,000 ล้านบาท

นอกจากนี้ สถิติการผ่อนบ้านของคนไทยมักจะชำระดอกเบี้ยและเงินต้นหมดภายในเวลาเพียง 7 ถึง 10 ปี ถึงแม้จะกู้เงินในระยะเวลาที่ยาวกว่านั้นก็ตาม หากเป็นเช่นนั้นบ้านเกือบทุกหลังที่พร้อมขายทุก 10 ปี

เป็นบ้านที่ปลอดหนี้สินเกือบทั้งสิ้น

อุปทานของการซื้อบ้านมาจากจำนวนประชากรที่เข้าสู่วัยที่มีกำลังซื้อ และคนที่ต้องการขายบ้าน คือ คุณสมบัติขั้นพื้นฐานของผู้บริโภคในตลาดบ้าน

กรณีศึกษา นาย ก. อายุ 50 ปี ซื้อบ้านเดี่ยวมาเมื่อ 16 ปีก่อน ในราคา 900,000 บาท ปัจจุบันสามารถขายบ้านไปได้ในราคา 3,000,000 บาท โดยไม่มีหนี้สินใดๆ นาย ก. ต้องการซื้อบ้านใหม่อยู่กับภรรยาเก่า บริเวณชานเมืองในราคา 3,000,000 บาท วางดาวน์ 20% หรือ 600,000 บาท ในขณะเดียวกัน นาย ก. ต้องการซื้อทาวน์เฮาส์ให้ลูก 2 คนๆ ละหลัง ในราคา หลังละ 1,500,000 บาท เงินดาวน์ 20% รวม 300,000 บาท และให้ลูกๆ ไปผ่อนบ้านเอง นาย ก. จะใช้งบประมาณจากการขายบ้านดังนี้

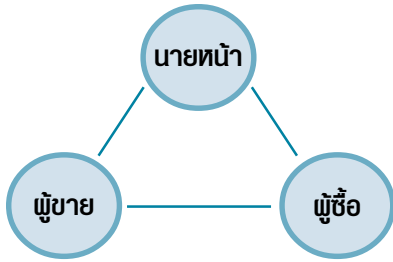
ขายบ้านได้เงินสด	3,000,000 บาท
ดาวน์บ้านตนเอง	600,000 บาท
ดาวน์บ้านให้ลูกชาย	300,000 บาท
ดาวน์บ้านให้ลูกสาว	300,000 บาท
รวมเงินดาวน์	1,200,000 บาท
เงินสดคงเหลือ	1,800,000 บาท

จะเห็นได้ว่า เมื่อนาย ก. ขายบ้านเดิมของตนแล้ว สามารถซื้อบ้านได้อีก 3 หลัง แล้วยังมีเงินสดคงเหลือไว้ในธนาคารอีก 1,800,000 บาท ผ่อนแบ่งก็ดอกเบียดำตามสภาวะตลาดปัจจุบัน

ตัวอย่างดังกล่าวข้างต้น แสดงถึงความสัมพันธ์โดยตรง อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ระหว่างผลประโยชน์ของตลาดบ้านใหม่ที่จะได้รับจากบ้านมือสอง อันส่งผลโดยตรงต่อรายได้ประชาชาติ การขายบ้านมือสองทุก 3,000,000 บาท สามารถซื้อบ้านได้ 2 ถึง 3 เท่า หรือมูลค่าถึง 9,000,000 บาท ในขณะเดียวกัน หากเงินดาวน์ซื้อบ้านยิ่งต่ำ ผู้ซื้อยิ่งมีกำลังในการซื้อบ้านขนาดใหญ่ขึ้น

4. บทบาทของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (Role of Real Estate Broker)

วงจรของตลาดบ้านมือสองมีองค์ประกอบหลักอันได้แก่ผู้ซื้อ ผู้ขายและนายหน้า นอกจากนั้นยังมีสถาบันการเงินในการสนับสนุนเรื่องสินเชื่อที่อยู่อาศัย และมาตรการจากภาครัฐในการส่งเสริมตลาดบ้านมือสอง



ผู้ขาย (Seller)

ผู้ขายโดยทั่วไปมีภาระหน้าที่ และธุรกิจของตนเองที่จะต้องดูแล กิจกรรมภายในครอบครัวและ กิจกรรมด้านสังคมก็มีอยู่มากมาย ขาดความสามารถ เวลาและประสบการณ์ทางด้านการตลาดและการขายบ้าน จึงทำให้ขาดประสิทธิภาพในการขายบ้านตนเองให้บรรลุผลได้ตามต้องการในเวลาที่เหมาะสม

ผู้ซื้อ (Buyer)

ผู้ซื้อที่ไม่ได้แตกต่างไปจากผู้ขายสักเท่าไร ไม่ได้ยึดอาชีพการซื้อบ้านเป็นสำคัญ จึงทำให้ขาดกรรมวิธีในการเลือกซื้อบ้านที่มีประสิทธิภาพ

นายหน้า (Broker)

เมื่อผู้ซื้อและผู้ขาย ขาดคุณสมบัติในการทำให้เกิดความสำเร็จในการซื้อขาย นายหน้ามืออาชีพจึงเป็นกลไกที่สำคัญที่สุด เป็นสะพานเชื่อมต่อระหว่างทั้ง 2 ฝ่าย ทำให้วงจรของการซื้อขายเกิดความสมบูรณ์

นายหน้ามืออาชีพ (Professional Broker)

นายหน้าในสหรัฐอเมริกา ต้องมีการขึ้นทะเบียนกับภาครัฐ และได้ใบอนุญาตในการประกอบอาชีพ ทั้งนี้เนื่องจากบ้านเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่และเป็นการลงทุนที่มีมูลค่าสูงที่สุดในชีวิตของเรา ผู้ที่จะเข้ามาทำหน้าที่เป็นตัวแทนนายหน้าในการทำการซื้อขายจะต้องเป็นคนที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสม และจะต้องประพฤติตัวภายใต้กฎระเบียบ และจรรยาบรรณของวิชาชีพ จะต้องผ่านการฝึกอบรมทางวิชาการ และภาคปฏิบัติ จนให้แน่ใจว่า สามารถให้บริการแก่ผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ

ฉะนั้นหากประเทศไทยเรามีนายหน้าที่มีมาตรฐานมากเท่าไร ย่อมเป็นผลดีต่อตลาดบ้านมือสองมากขึ้นเป็นเงาตามตัว สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขาย

5. อุปสรรค และปัญหาของตลาดบ้านมือสอง (Problems and Obstacles of Resale Home Market)

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ตลาดบ้านมือสองไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากขาดนายหน้ามืออาชีพที่เพียงพอ เข้ามาจับบทบาทในวงการบ้านมือสอง ขาดกฎหมายรองรับในการกำกับดูแลพฤติกรรมของนายหน้าธุรกิจนายหน้าเกิดง่ายตายง่าย ไม่ต้องใช้ต้นทุนสูงในการเข้าสู่วงการ คนส่วนใหญ่เข้าสู่ธุรกิจนี้เพื่อลองของมากกว่าความตั้งใจเพื่อประสบความสำเร็จ

พฤติกรรมของนายหน้าส่วนใหญ่ จะส่อเค้าไปสู่ความไม่สุจริตต่อสังคม เช่น การบวกราคาขาย การโฆษณาชวนเชื่อเกินกว่าความเป็นจริง การโกหก และทำทุกวิถีทางเพื่อขายให้ได้ การคดโกงการหลอกวงเงาเงินมัดจำ ขาดความรู้ความสามารถเกี่ยวกับตัวสินค้ากฎหมายที่ดิน และสินเชื่อเป็นต้น นำความเสื่อมเสียมาสู่วงการนายหน้าบ้านมือสอง ทำให้ผู้บริโภคขาดความเชื่อถือไม่ต้องการใช้บริการของนายหน้า ซึ่งเป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุดของการขายบ้านมือสอง

ผู้ประกอบการธุรกิจนายหน้า สามารถแบ่งออกมาเป็น 4 กลุ่มได้ดังนี้คือ

- 1) บริษัทนายหน้าขนาดใหญ่ เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจมานานพอสมควรและเป็นระบบ มียอดขายสูงและมีพนักงานที่มีมาตรฐานที่ดี กลุ่มนี้มีอยู่เพียงไม่ถึง 10 ราย
- 2) บริษัทนายหน้าขนาดเล็ก ลักษณะธุรกิจแบบครอบครัว (Mom and Pop) สามี ภรรยา และลูกน้อง 1 - 2 คน กลุ่มนี้มีขนาดไม่เกิน 100 ราย มีทั้งแบบเป็นมืออาชีพและแบบเรียนรู้จากความผิดพลาดไปเรื่อยๆ
- 3) นายหน้าแบบตัวคนเดียว (Lone Ranger) พวกนี้เป็นนายหน้าแบบชาจร และแบบถาวร แต่ส่วนใหญ่จะเป็นแบบไม่ได้ยึดอาชีพนี้เป็นหลัก ดีหัวเข้าบ้าน ขาดความเป็นมืออาชีพ กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีจำนวนมากกว่าร้อยละ 90 ของตลาดบ้านมือสอง
- 4) บริษัทนายหน้าจากต่างประเทศมีอยู่เพียงไม่กี่ราย รับผิดชอบโครงการอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก มีเงินทุนมาก มีความมั่นคง ตั้งที่ทำการในอาคารสำนักงานระดับ 4 ถึง 5 ดาว



อุปสงค์ และอุปทาน (Demand and Supply)

หากเปรียบเทียบ จำนวนบ้านมือสองซึ่งมีจำนวนพร้อมขายมากกว่า 200,000 หน่วยต่อปีในกทม. และปริมณฑล (ยังไม่รวมทั่วประเทศ) กับจำนวนนายหน้าที่มีคุณภาพ จะเห็นได้ว่าตลาดบ้านมือสองยังต้องการนายหน้ามืออาชีพอีกจำนวนมาก

6. วิธีแก้ปัญหา (Ways to Solve Problems)

การแก้ปัญหาสำหรับตลาดบ้านมือสองมีอยู่สองแนวทาง อันประกอบไปด้วยมาตรการระยะยาว และระยะสั้น

6.1 มาตรการระยะยาว คือการออกพระราชบัญญัติ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งยังต้องใช้เวลาพอสมควรในการยกร่าง และผลักดันผ่านขั้นตอนทางกฎหมาย กำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจนายหน้าทุกคนต้องขึ้นทะเบียนกับสภานายหน้าอสังหาริมทรัพย์

6.2 มาตรการระยะสั้น

เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของอุตสาหกรรมพัฒนาที่อยู่อาศัย ภาครัฐสามารถออกมาตรการที่เร่งด่วนดังนี้คือ

- 1) กำหนดให้มี สภานายหน้าอสังหาริมทรัพย์ขึ้น
- 2) สภานายหน้าอสังหาริมทรัพย์ กำหนดมาตรฐานคุณสมบัติของผู้ได้รับความเห็นชอบให้ขึ้นทะเบียนได้
- 3) กำหนดให้ผู้ทำธุรกิจนายหน้าในการซื้อขาย แลกเปลี่ยน ขายฝาก จำนวนอสังหาริมทรัพย์ ทุกคนต้องขึ้นทะเบียนกับสภานายหน้าอสังหาริมทรัพย์

7. มาตรการเร่งด่วน (Urgent Measure)

ภาครัฐสามารถออกมาตรการเร่งด่วน เพื่อกระตุ้นให้นายหน้า เข้าสู่ระบบที่มีมาตรฐาน และให้ผู้ซื้อผู้ขายเรียกใช้บริการจากนายหน้าที่ขึ้นทะเบียนกับสภานายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยให้ออกเป็นกฎกระทรวงฯ หรือมติคณะรัฐมนตรี โดยเร็วที่สุดด้วยเงื่อนไขดังต่อไปนี้

7.1 มาตรการระยะสั้น

- 7.1.1 ลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอนเหลือ เป็น 0.01%
- 7.1.2 ลดภาษีธุรกิจเฉพาะเหลือเป็น 0.11%
- 7.1.3 เพิ่มค่าลดหย่อนดอกเบี้ยผ่อนบ้านมือสองเป็น 100,000 บาท ต่อปี
- 7.1.4 มาตรการเร่งด่วนนี้ใช้เฉพาะการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์มือสองเท่านั้น
- 7.1.5 ให้ใช้เฉพาะการซื้อขายที่มีนายหน้าที่ได้ขึ้นทะเบียนกับสภานายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เท่านั้น
- 7.1.6 ให้มีผลบังคับใช้ภายใน 24 เดือน จากวันออกเป็นกฎกระทรวงฯ หรือมติคณะรัฐมนตรี

7.2 มาตรการระยะกลาง

- 7.2.1 ลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอนเหลือเป็น 1%
- 7.2.2 ลดภาษีธุรกิจเฉพาะเหลือเป็น 1.5%
- 7.2.3 เพิ่มค่าลดหย่อนดอกเบี้ยผ่อนบ้านมือสองเป็น 100,000 บาท ต่อปี
- 7.2.4 มาตรการเร่งด่วนนี้ใช้เฉพาะการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์มือสองเท่านั้น
- 7.2.5 ให้ใช้เฉพาะการซื้อขายที่มีนายหน้าที่ได้ขึ้นทะเบียนกับสภานายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เท่านั้น
- 7.2.6 ให้มีผลบังคับใช้ภายในระยะเวลา 3 ปี หลังจากมาตรการระยะสั้น

7.3 มาตรการระยะยาว

- 7.3.1 ค่าธรรมเนียมการโอนเป็นไปตามระเบียบกรมที่ดิน
- 7.3.2 ภาษีธุรกิจเฉพาะเป็นตามระเบียบของกระทรวงการคลัง
- 7.3.3 เพิ่มค่าลดหย่อนดอกเบี้ยผ่อนบ้านมือสอง 150,000 บาท ต่อปี
- 7.3.4 ให้นายหน้าทุกคนขึ้นทะเบียนตามกฎหมายบังคับของสภานายหน้าอสังหาริมทรัพย์
- 7.3.5 ให้มีผลบังคับใช้ตลอดไป

