

โครงการวิจัย
การศึกษาแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย
ที่เหมาะสมสำหรับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs)
Formulating Effective Housing Finance Policies for
Specialized Financial Institutions (SFIs):
An In-Depth Policy Study

โครงการวิจัยที่ได้รับการสนับสนุนจาก
เงินฝากค่าใช้จ่ายเก็บภาษีท้องถิ่น ร้อยละ 10 ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568

ที่ปรึกษาโครงการ
นางดวงกมล ทองเจือเพชร

คณะผู้วิจัย
นางสาวปิยวัลย์ ศรีขำ
นายเดชชัย กุลวงศ์
นายศรัณย์วุฒิ ตรรกพงศ์
นางสาวศุภัชยา ปรีชม
นางสาวกมลทิพย์ กาศสกุล
นางสาววาริชา อัทธายุวรรณ
นายณรวิษฐ์ สุทธิวารี
นายณัฐพงศ์ ฤทธิราช
นางสาวศุภรัตน์ ธนาวุฒิกร
นายสุวิชัย สุวรรณกิจบริหาร
สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัย
การศึกษาแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย
ที่เหมาะสมสำหรับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs)
Formulating Effective Housing Finance Policies for
Specialized Financial Institutions (SFIs):
An In-Depth Policy Study

โครงการวิจัยที่ได้รับการสนับสนุนจาก
เงินฝากค่าใช้จ่ายเก็บภาษีท้องถิ่น ร้อยละ 10 ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568

ที่ปรึกษาโครงการ
นางดวงกมล ทองเจือเพชร

คณะผู้วิจัย
นางสาวปิยวัลย์ ศรีขำ
นายเดชชัย กุลวงศ์
นายศรัณย์วุฒิ ธรรมพงษ์
นางสาวศุภัชชา ปรีชม
นางสาวกมลทิพย์ กาศสกุล
นางสาววาริษา อัทธายุวรรณ
นายณรวิชัย สุทธิวาริ
นายณัฐพงศ์ ฤทธิราช
นางสาวศุภรัตน์ ธนาอุดมกร
นายสุวิทย์ สุวรรณกิจบริหาร
สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

กิตติกรรมประกาศ

โครงการวิจัยนี้เกิดขึ้นเพื่อแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (Specialized Financial Institutions: SFIs) เพื่อที่สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) ในฐานะหน่วยงานกำกับนโยบายของสถาบันการเงินเฉพาะกิจจะใช้เป็นประโยชน์ในการกำหนดแนวนโยบายในระยะต่อไป เพื่อให้ SFIs แต่ละแห่งสามารถให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้ในขอบเขตที่เหมาะสมและสอดคล้องกับพันธกิจที่ได้รับมอบหมาย

โครงการวิจัยฉบับนี้สำเร็จลงไปด้วยดี คณะผู้วิจัยขอขอบคุณผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง และผู้บริหารของ สศค. ทุกระดับ ที่ได้กลั่นกรองและพิจารณาเสนอชื่อโครงการวิจัยฉบับนี้ให้เป็นโครงการวิจัยของ สศค. เพื่อขอใช้เงินจากเงินฝากค่าใช้จ่ายเก็บภาษีท้องถิ่น ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568 ขอขอบคุณ นางดวงกมล ทองเจือเพชร ที่ปรึกษาโครงการ ซึ่งได้ให้คำปรึกษาในการปรับปรุงงานวิจัยมาโดยตลอดและขอขอบคุณกองนโยบายระบบการเงิน และสถาบันการเงิน (กกง.) สำหรับข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในส่วนที่เกี่ยวข้อง

ขอขอบคุณคณะกรรมการพิจารณาตรวจรับงานวิจัยทั้ง 5 ท่าน ได้แก่ นางสาวอรุณศรี เมธิสริยพงศ์ นางวรารณ ภูษณรัตน์ ดร.พีรพัฒน์ วงศ์ชัยวัฒน์ นางสาวอรศิริ รั้งรักษ์ศิริร และนางสาวสิริกัลยา เรืองอำนาจ ที่ได้ประเมินและให้ความเห็นพร้อมข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ เพื่อคณะผู้วิจัยดำเนินการปรับปรุงแก้ไขและจัดทำเป็นรายงานฉบับสมบูรณ์ และขอขอบคุณผู้ทรงคุณวุฒิจากภายนอก ได้แก่ ดร. วิชัย วิรัตน์กพันธ์ นักวิชาการอิสระ ด้านการพัฒนาที่อยู่อาศัยและเมือง และนางสาวสิทธิเพ็ญ สิทธิธดพงษ์ ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ รักษาการ ผู้ช่วยผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ที่ให้เกียรติเป็นผู้วิพากษ์ในการสัมมนา เพื่อเผยแพร่โครงการวิจัยผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2568 และได้ให้ความเห็นเชิงวิชาการ และข้อสังเกตที่เป็นประโยชน์จากมุมมองของผู้ปฏิบัติโดยตรงกับการกำหนดแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย รวมทั้งให้ความอนุเคราะห์ประเมินผลโครงการวิจัยนี้จนสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี และขอขอบคุณผู้เข้าร่วมงานสัมมนา เพื่อเผยแพร่โครงการวิจัยทุกท่านที่ได้ให้ความเห็นพร้อมข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์

รายงานฉบับสมบูรณ์ฉบับนี้ เป็นการเสนอข้อมูลเชิงวิชาการและผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีขอบเขตครอบคลุมการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งสามารถใช้ผลการวิเคราะห์เป็นแนวทางเบื้องต้นต่อการเสนอแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs สุดท้ายนี้ คณะผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่างานวิจัยฉบับนี้จะ เป็นประโยชน์สำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และผู้ที่สนใจศึกษาต่อไป หากมีข้อผิดพลาดประการใด คณะผู้วิจัยต้องขออภัย มา ณ โอกาสนี้ด้วย

คณะผู้วิจัย

กันยายน 2568

บทคัดย่อ

เนื่องจากสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและสามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมถือเป็นนโยบายสำคัญภาครัฐและเป็นหนึ่งในพันธกิจสำคัญของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (Specialized Financial Institutions: SFIs) โดยเฉพาะธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) การศึกษาแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs นี้ จะเป็นการประเมินผลการดำเนินงานในการสนับสนุนให้ประชาชนผู้มีรายได้น้อยสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและเข้าถึงสินเชื่อของ SFIs เพื่อนำมาศึกษาและวิเคราะห์กำหนดแนวนโยบายในระยะต่อไป เพื่อกำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนของ SFIs ในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ไม่ซับซ้อนกับการให้บริการของธนาคารพาณิชย์และไม่ซับซ้อนระหว่าง SFIs รวมทั้งผลักดันให้เกิดการพัฒนาวัตรกรรมบริการทางการเงินรูปแบบใหม่เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ การศึกษานี้เป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ภาคอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย การวิเคราะห์บทบาทของ SFIs และการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และการวิเคราะห์ข้อมูลสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันของบุคคลธรรมดา (Mortgage Loan: MGL) เพื่อใช้ในการพิจารณากำหนดขอบเขตการให้บริการที่เหมาะสมของ SFIs และนำผลการวิเคราะห์ข้างต้นมาจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย ซึ่งผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่า SFIs แต่ละแห่งสามารถดำเนินการได้ตามพันธกิจที่กำหนดและไม่เกิดความทับซ้อนกันของการดำเนินการในส่วนของการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย อีกทั้ง SFIs ยังคงมีบทบาทหลักในการสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและไม่แข่งขันกับธนาคารพาณิชย์ อย่างไรก็ตาม ธอส. ควรมีบทบาทในการส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองใน 2 ส่วน คือ (1) การเติมเต็มช่องว่างทางการเงินสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักตามพันธกิจของ ธอส. โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางเป็นการเฉพาะ เช่น สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะยาวมากขึ้น การพัฒนาสินเชื่อเช่าซื้อที่อยู่อาศัย (Rent-to-Own Homes) การพิจารณาสินเชื่อในระบบการถือครองร่วม (Shared Ownership Home) และการสนับสนุนผลิตภัณฑ์การออมโดยมีเงื่อนไข (Contract Savings) รวมทั้งการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ หรือสินเชื่อสัญญาพิเศษ (Concessional or Structured Loans) โดยกำหนดเงื่อนไขให้ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย และ (2) การส่งเสริมให้ ธอส. ขยายบทบาทเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางให้สอดคล้องอุปทานคงเหลือจำนวนมากในตลาด โดยการพัฒนาสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยและเงินผ่อนชำระแบบขั้นบันไดที่ปรับตามระดับรายได้ของลูกค้า และการนำข้อมูลทางเลือก (Alternative Data) มาร่วมพิจารณาสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพื่อประเมินศักยภาพทางการเงินที่แท้จริงของลูกค้า นอกจากนี้ เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ภาครัฐควรมีบทบาทในการสนับสนุนอุปทานในตลาดให้เพียงพอกับความต้องการ เช่น การสนับสนุนที่ดินเพื่อใช้ในการก่อสร้าง การสนับสนุนเงินทุนเพื่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยแก่ผู้มีรายได้น้อยในรูปแบบต่าง ๆ การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี เป็นต้น นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีนโยบายเพิ่มเติมเพื่อสนับสนุนการเช่าเพื่ออยู่อาศัยแทนการซื้อ การกำหนดหลักเกณฑ์เพดานค่าเช่าหรือดัชนีค่าเช่าที่เหมาะสม รวมทั้งการเพิ่มบทบาทขององค์กรการเงินชุมชนในการสนับสนุนสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางที่อยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบ

Abstract

Supporting low- and middle-income households in achieving homeownership and accessing affordable housing finance is a main policy priority of the government and a core mission of Specialized Financial Institutions (SFIs), *particularly the Government Housing Bank (GHB)*. This research examines appropriate housing lending policies for SFIs by assessing their performance in facilitating low-income groups to access housing finance. The study aims to establish clear operational boundaries for SFIs, preventing competition with commercial banks and overlap among SFIs themselves, while fostering financial innovations that expand opportunities for homeownership in Thailand.

The analysis covers Thailand's housing market conditions, the performance of SFI's mandate in promoting access to housing, and individual mortgage loan data, which collectively inform policy recommendations. Findings indicate that SFIs can effectively fulfill their mandates without encroaching on one another's mission and continue to play a central role in supporting low- and middle-income households, without directly competing with commercial banks. For GHB, two strategic directions are identified: (1) *Bridging financial gaps for low- to lower-middle-income groups*, GHB's primary target, through specialized products such as long-term fixed-rate mortgages, rent-to-own schemes, shared ownership home, contract saving, and concessional loans tied to affordable housing development; and (2) *Expanding services to middle-income households to absorb unsold housing supply*, including graduated repayment schemes linked to income and the use of alternative data in credit evaluation.

Furthermore, the research highlights the government's role in ensuring adequate housing supply through land provision, incentives and financial support for affordable housing development, and tax measures, alongside with policies to support rental housing through rent ceilings or rental price indices. Also, strengthening community-based financial institutions is recommended to extend housing credit to low- and middle-income households in the informal sector.

บทสรุปผู้บริหาร

เนื่องจากสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและสามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมถือเป็นนโยบายสำคัญภาครัฐและเป็นหนึ่งในพันธกิจสำคัญของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (Specialized Financial Institutions: SFIs) โดยเฉพาะธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) ซึ่งมีพันธกิจหลักในการส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) ซึ่งมีหน้าที่ในการกำกับดูแลด้านนโยบายของ SFIs ได้จัดทำแผนนโยบายการดำเนินงานของ SFIs ขึ้นเพื่อเป็นกรอบทิศทางและแนวทางในการดำเนินงานตามพันธกิจของ SFIs ในอนาคต อย่างไรก็ตาม ยังมีข้อกังวลเกี่ยวกับการแข่งขันในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยระหว่างธนาคารพาณิชย์และ SFIs รวมถึงการแข่งขันระหว่าง SFIs อีกด้วย ซึ่งอาจทำให้บทบาทของ SFIs แต่ละแห่งไม่ชัดเจนและ SFIs ไม่สามารถปฏิบัติตามพันธกิจได้อย่างเหมาะสมและเต็มประสิทธิภาพได้ ดังนั้น การศึกษาแผนนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs นี้ จะเป็นการประเมินผลการดำเนินงานในการสนับสนุนให้ประชาชนผู้มีรายได้น้อยสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและเข้าถึงสินเชื่อของ SFIs เพื่อนำมาศึกษาและวิเคราะห์กำหนดแผนนโยบายในระยะต่อไป เพื่อกำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนของ SFIs ในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ไม่ซ้ำซ้อนกับการให้บริการของธนาคารพาณิชย์และไม่ซ้ำซ้อนระหว่าง SFIs รวมทั้งผลักดันให้เกิดการพัฒนานวัตกรรมบริการทางการเงินรูปแบบใหม่เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้

คณะผู้วิจัยได้ศึกษาวิเคราะห์ใน 3 ขั้นตอน ได้แก่ 1) การวิเคราะห์สถานการณ์ภาคอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย 2) การวิเคราะห์บทบาทของ SFIs และการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง 3) การวิเคราะห์ข้อมูลสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันของบุคคลธรรมดา (Mortgage Loan: MGL) เพื่อใช้ในการพิจารณากำหนดขอบเขตการให้บริการที่เหมาะสมของ SFIs และนำผลการวิเคราะห์ข้างต้นมาจัดทำข้อเสนอแนะแนวทางในการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนของ SFIs การกำหนดระดับรายได้และระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการกำหนดแผนนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs และข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ทั้งนี้ การศึกษาวิเคราะห์ใช้ข้อมูล 2 ส่วนหลัก คือ ข้อมูลภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทย ซึ่งประกอบด้วยข้อมูลด้านอุปสงค์ อุปทาน และข้อมูลด้านสินเชื่อ และข้อมูลสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันของบุคคลธรรมดา (Mortgage Loan: MGL) โดยใช้ Machine Learning โดยผลการศึกษาในแต่ละขั้นตอนสรุปได้ดังนี้

1) การวิเคราะห์สถานการณ์ภาคอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย โดยใช้ข้อมูลด้านอุปสงค์ อุปทาน และข้อมูลด้านสินเชื่อ เพื่อให้ทราบถึงสถานการณ์ความต้องการที่อยู่อาศัยเมื่อเปรียบเทียบกับระดับรายได้ ประเภท และปริมาณที่อยู่อาศัยที่มีขายอยู่ในปัจจุบัน และการเปลี่ยนแปลงของราคาที่อยู่อาศัย โดยการวิเคราะห์ในส่วนนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ทราบถึงสถานการณ์และปัญหาการเข้าถึงที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง เพื่อนำมาวิเคราะห์ช่องว่างในการเข้าถึงบริการทางการเงินในส่วนของการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการนำมาพิจารณากำหนดแผนนโยบายด้านการสนับสนุนสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ต่อไป ผลการวิเคราะห์พบว่า ราคาที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ยทั่วประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2560 และขยายตัวในอัตรามากกว่าร้อยละ 20 ในช่วงเวลา ปี 2560 - 2567 ซึ่งสวนทางกับค่าจ้างที่ปรับลดลงและทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ อีกทั้งดัชนีราคาที่อยู่อาศัยรวมและดัชนีราคาอาคารชุดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและเร่งตัวมากกว่าอัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน โดยเฉพาะในช่วงปี 2563 สะท้อนให้เห็นว่า ราคาที่อยู่อาศัยมักปรับเพิ่มขึ้นมากกว่ารายได้ของประชาชน โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง จึงส่งผลให้ประชาชนกลุ่มดังกล่าวไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ โดยเฉพาะกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีปัญหาในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

รุนแรงกว่าในพื้นที่อื่น นอกจากนี้ เมื่อศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงรายได้ของการเคหะแห่งชาติ พบว่า กลุ่มประชากรที่มีรายได้มีรายได้น้อยถึง 26,500 บาทต่อเดือน ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 36 ของประชากรทั้งหมด มีความต้องการที่อยู่อาศัยมากที่สุด ซึ่งประชากรกลุ่มนี้จะมีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 800,000 บาท และกลุ่มประชากรที่มีรายได้ปานกลางซึ่งมีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 42,800 บาทต่อเดือน ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 19 ของประชากรทั้งหมด มีความต้องการที่อยู่อาศัยในลำดับรองลงมา โดยประชากรกลุ่มนี้จะมีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 2,000,000 บาท อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาจากปริมาณหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม (Remaining Supply) ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ พบว่า ที่อยู่อาศัยทั้งประเภทบ้านจัดสรรและอาคารชุดที่มีจำนวนหน่วยเหลือขายสะสมมากที่สุดมีราคา 1 - 3 ล้านบาท ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยซึ่งกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางมีศักยภาพในการเข้าถึงได้ ในขณะที่อาคารชุดและบ้านจัดสรรที่มีราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท มีสัดส่วนจำนวนหน่วยเหลือขายสะสมน้อยที่สุด แต่เป็นประเภทที่อยู่อาศัยที่มีความต้องการมากที่สุดและเป็นที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้มีรายได้น้อย สะท้อนให้เห็นว่า ปริมาณที่อยู่อาศัยไม่เพียงพอกับความต้องการของกลุ่มผู้มีรายได้น้อย โดยปริมาณที่อยู่อาศัยที่ขายอยู่ในตลาดมีราคาสูงจนเกินไปจนทำให้กลุ่มผู้มีรายได้น้อยไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ จากผลการวิเคราะห์ข้างต้นแสดงให้เห็นถึงช่องว่างในการเข้าถึงบริการทางการเงินในส่วนของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง

2) การวิเคราะห์บทบาทของสถาบันการเงินเฉพาะกิจและการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ซึ่งผลการวิเคราะห์พบว่า ธอส. และธนาคารออมสินเป็นสถาบันการเงินที่มีบทบาทสำคัญในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง โดยส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ส่วนแบ่งตลาดของ SFIs ปรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อต่ำกว่า 1 ล้านบาท อีกทั้งส่วนแบ่งตลาดของ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. และธนาคารออมสินได้ปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อ 1 - 3 ล้านบาท นอกจากนี้ การวิเคราะห์ข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่รายสัญญาของ SFIs 4 แห่ง ได้แก่ ธอส. ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) และ ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย (ธอท.) พบว่า ผู้ขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยและประเภทสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ SFIs แต่ละแห่งสนับสนุนให้แก่ลูกค้ามีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน โดยสินเชื่อของ ธอส. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จใหม่ และกลุ่มผู้กู้มีรายได้เฉลี่ยค่อนข้างต่ำซึ่งสอดคล้องกับพันธกิจของ ธอส. ในการส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ในขณะที่สินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของธนาคารออมสินส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์เพื่อจำนองหรือสินเชื่อบ้านแลกเงิน เพื่อนำเงินที่ได้รับไปใช้ในการประกอบธุรกิจหรือใช้จ่ายนอกประสงค์ ในขณะที่ผู้กู้ที่ทำสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่กับ ธ.ก.ส. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างที่อยู่อาศัยเองเกือบทั้งหมดและมีอาชีพเป็นอาชีพอิสระและลูกจ้างทั่วไป ซึ่งสอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ ธ.ก.ส. ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่เกษตรกร ในส่วน ธอท. ซึ่งให้บริการผลิตภัณฑ์การเงินตามหลักศาสนาอิสลาม ทำให้ลักษณะของผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแตกต่างกันสินเชื่อของธนาคารออมสิน ดังนั้น SFIs แต่ละแห่งสามารถดำเนินการได้ตามพันธกิจที่กำหนดและไม่เกิดความทับซ้อนกันของการดำเนินการตามพันธกิจในส่วนของการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากประเภทของสินเชื่อที่ให้บริการหลักและกลุ่มลูกค้าแตกต่างกัน

3) การวิเคราะห์ข้อมูลสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันของบุคคลธรรมดา (Mortgage Loan: MGL) เพื่อใช้ในการพิจารณากำหนดขอบเขตการให้บริการของ SFIs ผลการวิเคราะห์พบว่า จากการวิเคราะห์ข้อมูลรายสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากชุดข้อมูล MGL ของ SFIs ในปี 2567 สามารถนำมาเป็นแนวทางในการกำหนดระดับรายได้และระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมเพื่อเป็นกลุ่มเป้าหมายให้แก่ SFIs โดยในส่วนของระดับรายได้ พบว่า (1) กลุ่มลูกค้าของ SFIs ที่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้น้อยทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดหลัก มีการกระจุกตัวของรายได้

อยู่ที่ไม่เกิน 20,000 – 25,000 บาทต่อเดือน และ (2) กลุ่มลูกค้าของ SFIs ที่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดหลัก มีการกระจุกตัวของรายได้อยู่ที่ ไม่เกิน 40,000 – 45,000 บาทต่อเดือน ทั้งนี้ ในส่วนของรายได้ในจังหวัดรองไม่สามารถวิเคราะห์รูปแบบการกระจุกตัวที่ชัดเจน ซึ่งอาจเกิดจากความแตกต่างของพื้นที่ในการวิเคราะห์ระดับราคา นอกจากนี้ การวิเคราะห์เพื่อกำหนดระดับราคาที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย และปานกลางมีความแตกต่างกันระหว่างที่อยู่อาศัยแนวราบหรือแนวสูง โดย (i) ที่อยู่อาศัยแนวราบสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดหลักมีราคาไม่เกิน 2.5 – 3.0 ล้านบาท (ii) ที่อยู่อาศัยแนวสูงสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีราคาไม่เกิน 2.0 ล้านบาท (iii) ที่อยู่อาศัยแนวราบสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ในจังหวัดหลัก จะมีราคาอยู่ที่ 1.5 – 2.0 ล้านบาท

อย่างไรก็ดี การวิเคราะห์จัดกลุ่มตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในจังหวัดเมืองหลักสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง มีข้อจำกัด ส่วนหนึ่งอาจเกิดจากที่อยู่อาศัยในแต่ละจังหวัดเมืองหลักอาจมีระดับราคาที่แตกต่างกัน ปริมาณอุปทานที่อยู่อาศัยในจังหวัดเมืองหลักอาจแตกต่างกัน นอกจากนี้ ผลการวิเคราะห์ในส่วนของราคาที่อยู่อาศัยแนวสูง เมื่อเปรียบเทียบกับระดับรายได้ของลูกค้าอาจมีข้อจำกัดในการนำไปใช้ เนื่องจากที่อยู่อาศัยแนวสูงในต่างจังหวัดอาจมีระดับราคาที่แตกต่างกันตามพื้นที่และความต้องการของลูกค้า ปริมาณอุปทานที่อยู่อาศัยแนวสูงมีน้อย ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางในต่างจังหวัดอาจไม่นิยมซื้อที่อยู่อาศัยแนวสูง หรือผู้กู้บางรายซึ่งอาจเป็นผู้มีรายได้ปานกลางหรือรายได้สูงซื้อที่อยู่อาศัยแนวสูงที่มีขนาดเล็กและราคาไม่สูงมากนักเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่สอง

จากผลการวิเคราะห์ตามขั้นตอนข้างต้น คณะผู้วิจัยได้จัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายสำหรับการกำหนดแนวนโยบายของ SFIs และการส่งเสริมให้ประชาชนผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ดังนี้

(1) แนวทางการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนของ SFIs การกำหนดระดับรายได้และระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม โดยผลการวิเคราะห์สถานการณ์การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย และข้อมูลรายสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยสะท้อนให้เห็นว่า SFIs แต่ละแห่งสามารถดำเนินการได้ตามพันธกิจที่กำหนด และไม่เกิดความทับซ้อนกันของการดำเนินการในส่วนของการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย อีกทั้ง SFIs ยังคงมีบทบาทหลักในการสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและไม่แข่งขันกับธนาคารพาณิชย์ อย่างไรก็ตาม เพื่อให้ SFIs แต่ละแห่งสามารถดำเนินการตามพันธกิจได้อย่างชัดเจนและเต็มประสิทธิภาพ จึงควรกำหนดแนวนโยบายที่ชัดเจนให้ SFIs ทำหน้าที่หลักในการเติมเต็มช่องว่างทางการเงินและทำหน้าที่ในการดำเนินนโยบายกึ่งการคลังที่สวนทางกับวัฏจักรเศรษฐกิจ (Counter Cyclical Policy) โดยไม่แข่งขันกับธนาคารพาณิชย์ และควรกำหนดให้ ธอส. เป็น SFIs หลักที่มีหน้าที่สนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองตามพันธกิจของ ธอส. ทั้งนี้ ในการกำหนดแนวนโยบายด้านที่อยู่อาศัยสำหรับ SFIs อาจพิจารณา กำหนดระดับรายได้และระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมเพื่อเป็นกลุ่มเป้าหมายให้แก่ SFIs โดยกลุ่มผู้มีรายได้น้อยมีรายได้อยู่ที่ไม่เกิน 20,000 – 25,000 บาทต่อเดือน และกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางมีรายได้อยู่ที่ ไม่เกิน 40,000 – 45,000 บาทต่อเดือน และที่อยู่อาศัยแนวราบสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีราคาไม่เกิน 2.5 – 3.0 ล้านบาท ที่อยู่อาศัยแนวสูงสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีราคาไม่เกิน 2.0 ล้านบาท และที่อยู่อาศัยแนวราบสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ในจังหวัดหลัก มีราคาไม่เกิน 1.5 – 2.0 ล้านบาท

(2) ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการกำหนดแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. มีข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย เพื่อยกระดับการดำเนินงานของ ธอส. ใน 2 ส่วน คือ

2.1) การเติมเต็มช่องว่างทางการเงินสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักตามพันธกิจของ ธอส. โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางเป็นการเฉพาะ เช่น สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะยาวมากขึ้น โดยอาจใช้การระดมทุนผ่านตลาดตราสารหนี้เพื่อให้มีเงินทุน

ที่อัตราผลตอบแทนคงที่ระยะยาวสอดคล้องกับระยะเวลาการให้สินเชื่อ การพัฒนาสินเชื่อเช่าซื้อที่อยู่อาศัย (Rent-to-Own Homes) ซึ่งผู้มีรายได้น้อยสามารถเช่าที่อยู่อาศัยเพื่อพักอาศัยในระยะยาว แต่เมื่อมีความพร้อมหรือครบกำหนดระยะเวลาผู้เช่าสามารถใช้สิทธิในการเปลี่ยนค่าเช่าเป็นยอดการผ่อนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยนั้นได้ การพิจารณาสินเชื่อในระบบการถือครองร่วม (Shared Ownership Home) โดยประชาชนจะสามารถเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในสัดส่วนหนึ่งของราคาก่อน และเช่าอยู่อาศัยสำหรับส่วนที่เหลือ และมีสิทธิที่จะซื้อสัดส่วนของที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น (Staircasing) ได้จนครบร้อยละ 100 และการสนับสนุนผลิตภัณฑ์การออมโดยมีเงื่อนไข (Contract Savings) หรือการออมก่อนกู้ เพื่อเป็นการแสดงวินัยและความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอสินเชื่อได้ นอกจากนี้ ธอส. ควรพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ หรือสินเชื่อสัญญาพิเศษ (Concessional or Structured Loans) โดยกำหนดเงื่อนไขให้ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย

(2.2) การส่งเสริมให้ ธอส. ขยายบทบาทเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มผู้มีรายได้น้อยปานกลาง ให้สอดคล้องอุปทานคงเหลือจำนวนมากในตลาด โดยการพัฒนาสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยและเงินผ่อนชำระแบบขั้นบันไดที่ปรับตามระดับรายได้ของลูกค้า และการนำข้อมูลทางเลือก (Alternative Data) มาร่วมพิจารณาสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพื่อประเมินศักยภาพทางการเงินที่แท้จริงของลูกค้า

(3) ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยภาครัฐควรมีบทบาทในการสนับสนุนอุปทานในตลาดให้เพียงพอความต้องการ เช่น การสนับสนุนที่ดินเพื่อใช้ในการก่อสร้าง โดยเป็นการให้ใช้ที่ดินภาครัฐแบบให้เปล่า การวางผังเมือง การโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินของภาครัฐแบบมีเงื่อนไข การให้เช่าที่ดินภาครัฐระยะยาว และการใช้กองทุนที่ดินเพื่อสาธารณประโยชน์ (Land Trusts) การสนับสนุนเงินทุนเพื่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยแก่ผู้มีรายได้น้อยในรูปแบบต่าง ๆ เช่น เงินอุดหนุน เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ เงินกู้โดยภาครัฐ ให้การสนับสนุนดอกเบี้ยบางส่วน และการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่บริษัทหรือองค์กรที่พัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อให้ผู้มีรายได้น้อยเช่าหรือซื้อ นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีนโยบายเพิ่มเติมเพื่อสนับสนุนการเช่าเพื่ออยู่อาศัยแทนการซื้อ การสนับสนุนค่าเช่าบางส่วน การอุดหนุนค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาหรือค่าสาธารณูปโภค หรือการกำหนดหลักเกณฑ์เพดานค่าเช่าหรือดัชนีค่าเช่าที่เหมาะสม รวมทั้งการเพิ่มบทบาทขององค์กรการเงินชุมชนในการสนับสนุนสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางที่อยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบ

สารบัญ

หน้า

กิตติกรรมประกาศ	(ก)
บทคัดย่อ.....	(ค)
Abstract	(จ)
บทสรุปผู้บริหาร.....	(ข)
สารบัญ	(ฎ)
สารบัญตาราง	(ฐ)
สารบัญภาพ	(ฒ)
ประมวลศัพท์เทคนิคและคำย่อ	(ถ)
อภิธานศัพท์	(ธ)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ในการวิจัย.....	3
1.3 ขอบเขตของโครงการวิจัย	3
1.4 ระเบียบวิธีการวิจัย.....	3
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
1.6 องค์ประกอบของงานวิจัย.....	4
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	7
2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและบทบาทของภาครัฐ.....	7
2.2 การทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการได้รับสินเชื่อที่อยู่อาศัย.....	16
2.3 นโยบายในการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในต่างประเทศ.....	19
2.4 บทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการเข้าถึงที่อยู่อาศัยของประเทศไทย.....	34
บทที่ 3 สถานการณ์ภาคอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย	43
3.1 ข้อมูลด้านอุปสงค์ในตลาดที่อยู่อาศัยของประเทศไทย.....	43
3.2 ข้อมูลด้านอุปทานในตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทย	54
3.3 ข้อมูลด้านตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย	64
บทที่ 4 การวิเคราะห์ชุดข้อมูลรายสัญญาโดยใช้วิธีการทาง Machine Learning.....	85
4.1 ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์.....	85
4.2 วิธีการวิเคราะห์.....	85
4.3 ผลการวิเคราะห์	89
บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	131
5.1 บทสรุป	131
5.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย.....	135
5.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะในการศึกษาระยะต่อไป	139
บรรณานุกรม.....	141

ภาคผนวก	145
ภาคผนวก ก.....	147
ภาคผนวก ข.....	151
ภาคผนวก ค	155

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 3.1	ข้อมูลจำนวนครัวเรือนและขนาดครัวเรือนโดยเฉลี่ย จำแนกตามพื้นที่	44
ตารางที่ 3.2	รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนไทย ปี 2566 จำแนกตามพื้นที่	45
ตารางที่ 3.3	การกระจายตัวของครัวเรือนตามช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนในแต่ละขนาดของครัวเรือน	46
ตารางที่ 3.4	ข้อมูลการยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา จำแนกตามช่วงเงินได้พึงประเมิน ปี 2565	47
ตารางที่ 3.5	ประมาณการช่วงรายได้ต่อครัวเรือนต่อเดือน ปี 2566 - 2570	49
ตารางที่ 4.1	เปรียบเทียบวัตถุประสงค์การขอสินเชื่อและกลุ่มลูกค้าของ SFIs	96
ตารางที่ 4.2	ข้อมูลทางสถิติของรายได้ของผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567	102
ตารางที่ 4.3	ข้อมูลทางสถิติของรายได้ของผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567 จำแนกตามกลุ่มอาชีพ	103
ตารางที่ 4.4	ข้อมูลทางสถิติของอายุของผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567	104
ตารางที่ 4.5	ข้อมูลทางสถิติของมูลค่าหลักประกันของสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567	105
ตารางที่ 4.6	ข้อมูลทางสถิติของอัตราส่วน DTI ของผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567	106
ตารางที่ 4.7	ข้อมูลทางสถิติของวงเงินสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ได้รับอนุมัติของ SFIs ในปี 2567	107
ตารางที่ 4.8	ข้อมูลทางสถิติของอัตราส่วน LTV ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567	108
ตารางที่ 4.9	เพดานอัตราส่วน LTV ตามหลักเกณฑ์ที่ ธปท. กำหนด	108
ตารางที่ 4.10	ข้อมูลทางสถิติของอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงของสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567	109
ตารางที่ 4.11	ข้อมูลทางสถิติของยอดผ่อนชำระต่อเดือนของสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567	110
ตารางที่ 4.12	สรุปผลการวิเคราะห์การจัดกลุ่มในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ...	112
ตารางที่ 4.13	สรุปผลการวิเคราะห์การจัดกลุ่มตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑล	115
ตารางที่ 4.14	สรุปผลการวิเคราะห์การจัดกลุ่มตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองหลัก	119
ตารางที่ 4.15	สรุปผลการวิเคราะห์การจัดกลุ่มตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองหลัก	123
ตารางที่ 4.16	สรุปผลการวิเคราะห์การจัดกลุ่มตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองรอง	126

สารบัญภาพ

หน้า

ภาพที่ 2.1 จำนวนที่อยู่อาศัยที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ ของประเทศญี่ปุ่น	21
ภาพที่ 2.2 มาตรการด้านการเงินสนับสนุนการมีที่อยู่อาศัยของประเทศญี่ปุ่น	24
ภาพที่ 2.3 ปริมาณที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างโดย HDB ในระหว่างปี 1960 - 2012	32
ภาพที่ 3.1 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนไทยระหว่างปี 2560 - 2566	44
ภาพที่ 3.2 สัดส่วนของที่มาแหล่งรายได้ครัวเรือน ปี 2566	45
ภาพที่ 3.3 การกระจายตัวของครัวเรือน จำแนกตามช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	46
ภาพที่ 3.4 การกระจายตัวของผู้อยู่ในแบบแสดงรายการภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา จำแนกตามช่วงเงินได้พึงประเมิน ปี 2565	48
ภาพที่ 3.5 ประเมินการความต้องการที่อยู่อาศัย ปี 2566 จำแนกตามพื้นที่	49
ภาพที่ 3.6 ประเมินการความต้องการที่อยู่อาศัย ปี 2566 จำแนกตามระดับรายได้	50
ภาพที่ 3.7 ประเมินการความต้องการที่อยู่อาศัย ปี 2566 จำแนกตามพื้นที่ระดับรายได้	50
ภาพที่ 3.8 สัดส่วนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทย (เฉพาะบุคคลผู้มีสัญชาติไทย) จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ	51
ภาพที่ 3.9 จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทย (เฉพาะบุคคลผู้มีสัญชาติไทย) จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ	52
ภาพที่ 3.10 จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมจากการสำรวจทั่วประเทศไทย ปี 2563 - 2567	55
ภาพที่ 3.11 จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมจากการสำรวจจังหวัดหลักทั่วประเทศไทย จำแนกตามประเภท ที่อยู่อาศัยและวงเงิน ณ เดือนธันวาคม 2567	56
ภาพที่ 3.12 สัดส่วนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทย (เฉพาะบุคคลผู้มีสัญชาติไทย) จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ	57
ภาพที่ 3.13 จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทย (เฉพาะบุคคลผู้มีสัญชาติไทย) จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ	58
ภาพที่ 3.14 ภาพรวมสถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ ในช่วงปี 2563 - 2567	59
ภาพที่ 3.15 ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยเปรียบเทียบกับดัชนีค่าจ้างและดัชนีราคาพื้นฐาน (ไตรมาสที่ 1 ปี 2560 เป็นฐานการคำนวณ)	60
ภาพที่ 3.16 ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยเปรียบเทียบกับดัชนีค่าจ้างและดัชนีราคาพื้นฐาน (ไตรมาสที่ 1 ปี 2563 เป็นฐานการคำนวณ)	60
ภาพที่ 3.17 ดัชนีราคาที่อยู่อาศัย จำแนกตามพื้นที่	61
ภาพที่ 3.18 ดัชนีราคาบ้านเดี่ยวพร้อมที่ดิน จำแนกตามพื้นที่	61
ภาพที่ 3.19 ดัชนีราคาทาวน์เฮาส์พร้อมที่ดิน จำแนกตามพื้นที่	62
ภาพที่ 3.20 ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย	62
ภาพที่ 3.21 อัตราการเติบโตของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย	64
ภาพที่ 3.22 แหล่งที่มาของการเติบโตในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย จำแนกตามสถาบันการเงิน	65
ภาพที่ 3.23 อัตราการเติบโตของสินเชื่อที่อยู่อาศัย จำแนกตามสถาบันการเงิน	65

[illegible]

[illegible]

[illegible]

ประมวลศัพท์เทคนิคและคำย่อ

- 1. สถาบันการเงินเฉพาะกิจ (Specialized Financial Institutions: SFIs)** หมายถึง สถาบันการเงินของรัฐที่มีกฎหมายเฉพาะจัดตั้งขึ้น ได้แก่ ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย ตามคำนิยามของพระราชบัญญัติธุรกิจสถาบันการเงิน พ.ศ. 2551 และที่แก้ไขเพิ่มเติม
- 2. ที่อยู่อาศัยในแนวราบ** หมายถึง บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ แฟลต และที่ดินเปล่าตามนิยามของ ธปท. ในรายงานสินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับภาคอสังหาริมทรัพย์
- 3. ที่อยู่อาศัยในแนวสูง** หมายถึง อาคารที่บุคคลอาจเข้าอยู่หรือเข้าใช้สอยได้ที่มีความสูงตั้งแต่ยี่สิบสามเมตรขึ้นไปตามนิยามของพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 โดยในงานวิจัยนี้จะรวมถึงอาคารชุดด้วย
- 4. จังหวัดเมืองหลัก** หมายถึง จังหวัดเมืองหลักตามหลักเกณฑ์ตามกฎหมายกระทรวงฉบับที่ 335 (พ.ศ. 2561) ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร จำนวน 22 จังหวัด ได้แก่ กรุงเทพมหานคร กาญจนบุรี นครปฐม นนทบุรี ปทุมธานี ประจวบคีรีขันธ์ พระนครศรีอยุธยา เพชรบุรี สมุทรปราการ สมุทรสาคร เชียงใหม่ สระบุรี กระบี่ พังงา ภูเก็ต สงขลา สุราษฎร์ธานี ขอนแก่น นครราชสีมา ฉะเชิงเทรา ชลบุรี และระยอง โดยในงานวิจัยนี้ จังหวัดเมืองหลักจะไม่รวมกรุงเทพฯ และปริมณฑล
- 5. จังหวัดเมืองรอง** หมายถึง จังหวัดเมืองรองตามหลักเกณฑ์ตามกฎหมายกระทรวงฉบับที่ 335 (พ.ศ. 2561) ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร จำนวน 55 จังหวัด ได้แก่ นครศรีธรรมราช อุตรดิตถ์ เชียงราย ลำพูน พิชัยโลก สุพรรณบุรี อุบลราชธานี นครนายก หนองคาย สระแก้ว เลย ตาก ตรัง เพชรบูรณ์ จันทบุรี มุกดาหาร นครสวรรค์ ราชบุรี สมุทรสงครามบุรีรัมย์ ชัยภูมิ พัทลุง ตรัง ศรีสะเกษ ปราจีนบุรี สตูล ชุมพร สุโขทัย สุรินทร์ สกลนคร ลำพูน นครพนม อุดรดิษฐ์ ระนอง ลำปาง ร้อยเอ็ด แม่ฮ่องสอน พิจิตร แพร่ ชัยนาท น่าน อ่างทอง มหาสารคาม กำแพงเพชร อุทัยธานี นราธิวาส ยะลา พะเยา บึงกาฬ กาฬสินธุ์ ยโสธร สิงห์บุรี หนองบัวลำภู อำนาจเจริญ และปัตตานี
- 6. กรุงเทพฯ และปริมณฑล** ได้แก่ กรุงเทพมหานคร และจังหวัดรอบ ๆ ได้แก่ นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร และนครปฐม
- 7. บ้านใหม่** หมายถึง โครงการที่อยู่อาศัยสร้างใหม่และโครงการที่อยู่ระหว่างการขาย ไม่รวมบ้านมือสอง
- 8. บ้านมือสอง** หมายถึง บ้านที่เคยมีเจ้าของมาก่อน หรือ เคยมีคนอาศัยอยู่มาก่อนหน้า

อภิธานศัพท์

2SLS	Two-Stage Least Squares
ADB	Asian Development Bank (ธนาคารพัฒนาเอเชีย)
AHPF	Abandoned Housing Project Fund
AKPF	Abot-Kaya Pabahay Fund
BAHAY	Building Affordable Homes Accessible to Every Filipino
BHMF	Borneo Housing Mortgage Finance Berhad
BMPC	Bahayan Mortgage Participation Certificates
BOI	The Board of Investment of Thailand (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน)
BSN	Bank Simpanan Nasional
CCA	Community Care Apartments
CMP	Community Mortgage Program (โครงการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในชุมชน)
CPF	Central Provident Fund
DTI	Debt to Income Ratio (อัตราส่วนหนี้สินต่อรายได้)
EPF	Employees Providence Fund
GDP	Gross Domestic Product (ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ)
GHLC	Government Housing Loan Corporation
GLS	Government Land Sales
GSIS	Government Service Insurance System
HAI	Housing Affordability Index
HDB	Housing and Development Board
HDMC	Home Development Mutual Fund
HDMF	Home Development Mutual Fund (กองทุนรวมเพื่อการพัฒนาที่อยู่อาศัย)
HIGC	Home Insurance Guaranty Corporation
HMDA	Home Mortgage Disclosure Act of 1975
HPS	Home Protection Scheme
HUDCC	Housing and Urban Development Coordinating Council
IMF	International Monetary Fund (กองทุนการเงินระหว่างประเทศ)
IQR	Interquartile Range (การตรวจจับค่าผิดปกติด้วยค่าพิสัยระหว่างควอไทล์)
JHC	Japan Housing Corporation
JHF	Japan Housing Finance Agency
LAA	Land Acquisition Act
LGUs	Local Government Units (องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น ระดับจังหวัดหรือเทศบาลเมือง)
LTV	Loan to Value (เงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน)
MBS	Mortgage-backed security (ตราสารหนี้ที่มีสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันการจำนอง)
MBSB	Malaysia Building Society Berhad
MGL	Mortgage Loan (สินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันของบุคคลธรรมดา)

(น)

MHLG	Ministry of Housing and Local Government
NCB	National Credit Bureau (บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด)
NEP	New Economic Policies
NHA	National Housing Authority
NHMFC	National Home Mortgage Finance Corporation
Non-Banks	Non - Banks Financial Institutions (ผู้ให้บริการทางการเงินที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน)
Normal Distribution	การแจกแจงข้อมูลแบบปกติมาตรฐาน
NPLs	Non-performing Loans (หนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้)
PPP	Public – Private Partnership (การร่วมลงทุนระหว่างรัฐและเอกชน)
PRH	Public Rental Housing (เขตปกครองพิเศษฮ่องกงจัดให้มีที่อยู่อาศัยของภาครัฐสำหรับให้ผู้มีรายได้น้อยเช่า)
REIC	Real Estate Information Center (ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์)
Right-Skewed	การแจกแจงข้อมูลที่ส่วนใหญ่มีการกระจุกตัวอยู่ทางด้านซ้ายของกราฟ แต่มีข้อมูลบางส่วนกระจายยาวไปทางด้านขวาของกราฟ
SDGs	Sustainable Development Goals (เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน)
SFIs	Specialized Financial Institutions (สถาบันการเงินเฉพาะกิจ)
SHFC	Social Housing Finance Corporation
SIT	Singapore Improvement Trust
SSS	Social Security System (ระบบประกันสังคม)
THLD	Treasury Housing Loan Division
UGBs	Urban Growth Boundaries (การกำหนดเขตของเมืองที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อรองรับที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย)
UHLP	Unified Home Lending Program
UR	Urban Renaissance Agency
WCSS	Within-Cluster Sum of Squares (ผลรวมของระยะห่างยกกำลังสองระหว่างตำแหน่งของแต่ละจุดข้อมูลและตำแหน่งของจุดศูนย์กลางของกลุ่ม)
กคช.	การเคหะแห่งชาติ
ธปท.	ธนาคารแห่งประเทศไทย
ธ.ก.ส.	ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร
ธอท.	ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย
ธอส.	ธนาคารอาคารสงเคราะห์
พอช.	สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน)

บทที่ 1

บทนำ

สาระสำคัญในบทนี้ประกอบด้วย ที่มาและความสำคัญของปัญหา วัตถุประสงค์ในการวิจัย ขอบเขตของโครงการวิจัย ระเบียบวิธีการวิจัย ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ และองค์ประกอบของงานวิจัย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

การมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองถือเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งสำหรับประชาชน โดยกรอบยุทธศาสตร์ชาติ ระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2561 - 2580) กำหนดเป้าหมายให้คนไทยในประเทศมีความมั่นคงในระดับชุมชน โดยมีที่อยู่อาศัยและความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน นอกจากนี้ กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ ได้จัดทำแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาที่อยู่อาศัยระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560 - 2579) โดยกำหนดวิสัยทัศน์ “คนไทยทุกคนมีที่อยู่อาศัยถ้วนทั่วและมีคุณภาพชีวิตที่ดีในปี 2579 (Housing For All)” ทั้งนี้ แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาที่อยู่อาศัยระยะ 20 ปี ดังกล่าว ได้กำหนดเป้าประสงค์ที่เกี่ยวข้องกับการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง จำนวน 2 เป้าประสงค์ คือ เป้าประสงค์ที่ 1 สนับสนุนให้ทุกคนมีที่อยู่อาศัยที่ได้มาตรฐาน ส่งเสริมปริมาณที่อยู่อาศัยอย่างเพียงพอ และสอดคล้องกับความสามารถในการรับภาระของประชาชน และเป้าประสงค์ที่ 2 ประชาชนทุกคนสามารถเข้าถึงระบบการเงินและระบบสินเชื่อ เพื่อให้ประชาชนสามารถจัดซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต สร้างโอกาสผู้มีรายได้น้อยให้เข้าถึงแหล่งเงินกู้อย่างเสมอภาค และส่งเสริมรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย ทั้งระบบเช่า เช่าซื้อ และขาย อย่างไรก็ตาม ภายใต้ยุทธศาสตร์การสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยมุ่งเน้นการผลักดันให้ประชาชนสามารถเข้าถึงสินเชื่อเพื่อซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัย โดยได้กำหนดกลยุทธ์ในด้านต่าง ๆ ได้แก่ การตั้งกองทุนค้ำประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัย การปรับปรุงระเบียบการใช้เงินของกองทุนการออมหรือกองทุนสวัสดิการต่าง ๆ เพื่อให้สมาชิกสามารถกู้ยืมเงินเพื่อก่อสร้างหรือปรับปรุงที่อยู่อาศัยได้ การพัฒนากลไกการเงินเพื่อสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้มีรายได้น้อย และการพัฒนาสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่หลากหลายและครอบคลุมในทุกความต้องการ

ทั้งนี้ จากแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาที่อยู่อาศัยระยะ 20 ปี ชี้ให้เห็นว่า การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในจุดเริ่มต้นของการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ประกอบกับในปัจจุบันสถาบันการเงินส่วนใหญ่ทั้งธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (Specialized Financial Institutions: SFIs) ให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย แต่ประชาชนบางส่วนโดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยยังคงประสบปัญหาไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ ส่วนหนึ่งเกิดจากสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นสินเชื่อที่มีวงเงินสูง การผ่อนชำระต้องงวดสูง และระยะเวลาการผ่อนชำระนาน อีกทั้งกลุ่มผู้มีรายได้น้อยมักมีรายได้ที่ไม่มั่นคงและมีความเสี่ยงที่อาจไม่สามารถผ่อนชำระสินเชื่อในระยะยาวได้ อย่างไรก็ตาม ในต่างประเทศมีกลไกในการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองที่แตกต่างกัน เช่น เขตปกครองพิเศษฮ่องกงจัดให้มีที่อยู่อาศัยของภาครัฐสำหรับผู้มีรายได้น้อยเช่า (Public Rental Housing: PRH) และกำหนดอัตราค่าเช่าที่ต่ำกว่าปกติ สาธารณรัฐเกาหลีใต้ได้จัดหาที่อยู่อาศัยของรัฐเพื่อให้เช่าแก่ผู้มีรายได้น้อย โดยกำหนดเงื่อนไขการเช่าที่แตกต่างกันตามรายได้และได้มีการจัดตั้งกลไกเพื่อสนับสนุนให้ประชาชนเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะเป็นกองทุนที่อยู่อาศัยแห่งชาติ (National Housing Fund) กองทุนค้ำประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัย (Housing Finance Credit Guarantee Fund) และการพัฒนาตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย (Secondary Mortgage Market) สหพันธรัฐมาเลเซียมอบหมายให้สถาบันการเงินจัดทำสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย โดยกำหนดอัตราดอกเบี้ยสูงสุดที่สามารถเรียกเก็บได้ เป็นต้น

การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมจึงถือเป็นนโยบายสำคัญและเป็นหนึ่งในพันธกิจสำคัญของ SFIs ในการเติมเต็มช่องว่างทางการเงินให้แก่ประชาชน โดยธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) มีพันธกิจหลักในการส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และกระทรวงการคลังได้มอบหมายให้สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) มีหน้าที่ในการกำกับดูแลด้านนโยบายของ SFIs ดังนั้น สศค. จึงได้จัดทำแนวนโยบายการดำเนินงานของ SFIs ขึ้นเพื่อเป็นกรอบทิศทางและแนวทางในการดำเนินงานตามพันธกิจของ SFIs ในระยะ 5 ปี ซึ่งแนวนโยบายการดำเนินงานของ SFIs ปี 2564 – 2568 ที่ใช้ในปัจจุบันได้กำหนดให้ ธอส. มีหน้าที่สนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยอย่างเสมอภาค (Finance for all) และขยายบทบาทการเป็นศูนย์รวมความรู้ทางการเงินด้านอสังหาริมทรัพย์ (Literacy for all) ทั้งนี้ จากการวิเคราะห์ข้อมูลปี 2558 ของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau: NCB) พบว่า SFIs มีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 70 ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยวงเงินไม่เกิน 1 ล้านบาท และเมื่อสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีวงเงินใหญ่ขึ้น SFIs จะมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยน้อยลง นอกจากนี้ ในเชิงภูมิภาค SFIs มีสัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยต่างจังหวัดมากกว่าร้อยละ 60 ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ขอใหม่ ข้อมูลสถิติดังกล่าวนี้สะท้อนให้เห็นถึงจุดเด่นการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ที่ให้ความสำคัญกับตลาดสินเชื่อบ้านขนาดเล็กและตลาดสินเชื่อบ้านต่างจังหวัด แสดงให้เห็นถึงการดำเนินงานตามพันธกิจของ SFIs ในการเติมเต็มช่องว่างทางการเงินให้แก่กลุ่มผู้ต้องการที่อยู่อาศัยแต่เข้าไม่ถึงบริการทางการเงินของธนาคารพาณิชย์ได้เป็นอย่างดี

อย่างไรก็ดี สินเชื่อที่อยู่อาศัยถือเป็นสินเชื่อที่มีหลักประกันและความเสี่ยงต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับสินเชื่อประเภทอื่น ๆ ที่ไม่มีหลักประกัน อีกทั้งประชาชนส่วนใหญ่มีแนวคิดที่จะผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยก่อนเป็นลำดับแรกเพื่อรักษาที่อยู่อาศัยของตนเองไว้ ทำให้สถาบันการเงินสามารถใช้สินเชื่อที่อยู่อาศัยในการลดความเสี่ยงของพอร์ตสินเชื่อของสถาบันการเงินได้ ดังนั้น นอกจาก ธอส. แล้ว ธนาคารพาณิชย์และ SFIs อื่นสามารถให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้เช่นกัน จึงอาจทำให้เกิดการแข่งขันในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยระหว่างธนาคารพาณิชย์และ SFIs รวมถึงการแข่งขันระหว่าง SFIs อีกด้วย ทั้งนี้ การแข่งขันกันให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยระหว่าง SFIs อาจทำให้บทบาทของ SFI แต่ละแห่งไม่ชัดเจนและ SFIs ไม่สามารถปฏิบัติตามพันธกิจได้อย่างเหมาะสมและเต็มประสิทธิภาพได้ ประกอบกับปัจจุบันสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยได้เปลี่ยนแปลงไป ทำให้เกิดข้อถกเถียงเกี่ยวกับมาตรการที่เหมาะสมในการส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ระหว่างการเช่า การเช่าซื้อ และการสนับสนุนสินเชื่อ รวมทั้งแนวทางในการกำหนดกลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่สามารถเข้าถึงสินเชื่อได้และวงเงินสินเชื่อที่เหมาะสมสำหรับที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย

ดังนั้น การศึกษาแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs จะทำให้สามารถประเมินผลการดำเนินงานตามแนวนโยบายด้านที่อยู่อาศัยของ SFIs ในช่วงที่ผ่านมา และนำมาศึกษาและวิเคราะห์กำหนดแนวนโยบายในระยะต่อไป เพื่อให้ SFIs แต่ละแห่งสามารถให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้ในขอบเขตที่เหมาะสมและสอดคล้องกับพันธกิจที่ได้รับมอบหมาย อีกทั้งสามารถกำหนดแนวทางการดำเนินงานที่ชัดเจนของ ธอส. ในการกำหนดกลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่สามารถเข้าถึงสินเชื่อได้และวงเงินสินเชื่อที่เหมาะสมสำหรับที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยเพื่อให้สามารถให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้มีรายได้น้อยได้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายและไม่แข่งขันกับธนาคารพาณิชย์ นอกจากนี้ ยังก่อให้เกิดการพัฒนานวัตกรรมบริการทางการเงินรูปแบบใหม่เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ เกิดการใช้ประโยชน์จากที่ดิน และทำให้ภาครัฐสามารถจัดเก็บภาษีอากรที่เกี่ยวข้องได้เพิ่มขึ้น เช่น ค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียน ค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน ภาษีธุรกิจเฉพาะ ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เป็นต้น

1.2 วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1.2.1 เสนอแนะแนวทางในการกำหนดแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. เพื่อให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม

1.2.2 กำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนของ SFIs ในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ไม่ซับซ้อนกับการให้บริการของธนาคารพาณิชย์และไม่ซับซ้อนระหว่าง SFIs

1.2.3 เสนอแนะนโยบายในการช่วยเหลือและ/หรือนโยบายในการลดช่องว่างทางการเงินในระบบสถาบันการเงินสำหรับบริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย รวมทั้งการกำหนดกลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่สามารถเข้าถึงสินเชื่อได้และวงเงินสินเชื่อที่เหมาะสมสำหรับที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย

1.2.4 เสนอแนะแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมสำหรับส่งเสริมให้ประชาชนสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

1.3 ขอบเขตของโครงการวิจัย

ศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยของระบบสถาบันการเงิน ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์และ SFIs จำนวน 4 แห่ง ได้แก่ ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ธอส. ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย (ธอท.) และวิเคราะห์การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย รวมทั้งประเมินผลการดำเนินงานด้านการสนับสนุนสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้มีรายได้น้อยของ SFIs ตามแนวนโยบายการดำเนินงานของ SFIs ระยะ 5 ปี (ปี 2564 – 2568) เพื่อใช้ในการเสนอแนะนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม โดยการพิจารณาข้อเสนอแนะประกอบด้วย 2 ส่วน ได้แก่ (1) ข้อเสนอแนะในการกำหนดระดับรายได้และระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมในการกำหนดเป็นกลุ่มเป้าหมายให้แก่ SFIs เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และ (2) ข้อเสนอแนะในเชิงนโยบายด้านการเงินเพื่อพัฒนานโยบายการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs และจัดทำแนวนโยบายการดำเนินงานของ SFIs ในระยะต่อไป

1.4 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.4.1 การศึกษานโยบาย ยุทธศาสตร์ แนวทาง และแผนงานในการส่งเสริมการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองที่ผ่านมาทั้งในและต่างประเทศ

1.4.2 การวิเคราะห์สถานการณ์ด้านที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน โดยวิเคราะห์จากการเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์ ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย จำนวนที่อยู่อาศัยที่เปิดขาย ขายได้ และคงเหลือในตลาด กรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยของครัวเรือนตามระดับรายได้ การถือครองที่ดิน แนวโน้มราคาที่อยู่อาศัยที่ขายในตลาด แนวโน้มราคาที่ดิน แนวโน้มราคาวัสดุก่อสร้าง รวมทั้งโครงการภาครัฐที่ส่งผลต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ของไทย

1.4.3 การวิเคราะห์สถานการณ์การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยวิเคราะห์จากข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยจำแนกตามระดับราคาที่อยู่อาศัย จำแนกตามประเภทสถาบันการเงินระหว่างธนาคารพาณิชย์และ SFIs จำแนกตามสถาบันการเงิน จำแนกตามพื้นที่ในกรุงเทพ ปริมณฑล และต่างจังหวัด

1.4.4 การวิเคราะห์ความต้องการที่อยู่อาศัยตามกลุ่มเป้าหมาย โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยโดยคำนึงถึงปัจจัยที่ใช้กำหนดรายได้ของผู้มีรายได้น้อย รวมทั้งกลุ่มผู้สูงอายุที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางสังคมซึ่งมีรายได้ลดลงจากการเกษียณอายุการทำงานและมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่เปลี่ยนแปลงไป

1.4.5 การประเมินผลการดำเนินงานตามแนวนโยบายการดำเนินงานของ SFIs ระยะ 5 ปี (ปี 2564 – 2568) ในด้านต่าง ๆ ได้แก่ การให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่กลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการเงินของธนาคารพาณิชย์ การมีบทบาทในการช่วยให้ดอกเบี้ยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของระบบสถาบันการเงินอยู่ในระดับที่เหมาะสม การเพิ่มช่องทางการให้บริการของธนาคารให้มีความหลากหลายสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างทั่วถึง การพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริการ และนวัตกรรมทางการเงินเพื่อรองรับการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ การสนับสนุนบริการทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยใหม่ ๆ เพื่อสนับสนุนให้กลุ่มผู้มีรายได้น้อยมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมากขึ้น การเป็นที่ปรึกษาทางการเงินและวางแผนทางการเงินให้กับลูกค้าที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง การพัฒนาฐานข้อมูลด้านอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งเผยแพร่ข้อมูลภาคอสังหาริมทรัพย์อย่างมีประสิทธิภาพ

1.4.6 การเสนอแนะแนวทางในการกำหนดระดับรายได้และระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมในการกำหนดเป็นกลุ่มเป้าหมายให้แก่ SFIs เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และข้อเสนอแนะในเชิงนโยบายด้านการเงินเพื่อพัฒนาโยบายการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs และจัดทำแนวนโยบายการดำเนินงานของ SFIs ในระยะต่อไป

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.5.1 หน่วยงานภาครัฐสามารถมีแนวทางในการกำหนดแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. เพื่อให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม

1.5.2 SFIs สามารถมีแนวทางในการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนสำหรับการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ไม่ซ้ำซ้อนกับการให้บริการของธนาคารพาณิชย์และไม่ซ้ำซ้อนกันระหว่าง SFIs

1.5.3 หน่วยงานภาครัฐสามารถมีแนวทางในการกำหนดนโยบายสำหรับการให้ความช่วยเหลือและ/หรือนโยบายในการลดช่องว่างทางการเงินในระบบสถาบันการเงินสำหรับบริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย

1.5.4 SFIs และธนาคารพาณิชย์สามารถเสนอแนะการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมสำหรับส่งเสริมให้ประชาชนสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

1.6 องค์ประกอบของงานวิจัย

รายงานการวิจัยนี้แบ่งออกเป็น 5 บท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

บทที่ 1 บทนำเป็นการสรุปที่มาและความสำคัญของปัญหา วัตถุประสงค์ในการวิจัย ขอบเขตของโครงการวิจัย ระเบียบวิธีการวิจัย ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ และองค์ประกอบของงานวิจัย

บทที่ 2 การศึกษาแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องและทบทวนวรรณกรรม เป็นการรวบรวมและศึกษาแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับสถานการณ์การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยในระบบสถาบันการเงิน ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยและผู้ที่ไม่เคยมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้มีรายได้น้อย

บทที่ 3 รวบรวมข้อมูลที่ใช้สำหรับในการศึกษาวิจัยโดยเป็นข้อมูลเกี่ยวกับสถานการณ์การเข้าถึงสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยในระบบสถาบันการเงิน เพื่อนำมาวิเคราะห์สถานการณ์ด้านที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน สถานการณ์การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย รวมทั้งความต้องการที่อยู่อาศัยตามกลุ่มเป้าหมาย

บทที่ 4 การประเมินผลลัพธ์ และบทวิเคราะห์ โดยเป็นบทที่ประมวลผลการวิเคราะห์ของการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย และประเมินผลการดำเนินงานด้านการสนับสนุนสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้มีรายได้น้อยของ SFIs ตามแนวนโยบายการดำเนินงานของ SFIs ระยะ 5 ปี (ปี 2564 – 2568) เพื่อใช้ในการเสนอแนะนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs ในระยะต่อไป

บทที่ 5 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในระยะต่อไป ประกอบด้วยการจัดทำบทสรุป (1) ข้อเสนอแนะในการกำหนดระดับรายได้และระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมในการกำหนดเป็นกลุ่มเป้าหมายให้แก่ SFIs เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และ (2) ข้อเสนอแนะในเชิงนโยบายด้านการเงินเพื่อพัฒนา นโยบายการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. เพื่อให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม แนวนโยบายในการช่วยเหลือหรือลดช่องว่างในระบบสถาบันการเงินสำหรับการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย รวมทั้งข้อเสนอแนะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมสำหรับการส่งเสริมให้ประชาชนสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

บทนี้เป็นการสรุปแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง (Homeownership) เหตุผลความจำเป็นที่รัฐบาลต้องให้ความสำคัญกับการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการศึกษานโยบายในการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในต่างประเทศ และบทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการเข้าถึงที่อยู่อาศัยของประเทศไทย เพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายด้านการเงินเพื่อพัฒนานโยบายการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs และจัดทำแผนนโยบายการดำเนินงานของ SFIs ในระยะต่อไป

2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและบทบาทของภาครัฐ

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ประกอบด้วย 2 ส่วน ได้แก่ 1) แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง (Homeownership) และ 2) การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับเหตุผลที่รัฐบาลต้องให้ความสำคัญกับการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

2.1.1 การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง (Homeownership)

จากแนวคิดและการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องพบว่า ปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแบ่งออกเป็น 5 ปัจจัยหลัก ได้แก่ 1) สภาวะเศรษฐกิจมหภาค (Macroeconomic Conditions) 2) ปัจจัยในระดับครัวเรือน (Household-Level Factors) 3) อุปทานที่อยู่อาศัย การจัดสรรที่ดิน และนโยบายพัฒนาเมือง (Housing Supply, Land Availability, and Urban Development Policy) 4) ค่านิยมทางสังคมหรือวัฒนธรรม (Cultural or Societal Perceptions) และ 5) บทบาทของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Roles of Various Stakeholders) โดยสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

1) สภาวะเศรษฐกิจมหภาค (Macroeconomic Conditions) เสถียรภาพทางเศรษฐกิจมหภาค ทั้งอัตราเงินเฟ้อที่อยู่ในระดับต่ำ การขยายตัวของอัตราการจ้างงาน อัตราดอกเบี้ยที่สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจ และการเติบโตของรายได้ ถือเป็นปัจจัยพื้นฐานสำคัญสำหรับการเติบโตของตลาดที่อยู่อาศัยที่มีประสิทธิภาพ (Quigley & Raphael, 2004; IMF, 2011) อย่างไรก็ตาม แม้แต่อัตราดอกเบี้ยอาจถูกมองว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง แต่หลายงานวิจัยชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยทางเศรษฐกิจในภาพรวมมีความสำคัญเทียบเท่าหรืออาจมากกว่าการกำหนดความพร้อมของภาคครัวเรือนในการตัดสินใจขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย (Green & Wachter (2005)) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.1) อัตราดอกเบี้ยและนโยบายการเงิน (Interest Rates and Monetary Policy) โดยทั่วไปแล้ว อัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับต่ำจะช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระรายเดือน ทำให้ประชาชนสามารถซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้มากขึ้น (Meen (2018)) อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลในอดีตของประเทศสหรัฐอเมริกา (Federal Reserve Bank of St. Louis (2020)) บ่งชี้ว่าระดับการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในระยะยาวอาจไม่เกี่ยวข้องกับประเด็นด้านอัตราดอกเบี้ยเพียงอย่างเดียว (Green & Hendershott (1996)) และอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงจะส่งผลอย่างมีนัยสำคัญต่อการตัดสินใจของผู้กู้ในการชำระหนี้เงินกู้ก่อนกำหนด (Prepay Mortgages) หรือการทำรีไฟแนนซ์สินเชื่อ (Refinance Mortgages) เนื่องจากผู้กู้ต้องมีการคำนวณต้นทุน

ในการกู้ใหม่ (Piazzesi, M. & Schneider, M. (2016)) รวมทั้งข้อมูลจากธนาคารกลางสหรัฐอเมริกา สาขาดีลล์ (Federal Reserve Bank of Dallas) ซึ่งให้เห็นว่า การลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายไม่ได้ส่งผลกระทบให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยดีขึ้นเสมอไป อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำลงจะช่วยลดภาระการผ่อนชำระรายเดือนของผู้ซื้อได้ แต่หากราคาสินค้าเพิ่มขึ้นเร็วกว่าอัตรารายได้ของครัวเรือนก็ทำให้ความสามารถในการซื้อบ้านลดลง การวิเคราะห์ดัชนีความสามารถในการซื้อบ้าน (Housing Affordability Index: HAI) แสดงให้เห็นว่าทั้งอัตราดอกเบี้ย และอัตราส่วนราคาบ้านต่อรายได้มีผลกระทบต่อความสามารถในการซื้อบ้าน ในช่วงหลังการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ราคาบ้านเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว แม้อัตราดอกเบี้ยจะคงที่หรือปรับลดลง แต่ความสามารถในการซื้อบ้านก็ลดลงเช่นกัน หากไม่มีการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยในปี ค.ศ. 2022 ราคาบ้านอาจเพิ่มสูงขึ้นกว่าในปัจจุบัน ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการซื้อบ้านลดลง ดังนั้น หากไม่สามารถควบคุมการเพิ่มขึ้นของราคาบ้านได้ การลดอัตราดอกเบี้ยอาจไม่เพียงพอต่อความสามารถในการซื้อบ้าน

นอกจากนี้ บทบาทของธนาคารกลางหรือหน่วยงานกำกับดูแลผู้ให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย อาจส่งผลกระทบต่อระดับความสำเร็จในการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในทางอ้อม เนื่องจากสามารถกำหนดเงื่อนไขด้านสภาพคล่องและต้นทุนสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้ผ่านการกำหนดอัตราดอกเบี้ยนโยบายและปริมาณเงินในระบบ (Meen (2018)) อีกทั้งการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายเร่งด่วนอาจช่วยลดการเก็งกำไรในภาคอสังหาริมทรัพย์ได้ แต่อาจเกิดความเสี่ยงในการจำกัดโอกาสการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของประชาชนผู้กู้รายใหม่ (Crowe et al (2013))

1.2) เงินเฟ้อและเสถียรภาพทางการเงิน (Inflation and Financial Stability) ในสภาวะที่อัตราเงินเฟ้อสูง ผู้ให้กู้มักมีแนวโน้มที่จะปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเพื่อชดเชยความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการเข้าถึงสินเชื่อเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัย (Green & Wachter (2005)) โดยผู้กู้จะต้องรับภาระการผ่อนชำระดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้การซื้อที่อยู่อาศัยยากขึ้นสำหรับครัวเรือนทั่วไป นอกจากนี้ภาวะเสถียรภาพทางการเงินที่ต่ำ เช่น วิกฤตค่าเงินหรือการล้มเหลวของภาคธนาคาร เป็นต้น อาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคลดลงอย่างมาก ทำให้ประชาชนชะลอการตัดสินใจกู้เงินระยะยาวเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย (Mian & Sufi (2015)) รวมทั้งสภาวะที่อัตราเงินเฟ้อสูงยังส่งผลโดยตรงต่องบประมาณการก่อสร้างและการซ่อมแซมบ้าน ส่งผลให้อัตราค่าเช่าบ้านสูงขึ้น ซึ่งเป็นอีกอุปสรรคสำหรับคนที่ต้องการที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง (Igan, D (2024)) โดยในการรับมือกับความผันผวนดังกล่าว หลายประเทศได้นำมาตรการป้องกันความเสี่ยงที่สวนทางกับวัฏจักรเศรษฐกิจ (Countercyclical) มาใช้ เช่น การกำหนดเพดานอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value : LTV ratio) และอัตราส่วนหนี้สินต่อรายได้ (Debt to Income Ratio : DTI Ratio) ซึ่งจะถูกกำหนดให้เข้มงวดขึ้นในช่วงเศรษฐกิจอยู่ในภาวะขาขึ้นและผ่อนคลายในช่วงภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว โดยการดำเนินมาตรการดังกล่าวจะช่วยลดความผันผวนและป้องกันการก่อหนี้เกินตัว รวมทั้งยังช่วยส่งเสริมให้การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นไปอย่างมีเสถียรภาพและส่งผลดีต่ออัตราการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในระยะยาว (Meen (2018))

1.3) การจ้างงาน การเติบโตของรายได้ และความเชื่อมั่นของผู้บริโภค (Employment, Income Growth, and Consumer Confidence) ระดับการว่างงานที่สูงอย่างต่อเนื่องทำให้อุปสงค์และอุปทานในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยหดตัวลง เนื่องจากผู้ว่างงานอาจไม่ผ่านการพิจารณาตามหลักเกณฑ์การให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย ทำให้ระดับความสำเร็จในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองลดลง (Ermiş (1999)) สำหรับการเติบโตของรายได้ ในช่วงที่ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) เติบโตในอัตราสูง ครัวเรือนมักออมเงินได้มากขึ้น และมีเงินออมเพียงพอสำหรับเงินดาวน์ (Down payment) (Malpezzi (1990)) นอกจากนี้ ความเชื่อมั่นผู้บริโภคก็ส่งผลกระทบต่อระดับความสำเร็จในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง กล่าวคือ หากผู้บริโภครู้สึกมั่นใจในสถานะการเงินของตน จะมีโอกาสขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น (Board of Governors (2020)) หรือหากค่าใช้จ่ายในการดำรงชีวิต เช่น อาหาร พลังงาน เป็นต้น มีแนวโน้มปรับตัวที่สูงขึ้นกว่ารายได้ของผู้บริโภคจะส่งผลกระทบอย่างมากต่อความสำเร็จ

ในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง (U.S. Department of the Treasury (2024)) เนื่องจากความเชื่อมั่นของผู้บริโภคจะมีผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเป็นอย่างมาก และหากตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจ เช่น อัตราการว่างงาน (Unemployment Rate) เป็นต้น มีแนวโน้มที่บ่งชี้ถึงภาวะทางเศรษฐกิจที่หดตัวก็ทำให้การตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคลดลงเช่นกัน

2) ปัจจัยในระดับครัวเรือน (Household-Level Factors) นอกจากบริบทภาวะเศรษฐกิจมหภาคแล้ว คุณสมบัติและทรัพยากรของครัวเรือนยังเป็นตัวกำหนดที่สำคัญถึงความสามารถในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย และการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง (Gabriel & Rosenthal, 2015; Lusardi & Mitchell, 2014) โดยปัจจัยในระดับครัวเรือน เช่น รายได้ เงินออม โครงสร้างประชากร ระดับการศึกษา ข้อจำกัดด้านเครดิต เป็นต้น จะส่งผลต่อการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

2.1) รายได้และเงินออม (Income and Savings) ครัวเรือนที่มีรายได้ประจำและมั่นคง มีแนวโน้มว่าจะเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้มากกว่าครัวเรือนอื่น ๆ เมื่อควบคุมปัจจัยอื่น ๆ แล้ว ทำให้ครัวเรือนกลุ่มดังกล่าวเป็นมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในอัตราที่สูง (Duca & Rosenthal (1994)) รวมทั้งแนวโน้มการเติบโตของรายได้ของครัวเรือนที่สอดคล้องกับอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสามารถสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคและสถาบันการเงินในการพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้เพิ่มขึ้นอีกด้วย (Alexander H. & Peyton W. (2024)) โดยนอกจากปัจจัยด้านรายได้แล้ว เงินออมและความมั่งคั่งถือเป็นปัจจัยสำคัญต่อการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองเช่นกัน โดยเงินออมและทรัพย์สินที่สืบทอด เช่น มรดก เป็นต้น จะช่วยให้ผู้กู้มีเงินดาวน์เพียงพอ และลดภาระดอกเบี้ยและการผ่อนชำระรายเดือนลงได้ (Eriksen (2017)) ทำให้ครัวเรือนกลุ่มดังกล่าวมักมีสัดส่วนการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในอัตราที่สูงกว่าครัวเรือนกลุ่มอื่น

2.2) โครงสร้างประชากร เช่น อายุ สถานภาพสมรส และองค์ประกอบครัวเรือน (Demographics: Age, Marital Status, and Household Composition) โครงสร้างประชากร เช่น อายุ สถานภาพสมรส และขนาดครอบครัว มีบทบาทอย่างชัดเจน โดยผู้ที่มีอายุน้อย (ต่ำกว่า 35 ปี) อาจไม่มีความพร้อมในการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เนื่องจากไม่มีเงินออมหรือยังไม่มีหนี้การศึกษา (Green & Hendershott (1996)) อย่างไรก็ตาม งานวิจัยระบุว่าเมื่อประชากรกลุ่มดังกล่าวมีสถานภาพสมรสหรือมีบุตร จะทำให้สัดส่วนความสำเร็จในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากจะแสดงให้เห็นถึงความมั่นคงและการมีพื้นที่ใช้สอยที่เพิ่มขึ้นตามจำนวนสมาชิกในครัวเรือน ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎี Life Cycle (Life-Cycle Theory) (Gyourko & Linneman, 1997; Oswald, 1996)

2.3) ระดับการศึกษาและความรู้ทางการเงิน (Education and Financial Literacy) ระดับการศึกษายังเชื่อมโยงกับรายได้ที่มั่นคง ทำให้การมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมีความเป็นไปได้ยิ่งขึ้น (Quigley & Raphael (2004)) โดยจากข้อมูลเชิงสถิติในประเทศสหรัฐอเมริกาพบว่า ร้อยละ 70 ของการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง จะเป็นผู้ที่จบการศึกษาขั้นต่ำในระดับปริญญาตรี เนื่องจากระดับการศึกษามีผลต่อการจ้างงาน และรายได้ที่มั่นคงของผู้บริโภค ซึ่งเป็นตัวแปรสำคัญในการพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงิน (CBJ News staff (2022)) สำหรับความรู้ทางการเงิน (Financial Literacy) จะช่วยให้ครัวเรือนตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์สินเชื่อ ซึ่งรวมถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้อย่างเหมาะสมกับความต้องการและศักยภาพในการชำระหนี้ของตนเอง ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้ และเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยและความสำเร็จในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง (Campbell, 2006; Lusardi & Mitchell, 2014)

2.4) ข้อจำกัดและการเข้าถึงสินเชื่อ (Credit Access and Constraints) สำหรับด้านการเข้าถึงสินเชื่อนั้น คะแนนประวัติเครดิต (Credit History & Credit Score) และหลักประกัน (Collateral) เป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน โดยสถาบันการเงินจะพิจารณาการให้สินเชื่อจากระดับรายได้หรือเอกสารประกอบการขอสินเชื่อที่เพียงพอของผู้กู้ (Duca & Rosenthal (1994)) อย่างไรก็ตาม ในบางประเทศที่มีเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy) ขนาดใหญ่ ข้อมูลรายได้ของครัวเรือนอาจไม่ผ่านระบบทางการ จึงทำให้สถาบันการเงินอาจมีข้อมูลรายได้ประกอบการพิจารณาการให้สินเชื่อไม่เพียงพอ ส่งผลให้การเข้าถึงสินเชื่อโดยเฉพาะสินเชื่อที่อยู่อาศัยดำเนินการได้ยากขึ้น (Marx, Stoker & Suri (2013)) ทั้งนี้ จากปัจจัยข้อจำกัดการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยดังกล่าวข้างต้น แสดงให้เห็นว่าการออกแบบผลิตภัณฑ์สินเชื่อพิเศษควบคู่กับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน จะช่วยสร้างพื้นฐานความรู้ทางการเงินและวินัยทางการเงิน เพื่อลดข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อของครัวเรือนได้ดียิ่งขึ้น (Hoek-Smit, 2009; Linneman & Wachter, 1989)

3) อุปทานที่อยู่อาศัย การจัดสรรที่ดิน และนโยบายพัฒนาเมือง (Housing Supply, Land Availability, and Urban Development Policy) ปริมาณที่อยู่อาศัยและการบริหารจัดการที่ดินมีผลโดยตรงต่อระดับราคาที่อยู่อาศัย โดยหากอุปทานของที่อยู่อาศัยขยายตัวสอดคล้องกับอุปสงค์หรือความต้องการที่อยู่อาศัย จะทำให้ที่อยู่อาศัยมีราคาไม่สูงจนเกินไป (Glaeser & Gyourko (2018)) อย่างไรก็ตาม หากมีข้อจำกัดด้านที่ดินหรือการบังคับใช้กฎระเบียบที่เข้มงวดเกินไป ราคาที่อยู่อาศัยจะปรับตัวสูงขึ้นจนทำให้หลายครัวเรือนไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ โดยสรุปได้ดังนี้

3.1) ความยืดหยุ่นของอุปทานกับระเบียบการใช้ที่ดิน (Housing Supply Elasticity and Land Regulations) หากภาคการก่อสร้างที่อยู่อาศัยสามารถตอบสนองต่ออุปสงค์หรือความต้องการของตลาดที่อยู่อาศัยของครัวเรือนได้ ราคาที่อยู่อาศัยมักปรับตัวอยู่ในระดับที่เหมาะสม แต่ในกรณีที่ขาดแคลนที่ดินหรือการอนุมัติโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยใช้ระยะเวลานาน ราคาที่อยู่อาศัยจะปรับตัวสูงกว่าราคาที่ควรจะเป็น (Hilber & Vermeulen (2016), Saks (2008)) นอกจากนี้ ข้อจำกัดด้านผังเมืองหรือการขออนุญาตก่อสร้างที่ล่าช้าอาจเพิ่มต้นทุนและชะลอการก่อสร้างอุปทานที่อยู่อาศัยใหม่ (Been et al (2019)) โดยสาเหตุที่ทำให้เกิดข้อจำกัดในการพัฒนาที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยเกิดจากหลายปัจจัย เช่น ข้อจำกัดทางธรรมชาติ โดยที่ดินตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีความยากต่อการก่อสร้างหรือไม่เหมาะกับการพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัย (ที่ดินอยู่ในที่ราบสูง หรืออยู่ใกล้แหล่งน้ำ) ข้อจำกัดเชิงโครงสร้างที่ทำให้ไม่สามารถขยายพื้นที่ที่อยู่อาศัยไปอยู่ใกล้บริเวณโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็น (เช่น ร้านค้า โรงพยาบาล โรงเรียน) ได้ เป็นต้น (Hsieh, C.-T., Moretti, E., & Monras, J. (2020))

3.2) การพัฒนาที่อยู่อาศัยภาครัฐขนาดใหญ่และการแทรกแซงโดยรัฐ (Large-Scale Public Housing and State Interventions) ภาครัฐในบางประเทศได้เข้าแทรกแซงการพัฒนาที่อยู่อาศัยโดยตรง เช่น Housing and Development Board (HDB) ของประเทศสิงคโปร์ ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐที่มีบทบาทในการพัฒนาที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับความต้องการของประชาชน จึงทำให้ประชาชนประเทศสิงคโปร์มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองอยู่ในระดับเกินกว่าร้อยละ 90 (Phang (2015)) ประเทศเม็กซิโกมีการระดมทุนเพื่อปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย ทำให้เกิดการสร้างโครงการชานเมืองขนาดใหญ่เพื่อให้ประชาชนที่มีรายได้ปานกลางหรือรายได้น้อยสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ อย่างไรก็ตาม มีข้อวิจารณ์เกี่ยวกับความเหมาะสมของการดำเนินโครงการดังกล่าว เนื่องจากระยะทางอยู่ห่างไกลและขาดโครงสร้างพื้นฐานด้านการขนส่งสาธารณะ อาจทำให้ไม่ตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายของโครงการ (Monkkonen (2012)) ประเทศเกาหลีใต้ใช้กลไกผ่าน Korea Land and Housing Corporation ซึ่งเป็นรัฐวิสาหกิจที่มีหน้าที่ในการพัฒนาที่ดินในเมือง และเป็นผู้บริหารจัดการอุปสงค์และอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัย ตลอดจนการบำรุงรักษาและการจัดการที่ดินและที่อยู่อาศัย จึงทำให้การเพิ่มอัตราการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ (Ronald & Doling (2012))

3.3) การพัฒนาเมืองและโครงสร้างพื้นฐาน (Urban Development and Infrastructure)

โครงสร้างพื้นฐานและการคมนาคมส่งผลต่อราคาที่อยู่อาศัย โดยการมีเครือข่ายขนส่งมวลชนและบริการสาธารณะครบครันจะช่วยยกระดับมูลค่าทรัพย์สินและความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย (World Bank (2010)) โดยการสร้างสมดุลระหว่างมาตรการผังอุปทาน (จัดสรรที่ดิน โครงสร้างพื้นฐาน การอนุมัติโครงการเร็วขึ้น) กับมาตรการผังอุปสงค์ (สินเชื่อและเงินอุดหนุน) มีความสำคัญในการป้องกันไม่ให้อัตราค่าที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็วและสูงกว่าความเป็นจริง (Phang (2015)) หากผู้จัดทำนโยบายคำนึงถึงการสนับสนุนการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง พร้อมกับการพัฒนาเมืองผ่านนโยบายต่าง ๆ เช่น การกำหนดเขตของเมืองที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อรองรับที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย (Urban Growth Boundaries: UGBs) เป็นต้น จะสามารถเพิ่มจำนวนการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้อย่างชัดเจน เนื่องจากการจัดเตรียมและวางแผนการขายบ้านในราคาที่เหมาะสมกับผู้บริโภคที่มีรายได้น้อย

4) ค่านิยมทางสังคมหรือวัฒนธรรม (Cultural or Societal Perceptions) ค่านิยมด้านที่อยู่อาศัยในแต่ละวัฒนธรรมมีส่วนกำหนดทั้งนโยบายรัฐและพฤติกรรมของครัวเรือน (Ronald & Hirayama, 2009) รวมทั้งค่านิยมของการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในแต่ละประเทศมีความแตกต่างกัน โดยหากผู้บริโภคมีค่านิยมที่ว่าการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยเป็นสิ่งที่แสดงถึงความสำเร็จ ความมั่นคง หรือเป้าหมายของการทำงาน จะทำให้อัตราการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยมีระดับสูงขึ้น (Caitlin S. & Gregor S., 2023)

4.1) Asset-Based Welfare กับสังคมที่นิยมการเช่า (Asset-Based Welfare vs. Rental Norms)

ครัวเรือนในประเทศสิงคโปร์และเกาหลีใต้มองว่าที่อยู่อาศัยเป็นทรัพย์สินสำคัญในการสร้างความมั่งคั่งเพื่อใช้จ่ายหลังเกษียณหรือค่าเล่าเรียนบุตร (Ronald & Doling (2012)) ภาครัฐจึงมีบทบาทในการออกนโยบายหรือเงินอุดหนุนเพื่อช่วยให้ประชาชนซื้อที่อยู่อาศัยได้ง่ายขึ้น ในทางกลับกันประเทศเยอรมนีหรือสวิตเซอร์แลนด์ให้ความสำคัญกับการเช่าระยะยาวที่มีความมั่นคงต่อผู้เช่าและมาตรฐานสูง ทำให้อัตราการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ หลังจากควบคุมปัจจัยอื่น ๆ แล้ว (Voigtländer (2009))

4.2) สถานะทางสังคมและความคาดหวังในครอบครัว (Social Status and Family Expectations)

ค่านิยมเกี่ยวกับการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในแต่ละวัฒนธรรมมีบทบาทในการกำหนดนโยบายและการตัดสินใจของครัวเรือน (Ronald & Hirayama (2009)) ในบางประเทศยึดแนวคิด Asset-based Welfare อย่างชัดเจน โดยเฉพาะในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้การมีบ้านเป็นสัญลักษณ์ของความสำเร็จทางสังคม (Chua (2011)) นอกจากนี้บางครอบครัวช่วยสนับสนุนการจ่ายเงินดาวน์ (Down Payment) ให้ลูกหลานเพราะมองว่าการได้ครอบครองบ้านเป็นจุดหมายสำคัญของชีวิต (Ronald & Doling (2012))

ผู้กำหนดนโยบายจึงจำเป็นต้องมีความเข้าใจค่านิยมเกี่ยวกับการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในแต่ละวัฒนธรรม หากสังคมให้ความสำคัญกับการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง การกำหนดนโยบายเพื่อส่งเสริมการมีที่อยู่อาศัยก็จะส่งผลดี แต่ถ้าหากวัฒนธรรมนั้นไม่เน้นค่านิยมที่มีความจำเป็นในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง การกำหนดนโยบายเพื่อสนับสนุนการเช่าที่อยู่อาศัยอาจตอบโจทย์มากกว่า (Phang (2015))

5) บทบาทของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Roles of Various Stakeholders) การเพิ่มอัตราการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ จำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือของหลายภาคส่วน ทั้งภาครัฐ ภาคการเงิน ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภาคประชาสังคม และองค์กรระหว่างประเทศ (Hoek-Smit, 2009; Renaud, 2004) ดังนี้

5.1) หน่วยงานรัฐ (Government Bodies)

หน่วยงานรัฐทั้งในระดับประเทศและท้องถิ่นมีบทบาทในการออกกฎหมาย กำหนดภาษี และให้เงินอุดหนุน รวมถึงธนาคารกลางที่ดูแลนโยบายการเงินและใช้มาตรการดูแลเสถียรภาพระบบการเงิน (Macroprudential Policy) เช่น LTV Ratio DTI Ratio เป็นต้น (IMF, 2011; OECD, 2020) ซึ่งส่งผลกระทบต่ออัตราเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของครัวเรือน รวมทั้งรัฐบาลสามารถ

กำหนดเขตพื้นที่ในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยและขายในราคาที่เหมาะสมแก่ผู้มีรายได้น้อยในสถานที่ที่มีโครงสร้างพื้นฐานรองรับ โดยทั่วไปพื้นที่ดังกล่าวมักจะมีราคาสูงตามกลไกตลาดหากขาดการแทรกแซงจากภาครัฐ (Vince Malta (2024)) นอกจากนี้ รัฐบาลในบางประเทศได้จัดตั้งหน่วยงานที่มีบทบาทในการสร้างที่อยู่อาศัยและขายในราคาที่เหมาะสมกับรายได้ของประชาชนภายในประเทศ และกำหนดสิทธิในการถือครองสินทรัพย์ระยะยาวให้กับประชาชนภายในประเทศเท่านั้น เช่น ประเทศสิงคโปร์ที่ได้จัดตั้ง HDB เพื่อสร้างที่อยู่อาศัยและปล่อยเช่าระยะยาวแก่ผู้มีรายได้น้อยในประเทศ เป็นต้น (Joyce Chepkemoi (2017))

5.2) สถาบันการเงินของรัฐและสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (State-Owned Banks and Specialized Financial Institutions) หน่วยงานดังกล่าวมีหน้าที่ในการเติมเต็มช่องว่างในตลาดด้วยการปล่อยกู้แก่ผู้มีรายได้น้อยหรือไม่มีรายได้ประจำ ซึ่งธนาคารพาณิชย์อาจมองว่ากลุ่มเป้าหมายดังกล่าวมีความเสี่ยงสูงเกินไป (ADB (2015)) นอกจากนี้ สถาบันการเงินของรัฐและสถาบันการเงินเฉพาะกิจอาจต้องดำเนินการให้สอดคล้องกับนโยบายรัฐบาล เช่น สนับสนุนบ้านหลังแรก เป็นต้น อย่างไรก็ตาม อาจมีความเสี่ยงจากการถูกแทรกแซงทางการเมืองและมีแนวโน้มที่จะมีหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non-performing Loans: NPLs) สูง

5.3) ธนาคารพาณิชย์ (Commercial Banks) ธนาคารพาณิชย์มักให้สินเชื่อแก่ครัวเรือนที่มีความเสี่ยงต่ำหรือมีรายได้ประจำ และจำเป็นต้องอาศัยกลไกการค้ำประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัย (Mortgage Insurance) เพื่อลดความเสี่ยงด้านเครดิต และช่วยให้ครัวเรือนที่มีรายได้น้อยหรือไม่มีรายได้ประจำสามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้ (Scanlon & Whitehead (2011)) โดยแนวโน้มการเติบโตของสินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ครัวเรือนจะไปในทิศทางเดียวกับการเติบโตของเศรษฐกิจในประเทศ เช่น ในช่วงปี ค.ศ. 1990 ธนาคารพาณิชย์มีส่วนร่วมในการเพิ่มอัตราการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เนื่องจากมีการเติบโตของเศรษฐกิจที่ก้าวกระโดด เป็นต้น นอกจากนี้ ในบางประเทศ อาจมีผู้ให้บริการทางการเงินที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-Banks Financial Institutions : Non-Banks) ที่ให้สินเชื่อแก่ครัวเรือน ซึ่งรวมถึงกลุ่มเปราะบาง เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา Non-banks ให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยและขายสินเชื่อดังกล่าวเพื่อนำไปพัฒนาเป็นตราสารหนี้ที่มีสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันการจำนอง (Mortgage-backed security: MBS) เพื่อขายในตลาดทุน

5.4) ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Developers) ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นผู้กำหนดอุปทาน โดยเป็นผู้ตัดสินใจว่าจะสร้างที่อยู่อาศัยในรูปแบบใด ปริมาณเท่าไร โดยอาจร่วมมือลงทุนในลักษณะการร่วมลงทุนระหว่างรัฐและเอกชน (Public – Private Partnership: PPP) เพื่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่สูงมากนัก (UN-Habitat (2011)) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยมีที่อยู่อาศัย รวมทั้งในบางโครงการภาครัฐได้จัดตั้งศูนย์พัฒนาชุมชนและพัฒนาวิชาชีพอาชีพเพื่อเพิ่มรายได้และยกระดับความเป็นอยู่ของผู้ที่อยู่อาศัยอีกด้วย เช่น โครงการ Regent Park ในเมืองโทรอนโต ประเทศแคนาดา โดยหน่วยงานของรัฐร่วมกับภาคเอกชนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในย่านผู้มีรายได้น้อยจำนวน 2.8 ล้านคนในเมืองโทรอนโต เป็นต้น (August, M., & Walks, A. (2017)) สำหรับผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในบางประเทศ หากไม่มีสิ่งจูงใจหรือข้อบังคับ ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์อาจหันไปสร้างเฉพาะตลาดระดับบน ทำให้ขาดแคลนที่อยู่อาศัยราคาไม่สูง (Malpezzi (1990)) อย่างไรก็ตาม ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในบางประเทศ จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดที่เกิดจากนโยบายของรัฐ เช่น เงินอุดหนุนจากงบประมาณเพื่อซื้อบ้าน สิทธิประโยชน์ทางภาษีที่ได้จะได้รับเมื่อซื้อบ้าน เป็นต้น

5.5) ภาคประชาสังคมและองค์กรพิเศษของรัฐ (Civil Society and Special Governmental Organizations) ภาคประชาสังคมมีบทบาทในการสนับสนุนและให้แหล่งทุนแก่องค์กรพิเศษของรัฐที่มีหน้าที่ช่วยเหลือครัวเรือนที่ยากจนหรือมีรายได้น้อย เช่น โครงการ Habitat for Humanity โครงการ Community Land Trusts เป็นต้น โดยโครงการดังกล่าวสามารถสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อหรือสร้างโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับ

กลุ่มด้อยโอกาส (Davis (2010)) นอกจากนี้ ภาคประชาสังคมอาจตรวจสอบการเอาเปรียบผู้กู้หรือการใช้กลวิธีที่ไม่โปร่งใสของผู้ขายที่อยู่อาศัย ธนาคารพาณิชย์ และ Non-banks ซึ่งนำไปสู่การออกหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภคที่มีประสิทธิภาพ (Crowe et al (2013)) ประกอบกับกลไกการส่งเสริมการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ จำเป็นต้องได้รับความร่วมมือจากหลายภาคส่วน โดยภาครัฐกำหนดกรอบนโยบายและเครื่องมือทางการเงิน สถาบันการเงิน (ทั้งภาครัฐและเอกชน) ออกผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่เหมาะสม ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ดูแลด้านอุปทาน และภาคประชาสังคมช่วยตรวจสอบ (Hoek-Smit (2009))

2.1.2 การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับเหตุผลที่รัฐบาลให้ความสำคัญกับการส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

ถึงแม้ว่าจะมีความเสี่ยงและความซับซ้อนในการดำเนินนโยบายด้านที่อยู่อาศัย แต่รัฐบาลส่วนใหญ่จะใช้วิธีการผลักดันให้เกิดการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยในส่วนนี้จะอธิบายเหตุผลทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง (Lowe, 2004; Kemeny, 2005) ผลเสียและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น และแนวทางการบรรเทาความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น ดังนี้

1) เหตุผลทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง (Economic, Social, and Political Rationales)

1.1) เหตุผลทางเศรษฐกิจ (Economic Rationale) ในมุมมองเชิงเศรษฐศาสตร์ การมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมักถูกมองว่าเป็นกลไกที่ช่วยสร้างทรัพย์สินและความมั่งคั่งส่วนบุคคล และกระตุ้นการเติบโตของเศรษฐกิจโดยรวมได้ โดยตามหลัก Asset-Based Welfare เมื่อครัวเรือนผ่อนชำระหนี้ที่อยู่อาศัย ครัวเรือนจะได้สะสม “หุ้นในส่วนของที่อยู่อาศัย” (Equity) ซึ่งเป็นทรัพย์สินที่มีประโยชน์ในอนาคต เช่น สำหรับการเกษียณ การศึกษาของบุตร การลงทุน เป็นต้น (Sherraden (2005)) ทั้งนี้ ในสังคมที่เครือข่ายสวัสดิการของรัฐยังไม่แข็งแกร่ง รัฐบาลจึงคาดหวังให้การมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองเป็นวิธีการลดภาระสวัสดิการในอนาคต (Lerman & McKernan (2008))

สำหรับมิติดผลกระทบต่อเศรษฐกิจมหภาคนั้น พบว่า ภาคการก่อสร้าง ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และสถาบันการเงินจะได้รับประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อมเมื่ออัตราการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองปรับตัวสูงขึ้น (Case, Quigley & Shiller (2013)) นอกจากนี้ เมื่อมูลค่าที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้น ครัวเรือนที่มี Equity ในที่อยู่อาศัยย่อมมีความมั่งคั่งเพิ่มขึ้น ซึ่งจะเป็นการกระตุ้นการบริโภคและการใช้จ่ายใช้สอย (Wealth Effect) (Eriksen (2017)) นอกจากนี้ การเป็นมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองถือว่าเป็นผลกระทบภายนอกเชิงบวก (Positive Externalities) โดยภาครัฐสามารถจัดเก็บภาษีที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น ภาษีโรงเรือน ภาษีทรัพย์สิน เป็นต้น ซึ่งภาษีที่จัดเก็บได้นั้นสามารถนำไปใช้ในการพัฒนาชุมชน สภาพแวดล้อม หรือท้องถิ่น ในบริเวณโดยรอบของอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นปัจจัยที่ทำให้อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจสูงขึ้น (Keightley, M. P. (2019))

นอกจากนี้ ในประเทศที่พึ่งพาตลาดทุนในสัดส่วนที่สูง นโยบายส่งเสริมการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองยังเป็นการส่งเสริมการสร้างทุนในระบบเศรษฐกิจ (Capital Formation) เนื่องจากการเปิดโอกาสให้มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ในตลาดทุน โดยเฉพาะ MBS ซึ่งไม่เพียงการดึงเงินทุนเข้ามาในภาคที่อยู่อาศัย แต่ยังเป็นการเพิ่มสภาพคล่องและสร้างพลวัตของตลาดทุนอีกด้วย (Green & Wachter (2005))

1.2) เหตุผลทางสังคม (Social Rationales) ภาครัฐและภาคประชาสังคมยกเหตุผลด้านการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน (Community Stability) และส่งเสริมความผูกพันในพื้นที่ (Local Civic Engagement) มาอธิบายประโยชน์ของการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง (DiPasquale & Glaeser, 1999; Rohe & Lindblad, 2013) โดยงานวิจัยหลายชิ้น พบว่า การมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองจะเชื่อมโยงกับการดูแลสภาพแวดล้อมโดยรอบ และการมีส่วนร่วมทางสังคมที่สูงขึ้น (A. Dietz & Haurin (2003)) เนื่องจากเจ้าของบ้านมีแรงจูงใจในการดูแลปรับปรุงทรัพย์สินให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลต่อเขตพื้นที่ดังกล่าว (Rohe & Lindblad (2013))

นอกจากปัจจัยข้างต้นแล้ว ในบางประเทศได้ใช้นโยบายที่อยู่อาศัยผ่านการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองเพื่อวัตถุประสงค์อื่นในมิติทางสังคม เช่น การบูรณาการทางสังคม (Social Assimilation) เป็นต้น โดย HDB ของประเทศสิงคโปร์ มีการจัดสรรที่อยู่อาศัยของครัวเรือนเพื่อกระจายเชื้อชาติและระดับรายได้ ให้มีความหลากหลาย ช่วยสร้างความปรองดองในสังคม (Phang (2015)) ทั้งนี้ การมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองจะช่วยลดการย้ายที่อยู่อาศัย เนื่องจากมีต้นทุนที่สูง โดยในบางกรณีช่วยให้โรงเรียนในพื้นที่ที่มีจำนวนเด็กนักเรียนคงที่ และองค์การปกครองส่วนท้องถิ่นสามารถจัดเก็บภาษีได้อย่างสม่ำเสมอ (Gyourko & Linneman (1997))

1.3) เหตุผลทางการเมือง (Political Rationales) ในมุมมองทางเศรษฐศาสตร์การเมือง การที่ประชาชนสามารถเป็นมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ถือเป็นประเด็นที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความนิยมของนโยบายและผลกระทบต่อการเลือกตั้ง เนื่องจากโครงการช่วยเหลือผู้เช่าซื้อบ้านหรือแจกลิขสิทธิ์ประโยชน์ให้กับผู้ซื้อบ้านครั้งแรก เช่น โครงการ Right-to-Buy ในสหราชอาณาจักร มักได้รับความนิยมสูงในกลุ่มผู้มีสิทธิเลือกตั้ง (Kemeny (2005)) นอกจากนี้ การเพิ่มอัตราการใช้ที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองยังถูกมองว่าเป็นสัญลักษณ์ของความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจและความรุ่งเรืองของชาติ ซึ่งช่วยเสริมสร้างเอกลักษณ์และความภาคภูมิใจในระดับสังคม (Chua (2011)) เมื่อประชาชนจำนวนมากมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง รัฐบาลจึงอาจถูกกดดันให้ออกนโยบายที่ส่งเสริมและปกป้องราคาที่อยู่อาศัย เพื่อรักษาสถานะและผลประโยชน์ของผู้มีสิทธิเลือกตั้ง ซึ่งในที่สุดจะมีอิทธิพลต่อทิศทางและแนวทางนโยบายด้านอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวม (Ronald & Doling (2012))

2) ผลเสียและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น (Potential Downsides and Unintended Consequences) แม้ว่าภาครัฐจะมีเหตุผลมากมายในการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง แต่มาตรการที่เข้มข้นเกินไปหรือละเลยต่อความเสี่ยงอื่น ๆ ที่อาจเกิดขึ้น จะสามารถก่อให้เกิดปัญหาในหลายมิติ (IMF (2011)) ได้แก่

2.1) ฟองสบู่สังหาริมทรัพย์และความไม่มีเสถียรภาพทางการเงิน (Housing Bubbles and Financial Instability) เมื่อตลาดอสังหาริมทรัพย์และระบบสถาบันการเงินมีการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยด้วยวิธีที่ผ่อนปรนมากเกินไป ไม่ว่าจะเป็นกลไกของตลาดหรือการสนับสนุนของภาครัฐ เช่น การกำหนดเงินดาวน์ (Down Payment) ที่ต่ำเกินไป การไม่เข้มงวดกับการตรวจสอบประวัติข้อมูลเครดิต เป็นต้น อาจทำให้อุปสงค์เติบโตเกินกว่าการเติบโตของรายได้จริง จนนำไปสู่ภาวะฟองสบู่ในราคาที่อยู่อาศัย (Mian & Sufi (2015)) วิกฤตซับไพรม์ในประเทศสหรัฐอเมริกาเมื่อปี ค.ศ. 2008 เป็นตัวอย่างของฟองสบู่สังหาริมทรัพย์ที่ก่อให้เกิดผลกระทบทั้งต่อทรัพย์สินของครัวเรือนและเสถียรภาพทางการเงิน (Crowe et al (2013)) ซึ่งนอกจากประเทศสหรัฐอเมริกาแล้ว ประเทศไอร์แลนด์และประเทศสเปนเคยประสบภาวะฟองสบู่สังหาริมทรัพย์และการหดตัวทางเศรษฐกิจอย่างรุนแรงในช่วงปี ค.ศ. 2000s อันมีสาเหตุมาจากการปล่อยสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ที่ผ่อนปรนเกินไปและพึ่งพาภาคก่อสร้างมากเกินไปในการผลักดันเศรษฐกิจ (IMF (2011))

2.2) หนี้ครัวเรือนสูงและความเปราะบาง (Rising Household Debt and Vulnerability) การส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองอาจทำให้บางครัวเรือนตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เกินกำลังของตน โดยเฉพาะหากมีการอุดหนุนจากรัฐบาลผ่านมาตรการภาษีหรือมาตรการทางการเงิน หรือการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ผ่อนปรน (Glaeser & Shapiro (2003)) เหตุการณ์นี้ไม่ได้เกิดขึ้นแต่ในประเทศพัฒนาแล้วตามที่กล่าวข้างต้น เท่านั้น แต่สถานการณ์ยิ่งรุนแรงในประเทศกำลังพัฒนาที่สถาบันการเงินของรัฐอาจถูกแรงกดดันทางการเมืองให้ปล่อยสินเชื่อแก่กลุ่มเสี่ยงสูง (Renaud (2004)) ซึ่งทำให้ระบบการเงินมีความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ในระดับสูง โดยเฉพาะหากเศรษฐกิจเกิดภาวะถดถอยหรืออัตราดอกเบี้ยขยับสูงอย่างกะทันหัน ครัวเรือนที่มีภาระหนี้เกินความสามารถของตนจะตกอยู่ในภาวะหนี้ค้างชำระไปพร้อมกัน (Meen (2018))

2.3) การขาดความคล่องตัวของตลาดแรงงาน (Labor Immobility and Structural Unemployment) การมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองทำให้การโยกย้ายถิ่นฐานมีต้นทุนสูงขึ้นจากค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เมื่อเทียบกับการเช่า

ที่อยู่อาศัย โดยค่าใช้จ่ายดังกล่าวอาจเกิดขึ้นจากค่าธรรมเนียมการโอน ค่าธรรมเนียมจากการขายที่อยู่อาศัย หรือโอกาสเสียมูลค่าทรัพย์สิน (Oswald (1996)) ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลให้การเคลื่อนย้ายแรงงานในระบบ เศรษฐกิจอยู่ในระดับที่ต่ำลง และอาจส่งผลกระทบต่อครัวเรือนชนชั้นกลางหรือครัวเรือนที่มีรายได้น้อยที่อาจมีความ จำเป็นในการเปลี่ยนงานหรือสถานที่ทำงานในอัตราที่บ่อยกว่าครัวเรือนอื่น นอกจากนี้ งานวิจัยบางชิ้นพบว่า การมีส่วนร่วมการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองสูงอาจเชื่อมโยงกับการว่างงานเชิงโครงสร้าง (Structural Unemployment) ที่สูงขึ้น โดยเฉพาะกรณีที่ภาษีหรือค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์อยู่ในระดับสูง (Hilber & Lyytikäinen (2017)) ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Oswald ในปี ค.ศ. 1996 อย่างไรก็ดี แม้ว่าสมมติฐาน ของ Oswald จะได้รับการสนับสนุนในบางกรณี แต่บางประเทศก็ผ่อนคลายนโยบายด้านต้นทุนการโอนกรรมสิทธิ์ ทำให้ผลกระทบด้านการเคลื่อนย้ายแรงงานลดลง (Blanchflower & Oswald (2013))

2.4) ความเหลื่อมล้ำและการกีดกัน (Inequality and Social Exclusion) สิทธิประโยชน์ ที่มุ่งส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เช่น การหักลดหย่อนดอกเบี้ยจากรายได้จากภาษี (Mortgage Interest Deduction) เป็นต้น มักเอื้อให้ครัวเรือนที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง ซึ่งมีคุณสมบัติตามเกณฑ์ที่สามารถ เข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายอยู่แล้ว ในขณะที่ผู้ที่มีรายได้น้อยหรือผู้ที่ประกอบอาชีพในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ มักประสบปัญหาในการเข้าถึงสินเชื่ออย่างเป็นทางการ รวมทั้งเมื่อผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูงสามารถเข้าถึงระบบ สินเชื่อได้เท่านั้น ตลาดอสังหาริมทรัพย์จะเกิดการกระจุกตัวของการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในกลุ่มคน เพียงไม่กี่กลุ่ม และอาจส่งผลให้ราคาบ้านขยับตัวสูงขึ้นจากการเก็งกำไรจนเกินมูลค่าแท้จริง (Intrinsic Value) ส่งผลให้ผู้มีรายได้น้อยไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย หรือเพิ่มอัตราค่าเช่าที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ยากยิ่งขึ้น (Bhatt, G., 2024) ส่งผลให้ความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจและสังคมเกิดความรุนแรงมากขึ้น นอกจากนี้ ในประเทศกำลังพัฒนาโครงสร้างรายได้ที่ไม่เป็นทางการหรือระบบทะเบียนที่ดินไม่สมบูรณ์ จะส่งผลให้กลุ่มคน จำนวนมากตกอยู่ใน “พื้นที่สีเทา” ที่ไม่สามารถรับประโยชน์จากตลาดสินเชื่อที่มีมาตรฐานได้ (Glaeser & Shapiro, 2003; Ronald & Doling, 2012; Marx, Stoker, & Suri, 2013)

2.5) การละเลยตลาดเช่าหรือที่อยู่อาศัยสาธารณะ (Under-Investment in Rental or Social Housing) การที่ภาครัฐมุ่งเน้นส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองอย่างเข้มข้น อาจนำไปสู่ การเบี่ยงเบนงบประมาณและความสนใจนโยบายออกจากการพัฒนาตลาดเช่าที่อยู่อาศัยสำหรับผู้เช่าหรือการก่อสร้าง เคหะสังคม (Kemeny (2005)) หากไม่มีการบริหารจัดการที่สมดุล ผู้ที่ไม่สามารถซื้อบ้านได้จะถูกกีดกันออกไปจาก การเข้าถึงที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพในราคาไม่สูงมากนัก ส่งผลให้เกิดปัญหาในภาคที่อยู่อาศัยสำหรับประชาชนที่ไม่ได้มี ที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและเพิ่มความเหลื่อมล้ำในสังคม (Barlow, 1993; Phang, 2015)

3) แนวทางการบรรเทาความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น (Mitigating Strategies) เพื่อถ่วงดุลระหว่างการผลักดันให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองกับการคงไว้ซึ่งเสถียรภาพและความเท่าเทียม กันในระบบที่อยู่อาศัย รัฐบาลในหลายประเทศได้ดำเนินมาตรการเชิงกฎหมาย การคลัง และสถาบันร่วมกัน โดยมีเป้าหมายเพื่อลดความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินนโยบายที่เน้นส่งเสริมการมีที่อยู่อาศัย เป็นของตนเองมากเกินไป (Crowe et al., 2013; IMF, 2011) ดังนี้

3.1) การอุดหนุนแบบเจาะจงกลุ่มและความช่วยเหลือแบบก้าวหน้า (Targeted Subsidies and Progressive Assistance) หนึ่งในวิธีที่รัฐบาลใช้เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนที่มีรายได้น้อยและผู้ซื้อบ้านครั้งแรก สามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้ง่ายขึ้น คือ การให้เงินอุดหนุนแบบเฉพาะเจาะจง เช่น เงินช่วยดาวน์หรือการลด อัตราดอกเบี้ย ซึ่งจะช่วยลดภาระทางการเงินให้กับกลุ่มเปราะบาง และป้องกันไม่ให้สิทธิประโยชน์เหล่านี้ตกอยู่กับ ผู้ที่มีรายได้สูงอยู่แล้ว (Lerman & McKernan (2008)) การกระจายเงินอุดหนุนในลักษณะนี้จะช่วยให้มีการกระจาย โอกาสทางการเงินอย่างเป็นธรรมในสังคมยิ่งขึ้น

3.2) การคุ้มครองผู้บริโภคที่เข้มแข็ง (Strengthened Consumer Protections) อีกแนวทางหนึ่ง คือ การเพิ่มความโปร่งใสและความเข้าใจของผู้บริโภคเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งรวมถึงการให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการปรับอัตราดอกเบี้ย ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง และเงื่อนไขการชำระเงิน เพื่อช่วยลดอัตราการผลิตซ้ำหนี้ โดยการจัดอบรมหรือกำหนดเงื่อนไขในสัญญาจ้างอย่างชัดเจน สามารถยกระดับคุณภาพของผู้กู้ในตลาดได้ (Lusardi & Mitchell (2014))

3.3) การสนับสนุนรูปแบบการอยู่อาศัยทางเลือก (Promotion of Alternative Tenures) นอกจากการส่งเสริมการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแล้ว รัฐบาลยังควรสนับสนุนให้ตลาดที่อยู่อาศัยมีทางเลือกที่หลากหลาย เช่น ตลาดเช่าที่มีคุณภาพ ระบบเช่า-ซื้อ (rent-to-own) เป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้ผู้ที่ไม่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้ในทันทีมีทางเลือกในการเข้าถึงที่อยู่อาศัยที่ดีและราคาไม่สูง นโยบายในลักษณะนี้จะช่วยลดการกระจุกตัวของสินเชื่อการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง (Kemeny, 2005; Davis, 2010)

3.4) มาตรการมหภาคและเครื่องมือเชิงต่อต้านวัฏจักร (Macroprudential and Counter-Cyclical Tools) เพื่อควบคุมการก่อหนี้ในช่วงที่ตลาดที่อยู่อาศัยร้อนแรง หน่วยงานกำกับดูแลมักนำเครื่องมือ เช่น เพดานอัตราส่วน LTV และ DTI มาใช้ร่วมกับการทดสอบภาวะวิกฤต (stress tests) รวมถึงกำหนดเงินกองทุนที่สูงขึ้นในช่วงเศรษฐกิจขาขึ้น เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการเก็งกำไรและหนี้สินเกินความสามารถ เมื่อเศรษฐกิจเริ่มชะลอตัว นโยบายเหล่านี้จะได้รับการผ่อนคลายเพื่อสนับสนุนการฟื้นตัวของตลาด (IMF, 2011; Meen, 2018)

3.5) ผสานนโยบายที่ดินและการพัฒนาเมือง (Balanced Land and Urban Policies) อีกแนวทางที่สำคัญ คือ การผสมผสานนโยบายที่ดินกับการพัฒนาเมือง โดยการปลดล็อกที่ดินสาธารณะเพื่อใช้ในการสร้างที่อยู่อาศัยและลดขั้นตอนการขออนุญาตก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยให้การขยายอุปทานที่อยู่อาศัยสามารถตอบรับกับอุปสงค์ได้ทันทั่วทั้งพื้นที่และไม่ส่งผลให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับสูงขึ้นอย่างเกินควร (Glaeser & Gyourko (2018))

โดยรวมแล้วแนวทางลดความเสี่ยงที่กล่าวมาข้างต้นเป็นกลไกสำคัญที่ช่วยให้การส่งเสริมการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองให้สามารถดำเนินการได้อย่างยั่งยืนและเป็นธรรม ในขณะเดียวกันจะช่วยลดความเสี่ยงทางเศรษฐกิจและสังคมที่อาจเกิดขึ้นจากการก่อหนี้เกินตัวหรือการละเลยตลาดที่อยู่อาศัยรูปแบบอื่น ๆ ซึ่งช่วยสร้างความสมดุลให้กับตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวม

2.2 การทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการได้รับสินเชื่อที่อยู่อาศัย

การทบทวนวรรณกรรมที่ได้ศึกษาเกี่ยวกับการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ใช้ข้อมูลจากการสำรวจครัวเรือน โดยพัฒนาแบบจำลองและการกำหนดตัวแปรต้นและตัวแปรตามแตกต่างกันในแต่ละงานวิจัย โดยงานวิจัยที่ใช้ข้อมูลของประเทศสหรัฐอเมริกาส่วนใหญ่ใช้มูลค่าสินเชื่อบริการเป็นตัวแทนตัวแปรตาม เช่น ผลการศึกษาของ Brueckner (1994) พบว่าขนาดของสินเชื่อที่อยู่อาศัยขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ระหว่างอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยและผลตอบแทนในการลงทุนหรือนำเงินไปใช้จ่ายกำหนดการอนุมัติสินเชื่อ เช่น งานวิจัยของ Holmes and Horvitz (1994) ซึ่งใช้ฐานข้อมูลของ Home Mortgage Disclosure Act of 1975 (HMDA) ระหว่าง 2 ช่วงเวลา คือ ค.ศ. 1988 - 1989 และ ค.ศ. 1990 - 1991 ในการประมาณค่าแบบจำลองเพื่อหาปัจจัยที่มีผลต่อการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งแบบจำลองนี้ใช้การประมาณการเป็นข้อมูลแบบร้อยละ ค่าเฉลี่ยหรือ ค่ามัธยฐาน เช่น ค่ามัธยฐานของรายได้ของครัวเรือน ร้อยละของผู้อยู่อาศัยที่มีการศึกษาอย่างน้อย 1 ปีหลังการศึกษาชั้นมัธยม หรือ ร้อยละของผู้อยู่อาศัยที่มีอายุระหว่าง 25 - 34 ปี ซึ่งจัดว่าอยู่ในวัยทำงาน การใช้ข้อมูลประมาณการประเภทนี้ในแบบจำลองทำให้ผลการศึกษาคอบคลุมสมาชิกในครัวเรือนมิใช่เฉพาะหัวหน้าครัวเรือน อย่างไรก็ตาม การศึกษาของ Holmes and Horvitz (1994) มุ่งเน้นหาความสำคัญของเชื้อชาติและความเสี่ยงที่มีผลต่อการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัย มิใช่ความต้องการสินเชื่อ โดยพบว่า

เชื่อว่ามีความสัมพันธ์ทางตรงกับสัดส่วนหนี้เสียต่อสินเชื่อที่ได้รับและสัดส่วนหนี้เสียต่อสินเชื่อที่ได้รับ มีความสัมพันธ์ผกผันกับระดับรายได้ มูลค่าบ้าน และระดับการศึกษา กล่าวคือผู้ขอสินเชื่อที่มีระดับการศึกษาสูง จะมีหนี้สูญน้อย ระดับการศึกษาจึงมีผลต่อการอนุมัติสินเชื่อ

งานวิจัยบางส่วนให้ความสนใจต่อผลกระทบของภาษีเงินได้ส่วนบุคคลต่อการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย เช่น Follain and Dunskey (1997) ได้ศึกษาผลกระทบของการลดหย่อนทางภาษีสำหรับผู้มีสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยทั่วไป ผู้ที่มีภาระดอกเบี้ยเงินกู้ไม่ว่าจะเป็นเงินกู้เพื่อการลงทุนหรือการซื้อสังหาริมทรัพย์สามารถนำรายจ่ายนั้นไปหักภาษีได้ ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อที่อยู่อาศัยเท่ากับ r และหากอัตราภาษีเงินได้ต่อบุคคลเท่ากับ t อัตราดอกเบี้ยสุทธิที่ผู้เสียภาษีที่มีภาระดอกเบี้ยสินเชื่อที่อยู่อาศัยจ่ายจริงนั้นเท่ากับ $(1 - t)r$ โดยผลการศึกษาของ Follain and Dunskey (1997) พบว่า คร่าวๆ จะมีต้นทุนของการมีสินเชื่อที่อยู่อาศัยจะเพิ่มขึ้นหากมีการปรับลดอัตราภาษีเงินได้ส่วนบุคคลลง โดยงานวิจัยของ Follain and Dunskey (1997) ใช้ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจที่เรียกว่า Survey of Consumer Finance ซึ่งจัดทำในปี ค.ศ. 1983 และ ค.ศ. 1989 โดยใช้วิธีการประมาณค่าสมการแบบสมการถดถอย หรือที่เรียกว่า Ordinary least squares (OLS) และใช้วิธีการประมาณค่าแบบ Tobit ซึ่งเหมาะสำหรับการศึกษา ที่มีตัวแปรตามซึ่งมีค่าเป็น 0 ต่อเนื่อง ดังเช่นในกรณีนี้ซึ่งตัวแปรตามคือมูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยฐานข้อมูลที่ใช้ครอบคลุมทั้งผู้ที่มีสินเชื่อและไม่มีสินเชื่อจึงทำให้ข้อมูลมีค่าความเป็น 0 อยู่มาก

งานวิจัยที่ใช้ข้อมูลของสหรัฐอเมริกาอีกชิ้นหนึ่ง คือ งานวิจัยของ Ling and McGill (1998) ซึ่งใช้ข้อมูลจากการสำรวจโดย American Housing Survey ที่จัดทำในปี ค.ศ. 1985 และ ค.ศ. 1989 ในการหาความต้องการสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้เป็นเจ้าของบ้าน การศึกษาใช้ขนาดสินเชื่อเป็นตัวแทนความต้องการสินเชื่อและใช้วิธีการประมาณค่าแบบ Tobit เช่นเดียวกับ Follain and Dunskey (1997) โดยผลการศึกษาของ Ling and McGill (1998) พบว่า ขนาดสินเชื่อมีความสัมพันธ์ไปในทางเดียวกันกับมูลค่าสังหาริมทรัพย์ กล่าวคือ หากบ้านมีราคาสูง ขนาดของสินเชื่อจะใหญ่ขึ้น นอกจากนี้ ขนาดสินเชื่อยังขึ้นอยู่กับรายได้ประจำและรายได้จากการลงทุนของครัวเรือน ทั้งนี้ หากครัวเรือนมีรายได้เพิ่มขึ้น ขนาดของสินเชื่อก็จะใหญ่ขึ้น ในขณะที่ผลประโยชน์ทางภาษีที่เพิ่มขึ้นจะทำให้มีการขอสินเชื่อทำได้มากขึ้น นอกจากนี้ Ling and McGill (1998) คาดว่า การย้ายถิ่นฐานก็ไม่ควรมีผลต่อการตัดสินใจในการขอสินเชื่อ เนื่องจากครัวเรือนสามารถ refinance ได้ ดังนั้น Ling and McGill (1998) จึงใช้ตัวแปรที่วัดความน่าจะเป็นในการย้ายถิ่นฐานภายใน 2 ปี ซึ่งคำนวณจากแบบจำลอง Probit โดยผลการศึกษาพบว่า ขนาดสินเชื่อจะเพิ่มขึ้นตามความน่าจะเป็นที่จะมีการย้ายถิ่นฐาน ในแบบจำลองของ Ling and McGill (1998) ยังประกอบด้วยตัวแปรอื่น ๆ เช่น จำนวนผู้มีรายได้หลักของครัวเรือน จำนวนเด็กในบ้าน อายุ เชื้อชาติ สถานภาพและระดับการศึกษาของหัวหน้าครัวเรือน และเขตที่พักอาศัยซึ่งแบ่งเป็นตัวเมืองและชนบท

งานวิจัยในช่วงหลังเริ่มให้ความสนใจกับการหาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของครัวเรือนในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย เช่น Holmes (1993) ใช้ข้อมูลที่มีกลุ่มตัวอย่างขนาดเล็กเพื่อหาปัจจัยที่สามารถอธิบายความต้องการในการขอสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านจาก building society ใน Northern Ireland และ Scotland ในช่วงปี ค.ศ. 1970 - 1989 และพบว่า GDP และสัดส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าบ้านมีผลต่อการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีใช้อัตราดอกเบี้ย และงานวิจัยของ Worthington (2009) ที่ใช้แบบจำลองประเภท Logit ในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้เป็นเจ้าของสังหาริมทรัพย์ (ซื้อเพื่ออยู่อาศัย) และการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยของนักลงทุน (ซื้อเพื่อเก็งกำไร) โดยการศึกษาเน้นเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการขอสินเชื่อของผู้ขอสินเชื่อ 2 ประเภทนี้ และผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยประเภทซื้อเพื่ออยู่อาศัยนั้นขึ้นอยู่กับความรู้ความเข้าใจด้านการเงิน อายุ รายได้ และอาชีพของผู้ขอสินเชื่อ แต่ปัจจัยที่มีผลต่อการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยประเภทซื้อเพื่อเก็งกำไรนั้นขึ้นอยู่กับความรู้ความเข้าใจด้านการเงิน ภาษาที่ใช้ อายุ อาชีพหลัก รายได้และเงินออมของผู้ขอสินเชื่อ รวมถึงภาระหนี้ประเภทอื่นของผู้ขอสินเชื่อประเภทนี้อีกด้วย ในขณะที่ระดับการศึกษาของผู้ขอสินเชื่อไม่ได้มีผลโดยตรง

ในการขอสินเชื่อแต่มีผลกระทบทางอ้อม เนื่องจากระดับการศึกษามีผลต่อระดับความรู้ความเข้าใจด้านการเงิน ในขณะที่งานวิจัยของ Worthington (2009) ใช้ข้อมูลที่จัดทำเพียงครั้งเดียว จึงเป็นการใช้ข้อมูลแบบ Cross-Section งานวิจัยอื่น ๆ ที่กล่าวมาข้างต้นนั้นใช้ข้อมูลอย่างน้อย 2 ช่วงเวลา ซึ่งเป็นการใช้ข้อมูลแบบ Panel ความแตกต่างของงานวิจัยของ Worthington (2009) คือการใช้ข้อมูลเฉพาะของผู้ที่ได้รับสินเชื่อจึงไม่มีปัญหาในเรื่องของตัวแปรตามมีค่าเป็น 0 เหมือนการศึกษาของ Follain and Dunsky (1997) และ Ling and McGill (1998)

งานวิจัยที่เน้นการศึกษากลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายของงานวิจัยชิ้นนี้ได้แก่ งานวิจัยของ LaCour-Little (2007) ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยของครัวเรือนที่มีรายได้น้อยถึงปานกลางในประเทศสหรัฐอเมริกา งานวิจัยชิ้นนี้ใช้แบบจำลองประเภท Multinomial Logit ผลการศึกษาของ LaCour-Little (2007) พบว่าสัดส่วนการกู้ยืมต่อมูลค่าบ้านซึ่งใช้เป็นตัวแปรวัดขนาดของสินเชื่อในงานวิจัยชิ้นนี้ขึ้นอยู่กับอัตราดอกเบี้ยระยะยาว (10 ปี) อัตราส่วนเงินค่างวด ระดับรายได้ และอายุของผู้ขอสินเชื่อ ระดับเครดิตของผู้ขอสินเชื่อ และประเภทของอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตาม งานวิจัยของ LaCour-Little (2007) ใช้สัดส่วนการกู้ยืมต่อมูลค่าบ้านในการวัดความต้องการสินเชื่อซึ่งทำให้ค่าประมาณการที่ได้จากแบบจำลองเป็นค่าแสดงขนาดของสินเชื่อที่ต้องการมากกว่าความต้องการสินเชื่อหรือการตัดสินใจขอสินเชื่อของครัวเรือน

การศึกษาที่ใช้ชุดข้อมูลขนาดใหญ่ และเป็นการศึกษาโดยใช้ข้อมูลของประเทศอื่นที่มีใช้ประเทศสหรัฐอเมริกา ได้แก่ งานวิจัยของ Brunetti, Ciciretti and Djordjevic (2014) ซึ่งใช้ข้อมูลของครัวเรือนทั้งสิ้น 5,081 ครัวเรือนที่มีการเก็บรวบรวมโดย Bank of Italy ในการสำรวจ Household Income and Wealth ที่จัดทำภายในช่วงปี ค.ศ. 2006 - 2012 ส่วนตัวแปรควบคุมในแบบจำลองซึ่งเป็นตัวแปรเกี่ยวกับธนาคาร เช่น ขนาด ประวัติการควมรวม และประเภทของธนาคาร ได้จากฐานข้อมูล Bank Scope ความแตกต่างของงานวิจัยของ Brunetti, Ciciretti and Djordjevic (2014) และงานวิจัยในอดีตที่ได้กล่าวถึงข้างต้น คือ งานวิจัยของ Brunetti, Ciciretti and Djordjevic (2014) มุ่งเน้นการหาปัจจัยกำหนดการเปลี่ยนธนาคารที่ใช้บริการจากธนาคารหนึ่งไปอีกธนาคารหนึ่ง หรือที่เรียกว่า Bank Switching ในแบบจำลองนี้มีตัวแปรตามเป็นตัวแปรหุ่น (Dummy) ซึ่งมีค่าเท่ากับ 1 ถ้าครัวเรือนมีการเปลี่ยนธนาคารหลักที่ใช้บริการจากธนาคารหนึ่งไปอีกธนาคารหนึ่ง และมีค่าเท่ากับ 0 ถ้าครัวเรือนยังคงใช้บริการของธนาคารเดิม ตัวแปรอิสระหรือปัจจัยที่ทดสอบในแบบจำลองประกอบไปด้วย 3 กลุ่มคือ R, H, B ในกลุ่ม R ประกอบด้วยปัจจัยที่วัดความสัมพันธ์ระหว่างครัวเรือนและธนาคาร ได้แก่ 1) ตัวแปร Dummy ซึ่งงานวิจัยให้ชื่อว่า Exclusivity แทนการมีธนาคารมากกว่า 1 แห่งที่ให้บริการประเภทเดียวกัน 2) ตัวแปรอีก 1 ชุด ซึ่งวัด Intensity ของบริการซึ่งประกอบไปด้วยตัวแปรที่แสดงจำนวนบริการที่ใช้ของครัวเรือน และ 3) ตัวแปร Dummy อีก 1 ชุดซึ่งวัด Scope โดยตัวแปรแต่ละตัวใช้แทนบริการแต่ละประเภท โดยจะมีค่าเท่ากับ 1 ถ้าครัวเรือนมีการใช้บริการประเภทนั้น นอกจากนี้ในกลุ่ม R ยังมีตัวแปรหุ่นอีก 2 ชุด ซึ่งแทนการใช้บริการที่เปลี่ยนมาใช้บริการประเภทหนึ่งของธนาคารหนึ่งเมื่อเวลาผ่านไป 1 ช่วงเวลา และแทนการเปลี่ยนไปใช้บริการประเภทหนึ่งของอีกธนาคารหนึ่งเมื่อเวลาผ่านไป 1 ช่วงเวลา ในส่วนของกลุ่ม H นั้นประกอบไปด้วยตัวแปรที่แสดงลักษณะเฉพาะของครัวเรือน ได้แก่ ขนาดครัวเรือน อายุ เพศ สถานภาพและระดับการศึกษาของหัวหน้าครัวเรือน ความรู้ความเข้าใจทางการเงิน และมีตัวแปร Dummy แทนการมีงานทำ Risk Aversion การเคลื่อนย้ายถิ่นฐาน การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ช่วงระดับเงินเดือน และความมั่งคั่งโดยแบ่งเป็น 5 ระดับ ตัวแปรกลุ่ม B ประกอบไปด้วยตัวแปรที่แสดงลักษณะเฉพาะของธนาคารหลักที่ครัวเรือนใช้ ได้แก่ ขนาดซึ่งวัดจาก Total Assets และประเภทของธนาคารซึ่งแบ่งออกเป็นธนาคารพาณิชย์ ธนาคารสหกรณ์ และธนาคารออมทรัพย์ และตัวแปร Dummy อีก 2 ตัวที่ใช้แทนการเป็นสถาบันที่มีการจดทะเบียนและแทนการมีประวัติการควมรวมกิจการ นอกจากนี้ตัวแปร 3 กลุ่มนี้แล้ว ยังมีปัจจัยควบคุมที่ประกอบด้วยตัวแปร Dummy แทนพื้นที่ที่อยู่อาศัยและขนาดของเมืองที่อยู่อาศัย และจำนวนของตู้ ATM ในพื้นที่ แม้งานวิจัยของ Brunetti, Ciciretti and Djordjevic (2014) จะเป็นงานวิจัยล่าสุดเกี่ยวกับการใช้บริการทางการเงินของธนาคาร

แบบจำลองที่พัฒนาขึ้นไม่ได้มีการออกแบบเฉพาะเจาะจงกับการวิเคราะห์การใช้บริการประเภทใดประเภทหนึ่ง และต้องอาศัยข้อมูลที่มีการเก็บต่อเนื่อง

งานวิจัยที่ศึกษาการตัดสินใจขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ ได้แก่ งานวิจัยของ Koblyakova, Hutchison & Tiwari (2014) งานวิจัยดังกล่าวพัฒนาแบบจำลองที่ประกอบไปด้วย 2 สมการหลักคือ สมการอธิบายขนาดของสินเชื่อที่อยู่อาศัยและสมการอธิบายการเลือกระหว่างสินเชื่อแบบอัตราดอกเบี้ยคงที่ (Fixed Mortgage Contract) และสินเชื่อแบบอัตราดอกเบี้ยผันแปร (Variable Mortgage Contract) แบบจำลองประเภทนี้เรียกว่า Simultaneous Equation Model ตัวแปรตามของทั้ง 2 สมการมีความสัมพันธ์กัน กล่าวคือประเภทสัญญาที่ครัวเรือนเลือกขึ้นกับขนาดของสินเชื่อ ในขณะที่เดียวกันขนาดของสินเชื่อก็ขึ้นอยู่กับประเภทของสัญญาสินเชื่อ จึงต้องใช้วิธีการประมาณค่าแบบ Two-Stage Least Squares (2SLS) เพื่อให้ได้ค่า Estimator ของสมการแรก และ Maximum Likelihood เพื่อให้ได้ Estimator ของสมการที่สอง เพื่อขจัดปัญหา Endogeneity (Angrist and Krueger, 2001; Wooldridge, 2009) โดยตัวแปรอิสระในสมการแรก ได้แก่ ประเภทของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัย อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อที่อยู่อาศัย สัดส่วนราคาอสังหาริมทรัพย์ต่อรายได้ภายในพื้นที่ อายุและรายได้ต่อปีของครัวเรือน ขนาดครัวเรือน และสัดส่วนสินเชื่อต่อรายได้ซึ่งวัดสภาพคล่องของครัวเรือน เนื่องจากแบบจำลองประเภท Simultaneous Equation Model ที่ใช้ 2SLS ต้องมี Instrumental Variables ซึ่งตัวแปรเหล่านี้สะท้อนถึงปัจจัยที่เกี่ยวกับเขตที่อยู่อาศัย ได้แก่ อัตราการว่างงานในพื้นที่ อัตราการเติบโตของราคาบ้านในพื้นที่การกระจายรายได้ในพื้นที่ และสัดส่วนค่าใช้จ่ายสินเชื่อต่อรายได้โดยเฉลี่ยของพื้นที่ อัตราดอกเบี้ยที่เปลี่ยนไปใน 6 เดือนที่ผ่านมา และค่า Logarithm ของตัวแปรอิสระรวมอยู่ในกลุ่ม Instrumental Variables ด้วย

งานศึกษาระบบการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้รายได้น้อย ของบริษัท อวานการ์ด แคปิตอล จำกัด (2009) ได้ศึกษาระบบการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยในต่างประเทศ และในประเทศไทย เพื่อให้แนวทางเลือกระบบการเงินสำหรับผู้มีรายได้น้อยที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยที่ผู้มีรายได้น้อยนั้นต้องมีความสามารถในการชำระคืนได้ ขณะเดียวกันภาครัฐต้องมีบทบาทในการสนับสนุนด้านต่าง ๆ เช่น การระดมทุน การจัดหาและค้ำประกันเงินหมุนเวียน เป็นต้น ผลการศึกษา พบว่า แนวทางปฏิบัติเพื่อให้ผู้มีรายได้น้อยแหล่งทุนประกอบด้วย (1) ผู้มีรายได้น้อยต้องมีเงินดาวน์จำนวนร้อยละ 10 ของราคาที่อยู่อาศัย ในกรณีที่ผู้มีรายได้น้อยมีเงินทุนไม่เพียงพออาจเลือกการออมก่อนกู้สะสมเงินจนครบตามจำนวนเงินดาวน์ที่กำหนด ซึ่งจะเป็นการสร้างวินัยทางการเงินให้กับผู้มีรายได้น้อย (2) โครงการเช่าโดยมีจะซื้อในอนาคต หากมีความจำเป็นต้องการที่อยู่อาศัยในระหว่างที่ยังไม่มีเงินดาวน์ ซึ่งเงินที่ชำระค่าเช่าส่วนหนึ่งจะถูกนำไปหักเงินต้นเมื่อเกิดการซื้อที่อยู่อาศัยนั้นในอนาคต สำหรับการผ่อนชำระรายเดือน ผู้กู้อาจเลือกชำระในจำนวนเท่ากันทุกเดือนตามปกติทั่วไป หรือผ่อนชำระแบบก้าวหน้าซึ่งจำนวนเงินที่ผ่อนชำระจะค่อย ๆ เพิ่มขึ้นในแต่ละช่วงเวลาผ่อนชำระ นอกจากนี้ ยังได้มีการเสนอแนวทางให้มีการผ่อนผันเมื่อเกิดการผิมนัดชำระหนี้ กรณีมีความจำเป็นอย่างยั้งยวด ซึ่งเป็นทางเลือกที่ผู้กู้อาจเลือกใช้ได้โดยการชำระค่าธรรมเนียมจำนวนหนึ่ง เพื่อให้มีความคุ้มครองในกรณีที่มิเหตุจำเป็นและไม่สามารถผ่อนชำระรายเดือน เป็นจำนวนไม่เกิน 3 งวดในแต่ละช่วงเวลา 5 ปี ซึ่งผู้กู้จะต้องชำระเงินที่ค้างชำระพร้อมดอกเบี้ยของเงินจำนวนดังกล่าวในอนาคตหลังจากผ่อนชำระตามปกติครบตามกำหนดแล้ว

2.3 นโยบายในการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในต่างประเทศ

2.3.1 ประเทศญี่ปุ่น (Japan)

1) ภาพรวมด้านที่อยู่อาศัย

จากรายงาน The Housing Market and Housing Policies in Japan (2016) โดยธนาคารพัฒนาเอเชีย (Asian Development Bank: ADB) ระบุว่า ในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 บ้านเมืองในประเทศญี่ปุ่น

อยู่ในสภาพที่ถูกทำลายจากภาวะสงคราม ส่งผลให้จำนวนที่อยู่อาศัยไม่เพียงพอต่อความต้องการของประชากร ซึ่งรัฐบาลญี่ปุ่นได้มีนโยบายต่าง ๆ ออกมาเพื่อช่วยเหลือประชากรให้มีที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม ไม่ว่าจะเป็นมาตรการส่งเสริมให้ประชาชนญี่ปุ่นสามารถซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง หรือสามารถเช่าที่อยู่อาศัยได้ในราคาถูก ซึ่งในช่วงแรกรัฐบาลมุ่งเน้นมาตรการเพิ่มจำนวนที่อยู่อาศัยให้พอเพียงกับความต้องการของประชาชน แต่ต่อมาเมื่อที่อยู่อาศัยมีเพียงพอแล้วจึงมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาคุณภาพของที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาของ Tiwari ในปี ค.ศ. 2000 พบว่า ที่อยู่อาศัยในประเทศญี่ปุ่นมีขนาดเล็กและราคาแพง เมื่อเปรียบเทียบกับที่อยู่อาศัยของประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศในทวีปยุโรป โดยราคาที่อยู่อาศัยในประเทศญี่ปุ่นคิดเป็น 5-8 เท่าของรายได้เฉลี่ยต่อปีของประชาชนญี่ปุ่น (Ito (1994)) ทั้งนี้ แรงจูงใจสำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชนญี่ปุ่นคือเพื่อสร้างครอบครัว กล่าวคือ ประชาชนญี่ปุ่นที่ยังไม่แต่งงาน หรือแต่งงานแล้วแต่ยังไม่มีบุตรมักนิยมเช่าห้องพักเพื่ออยู่อาศัย แต่เมื่อมีบุตรแล้วจะซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เนื่องจากต้องการพื้นที่ใช้สอยที่มากขึ้น นอกจากนี้ แรงจูงใจสำคัญอีกประการหนึ่งในการซื้อที่อยู่อาศัยคือต้องการซื้อเก็บไว้เป็นมรดกตกทอดให้แก่ลูกหลาน จากการศึกษาของ Tachibanaki ในปี ค.ศ. 1989 พบว่าประชาชนญี่ปุ่นที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง จำนวนร้อยละ 45 เป็นที่อยู่อาศัยที่ได้มาจากมรดกตกทอด และงานวิจัยของ Nomura Research Institution ในปี ค.ศ. 2018 ระบุว่า ประชาชนประเทศญี่ปุ่นส่วนใหญ่จำนวนร้อยละ 50 ยังคงอาศัยอยู่ในที่อยู่อาศัยที่เป็นมรดกตกทอดจากบรรพบุรุษ โดยเฉพาะกลุ่มผู้คนที่มียศบรรพบุรุษจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม จำนวนบ้านร้าง (aki-ya) ในประเทศญี่ปุ่นมีจำนวนมากถึงร้อยละ 13.8 ของที่อยู่อาศัยทั้งหมดในประเทศญี่ปุ่น หรือประมาณ 9 ล้านหลังคาเรือน โดยเหตุผลหลักมาจากประชากรที่น้อยลงอย่างมีนัยสำคัญของประเทศญี่ปุ่น

2) หน่วยงานที่รับผิดชอบนโยบายด้านที่อยู่อาศัย

ประเทศญี่ปุ่นได้มีนโยบายสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางสามารถเข้าถึงหรือมีที่อยู่อาศัย ตั้งแต่ยุคหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 โดยนโยบายที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยของประเทศญี่ปุ่น แบ่งออกเป็น 3 เสาหลัก (Three Pillars of Japanese Housing Policy) (Horita (2006)) โดยแต่ละเสามีหน่วยงานรับผิดชอบ ดังนี้

2.1) องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น หรือ Local Government Units (LGUs)

ในปี ค.ศ. 1951 ประเทศญี่ปุ่นได้บัญญัติ The Public Housing Act (Act No. 193 of 1951) ขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนให้ประชาชนญี่ปุ่นได้รับสวัสดิการที่ดีขึ้น โดยให้องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น ระดับจังหวัดหรือเทศบาลเมือง หรือ Local Government Units สามารถพัฒนาและจัดสรรที่อยู่อาศัยให้แก่ประชาชนผู้มีรายได้น้อยและให้เช่าในราคาถูก โดยรัฐบาลจะดำเนินการชดเชยค่าก่อสร้างบางส่วนให้แก่องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นซึ่งเป็นผู้ดำเนินการ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการส่งเสริมให้ประชาชนญี่ปุ่นมีที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมและถูกสุขลักษณะอย่างเท่าเทียมกันมากขึ้น LGUs ได้กำหนดให้ผู้ที่สามารถเช่าที่อยู่อาศัยของรัฐต้องมีเงินเดือนอยู่ในระดับร้อยละ 40 ของตารางรายได้ (Income Bracket) อย่างไรก็ตาม การเช่าที่อยู่อาศัยของรัฐดังกล่าวประสบปัญหาการรอคิวที่นานมาก โดยมีความต้องการของผู้เช่าเฉลี่ย 35.5 ราย ต่อที่อยู่อาศัย 1 หน่วยในโตเกียว (Kanemoto (1997)) และผู้เช่ามักไม่ต้องการออกจากห้องเช่าเมื่อมีรายได้เกินกว่าเกณฑ์ที่กำหนด

2.2) Government Housing Loan Corporation (GHLC) ซึ่งปัจจุบัน คือ Japan Housing Finance Agency (JHF)

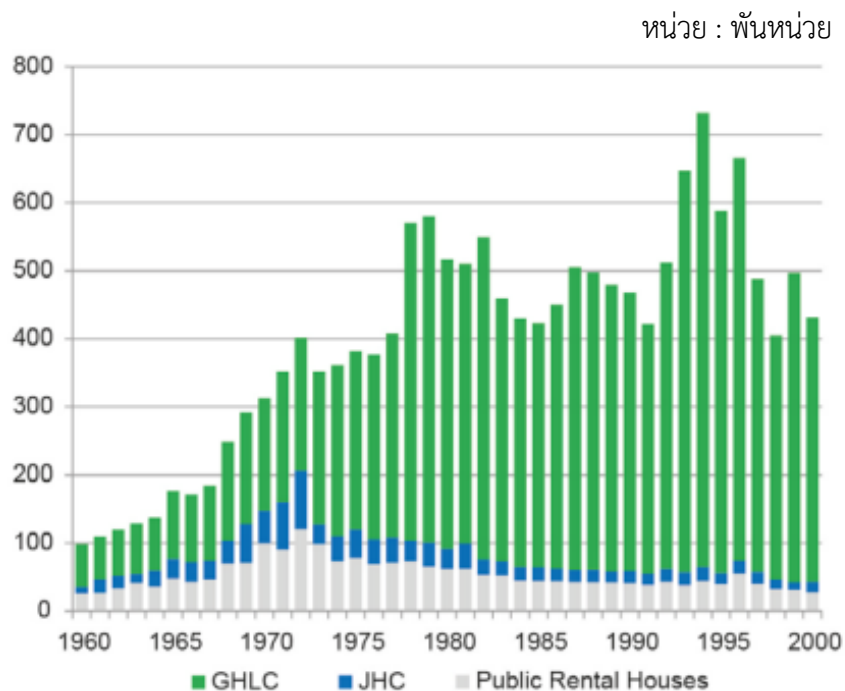
ก่อตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 1950 โดยมีสถานะเป็นองค์กรของรัฐที่ทำหน้าที่สนับสนุนเงินกู้ระยะยาว ในอัตราดอกเบี้ยต่ำสำหรับการก่อสร้างและการซื้อที่อยู่อาศัย (Seko (1994)) โดยกฎหมายกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่ GHLC สามารถเรียกเก็บจากผู้กู้ที่มีรายได้น้อยไม่เกินร้อยละ 5.5 และมีการกำหนดราคาที่อยู่อาศัยสูงสุดที่จะสามารถขอสินเชื่อจาก GHLC ได้

ต่อมากระทรวงการคลังที่เกิดจาก GHLC เพิ่มขึ้นมากในช่วงปี ค.ศ. 1990 ดังนั้น รัฐบาลญี่ปุ่นจึงได้ตัดสินใจปิด GHLC ลงในเดือนธันวาคม ปี ค.ศ. 2006 และได้ขายสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้กับ JHF ซึ่งก่อตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 2007 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างสภาพคล่องให้ตลาดที่อยู่อาศัยผ่านกลไกตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยผ่านการทำ Securitization ทั้งนี้ นอกจากการทำ Securitization แล้ว JHF ยังประกอบธุรกิจประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัย รวมถึงให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยในตลาดแรกสำหรับการก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่ที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินได้ตามปกติด้วย เช่น โครงการพัฒนาเมืองใหม่และโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ประสบภัยธรรมชาติ เป็นต้น (JHF Disclosure Booklet (2013))

2.3) Japan Housing Corporation (JHC) ซึ่งปัจจุบัน คือ Urban Renaissance Agency (UR)

เดิมชื่อ Japan Housing Corporation ซึ่งก่อตั้งขึ้นตาม Japan Housing Corporation Act ในปี ค.ศ. 1955 ต่อมาในปี ค.ศ. 1981 ได้ยุบรวมกับ Land Development Corporation และจัดตั้งเป็น Urban Renaissance Agency (UR) ในปี ค.ศ. 2004 ทั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อแก้ไขปัญหาขาดแคลนที่อยู่อาศัยในเขตเมือง เนื่องจากการอพยพของประชาชนญี่ปุ่นมาสู่เมืองใหญ่โดยการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง (โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยในแนวสูง) และพัฒนาที่ดินที่อยู่อาศัยอย่างเป็นระบบ โดยในระยะแรก UR มักถูกใช้ในการสร้างเมืองใหม่ในประเทศญี่ปุ่น เช่น การพัฒนา Tama New Town ในโตเกียว หรือ Senri New Town ในโอซาก้า แต่ในช่วงปี ค.ศ. 2001 รัฐบาลได้ลดบทบาทหน้าที่ของ UR ในการพัฒนาเมืองใหม่ลง และเพิ่มบทบาทในการปรับปรุงเมืองหลังประสบปัญหาภัยธรรมชาติ และสร้างโอกาสให้กับธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ในการลงทุนเพิ่มขึ้น

ภาพที่ 2.1 จำนวนที่อยู่อาศัยที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ ของประเทศญี่ปุ่น



ที่มา : Kobayashi (2016)

3) มาตรการสนับสนุนด้านที่อยู่อาศัยของภาครัฐ

3.1) มาตรการด้านอุปทาน

3.1.1) มาตรการด้านการเงินสนับสนุนด้านอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัย ทำผ่าน GHLC โดยสนับสนุนการให้เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำแก่ผู้ประกอบการที่จะก่อสร้างที่อยู่อาศัยเพื่อจำหน่าย

3.1.2) การพัฒนาตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากการแทรกแซงตลาดที่อยู่อาศัยของ GHLC บิดเบือนตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยและการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของชาวญี่ปุ่น ประกอบกับการให้สินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำโดย GHLC ก่อให้เกิดภาระทางการเงินจำนวนมาก ดังนั้น รัฐบาลญี่ปุ่นจึงมีแนวคิดในการปรับเปลี่ยนนโยบายที่อยู่อาศัยใหม่ โดยหันมาใช้กลไกตลาดมากขึ้น และเปลี่ยนให้สถาบันการเงินเอกชนมีบทบาทในการสนับสนุนสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น โดยในปี ค.ศ. 2006 รัฐบาลญี่ปุ่นได้ยุบ GHLC และจัดตั้ง JHF ขึ้นแทนในปี ค.ศ. 2007 โดยกำหนดให้ JHF มีภารกิจหลักในการพัฒนาตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย ซึ่ง JHF จะดำเนินการซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงินเพื่อนำมาแปลงเป็นหลักทรัพย์และนำอกระดุมทุนจากนักลงทุนในรูปแบบของ MBS เพื่อนำมาใช้เป็นแหล่งเงินทุนระยะยาวอัตราดอกเบี้ยต่ำให้แก่สถาบันการเงินเอกชน ซึ่งสถาบันการเงินเอกชนสามารถนำไปใช้ในการปล่อยสินเชื่อให้แก่ผู้ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยและบริษัทผู้พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยต่อไป เพื่อเป็นการทดแทนการแทรกแซงโดยตรงของรัฐโดย GHLC

3.1.3) มาตรการด้านภาษี สนับสนุนอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัย ได้แก่

(1) การลดหย่อนภาษีโรงเรือนและที่ดิน (Property Tax และ City Planning Tax) โดยการลดภาษีสำหรับที่อยู่อาศัยขนาดเล็กลง โดยกำหนดให้ราคาประเมินที่นำไปคำนวณภาษีเหลือเพียง 1 ใน 6 ของราคาประเมินจริง

(2) การลดหย่อนภาษีสำหรับเจ้าของที่อยู่อาศัยเพื่อเช่า ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย และค่าบำรุงรักษา สามารถนำไปใช้หักรายได้จากค่าเช่าได้ร้อยละ 100 ซึ่งจะส่งผลให้ผู้ประกอบการมีภาระในการจ่ายภาษีลดลง (หากค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยและค่าบำรุงรักษามากกว่ารายได้จากค่าเช่า ให้สามารถนำค่าใช้จ่ายส่วนเกินไปหักรายได้ส่วนอื่น ๆ ได้)

(3) การลดหย่อนภาษีมรดก โดยกำหนดให้ราคาประเมินที่อยู่อาศัยสำหรับเช่าที่นำมาคำนวณภาษีมรดกต่ำกว่าปกติที่ร้อยละ 30

3.1.4) มาตรการอื่น ๆ

(1) การเคหะของรัฐ (Public Housing) สืบเนื่องจากกฎหมาย Public Housing Act ที่มีผลบังคับใช้ครั้งแรกในปี 1951 เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยมีความเป็นอยู่ที่ดีและถูกสุขลักษณะมากขึ้น โดยการให้สวัสดิการแก่ประชาชนผ่านโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยเพื่อให้ประชาชนเช่าในราคาถูก (Horita (2006)) โดยในระยะแรกรัฐบาลญี่ปุ่นได้สนับสนุนเงินค่าก่อสร้างบางส่วนให้แก่องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่ก่อสร้างที่อยู่อาศัยสาธารณะในอัตราค่าเช่าถูก (Local Authority Housing) ซึ่งมาตรการดังกล่าวส่งผลให้ปริมาณการเคหะของรัฐในระหว่างปี ค.ศ. 1958 - 1968 เพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัว (Ito (1994)) ซึ่งในระยะต่อมาได้มีการแก้ไขปรับปรุงกฎหมาย Public Housing Act โดยกำหนดให้องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นสามารถซื้อหรือเช่าซื้อที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างโดยเอกชนได้ เพื่อปรับปรุงคุณภาพของการเคหะของรัฐให้ดีขึ้น อีกทั้งรัฐบาลญี่ปุ่นได้มีการสนับสนุนค่าก่อสร้างบางส่วนให้แก่ภาคเอกชนที่สร้างที่อยู่อาศัยสาธารณะคุณภาพสูงอีกด้วย

(2) โครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยระยะ 5 ปี รัฐบาลญี่ปุ่นได้จัดทำแผนก่อสร้างที่อยู่อาศัย โดยได้ออกกฎหมาย Housing Construction Planning Act ขึ้นในปี ค.ศ. 1966 โดยกำหนดให้มีการวางแผนเป้าหมายจำนวนการก่อสร้าง และคุณภาพของที่อยู่อาศัยในระยะ 5 ปี ทั้งนี้ มีการแบ่งเป้าหมายที่อยู่อาศัยที่ภาครัฐ ท้องถิ่น และเอกชนจะร่วมกันก่อสร้างในระยะเวลา 5 ปี ซึ่งระหว่างปี 1996 - 2006 รัฐบาลญี่ปุ่นได้จัดทำแผนโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยระยะ 5 ปี ไปทั้งสิ้น 8 โครงการ โดยโครงการที่ 1 และ 2 เป็นโครงการที่เน้นการเพิ่มปริมาณที่อยู่อาศัย แต่โครงการที่

3 - 8 เป็นโครงการที่เน้นการพัฒนาคุณภาพที่อยู่อาศัยซึ่งกำหนดให้มีมาตรฐานขั้นต่ำของที่อยู่อาศัย (Minimum Housing Standard) เป็นเงื่อนไขในการก่อสร้าง ซึ่งโครงการตามแผนก่อสร้างที่อยู่อาศัย ระยะ 5 ปีดังกล่าว ประสบความสำเร็จอย่างมาก โดยสามารถก่อสร้างที่อยู่อาศัยได้มากกว่าร้อยละ 95 ของเป้าหมายที่วางไว้

3.2) มาตรการด้านอุปสงค์

3.2.1) มาตรการด้านการเงิน ในอดีตรัฐบาลเคยสนับสนุนด้านการเงินให้แก่ผู้ต้องการมีที่อยู่อาศัยผ่าน GHLC โดย GHLC ทำหน้าที่เป็นแหล่งเงินกู้ให้แก่ผู้ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย โดยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ GHLC มีลักษณะสำคัญ 3 ประการ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ยต่ำ อัตราดอกเบี้ยคงที่ และเป็นสินเชื่อระยะยาว ซึ่งแหล่งเงินทุนที่สำคัญของ GHLC คือเงินจากกองทุน Postal Saving Employment Funds โดยกฎหมายกำหนดให้อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ GHLC ไม่เกินร้อยละ 5.5 สำหรับผู้มีรายได้น้อย และในปี ค.ศ. 1994 เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 5.4 (Seko (1994)) และอยู่ที่ประมาณร้อยละ 2 - 3 ในปี ค.ศ. 2000 (Tiwari 2000)) ในขณะที่ต้นทุนทางการเงินของ Postal Saving Employment Funds อยู่ที่ประมาณร้อยละ 6.7 ดังนั้น รัฐบาลจึงจำเป็นต้องชดเชยส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยดังกล่าว (ภาพที่ 2.2) ในปี ค.ศ. 1994 Seko ได้ศึกษาหลักเกณฑ์ที่ GHLC ใช้ในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยจากผู้ต้องการสินเชื่อที่อยู่อาศัย พบว่าอัตราดอกเบี้ยจะกำหนดจากรายได้ของผู้กู้และขนาดของที่อยู่อาศัย กล่าวคือ ผู้กู้ที่มีรายได้เกิน 10 ล้านเยนต่อปี ต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราคงที่ร้อยละ 5.6 ต่อปี ไปตลอดระยะเวลากู้ยืม แต่สำหรับผู้ที่มีรายได้น้อยกว่า 10 ล้านเยนต่อปี ให้พิจารณาขนาดของที่อยู่อาศัยร่วมด้วย โดยในช่วง 10 ปีแรกของการกู้ยืม ขนาดที่อยู่อาศัย 70 - 125 ตารางเมตร คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.9 ขนาดที่อยู่อาศัย 125 - 155 ตารางเมตร คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.25 และขนาดที่อยู่อาศัย 155 ตารางเมตรขึ้นไป คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.6 และในปีที่ 11 เป็นต้นไป คิดอัตราดอกเบี้ยคงที่ที่ร้อยละ 5.6 ทั้งนี้ เนื่องจากขนาดขององค์กรและจำนวนพนักงานของ GHLC มีไม่เพียงพอสำหรับการอำนวยความสะดวกในระดับประเทศ GHLC จึงดำเนินการโดยใช้ระบบนายหน้า (Commission System) โดยให้สถาบันการเงินเอกชนเป็นตัวแทนทำหน้าที่เป็นผู้รวบรวมค่าของกู้และรับชำระเงินต้นและดอกเบี้ยให้ และ GHLC จะเป็นผู้อนุมัติสินเชื่อในลำดับสุดท้ายเอง และให้องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างจากเงินกู้ของ GHLC โดยหน่วยงานทั้ง 2 จะได้รับค่านายหน้าเป็นการตอบแทน อย่างไรก็ตาม การให้สินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำของ GHLC ส่งผลให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินเอกชนไม่ขยายตัว อีกทั้งเงื่อนไขการกำหนดอัตราดอกเบี้ยตามขนาดของที่อยู่อาศัยยังมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้กู้ด้วย โดยผู้กู้มีแนวโน้มที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีขนาดเล็กกว่าที่ต้องการ เพื่อให้ได้สิทธิในการชำระดอกเบี้ยในอัตราที่ต่ำกว่า ดังนั้น ในปี ค.ศ. 2006 GHLC ได้ยุติบทบาทการเป็นหน่วยงานให้เงินกู้อัตราดอกเบี้ยต่ำแก่ประชาชนลง

3.2.2) มาตรการด้านภาษี ในปี ค.ศ. 1987 รัฐบาลญี่ปุ่นเคยออกมาตรการทางภาษีเพื่อส่งเสริมการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย โดยให้เจ้าของที่อยู่อาศัยที่กู้เงินจากสถาบันการเงินสามารถนำค่าใช้จ่ายในการชำระสินเชื่อในอัตราร้อยละ 1 ของสินเชื่อคงค้าง มาใช้หักภาษีบุคคลได้เป็นเวลา 6 ปี ติดต่อกัน อย่างไรก็ตาม มาตรการดังกล่าวมีผลบังคับใช้เฉพาะในปี ค.ศ. 1987 เท่านั้น ผลกระทบต่อการมีที่อยู่อาศัยของประชาชนจึงอยู่ในระดับที่น้อยมาก

2.3.2 ประเทศฟิลิปปินส์ (Philippines)

1) ภาพรวมด้านที่อยู่อาศัย

ปัญหาด้านที่อยู่อาศัยของประเทศฟิลิปปินส์ คือ อุปทานมีไม่เพียงพอต่ออุปสงค์ในตลาดที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะในเขตเมือง ส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนที่อยู่อาศัย ซึ่งจากปัญหาความไม่สอดคล้องกันระหว่างอุปสงค์และอุปทานดังกล่าวส่งผลให้ราคาที่อยู่อาศัยในประเทศฟิลิปปินส์อยู่ในระดับสูงและไม่สอดคล้องกับรายได้ ก่อให้เกิดปัญหาเรื่องความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยอีกด้วย โดยราคาที่อยู่อาศัยขั้นต่ำของฟิลิปปินส์ ในปี ค.ศ. 1997 อยู่ที่ 150,000 เปโซ คิดเป็น 3.8 เท่าของค่าแรงขั้นต่ำต่อปีของแรงงานไร้ทักษะ นอกจากนี้ ราคาที่อยู่อาศัยทั่วไปของฟิลิปปินส์ซึ่งอยู่ที่ 250,000 เปโซ คิดเป็น 3.1 เท่าของรายได้ต่อปีของแรงงานที่มีรายได้อยู่ที่ค่าเฉลี่ย นอกจากนี้ อัตราการเพิ่มขึ้นของราคาที่อยู่อาศัยในประเทศฟิลิปปินส์อยู่ที่ประมาณร้อยละ 32 ต่อปี (Marife (2002)) ทั้งนี้ โดยปกติรัฐบาลจะแก้ไขปัญหาโดยการสนับสนุนสินเชื่อระยะยาวสำหรับผู้ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย แต่ประเทศฟิลิปปินส์ยังขาดแคลนแหล่งเงินทุนระยะยาวที่จะนำมาใช้เพื่อสนับสนุนสินเชื่อสำหรับที่อยู่อาศัยและตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยก็ยังคงอยู่ระหว่างการพัฒนา ทั้งนี้ สามารถสรุปปัจจัยหลักที่มีผลต่ออุปสงค์ในตลาดที่อยู่อาศัยของประเทศฟิลิปปินส์ ได้แก่

(1) ราคาที่อยู่อาศัยที่มีราคาสูงเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ของประชากร ส่วนหนึ่งเกิดจากรายได้เฉลี่ยของประชากรยังอยู่ในระดับต่ำ อัตราการว่างงานสูง ประกอบกับราคาค่าก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างปรับเปลี่ยนอย่างรวดเร็วและปรับขึ้นสูงกว่าค่าแรงขั้นต่ำ นอกจากนี้ ราคาที่ดินยังปรับขึ้นสูงอย่างรวดเร็วเช่นกัน

(2) ราคาที่ดินที่ปรับขึ้นสูง ซึ่งเกิดขึ้นจากข้อจำกัดในการพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานที่กระจุกตัวอยู่เพียงในเขตเมืองและปัญหาภาษีที่เกิดขึ้นจากการถือครองที่ดิน

(3) การไม่มีแหล่งเงินทุนอัตราดอกเบี้ยต่ำระยะยาวเพื่อสนับสนุนให้ประชาชนเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากการไม่มีนโยบายที่ชัดเจนจากรัฐบาล ไม่มีการสนับสนุนเงินทุนดอกเบี้ยต่ำจากรัฐและปัญหาจากการคอร์รัปชัน

(4) ตลาดที่อยู่อาศัยให้เช่าสำหรับผู้มีรายได้น้อยในประเทศฟิลิปปินส์ยังคงมีข้อจำกัด ซึ่งนโยบายที่อยู่อาศัยในประเทศฟิลิปปินส์มุ่งเน้นการซื้อที่อยู่อาศัย แต่ยังมีประชากรอีกกลุ่มหนึ่งที่ไม่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้หรือไม่ต้องการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย เนื่องจากยังไม่สามารถตัดสินใจเลือกแหล่งที่อยู่อาศัยที่ต้องการได้ จึงมีความต้องการเช่าที่อยู่อาศัยมากกว่าการซื้อ อย่างไรก็ตาม นโยบายเกี่ยวกับการสร้างที่อยู่อาศัยให้เช่าในราคาต่ำยังมีจำกัด

นอกจากนี้ สาเหตุหลักที่ส่งผลให้อุปทานในตลาดที่อยู่อาศัยมีจำนวนจำกัดสามารถสรุปได้ดังนี้

(1) ด้านผังเมือง ประเทศฟิลิปปินส์ไม่มีการวางผังเมืองที่ดี และโครงสร้างพื้นฐานยังไม่เพียงพอส่งผลให้การพัฒนาคอนโดมิเนียมที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการมีต้นทุนสูง ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน

(2) ด้านกฎหมาย กฎหมายที่ดินยังไม่ชัดเจนและขัดแย้งกันเอง ส่งผลให้การดำเนินการขออนุญาตก่อสร้างมีความล่าช้า

(3) การกระจุกตัวของที่ดิน กรรมสิทธิ์ของที่ดินกระจุกตัวอยู่กับบุคคลกลุ่มเล็ก ๆ อีกทั้งประเทศฟิลิปปินส์เก็บภาษีที่ดินจากเจ้าของที่ดินที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ในอัตราที่ต่ำมาก ส่งผลให้ผู้ถือครองที่ดินไม่มีแรงจูงใจในการทำประโยชน์ในที่ดินของตนเอง

2) หน่วยงานที่รับผิดชอบนโยบายด้านที่อยู่อาศัย

ประเทศฟิลิปปินส์มี Housing and Urban Development Coordinating Council (HUDCC) ซึ่งถูกตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 1986 อยู่ภายใต้ Office of the President เพื่อทำหน้าที่ในการกำหนดและติดตามนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาเมืองและที่อยู่อาศัย กำหนดหลักเกณฑ์และเงื่อนไขสำหรับผู้ที่สามารถได้รับการช่วยเหลือจากภาครัฐด้านการมีที่อยู่อาศัย คัดเลือกและพัฒนาที่ดินสำหรับการนำมาพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัยของรัฐ รวมทั้งร่วมปฏิบัติงานกับ

หน่วยงานระดับท้องถิ่น (Local Government Units : LGUs) ในการช่วยพัฒนาเมือง การใช้ประโยชน์จากที่ดิน และการลงทุนเพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัย โดยมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินนโยบายด้านที่อยู่อาศัยในประเทศฟิลิปปินส์ ดังนี้

2.1) National Housing Authority (NHA)

ก่อตั้งขึ้นในปี 1975 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อก่อสร้างที่อยู่อาศัยราคาถูก สำหรับประชากรที่อยู่ในกลุ่มรายได้น้อย (ผู้มีรายได้น้อยในกลุ่มร้อยละ 30 สุดท้ายในตารางรายได้) โดย NHA มีพันธกิจในการสนับสนุนให้คนฟิลิปปินส์ทุกคนสามารถมีที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพและเหมาะสม โดยการพัฒนาที่อยู่อาศัย การสนับสนุนแหล่งเงินทุน และการร่วมลงทุนเพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัย โดย NHA ได้จัดทำโปรแกรมเพื่อช่วยสนับสนุนด้านที่อยู่อาศัยสำหรับกลุ่มเป้าหมายต่าง ๆ เช่น โปรแกรมที่อยู่อาศัยสำหรับเจ้าหน้าที่ของภาครัฐ (Government Employees Housing Program) โปรแกรมช่วยเหลือด้านที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ที่ได้รับผลกระทบจากภัยธรรมชาติ (Housing Assistance Program for Calamity Victims) เป็นต้น

2.2) Home Development Mutual Fund (HDMF)

เป็นกองทุนรวมเพื่อการพัฒนาที่อยู่อาศัย HDMF จัดตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 1978 เพื่อสนับสนุนให้สมาชิกมีการออมเงินเพื่อให้มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยมีลักษณะคล้ายคลึงกองทุนสำรองเลี้ยงชีพซึ่งกำหนดให้แรงงานในประเทศฟิลิปปินส์ทุกรายเข้าเป็นสมาชิกของกองทุนและจะต้องสมทบเงินเข้ากองทุนในอัตราที่กำหนด เช่น 100 เปโซต่อเดือน เป็นต้น ซึ่งนายจ้างจะต้องสมทบเงินให้ลูกจ้างอีกในอัตราเช่นเดียวกับที่สมาชิกสมทบเช่นกัน โดยสมาชิกของกองทุนมีสิทธิที่จะขอสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยได้ในอนาคต และต่อมากองทุนได้ขยายวัตถุประสงค์ของสินเชื่อ โดยสมาชิกสามารถขอสินเชื่อเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายการรักษาสุขภาพและสินเชื่อเพื่อใช้จ่ายฉุกเฉินได้เช่นกัน ทั้งนี้ สำหรับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ HDMF จะมีอัตราดอกเบี้ยต่ำขึ้นอยู่กับประเภทของผู้ขอสินเชื่อเข้าหากเป็นกลุ่มผู้มีรายได้น้อยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 ต่อปี หากเป็นกลุ่มสมาชิกทั่วไปคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.75 – 6.25 ต่อปี เป็นต้น และเป็นสินเชื่อระยะยาว 30 ปี

2.3) National Home Mortgage Finance Corporation (NHMF)

ก่อตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 1977 มีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำและระยะเวลาผ่อนชำระยาว สำหรับผู้มีรายได้น้อย ผ่านทางกลไกตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดย NHMF จะซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงินเอกชนและมาออกตราสาร Bahayan Mortgage Participation Certificates (BMPC) ซึ่งมีสินเชื่อที่อยู่อาศัยหนุนหลังเพื่อระดมทุน โดยเป็นตราสารที่รัฐบาลค้ำประกันให้เต็มจำนวน และอีกส่วนหนึ่งได้รับเงินสนับสนุนมาจาก HDMF และหน่วยงานอื่น ๆ

2.4) Social Housing Finance Corporation (SHFC) ตั้งขึ้นในปี 2004 เพื่อจัดทำโครงการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในชุมชน Community Mortgage Program (CMP) และ Abot-Kaya Pabahay Fund (AKPF) เพื่อส่งเสริมการเข้าถึงที่อยู่อาศัยสำหรับครอบครัวที่มีรายได้น้อย โดยเฉพาะอย่างยิ่งครอบครัวที่อาศัยอยู่ในชุมชนแออัด โดย CMP มุ่งเน้นการช่วยเหลือชุมชนโดยการซื้อและพัฒนาที่ดิน ในขณะที่ AKPF จัดหาเงินทุนสำหรับการพัฒนาพื้นที่ การก่อสร้างที่อยู่อาศัย และการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อสังคม

3) มาตรการสนับสนุนด้านที่อยู่อาศัยของภาครัฐ

3.1) มาตรการด้านอุปทาน

3.1.1) Building Affordable Homes Accessible to Every Filipino (BAHAY) Program ดำเนินการโดย Development Bank of the Philippines โดยสนับสนุนสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำแก่บริษัทผู้พัฒนาที่อยู่อาศัย หน่วยงานท้องถิ่น (LGUs) สหกรณ์ หรือองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร เพื่อนำไปสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและพัฒนาชุมชน โดยสามารถสร้างที่อยู่อาศัยประเภทใดก็ได้ แต่ต้องอยู่ในระดับราคาสำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง

3.1.2) การรับประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัย ดำเนินโครงการโดย Home Insurance Guaranty Corporation (HIGC) โดยการรับประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้กับลูกค้าของ HDMC Social Security System (SSS) และ Government Service Insurance System (GSIS) และลูกค้าในโครงการ Unified Home Lending Program (UHLP) ซึ่ง HIGC จะดำเนินการรับประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้หน่วยงานดังกล่าวข้างต้นโดยไม่คิดค่าธรรมเนียม นอกจากนี้ HIGC ยังรับประกันสินเชื่อให้แก่ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์อีกด้วยภายใต้โครงการ Housing Developers Credit Guarantee Facility โดยสินเชื่อที่ HIGC จะคิดค่าธรรมเนียมการรับประกันไม่เกินร้อยละ 11 ต่อปี โดยหากเป็นสินเชื่อสำหรับผู้มีรายได้น้อยจะคิดค่าธรรมเนียมในอัตราที่ต่ำกว่าที่อยู่ออาศัยทั่วไป และหากมีการผิดนัดชำระสินเชื่อ HIGC จะดำเนินการฟ้องบังคับคดี และจ่ายสินไหมให้กับผู้ให้กู้ในอัตราร้อยละ 80 – 100 ของสินเชื่อคงเหลือ นอกจากนี้ HIGC ยังให้บริการรับประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยให้กับสถาบันการเงินเอกชนอีกด้วย โดยคิดค่าธรรมเนียมในอัตราต่ำ

3.2) มาตรการด้านอุปสงค์

3.2.1) Unified Home Lending Program (UHLP) เป็นโครงการที่ให้การสนับสนุนด้านการเงินแก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย โดยมี 3 หน่วยงาน ได้แก่ HDMC SSS และ GSIS ทำหน้าที่เป็นแหล่งเงินทุนให้กับ National Home Mortgage Finance Corporation (NHMFC) โดยจะทำการตกลงกันว่าทั้ง 3 หน่วยงานจะสนับสนุนเงินทุนให้ NHMFC เพื่อใช้ในโครงการ UHLP ในแต่ละปีเป็นจำนวนเท่าไร โดย NHMFC จะต้องจ่ายค่าตอบแทนสำหรับเงินทุนที่ได้รับจาก 3 หน่วยงานข้างต้นด้วย เมื่อ NHMFC ได้รับเงินทุนมาแล้ว ก็จะนำเงินดังกล่าวมาใช้สำหรับซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัยจาก Originator ซึ่งอาจจะเป็นสถาบันการเงิน บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือบริษัทเอกชนที่ให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่พนักงานของตนได้ โดยหลังจากที่ NHMFC ซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัยมาแล้ว ผู้กู้ก็ต้องผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยคืนแก่ NHMFC ในอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าตลาด โดยอัตราดอกเบี้ยที่ NHMFC คิดจากผู้กู้จะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับรายได้และราคาที่อยู่อาศัยของผู้กู้ โดยผู้มีรายได้น้อยและย่นกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่าจะได้รับพิจารณาดอกเบี้ยในอัตราที่ต่ำกว่า โดยอัตราดอกเบี้ยที่ NHMFC คิดจากผู้กู้ในท้ายที่สุดจะต้องเท่ากับอัตราดอกเบี้ยที่ NHMFC ต้องจ่ายให้กับหน่วยงานที่เป็นแหล่งเงินทุนทั้ง 3 แห่ง อย่างไรก็ตาม ด้วยกระบวนการสนับสนุนสินเชื่อในโครงการ UHLP นี้ ทำให้ผู้กู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยได้รับสินเชื่อในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าตลาด

3.2.2) Community Mortgage Program (CMP) เป็นโครงการให้สินเชื่อเป็นกลุ่ม โดยกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ ผู้อาศัยอยู่ในพื้นที่ชุมชนแออัด กระบวนการสนับสนุนสินเชื่อสำหรับโครงการนี้เริ่มจากกลุ่มผู้ต้องการกู้เงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยรวมกลุ่มกัน จากนั้นก็มอบหมายให้ Originator ดำเนินการพัฒนาโครงการให้กับกลุ่มบุคคลที่รวมกันยื่นกู้ โดย Originator ก็จะขายสินเชื่อที่อยู่อาศัยดังกล่าวให้กับ NHMFC เพื่อนำเงินมาพัฒนาโครงการ โครงการ CMP ดำเนินการในรูปแบบกลุ่มพึ่งพาตนเอง โดยกลุ่มจะต้องดำเนินการเรียกเก็บเงินผ่อนชำระค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากสมาชิกของตน หากไม่สามารถเรียกเก็บได้ NHMFC จะเรียกเก็บค่าปรับจากกลุ่มสมาชิกซึ่งการดำเนินการในลักษณะนี้มีข้อดีคือ สมาชิกภายในกลุ่มจะดูแลกันเอง คัดเลือกสมาชิกที่มีความสามารถผ่อนชำระสินเชื่อเพื่อมาร่วมกู้เอง ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงด้านเครดิตลงได้

3.2.3) การให้ความช่วยเหลือด้านดอกเบี้ยผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย เป็นการให้ความช่วยเหลือค่าผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย โดยผู้เข้าร่วมโครงการจะได้รับเงินช่วยเหลือสำหรับผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นเวลา 5 ปี โดยจะได้รับเงินช่วยเหลือในอัตราสูงสุดในปีแรก (ร้อยละ 35 ของจำนวนเงินผ่อนชำระค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัย) และลดลงเรื่อย ๆ จนถึงปีที่ 5 จากนั้นผู้เข้าร่วมโครงการจะไม่ได้เงินช่วยเหลืออีกต่อไป

3.2.4) NHA Resettlement Program เกิดขึ้นจากปัญหาการย้ายถิ่นฐานของชนชั้นแรงงานเพื่อเข้ามาอยู่ในเมืองใหญ่ แต่ไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมได้ จึงอยู่อาศัยในที่อยู่อาศัยแบบชั่วคราวในพื้นที่ที่ไม่ถูกต้องหรือไม่เหมาะสม เช่น ริมน้ำ ที่ดินของภาครัฐ เป็นต้น ดังนั้น NHA Resettlement Program มีกลุ่มเป้าหมาย คือ ผู้มีรายได้น้อย

ในกลุ่มร้อยละ 30 สุดท้ายในตารางรายได้ของประเทศที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ห่างไกลและอยู่ในพื้นที่อันตราย โดยโครงการนี้เป็นโครงการในลักษณะพึ่งพาตัวเอง กล่าวคือ รัฐบาลจะจัดสรรพื้นที่ว่างเปล่าให้แก่กลุ่มเป้าหมาย โดยกลุ่มเป้าหมายจะได้รับความช่วยเหลือเป็นวัสดุ อุปกรณ์สำหรับก่อสร้างจาก NHA และต้องสร้างที่อยู่อาศัยของตนเอง ซึ่งผู้เข้าร่วมโครงการจะต้องจ่ายเงินให้กับรัฐบาลเป็นประจำทุกเดือนในอัตราที่ต่ำมาก (จำนวนเงินที่ต้องจ่ายให้รัฐบาลขึ้นอยู่กับขนาดพื้นที่และทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย) และเมื่อจ่ายเงินให้รัฐบาลอย่างต่อเนื่องครบ 25 ปี แล้วจะได้กรรมสิทธิ์ถือครองที่อยู่อาศัยดังกล่าว

2.3.3 ประเทศมาเลเซีย (Malaysia)

1) ภาพรวมด้านที่อยู่อาศัย

ประเทศมาเลเซียเป็นประเทศที่มีความหลากหลายทางเชื้อชาติ สามารถแบ่งกลุ่มประชากรออกได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ ประเทศมาเลเซีย ประเทศจีน และประเทศอินเดีย ซึ่งในอดีตกลุ่มประชากร 3 กลุ่มดังกล่าวมีวัฒนธรรม การเป็นอยู่แยกออกจากกัน โดยประชาชนมาเลเซียจะอาศัยในพื้นที่ชนบท ประชาชนจีนจะอาศัยในเขตเมือง และประชาชนอินเดียจะอาศัยอยู่ในพื้นที่ปลูกยางพาราและต้นปาล์มน้ำมัน ทั้งนี้ รัฐบาลมาเลเซียมีความประสงค์ที่จะทำลายกำแพงทางเชื้อชาติและวัฒนธรรมของประชาชนมาเลเซียลง จึงได้ผลักดันนโยบาย New Economic Policies (NEP) ในปี ค.ศ. 1970 โดยมีจุดประสงค์เพื่อสร้างความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของประชาชนมาเลเซีย ผ่านทางการปฏิรูปโครงสร้างสังคมที่เคียดเคียดกับเชื้อชาติ และกำจัดความยากจนเพื่อให้เกิดความเท่าเทียมกันในสังคม ผลของนโยบายดังกล่าว ทำให้ประชาชนมาเลเซียย้ายถิ่นฐานเข้ามาอาศัยในเขตเมืองมากขึ้นในช่วงปี ค.ศ. 1980 ส่งผลให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยในเขตเมืองเพิ่มสูงขึ้นมาก ทำให้ปริมาณที่อยู่อาศัยในตลาดมีไม่เพียงพอต่อความต้องการและเกิดปัญหาชุมชนแออัดขึ้น

รัฐบาลมาเลเซียเห็นความสำคัญของนโยบายเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้มีรายได้น้อยมาโดยตลอด โดยเห็นได้จากการที่ประเทศมาเลเซียบรรจุเรื่องการพัฒนาที่อยู่อาศัยในแผนพัฒนาประเทศมาเลเซีย (Malaysian Plan) ตั้งแต่แผนพัฒนาประเทศมาเลเซียฉบับแรก ในปี ค.ศ. 1966 จนถึงแผนฉบับปัจจุบันโดยมีเป้าหมายในการปรับปรุงพัฒนานโยบายด้านที่อยู่อาศัยอย่างเป็นลำดับขั้น และรัฐบาลมาเลเซียได้จัดทำแผนพัฒนาที่อยู่อาศัยแห่งชาติ (National Housing Policy) เพื่อเป็นแนวนโยบายกลางในการพัฒนาที่อยู่อาศัยของประเทศ โดยฉบับที่ใช้ในปัจจุบัน คือ แผน ปี ค.ศ. 2018 – 2025 ซึ่งในระยะเริ่มแรกนโยบายพัฒนาที่อยู่อาศัยของมาเลเซียดำเนินการโดยการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็น รวมถึงแก้ไขปัญหาความยากจน เพื่อให้ประชาชนมีรายได้เพียงพอต่อการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ และในระยะต่อมารัฐบาลมาเลเซียได้มีมาตรการต่าง ๆ เช่น การผลักดันให้ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในการลงทุนในที่อยู่อาศัยสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย การให้เงินช่วยเหลือเพื่อสนับสนุนให้ประชาชนสามารถซื้อที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพเป็นของตนเองได้

อย่างไรก็ดี แม้ประเทศมาเลเซียจะมีแผนในการสนับสนุนการเข้าถึงที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย รวมถึงนโยบายแก้ไขความยากจนที่ประสบความสำเร็จ โดยในปี ค.ศ. 2008 ประเทศมาเลเซียมีประชากรที่มีรายได้ต่ำกว่าเส้นความยากจน (Poverty Line) เพียงร้อยละ 5 ของประชากรทั้งสิ้น ลดลงจากร้อยละ 7.8 ในปี ค.ศ. 2000 แต่ยังมีประสบปัญหาความไม่พอเพียงของที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยอยู่ เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของประชากรในช่วงปี ค.ศ. 2000 และการอพยพย้ายถิ่นเข้ามาอยู่ในเขตเมืองของประชาชน รวมถึงการอพยพเข้ามาทำงานในประเทศมาเลเซียของแรงงานต่างชาติ ซึ่งจากการประมาณการพบว่าปริมาณที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ อย่างไรก็ดี ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้สูงกลับมีมากเกินไปเกินความต้องการ นอกจากนี้ ประเทศมาเลเซียยังประสบปัญหาผู้พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยละทิ้งงาน ส่งผลให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเกิดความไม่มั่นใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย

2) หน่วยงานที่รับผิดชอบนโยบายด้านที่อยู่อาศัย

Ministry of Housing and Local Government (MHLG) มีหน้าที่จัดหาที่อยู่อาศัยให้เพียงพอต่อความต้องการของผู้มีรายได้น้อยและจัดทำ National Housing Policy ทั้งนี้ MHLG ดำเนินการตามวัตถุประสงค์โดยการจัดหาที่อยู่อาศัยสำหรับซื้อและเช่าให้แก่ผู้มีรายได้น้อยผ่านโครงการต่าง ๆ นอกจากนี้ MHLG ยังมีหน้าที่ในการแก้ปัญหาชุมชนแออัด โดยช่วยเหลือให้ผู้อาศัยอยู่ในพื้นที่ชุมชนแออัดสามารถเข้าถึงที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพและถูกสุขลักษณะมากขึ้น

3) มาตรการสนับสนุนด้านที่อยู่อาศัยของภาครัฐ

3.1) มาตรการด้านอุปทาน

3.1.1) การพัฒนาตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยดำเนินการโดย Cagamas Berhad ซึ่งก่อตั้งขึ้นเมื่อปี ค.ศ. 1987 โดยรับซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากธนาคารพาณิชย์ บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ และผู้ให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยอื่น ๆ เพื่อนำมาแปลงเป็น Mortgage Backed Bond (Securitization) และนำออกขายให้แก่นักลงทุนในตลาดทุน เพื่อนำเงินที่ได้มาเป็นแหล่งเงินทุนระยะกลางและระยะยาวเพื่อใช้สำหรับสนับสนุนสินเชื่อที่อยู่อาศัยต่อไป

3.1.2) มาตรการควบคุมการออกใบอนุญาตก่อสร้าง อำนาจในการออกใบอนุญาตก่อสร้างเป็นของรัฐบาลมลายู (State Government) ซึ่งส่งผลให้รัฐบาลมาเลเซียสามารถกำหนดสัดส่วนที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยในโครงการหนึ่ง ๆ เป็นเงื่อนไขในการออกใบอนุญาตก่อสร้างโครงการให้แก่ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ผู้เป็นเจ้าของโครงการได้ (เช่น ร้อยละ 20 ของจำนวนที่อยู่อาศัยทั้งสิ้นในโครงการ เป็นต้น) โดยการกำหนดจำนวนที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยจะกำหนดโดยพิจารณาความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยในพื้นที่นั้น ๆ นอกจากการกำหนดจำนวนที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยในโครงการแล้ว รัฐบาลยังสามารถกำหนดให้ผู้พัฒนาโครงการต้องสร้างสาธารณูปโภคต่าง ๆ ให้เพียงพอต่อความต้องการของคนในชุมชนนั้น ๆ ได้อีกด้วย

3.1.3) MyHome เป็นมาตรการเพื่อเพิ่มปริมาณที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยให้เพียงพอต่อความต้องการของประชาชน โดยรัฐบาลสนับสนุนเงินทุนให้แก่ผู้พัฒนาโครงการในอัตรา 30,000 ริงกิตต่อหน่วยให้แก่โครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยสำหรับผู้ที่ไม่เคยมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยการสนับสนุนเงินในโครงการดังกล่าวช่วยลดภาระเงินดาวน์ให้แก่ผู้มีรายได้น้อยและช่วยให้สามารถมีที่อยู่อาศัยได้ง่ายขึ้น ทั้งนี้ โครงการได้กำหนดเงื่อนไขของผู้ที่จะได้รับเงินสนับสนุนผ่านโครงการ MyHome ว่าต้องเป็นครัวเรือนที่มีรายได้น้อยกว่า 3,000 ริงกิตต่อเดือน แต่ไม่เกิน 6,000 ริงกิตต่อเดือน

3.1.5) Abandoned Housing Project Fund (AHPF) ปัญหาที่สำคัญในการพัฒนาที่อยู่อาศัยของประเทศมาเลเซียคือโครงการก่อสร้างไม่เสร็จ เนื่องจากเจ้าของโครงการประสบปัญหาทางการเงินและละทิ้งโครงการ ซึ่งปัญหาดังกล่าวส่งผลกระทบต่อผู้ซื้อที่ชำระเงินแล้วแต่ไม่ได้รับมอบที่อยู่อาศัย รัฐบาลมาเลเซียจึงมีมาตรการให้ความช่วยเหลือเจ้าของโครงการดังกล่าว โดยการให้สินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อให้เจ้าของโครงการสามารถกลับมาก่อสร้างโครงการต่อให้สำเร็จ

3.2) มาตรการด้านอุปสงค์

3.2.1) Employees Provident Fund (EPF) ก่อตั้งขึ้นในปี 1951 ภายใต้กฎหมาย Provident Fund Ordinance โดยกำหนดให้สมาชิกของกองทุนต้องสมทบเงินเข้ากองทุนในอัตราร้อยละ 11 ของเงินเดือน และนายจ้างสมทบเงินเข้ากองทุนอีกร้อยละ 12 ของเงินเดือน เพื่อนำเงินกองทุนมาใช้เพื่อเป็นสวัสดิการสังคมให้แก่สมาชิก ทั้งนี้ สมาชิกสามารถถอนเงินจากกองทุน EPF เพื่อนำมาใช้เพื่อซื้อบ้าน ก่อสร้างบ้าน หรือลดภาระสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้

3.2.2) มาตรการความช่วยเหลือด้านการเงิน รัฐบาลมาเลเซียให้ความช่วยเหลือด้านการเงินสำหรับผู้มีรายได้น้อยที่ต้องการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยโดยการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำแก่กลุ่มเป้าหมาย ซึ่งมีหน่วยงานต่าง ๆ ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการช่วยเหลือให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำได้ ดังนี้

(1) ธนาคารกลางแห่งประเทศมาเลเซีย (Bank Negara Malaysia) จัดตั้งกองทุน Fund for Affordable Homes มูลค่า 1,000 ล้านริงกิต เพื่อให้ธนาคารพาณิชย์นำไปสนับสนุนสินเชื่อให้แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่มีรายได้น้อยภายใต้เงื่อนไขที่กำหนด โดยกำหนดให้ผู้ที่จะขอสินเชื่อต้องมีรายได้ต่อครัวเรือนไม่เกิน 2,300 ริงกิตต่อเดือน ราคาที่อยู่อาศัยต้องไม่เกิน 150,000 ริงกิต โดยคิดอัตราดอกเบี้ยไม่เกินร้อยละ 3.5 ต่อปี และต้องเป็นผู้ที่ไม่เคยมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

(2) โครงการ MyHome ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนของรัฐบาลในการสนับสนุนสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำให้กับทั้งผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์และผู้ที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยกำหนดให้ผู้ที่จะขอสินเชื่อต้องมีรายได้ระหว่าง 3,000 – 6,000 ริงกิตต่อเดือน และกำหนดเงื่อนไขที่อยู่อาศัยที่แต่ละระดับรายได้สามารถขอสินเชื่อได้ เช่น หากมีรายได้ระหว่าง 3,000 – 4,000 ริงกิตต่อเดือน สามารถขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยขนาด 800 ตารางฟุต หากมีรายได้ระหว่าง 4,001 – 6,000 ริงกิตต่อเดือน สามารถขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยขนาด 850 ตารางฟุต เป็นต้น

(3) Treasury Housing Loan Division (THLD) ตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 1971 เพื่อทำหน้าที่ในการสนับสนุนสินเชื่อที่อยู่อาศัยอัตราดอกเบี้ยต่ำ (อัตราคงที่ร้อยละ 4 ต่อปี) ให้แก่กลุ่มข้าราชการในประเทศมาเลเซีย แหล่งเงินทุนของ THLD มาจากงบประมาณของรัฐบาลกลาง Cagamas EPF และเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์

(4) Malaysia Building Society Berhad (MBSB) และ Borneo Housing Mortgage Finance Berhad (BHMF) MBSB ก่อตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 1950 ส่วน BHMF ก่อตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 1958 โดยได้รับเงินทุนส่วนใหญ่มาจาก EPF หน่วยงานทั้งสองสามารถรับฝากเงินจากประชาชนได้ หน้าที่หลักของ MBSB และ BHMF คือสนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำให้แก่แรงงานภาคเอกชนที่ต้องการที่อยู่อาศัย

(5) สถาบันการเงินเฉพาะกิจ ได้แก่ Bank Kerjasama Rakyat ซึ่งเดิมก่อตั้งเพื่อเป็นธนาคารเพื่อการเกษตร และ Bank Simpanan Nasional (BSN) ซึ่งก่อตั้งขึ้นเพื่อระดมเงินฝากจากผู้ฝากเงินรายย่อยไปใช้ในการพัฒนาประเทศ อย่างไรก็ดี ในปัจจุบันสถาบันการเงินทั้ง 2 แห่ง มีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้มีรายได้น้อยในประเทศมาเลเซีย

2.3.4 ประเทศสิงคโปร์ (Singapore)

1) ภาพรวมด้านที่อยู่อาศัย

ในอดีตประเทศสิงคโปร์เป็นอาณานิคมของประเทศอังกฤษ ก่อนจะได้รับเอกราชในปี ค.ศ. 1959 และได้ตัดสินใจเข้าเป็นส่วนหนึ่งของประเทศมาเลเซียในปี ค.ศ. 1963 ทั้งนี้ ประเทศสิงคโปร์อยู่ภายใต้การปกครองของประเทศมาเลเซียเพียงไม่นาน และในปี ค.ศ. 1965 ประเทศสิงคโปร์ก็ได้แยกตัวออกมาเป็นประเทศเอกราชอีกครั้งหนึ่ง โดยการแยกตัวอย่างกะทันหันในครั้งนั้นส่งผลต่อประเทศสิงคโปร์ ซึ่งเป็นประเทศที่มีทรัพยากรไม่เพียงพอต่อการพัฒนาประเทศอย่างมาก โดยในส่วนของที่อยู่อาศัยประเทศสิงคโปร์ประสบปัญหาที่อาศัยไม่ถูกสุขลักษณะ แออัด และไม่เพียงพอสำหรับประชากรในประเทศ ในปี ค.ศ. 1960 ประชากรหนึ่งในสามของประเทศสิงคโปร์อาศัยอยู่ในพื้นที่ชุมชนแออัด (Kim (2013)) อย่างไรก็ดี จากนโยบายที่เกี่ยวกับการพัฒนาที่อยู่อาศัย ประเทศสิงคโปร์มีอัตราการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย (Homeownership Rate) เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 29 ในปี ค.ศ. 1970 เป็นร้อยละ 88 ในปี ค.ศ. 1990 (Kim (2013)) และในปัจจุบันประเทศสิงคโปร์มีอัตราการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยมากกว่าร้อยละ 90 ของประชากรทั้งหมด ซึ่งถือเป็นหนึ่งในประเทศที่มีอัตราการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยสูงที่สุดในโลก (Sharma (2013)) สิงคโปร์เริ่มมีนโยบายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยตั้งแต่สมัยที่ยังเป็นอาณานิคมของอังกฤษ โดยในปี ค.ศ. 1927 มีการก่อตั้ง Singapore Improvement

Trust (SIT) โดยมีภารกิจหลักคือการวางผังเมือง ก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน และแฟลตสำหรับผู้มีรายได้น้อย โดยในปี ค.ศ. 1959 SIT สามารถสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับประชาชนสิงคโปร์ได้เพียงร้อยละ 8.8 ของประชากรทั้งหมด อีกทั้งประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศยังอยู่ในพื้นที่ชุมชนแออัดและไม่สามารถเข้าถึงระบบไฟฟ้าและน้ำประปา ต่อมาในปี ค.ศ. 1960 รัฐบาลได้ก่อตั้ง HDB ขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อก่อสร้างที่อยู่อาศัยขายให้แก่ประชาชนในราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาด

ประเทศสิงคโปร์มีที่ดินจำนวนจำกัดและไม่เพียงพอต่อความต้องการของประชาชนในประเทศ ดังนั้น ประสิทธิภาพในการบริหารจัดการที่ดินของประเทศจึงมีความสำคัญอย่างมาก ในปี ค.ศ. 1966 รัฐบาลได้บัญญัติ Land Acquisition Act (LAA) ขึ้น โดยพระราชบัญญัติฉบับนี้กำหนดให้รัฐบาลสิงคโปร์และหน่วยงานภาครัฐสามารถครอบครองที่ดินเพื่อประโยชน์ของสาธารณชนได้ และด้วยอำนาจของพระราชบัญญัติฉบับนี้ ช่วยให้ภาครัฐสามารถเวนคืนที่ดินในราคาต่ำกว่าราคาตลาด ผลของพระราชบัญญัติฉบับนี้คือ รัฐบาลสิงคโปร์เป็นเจ้าของที่ดินมากกว่าร้อยละ 90 ของที่ดินทั้งหมด โดยรัฐบาลสามารถกำหนดนโยบายในการจัดสรรที่ดินและใช้ประโยชน์จากที่ดินที่เป็นเจ้าของโดยการให้หน่วยงานภาครัฐเช่าที่ดินต่อไปใช้ประโยชน์ตามนโยบายที่ได้รับมอบหมาย โดยตามกฎหมายอายุของสัญญาเช่าต้องไม่เกิน 99 ปี ซึ่งกฎหมายฉบับนี้ส่งผลให้รัฐบาลมีอำนาจสิทธิขาดและความคล่องตัวในการบริหารจัดการที่ดิน ซึ่งส่งผลให้สามารถจัดสรรที่ดินเพื่อประโยชน์ของสาธารณชนได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Kim (2013))

2) หน่วยงานที่รับผิดชอบนโยบายด้านที่อยู่อาศัย

Housing and Development Board (HDB) ก่อตั้งขึ้นเมื่อ 1960 ตาม Housing and Development Act เพื่อทำหน้าที่แทน SIT โดยเป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลและดำเนินการด้านที่อยู่อาศัย พัฒนาที่อยู่อาศัย โดยอยู่ภายใต้กระทรวงการพัฒนาแห่งชาติ (Ministry of National Development) มีภารกิจหลัก คือ การก่อสร้างที่อยู่อาศัยคุณภาพสูงสำหรับประชาชนสิงคโปร์ พัฒนาที่ดินสำหรับการก่อสร้างที่อยู่อาศัย แก้ไขปัญหาสลัม และให้สินเชื่อสำหรับผู้ต้องการซื้อที่ดินและที่อยู่อาศัยของรัฐ (Chin (2004))

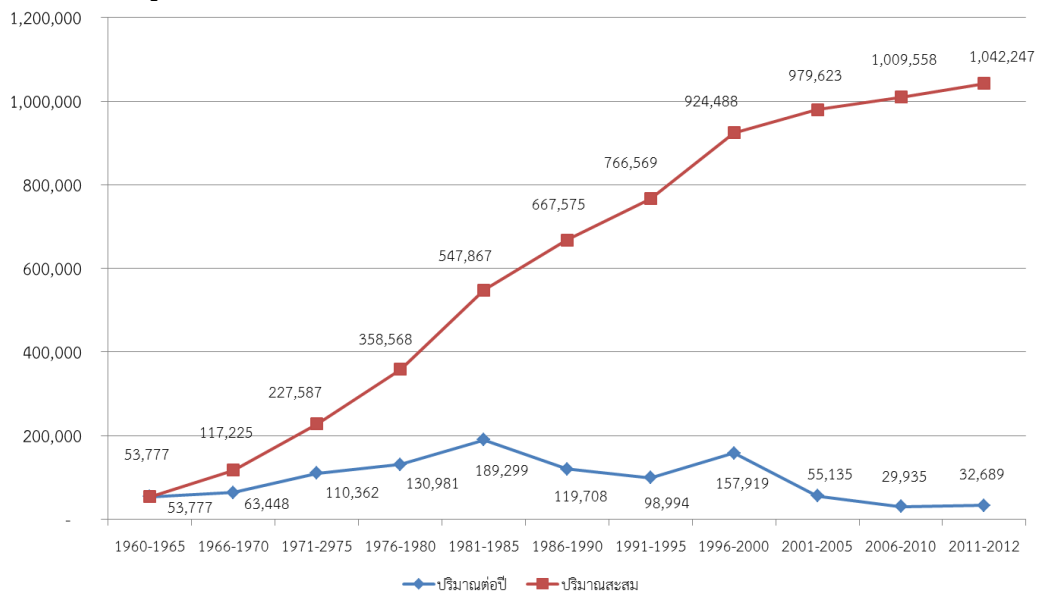
3) มาตรการสนับสนุนด้านที่อยู่อาศัยของภาครัฐ

3.1) มาตรการด้านอุปทาน

3.1.1) Housing and Development Board (HDB) เป็นหน่วยงานรับผิดชอบการก่อสร้างที่พักอาศัยที่มีคุณภาพและถูกสุขลักษณะให้เพียงพอต่อความต้องการของประชาชนสิงคโปร์ รวมทั้ง เป็นหน่วยงานที่มีบทบาทในการเพิ่มความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำให้แก่ผู้ที่ต้องการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย โดยในปี ค.ศ. 1963 ภายหลังจากก่อตั้งเพียง 3 ปี HDB สามารถสร้างที่อยู่อาศัยได้ 21,000 หน่วย และเพิ่มเป็น 54,000 หน่วย ในปี ค.ศ. 1965 และจากรายงาน Key Statistics ประจำปี ค.ศ. 2012 พบว่า HDB สร้างที่อยู่อาศัยไปแล้ว 1,042,247 หน่วย และมีผู้พักอาศัยในแฟลตที่สร้างโดย HDB ทั้งสิ้นประมาณ 3,165,900 คน ทั้งนี้ ในปี ค.ศ. 2023 HDB ได้สร้างแฟลตไปแล้วจำนวน 22,478 หลัง และดำเนินโครงการ Community Care Apartments (CCA) ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ ซึ่งมีความต้องการเพิ่มมากขึ้นในช่วงที่ผ่านมา

3.1.2) การบริหารจัดการที่ดินภายใต้ Land Acquisition Act (LAA) รัฐบาลสิงคโปร์เป็นเจ้าของที่ดินส่วนใหญ่ของประเทศ จึงสามารถกำหนดนโยบายในการพัฒนาที่ดินและการวางผังเมืองได้อย่างคล่องตัว ทั้งนี้ รัฐบาลสิงคโปร์จะทำโครงการ Government Land Sales (GLS) ขึ้น โดยรัฐบาลจะดำเนินการกำหนดแนวทางในการพัฒนาที่ดิน รวมถึงก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานในที่ดิน ก่อนที่จะให้ภาคเอกชนเช่าที่ดินดังกล่าวภายใต้สัญญา 99 ปี เพื่อก่อสร้างเป็นที่อยู่อาศัย โรงแรม หรือเพื่อประกอบธุรกิจ และสัญญาเช่า 60 ปี เพื่อก่อสร้างเป็นนิคมอุตสาหกรรม

ภาพที่ 2.3 ปริมาณที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างโดย HDB ในระหว่างปี 1960 - 2012



ที่มา : HDB Annual Report 2011/2012

3.2) มาตรการด้านอุปสงค์

3.2.1) Central Provident Fund (CPF) กองทุน CPF เป็นกองทุนบำเหน็จบำนาญของประชาชนสิงคโปร์ก่อตั้งก่อน HDB ในปี ค.ศ. 1955 เพื่อเป็นหลักประกันในการดำรงชีพให้แก่แรงงานสิงคโปร์ กองทุน CPF กำหนดให้นายจ้างและลูกจ้างสมทบเงินเข้ากองทุนเป็นประจำทุกเดือน โดยคำนวณเงินสมทบจากอัตราเงินเดือนของลูกจ้าง ซึ่งผู้ประกันตนจะได้รับผลตอบแทนจากกองทุน CPF ในอัตราเท่ากับอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยของเงินฝากประจำ 1 ปี แต่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 2.5 โดยในระยะเริ่มต้น เงินจากกองทุน CPF มีไว้เพื่อการเกษียณอายุของผู้ประกันตน ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพ และเป็นเงินชดเชยกรณีผู้ประกันตนประสบเหตุทุพพลภาพถาวร เป็นต้น แต่ยังไม่มียกเว้นประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อที่อยู่อาศัย จนกระทั่งในปี ค.ศ. 1968 ได้มีการออกกฎหมายอนุญาตให้ผู้ประกันตนสามารถใช้เงินจากกองทุน CPF เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยได้ แต่ทั้งนี้ ในระยะเริ่มต้นมีการจำกัดให้ผู้ประกันตนสามารถใช้เงินจากกองทุน CPF ซื้อเฉพาะที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างโดย HDB เท่านั้น โดยผู้ประกันตนสามารถเบิกเงินจากกองทุน CPF เพื่อใช้เป็นเงินดาวน์ ค่าอากรแสตมป์ ค่าผ่อนชำระรายเดือน และค่าดอกเบี้ย แต่ในระยะต่อมาในปี ค.ศ. 1981 มีการแก้ไขกฎหมายให้สามารถใช้เงินจากกองทุน CPF เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่จำหน่ายโดยผู้ประกอบการเอกชนได้

3.2.2) สินเชื่อที่อยู่อาศัย หน่วยงานที่มีหน้าที่ในการให้สินเชื่อเพื่อสนับสนุนการมีที่อยู่อาศัยของประชาชนสิงคโปร์คือ HDB ซึ่งให้ผู้กู้สามารถกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยได้ในวงเงินร้อยละ 80 ของราคาที่อยู่อาศัย มีระยะเวลาผ่อนชำระสูงสุด 25 ปี โดย HDB ได้รับเงินกู้ระยะยาวจากรัฐบาลเพื่อนำมาปล่อยกู้ให้แก่ผู้ต้องการที่อยู่อาศัย ซึ่งผู้กู้จะเบิกเงินจากกองทุน CPF เพื่อนำมาใช้ชำระต้นเงินกู้และดอกเบี้ยคืนแก่ HDB ทั้งนี้ HDB จะคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้โดยอ้างอิงจากอัตราผลตอบแทนที่ผู้ประกันตนได้รับจากกองทุน CPF กล่าวคือ จะคิดดอกเบี้ยในอัตราผลตอบแทนจากกองทุน CPF บวกร้อยละ 0.1 (เช่น ในกรณีอัตราผลตอบแทนจากกองทุน CPF เท่ากับร้อยละ 2.5 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของ HDB เท่ากับร้อยละ 2.6) ซึ่งกระบวนการสนับสนุนสินเชื่อดังกล่าวจะเสริมสร้างความยั่งยืนในการชำระคืนเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัย และลดความเสี่ยงที่ผู้กู้จะผิดนัดชำระหนี้เนื่องจากมีรายได้ไม่เพียงพอ

3.2.3) การรับประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัย นอกจาก HDB จะเป็นหน่วยงานหลักที่ทำหน้าที่ให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ประชาชนสิงคโปร์ที่ต้องการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยแล้ว ภารกิจอีกอย่างของ HDB คือ การรับประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยในปี ค.ศ. 1981 HDB ได้จัดทำโครงการ Home Protection Scheme (HPS) ขึ้น โดยจะรับประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อแฟลตจาก HDB โดยโครงการนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงทางการเงินแก่ผู้ซื้อแฟลต ในกรณีที่ไม่สามารถผ่อนชำระค่างวดที่อยู่อาศัยได้ การรับประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัยตามโครงการ HPS จะครอบคลุมวงเงินสินเชื่อทั้งหมด

3.2.4) เงินช่วยเหลือเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัยจากรัฐบาล รัฐบาลให้เงินช่วยเหลือประชาชนสิงคโปร์ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย โดยจะโอนเงินช่วยเหลือเข้าสู่บัญชีกองทุน CPF ของผู้มีสิทธิรับเงินช่วยเหลือ โดยจำนวนเงินช่วยเหลือที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยจะได้รับขึ้นอยู่กับคุณสมบัติของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย เช่น สถานภาพสมรส ลักษณะของที่อยู่อาศัย (บ้านใหม่หรือบ้านมือสอง) หรือตำแหน่งของที่อยู่อาศัย (อยู่ใกล้เคียงกับที่อยู่อาศัยของบุคลากรหรือบุตรที่แต่งงานแล้ว) เป็นต้น

2.3.5 บทบาทของโครงการตั้งถิ่นฐานมนุษย์แห่งสหประชาชาติ (The United Nations Human Settlements Program: UN-Habitat)

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา UN-Habitat ทำหน้าที่เป็นองค์กรหลักในการผลักดันการพัฒนาเมืองและชุมชนให้มีความครอบคลุม (Inclusive) ปลอดภัย และยั่งยืน อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันยังคงมีประชากรประมาณ 2.8 พันล้านคนที่อาศัยอยู่ในที่อยู่อาศัยที่ไม่ได้มาตรฐานและไม่เหมาะสมต่อการดำรงชีวิต (Inadequate Housing Conditions) ซึ่งสะท้อนถึงความจำเป็นเร่งด่วนในการจัดหาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมแก่ประชากรทุกกลุ่ม (UN-HABITAT & OECD, 2024)

สำหรับกลุ่มครัวเรือนรายได้น้อย การเข้าถึงตลาดที่อยู่อาศัยในระบบ (Formal Housing) มักเกินศักยภาพทางการเงิน เนื่องจากครัวเรือนกลุ่มดังกล่าวมีรายได้ต่ำ ในขณะที่ต้นทุนทางการเงินและราคาที่ดินในปัจจุบันยังคงเพิ่มสูงขึ้น (Majale et al., 2011) ส่งผลให้ไม่สามารถเข้าถึงที่อยู่อาศัยราคาถูกได้และต้องอาศัยอยู่ในชุมชนแออัดหรือสลัม ที่ขาดการครอบครองสิทธิ์ที่มั่นคงและบริการขั้นพื้นฐาน (Majale et al., 2011) เช่น ในประเทศสหรัฐอเมริกาผู้มีรายได้ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของรายได้มัธยฐานในพื้นที่ (Area Median Income: AMI) ซึ่งจัดเป็นผู้มีรายได้ต่ำมาก (Very Low Income) มีความต้องการมีที่อยู่อาศัยอย่างรุนแรง (UNECE, 2021) เป็นต้น ในขณะที่ครัวเรือนรายได้ปานกลาง โดยเฉพาะในเมืองใหญ่ ต้องเผชิญกับอุปสรรคในการเข้าถึงที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม เนื่องจากราคาและค่าเช่าที่อยู่อาศัยที่สูงขึ้น โดย UNECE (2021) พบว่า ประชาชนของประเทศสมาชิกคณะกรรมการเศรษฐกิจแห่งสหประชาชาติในยุโรป (United Nations Economic Commission for Europe: UNECE) จำนวนมากกว่า 100 ล้านคนมีภาระค่าที่อยู่อาศัยมากกว่าร้อยละ 40 ของรายได้สุทธิ ในทางตรงกันข้าม แม้ครัวเรือนรายได้สูงจะมีภาระค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยมากกว่าร้อยละ 30 ของรายได้ แต่ยังคงมีทรัพยากรเหลือมากพอสำหรับการสร้างคุณภาพชีวิตที่ดี (UNECE, 2021) นอกจากนี้ ครัวเรือนรายได้สูงมักได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษามากกว่า ซึ่งยิ่งซ้ำเติมปัญหาความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจและพื้นที่ภายในเมือง (Majale et al., 2011)

เพื่อแก้ไขปัญหาดังที่กล่าวข้างต้น UN-Habitat ได้นำเสนอแนวคิดที่อยู่อาศัยสำหรับทุกคน (Housing for All) ซึ่งมุ่งเน้นให้การมีที่อยู่อาศัยที่เพียงพอเป็นสิทธิมนุษยชนขั้นพื้นฐาน โดยการพัฒนาและจัดหาที่อยู่อาศัยจะต้องคำนึงถึงองค์ประกอบสำคัญ 7 ประการ ได้แก่ (1) ความมั่นคงของสิทธิ์การครอบครอง (Security of Tenure) (2) การเข้าถึงบริการขั้นพื้นฐาน (Access to Basic Services) (3) ราคาที่เหมาะสม (Affordability) (4) การเอื้อต่อการอยู่อาศัย (Habitability) (5) ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) (6) ความเพียงพอทางวัฒนธรรมต่อที่อยู่อาศัย (Cultural Adequacy) และ (7) ความสะดวกสบายและความเหมาะสมของสถานที่ตั้ง (Location) (UN-Habitat, 2024a; UN-Habitat, 2024b; Bamberger & Majale, 2021) นอกจากนี้ การพัฒนาที่อยู่อาศัยยังต้องออกแบบให้ตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของประชากรแต่ละกลุ่ม รวมถึงปัจจัยสำคัญอื่น ๆ นอกเหนือจากปัจจัยทางการเงินด้วย โดยควรให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างการบูรณาการทางสังคม (Social Integration) และการยกระดับมาตรฐาน

การครองชีพ (Living Standards) ของประชากรกลุ่มเปราะบางที่มักเผชิญกับการเลือกปฏิบัติในสภาพแวดล้อมเมือง เช่น ผู้หญิง เด็ก ผู้สูงอายุ และผู้อพยพ เป็นต้น (UN-Habitat, 2024a; UN-HABITAT & OECD, 2024)

2.4 บทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการเข้าถึงที่อยู่อาศัยของประเทศไทย

1) ภาพรวมด้านที่อยู่อาศัย

ปัญหาตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทยที่ผ่านมา พบว่า มีความไม่สอดคล้องกันของอุปทานและอุปสงค์ โดยเฉพาะในตลาดที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย ด้านอุปทานยังดำเนินการได้ต่ำกว่าเป้าหมาย ซึ่งสะท้อนถึงปัญหาการจัดสรรที่ดิน การขาดแคลนที่อยู่อาศัย และการไม่มีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย ซึ่งที่ผ่านมาผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ยังไม่สามารถเติมเต็มความต้องการของผู้มีรายได้น้อยได้ และยังคงเน้นการตลาดที่อยู่อาศัยระดับรายได้ปานกลางขึ้นไป รวมทั้งหน่วยงานรัฐดำเนินการช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางในการมีที่อยู่อาศัยต่ำกว่าเป้าหมายและใช้เวลาค่อนข้างนาน โดยจากข้อมูลของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) ปี พ.ศ. 2562 – 2563 พบว่า มีจำนวนหน่วยก่อสร้างแล้วเสร็จใหม่ในโครงการเช่าซื้อของการเคหะแห่งชาติทั่วประเทศเฉลี่ยเกือบ 4,000 หน่วยต่อปี ขณะที่มีความต้องการของผู้มีรายได้น้อยปีละเกือบ 200,000 หน่วยทั่วประเทศ (กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์, 2560) รวมทั้งนโยบายด้านอุปสงค์ยังคงมุ่งเน้นโครงการระยะสั้น เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจเป็นหลัก แต่ไม่ได้สร้างโอกาสให้ผู้มีรายได้น้อยมีที่อยู่อาศัยมากนัก

ดังนั้น รัฐบาลจึงมีการดำเนินนโยบายด้านที่อยู่อาศัยของประเทศไทย ซึ่งได้กำหนดในยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561 – 2580) แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 (พ.ศ. 2560 – 2570) และแผนปฏิบัติการด้านที่อยู่อาศัย พ.ศ. 2567 – 2580 ของกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ เป็นนโยบายที่มุ่งเน้นการลดความเหลื่อมล้ำทางสังคม การกระจายศูนย์กลางความเจริญทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และชุมชนเมือง ส่งเสริมโอกาสในการเข้าถึงที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นสิทธิขั้นพื้นฐานของประชาชน โดยเฉพาะการเพิ่มโอกาสการเข้าถึงความมั่นคงด้านที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนกลุ่มดังกล่าว รวมทั้งการยกระดับความคุ้มครองทางสังคมสำหรับกลุ่มผู้สูงอายุ โดยการส่งเสริมให้ผู้สูงอายุมีที่อยู่อาศัย หรือสามารถอยู่อาศัยในบ้านของตนเอง ด้วยการสนับสนุนการปรับปรุงที่อยู่อาศัยให้เหมาะสม และพัฒนาและที่อยู่อาศัยที่ออกแบบเพื่อผู้สูงอายุอย่างเพียงพอต่อความต้องการ รองรับสังคมผู้สูงวัยในปัจจุบัน นอกจากนี้ ภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561 – 2580) ยังได้กำหนดประเด็นยุทธศาสตร์การเพิ่มขีดความสามารถของชุมชนท้องถิ่นในการพัฒนาการพึ่งตนเองและการจัดการตนเอง โดยการส่งเสริมการปรับพฤติกรรมในระดับครัวเรือนให้มีขีดความสามารถในการจัดการวางแผนชีวิต สุขภาพ ครอบครัว การเงินและอาชีพ โดยใช้ข้อมูลความรู้และการยกระดับการเรียนรู้ของครัวเรือนเพื่อปรับการคิดเชิงระบบการวางแผนอนาคต การออมและการลงทุน เพิ่มทักษะทางการเงินและการวางแผนการจัดการที่ดิน ที่อยู่อาศัยและระบบการผลิตด้านอาชีพเพิ่มความสามารถในการประกอบการธุรกิจ

ในปัจจุบันภาพรวมสถานการณ์ด้านที่อยู่อาศัยของประเทศไทย ณ ไตรมาส 4 ปี 2567 ด้านอุปทานมีการชะลอตัวจากการปรับตัวลดลงทั้งจำนวนหน่วยและจำนวนโครงการที่ขอใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นการปรับตัวของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ให้มีความสมดุลระหว่างหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายและหน่วยที่อยู่อาศัยที่จะสร้างใหม่ ในขณะที่ด้านอุปสงค์ยังคงมีความต้องการด้านที่อยู่อาศัยอยู่มาก แม้ว่าประชากรไทยจะมีอัตราการเกิดน้อยลง อย่างไรก็ตาม ต้นทุนวัสดุและค่าก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้ที่อยู่อาศัยมีราคาเพิ่มขึ้นเร็วกว่ารายได้ของประชาชน ดังนั้น ประชาชนที่สามารถเข้าถึงที่อยู่อาศัยได้ส่วนใหญ่จึงเป็นประชาชนตั้งแต่ชนชั้นกลางขึ้นไปที่สามารถเข้าถึงระบบสินเชื่อของธนาคารได้ ขณะที่กลุ่มผู้มีรายได้น้อย หรือกลุ่มแรงงานนอกระบบยังคงมีความเป็นไปได้ที่จะไม่สามารถเข้าถึงระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัย ด้วยข้อจำกัดต่าง ๆ ของระบบธนาคารพาณิชย์ในปัจจุบัน

2) หน่วยงานที่รับผิดชอบนโยบายด้านที่อยู่อาศัย

จากการทบทวนข้อมูลและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า ภาพรวมบทบาทของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนการเข้าถึงที่อยู่อาศัย ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายและยุทธศาสตร์ในระดับสากลที่มีความสำคัญกับการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs) ในการทำให้เมืองและการตั้งถิ่นฐานของมนุษย์มีความครอบคลุมและปลอดภัย มีภูมิต้านทานและยั่งยืน ตลอดจนมีกระบวนการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วน โดยมีหน่วยงานที่มีภารกิจเกี่ยวกับนโยบายด้านที่อยู่อาศัย ดังนี้

2.1) กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ มุ่งเน้นการส่งเสริมและสร้างโอกาสให้กลุ่มเปราะบาง ผู้หญิง และเด็ก ผู้พิการและผู้สูงอายุ เข้าถึงที่อยู่อาศัยได้อย่างเพียงพอ พัฒนาและสนับสนุนให้มีที่อยู่อาศัยที่ได้มาตรฐาน เสริมสร้างระบบการเงินและสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและชุมชนให้เข้มแข็ง และจัดการสิ่งแวดล้อมเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดี โดยมีหน่วยงานในสังกัดที่มีภารกิจด้านที่อยู่อาศัย ดังนี้

2.1.1) สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน) (พอช.) มีวัตถุประสงค์ตามพระกฤษฎีกาจัดตั้งสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน) พ.ศ. 2543 ในการสนับสนุนและให้การช่วยเหลือแก่องค์กรชุมชนและเครือข่ายองค์กรชุมชนในการพัฒนาที่อยู่อาศัยของสมาชิกในชุมชนทั้งในเมืองและชนบท โดยการให้ความช่วยเหลือด้านการเงินผ่านองค์กรชุมชนและเครือข่ายองค์กรชุมชนในการแก้ไขปัญหา พัฒนาโครงการ และซ่อมแซมที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะผู้มีรายได้น้อยให้มีที่อยู่อาศัยมั่นคง สภาพแวดล้อมที่เหมาะสม

2.1.2) การเคหะแห่งชาติ (กคช.) มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ประชาชนได้มีที่อยู่อาศัย พร้อมทั้งจัดให้มีระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการ สิ่งอำนวยความสะดวก แก่ผู้อยู่อาศัย ทำนุบำรุง ปรับปรุง และพัฒนาผู้อยู่อาศัยให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นทั้งทางสังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อม ให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ประชาชนที่ประสงค์จะมีเคหะของตนเอง หรือผู้ที่ประสงค์จะร่วมดำเนินกิจกรรมกับการเคหะแห่งชาติในการจัดให้มีเคหะเพื่อให้ประชาชนเช่า เช่าซื้อ หรือซื้อ และประกอบธุรกิจเกี่ยวกับ การก่อสร้าง อาคารหรือจัดหาที่ดิน การปรับปรุง รื้อ หรือย้ายแหล่งเสื่อมโทรม เพื่อให้มีสภาพการอยู่อาศัย สิ่งแวดล้อม เศรษฐกิจ และสังคมที่ดีขึ้น โดยการ (1) สร้างซื้อ จัดหา จำหน่าย เช่า ให้เช่า ให้เช่าซื้อ ยืม ให้ยืม รับจำนอง ว่าจ้าง รับจ้าง แลกเปลี่ยน โอน รับโอน ถูกรรมสิทธิ์ มีสิทธิครอบครอง หรือมีทรัพย์สินอื่น หรือดำเนินการใด ๆ เกี่ยวกับทรัพย์สิน (2) ให้กู้ยืมเงินหรือจัดหาแหล่งเงินทุน หรือค้ำประกันเงินกู้ให้แก่ประชาชน ผู้ประสงค์จะมีเคหะ เป็นของตนเอง (3) ให้กู้ยืมเงินหรือจัดหาแหล่งเงินทุน หรือค้ำประกันเงินกู้ให้แก่บุคคลผู้ประสงค์จะร่วมดำเนินกิจการกับการเคหะแห่งชาติในการจัดให้มีเคหะเพื่อให้ประชาชนเช่า เช่าซื้อ หรือซื้อ ตามข้อบังคับ ที่คณะกรรมการกำหนด ด้วยความเห็นชอบของคณะรัฐมนตรี (4) จัดหาที่ดินและวัสดุก่อสร้างสำหรับการก่อสร้างเคหะ (5) จัดให้มีหรือพัฒนาสาธารณูปโภค หรือบริการอื่นที่จำเป็นเพื่อให้สภาพการอยู่อาศัยดีขึ้น

2.2) กระทรวงการคลัง มีแผนปฏิบัติการที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย ประกอบด้วย การสนับสนุนศักยภาพและเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน การลดความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจและสังคม เพื่อสนับสนุนมาตรการของรัฐบาลในการส่งเสริมสวัสดิการให้แก่ผู้มีรายได้น้อยอย่างทั่วถึง เพื่อให้ประชาชนและผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จำเป็นเพื่อการประกอบอาชีพ มีที่อยู่อาศัยและที่ดินทำกินเป็นของตนเอง โดยการดำเนินการตามพันธกิจของหน่วยงาน รวมไปถึงมาตรการภาษี และมาตรการกึ่งการคลังผ่าน SFIs ดังนี้

2.2.1) กรมธนารักษ์ ทำหน้าที่ในการบริหารจัดการที่ดินราชพัสดุที่อยู่ในความครอบครองของส่วนราชการที่มีได้ใช้ประโยชน์มาสนับสนุนโครงการตามนโยบายของรัฐบาล โดยมีการร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ เช่น การเคหะแห่งชาติ SFIs ในการจัดทำโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยบนที่ราชพัสดุสำหรับประชาชนที่มีรายได้น้อย และกลุ่มเปราะบาง ซึ่งจะจัดทำเป็นสัญญาเช่าในระยะยาวและสามารถต่ออายุสัญญาได้

2.2.2) สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกำหนดนโยบายให้แก่ SFIs โดยกระทรวงการคลังได้มีคำสั่ง ที่ 434/2558 กำหนดให้ สศค. มีหน้าที่กำหนดแนวนโยบายตามพันธกิจของ SFIs เพื่อให้ SFIs ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงานตามพันธกิจ และพิจารณาให้ความเห็นชอบแผนธุรกิจของ SFIs โดยพิจารณาถึงความสอดคล้องกับแนวนโยบายที่ได้กำหนดไว้ ดังนั้น สศค. จึงได้จัดทำแนวนโยบายตามพันธกิจของ SFIs ขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นกรอบทิศทางและแนวทางในการดำเนินงานตามพันธกิจของ SFIs ในระยะ 5 ปี ข้างหน้า ทั้งนี้ กรอบนโยบายของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (ปี 2564 - 2568) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับนโยบายด้านที่อยู่อาศัย คือ Finance for all คือ การมุ่งเน้นให้ SFIs ได้ทำหน้าที่การเติมเต็มช่องว่างทางการเงินในภาวะที่กลไกตลาดไม่ทำงานให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด และขยายโอกาสการเข้าถึงบริการทางการเงินให้ครอบคลุม (Financial Inclusion) เพื่อให้ประชาชนทุกกลุ่มมีแหล่งเงินทุนเพื่อนำไปใช้พัฒนาคุณภาพชีวิต รวมทั้งการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยอย่างเสมอภาค

ทั้งนี้ แนวนโยบายของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (ปี 2564 - 2568) ได้กำหนดให้ ธอส. มุ่งเน้นการให้บริการทางการเงินแก่กลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางเป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการการเงินของธนาคารพาณิชย์ โดยกำหนดให้เป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีสัดส่วนมากที่สุด และ ธอส. ควรคำนึงถึงการกระจายตัวของบริการทางการเงินให้ทั่วถึงและครอบคลุมทั้งประเทศ ทั้งนี้ ธอส. สามารถให้บริการแก่ลูกค้ากลุ่มที่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินของธนาคารพาณิชย์และกลุ่มผู้มีรายได้สูงได้ตามความเหมาะสมเพื่อบริหารจัดการความเสี่ยง ความสมดุลด้านรายได้ ลดการพึ่งพาการชดเชยจากภาครัฐในการดำเนินนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย รวมทั้งเพื่อช่วยให้ดอกเบี้ยสินเชื่อที่อยู่อาศัยในระบบสถาบันการเงินอยู่ในระดับที่เหมาะสมอันเป็นการลดภาระให้แก่ประชาชนที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

2.2.2) ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่ดินหรืออาคารเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัย รวมถึงให้ผู้สูงอายุใช้ประโยชน์จากที่ดินหรืออาคารเพื่อการดำรงชีพ โดยการให้กู้ยืมเงินเพื่อประโยชน์ด้านที่อยู่อาศัย และกิจการเคหะ ได้แก่ (1) ซื้อที่ดินหรืออาคาร (2) สร้าง ขยาย หรือซ่อมแซมอาคาร (3) โฉนดโอนจำนองอันผูกพันที่ดินหรืออาคาร (4) โฉนดโอนการขายฝากที่ดินหรืออาคาร (5) ซื้อ เช่า สร้าง ขยายหรือซ่อมแซมอาคารบนที่ดินที่มีสิทธิเช่า (6) ใช้ในการลงทุนจัดกิจการเคหะ (6) ให้ผู้กู้ซึ่งเป็นผู้สูงอายุใช้ประโยชน์จากที่ดินหรืออาคารของตนเพื่อการดำรงชีพ

2.2.3) ธนาคารออมสิน มีกรอบการดำเนินงานเพื่อมุ่งสู่การเป็นธนาคารเพื่อสังคม (Social Bank) มุ่งเน้นการลดความเหลื่อมล้ำทางการเงิน สร้างโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เป็นธรรม โดยมีนโยบายเพื่อส่งเสริมให้คนอยากมีบ้านอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมียุทธศาสตร์และแผนงานในการสนับสนุนสินเชื่อบ้านและที่อยู่อาศัยให้กับประชาชนทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มลูกค้าทั่วไป กลุ่มลูกค้าวัยเริ่มทำงานหรือครอบครัวเริ่มต้นที่ต้องการมีบ้านหลังแรก กลุ่มรายได้ปานกลาง ตลอดจนกลุ่มสินทรัพย์สูง

2.2.4) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ดำเนินงานเป็นสถาบันการเงินเพื่อการพัฒนาชนบท โดยให้ความช่วยเหลือทางการเงินหรือบริหารจัดการแก่บุคคล กลุ่มบุคคล ผู้ประกอบการ กองทุนหมู่บ้านหรือชุมชน เพื่อส่งเสริมให้ชุมชนมีความเข้มแข็งในด้านเศรษฐกิจหรือเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตโดยมีสินเชื่อเคหะเพื่อที่อยู่อาศัยรองรับสำหรับเกษตรกรและบุคคลในครอบครัว บุคลากรภาครัฐ หรือพนักงานองค์กร

ทั้งนี้ การมีสถาบันการเงินที่สามารถให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่หลากหลายก่อให้เกิดการแข่งขัน และสามารถลดดอกเบี้ยสินเชื่อซึ่งเป็นการลดภาระให้กับประชาชน อย่างไรก็ตาม SFIs มีหน้าที่หลักในการช่วยเติมเต็มช่องว่างทางการเงินในภาวะที่กลไกตลาดไม่ทำงานและเป็นเครื่องมือในการดำเนินนโยบายกึ่งการคลังของรัฐ ดังนั้น SFIs แต่ละแห่งจึงมีพันธกิจเพื่อช่วยเหลือประชาชนและผู้ประกอบการเฉพาะกลุ่มไม่ทับซ้อนหรือแข่งขันกันจนอาจกระทบต่อการทำหน้าที่ตามพันธกิจให้มีประสิทธิภาพได้ ดังนั้น การศึกษากรอบนโยบายการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย

ที่เหมาะสมสำหรับ SFIs เพื่อให้ SFIs สามารถมีแนวทางในการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนสำหรับการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ไม่เข้าซ้อนกับการให้บริการของธนาคารพาณิชย์และไม่เข้าซ้อนกันระหว่าง SFIs และเพื่อให้การทำหน้าที่ด้านการเติมเต็มช่องว่างทางการเงินของ SFIs เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

2.3) สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ทำหน้าที่กำหนดกรอบทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในภาพกว้างเพื่อสนับสนุนการพัฒนาที่อยู่อาศัยและสภาพแวดล้อมและออกแบบบูรณาการการพัฒนาทุกมิติอย่างสมเหตุสมผล เพื่อสร้างการเข้าถึงอย่างเท่าเทียม ผ่านการจัดทำแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ การจัดทำยุทธศาสตร์ชาติและแผนการปฏิรูปประเทศ

2.4) สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (The Board of Investment Thailand: BOI) ดำเนินการในการส่งเสริมกิจการที่อยู่อาศัยสำหรับประชาชนผู้มีรายได้น้อย โดยการออกประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์สำหรับการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่ BOI กำหนด

ในช่วงที่ผ่านมา BOI มีบทบาทสำคัญในการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย โดยให้สิทธิประโยชน์ในการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลและกำหนดเงื่อนไขการลงทุนตามบริบททางเศรษฐกิจและนโยบายของรัฐในแต่ละช่วงเวลา

ในปี พ.ศ. 2536 BOI ได้ริเริ่มการให้ความช่วยเหลือให้ประชาชนผู้มีรายได้น้อยสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2535 - 2539) โดยกำหนดหลักเกณฑ์การส่งเสริมการลงทุนสำหรับกิจการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางให้ที่อยู่อาศัยต้องมีราคาไม่เกินหน่วยละ 6 แสนบาท โดยต้องจัดสรรที่อยู่อาศัยมากกว่า 150 หน่วยในเขต 11 และมากกว่า 75 หน่วยในเขต 22 และเขต 33 (ภัทรเดชชัย, 2552) ต่อมาในปี พ.ศ. 2552 ได้ปรับปรุงข้อกำหนดให้โครงการต้องจัดที่อยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 50 หน่วย โดยที่อาคารชุดในเขต 1 ต้องมีราคาไม่เกินหนึ่งล้านบาทและมีพื้นที่ใช้สอยมากกว่า 28 ตารางเมตรต่อหน่วยและบ้านเดี่ยวในเขต 1 ต้องมีราคาไม่เกิน 1.2 ล้านบาทต่อหน่วย ในขณะที่ที่อยู่อาศัยในเขต 2 และเขต 3 ต้องมีราคาไม่เกินหกแสนบาทต่อหน่วย (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, 2552)

ในปี พ.ศ. 2563 BOI ได้ปรับปรุงเงื่อนไขการขอรับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยให้สอดคล้องกับโครงการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยแห่งรัฐ (โครงการบ้านล้านหลัง) เพื่อขับเคลื่อนนโยบายของรัฐบาลในการแก้ไขปัญหาการเข้าถึงที่อยู่อาศัยของประชาชนผู้มีรายได้น้อยและกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยกำหนดให้ที่อยู่อาศัยในจังหวัดกรุงเทพมหานคร จังหวัดนครปฐม จังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี จังหวัดสมุทรปราการ และจังหวัดสมุทรสาคร ต้องมีราคาหน่วยละไม่เกิน 1.2 ล้านบาท ในขณะที่ที่อยู่อาศัยในจังหวัดอื่น ๆ ต้องมีราคาหน่วยละไม่เกิน 1 ล้านบาท อีกทั้งผู้ขอรับการสนับสนุนจะต้องได้รับการอนุมัติโครงการจาก ธอส. ด้วย (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, 2563) ต่อมาในปี พ.ศ. 2567 BOI ได้กำหนดเงื่อนไขสำคัญให้โครงการต้องจัดสรรที่อยู่อาศัยซึ่งมีราคาต่อหน่วยไม่เกิน 1.5 ล้านบาทมากกว่าร้อยละ 80 ของจำนวนที่พักอาศัยทั้งโครงการ รวมทั้งต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, 2567) และ BOI ได้ปรับปรุงเงื่อนไขสำคัญอีกครั้งในปี พ.ศ. 2568 โดยกำหนดให้ผู้ประกอบการต้องจำหน่ายที่อยู่อาศัยให้กับบุคคลธรรมดาสัญชาติไทยที่มีรายได้น้อยไม่เกิน 50,000 บาทต่อเดือน (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, 2568)

นอกจากบทบาทของหน่วยงานของรัฐที่มีการดำเนินการสนับสนุนการเข้าถึงที่อยู่อาศัยแล้ว ยังมีสถาบันการเงินที่มีบทบาทต่อการสนับสนุนระบบการเงินที่อยู่อาศัย โดย (บุษรา โพวาทอง 2567) ได้แบ่งกลไกทางการเงินที่อยู่อาศัยเป็น 3 ส่วน ที่จะเป็นการช่วยสนับสนุนให้ประชาชนเข้าถึงที่อยู่อาศัยได้มากขึ้น ได้แก่

1. ผู้ให้บริการในระบบ (Formal Sector) หมายถึง สถาบันการเงินที่มีสถานะทางกฎหมายที่ชัดเจน และอยู่ภายใต้การกำกับดูแลโดยหน่วยงานภาครัฐ เช่น ธนาคารพาณิชย์ สถาบันการเงินเฉพาะกิจ เป็นต้น

2. ผู้ให้บริการกึ่งในระบบ (Semi-formal Sector) หมายถึง สถาบันการเงินที่มีสถานะทางกฎหมายภายใต้กฎหมายจัดตั้งเฉพาะ อยู่ภายใต้การกำกับดูแลโดยหน่วยงานอื่นที่นอกเหนือจากหน่วยงานกำกับดูแลผู้ให้บริการในระบบ เช่น สหกรณ์ออมทรัพย์ ชุมชนสหกรณ์ เครดิตยูเนียน สถาบันการเงินประชาชน กองทุนหมู่บ้าน และชุมชนเมือง เป็นต้น

3. ผู้ให้บริการนอกระบบ (Informal Sector) หมายถึง ผู้ให้บริการทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลที่ไม่มีสถานะทางกฎหมายและไม่มีผู้กำกับดูแล เช่น กลุ่มออมทรัพย์ องค์กรการเงินชุมชน ญาติ นายทุน บุคคลนอกครัวเรือน เป็นต้น

3) มาตรการสนับสนุนด้านที่อยู่อาศัยของภาครัฐ

3.1) มาตรการด้านอุปทาน

3.1.1) การเคหะแห่งชาติ มีการดำเนินงานตามแผนวิสาหกิจการเคหะแห่งชาติ พ.ศ. 2566 – 2570 (ฉบับปรับปรุง ปี 2567) โดยการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมสำหรับทุกกลุ่มเป้าหมายเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดี โดยเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัย โดยพัฒนาโครงการให้รองรับทุกกลุ่มเป้าหมายตามแนวคิด Universal Design¹ และเกณฑ์การออกแบบและก่อสร้างโครงการชุมชนน่าอยู่อย่างยั่งยืน (NHA Eco-Village) ในระดับราคา/อัตราค่าเช่าที่รับภาระได้ มีคุณภาพสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า โดยมุ่งเน้นกลุ่ม First-Jobber และกลุ่มผู้สูงอายุ เช่น โครงการพัฒนาที่อยู่อาศัย โครงการอาคารเช่า โครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้า โครงการบ้านสวัสดิการข้าราชการ โครงการบ้านกตัญญู เป็นต้น

3.1.2) การส่งเสริมกิจการที่อยู่อาศัยสำหรับประชาชนผู้มีรายได้น้อยของ BOI โดยการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ โดยได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 3 ปี ในวงเงินไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุน (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) สำหรับการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่ BOI กำหนด เช่น 1) ที่อยู่อาศัยที่ขอรับการส่งเสริม กรณีอาคารชุดต้องมีพื้นที่ใช้สอยไม่น้อยกว่า 24 ตารางเมตร และกรณีบ้านเดี่ยวหรือบ้านแถว ต้องพื้นที่ใช้สอยไม่น้อยกว่า 70 ตารางเมตร 2) การก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่ขอรับการส่งเสริมต้องจำหน่ายให้บุคคลธรรมดาสัญชาติไทยที่มีรายได้สุทธิไม่เกิน 50,000 บาทต่อเดือนเท่านั้น โดยก่อสร้างที่อยู่อาศัย (รวมค่าที่ดิน) ราคาไม่เกิน 1,500,000 บาท 3) ต้องมีที่อยู่อาศัยตามเงื่อนไขที่กำหนดไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของที่อยู่อาศัยทั้งโครงการ 4) มีแผนผังและแบบแปลนที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการ และได้รับการอนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคารหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

3.1.3) การบริหารจัดการที่ดินราชพัสดุภายใต้กรมธนารักษ์ โดยการร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการสร้างที่อยู่อาศัยเพื่อรองรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย กลุ่มเปราะบาง และผู้สูงอายุ เช่น ร่วมมือกับ พอช. ในการจัดทำโครงการบ้านมั่นคงสำหรับพื้นที่ชุมชนบุกรุก หรือร่วมมือกับโรงพยาบาลรามาธิบดีจัดทำโครงการ Senior Complex สำหรับผู้สูงอายุ เป็นต้น

¹ การออกแบบเพื่อมวลชน (Universal Design) เป็นแนวคิดการออกแบบสภาพแวดล้อม และสิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงสิ่งของเครื่องใช้ทั่วไปในสังคม โดยมีหลักการออกแบบเพื่อการใช้งานที่สะดวกสบาย ปลอดภัยครอบคลุมสำหรับทุกคน และไม่ต้องมีการดัดแปลงพิเศษหรือเฉพาะเจาะจงเพื่อบุคคลกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง (ทิพวัลย์ ทองอาจ, 2553) เพื่อให้ทุกคนในสังคมสามารถใช้ประโยชน์จากสิ่งเหล่านี้ได้อย่างเต็มที่ คำนึงและเท่าเทียม จึงเป็นแนวคิดที่คำนึงถึงการใช้งานที่ครอบคลุมกลุ่มบุคคลทั้งคนสูงอายุ คนป่วย สตรีตั้งครรภ์ คนแคะ เด็กเล็กที่มากับรถเข็น คนพิการประเภทต่าง ๆ เช่น ทางการเห็น ทางการได้ยิน ทางการเคลื่อนไหวหรือทางร่างกาย ทางสติปัญญา รวมทั้งคนที่อ่านหนังสือไม่ออก เพื่อให้บุคคลเหล่านี้สามารถอยู่ในสังคมร่วมกับบุคคลทั่วไปได้อย่างปกติสุข (APO Team, 2554)

3.1.4) มาตรการด้านภาษี

(1) การลดภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างร้อยละ 90 ของจำนวนภาษีที่ต้องเสียให้แก่ที่ดินหรือสิ่งปลูกสร้างของผู้ประกอบการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาเป็นโครงการจัดสรร อาคารชุด หรือนิคมอุตสาหกรรมเป็นเวลาไม่เกิน 3 ปี นับแต่วันที่ได้รับอนุญาตให้ดำเนินการ เพื่อบรรเทาภาระภาษีให้แก่ผู้ประกอบการในช่วงระหว่างการก่อสร้าง

(2) การยกเว้นภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง สำหรับทรัพย์สินส่วนกลางที่มีไว้เพื่อใช้หรือเพื่อประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของร่วมตามกฎหมายว่าด้วยอาคารชุด ที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภคตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน และที่ดินอันเป็นพื้นที่สาธารณูปโภคตามกฎหมายว่าด้วยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เพื่อบรรเทาภาระภาษีให้แก่ทรัพย์สินส่วนกลางหรือสาธารณูปโภคที่ใช้ประโยชน์ร่วมกันในโครงการ

3.1.5) มาตรการด้านการเงินในการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัย เช่น โครงการสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำสำหรับกลุ่มลูกค้าที่ประกอบธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยธนาคารออมสินส่งเสริมและสนับสนุนสินเชื่อสำหรับส่งเสริมผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้สร้างโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย วงเงินรวม 10,000 ล้านบาท จำนวน 2 โครงการ ได้แก่ สินเชื่อ GSB D – Home กระตุ้นเศรษฐกิจ อัตราดอกเบี้ยเริ่มต้นร้อยละ 3.99 ต่อปี ระยะเวลาไม่เกิน 4 ปี และสินเชื่อ GSB D – Home สร้างบ้านเพื่อคนไทย อัตราดอกเบี้ยเริ่มต้นร้อยละ 3.50 ต่อปี ระยะเวลาไม่เกิน 4 ปี

3.2) มาตรการด้านอุปสงค์

3.2.1) มาตรการด้านภาษีเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยสำหรับประชาชน ได้แก่

(1) มาตรการภาษีบ้านหลังแรก ซึ่งเป็นโครงการที่รัฐบาลได้เคยดำเนินการในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา โดยผู้ซื้อที่อยู่อาศัยจะได้รับสิทธิลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา เช่น ร้อยละ 20 ของราคาที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยมีการแบ่งลดภาษีเป็นระยะเวลา 5 ปี หรือลดหย่อนไม่เกิน 2 แสนบาทของมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ไม่เกิน 5,000,000 บาท เป็นต้น

(2) โครงการบ้านดีมีดาวน์ คืนเงินดาวน์จำนวน 50,000 บาท สำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่อยู่ในระบบฐานภาษีอากรของกรมสรรพากรและรายได้ไม่เกิน 1,200,000 บาทต่อปี เพื่อลดภาระประชาชนและช่วยลดยอดคงค้างของที่อยู่อาศัยใหม่

(3) การลดค่าธรรมเนียมการโอนอสังหาริมทรัพย์และจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์ โดยลดค่าธรรมเนียมการโอนอสังหาริมทรัพย์จากเดิมที่ร้อยละ 2 เหลือ ร้อยละ 0.01 และลดค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์จากเดิมที่ร้อยละ 1 เหลือร้อยละ 0.01

(4) การลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับเงินได้เท่าที่จ่ายเป็นดอกเบี้ยเงินกู้ยืมให้แก่ธนาคาร สถาบันการเงินอื่น บริษัทประกันชีวิต สหกรณ์หรือนายจ้าง สำหรับการกู้ยืมเงินเพื่อซื้อ เช่าซื้อ หรือสร้างอาคารที่อยู่อาศัยหรืออาคารพร้อมที่ดิน โดยจำนองเป็นประกันในการกู้ยืมเงิน ตามจำนวนที่จ่ายจริง แต่ไม่เกิน 100,000 บาท ทั้งนี้ เพื่อเป็นการบรรเทาภาระของผู้มีเงินได้และกระตุ้นให้ระบบเศรษฐกิจภายในประเทศให้มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

(5) การยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับเงินได้จากการขายที่อยู่อาศัยเก่าและซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยยกเว้นเงินได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นบ้าน โรงเรือน หรือสิ่งปลูกสร้างอื่น หรืออสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวพร้อมที่ดิน หรือห้องชุดสำหรับการอยู่อาศัย ซึ่งผู้มีเงินได้ใช้เป็นที่อยู่อาศัยที่มีชื่ออยู่ในทะเบียนบ้านเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 1 ปี นับแต่วันที่ไดมาซึ่งกรรมสิทธิ์หรือสิทธิครอบครองในอสังหาริมทรัพย์ และต้องทำสัญญาซื้อขายอสังหาริมทรัพย์แห่งใหม่ภายในกำหนดเวลา 1 ปีก่อนหรือนับแต่วันที่ทำสัญญาซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว

ซึ่งจะได้รับยกเว้นเงินได้เท่ากับจำนวนมูลค่าของอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว แต่ไม่เกินจำนวนมูลค่าของอสังหาริมทรัพย์แห่งใหม่

(6) การลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับเงินได้เท่าที่ได้จ่ายเป็นค่าจ้างก่อสร้างอาคารเพื่อยู่ออาศัยขึ้นใหม่ให้แก่ผู้รับจ้าง สำหรับการจ่ายค่าจ้างตามสัญญาจ้างตั้งแต่วันที่ 9 เมษายน พ.ศ. 2567 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2568 จำนวน 10,000 บาทต่อทุกจำนวน 1,000,000 บาท ตามจำนวนที่จ่ายจริงแต่รวมแล้วไม่เกิน 100,000 บาท โดยให้ผู้มีเงินได้ได้รับสิทธิยกเว้นในปีภาษีที่ก่อสร้างอาคารเสร็จ ทั้งนี้ เฉพาะค่าจ้างก่อสร้างอาคารเพื่อยู่ออาศัยไม่เกิน 1 หลังตามสัญญาจ้างที่ได้ทำขึ้นและเริ่มดำเนินการก่อสร้างตั้งแต่วันที่ 9 เมษายน 2567 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2568

3.2.2) มาตรการด้านการเงินในการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อยู่ออาศัย ได้แก่

(1) การดำเนินการเป็นมาตรการกึ่งการคลังผ่านสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ที่มีการสนับสนุนแหล่งเงินทุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำให้ผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางเข้าถึงสินเชื่อเพื่อยู่ออาศัยในระดับราคาที่เหมาะสมกับประชาชนทุกกลุ่ม หลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่ผ่อนปรนสอดคล้องกับศักยภาพการผ่อนชำระหนี้ เช่น โครงการสินเชื่อเพื่อยู่ออาศัยของรัฐ (โครงการบ้านล้านหลัง) โครงการสินเชื่อบ้าน Happy Home มาตรการสินเชื่อซื้อ-ซ่อม-สร้าง โครงการสินเชื่อบ้านออมสินสบายใจ เป็นต้น นอกจากนี้ การเคหะแห่งชาติยังมีการดำเนินโครงการสินเชื่อเพื่อการพัฒนาเพื่อยู่ออาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย โดยการให้สินเชื่อผู้มีรายได้น้อยที่ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ และมีคุณสมบัติตามที่การเคหะแห่งชาติกำหนด เพื่อซื้อเพื่อยู่ออาศัยในโครงการของการเคหะแห่งชาติเอง ซึ่งจะเป็นการเพิ่มโอกาสให้ผู้มีรายได้น้อยมีเพื่อยู่ออาศัยเพิ่มมากขึ้น

(2) การผ่อนคลายเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อยู่ออาศัยและสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อยู่ออาศัย (Loan To Value: LTV) เป็นการชั่วคราว โดยกำหนดให้เพดานอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกันเป็นร้อยละ 100 สำหรับสินเชื่อเพื่อยู่ออาศัย ทั้งกรณี (1) มูลค่าหลักประกันต่ำกว่า 10,000,000 บาท ตั้งแต่สัญญากู้หลังที่ 2 เป็นต้นไป และ (2) มูลค่าหลักประกันตั้งแต่ 10,000,000 บาทขึ้นไป ตั้งแต่สัญญากู้หลังที่ 1 เป็นต้นไป สำหรับสัญญาเงินกู้ที่ทำสัญญาตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2568 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2569

บทสรุป

จากการศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการมีเพื่อยู่ออาศัยเป็นของตนเองและบทบาทของภาครัฐพบว่า ปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการมีเพื่อยู่ออาศัยเป็นของตนเอง (Homeownership) แบ่งออกเป็น 5 ปัจจัยหลัก ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจมหภาค ปัจจัยในระดับครัวเรือน อุปทานเพื่อยู่ออาศัย การจัดสรรที่ดินและนโยบายพัฒนาเมือง ค่านิยมทางสังคมหรือวัฒนธรรม และบทบาทของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยรัฐบาลจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการส่งเสริมให้ประชาชนมีเพื่อยู่ออาศัยเป็นของตนเอง เนื่องจากการมีเพื่อยู่ออาศัยเป็นของตนเองเป็นกลไกที่ช่วยสร้างทรัพย์สินและความมั่นคงส่วนบุคคล และกระตุ้นการเติบโตของเศรษฐกิจโดยรวมได้ กระตุ้นการบริโภคและการใช้จ่ายใช้สอย ภาครัฐสามารถจัดเก็บภาษีที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ได้เพิ่มขึ้น และเป็นโอกาสให้มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ในตลาดทุน อีกทั้งการมีเพื่อยู่ออาศัยเป็นของตนเองจะเชื่อมโยงกับการดูแลสุขภาพแวดล้อมโดยรอบ และการมีส่วนร่วมทางสังคมที่สูงขึ้น ดังนั้น ในต่างประเทศจึงให้ความสำคัญกับการสนับสนุนให้ประชาชนมีเพื่อยู่ออาศัยเป็นของตนเองและมีการจัดทำนโยบายเพื่อสนับสนุนเรื่องดังกล่าวเป็นการเฉพาะไม่ว่าจะเป็น

- ประเทศญี่ปุ่น ได้จัดทำมาตรการด้านการเงินสนับสนุนด้านอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัยและมาตรการด้านการเงินให้แก่ผู้ต้องการมีที่อยู่อาศัย (อัตราดอกเบี้ยต่ำ อัตราดอกเบี้ยคงที่ และเป็นสินเชื่อระยะยาว) การพัฒนาตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย มาตรการด้านภาษี เช่น สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับเจ้าของที่อยู่อาศัยเพื่อเข้ามาตรการทางภาษีเพื่อส่งเสริมการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย เป็นต้น การพัฒนาการเคหะของรัฐ เพื่อให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเช่าในราคาถูก และการหักเงินค่าจ้างงานบางส่วนเพื่อเก็บสะสมเป็นการออมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

- ประเทศฟิลิปปินส์ ได้มีการจัดทำสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำแก่บริษัทผู้พัฒนาที่อยู่อาศัย การสนับสนุนสินเชื่อ ดอกเบี้ยต่ำแก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย การรับประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัย การให้สินเชื่อเป็นกลุ่มพึ่งพาตนเอง รวมทั้งการที่รัฐบาลจัดสรรพื้นที่ว่างเปล่าและให้ความช่วยเหลือเป็นวัสดุอุปกรณ์สำหรับก่อสร้างที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย

- ประเทศมาเลเซีย ได้มีการกำหนดเงื่อนไขในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยธนาคารกลาง การให้สินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำแก่บริษัทผู้พัฒนาที่อยู่อาศัย การสนับสนุนสินเชื่อ ดอกเบี้ยต่ำแก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย การพัฒนาตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย และมาตรการควบคุมการออกใบอนุญาตก่อสร้าง

- ประเทศสิงคโปร์ ได้มีการสนับสนุนสินเชื่อ ดอกเบี้ยต่ำแก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย การขอใช้เงินจากกองทุนบำเหน็จบำนาญเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย การรับประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัย การก่อสร้างที่พักอาศัยให้แก่ประชาชนโดยภาครัฐ การวางแผนบริหารจัดการที่ดินระยะยาว รวมทั้งการสนับสนุนเงินช่วยเหลือเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัยจากรัฐบาล

สำหรับประเทศไทยนั้น มีหลายหน่วยงานที่มีบทบาทเกี่ยวกับการเข้าถึงที่อยู่อาศัยของประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็น

- กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ ซึ่งมีบทบาทในการพัฒนาและสนับสนุนให้มีที่อยู่อาศัยที่ได้มาตรฐาน เสริมสร้างระบบการเงินและสินเชื่อที่อยู่อาศัยและชุมชนให้เข้มแข็ง ผ่านการดำเนินการของสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน การเคหะแห่งชาติ

- กระทรวงการคลัง ซึ่งมีบทบาทในการสนับสนุนศักยภาพและเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน การลดความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจและสังคม เพื่อสนับสนุนมาตรการของรัฐบาลในการส่งเสริมสวัสดิการให้แก่ผู้มีรายได้น้อยอย่างทั่วถึง เพื่อให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยและที่ดินทำกินเป็นของตนเอง โดยการดำเนินมาตรการภาษี และมาตรการกึ่งการคลังผ่านสถาบันการเงินเฉพาะกิจ เช่น ธอส. ธนาคารออมสิน ธ.ก.ส. เป็นต้น อีกทั้ง สศค. ยังมีบทบาทในการกำหนดแนวนโยบายของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (ปี 2564 - 2568) และได้กำหนดให้ ธอส. มุ่งเน้นการให้บริการทางการเงินแก่กลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางเป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการเงินของธนาคารพาณิชย์

- สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ซึ่งมีบทบาทในการกำหนดกรอบทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในภาพกว้าง เพื่อสนับสนุนการพัฒนาที่อยู่อาศัยและสภาพแวดล้อมและออกแบบบูรณาการการพัฒนาทุกมิติอย่างสมเหตุสมผล เพื่อสร้างการเข้าถึงอย่างเท่าเทียม

- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (The Board of Investment Thailand: BOI) ซึ่งมีส่วนดำเนินการในการส่งเสริมกิจการที่อยู่อาศัยสำหรับประชาชนผู้มีรายได้น้อย โดยการออกประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์สำหรับการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่ BOI กำหนด

ที่ผ่านมประเทศไทยได้มีการดำเนินมาตรการด้านต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เช่นเดียวกับในต่างประเทศ เช่น การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ที่สร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย การบริหารจัดการที่ดินราชพัสดุภายใต้กรมธนารักษ์ในการสร้างที่อยู่อาศัยเพื่อรองรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย มาตรการด้านภาษีเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยสำหรับประชาชน สินเชื่อ ดอกเบี้ยต่ำเพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย สินเชื่อ ดอกเบี้ยต่ำเพื่อให้ผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่เหมาะสม รวมทั้งการผ่อนคลายหลักเกณฑ์ของหน่วยงานกำกับดูแล เช่น การผ่อนคลายเกณฑ์

การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Loan To Value: LTV) เป็นการชั่วคราว เป็นต้น

ดังนั้น แนวทางการจัดทำนโยบายเพื่อสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในต่างประเทศ เมื่อนำมาวิเคราะห์เปรียบเทียบกับหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการส่งเสริมด้านที่อยู่อาศัยในประเทศไทยจะสามารถนำไปใช้ในการวิเคราะห์และจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายด้านการเงินเพื่อพัฒนานโยบายการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs และจัดทำแนวนโยบายการดำเนินงานของ SFIs ในระยะต่อไป

ทั้งนี้ ในบทต่อไปจะเป็นการสถานการณ์ภาคอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยโดยวิเคราะห์จาก (1) ข้อมูลด้านอุปสงค์ในตลาดที่อยู่อาศัยของประเทศไทย (2) ข้อมูลด้านอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทย และ (3) ข้อมูลด้านตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ศึกษาวิเคราะห์ความต้องการที่อยู่อาศัยของแต่ละกลุ่มรายได้ ศึกษาปริมาณ ประเภท และราคาที่อยู่อาศัยที่มีอยู่ และวิเคราะห์เปรียบเทียบความต้องการที่อยู่อาศัยกับปริมาณที่อยู่อาศัยที่มี เพื่อสรุปผลความไม่สอดคล้องของอุปสงค์และอุปทานซึ่งจะนำไปสู่การจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อไป รวมทั้งการศึกษาสถานการณ์การเข้าถึงสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยในระบบสถาบันการเงิน เพื่อนำมาใช้วิเคราะห์และจัดทำข้อเสนอแนะเกี่ยวกับแนวนโยบายของ SFIs ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองต่อไป

บทที่ 3

สถานการณ์ภาคอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย

บทนี้คณะผู้วิจัยได้มีการรวบรวมข้อมูลที่ใช้สำหรับในการศึกษาวิจัยโดยเป็นข้อมูลเกี่ยวกับภาคอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สำนักงานสถิติแห่งชาติ การเคหะแห่งชาติ โดยสามารถแบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลเป็น 3 ส่วน ดังนี้ 1) ข้อมูลด้านอุปสงค์ในตลาดที่อยู่อาศัยของประเทศไทย ได้แก่ ข้อมูลจำนวนครัวเรือนและข้อมูลรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน ข้อมูลประมาณการรายได้ของครัวเรือนและความต้องการที่อยู่อาศัย 2) ข้อมูลด้านอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทย ได้แก่ ข้อมูลหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายในประเทศไทย ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ ข้อมูลดัชนีราคาที่อยู่อาศัย และ 3) ข้อมูลด้านตลาดสินเชื่อบนที่อยู่อาศัย ได้แก่ ข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยจำแนกตามสถาบันการเงิน ข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยจำแนกตามวงเงินสินเชื่อ ทั้งนี้ คณะผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลต่าง ๆ เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการศึกษาวิจัยสถานการณ์การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ในระบบสถาบันการเงิน รวมทั้งเพื่อนำมาวิเคราะห์สถานการณ์ด้านที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน สถานการณ์การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย และความต้องการที่อยู่อาศัยตามกลุ่มเป้าหมาย

3.1 ข้อมูลด้านอุปสงค์ในตลาดที่อยู่อาศัยของประเทศไทย

เนื่องจากปัญหาหนึ่งของการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองของกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง คือ ปัญหาราคาที่อยู่อาศัยที่มีราคาสูงเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ของประชากร ส่วนหนึ่งเกิดจากรายได้เฉลี่ยของประชากรยังอยู่ในระดับต่ำ ประกอบกับราคาที่อยู่อาศัยมักจะปรับตัวสูงขึ้นรวดเร็วกว่าการเพิ่มขึ้นของรายได้ขั้นต่ำ ทำให้ประชาชนผู้มีรายได้น้อยและปานกลางซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้อยู่ที่ค่าเฉลี่ยไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ ดังนั้นในหัวข้อนี้จึงศึกษาข้อมูลรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนและการกระจายของรายได้ของประชากรในเชิงแหล่งที่มาของรายได้และเชิงพื้นที่

3.1.1 ข้อมูลจำนวนครัวเรือนและข้อมูลรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน

สำนักงานสถิติแห่งชาติได้ทำการสำรวจครัวเรือนในประเทศไทย ซึ่งจะทำการสำรวจและจัดเก็บข้อมูลในทุก ๆ 2 ปี โดยจากตารางที่ 3.1 สำนักงานสถิติแห่งชาติได้มีการสำรวจครัวเรือนในปี 2566 พบว่า ประเทศไทยมีจำนวนครัวเรือนทั้งสิ้น 23.9 ล้านครัวเรือน โดยหากพิจารณาเป็นรายจังหวัด กรุงเทพมหานคร (กรุงเทพฯ) เป็นพื้นที่ที่มีจำนวนครัวเรือนมากที่สุดในประเทศเป็นจำนวน 3.11 ล้านครัวเรือน ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.99 ของครัวเรือนทั้งประเทศ รองลงมาเป็นจังหวัดสมุทรปราการมีจำนวนครัวเรือน 8.62 แสนครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 3.60 ของครัวเรือนทั้งประเทศ และเมื่อพิจารณาเป็นรายภาค พบว่า ภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นภาคที่มีจำนวนครัวเรือนมากที่สุดในประเทศเป็นจำนวน 5.96 ล้านครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 24.90 ของครัวเรือนทั้งประเทศ รองลงมาเป็นภาคกลาง มีจำนวนครัวเรือน 5.65 ล้านครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 23.61 ของครัวเรือนทั้งประเทศ ภาคเหนือมีจำนวนครัวเรือน 3.93 ล้านครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 16.44 ของครัวเรือนทั้งประเทศ ขณะที่ภาคใต้เป็นภาคที่มีจำนวนครัวเรือนน้อยที่สุด จำนวน 3.08 ล้านครัวเรือน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 12.90 ของครัวเรือนทั้งประเทศ

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากขนาดของครัวเรือน พบว่า ในปี 2566 ครัวเรือนในประเทศไทยมีขนาดของครัวเรือนโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 2.70 คนต่อครัวเรือน โดยภาคใต้เป็นภาคที่มีขนาดครัวเรือนโดยเฉลี่ยสูงสุดอยู่ที่ 2.90 คนต่อครัวเรือน รองลงมาเป็นภาคตะวันออกเฉียงเหนือซึ่งมีขนาดครัวเรือนโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 2.80 คนต่อครัวเรือน ขณะที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นพื้นที่ที่มีขนาดของครัวเรือนโดยเฉลี่ยน้อยที่สุดในประเทศอยู่ที่ 2.40 คนต่อครัวเรือน

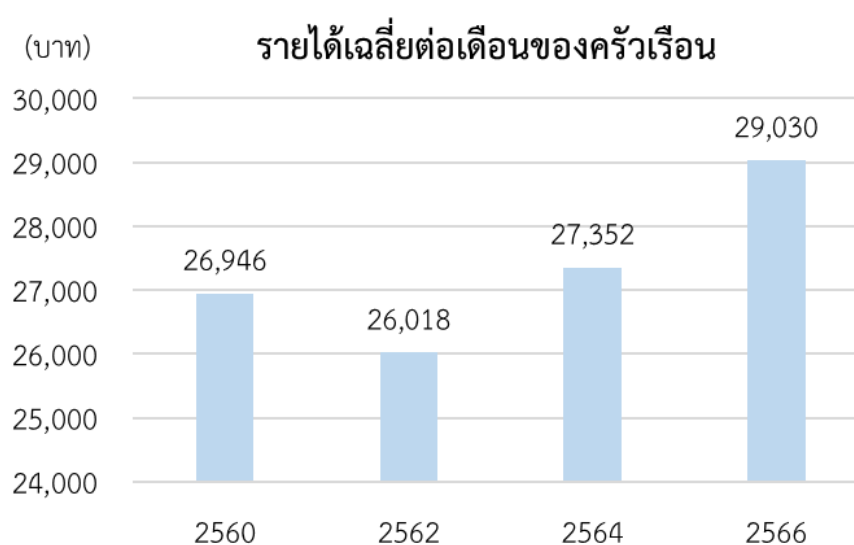
ตารางที่ 3.1 ข้อมูลจำนวนครัวเรือนและขนาดครัวเรือนโดยเฉลี่ย จำแนกตามพื้นที่

จำนวนและสัดส่วนครัวเรือน ปี 2566	ครัวเรือน		ขนาดของครัวเรือน โดยเฉลี่ย (คน/ครัวเรือน)
	จำนวน (ครัวเรือน)	ร้อยละ	
ทั่วประเทศ	23,949,871	100.00	2.70
กรุงเทพฯ และปริมณฑล	5,306,561	22.16	2.40
กรุงเทพฯ	3,112,132	12.99	2.30
สมุทรปราการ	862,565	3.60	2.40
ภาคเหนือ	3,937,795	16.44	2.70
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	5,962,692	24.90	2.80
ภาคกลาง	5,654,123	23.61	2.60
ภาคใต้	3,088,700	12.90	2.90

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2567) รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

เมื่อพิจารณาด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน สำนักงานสถิติแห่งชาติได้กำหนดนิยามของรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน เพื่อสำหรับการสำรวจภาคครัวเรือนของไทย ประกอบด้วย (1) รายได้จากการทำงาน ได้แก่ ค่าจ้างและเงินเดือน กำไรสุทธิจากธุรกิจ และกำไรสุทธิจากการเกษตร (2) รายได้จากแหล่งอื่นและเงินช่วยเหลือ เช่น บำเหน็จ บำนาญ เงินชดเชยจากการออกจากงาน เงินช่วยเหลือจากบุคคลอื่นและรัฐ เป็นต้น (3) รายได้ที่ไม่เป็นตัวเงิน เช่น อาหารเครื่องดื่ม สินค้าและบริการที่ได้มาโดยไม่ได้ซื้อ เป็นต้น และ (4) รายได้ไม่ประจำและจากทรัพย์สิน โดยข้อมูลรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนจากการสำรวจในปี 2566 (ภาพที่ 3.1) พบว่า ในปี 2566 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนไทยอยู่ที่ 29,030 บาท ซึ่งปรับเพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่อยู่ที่ระดับรายได้ 26,946 บาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยที่ร้อยละ 1.25 ต่อปี

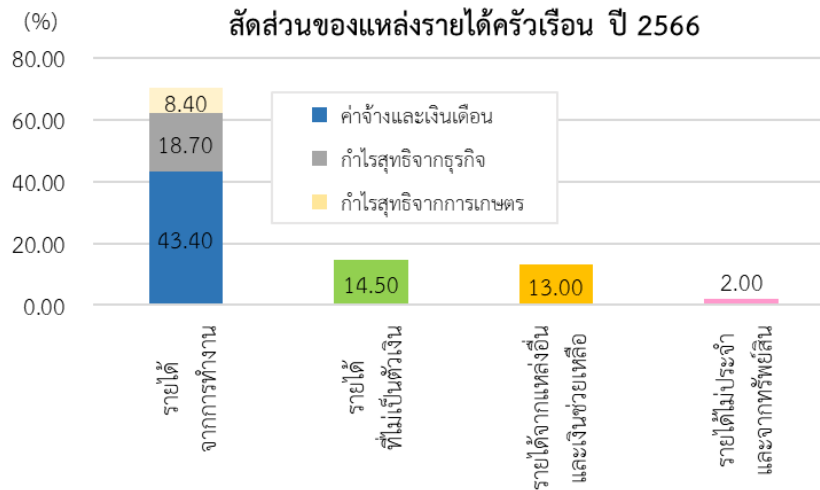
ภาพที่ 3.1 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนไทยระหว่างปี 2560 – 2566



ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2567) รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

ทั้งนี้ จากภาพที่ 3.2 พบว่า ในปี 2566 แหล่งที่มารายได้ครัวเรือนไทยมาจากรายได้จากการทำงานเป็นหลัก ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 70.50 ของรายได้เฉลี่ยทั้งหมด ทั้งนี้ สัดส่วนของรายได้จากการทำงานประกอบด้วย (1) ค่าจ้างและเงินเดือน คิดเป็นร้อยละ 43.40 ของรายได้เฉลี่ยทั้งหมด (2) กำไรสุทธิจากธุรกิจ คิดเป็น 18.70 ของรายได้เฉลี่ยทั้งหมด และ (3) กำไรสุทธิจากการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 8.40 ของรายได้เฉลี่ยทั้งหมด ขณะที่แหล่งที่มาของรายได้จากแหล่งอื่นและเงินช่วยเหลือ รายได้ไม่ประจำและจากทรัพย์สิน รวมกันแล้วคิดเป็นร้อยละ 15.00 ของรายได้เฉลี่ยทั้งหมด

ภาพที่ 3.2 สัดส่วนของที่มาแหล่งรายได้ครัวเรือน ปี 2566



ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2567) รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

จากตารางที่ 3.2 เมื่อพิจารณารายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน ปี 2566 สามารถจำแนกตามพื้นที่เป็นรายภาค พบว่า กรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นพื้นที่ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนสูงสุดอยู่ที่ 39,087 บาท รองลงมาเป็นภาคกลาง ซึ่งมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนอยู่ที่ 30,200 บาท ทั้งนี้ กรุงเทพฯ และปริมณฑล และภาคกลางเป็นพื้นที่ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนสูงกว่าค่าเฉลี่ยของประเทศ ขณะที่ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้เป็นพื้นที่ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของประเทศ โดยภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นพื้นที่ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนต่ำที่สุดในประเทศอยู่ที่ 22,524 บาท

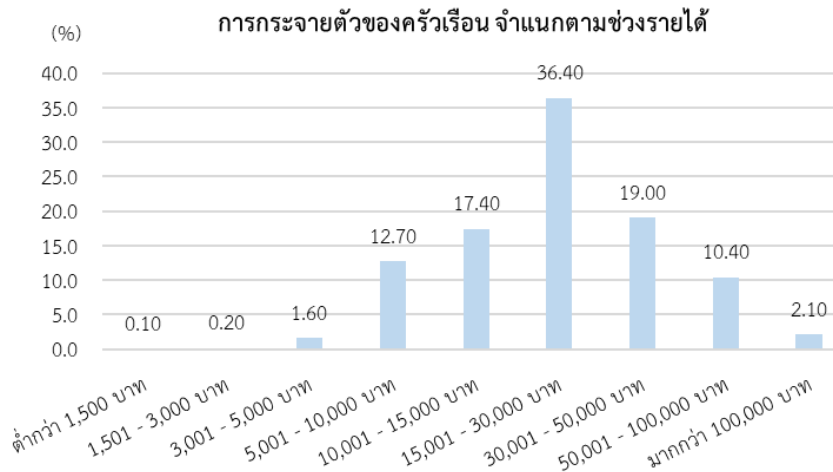
ตารางที่ 3.2 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนไทย ปี 2566 จำแนกตามพื้นที่

กลุ่มพื้นที่	รายได้ต่อเดือนของครัวเรือน (บาท)
ทั่วประเทศ	29,030
กรุงเทพฯ และปริมณฑล	39,087
ภาคเหนือ	24,040
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	22,524
ภาคกลาง	30,200
ภาคใต้	28,532

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2567) รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

จากภาพที่ 3.3 สำนักงานสถิติแห่งชาติได้มีการสำรวจข้อมูลการกระจายตัวของครัวเรือน โดยสามารถจำแนกตามช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของไทยในปี 2566 พบว่า ครัวเรือนที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 67.90 ของครัวเรือนทั้งหมด อย่างไรก็ตาม ครัวเรือนที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.90 ของครัวเรือนทั้งหมด ทั้งนี้ หากพิจารณาการกระจุกตัวของครัวเรือนแล้ว พบว่า ครัวเรือนที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนในช่วง 15,001 - 30,000 บาท มีการกระจุกตัวสูงที่สุดโดยคิดเป็นร้อยละ 36.40 ของครัวเรือนทั้งหมด รองลงมาเป็นช่วงรายได้เฉลี่ยในช่วง 30,001 - 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.00 ของครัวเรือนทั้งหมด

ภาพที่ 3.3 การกระจายตัวของครัวเรือน จำแนกตามช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือน



ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2567) รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

ทั้งนี้ ในปี 2566 ครัวเรือนไทยมีขนาดครัวเรือนเฉลี่ยอยู่ที่ 2.7 คนต่อครัวเรือน (ตารางที่ 3.1) ดังนั้น หากพิจารณาการกระจายตัวของครัวเรือนตามช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนในแต่ละขนาดของครัวเรือนที่มีขนาด 1 - 2 คน และ 3 - 4 คน (ตารางที่ 3.3) พบว่า ครัวเรือนที่มีสมาชิก 1 - 2 คน มีสัดส่วนครัวเรือนที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 15,000 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 55.70 ของครัวเรือนทั้งหมดที่มีสมาชิก 1 - 2 คน ขณะที่ครัวเรือนที่มีสมาชิก 3 - 4 คน มีสัดส่วนรายได้เฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 15,000 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 40.80 ของครัวเรือนทั้งหมดที่มีสมาชิก 3 - 4 คน

ตารางที่ 3.3 การกระจายตัวของครัวเรือนตามช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนในแต่ละขนาดของครัวเรือน

ช่วงรายได้	ร้อยละของครัวเรือนทุกขนาด	ร้อยละของในกลุ่มขนาดของครัวเรือน			
		1 - 2 คน	3 - 4 คน	5 - 7 คน	8 คน ขึ้นไป
ต่ำกว่า 1,500 บาท	0.10	0.10	0.10	-	-
1,501 - 3,000 บาท	0.20	0.40	0.10	-	-
3,001 - 5,000 บาท	1.60	2.70	0.40	-	-
5,001 - 10,000 บาท	12.70	19.30	5.80	1.70	0.60
10,001 - 15,000 บาท	17.40	21.80	13.60	7.90	3.40
15,001 - 30,000 บาท	36.40	35.00	39.30	35.40	26.10
30,001 - 50,000 บาท	19.00	13.90	23.60	29.70	33.80
50,001 - 100,000 บาท	10.40	6.00	14.10	19.90	30.50
มากกว่า 100,000 บาท	2.10	0.80	3.10	5.40	5.60

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2567) รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

นอกจากข้อมูลรายได้ของครัวเรือนของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ซึ่งเป็นข้อมูลจากการสำรวจในระดับครัวเรือนที่อาจมีข้อจำกัดในการวิเคราะห์รายได้ในระดับบุคคล ดังนั้น คณะผู้วิจัยจึงได้รวบรวมข้อมูลการยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (แบบฯ) เพิ่มเติม โดยข้อมูลดังกล่าวเป็นข้อมูลการยื่นแบบฯ ของบุคคลธรรมดาในปี 2565 ของกรมสรรพากร ซึ่งสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้นำมาประมวลผลและเผยแพร่ในรายงานการวิเคราะห์สถานการณ์ความยากจนและความเหลื่อมล้ำในประเทศไทย ปี 2566 ซึ่งข้อมูลดังกล่าวครอบคลุมเฉพาะบุคคลธรรมดาที่อยู่ในเกณฑ์ต้องยื่นแบบฯ ดังต่อไปนี้

- (1) บุคคลธรรมดาที่มีสถานะโสดที่มีเงินเดือนอย่างเดียวตั้งแต่ 120,000 บาทต่อปี หรือมีเงินได้ประเภทอื่นตั้งแต่ 60,000 บาท ขึ้นไป
- (2) บุคคลธรรมดาที่มีสถานะสมรสที่มีเงินเดือนอย่างเดียวตั้งแต่ 220,000 บาทต่อปี หรือมีเงินได้ประเภทอื่นตั้งแต่ 120,000 บาท ขึ้นไป
- (3) ห้างหุ้นส่วนสามัญที่ไม่ใช่นิติบุคคลหรือคณะบุคคลที่ไม่ใช่นิติบุคคลที่มีเงินได้พึงประเมินเกิน 60,000 บาท ขึ้นไป

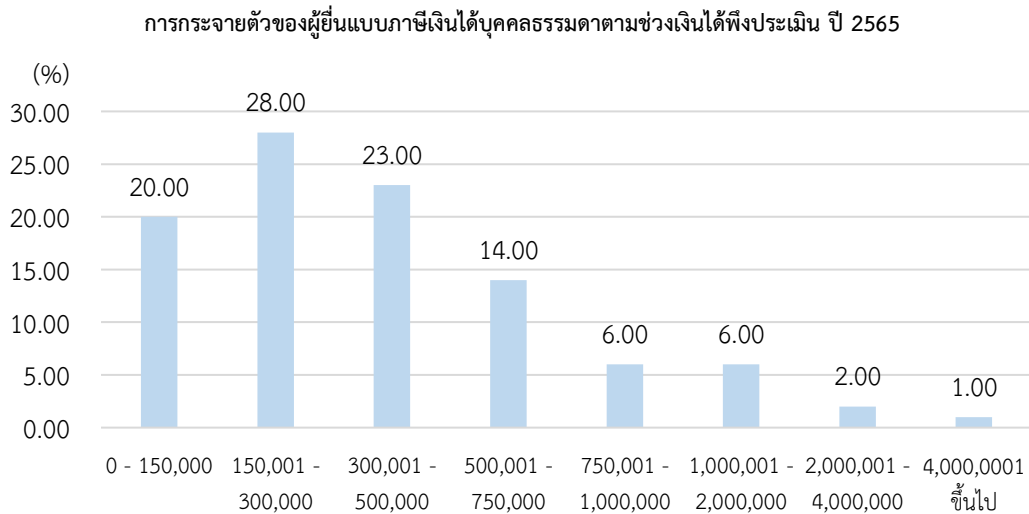
การยื่นแบบฯ ในปี 2565 (ภาพที่ 3.4) มีจำนวน 11.6 ล้านครั้ง โดยบุคคลธรรมดาที่มีระดับเงินได้พึงประเมินในช่วง 150,001 - 300,000 บาทต่อปี คิดเป็นสัดส่วนมากที่สุดที่ร้อยละ 28 ของบุคคลธรรมดาที่ยื่นแบบฯ ทั้งหมด และมีเงินได้พึงประเมินเฉลี่ยอยู่ 221,040 บาทต่อปีหรือ 18,420 บาทต่อเดือน รองลงมาเป็นบุคคลธรรมดาที่มีระดับเงินได้พึงประเมินในช่วง 300,001 - 500,000 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 23 ของบุคคลธรรมดาที่ยื่นแบบฯ ทั้งหมด และมีเงินได้พึงประเมินเฉลี่ยอยู่ 391,003 บาทต่อปีหรือ 32,584 บาทต่อเดือน ขณะที่บุคคลธรรมดาที่มีระดับเงินได้พึงประเมิน 4,000,001 บาทต่อปีขึ้นไป ซึ่งเป็นช่วงเงินได้พึงประเมินสูงสุด คิดเป็นสัดส่วนน้อยที่สุดที่ร้อยละ 1 ของบุคคลธรรมดาที่ยื่นแบบฯ ทั้งหมด โดยกลุ่มดังกล่าวมีเงินได้พึงประเมินเฉลี่ยอยู่ 8,370,892 บาทต่อปีหรือ 697,574 บาทต่อเดือน (ตารางที่ 3.1)

ตารางที่ 3.4 ข้อมูลการยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา จำแนกตามช่วงเงินได้พึงประเมิน ปี 2565

ระดับเงินได้พึงประเมิน (บาทต่อคนต่อปี)	สัดส่วนผู้ยื่นแบบฯ (ร้อยละ)	เงินได้พึงประเมินเฉลี่ยของผู้ยื่นแบบฯ	
		บาทต่อคนต่อปี	บาทต่อคนต่อเดือน
0 - 150,000	20	85,068	7,089
150,001 - 300,000	28	221,040	18,420
300,001 - 500,000	23	391,003	32,584
500,001 - 750,000	14	606,677	50,556
750,001 - 1,000,000	6	858,888	71,574
1,000,001 - 2,000,000	6	1,356,148	113,012
2,000,001 - 4,000,000	2	2,686,843	223,904
4,000,001 ขึ้นไป	1	8,370,892	697,574

ที่มา: สภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2566) รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 3.4 การกระจายตัวของผู้ยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา จำแนกตามช่วงเงินได้พึงประเมิน ปี 2565



ที่มา: สภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2566) รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

3.1.2 ข้อมูลประมาณการรายได้ของครัวเรือนและความต้องการที่อยู่อาศัย

การเคหะแห่งชาติได้จัดทำประมาณการรายได้ต่อเดือนของครัวเรือนจากข้อมูลการสำรวจภาคครัวเรือนของสำนักงานสถิติแห่งชาติ (ตารางที่ 3.4) ซึ่งได้แบ่งกลุ่มครัวเรือนเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ ครัวเรือนรายได้น้อย ครัวเรือนรายได้ปานกลาง และครัวเรือนรายได้สูง โดยการประมาณการดังกล่าวได้กำหนดสมมุติฐานอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจคงที่อยู่ที่ร้อยละ 2.40 ต่อปี และอัตราเงินเฟ้อคงที่อยู่ที่ระดับร้อยละ 0.70 ต่อปี ในช่วงปี 2566 - 2570 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) **ครัวเรือนรายได้น้อย** เป็นครัวเรือนที่มีรายได้ต่อเดือนในปี 2566 จำนวนไม่เกิน 24,900 บาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60 ของครัวเรือนทั้งหมดในการประมาณการ โดยการเคหะแห่งชาติได้ประมาณการรายได้ต่อเดือนของครัวเรือนรายได้น้อยจะเพิ่มขึ้นประมาณปีละ 500 - 600 บาทต่อเดือน โดยในปี 2570 ประมาณการรายได้ต่อเดือนของครัวเรือนรายได้น้อยจะอยู่ที่ไม่เกิน 28,200 บาท ทั้งนี้ กลุ่มครัวเรือนรายได้น้อยตามเกณฑ์ของการเคหะแห่งชาติจะเป็นกลุ่มที่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงระดับราคาไม่เกิน 800,000 บาท

(2) **ครัวเรือนรายได้ปานกลาง** ครัวเรือนที่มีรายได้ต่อเดือนในปี 2566 ในช่วง 24,901 - 40,300 บาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 ของครัวเรือนทั้งหมดในการประมาณการ โดยครัวเรือนรายได้ปานกลางจะมีรายได้ต่อเดือนเพิ่มขึ้นปีละ 6,000 - 7,200 บาทต่อเดือน โดยในปี 2570 ประมาณการรายได้ต่อเดือนของครัวเรือนรายได้ปานกลางจะอยู่ในช่วง 28,201 - 45,500 บาท ในปี 2570 ทั้งนี้ กลุ่มครัวเรือนรายได้ปานกลางตามเกณฑ์ของการเคหะแห่งชาติจะเป็นกลุ่มที่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงระดับราคา 800,001 - 2,000,000 บาท

(3) **ครัวเรือนรายได้สูง** ครัวเรือนที่มีรายได้ต่อเดือนในปี 2566 จำนวน 40,301 บาท ขึ้นไป ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 ของครัวเรือนทั้งหมดในการประมาณการ โดยครัวเรือนรายได้สูงจะมีรายได้ต่อเดือนเพิ่มขึ้นปีละ 1,800 - 1,900 บาทต่อเดือน โดยในปี 2570 ประมาณการรายได้ต่อเดือนของครัวเรือนรายได้สูงจะอยู่ที่จำนวน 65,201 บาท ทั้งนี้ กลุ่มครัวเรือนรายได้สูงตามเกณฑ์ของการเคหะแห่งชาติจะเป็นกลุ่มที่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงระดับราคา 2,000,000 บาท ขึ้นไป

ตารางที่ 3.5 ประมาณการช่วงรายได้ต่อครัวเรือนต่อเดือน ปี 2566 - 2570

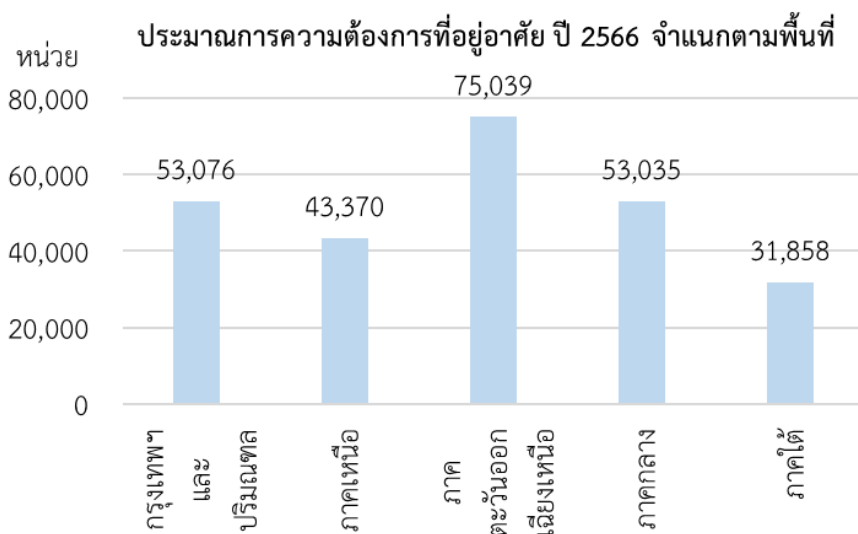
ระดับรายได้	ที่อยู่อาศัยที่สามารถซื้อได้	เปอร์เซ็นต์ไทล์ (Percentiles)	ประมาณการช่วงรายได้ต่อครัวเรือน (บาทต่อเดือน)				
			2566	2567	2568	2569	2570
รายได้น้อย	ต่ำกว่า 350,000 บาท	1 - 20	1 - 11,100	1 - 11,400	1 - 11,800	1 - 12,100	1 - 12,500
	350,001 - 540,000 บาท	21 - 40	11,101 - 16,900	11,401 - 17,500	11,801 - 18,000	12,101 - 18,600	12,501 - 19,200
	540,001 - 800,000 บาท	41 - 60	16,901 - 24,900	17,501 - 25,700	18,001 - 26,500	18,601 - 27,300	19,201 - 28,200
รายได้ปานกลาง	800,001 - 1,000,000 บาท	61 - 70	24,901 - 31,000	25,701 - 32,000	26,501 - 33,000	27,301 - 34,000	28,201 - 35,000
	1,000,001 - 2,000,000 บาท	71 - 80	31,001 - 40,300	32,201 - 41,500	33,001 - 42,800	34,001 - 44,100	35,001 - 45,500
รายได้สูง	2,000,001 - 3,000,000 บาท	81 - 90	40,301 - 57,700	41,501 - 59,500	42,801 - 61,400	44,101 - 63,300	45,501 - 65,200
	มากกว่า 3,000,000 บาท	91 ขึ้นไป	57,701 ขึ้นไป	59,501 ขึ้นไป	61,401 ขึ้นไป	63,301 ขึ้นไป	65,201 ขึ้นไป
รายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน (บาทต่อเดือน)		ค่าเฉลี่ย	29,455	30,368	31,310	32,280	33,281

ที่มา: การเคหะแห่งชาติ (2568) รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

นอกจากนี้ การเคหะแห่งชาติได้จัดทำประมาณการความต้องการที่อยู่อาศัยจำแนกตามพื้นที่ในปี 2566 (ภาพที่ 3.5) โดยเป็นการประมาณการจากข้อมูลสำรวจภาคครัวเรือนของสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่า ความต้องการที่อยู่อาศัยทั้งหมดในปี 2566 อยู่ที่ 256,378 หน่วย ซึ่งภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นภาคที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยสูงสุดอยู่ที่ 75,039 หน่วย รองลงมาเป็นพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยอยู่ที่ 53,076 หน่วย ขณะที่ภาคใต้เป็นภาคที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยน้อยที่สุดอยู่ที่ 31,858 หน่วย

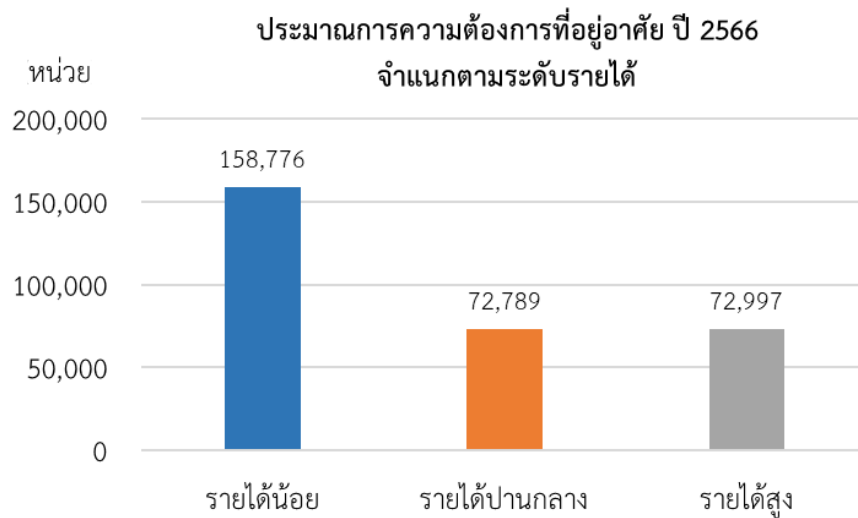
จากภาพที่ 3.6 เมื่อพิจารณาประมาณการความต้องการที่อยู่อาศัย ปี 2566 จำแนกตามระดับรายได้ พบว่า ความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มครัวเรือนรายได้น้อยมีจำนวน 158,776 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนมากที่สุดอยู่ที่ร้อยละ 52.13 ของความต้องการทั้งหมดในปี 2566 ทั้งนี้ กลุ่มครัวเรือนรายได้น้อยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีความต้องการที่อยู่อาศัยมากที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับภาคอื่น โดยมีความต้องการจำนวน 57,231 หน่วย (ภาพที่ 3.7) ขณะที่กลุ่มครัวเรือนรายได้สูงมีความต้องการที่อยู่อาศัย จำนวน 72,997 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 23.97 ของความต้องการทั้งหมด โดยส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล และกลุ่มครัวเรือนรายได้ปานกลางมีความต้องการที่อยู่อาศัย จำนวน 72,789 หน่วย หรือคิดเป็นร้อยละ 23.90 ของความต้องการทั้งหมด โดยส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่ภาคกลาง กรุงเทพฯ และปริมณฑล

ภาพที่ 3.5 ประมาณการความต้องการที่อยู่อาศัย ปี 2566 จำแนกตามพื้นที่



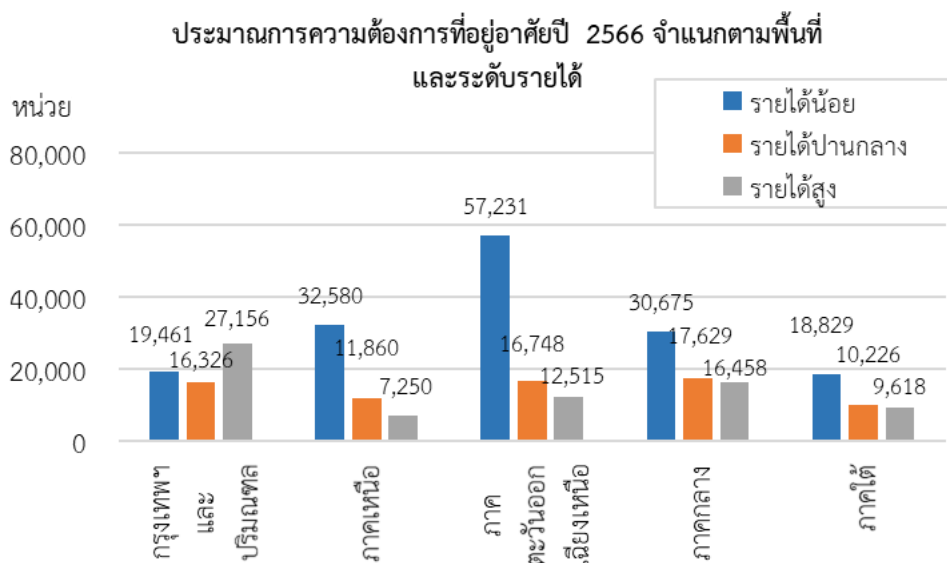
ที่มา: การเคหะแห่งชาติ (2568) รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 3.6 ประมาณการความต้องการที่อยู่อาศัย ปี 2566 จำแนกตามระดับรายได้



ที่มา: การเคหะแห่งชาติ (2568) รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 3.7 ประมาณการความต้องการที่อยู่อาศัย ปี 2566 จำแนกตามพื้นที่และระดับรายได้



ที่มา: การเคหะแห่งชาติ (2568) รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

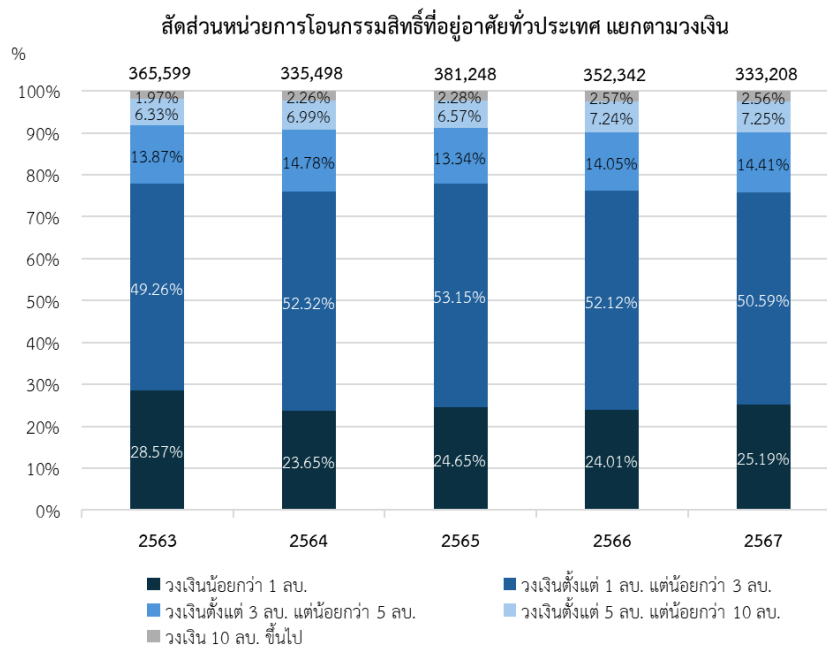
อย่างไรก็ดี การประมาณการความต้องการที่อยู่อาศัยโดยการเคหะแห่งชาติ เป็นการประมาณการจำนวนและประเภทที่อยู่อาศัยที่ควรมี (Housing Need) เพื่อรองรับความจำเป็นที่ประชาชนควรมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ทำให้เกิดความเสมอภาค ความเท่าเทียม และการมีคุณภาพชีวิตที่เหมาะสม ซึ่งการวิเคราะห์ Housing Need คำนึงถึงความจำเป็นเชิงสวัสดิการและสิทธิขั้นพื้นฐาน ความเพียงพอของที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพเหมาะสมสำหรับแต่ละพื้นที่ และมักถูกใช้ประโยชน์สำหรับภาครัฐในการกำหนดนโยบายด้านที่อยู่อาศัยในอนาคต เช่น โครงการบ้านเอื้ออาทร เป็นต้น ในขณะที่ความต้องการที่อยู่อาศัยตามหลักการทางเศรษฐศาสตร์ (Housing Demand) หมายถึง ความต้องการซื้อหรือเช่าที่อยู่อาศัยเพื่อให้ตนเองมีที่อยู่อาศัยที่สอดคล้องกับความต้องการกำลังซื้อ ความสามารถในการผ่อนชำระ หรือสถานะเศรษฐกิจ ซึ่งใช้กลไกตลาดด้านอุปสงค์ อุปทาน และราคา

เป็นปัจจัยประกอบการตัดสินใจ ดังนั้น การวิเคราะห์ Housing Demand มักใช้สำหรับภาคเอกชนที่เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในการวิเคราะห์ตลาดและทิศทางของตลาดในอนาคต ทั้งนี้ การประมาณการ Housing Demand อาจใช้การสำรวจข้อมูล หรือใช้ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งดัชนีชี้วัด Housing Demand เนื่องจากเป็นข้อมูลการซื้อขายจริงที่เกิดขึ้นจากความต้องการและการมีกำลังซื้อของประชาชน ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง

3.1.3 ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ

จากการสำรวจของ REIC ข้อมูลภาพรวมสัดส่วนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทยของบุคคลผู้มีสัญชาติไทย ซึ่งได้รวบรวมจากกรมที่ดิน กระทรวงมหาดไทย (ภาพที่ 3.8) พบว่า ในปี 2567 การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทย มีจำนวน 333,208 หน่วย ลดลงในอัตราร้อยละ 5.43 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ซึ่งเป็นการปรับลดลงในที่อยู่อาศัยทุกระดับราคา โดยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าต่ำกว่า 1 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 0.79 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่ต่ำกว่า 3 ล้านบาท ลดลงในอัตราร้อยละ 8.21 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่ต่ำกว่า 5 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 3.02 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ขณะที่ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่ต่ำกว่า 10 ล้านบาท มีการโอนกรรมสิทธิ์ลดลงร้อยละ 5.34 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า และที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป ลดลงร้อยละ 5.83 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

ภาพที่ 3.8 สัดส่วนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทย (เฉพาะบุคคลผู้มีสัญชาติไทย) จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ

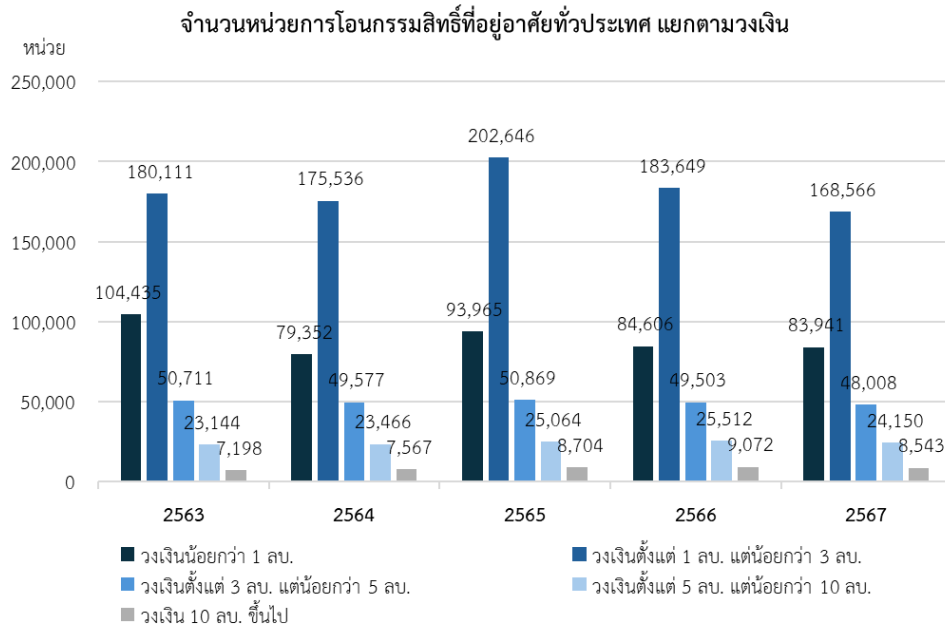


ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาสัดส่วนการโอนกรรมสิทธิ์ในแต่ละระดับราคาในปี 2567 (ภาพที่ 3.9) พบว่ามีสัดส่วนใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา โดยในปี 2567 การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าต่ำกว่า 1 ล้านบาท มีจำนวน 83,941 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.19 ของการโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมด ขณะที่สัดส่วนของที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่ต่ำกว่า 3 ล้านบาท มีจำนวน 168,566 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.59 ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่ต่ำกว่า 5 ล้านบาท มีจำนวน 48,008 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.41 ของที่อยู่อาศัย

ที่มีมูลค่า 5 ล้านบาท แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท มีจำนวน 24,150 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.25 และที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป มีจำนวน 8,543 หน่วย มีการโอนกรรมสิทธิ์คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.56 ของการโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมด

ภาพที่ 3.9 จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทย (เฉพาะบุคคลผู้มีสัญชาติไทย) จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

3.1.4 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้านอุปสงค์ของตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

จากข้อมูลการศึกษาในต่างประเทศพบว่า สาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ เนื่องจากราคาที่อยู่อาศัยมีราคาสูงเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ของประชากร ซึ่งในต่างประเทศมักเกิดจากรายได้เฉลี่ยของประชากรยังอยู่ในระดับต่ำ (Marife (2002), Alexander H. & Peyton W. (2024)) ประกอบกับราคาที่อยู่อาศัย ราคาที่ดิน หรือราคาค่าก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและปรับขึ้นสูงกว่าค่าแรงขั้นต่ำ (Marife (2002)) นอกจากนี้ สาเหตุของความต้องการที่อยู่อาศัยของประชาชนส่วนหนึ่งเกิดจากการย้ายถิ่นฐานเข้ามาอยู่ในเมือง ทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยมากขึ้นในเขตเมือง (Ling and McGill (1998), Marife (2002)) ในขณะที่หากไม่มีการพัฒนาที่อยู่อาศัยในเขตเมืองให้เพียงพอกับความต้องการจะส่งผลให้อุปสงค์มากกว่าอุปทานทำให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับสูงขึ้นมากเกินไปและทำให้ประชาชนไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ ดังนั้น ในการศึกษาข้อมูลด้านอุปสงค์ของตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทยจึงมุ่งเน้นการศึกษาการกระจายตัวของครัวเรือน ความเหลื่อมล้ำของรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน การกระจายตัวของรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนในเชิงพื้นที่ และความต้องการที่อยู่อาศัยเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงรายได้ ซึ่งผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

1) กรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นพื้นที่ที่มีจำนวนครัวเรือนมากที่สุดในประเทศ ขณะที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นพื้นที่ที่มีขนาดของครัวเรือนโดยเฉลี่ยน้อยที่สุดในประเทศ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาในต่างประเทศที่พบว่า ประชากรส่วนใหญ่มีการย้ายถิ่นฐานเพื่อเข้ามาทำงานในเมืองและเป็นผู้เช่าในลักษณะครอบครัวเล็ก ซึ่งส่งผลให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้นในเมือง (Marife (2002))

2) รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนไทยอยู่ที่ 29,030 บาท ซึ่งปรับเพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่อยู่ที่ระดับรายได้ 26,946 บาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยที่ร้อยละ 1.25 ต่อปี โดยกรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นพื้นที่ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนสูงสุดอยู่ที่ 39,087 บาท ซึ่งการเติบโตของรายได้เฉลี่ยนี้จะนำไปเปรียบเทียบกับ การปรับเพิ่มขึ้นของราคาที่อยู่อาศัยเพื่อวิเคราะห์อุปสรรคในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

3) หากพิจารณาการกระจุกตัวของรายได้เฉลี่ยของครัวเรือนแล้วพบว่า ครัวเรือนที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ในช่วง 15,001 - 30,000 บาท มีการกระจุกตัวสูงที่สุดโดยคิดเป็นร้อยละ 36.40 ของครัวเรือนทั้งหมด รองลงมา เป็นช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนในช่วง 30,001 - 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.00 ของครัวเรือนทั้งหมด ดังนั้น ครัวเรือนไทยประมาณร้อยละ 50 มีรายได้ต่อเดือนอยู่ในช่วง 15,001 - 50,000 บาท อีกทั้ง ประมาณร้อยละ 68 ของครัวเรือนไทยมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท และประมาณร้อยละ 87 ของครัวเรือนไทยมีรายได้ต่อเดือน ไม่เกิน 50,000 บาท นอกจากนี้ ข้อมูลการยื่นแบบฯ ในปี 2565 ยังพบว่า บุคคลธรรมดาที่มีระดับเงินได้พึงประเมิน ในช่วง 150,001 - 300,000 บาทต่อปี (หรือไม่เกิน 25,000 ต่อเดือน) คิดเป็นสัดส่วนมากที่สุดที่ร้อยละ 28 ของบุคคลธรรมดา ที่ยื่นแบบฯ ทั้งหมด และมีเงินได้พึงประเมินเฉลี่ยอยู่ 221,040 บาทต่อปีหรือ 18,420 บาทต่อเดือน รองลงมาเป็น บุคคลธรรมดาที่มีระดับเงินได้พึงประเมินในช่วง 300,001 - 500,000 บาทต่อปี (หรือไม่เกิน 41,600 บาทต่อเดือน) คิดเป็นร้อยละ 23 ของบุคคลธรรมดาที่ยื่นแบบฯ ทั้งหมด และมีเงินได้พึงประเมินเฉลี่ยอยู่ 391,003 บาทต่อปีหรือ 32,584 บาทต่อเดือน ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลข้างต้นว่า ประชากรที่มีรายได้ประมาณร้อยละ 70 มีรายได้ไม่เกิน 500,000 บาทต่อปี (หรือไม่เกิน 41,600 บาทต่อเดือน)

4) จากข้อมูลประมาณการความต้องการที่อยู่อาศัยในปี 2566 จำแนกตามกลุ่มรายได้ โดยการเคหะแห่งชาติ พบว่า ความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มครัวเรือนรายได้น้อยซึ่งมีรายได้อยู่ที่ระดับไม่เกิน 26,500 บาทต่อเดือน (หรือกลุ่มที่มีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน percentile ที่ 60) คิดเป็นสัดส่วนมากที่สุดอยู่ที่ร้อยละ 52.13 ของความต้องการทั้งหมด ในปี 2566 และความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มครัวเรือนรายได้ปานกลางซึ่งมีรายได้อยู่ที่ระดับไม่เกิน 42,800 บาทต่อเดือน (หรือกลุ่มที่มีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน percentile ที่ 80) คิดเป็นร้อยละ 23.90 ของความต้องการทั้งหมด โดยส่วนใหญ่ อยู่ในพื้นที่ภาคกลาง กรุงเทพฯ และปริมณฑล

5) ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทย ซึ่งสะท้อนถึง Housing Demand ลดลงสำหรับ ที่อยู่อาศัยทุกระดับราคา โดยเมื่อพิจารณาสัดส่วนการโอนกรรมสิทธิ์ในแต่ละระดับราคาในปี 2567 การโอน กรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าต่ำกว่า 1 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.19 ของการโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมด ขณะที่สัดส่วนของที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 1 - 3 ล้านบาท มากที่สุดคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.59 ทั้งนี้ ข้อมูลการโอน กรรมสิทธิ์ดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางมีความต้องการที่อยู่อาศัย (Housing Demand) สูงที่สุดและสามารถหาซื้อที่อยู่อาศัยในราคาข้างต้นในตลาดได้ และมีการซื้อขายโอนกรรมสิทธิ์มากที่สุด ในขณะที่ กลุ่มผู้มีรายได้น้อยมีความต้องการที่อยู่อาศัย (Housing Demand) ในลำดับรองลงมา

6) โดยสรุปพบว่า กลุ่มประชากรที่มีรายได้น้อยซึ่งมีรายได้ไม่เกิน 26,500 บาทต่อเดือน ซึ่งคิดเป็น ประมาณร้อยละ 36 ของประชากรทั้งหมด มีความต้องการที่อยู่อาศัยมากที่สุด ซึ่งจากการประเมินของการเคหะ แห่งชาติพบว่า ประชากรกลุ่มนี้จะมีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 800,000 บาท และกลุ่มประชากร ที่มีรายได้ปานกลางซึ่งมีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 42,800 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศคิดเป็น ประมาณร้อยละ 19 ของประชากรทั้งหมด มีความต้องการที่อยู่อาศัยในลำดับรองลงมา โดยประชากรกลุ่มนี้จะมีศักยภาพ ในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 2,000,000 บาท

3.2 ข้อมูลด้านอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

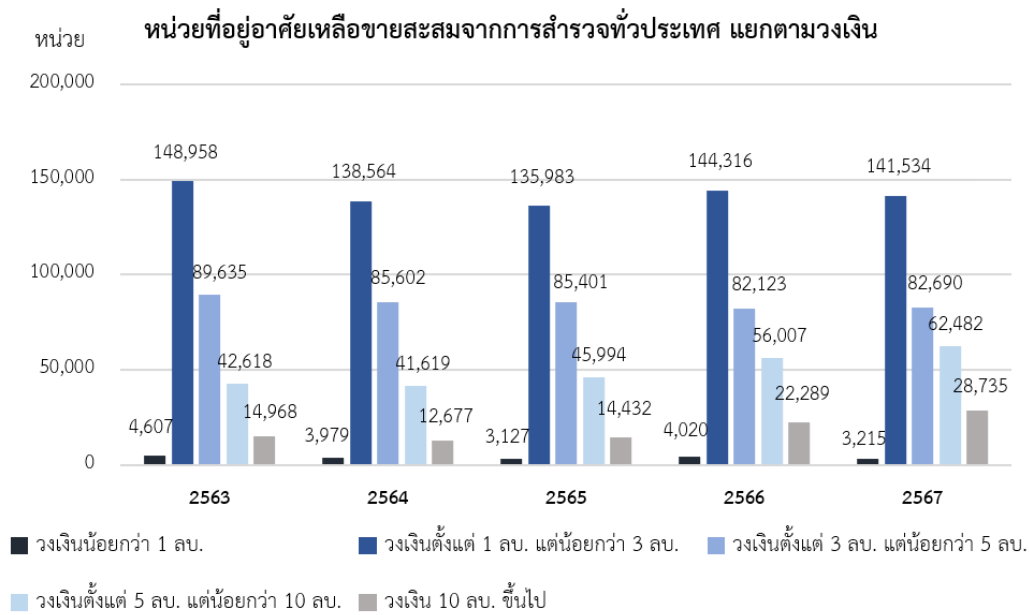
เนื่องจากปัญหาหนึ่งของการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองของกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง คือ ปริมาณที่อยู่อาศัยไม่เพียงพอกับความต้องการ โดยอาจเกิดจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไม่มีความสนใจในการพัฒนาโครงการ ปัญหาการไม่มีการวางผังเมืองที่ดีหรือโครงสร้างพื้นฐานยังไม่เพียงพอ ส่งผลให้การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการมีต้นทุนสูง ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน ดังนั้น ในหัวข้อนี้จึงศึกษาข้อมูลด้านอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

3.2.1 ข้อมูลหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายในประเทศไทย

จากข้อมูลการสำรวจของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Information Center : REIC) ตั้งแต่ปี 2563 - 2567 (ภาพที่ 3.10) แสดงให้เห็นว่า สถานการณ์ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัย ซึ่งรวมทั้งบ้านใหม่และบ้านมือสอง (บ้านจัดสรรและอาคารชุด) ของประเทศไทยยังคงมีปริมาณหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม (Remaining Supply) เป็นจำนวนค่อนข้างมาก และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยหน่วยที่อยู่อาศัยที่มีราคา 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท มีจำนวนหน่วยเหลือขายสะสมมากที่สุด ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 50 ของจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมทั้งหมดทั่วประเทศในปี 2563 - 2567

เมื่อพิจารณาตามช่วงระดับราคาของหน่วยที่อยู่อาศัยแล้ว พบว่า ที่อยู่อาศัยที่มีราคาตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไป มีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2565 อัตราการเติบโตของที่อยู่อาศัยที่มีราคา 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท มีอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 10.51 เมื่อเทียบกับปีก่อน ในปี 2566 อัตราการเติบโตของที่อยู่อาศัยที่มีราคา 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท มีอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 21.77 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า และในปี 2567 อัตราการเติบโตของที่อยู่อาศัยที่มีราคา 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท มีอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 11.56 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ขณะเดียวกันในปี 2565 อัตราการเติบโตของที่อยู่อาศัยที่มีราคามากกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป มีอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 13.84 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ในปี 2566 อัตราการเติบโตของที่อยู่อาศัยที่มีราคามากกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป มีอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 54.44 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า และในปี 2567 อัตราการเติบโตของที่อยู่อาศัยที่มีราคามากกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป มีอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 28.92 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ทั้งนี้ REIC คาดการณ์ว่าในไตรมาสที่ 2 ปี 2568 จะมีจำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมเพิ่มขึ้น เท่ากับ 234,133 หน่วย หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 7.35 เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 2 ปี 2567 โดยเป็นการเติบโตของที่อยู่อาศัยที่มีราคามากกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งมีอัตราการเติบโตมากที่สุดอยู่ที่ร้อยละ 19.91 เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 2 ปี 2567 และรองลงมาเป็นการเติบโตของที่อยู่อาศัยที่มีราคา 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท และการเติบโตของที่อยู่อาศัยที่มีราคา 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท ซึ่งมีอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 11.92 และร้อยละ 4.40 ตามลำดับ

ภาพที่ 3.10 จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมจากการสำรวจทั่วประเทศ ปี 2563 - 2567



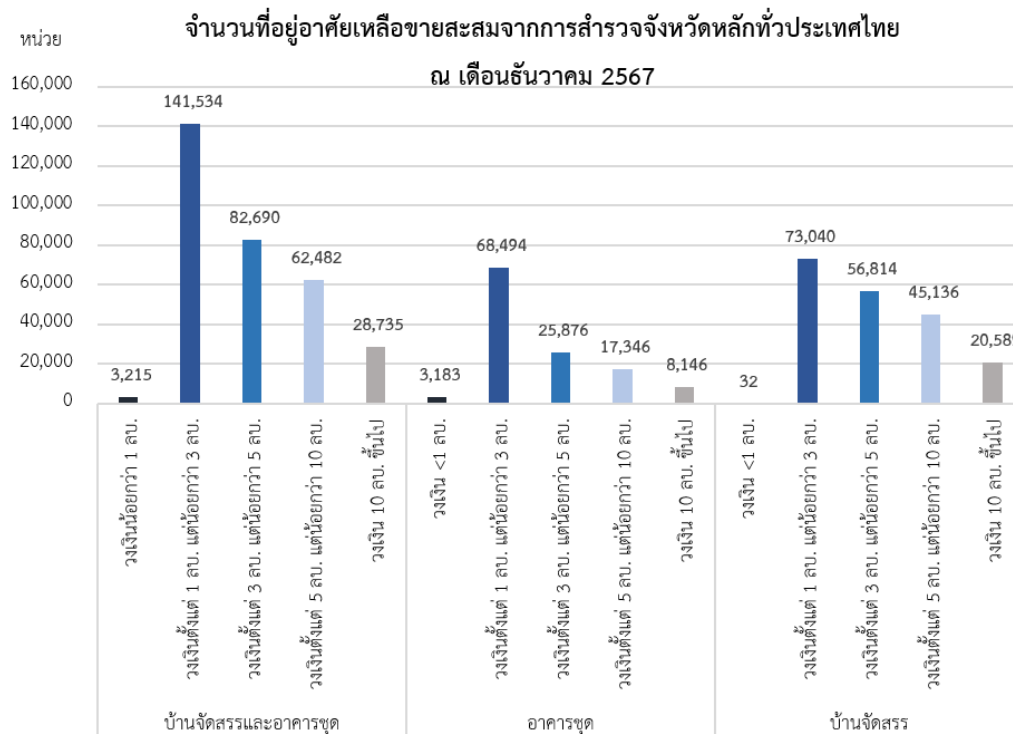
ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) (2568) รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2563 - 2567 จำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมที่มีระดับราคาต่ำกว่า 5 ล้านบาท กลับมีแนวโน้มปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยจำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมที่มีราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท มีการปรับลดลงเฉลี่ยในอัตราร้อยละ 6.63 ต่อปี และคาดการณ์ว่าในไตรมาสที่ 2 ปี 2568 จะมีจำนวนที่อยู่อาศัยลดลงในอัตราร้อยละ 16.63 เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 2 ปี 2567 ขณะที่จำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมที่มีราคาตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท มีการปรับลดลงเฉลี่ยในอัตราร้อยละ 1.16 และในช่วงปี 2564 - 2567 จำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมที่มีราคาตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท มีการปรับตัวลงเฉลี่ยในอัตราร้อยละ 1.97

นอกจากนี้ จากการสำรวจของ REIC โดยเมื่อพิจารณาจากจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยและวงเงิน ณ เดือนธันวาคม 2567 (ภาพที่ 3.11) พบว่า จำนวนบ้านจัดสรรเหลือขายสะสมจากการสำรวจทั่วประเทศมีจำนวนทั้งหมด 195,611 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.39 ของจำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมทั้งหมด และจำนวนอาคารชุดเหลือขายสะสมจากการสำรวจทั่วประเทศมีจำนวนทั้งหมด 123,045 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.61 ของจำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมทั้งหมด ทั้งนี้ บ้านจัดสรรตามนิยามของ REIC ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ และอาคารพาณิชย์

จำนวนบ้านจัดสรรเหลือขายสะสมจำแนกตามระดับราคา พบว่า จำนวนบ้านจัดสรรเหลือขายสะสมส่วนใหญ่คือบ้านจัดสรรที่มีราคา 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท มีจำนวน 73,040 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.34 ของจำนวนบ้านจัดสรรเหลือขายสะสมทั้งหมด บ้านจัดสรรที่มีราคา 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท มีจำนวน 56,814 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.04 ของจำนวนบ้านจัดสรรเหลือขายสะสมทั้งหมด บ้านจัดสรรที่มีราคา 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท มีจำนวน 45,136 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.07 ของจำนวนบ้านจัดสรรเหลือขายสะสมทั้งหมด บ้านจัดสรรที่มีราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป มีจำนวน 20,589 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.53 ของจำนวนบ้านจัดสรรเหลือขายสะสมทั้งหมด ทั้งนี้ บ้านจัดสรรที่มีราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท มีสัดส่วนน้อยที่สุดจำนวน 32 หน่วย หรือคิดเป็นร้อยละ 0.02 ของจำนวนบ้านจัดสรรเหลือขายสะสมทั้งหมด

ภาพที่ 3.11 จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเฉลี่ยขายสะสมจากการสำรวจจังหวัดหลักทั่วประเทศไทย จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยและวงเงิน ณ เดือนธันวาคม 2567



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) (2568) รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

ขณะเดียวกัน จำนวนอาคารชุดเฉลี่ยขายสะสมจำแนกตามระดับราคา พบว่า จำนวนเฉลี่ยขายสะสมส่วนใหญ่คืออาคารชุดที่มีราคาตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่ไม่เกิน 3 ล้านบาท จำนวน 68,494 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.66 ของจำนวนอาคารชุดเฉลี่ยขายสะสมทั้งหมด รองลงมาคืออาคารชุดที่มีราคา 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่ไม่เกิน 5 ล้านบาท จำนวน 25,876 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 21.03 ของจำนวนอาคารชุดเฉลี่ยขายสะสมทั้งหมด ถัดมาคืออาคารชุดที่มีราคา 5 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท จำนวน 17,346 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.10 ของจำนวนอาคารชุดเฉลี่ยขายสะสมทั้งหมด ถัดมาคืออาคารชุดที่มีราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป จำนวน 8,146 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.62 ของจำนวนอาคารชุดเฉลี่ยขายสะสมทั้งหมด ทั้งนี้ อาคารชุดที่มีราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท มีจำนวนเฉลี่ยขายสะสม 3,183 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.59 ของทั้งหมด

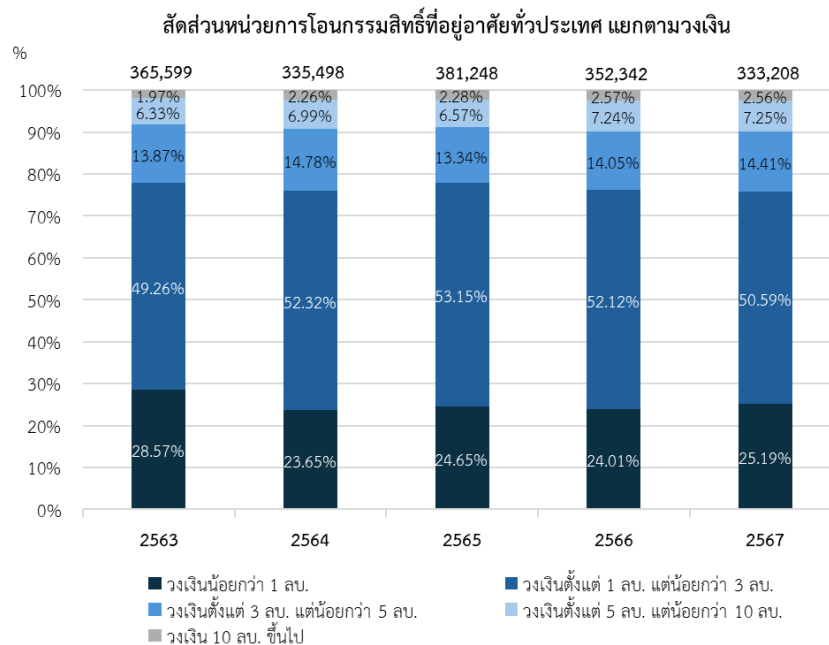
3.2.2 ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ

จากการสำรวจของ REIC ข้อมูลภาพรวมการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยของบุคคลผู้มีสัญชาติไทย ซึ่งได้รวบรวมจากกรมที่ดิน กระทรวงมหาดไทย (ภาพที่ 3.12) พบว่า ในปี 2567 การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทย มีจำนวน 333,208 หน่วย ลดลงในอัตราร้อยละ 5.43 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ซึ่งเป็นการปรับลดลงในที่อยู่อาศัยทุกระดับราคา โดยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าต่ำกว่า 1 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 0.79 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่ไม่เกิน 3 ล้านบาท ลดลงในอัตราร้อยละ 8.21 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่ไม่เกิน 5 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 3.02 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ขณะที่ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่ไม่เกิน

10 ล้านบาท มีการโอนกรรมสิทธิ์ลดลงร้อยละ 5.34 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า และที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป ลดลงร้อยละ 5.83 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

ทั้งนี้ REIC คาดการณ์ว่าในไตรมาสที่ 2 ปี 2568 การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยยังคงมีแนวโน้มที่ลดลง โดยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทยในทุกระดับราคา ลดลงในอัตราร้อยละ 10.90 เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 2 ปี 2567 ซึ่งเป็นการปรับลดลงในที่อยู่อาศัยทุกระดับราคา โดยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าต่ำกว่า 1 ล้านบาท การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท และการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป ลดลงร้อยละ 10.01 ร้อยละ 10.52 ร้อยละ 9.20 ร้อยละ 17.93 และร้อยละ 15.44 เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 2 ปี 2567

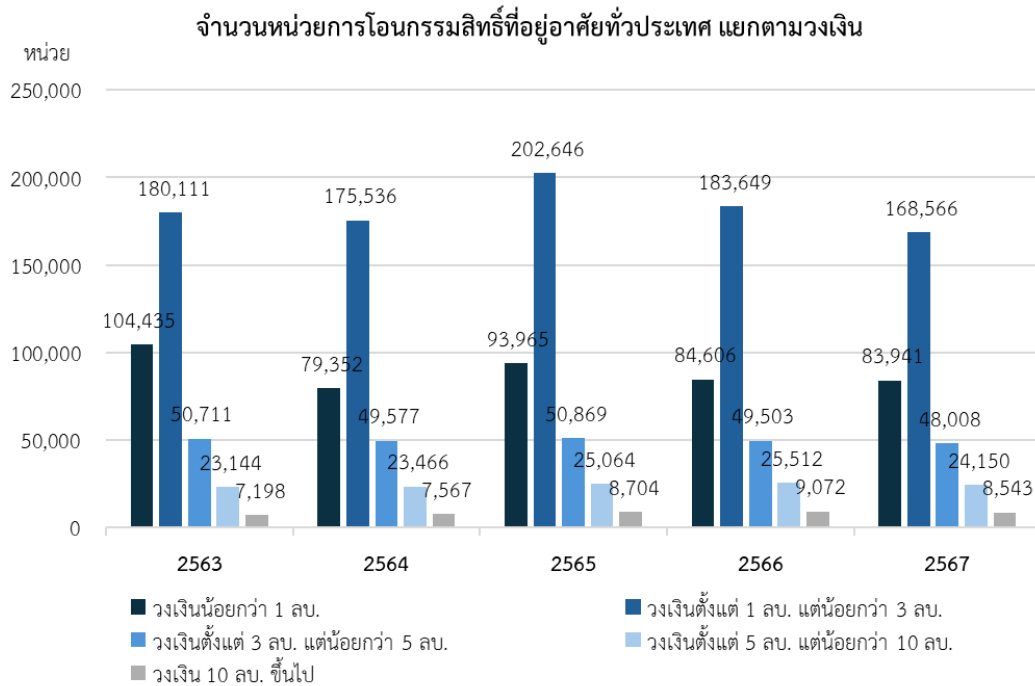
ภาพที่ 3.12 สัดส่วนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทย (เฉพาะบุคคลผู้มีสัญชาติไทย) จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาสัดส่วนการโอนกรรมสิทธิ์ในแต่ละระดับราคาในปี 2567 (ภาพที่ 3.13) พบว่ามีสัดส่วนใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา โดยในปี 2567 การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าต่ำกว่า 1 ล้านบาท มีจำนวน 83,941 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.19 ของการโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมด ขณะที่สัดส่วนของที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท มีจำนวน 168,566 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.59 ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท มีจำนวน 48,008 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.41 ของที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่า 5 ล้านบาท แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท มีจำนวน 24,150 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.25 และที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป มีจำนวน 8,543 หน่วย มีการโอนกรรมสิทธิ์คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.56 ของการโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมด

ภาพที่ 3.13 จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทย (เฉพาะบุคคลผู้มีสัญชาติไทย) จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

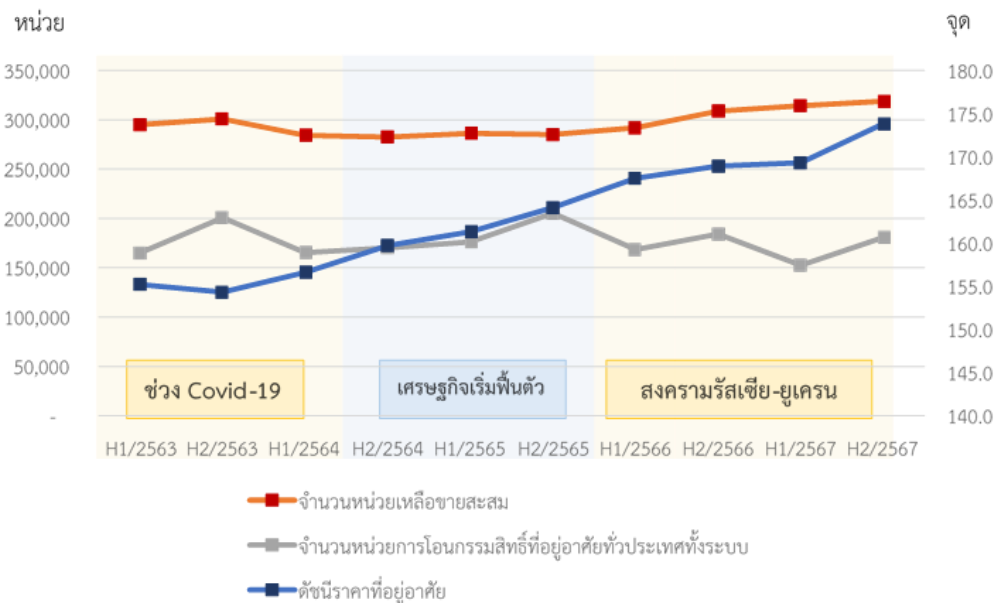
3.2.3 ข้อมูลดัชนีราคาที่อยู่อาศัย

จากรายงานสถานการณ์ภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (ภาพที่ 3.14) พบว่าเมื่อพิจารณาปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ในช่วงปี 2562 – 2564 ภาพรวมสถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวลงเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (Covid-19) ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้ของประชาชน ความสามารถในการชำระหนี้ และสะท้อนถึงด้านอุปสงค์โดยตรง โดยเฉพาะยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปรับตัวลดลง ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ยอดที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมมีจำนวนลดลงนั้น สาเหตุส่วนหนึ่งมาจากผลต่อเนื่องของการดำเนินมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจปลายปี 2562 โดยมีทั้งมาตรการลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมสำหรับที่อยู่อาศัย และมาตรการบ้านดีมีดาว์น ตลอดจนผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ชะลอการเปิดตัวใหม่ของที่อยู่อาศัยจากสาเหตุการระบาดของโรค Covid-19 เช่นกัน

ในช่วงปี 2564 - 2565 ภาพรวมเศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัวดีขึ้นหลังจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค Covid-19 ที่คลี่คลาย และรัฐบาลยังคงมีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการผ่อนคลายหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (มาตรการ LTV) มาตรการลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมสำหรับที่อยู่อาศัย และโครงการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยแห่งรัฐ (โครงการบ้านล้านหลังระยะที่ 2) ที่มีส่วนช่วยให้ภาพรวมสถานการณ์ภาคอสังหาริมทรัพย์ปรับตัวดีขึ้น โดยเฉพาะยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้น และยอดที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมยังคงทรงตัว อย่างไรก็ตาม ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยยังคงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องหลังจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค Covid-19

ในช่วงปี 2565 – 2567 ภาพรวมสถานการณ์เศรษฐกิจเริ่มกลับมาชะลอตัวอีกครั้ง โดยมีสาเหตุจากสถานการณ์ความขัดแย้งของสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างรัสเซียและยูเครนและมาตรการคว่ำบาตรที่ทำให้ราคาลงงานและราคาสินค้าโภคภัณฑ์สูงขึ้น ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงดัชนีราคาที่อยู่อาศัยยังคงปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องแรงกดดันด้านเงินเพื่อเพิ่มขึ้น ความผันผวนในตลาดการเงินโลกและการเคลื่อนย้ายเงินลงทุนระหว่างประเทศท่ามกลางการปรับทิศทางนโยบายการเงินของกลุ่มประเทศเศรษฐกิจหลักที่มีแนวโน้มที่จะดำเนินนโยบายการเงินที่เข้มงวดมากขึ้น ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย ตลอดจนตลาดแรงงานยังคงฟื้นตัวไม่เต็มที่ส่งผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยสะท้อนจากยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปรับตัวลดลงตั้งแต่ช่วงครึ่งปีหลังปี 2565 และยอดที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

ภาพที่ 3.14 ภาพรวมสถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ ในช่วงปี 2563 - 2567

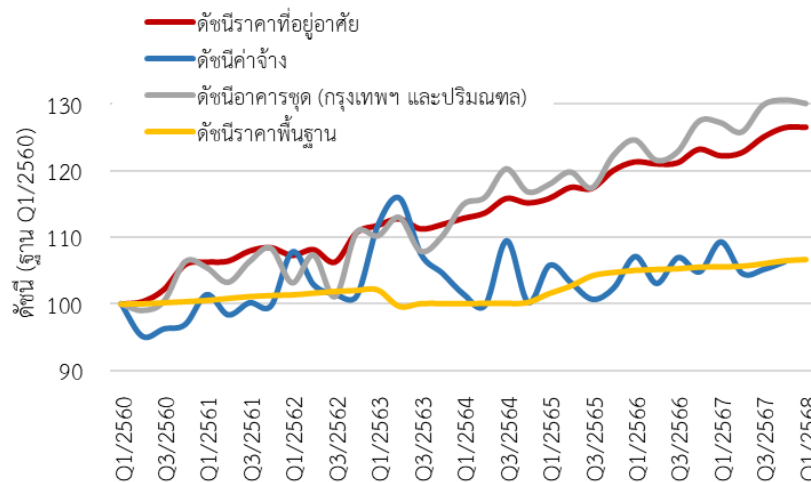


ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้จัดทำและเผยแพร่ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยโดยคำนวณจากข้อมูลสินเชื่อบ้านที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (Specialized Financial Institutions: SFIs) โดยได้แบ่งกลุ่มเป็น 3 ประเภท ได้แก่ 1) ดัชนีราคาเช่ารวมทุกประเภทที่อยู่อาศัย 2) ดัชนีราคาบ้านเดี่ยวพร้อมที่ดิน 3) ดัชนีราคาทาวน์เฮาส์พร้อมที่ดิน และ 4) ดัชนีราคาอาคารชุด (เฉพาะกรุงเทพฯ และปริมณฑล) ทั้งนี้ ปริมณฑลในการจัดทำดัชนีนี้ ประกอบด้วย จังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี จังหวัดสมุทรปราการ จังหวัดนครปฐม และจังหวัดสมุทรสาคร

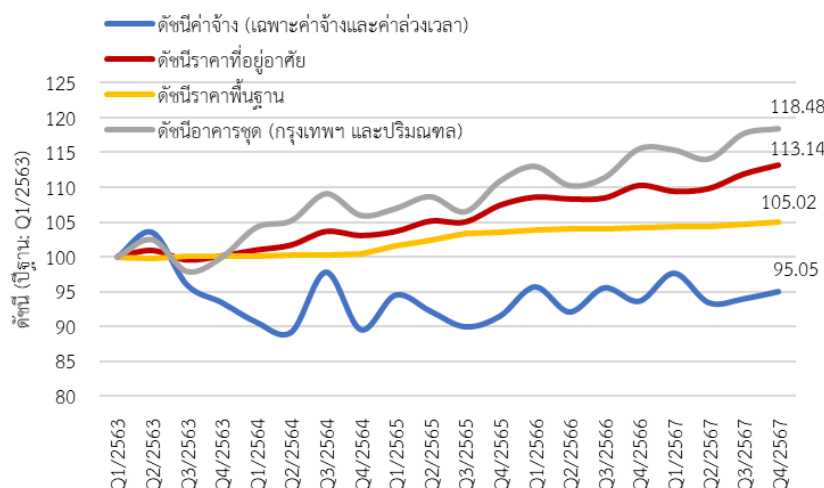
เมื่อพิจารณาดัชนีราคาที่อยู่อาศัยรวมและดัชนีราคาอาคารชุดในช่วงปี 2560 - 2567 ซึ่งได้กำหนดให้ดัชนีราคาของไตรมาสที่ 1 ปี 2560 เป็นฐาน (ภาพที่ 3.15) พบว่า ราคาที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ยทั่วประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2560 และขยายตัวในอัตรามากกว่าร้อยละ 20 ในช่วงเวลา 2560 - 2567 ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2564 ดัชนีราคาอาคารชุดขยายตัวในอัตราที่เร็วกว่าดัชนีราคาที่อยู่อาศัยรวม เป็นต้นมา นอกจากนี้ เมื่อเปรียบเทียบการเพิ่มขึ้นของดัชนีราคาที่อยู่อาศัยรวมกับค่าจ้างโดยใช้ดัชนีค่าจ้างที่จัดทำโดย ธปท. เป็นเครื่องชี้วัดพบว่า ในช่วงปี 2560 - 2563 ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยรวมและดัชนีราคาอาคารชุดมีแนวโน้มการเติบโตไปในทิศทางเดียวกับค่าจ้าง

ภาพที่ 3.15 ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยเปรียบเทียบกับดัชนีค่าจ้างและดัชนีราคาพื้นฐาน (ไตรมาสที่ 1 ปี 2560 เป็นฐานการคำนวณ)



ที่มา: ธปท. และสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า กระทรวงพาณิชย์ (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 3.16 ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยเปรียบเทียบกับดัชนีค่าจ้างและดัชนีราคาพื้นฐาน (ไตรมาสที่ 1 ปี 2563 เป็นฐานการคำนวณ)



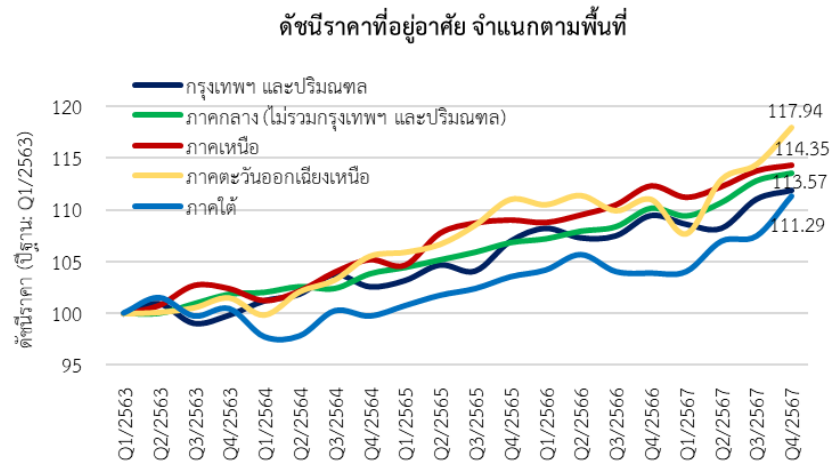
ที่มา: ธปท. และสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า กระทรวงพาณิชย์ (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

อย่างไรก็ตาม หลังจากที่มีการแพร่ระบาดของโรค Covid-19 หรือหลังจากปี 2563 เป็นต้นมา (ภาพที่ 3.16) ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยรวมและดัชนีราคาอาคารชุดมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและอยู่ที่ระดับ 126.6 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 ซึ่งสวนทางกับค่าจ้างที่ปรับลดลงและทรงตัวอยู่ในระดับต่ำกว่า 110 จุด จนถึงไตรมาสที่ 1 ปี 2568 ขณะเดียวกัน เมื่อพิจารณาร่วมกับดัชนีราคาพื้นฐานหรืออัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน ซึ่งไม่รวมราคาของอาหารสด และพลังงาน พบว่า ในปี 2563 - 2567 ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยรวมและดัชนีราคาอาคารชุดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและเร่งตัวมากกว่าอัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน โดยเฉพาะในช่วงปี 2563 ที่มีความแตกต่างของอัตราการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

เมื่อพิจารณาข้อมูลดัชนีราคาที่อยู่อาศัย จำแนกตามพื้นที่ โดยใช้ข้อมูลตั้งแต่ช่วงปี 2563 เป็นต้นมา (ภาพที่ 3.17) พบว่า แนวโน้มของดัชนีราคาที่อยู่อาศัยได้มีการปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในทุกภูมิภาคของประเทศไทย โดยในปี 2567 ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้ปรับเพิ่มขึ้นเร่งตัวกว่าภูมิภาคอื่น ๆ อยู่ที่ระดับ 117.94 จุด รองลงมาเป็นภาคเหนืออยู่ที่ระดับ 114.35 จุด ขณะที่ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยในภาคใต้มีอัตราการเพิ่มขึ้นน้อยกว่าภาคอื่น ๆ

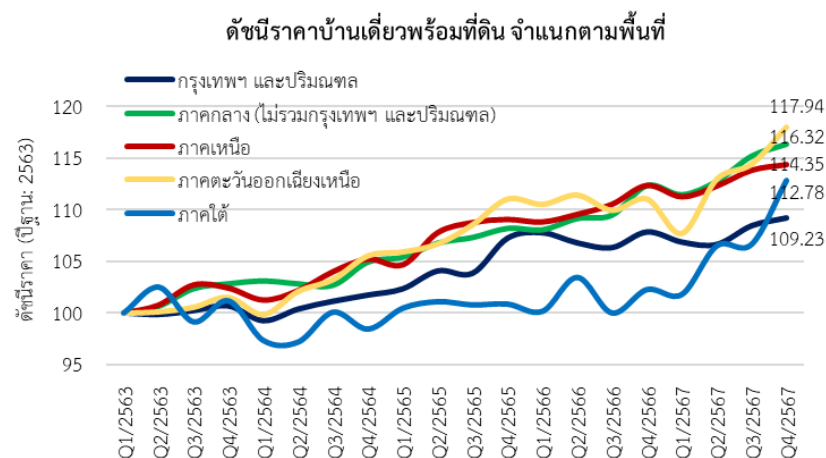
ในช่วงก่อนปี 2567 ก่อนที่จะเร่งตัวขึ้นในไตรมาสที่ 4 ปี 2567 และอยู่ที่ระดับ 111.29 จุด ซึ่งใกล้เคียงกับดัชนีของพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลที่ระดับ 113.57 จุด

ภาพที่ 3.17 ดัชนีราคาที่อยู่อาศัย จำแนกตามพื้นที่



ที่มา: ธปท. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 3.18 ดัชนีราคาบ้านเดี่ยวพร้อมที่ดิน จำแนกตามพื้นที่



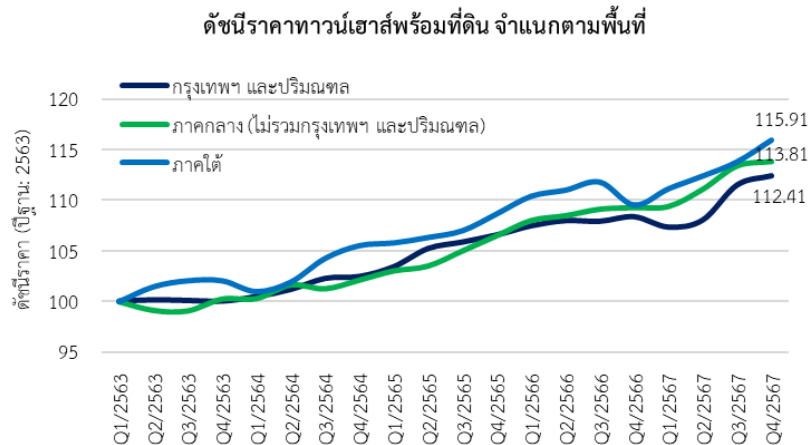
ที่มา: ธปท. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ทั้งนี้ หากพิจารณาข้อมูลดัชนีราคาที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวพร้อมที่ดิน จำแนกตามพื้นที่ (ภาพที่ 3.18) พบว่า ในช่วงปี 2563 เป็นต้นมา ราคาบ้านเดี่ยวพร้อมที่ดินในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคกลางมีอัตราการปรับเพิ่มขึ้นและเร่งตัวสูงกว่าภาคอื่น ๆ โดยอยู่ที่ระดับ 117.94 จุด และ 116.32 จุด ตามลำดับ รองลงมาเป็นภาคเหนือที่อยู่ในระดับ 114.35 จุด ขณะที่ราคาบ้านเดี่ยวพร้อมที่ดินในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ปรับเพิ่มขึ้นในอัตราที่น้อยกว่าอยู่ที่ระดับ 109.23 จุด ทั้งนี้ ดัชนีราคาบ้านเดี่ยวพร้อมที่ดินในภาคใต้ทรงตัวอยู่ในไม่เกิน 105 จุด ในช่วงปี 2563 - 2566 ก่อนที่จะเร่งตัวขึ้นสูงกว่าราคาบ้านในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2567 และอยู่ที่ระดับ 112.78 จุด ณ สิ้นปี 2567

ขณะที่ดัชนีราคาทาวน์เฮาส์พร้อมที่ดิน จำแนกตามพื้นที่ (ภาพที่ 3.19) ซึ่งมีการจัดทำเฉพาะดัชนีราคาทาวน์เฮาส์พร้อมที่ดินในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ภาคกลาง และภาคใต้ พบว่า ตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นมา

ดัชนีราคาทาว์นเฮาส์พร้อมที่ดินในภาคใต้มีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นเร็วกว่าดัชนีราคาทาว์นเฮาส์พร้อมที่ดินในพื้นที่อื่น ๆ โดยอยู่ที่ระดับ 115.91 จุด ณ สิ้นปี 2567 ในขณะที่เดียวกัน ดัชนีราคาทาว์นเฮาส์พร้อมที่ดินในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลปรับเพิ่มขึ้นในอัตราที่น้อยกว่าภาคกลางและภาคใต้ โดยอยู่ที่ระดับ 113.81 จุด ณ สิ้นปี 2567 ทั้งนี้ ดัชนีราคาทาว์นเฮาส์พร้อมที่ดินในภาคกลางอยู่ที่ระดับ 112.41 จุด

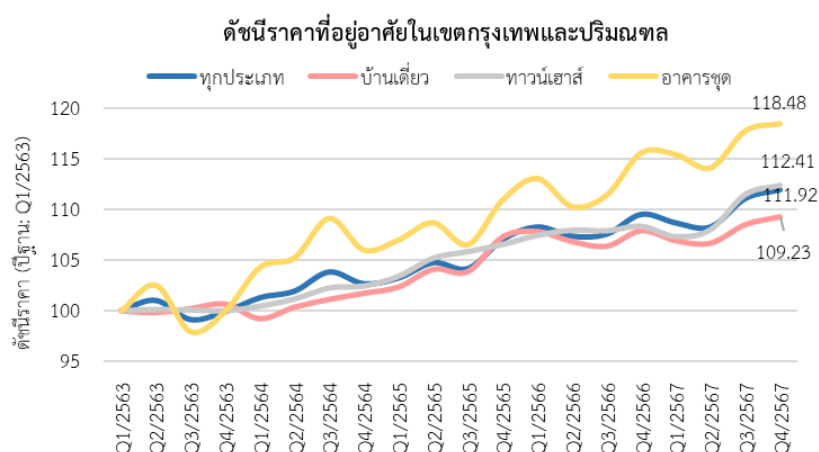
ภาพที่ 3.19 ดัชนีราคาทาว์นเฮาส์พร้อมที่ดิน จำแนกตามพื้นที่



ที่มา: ธปท. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

เมื่อพิจารณาดัชนีราคาที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย (ภาพที่ 3.20) พบว่า ในช่วงปี 2563 ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยทุกประเภทอยู่ในระดับที่ทรงตัว อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2564 เป็นต้นมา ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยทุกประเภทในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลปรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดย ณ สิ้นปี 2567 ดัชนีราคาอาคารชุดมีอัตราการเพิ่มขึ้นเร็วที่สุดสูงกว่าประเภทอื่น ๆ และอยู่ที่ระดับ 118.48 จุด ขณะที่ ณ สิ้นปี 2567 ดัชนีราคาทาว์นเฮาส์และบ้านเดี่ยวปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและอยู่ที่ระดับ 112.41 จุด และ 109.23 จุด ตามลำดับ

ภาพที่ 3.20 ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย



ที่มา: ธปท. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

3.2.3 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้านอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

จากข้อมูลการศึกษาในต่างประเทศ พบว่า สาเหตุหนึ่งของการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองของกลุ่มผู้มีรายได้ต่ำและปานกลาง คือ ปริมาณที่อยู่อาศัยไม่เพียงพอกับความต้องการ หรือปริมาณที่อยู่อาศัยที่ขายอยู่ในตลาดมีราคาสูงเกินไป จนทำให้กลุ่มผู้มีรายได้ต่ำและปานกลางไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ (Mian & Sufi (2015), Glaeser & Gyourko (2018)) ซึ่งในต่างประเทศนั้นปัญหาปริมาณที่อยู่อาศัยไม่เพียงพอกับความต้องการอาจเกิดจากหลายสาเหตุ เช่น ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไม่มีความสนใจในการพัฒนาโครงการ ปัญหาการวางผังเมือง ปัญหาความไม่พร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน เป็นต้น (Marife (2002), Kim (2013), Glaeser & Gyourko (2018)) ดังนั้น ในหัวข้อนี้จึงศึกษาข้อมูลด้านอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทยเพื่อนำมาวิเคราะห์เพื่อจัดทำข้อเสนอแนะต่อไป ซึ่งผลการศึกษารูปได้ดังนี้

1) สถานการณ์ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัย (บ้านจัดสรรและอาคารชุด) ของประเทศไทยยังคงมีปริมาณหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม (Remaining Supply) เป็นจำนวนค่อนข้างมาก และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยที่อยู่อาศัยทั้งประเภทบ้านจัดสรรและอาคารชุดที่มีราคา 1 - 3 ล้านบาท มีจำนวนหน่วยเหลือขายสะสมมากที่สุด ซึ่งที่อยู่อาศัยราคา 1 - 3 ล้านบาทนี้ หากนำไปเปรียบเทียบกับความต้องการที่อยู่อาศัยและระดับรายได้ของประชากร จะพบว่า เป็นที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง ในขณะที่อาคารชุดและบ้านจัดสรรที่มีราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท มีสัดส่วนจำนวนหน่วยเหลือขายสะสมน้อยที่สุด ซึ่งที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 1 ล้านบาทนี้ หากนำไปเปรียบเทียบกับความต้องการที่อยู่อาศัยและระดับรายได้ของประชากรจะพบว่า เป็นที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้มีรายได้ต่ำซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยมากที่สุดแต่มีที่อยู่อาศัยเหลือขายน้อยที่สุด

2) หากพิจารณาเปรียบเทียบข้อมูลความต้องการที่อยู่อาศัยของการเคหะแห่งชาติ (Housing Need) ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทย ซึ่งสะท้อนถึงอุปสงค์ด้านที่อยู่อาศัย (Housing Demand) และจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขาย (Housing Supply) พบว่า กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางมีความต้องการที่อยู่อาศัย (Housing Demand) สูงที่สุด ในช่วงราคา 1 - 3 ล้านบาท มีจำนวนหน่วยเหลือขาย (Housing Supply) มากที่สุดในขณะที่กลุ่มผู้มีรายได้ต่ำ ซึ่งจากระดับรายได้สามารถซื้อที่อยู่อาศัยในราคาประมาณ 800,000 บาท มีความต้องการที่อยู่อาศัย (Housing Demand) ในลำดับรองลงมา ซึ่งต้องการที่อยู่อาศัยในระดับราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท แต่จำนวนหน่วยเหลือขาย (Housing Supply) อุปทานมีจำนวนน้อยที่สุด ซึ่งข้อมูลดังกล่าวสอดคล้องกับผลการศึกษาในต่างประเทศที่พบว่า สาเหตุที่ทำให้ประชาชนไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองส่วนหนึ่งเกิดจากปริมาณอุปทานไม่เพียงพอกับความต้องการ

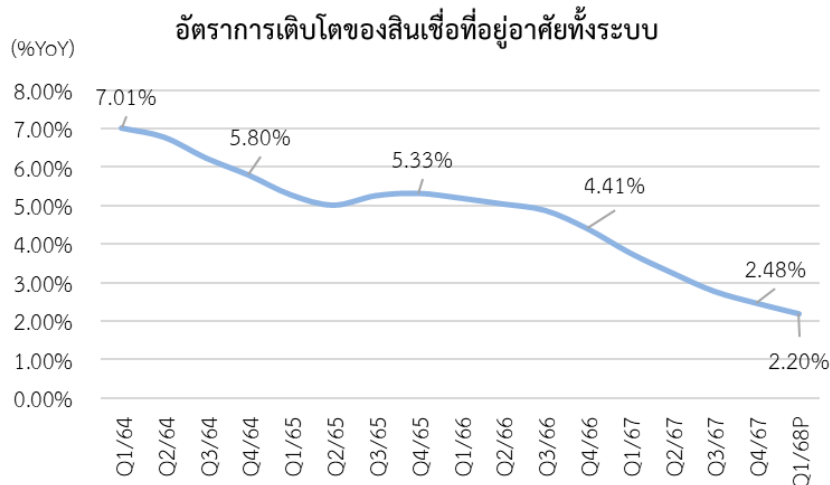
3) ราคาที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ยทั่วประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2560 และขยายตัวในอัตราสูงกว่าร้อยละ 20 ในช่วงเวลา 2560 - 2567 โดยหลังจากปี 2563 เป็นต้นมา ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยรวมและดัชนีราคาอาคารชุดมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสวนทางกับค่าจ้างที่ปรับลดลงและทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ อีกทั้งดัชนีราคาที่อยู่อาศัยรวมและดัชนีราคาอาคารชุดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและเร่งตัวมากกว่าอัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน โดยเฉพาะในช่วงปี 2563 จากข้อมูลดังกล่าวสอดคล้องกับผลการศึกษาในต่างประเทศที่พบว่า ราคาที่อยู่อาศัยมักปรับเพิ่มขึ้นมากกว่ารายได้ของประชาชน โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ต่ำและปานกลาง จึงส่งผลให้ประชาชนกลุ่มดังกล่าวไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ อีกทั้ง ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยทุกประเภทในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลปรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่ประชากรมีการย้ายถิ่นฐานเข้ามาอยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลเพิ่มมากขึ้น และประชากรในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีปัญหาในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองรุนแรงกว่าในพื้นที่อื่น

3.3 ข้อมูลด้านตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

3.3.1 ข้อมูลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย จำแนกตามสถาบันการเงิน

จากการรวบรวมข้อมูลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยปล่อยโดยธนาคารพาณิชย์ SFIs การเคหะแห่งชาติ และสถาบันการเงินอื่นในช่วงปี 2564 - 2567 โดย REIC (ภาพที่ 3.21) พบว่า ในปี 2564 มียอดสินเชื่อคงค้างในตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทยอยู่ที่ประมาณ 5.10 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 4.50 ล้านล้านบาท อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาในเชิงอัตราการขยายตัวเป็นรายปี พบว่า ตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีการเติบโตในอัตราที่ชะลอลงอย่างต่อเนื่องในแต่ละปี โดยในปี 2564 อัตราการขยายตัวของยอดสินเชื่อคงค้างทั้งระบบอยู่ที่ร้อยละ 5.80 เมื่อเทียบกับปีก่อน และในปี 2565 ปี 2566 และ ปี 2567 มีอัตราชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่องจนอยู่ที่อัตราร้อยละ 5.33 เทียบกับปีก่อน ร้อยละ 4.41 เทียบกับปีก่อน และร้อยละ 2.48 เทียบกับปีก่อน ตามลำดับ ทั้งนี้ ไตรมาสที่ 1 ปี 2568 อัตราการขยายตัวของตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทยอยู่ที่ร้อยละ 2.20 เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 1 ปี 2567

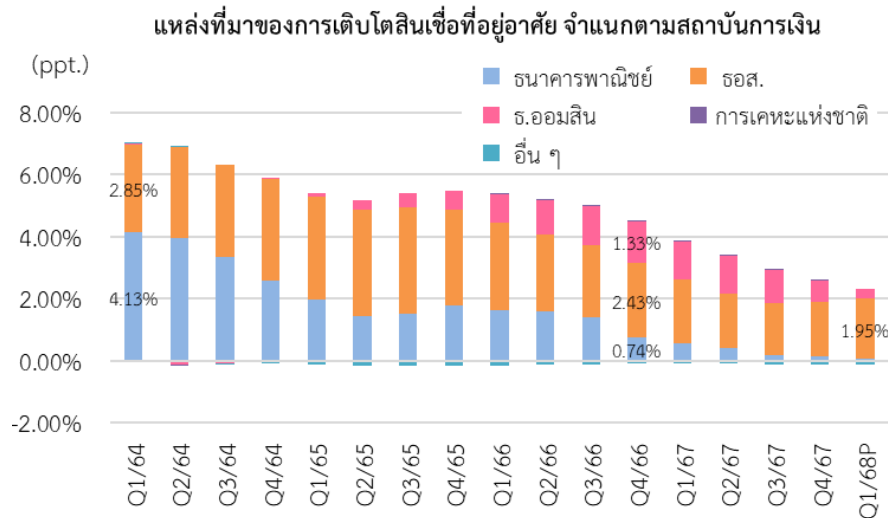
ภาพที่ 3.21 อัตราการเติบโตของตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย



ที่มา: REIC (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

เมื่อพิจารณาแหล่งที่มาของการเติบโตของตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย จำแนกตามสถาบันการเงิน ในช่วงปี 2564 - 2567 (ภาพที่ 3.22) พบว่า ในช่วงก่อนไตรมาสที่ 4 ปี 2564 ธนาคารพาณิชย์เป็นสถาบันการเงินที่มีบทบาทหลักในตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย โดยในไตรมาสที่ 1 ปี 2564 ตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยขยายตัวที่อัตราร้อยละ 7.01 ซึ่งมีแหล่งที่มาของการเติบโต (contribution to growth) มาจากธนาคารพาณิชย์ที่ร้อยละ 4.13 ขณะที่ ธอส. ซึ่งมีสถานะเป็น SFIs มีส่วนในการสร้างการเติบโตในไตรมาสที่ 1 ปี 2564 ที่ร้อยละ 2.85 อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2565 เป็นต้นมา บทบาทของธนาคารพาณิชย์ในตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยได้ลดลงอย่างต่อเนื่อง ขณะที่ ธอส. และธนาคารออมสินกลายเป็นสถาบันการเงินที่มีบทบาทสำคัญในตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย โดยในปี 2566 ตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยขยายตัวที่ร้อยละ 4.41 ซึ่งมีแหล่งที่มาของการเติบโตจากสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ ธอส. ที่ร้อยละ 2.43 และสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารออมสินที่ร้อยละ 1.33 ขณะที่แหล่งที่มาของการเติบโตจากสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์อยู่ที่ร้อยละ 0.74 ทั้งนี้ ตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 ขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 2.20 และมีแหล่งที่มาของการเติบโตจากสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ ธอส. และธนาคารออมสินเท่านั้น

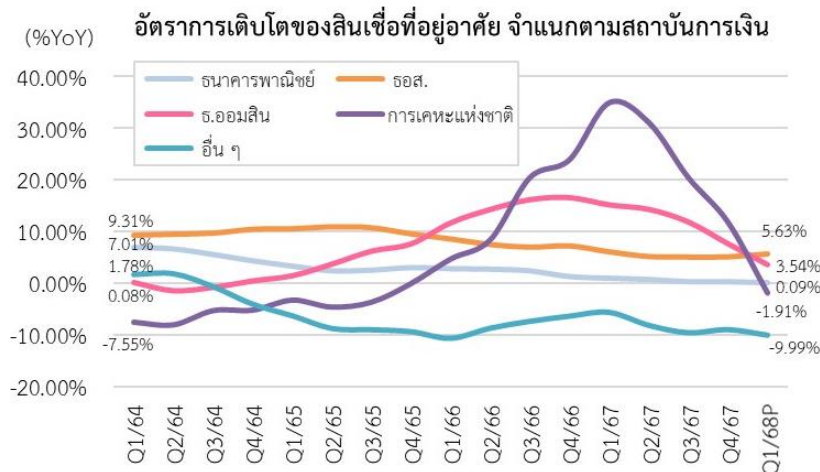
ภาพที่ 3.22 แหล่งที่มาของการเติบโตในตลาดสินเชื่ที่อยู่อาศัยในประเทศไทย จำแนกตามสถาบันการเงิน



ที่มา: REIC (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

เมื่อพิจารณาอัตราการเติบโตของสินเชื่ที่อยู่อาศัย จำแนกตามสถาบันการเงิน (ภาพที่ 3.23) พบว่า ตั้งแต่ปี 2564 เป็นต้นมา การขยายตัวของยอดสินเชื่ที่อยู่อาศัยคงค้างของธนาคารพาณิชย์ ธอส. และสถาบันการเงินอื่น มีแนวโน้มการขยายตัวที่ชะลอตัวลง ขณะที่ยอดสินเชื่ที่อยู่อาศัยคงค้างของธนาคารออมสินและการเคหะแห่งชาติมีการเติบโตอย่างเร่งตัวในช่วงปี 2564 - 2566 ก่อนที่จะชะลอตัวลงในปี 2567 โดยในไตรมาสที่ 1 ปี 2564 สินเชื่ที่อยู่อาศัยของ ธอส. ขยายตัวในอัตราร้อยละ 9.31 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า สินเชื่ที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ ขยายตัวในอัตราร้อยละ 7.01 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า และสถาบันการเงินอื่นขยายตัวในอัตราร้อยละ 1.78 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ขณะที่สินเชื่ที่อยู่อาศัยของธนาคารออมสินทรงตัวและการเคหะแห่งชาติหดตัวในอัตราร้อยละ 7.55 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ทั้งนี้ ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 สินเชื่ที่อยู่อาศัยของ ธอส. และธนาคารออมสินขยายตัวในอัตราร้อยละ 5.63 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า และ 3.54 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ตามลำดับ ขณะที่สินเชื่ที่อยู่อาศัยของการเคหะแห่งชาติและสถาบันการเงินอื่นหดตัวในอัตราร้อยละ 1.91 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า และร้อยละ 9.99 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ตามลำดับ ส่วนสินเชื่ที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ค่อนข้างทรงตัว

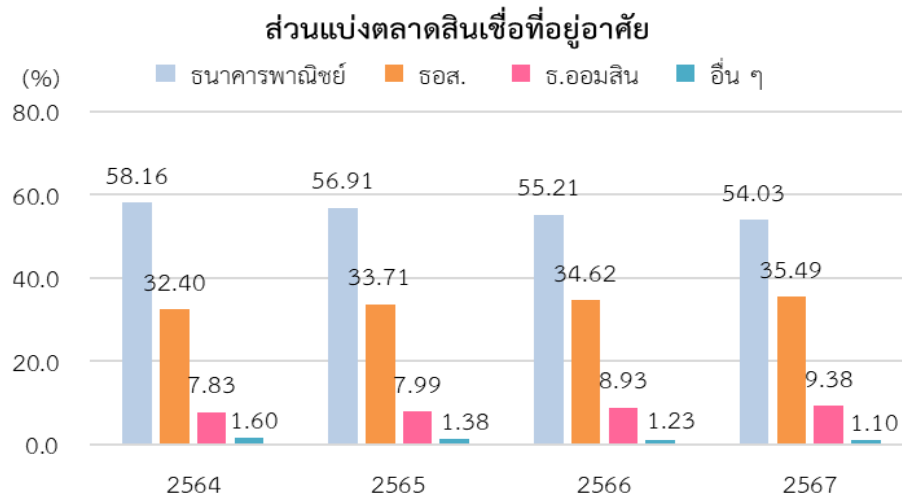
ภาพที่ 3.23 อัตราการเติบโตของสินเชื่ที่อยู่อาศัย จำแนกตามสถาบันการเงิน



ที่มา: REIC (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยทั้งระบบ จำแนกตามสถาบันการเงิน (ภาพที่ 3.24) พบว่า ในช่วงก่อนไตรมาสที่ 4 ปี 2564 ธนาคารพาณิชย์เป็นสถาบันการเงินที่มีบทบาทหลักในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยมีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดอยู่ที่ประมาณร้อยละ 60.00 ของส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยทั้งหมด อย่างไรก็ตาม ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ปรับลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2564 เป็นต้นมา และในปี 2567 ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์อยู่ที่ร้อยละ 54.03 ขณะที่ในปี 2564 ธอส. มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยรองลงมาอยู่ที่ประมาณร้อยละ 32.40 และเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2567 อยู่ที่ร้อยละ 35.49 ขณะที่ในปี 2564 ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารออมสิน การเคหะแห่งชาติ และสถาบันการเงินอื่น รวมกันคิดเป็นร้อยละประมาณ 9.43 อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2565 เป็นต้นมา ธนาคารออมสินเริ่มมีบทบาทที่เพิ่มขึ้นในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 7.99 ในปี 2565 และเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนกระทั่งในปี 2567 ธนาคารออมสินมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยอยู่ที่ร้อยละ 9.38

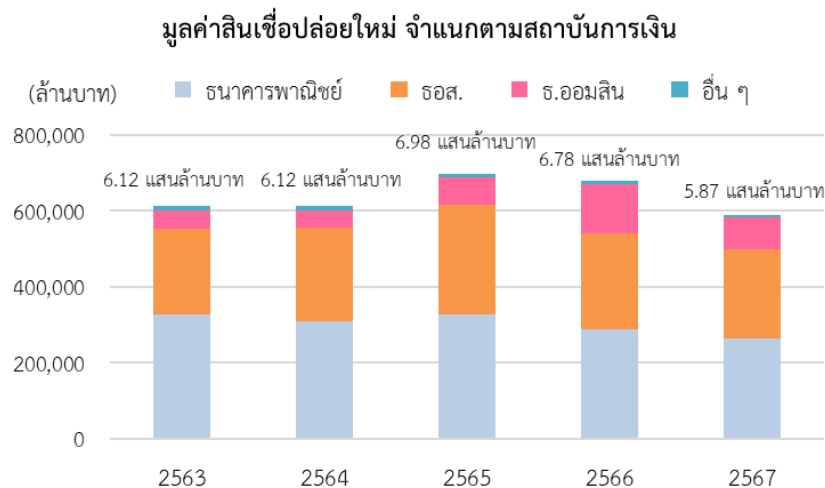
ภาพที่ 3.24 ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยทั้งระบบ จำแนกตามสถาบันการเงิน



ที่มา: REIC (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

นอกจากนี้ ข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่โดยธนาคารพาณิชย์ ธอส. ธนาคารออมสิน และสถาบันการเงินอื่น ซึ่งรวบรวมโดย REIC (ภาพที่ 3.25) แสดงให้เห็นว่า มูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ในช่วงปี 2563 - 2567 เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 6.38 แสนล้านบาทต่อปี โดยในปี 2563 สถาบันการเงินมีการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยรวมกันอยู่ที่ 6.12 แสนล้านบาท โดยจากภาพที่ 3.23 พบว่า มีสัดส่วนมาจากธนาคารพาณิชย์ ธอส. และธนาคารออมสินที่ร้อยละ 53.56 ร้อยละ 36.80 และร้อยละ 7.66 ตามลำดับ และในปี 2567 มูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของทุกสถาบันการเงินรวมกันอยู่ที่ 5.87 แสนล้านบาท โดยมีสัดส่วนหลักมาจากธนาคารพาณิชย์ และ ธอส. ที่ร้อยละ 44.74 และร้อยละ 40.22 ตามลำดับ ทั้งนี้ มูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ปี 2565 เป็นมูลค่าของการปล่อยสินเชื่อใหม่สูงสุดอยู่ที่ 6.98 แสนล้านบาท โดยมีสัดส่วนหลักมาจากธนาคารพาณิชย์ และ ธอส. ที่ร้อยละ 46.98 และร้อยละ 41.04 ตามลำดับ

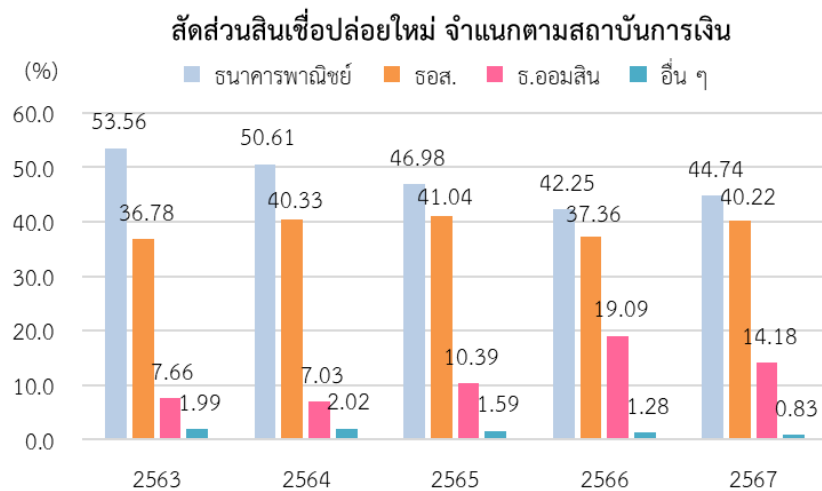
ภาพที่ 3.25 มูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ ปี 2563 - 2567 จำแนกตามสถาบันการเงิน



ที่มา: REIC (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

เมื่อพิจารณาการเปลี่ยนแปลงของส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ในช่วงปี 2563 - 2567 (ภาพที่ 3.26) พบว่า ในปี 2563 สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของธนาคารพาณิชย์มีการปรับลดลงอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 53.56 เหลือร้อยละ 44.75 ในปี 2567 ขณะที่สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของธนาคารออมสินมีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นในช่วงเวลาดังกล่าว โดยในปี 2563 สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของธนาคารออมสินอยู่ที่ร้อยละ 7.66 และเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 14.18 ในปี 2567

ภาพที่ 3.26 สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ ปี 2563 - 2567 จำแนกตามสถาบันการเงิน



ที่มา: REIC (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

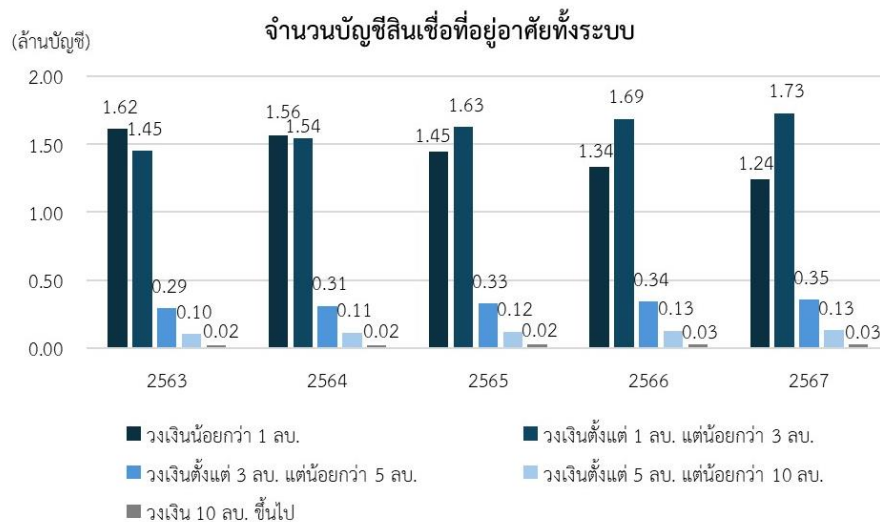
3.3.2 ข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัย จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ

เมื่อพิจารณาข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัย จำแนกตามวงเงิน ซึ่งคณะผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลจาก REIC และ สศค. โดยข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยดังกล่าวสามารถแบ่งกลุ่มวงเงินสินเชื่อได้เป็น 5 กลุ่ม ได้แก่ (1) วงเงินน้อยกว่า 1 ล้านบาท (2) วงเงินตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท (3) วงเงินตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท (4) วงเงินตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท และ (5) วงเงินตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป

ข้อมูลจำนวนบัญชีสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างทั้งระบบ จำแนกตามระดับวงเงินสินเชื่อ (ภาพที่ 3.27) แสดงให้เห็นว่า จำนวนและสัดส่วนของบัญชีที่มีการเปลี่ยนอย่างมีนัยสำคัญในช่วงปี 2563 - 2567 โดยในช่วงปี 2563 จำนวนบัญชีสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินต่ำกว่า 1 ล้านบาท มีจำนวนบัญชีมากที่สุดอยู่ที่ 1.62 ล้านบัญชี หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 46.55 ของจำนวนบัญชีทั้งหมด รองลงมาเป็นสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท ซึ่งมีจำนวนบัญชีเฉลี่ยอยู่ที่ 1.45 ล้านบัญชี หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.67 ของจำนวนบัญชีทั้งหมด ทั้งนี้ จำนวนบัญชีสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อมากกว่า 3 ล้านบาทขึ้นไป อยู่ที่ 4.1 แสนบัญชี หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.78 ของจำนวนบัญชีทั้งหมด

อย่างไรก็ดี ตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นมา จำนวนบัญชีสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินน้อยกว่า 1 ล้านบาท มีจำนวนบัญชีลดลงอย่างต่อเนื่อง ขณะที่จำนวนบัญชีสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป มีจำนวนบัญชีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2567 จำนวนบัญชีสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินน้อยกว่า 1 ล้านบาท อยู่ที่ 1.24 ล้านบัญชี หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.63 ของจำนวนบัญชีทั้งหมด ขณะที่จำนวนบัญชีสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินตั้งแต่ 1 ล้านบาท แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท มีจำนวนบัญชีมากที่สุดอยู่ที่ 1.73 ล้านบัญชี หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.63 ของจำนวนบัญชีทั้งหมด ทั้งนี้ จำนวนบัญชีสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป อยู่ที่ 5.1 แสนบัญชี หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.66 ของจำนวนบัญชีทั้งหมด

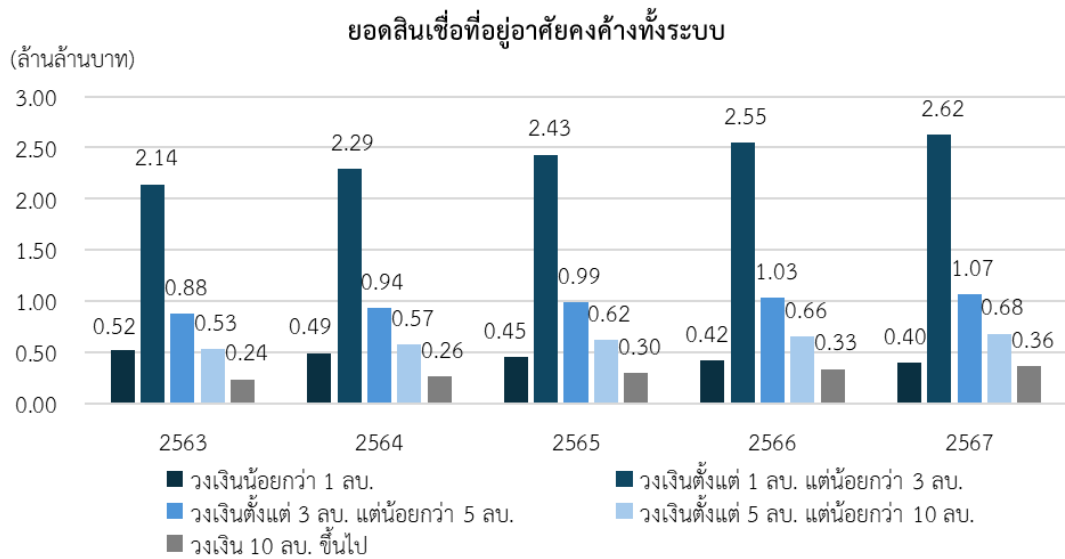
ภาพที่ 3.27 จำนวนบัญชีสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างทั้งระบบ จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ



ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

สำหรับข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างทั้งระบบ จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ (ภาพที่ 3.28) แสดงให้เห็นว่า ในช่วงปี 2563 - 2567 สินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวงเงินตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท มีมูลค่าเฉลี่ยประมาณ 2.40 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 50.60 ของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยทั้งหมด รองลงมาเป็นสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท ซึ่งมีมูลค่าเฉลี่ยประมาณ 9.80 แสนล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 20.60 ของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยทั้งหมด ทั้งนี้ สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อ 10 ล้านบาทขึ้นไป มีมูลค่าเฉลี่ยประมาณ 3 แสนล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนน้อยที่สุด ประมาณร้อยละ 6.30 ของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยทั้งหมด

ภาพที่ 3.28 สินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างทั้งระบบ จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ

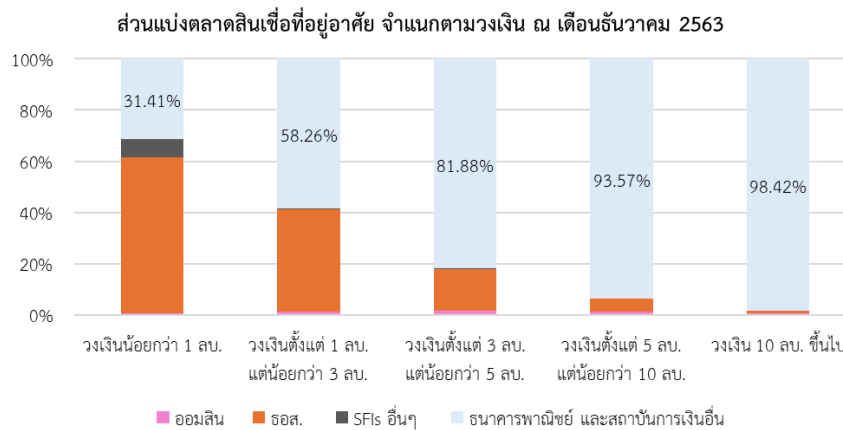


ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ ในระหว่างปี 2563 - 2567 (ภาพที่ 3.29 และภาพที่ 3.30) พบว่า ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่น ปรับลดลงในทุกประเภทวงเงินสินเชื่อ และเป็นการปรับลดลงที่มีนัยสำคัญในตลาดดังต่อไปนี้ (1) ในปี 2563 ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อต่ำกว่า 1 ล้านบาท สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมีส่วนแบ่งตลาดที่ร้อยละ 31.41 อย่างไรก็ตาม ในปี 2567 สัดส่วนดังกล่าวลดลงเหลือร้อยละ 26.90 เช่นเดียวกับ (2) ในปี 2563 ตลาดสินเชื่อที่มีวงเงินตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่ไม่เกิน 3 ล้านบาท ส่วนแบ่งตลาดของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นอยู่ที่ร้อยละ 58.26 ก่อนที่จะปรับลดลงเหลือร้อยละ 44.60 ในปี 2567 และ (3) ในปี 2563 ตลาดสินเชื่อที่มีวงเงินตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่ไม่เกิน 5 ล้านบาท ส่วนแบ่งตลาดของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นอยู่ที่ร้อยละ 81.88 ลดลงเหลือร้อยละ 72.15 ในปี 2567

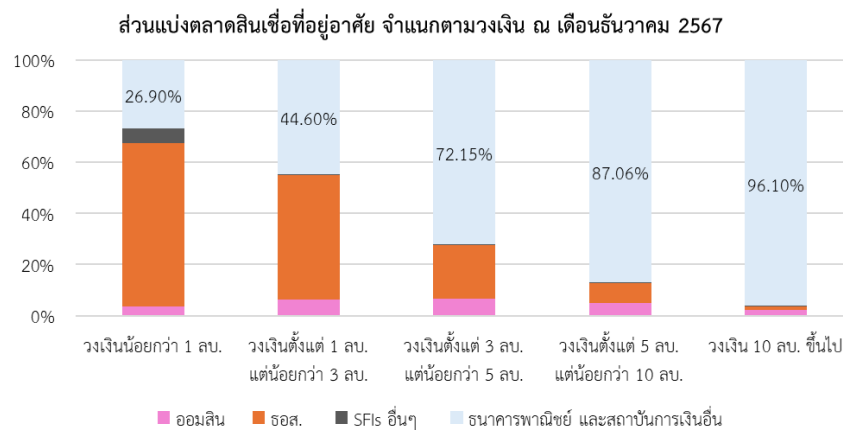
ในทางกลับกัน สัดส่วนของ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. และธนาคารออมสินได้ปรับเพิ่มขึ้นในระหว่างในช่วงปี 2563 - 2567 โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่ไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยในปี 2563 ส่วนแบ่งตลาดของ ธอส. และธนาคารออมสินอยู่ที่ร้อยละ 39.68 และร้อยละ 1.45 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ในปี 2567 ส่วนแบ่งตลาดของ ธอส. เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 48.63 และธนาคารออมสินมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 6.20 นอกจากนี้ ส่วนแบ่งตลาดของ SFIs ปรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อต่ำกว่า 1 ล้านบาท โดยในปี 2563 มีการปรับเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 68.59 เป็นร้อยละ 73.10 ในปี 2567

ภาพที่ 3.29 ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ ณ เดือนธันวาคม 2563



ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 3.30 ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ ณ เดือนธันวาคม 2567



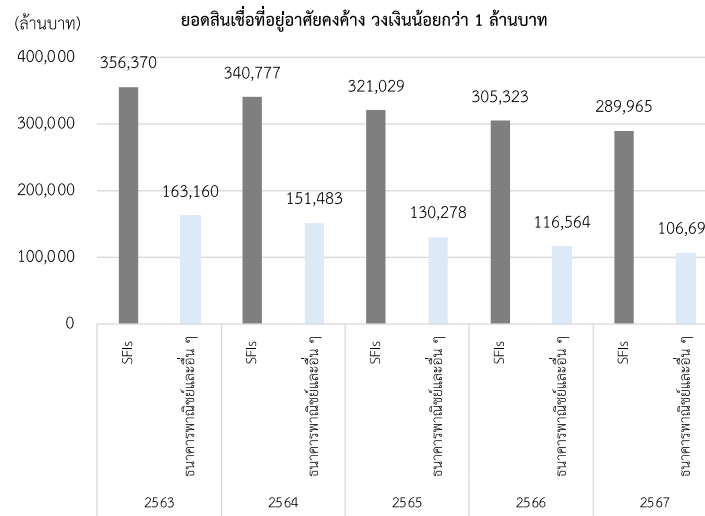
ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

คณะผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัย จำแนกตามวงเงินสินเชื่อ จากแหล่งข้อมูลของ REIC และ สศค. โดยสามารถแบ่งกลุ่มวงเงินสินเชื่อออกเป็น 5 กลุ่ม ได้แก่

(1) ภาพรวมของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อไม่เกิน 1 ล้านบาท

จากภาพที่ 3.31 แสดงให้เห็นว่าภาพรวมของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อไม่เกิน 1 ล้านบาท มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างในตลาดปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 ยอดสินเชื่อคงค้างอยู่ที่ 519,530 ล้านบาท และปรับลดลงเหลือ 396,658 ล้านบาท ในปี 2567 โดยหากพิจารณาตามประเภทของสถาบันการเงิน พบว่า ในช่วงปี 2563 - 2567 SFIs มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างในระบบมากกว่าธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่น โดยตั้งแต่ปี 2563 - 2567 SFIs มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างในระบบปรับตัวลดลงในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 5.02 ต่อปี โดยมีมูลค่าเฉลี่ยของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ประมาณ 322,693 ล้านบาท และในปี 2563 SFIs มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับลดลงจาก 356,370 ล้านบาท เป็น 289,965 ล้านบาท ในปี 2567 ในขณะเดียวกันตั้งแต่ปี 2563 - 2567 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างในระบบปรับตัวลดลงในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 10.04 ต่อปี โดยมีมูลค่าเฉลี่ยของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ประมาณ 133,635 ล้านบาท และในปี 2563 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่น มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับลดลงจาก 163,160 ล้านบาท เป็น 106,693 ล้านบาท ในปี 2567

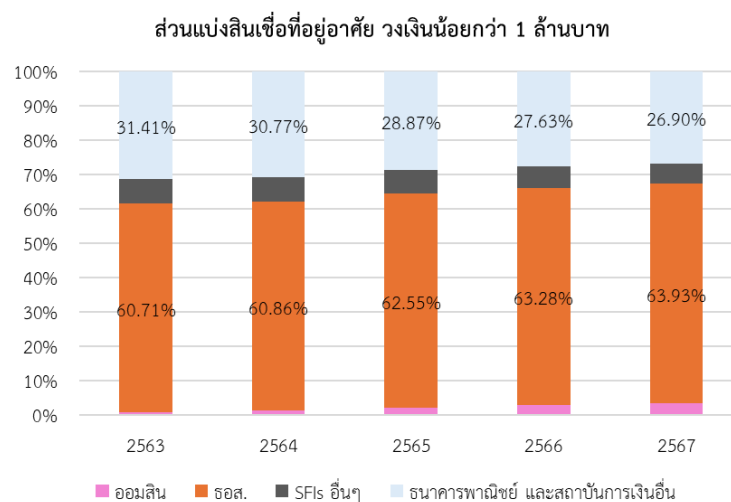
ภาพที่ 3.31 ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้าง วงเงินสินเชื่อต่ำกว่า 1 ล้านบาท ปี 2563 – 2567



ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ทั้งนี้ ข้อมูลส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย ที่มีวงเงินสินเชื่อต่ำกว่า 1 ล้านบาท (ภาพที่ 3.32) พบว่า ในช่วงปี 2563 – 2567 SFIs มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อต่ำกว่า 1 ล้านบาท เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 70.89 โดยในช่วงปี 2563 – 2567 ธอส. มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยปรับเปลี่ยน และมีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 62.26 สำหรับธนาคารออมสินมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 2.06 อย่างไรก็ตาม ในปี 2563 ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs อื่น ๆ ปรับลดลง จากร้อยละ 7.09 เหลือร้อยละ 5.76 ในปี 2567 ทั้งนี้ ในปี 2563 ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินอื่นปรับลดลงอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 31.41 เหลือร้อยละ 26.90 หรือคิดเป็นมูลค่า 106,693 ล้านบาท ในปี 2567

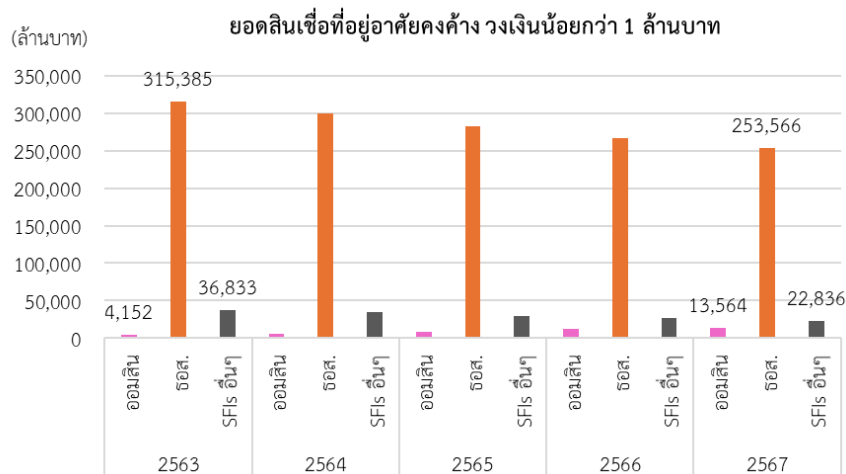
ภาพที่ 3.32 ส่วนแบ่งสินเชื่อที่อยู่อาศัย วงเงินสินเชื่อต่ำกว่า 1 ล้านบาท ปี 2563 – 2567



ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

จากภาพที่ 3.33 เมื่อพิจารณาเฉพาะสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs พบว่า ธอส. เป็นสถาบันการเงินที่มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด เฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 87.85 โดยในช่วงปี 2563 – 2567 ธอส. มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปี 2563 ธอส. มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ 315,385 ล้านบาท และปรับลดลงเป็น 253,566 ล้านบาท ในปี 2567 แต่อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2563 – 2567 ธนาคารออมสินมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปี 2563 ธนาคารออมสินมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ 4,152 ล้านบาท และปรับเพิ่มขึ้นเป็น 13,564 ล้านบาท ในปี 2567

ภาพที่ 3.33 ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้าง วงเงินน้อยกว่า 1 ล้านบาท ปี 2563 – 2567 ของ SFIs

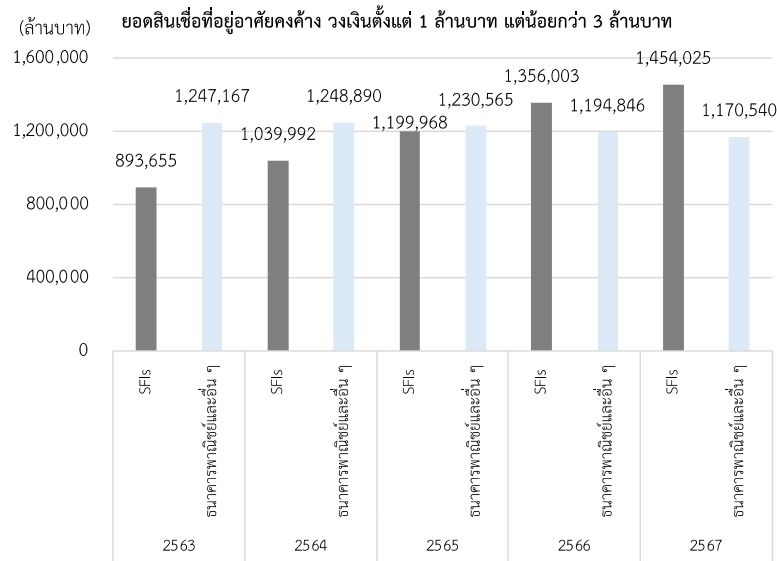


ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(2) ภาพรวมของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท

จากภาพที่ 3.34 แสดงให้เห็นว่าภาพรวมของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท มียอดสินเชื่อคงค้างที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับเพิ่มขึ้นจาก 2,140,822 ล้านบาท เป็น 2,624,565 ล้านบาท ในปี 2567 หากพิจารณาการเติบโตของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่มาจากสินเชื่อของ SFIs เป็นหลัก และในช่วงปี 2563 - 2567 SFIs มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 13.00 ต่อปี โดยมีมูลค่าเฉลี่ยของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ประมาณ 1,188,729 ล้านบาท โดยในปี 2563 SFIs มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับเพิ่มขึ้นจาก 893,655 ล้านบาท เป็น 1,454,025 ล้านบาท แต่อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2564 – 2567 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับลดลงในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 1.57 ต่อปี โดยมีมูลค่าเฉลี่ยของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ประมาณ 1,151,337 ล้านบาท โดยในปี 2564 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับลดลงจาก 1,248,890 ล้านบาท เป็น 1,170,540 ล้านบาท

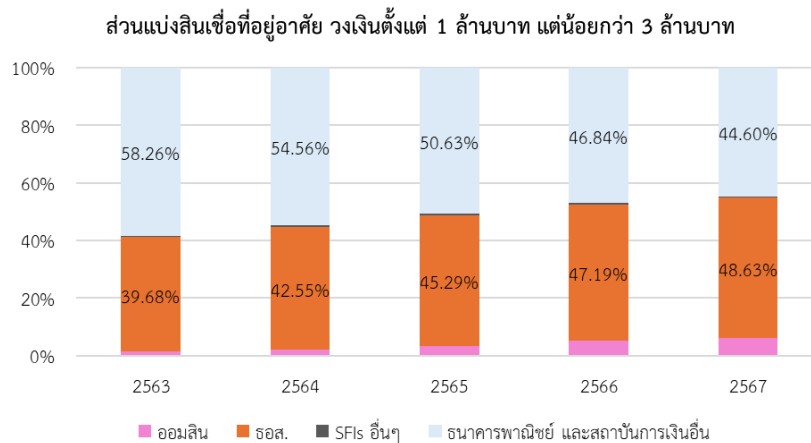
ภาพที่ 3.34 ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้าง วงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท ปี 2563 – 2567



ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ทั้งนี้ ข้อมูลส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท (ภาพที่ 3.35) พบว่า ในช่วงปี 2563 – 2567 SFIs มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 49.02 ขณะเดียวกันในปี 2563 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท อยู่ที่ร้อยละ 58.26 มากกว่าสัดส่วนของ SFIs ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 41.74 อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2566 เป็นต้นมา ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs กลับมากกว่าสัดส่วนของธนาคารพาณิชย์ โดยในปี 2567 ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs อยู่ที่ร้อยละ 55.40 ขณะที่ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นอยู่ที่ร้อยละ 44.60 ทั้งนี้ ส่วนแบ่งตลาดของ SFIs อื่นนอกจาก ธอส. และธนาคารออมสินมีสัดส่วนน้อยอย่างไม่มีความสำคัญ

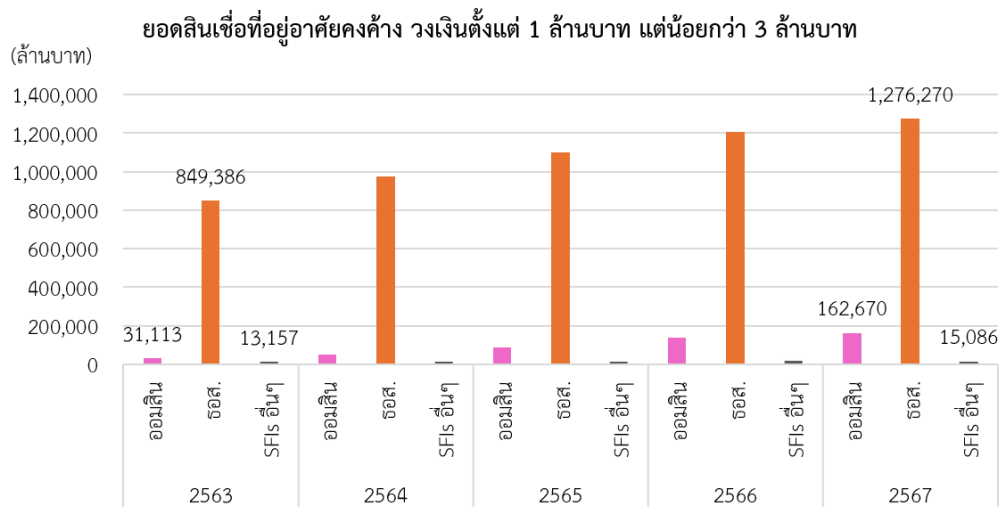
ภาพที่ 3.35 ส่วนแบ่งสินเชื่อที่อยู่อาศัย วงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท ปี 2563 – 2567



ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

จากภาพที่ 3.36 เมื่อพิจารณาเฉพาะสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs พบว่า ธอส. เป็นสถาบันการเงินที่มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด เฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 91.39 โดยในช่วงปี 2563 – 2567 ธอส. มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปี 2563 ธอส. มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ 849,386 ล้านบาท และปรับเพิ่มขึ้นเป็น 1,276,270 ล้านบาท ในปี 2567 ในขณะเดียวกันตั้งแต่ปี 2563 – 2567 ธนาคารออมสินมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปี 2563 ธนาคารออมสินมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ 31,113 ล้านบาท และปรับเพิ่มขึ้นเป็น 162,670 ล้านบาท ในปี 2567

ภาพที่ 3.36 ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้าง วงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 3 ล้านบาท ปี 2563 – 2567 ของ SFIs

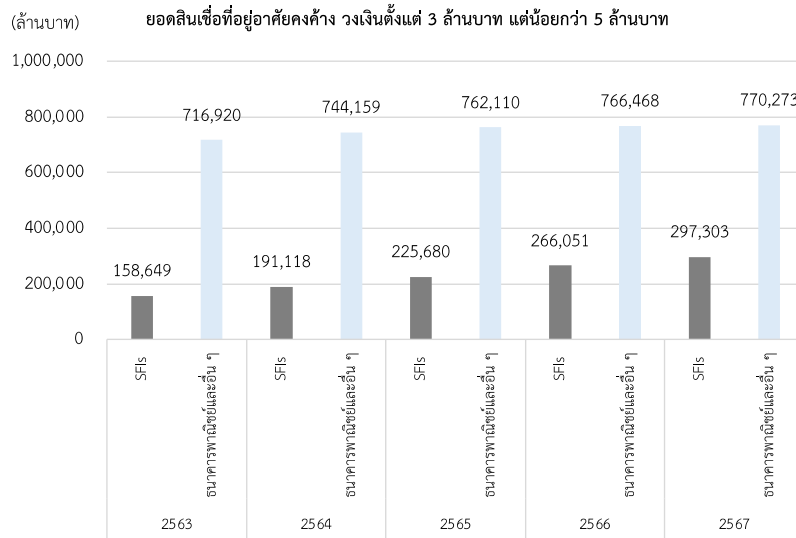


ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(3) ภาพรวมของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท

จากภาพที่ 3.37 แสดงให้เห็นว่า ภาพรวมของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท มียอดสินเชื่อคงค้างปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 ยอดสินเชื่อคงค้างอยู่ที่ 875,569 ล้านบาท และปรับเพิ่มขึ้นเป็น 1,067,576 ล้านบาท ในปี 2567 ซึ่งการเติบโตของยอดสินเชื่อคงค้างที่เพิ่มขึ้นมาจากการเติบโตสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นเป็นหลัก โดยในช่วงปี 2563 - 2567 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมียอดสินเชื่อคงค้างปรับเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 1.82 ต่อปี โดยมีมูลค่าเฉลี่ยของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ประมาณ 751,986 ล้านบาท และในปี 2563 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมียอดสินเชื่อคงค้างปรับเพิ่มขึ้นจาก 716,920 ล้านบาท เป็น 770,273 ล้านบาท ในปี 2567 ในขณะเดียวกันตั้งแต่ปี 2563 – 2567 SFIs มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างในระบบเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 17.05 ต่อปี โดยมีมูลค่าเฉลี่ยของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ประมาณ 227,760 ล้านบาท และในปี 2563 SFIs มียอดสินเชื่อคงค้างปรับเพิ่มขึ้นจาก 158,649 ล้านบาท เป็น 297,303 ล้านบาท ในปี 2567

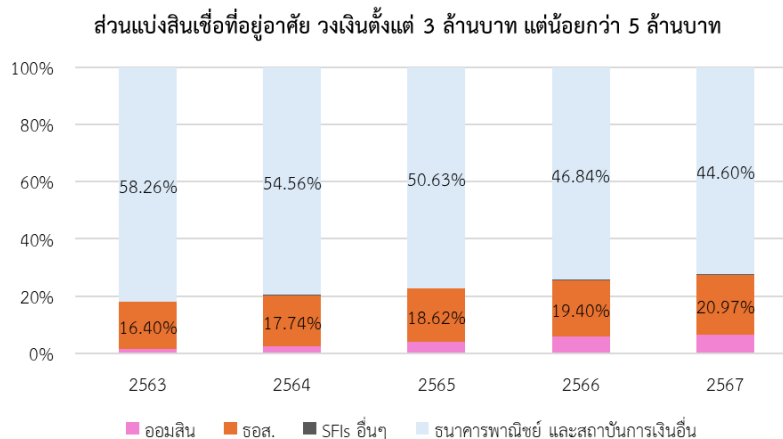
ภาพที่ 3.37 ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้าง วงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท ปี 2563 – 2567



ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ทั้งนี้ ข้อมูลส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท (ภาพที่ 3.38) พบว่า ในช่วงปี 2563 – 2567 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุดแต่เริ่มมีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยปรับลดลงจากร้อยละ 81.88 เป็นร้อยละ 72.15 ในปี 2567 แต่อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2563 – 2567 SFIs มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 SFIs มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 18.12 เป็นร้อยละ 27.85 ในปี 2567

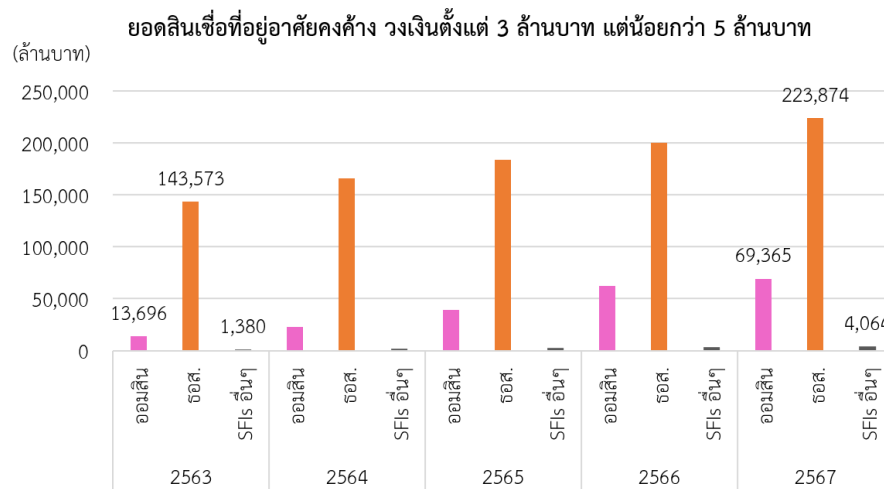
ภาพที่ 3.38 ส่วนแบ่งสินเชื่อที่อยู่อาศัย วงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท ปี 2563 – 2567



ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

จากภาพที่ 3.39 เมื่อพิจารณาเฉพาะสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs พบว่า ธอส. มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท เป็นสัดส่วนมากที่สุด เฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 81.88 โดยในช่วงปี 2563 – 2567 ธอส. มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปี 2563 ธอส. มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ 143,573 ล้านบาท และปรับเพิ่มขึ้นเป็น 223,874 ล้านบาท ในปี 2567 ในขณะที่เดียวกันตั้งแต่ปี 2563 – 2567 ธนาคารออมสินมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปี 2563 ธนาคารออมสินมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ 13,696 ล้านบาท และปรับเพิ่มขึ้นเป็น 69,365 ล้านบาท ในปี 2567

ภาพที่ 3.39 ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้าง วงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท ปี 2563 – 2567 ของ SFIs

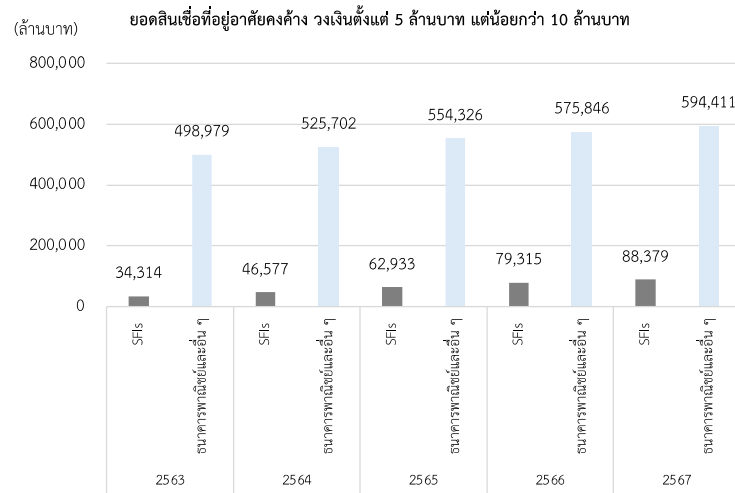


ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(4) ภาพรวมของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท

จากภาพที่ 3.40 แสดงให้เห็นว่า ภาพรวมของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ 533,293 ล้านบาท และปรับเพิ่มขึ้นเป็น 682,790 ล้านบาท ในปี 2567 ซึ่งการเติบโตของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างที่เพิ่มขึ้นมาจากการเติบโตสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นเป็นหลัก โดยในช่วงปี 2563 - 2567 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 4.48 ต่อปี โดยมีมูลค่าเฉลี่ยของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ประมาณ 549,853 ล้านบาท และในปี 2563 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับเพิ่มขึ้นจาก 498,979 ล้านบาท เป็น 594,411 ล้านบาท ในปี 2567 ในขณะที่เดียวกันตั้งแต่ปี 2563 – 2567 SFIs มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างในระบบเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 27.08 ต่อปี โดยมีมูลค่าเฉลี่ยของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ประมาณ 62,303 ล้านบาท และในปี 2563 SFIs มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับเพิ่มขึ้นจาก 34,314 ล้านบาท เป็น 88,379 ล้านบาท ในปี 2567

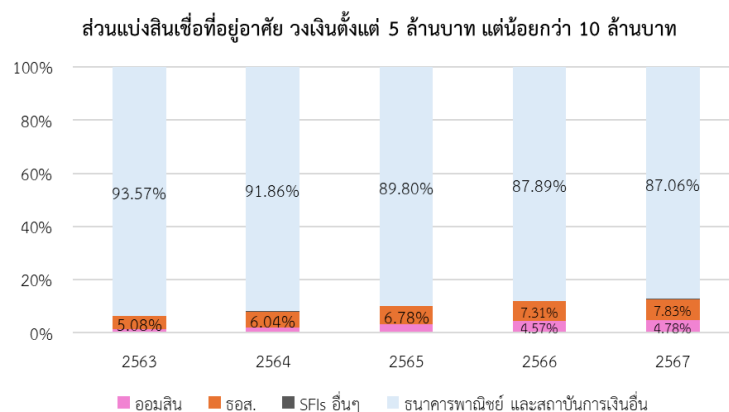
ภาพที่ 3.40 ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้าง วงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท ปี 2563 – 2567



ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ทั้งนี้ ข้อมูลส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท (ภาพที่ 3.41) พบว่า ในช่วงปี 2563 – 2567 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุดแต่เริ่มมีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยปรับตัวลดลงจากร้อยละ 93.57 เป็นร้อยละ 87.06 ในปี 2567 แต่อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2563 – 2567 SFIs มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 SFIs มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 6.43 เป็นร้อยละ 12.94 ในปี 2567

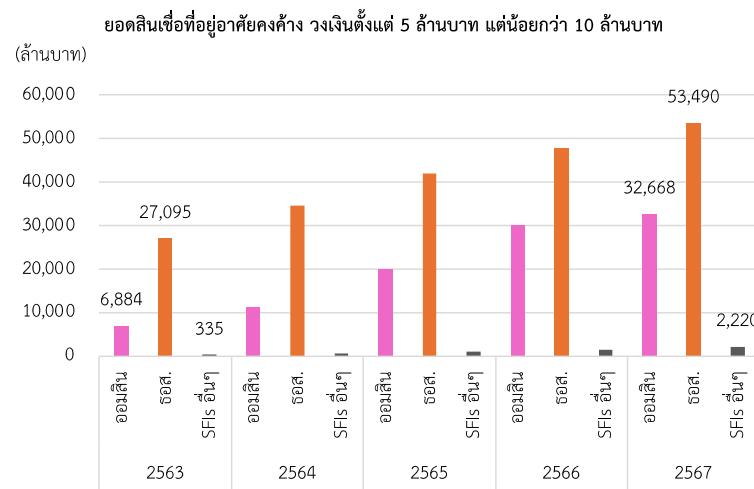
ภาพที่ 3.41 ส่วนแบ่งสินเชื่อที่อยู่อาศัย วงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท ปี 2563 – 2567



ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

จากภาพที่ 3.42 เมื่อพิจารณาเฉพาะสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs พบว่า ธอส. มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 10 ล้านบาท เป็นสัดส่วนมากที่สุด เฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 68.21 โดยในช่วงปี 2563 – 2567 ธอส. มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปี 2563 ธอส. มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ 27,095 ล้านบาท และปรับเพิ่มขึ้นเป็น 53,490 ล้านบาท ในปี 2567 และในขณะเดียวกันตั้งแต่ปี 2563 – 2567 ธนาคารออมสินมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 ธนาคารออมสินมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ 6,884 ล้านบาท และปรับเพิ่มขึ้นเป็น 32,668 ล้านบาท ในปี 2567

ภาพที่ 3.42 ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้าง วงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไป แต่น้อยกว่า 5 ล้านบาท ปี 2563 – 2567 ของ SFIs



ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(5) ภาพรวมของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป

จากภาพที่ 3.43 แสดงให้เห็นว่า ภาพรวมของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ 237,252 ล้านบาท และปรับเพิ่มขึ้นเป็น 363,795 ล้านบาท ในปี 2567 ซึ่งการเติบโตของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่มาจากการเติบโตสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นเป็นหลัก โดยในช่วงปี 2563 - 2567 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 10.63 ต่อปี โดยมีมูลค่าเฉลี่ยของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ประมาณ 290,514 ล้านบาท และในปี 2563 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับเพิ่มขึ้นจาก 233,495 ล้านบาท เป็น 349,621 ล้านบาท ในปี 2567 และในขณะเดียวกันตั้งแต่ปี 2563 – 2567 SFIs มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างในระบบเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 41.84 ต่อปี โดยมีมูลค่าเฉลี่ยของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ประมาณ 8,855 ล้านบาท และในปี 2563 SFIs มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างปรับเพิ่มขึ้นจาก 3,757 ล้านบาท เป็น 14,174 ล้านบาท ในปี 2567

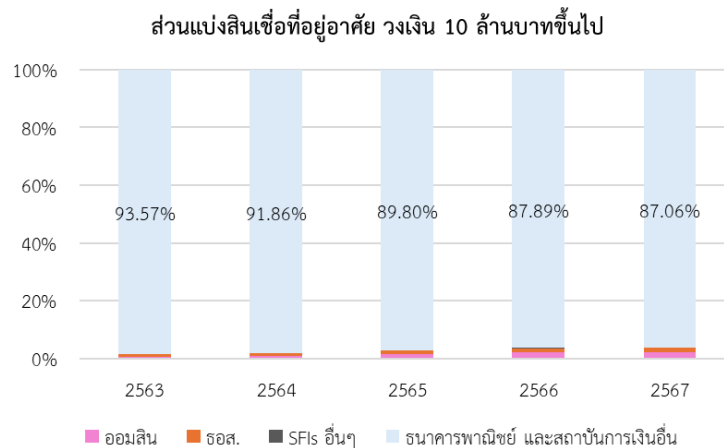
ภาพที่ 3.43 ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้าง วงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป ปี 2563 – 2567



ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ทั้งนี้ ข้อมูลส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป (ภาพที่ 3.44) พบว่า ในช่วงปี 2563 – 2567 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด แต่เริ่มมีการปรับตัวลดลงเล็กน้อย โดยในปี 2563 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยปรับลดลงจากร้อยละ 98.42 เป็นร้อยละ 96.10 ในปี 2567 แต่อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2563 – 2567 SFIs มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยในปี 2563 SFIs มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 1.58 เป็น ร้อยละ 3.90 ในปี 2567

ภาพที่ 3.44 ส่วนแบ่งสินเชื่อที่อยู่อาศัย วงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป ปี 2563 – 2567

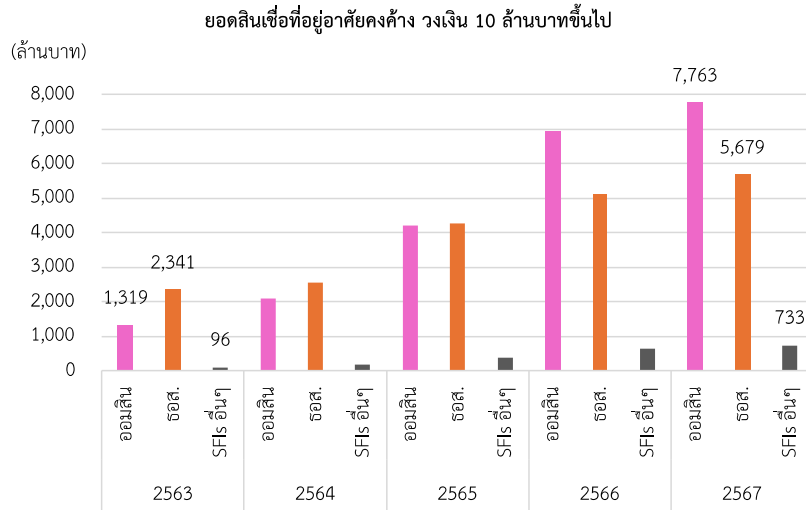


ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

จากภาพที่ 3.45 เมื่อพิจารณาเฉพาะสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs พบว่า ธอส. มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป เป็นสัดส่วนมากที่สุด เฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 48.83 ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างของ SFIs ที่มีวงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป โดยมีสัดส่วนมากกว่าธนาคารออมสินที่เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 47.08 อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2566 เป็นต้นมา ธนาคารออมสินมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างมากกว่า ธอส. เนื่องจากมีอัตราการเติบโตของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้าง ตั้งแต่ปี 2564 - 2567 ที่สูงในอัตราเฉลี่ยต่อปี

เท่ากับร้อยละ 59.21 ส่งผลให้ส่วนแบ่งตลาดในกลุ่ม SFIs เป็นของธนาคารออมสินเป็นหลัก โดยในปี 2567 ธนาคารออมสินมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 54.77 หรือมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ 7,763 ล้านบาท มากกว่า ธอส. ที่มีส่วนแบ่งตลาดของ ธอส. ลดลงเหลือร้อยละ 40.07 หรือมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างอยู่ที่ 5,679 ล้านบาท

ภาพที่ 3.45 ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้าง วงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป ปี 2563 – 2567 ของ SFIs



ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

3.3.3 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

เนื่องจากการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยสนับสนุนให้ประชากรสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ ดังนั้น ในส่วนนี้จึงศึกษาสถานการณ์การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย เพื่อนำมาวิเคราะห์และเสนอแนะเชิงนโยบายต่อไป โดยสามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

1) มูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ในช่วงปี 2563 - 2567 เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 6.38 แสนล้านบาทต่อปี โดยธนาคารพาณิชย์เป็นสถาบันการเงินที่มีบทบาทหลักในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2565 เป็นต้นมา บทบาทของธนาคารพาณิชย์ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้ลดลงอย่างต่อเนื่อง ขณะที่ ธอส. และธนาคารออมสินกลายเป็นสถาบันการเงินที่มีบทบาทสำคัญในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 การขยายตัวของสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีแหล่งที่มาของการเติบโตจากสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ ธอส. และธนาคารออมสินเท่านั้น อีกทั้ง เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยทั้งระบบ พบว่า ธนาคารพาณิชย์มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดแต่ส่วนแบ่งตลาดดังกล่าวปรับลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2564 เป็นต้นมา ธอส. มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยรองลงมาและเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2565 เป็นต้นมา ธนาคารออมสินเริ่มมีบทบาทที่เพิ่มขึ้นในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยและมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

2) เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งตลาดตามขนาดสินเชื่อ พบว่า ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อ 1 – 3 ล้านบาท ส่วนแบ่งตลาดของ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. และธนาคารออมสินได้ปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อ 1 – 3 ล้านบาท อยู่ที่ร้อยละ 58.26 แต่ตั้งแต่ปี 2566 เป็นต้นมา ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs เพิ่มขึ้นและมากกว่าสัดส่วนของธนาคารพาณิชย์ นอกจากนี้ ส่วนแบ่งตลาดของ SFIs ปรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเช่นกันในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อน้อยกว่า 1 ล้านบาท ในขณะที่ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อมากกว่า 3 ล้านบาทธนาคารพาณิชย์

และสถาบันการเงินอื่นมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุดแต่เริ่มมีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง และ SFIs มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

เมื่อพิจารณาภาพที่ 3.46 พบว่า สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs จะเห็นได้ว่า มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 SFIs มีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 46.44 และเพิ่มขึ้นอยู่ที่ร้อยละ 55.26 ในปี 2567 โดยสาเหตุหลักสำคัญส่วนหนึ่งมาจากการที่ SFIs เข้ามามีบทบาทอย่างมากในการผลักดันและเป็นเครื่องมือหนึ่งในการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ ตลอดจนช่วยเหลือประชาชนผู้มีรายได้น้อยที่ไม่สามารถเข้าถึงกลไกสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ให้สามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยภายใต้หลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่ผ่อนปรนได้มากขึ้น

ซึ่งที่ผ่านมา SFIs มีผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่จะช่วยเหลือประชาชนในแต่ละกลุ่มให้สามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยตามพันธกิจของแต่ละธนาคารมาโดยตลอดอยู่แล้ว อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นอีกทางเลือกในการสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง ผู้มีรายได้น้อยและผู้ที่มีรายได้น้อยกว่า หรือผู้มีอาชีพอิสระ ตลอดจนรักษาสถิตตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงเศรษฐกิจเกิดการชะลอตัวหรือเกิดการแพร่ระบาดของ Covid-19 รัฐบาลได้ดำเนินโครงการหรือมาตรการด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยผ่าน SFIs โดยในช่วงปี 2558 - 2561 ที่ผ่านมา ได้มีการดำเนินโครงการวงเงินรวมประมาณ 100,000 ล้านบาท ได้แก่ 1) มาตรการเพื่อส่งเสริมการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง 2) โครงการบ้านประชารัฐ และ 3) โครงการบ้านธนารักษ์ประชารัฐ และ 4) โครงการสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพื่อสวัสดิการแห่งรัฐ

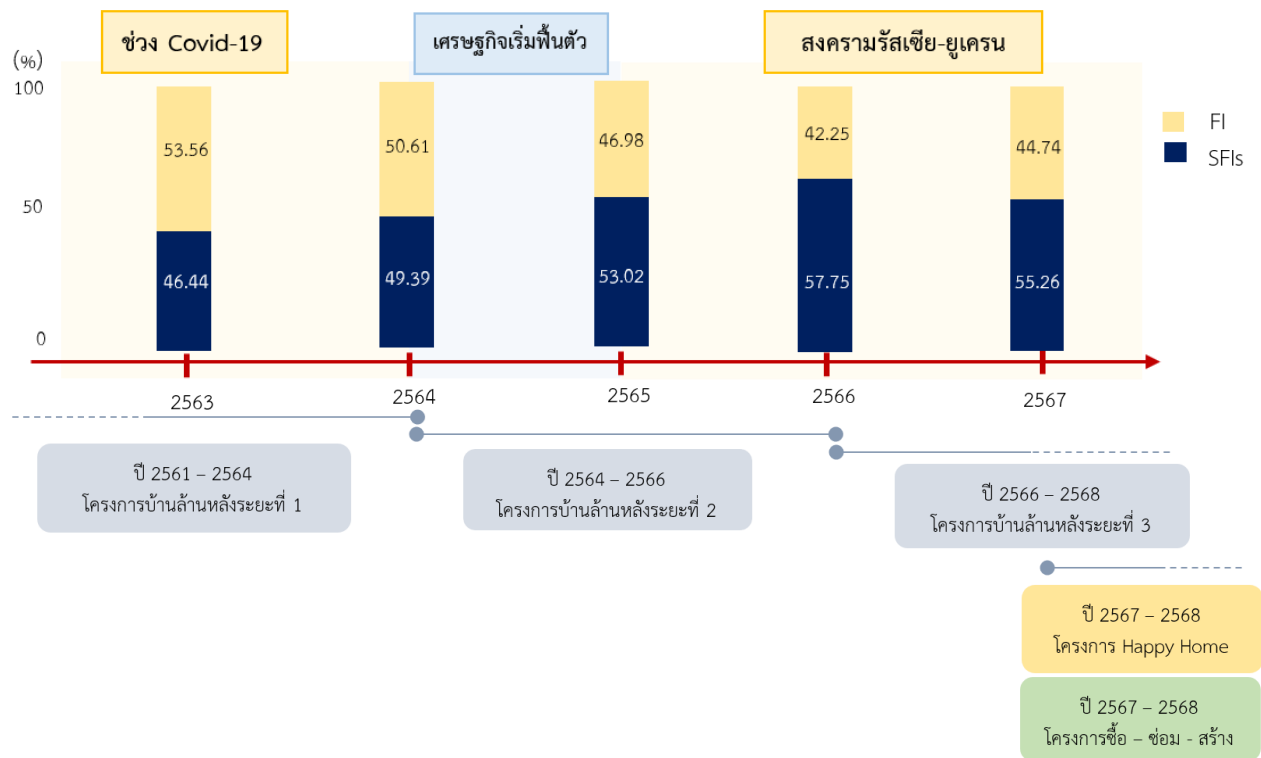
ในช่วงปี 2561-2564 ซึ่งเป็นช่วงที่เกิดการแพร่ระบาดของ Covid-19 รัฐบาลจึงได้มีการช่วยเหลือผู้ที่ได้รับผลกระทบจาก Covid-19 วงเงินโครงการรวมประมาณ 100,000 ล้านบาท ได้แก่ 1) โครงการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยแห่งรัฐ (โครงการบ้านล้านหลัง) ระยะที่ 1 2) โครงการบ้านคนไทยประชารัฐ และ 3) มาตรการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ในช่วงปี 2564-2566 แม้ว่าเศรษฐกิจจะเริ่มฟื้นตัวแล้ว แต่รัฐบาลยังคงมีการดำเนินโครงการช่วยเหลือผู้ที่ได้รับผลกระทบจาก Covid-19 อย่างต่อเนื่อง รวมถึงเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์เพิ่มเติม วงเงินโครงการรวม 20,000 ล้านบาท ได้แก่ โครงการบ้านล้านหลังระยะที่ 2

ในช่วงปี 2566 จนถึงปัจจุบัน รัฐบาลยังคงดำเนินโครงการอย่างต่อเนื่อง วงเงินโครงการรวม 100,000 ล้านบาท ได้แก่ 1) โครงการบ้านล้านหลังระยะที่ 3 2) โครงการ Happy Home 3) มาตรการสินเชื่อซื้อ-สร้าง ภายใต้มาตรการสินเชื่อซื้อ-ซ่อม-สร้าง และ 4) มาตรการสินเชื่อซ่อม-แต่งภายใต้มาตรการสินเชื่อซื้อ-ซ่อม-สร้าง

เมื่อพิจารณาจากข้อมูลข้างต้น จะเห็นได้ว่า ในแต่ละช่วงเวลาที่มีการดำเนินมาตรการหรือโครงการจากรัฐบาล โดยยังไม่รวมผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่จะช่วยเหลือประชาชนในแต่ละกลุ่มให้สามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยตามพันธกิจของแต่ละธนาคาร มีการใช้วงเงินโครงการรวมที่สูงในระดับหนึ่ง ดังนั้น จึงเป็นสาเหตุหลักที่สำคัญส่วนหนึ่งที่ทำให้ SFIs มีบทบาทสำคัญในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น

ภาพที่ 3.46 การวิเคราะห์สาเหตุที่ทำให้สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs เพิ่มขึ้นในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา



ที่มา: REIC และ สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

3) ในช่วงปี 2563 - 2567 สินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวงเงิน 1 - 3 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 50.60 ของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยทั้งหมด รองลงมาเป็นสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินตั้งแต่ 3 - 5 ล้านบาท ในขณะที่ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อต่ำกว่า 1 ล้านบาท มียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างในตลาดปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลอุปทานที่อยู่อาศัยข้างต้นที่ชี้ให้เห็นว่า อุปทานมีจำนวนน้อยกว่าจำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายในระดับราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยที่มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงได้ มีจำนวนน้อยและสินเชื่อที่มีวงเงินสินเชื่อต่ำกว่า 1 ล้านบาท ปรับลดลงเช่นกัน ซึ่งข้อมูลดังกล่าวสอดคล้องกับผลการศึกษาในต่างประเทศที่พบว่า สาเหตุที่ทำให้ประชาชนไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองส่วนหนึ่งเกิดจากปริมาณอุปทานไม่เพียงพอกับความต้องการและไม่ได้รับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่เพียงพอ (Mian & Sufi (2015), Glaeser & Gyourko (2018))

บทสรุป

การศึกษาข้อมูลความต้องการของตลาดที่อยู่อาศัย (Housing Need) ในประเทศไทย โดยพิจารณาจากการกระจายตัวของครัวเรือน ความเหลื่อมล้ำของรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน การกระจายตัวของรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนในเชิงพื้นที่ และความต้องการที่อยู่อาศัยเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงรายได้ พบว่า กลุ่มประชากรที่มีรายได้น้อยซึ่งมีรายได้ไม่เกิน 26,500 บาทต่อเดือน ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 36 ของประชากรทั้งหมด มีความต้องการที่อยู่อาศัยมากที่สุด ซึ่งจากการประเมินของการเคหะแห่งชาติพบว่า ประชากรกลุ่มนี้จะมีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 800,000 บาท และกลุ่มประชากรที่มีรายได้ปานกลางซึ่งมีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 42,800 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศคิดเป็นประมาณร้อยละ 19 ของประชากรทั้งหมด มีความต้องการที่อยู่อาศัย

ในลำดับรองลงมา โดยประชากรกลุ่มนี้จะมีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 2,000,000 บาท โดยกรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นพื้นที่ที่มีขนาดของครัวเรือนโดยเฉลี่ยน้อยที่สุดในประเทศ เนื่องจากมีการย้ายถิ่นฐานเพื่อเข้ามาทำงานในเมืองและเป็นอยู่อาศัยในลักษณะครอบครัวเล็ก ซึ่งส่งผลให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาจากข้อมูลอุปสงค์ด้านที่อยู่อาศัย (Housing Demand) พบว่า กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางมีความต้องการที่อยู่อาศัย (Housing Demand) สูงที่สุด ในช่วงราคา 1 - 3 ล้านบาท มีจำนวนหน่วยเหลือขาย (Housing Supply) มากที่สุด ในขณะที่กลุ่มผู้มีรายได้น้อย ซึ่งจากระดับรายได้สามารถซื้อที่อยู่อาศัยในราคาประมาณ 800,000 บาท มีความต้องการที่อยู่อาศัย (Housing Demand) ในลำดับรองลงมา ซึ่งต้องการที่อยู่อาศัยในระดับราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท แต่จำนวนหน่วยเหลือขาย (Housing Supply) อุปทานมีจำนวนน้อยที่สุด

การศึกษาข้อมูลด้านอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทย โดยพิจารณาจากปริมาณหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม (Remaining Supply) ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ และข้อมูลราคาที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ย พบว่า ราคาที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ยทั่วประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2560 และขยายตัวในอัตราเร็วกว่าร้อยละ 20 ในช่วงเวลา 2560 - 2567 ซึ่งสวนทางกับค่าจ้างที่ปรับลดลงและทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ อีกทั้งดัชนีราคาที่อยู่อาศัยรวมและดัชนีราคาอาคารชุดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและเร่งตัวเร็วกว่าอัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน โดยเฉพาะในช่วงปี 2563 สะท้อนให้เห็นว่า ราคาที่อยู่อาศัยมักปรับเพิ่มขึ้นมากกว่ารายได้ของประชาชน โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง จึงส่งผลให้ประชาชนกลุ่มดังกล่าวไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ รวมทั้งดัชนีราคาที่อยู่อาศัยทุกประเภทในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลปรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ส่งผลให้ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีปัญหาในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองรุนแรงกว่าในพื้นที่อื่น

นอกจากนี้ ที่อยู่อาศัยทั้งประเภทบ้านจัดสรรและอาคารชุดที่มีจำนวนหน่วยเหลือขายสะสมมากที่สุดมีราคา 1 - 3 ล้านบาท ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยที่กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางมีศักยภาพในการซื้อได้ และสามารถหาซื้อที่อยู่อาศัยในตลาดได้ เนื่องจากมีอุปทานเพียงพอจากจำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายจำนวนมาก และมีการซื้อขายโอนกรรมสิทธิ์มากที่สุด ในขณะที่อาคารชุดและบ้านจัดสรรที่มีราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท มีสัดส่วนจำนวนหน่วยเหลือขายสะสมน้อยที่สุด แต่เป็นประเภทที่อยู่อาศัยที่มีความต้องการมากที่สุดและเป็นที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้มีรายได้น้อย สะท้อนให้เห็นว่า ปริมาณที่อยู่อาศัยไม่เพียงพอกับความต้องการของกลุ่มผู้มีรายได้น้อย โดยปริมาณที่อยู่อาศัยที่ขายอยู่ในตลาดมีราคาสูงจนเกินไปจนทำให้กลุ่มผู้มีรายได้น้อยไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้

จากการศึกษาสถานการณ์การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย พบว่า ธอส. และธนาคารออมสินเป็นสถาบันการเงินที่มีบทบาทสำคัญในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 การขยายตัวของสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีแหล่งที่มาของการเติบโตจากสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ ธอส. และธนาคารออมสินเท่านั้น อีกทั้งเมื่อพิจารณาสัดส่วนของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยทั้งระบบ พบว่า สัดส่วนตลาดของธนาคารพาณิชย์ปรับลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2564 เป็นต้นมา ขณะที่ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2565 เป็นต้นมา ธนาคารออมสินเริ่มมีบทบาทที่เพิ่มขึ้นในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยและมีสัดส่วนตลาดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ สัดส่วนตลาดของ SFIs ปรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อต่ำกว่า 1 ล้านบาท สำหรับตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อ 1 - 3 ล้านบาท สัดส่วนตลาดของ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. และธนาคารออมสินได้ปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยสัดส่วนตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs เพิ่มขึ้นและมากกว่าสัดส่วนของธนาคารพาณิชย์แต่ตั้งแต่ปี 2566 เป็นต้นมา ในขณะที่ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อมากกว่า 3 ล้านบาทนั้น ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุดแต่เริ่มมีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง และ SFIs มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

ทั้งนี้ จากสถานการณ์ด้านที่อยู่อาศัยข้างต้นทำให้เห็นถึงความไม่สอดคล้องกันของอุปสงค์และอุปทานด้านที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย ประกอบกับ SFIs มีพันธกิจในการเติมเต็ม

ช่องว่างทางการเงินให้แก่ผู้มีรายได้น้อยและที่ผ่านมา ธอส. และธนาคารออมสิน ได้มีบทบาทสำคัญในการดำเนินการดังกล่าว ดังนั้น ในบทต่อไปจะเป็นการวิเคราะห์ชุดข้อมูลสินเชื่อรายสัญญาโดยการนำวิธีการคำนวณทางสถิติและวิธีการ K-means ซึ่งเป็นวิธีการทาง Machine Learning ที่นิยมนำมาใช้ในการกำหนดกลุ่มต่าง ๆ มาปรับใช้ในการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs เพื่อศึกษาและเสนอแนะแนวทางในการกำหนดแนวนโยบายด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs และกำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนของ SFIs ในการเติมเต็มช่องว่างทางการเงินในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยต่อไป

บทที่ 4

การวิเคราะห์ชุดข้อมูลรายสัญญาโดยใช้วิธีการทาง Machine Learning

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาและเสนอแนะแนวทางในการกำหนดนโยบายด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs กำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนของ SFIs ในการเติมเต็มช่องว่างทางการเงินในด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ตลอดจนเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมในการสร้างการเข้าถึงที่อยู่อาศัยของคนไทยได้ ดังนั้น เพื่อให้การวิเคราะห์มีมุมมองในเชิงลึกและช่วยให้สามารถกำหนดนโยบายและขอบเขตของนโยบายของ SFIs ในการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น คณะผู้วิจัยจึงได้เลือกใช้ชุดข้อมูลสินเชื่อรายสัญญาเป็นข้อมูลหลักในการวิเคราะห์ในบทนี้ ซึ่งเป็นการวิเคราะห์เพิ่มเติมจากภาพรวมของข้อมูลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ SFIs และสถาบันการเงินอื่นในบทก่อนหน้า โดยมีการนำวิธีการคำนวณทางสถิติและวิธีการ K-means ซึ่งเป็นวิธีการทาง Machine Learning ที่นิยมนำมาใช้ในการกำหนดกลุ่มต่าง ๆ มาปรับใช้ในการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs

4.1 ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์

ชุดข้อมูลสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันของบุคคลธรรมดา (Mortgage Loan: MGL) โดยเป็นข้อมูลสินเชื่ออนุมัติใหม่รายสัญญาที่ SFIs นำส่งให้ สศค. เป็นรายเดือน ประกอบด้วยมิติของข้อมูล จำนวน 38 Data Field โดยมีมิติของข้อมูลที่สำคัญต่อการวิเคราะห์ เช่น อายุของผู้กู้ อาชีพของผู้กู้ รายได้รวมต่อเดือน วัตถุประสงค์ในการกู้ยืมเงินกู้ที่ได้รับอนุมัติ ระยะเวลาในการผ่อนชำระ ยอดผ่อนชำระต่อเดือน อัตราดอกเบี้ย ภาระหนี้ทุกประเภทของผู้กู้ที่มีอยู่เดิม (ทั้งจากสถาบันการเงินและผู้ให้บริการสินเชื่ออื่นทุกประเภท) เลขที่และที่ตั้งของหลักประกัน ประเภทและมูลค่าของหลักประกัน วันที่จดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ อัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value : LTV) เป็นต้น โดยวัตถุประสงค์ในการกู้ตามชุดข้อมูล MGL ประกอบด้วย (1) ซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ (2) ซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง (3) กู้เพื่อสร้างที่อยู่อาศัย (4) ซื้อที่ดินเปล่าเพื่อสร้างที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล (5) เพื่อไถ่ถอนอสังหาริมทรัพย์จากสถาบันการเงินอื่น (Refinance) (6) การอุปโภคบริโภคและอื่น ๆ เช่น การซื้อเฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น (7) เพื่อปรับปรุง/ต่อเติม/ซ่อมแซมที่อยู่อาศัย (8) เพื่อประกอบธุรกิจ โดยมีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน (9) วงเงินกู้สำหรับค่าเบี้ยประกันที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย (10) สินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ (Reverse Mortgage) และ (11) สินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Top up) โดยในปัจจุบันมี SFIs ที่ให้กู้ยืมสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันและนำส่งชุดข้อมูล MGL ทั้งหมด จำนวน 4 แห่ง ได้แก่ ธอส. ธนาคารออมสิน ธ.ก.ส. และ ธอท.

4.2 วิธีการวิเคราะห์

วิธีการวิเคราะห์ในบทนี้จะเป็นการวิเคราะห์ชุดข้อมูล MGL ของ SFIs ในปี 2567 เพื่อศึกษาภาพรวมของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ตลอดจนวิเคราะห์รายละเอียดของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในมิติของผู้กู้และมิติของสัญญาสินเชื่อด้วยวิธีการคำนวณทางสถิติและวิธีการ K-means ซึ่งจะประกอบด้วย 3 ส่วนหลัก ดังนี้

4.2.1 การวิเคราะห์ภาพรวมของชุดข้อมูล MGL

ในส่วนแรกจะเป็นการนำชุดข้อมูล MGL ในปี 2567 ทั้งหมดของ SFIs มาวิเคราะห์ภาพรวมของสินเชื่ออนุมัติใหม่ที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันทั้งหมดของแต่ละ SFIs โดยครอบคลุมถึงมิติข้อมูลรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ของผู้กู้ อาชีพของผู้กู้ วงเงินสินเชื่อเฉลี่ย ยอดผ่อนชำระเฉลี่ย จำแนกตามประเภทของสินเชื่อ ประเภทของที่อยู่อาศัย ที่ใช้เป็นหลักประกัน วัตถุประสงค์ของการกู้ยืม เป็นต้น

4.2.2 การวิเคราะห์ชุดข้อมูล MGL เฉพาะสัญญาสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัย

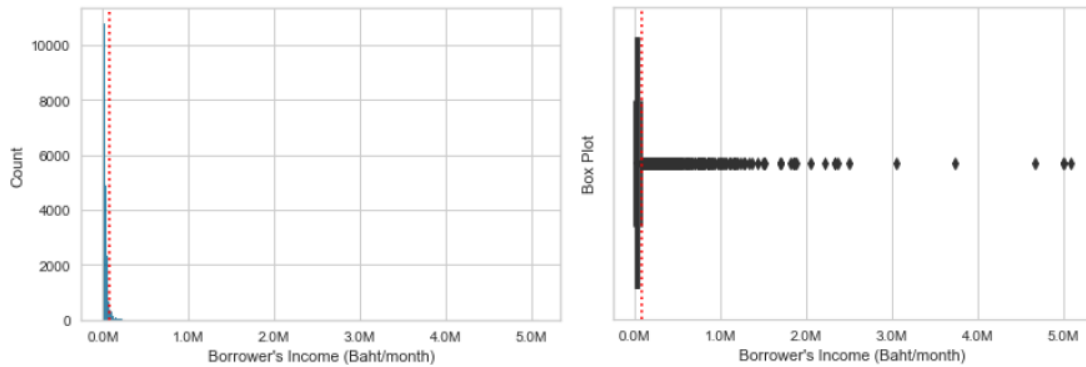
ในส่วนนี้จะเป็นการนำชุดข้อมูล MGL ของ SFIs ในปี 2567 มาวิเคราะห์รายละเอียดของลักษณะ (Characteristics) ที่สำคัญของผู้กู้และข้อมูลสำคัญของสัญญาสินเชื่อโดยใช้วิธีการทางสถิติ โดยในส่วนนี้จะเลือกวิเคราะห์เฉพาะสัญญาสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยเท่านั้น ได้แก่ (1) สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ (2) สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง (3) สินเชื่อเพื่อสร้างที่อยู่อาศัย และ (4) สินเชื่อเพื่อซื้อที่ดินเปล่าเพื่อสร้างที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล (ไม่รวมการซื้อที่ดินเพื่อการจัดสรรหรือเพื่อขาย) เนื่องจากวัตถุประสงค์หลักของงานวิจัยฉบับนี้คือ การศึกษาและออกแบบนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมของ SFIs ซึ่งมุ่งเน้นการสร้างการเข้าถึงที่อยู่อาศัยของคนไทยผ่านมาตรการและแนวนโยบายด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก ดังนั้น สำหรับการวิเคราะห์ในส่วนนี้ คณะผู้วิจัยจึงกำหนดเงื่อนไขในการคัดกรองข้อมูลในชุดข้อมูล MGL ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของงานวิจัย ตลอดจนจัดรูปแบบชุดข้อมูล MGL ให้สามารถนำไปวิเคราะห์และประมวลผลทางสถิติได้อย่างมีประสิทธิภาพ และไม่นับรวมข้อมูลสัญญาสินเชื่อที่มี Data Field ที่สำคัญไม่สมบูรณ์ (กระบวนการ Data Cleansing) โดยมีวิธีการคัดกรองข้อมูลดังต่อไปนี้

(1) การคัดกรองข้อมูลเพื่อให้มีเฉพาะสัญญาสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัย เป็นวัตถุประสงค์หลัก ได้แก่ สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง สินเชื่อเพื่อสร้างที่อยู่อาศัย และสินเชื่อเพื่อซื้อที่ดินเปล่าเพื่อสร้างที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล (ไม่รวมการซื้อที่ดินเพื่อการจัดสรรหรือเพื่อขาย) เท่านั้น

(2) เมื่อคัดกรองข้อมูลด้วยเงื่อนไขวัตถุประสงค์ของสินเชื่อข้างต้นแล้ว คณะผู้วิจัยจะคัดกรองข้อมูลสัญญาสินเชื่อที่มี Data Field รายได้ต่อเดือนของผู้กู้ที่ไม่สมบูรณ์ออก เนื่องจาก Data Field ดังกล่าวจะเป็นตัวแปรที่สำคัญในการวิเคราะห์ Characteristics ของผู้กู้ อีกทั้งจะใช้เป็นตัวแปรในการแบ่งกลุ่มผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ด้วยวิธีการ K-means ในขั้นตอนต่อไป นอกจากนี้ คณะผู้วิจัยไม่รวบรวมสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เป็นสินเชื่อสวัสดิการพนักงานสถาบันการเงิน เนื่องจากการรายงานข้อมูล MGL กำหนดสินเชื่อประเภทดังกล่าวให้ไม่ต้องรายงานข้อมูลรายได้ต่อเดือนของผู้กู้

(3) เมื่อได้ข้อมูล MGL เฉพาะสัญญาที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัย ซึ่งผ่านกระบวนการ Data Cleansing แล้ว คณะผู้วิจัยจะวิเคราะห์ค่าทางสถิติของชุดข้อมูล MGL ดังกล่าว ทั้งนี้ เนื่องจากข้อมูลในชุดข้อมูล MGL มีความเสี่ยงในการเป็น Outlier โดยมีบางข้อมูลซึ่งเป็นข้อมูลส่วนน้อยมีผู้กู้ที่มีรายได้ต่อเดือนหรือมูลค่าหลักประกันสูงกว่ากลุ่มผู้กู้ส่วนใหญ่ และไม่ได้มีลักษณะร่วมกับกลุ่มประชากรส่วนใหญ่ (ภาคผนวก ก) ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดการบิดเบือนผลการศึกษาและกระทบต่อค่าสถิติที่สำคัญได้ จึงจำเป็นต้องมีการคัดกรองข้อมูลสัญญาสินเชื่อที่ถูกจัดว่าเป็น Outlier ในทางสถิติออก ดังนั้น คณะผู้วิจัยจะต้องกำหนดระดับที่มีนัยสำคัญ (Threshold) ในการพิจารณาคัดเลือกข้อมูลกลุ่ม Outlier หรือกลุ่มที่ไม่ถือว่าเป็นประชากรส่วนใหญ่ และเนื่องจากกระจายตัวของข้อมูลอยู่ในลักษณะกราฟเบ้ขวา (Right-Skewed) และมีการกระจายตัวของข้อมูลในช่วงปลายที่ยาวมาก (Long-Tailed) (ภาพที่ 4.1) คณะผู้วิจัยจึงได้เลือกใช้วิธีการคำนวณ Interquartile Range (IQR) ซึ่งเป็นวิธีการที่ไม่มีความอ่อนไหวต่อข้อมูลที่มีค่าสูงมากผิดปกติและยังมีความเหมาะสมกับข้อมูลที่ไม่ได้มีการกระจายตัวแบบปกติ (Normal Distribution) โดยคณะผู้วิจัยจะใช้ Data Field รายได้ต่อเดือน อัตราส่วน DTI และมูลค่าหลักประกันของผู้กู้ ในการพิจารณาการเป็น Outlier เนื่องจากเป็นมิติข้อมูลที่จะใช้ในการจัดกลุ่มลูกค้าด้วยวิธีการ K-means ในข้อ 4.3.3 ขณะเดียวกัน เพื่อให้ผู้กู้ที่อยู่ในกลุ่มการศึกษามีรายได้ต่อเดือนที่สอดคล้องกับสภาพข้อเท็จจริงของค่าจ้างขั้นต่ำตามกฎหมายของประเทศไทยในปี 2567 ซึ่งอยู่ที่ 330 บาทต่อวัน หรือคิดเป็นรายได้ขั้นต่ำ 9,900 บาทต่อเดือน คณะผู้วิจัยจึงได้ตัดข้อมูลของผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 9,900 บาทด้วย

ภาพที่ 4.1 การกระจายตัวของข้อมูลผู้กู้ในชุดข้อมูล MGL จำแนกตามรายได้ต่อเดือน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ทั้งนี้ การวิเคราะห์ในเชิงสถิติจะประกอบด้วย 2 ส่วน ได้แก่

1) การวิเคราะห์ Characteristics ที่สำคัญของผู้กู้ ประกอบด้วย การวิเคราะห์รายได้ต่อเดือน อายุ อาชีพ อัตราส่วนภาระหนี้ต่อรายได้ (Debt to Income Ratio : DTI) และมูลค่าของหลักประกัน โดยส่วนนี้จะเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลในด้านอุปสงค์ของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs เพื่อให้ทราบถึง Characteristics ที่สำคัญของลูกค้าในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ได้ในเชิงลึก ทั้งนี้ อัตราส่วน DTI คณะผู้วิจัยได้คำนวณจาก Data Field “ภาระหนี้ต่อเดือนที่มีก่อนยื่นกู้” และ “รายได้ต่อเดือน”

2) การวิเคราะห์ในมิติของสัญญาสินเชื่อ ประกอบด้วย วงเงินที่ได้รับการอนุมัติ อัตราส่วน LTV อัตราดอกเบี้ยของสัญญา และยอดผ่อนชำระต่อเดือน ซึ่งการวิเคราะห์ข้อมูลในมิติดังกล่าวจะสะท้อนให้เห็นถึงจุดด้อยภาพที่ผู้ขอสินเชื่อและสถาบันการเงินได้ตกลงทำสัญญากันด้วยเงื่อนไขที่สำคัญต่าง ๆ เพื่อให้สามารถเป็นข้อมูลประกอบการกำหนดแนวทางในการออกแบบมาตรการและนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในอนาคตได้

4.2.3 การวิเคราะห์และจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs โดยวิธีการ K-means

คณะผู้วิจัยจะดำเนินการจัดกลุ่มลูกค้าของ SFIs ด้วยวิธีการคำนวณ K-means ซึ่งเป็นวิธีการทาง Machine Learning โดยเป็นการจัดกลุ่มลูกค้าโดยใช้ข้อมูลสินเชื่อรายสัญญาจากชุดข้อมูล MGL ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยเท่านั้นและเป็นชุดข้อมูลที่ผ่านกระบวนการ Data Cleansing และกำจัด Outlier ในมิติของรายได้ต่อเดือน อัตราส่วน DTI และมูลค่าหลักประกัน ตามรายละเอียดในข้อ 4.2.2 แล้ว และเพื่อให้มีการวิเคราะห์ที่สะท้อนพฤติกรรมและ Characteristics ของลูกค้าที่มีความแตกต่างกันในด้านรายได้และความต้องการที่อยู่อาศัย ตลอดจนสะท้อนความแตกต่างของอุปทานและระดับราคาของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในแต่ละภูมิภาคตามผลการวิเคราะห์สถานการณ์ภาคอสังหาริมทรัพย์ในเชิงพื้นที่ในบทที่ 3 คณะผู้วิจัยจึงแบ่งการวิเคราะห์ในส่วนนี้เป็น 6 กรณี จำแนกตามภูมิภาคและประเภทของอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

- (1) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑล
- (2) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑล
- (3) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในแนวราบในจังหวัดเมืองหลัก
- (4) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในแนวสูงในจังหวัดเมืองหลัก
- (5) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในแนวราบในจังหวัดเมืองรอง และ
- (6) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในแนวสูงในจังหวัดเมืองรอง

ทั้งนี้ ในการกำหนดจังหวัดเมืองหลักและเมืองรองจะใช้หลักเกณฑ์ตามกฎหมายกระทรวงฉบับที่ 335 (พ.ศ. 2561) ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร

อย่างไรก็ดี เนื่องจากชุดข้อมูลที่คณะผู้วิจัยจะนำมาใช้ในการดำเนินการวิเคราะห์เพื่อจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ยังคงมีหน่วยวัด (Unit of Measurement) ที่ต่างกัน ข้อมูลที่มีหน่วยวัดใหญ่กว่าจะมีผลต่อการจัดกลุ่มมากกว่าข้อมูลอื่น ๆ คณะผู้วิจัยจึงต้องดำเนินการปรับค่าของชุดข้อมูลที่จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์ให้อยู่ในรูปแบบของค่ามาตรฐาน (Standardization) ด้วยวิธีการ z-Score Normalization เพื่อให้ชุดข้อมูลดังกล่าวมีหน่วยวัดเดียวกันและป้องกันไม่ให้เกิดการตีความผลลัพธ์คลาดเคลื่อน (Misleading Result) โดยในกรณีการจัดกลุ่มลูกค้าด้วยวิธีการ K-means ในข้อ 4.3.3 จะถูกบิดเบือนผลการวิเคราะห์จากมิติข้อมูลที่มีหน่วยวัดสูงกว่ามิติข้อมูลอื่นในแบบจำลอง (ภาคผนวก ข) ทั้งนี้ สูตรคำนวณสำหรับการ Standardization ด้วยวิธีการ z-Score Normalization เป็น ดังนี้

$$x_j = \frac{\omega_j - \mu}{\sigma}$$

โดยที่ x_j คือ ค่าของข้อมูล ω_j ที่ถูกปรับให้อยู่ในรูปแบบของค่ามาตรฐานแล้ว, ω_j คือ ค่าของชุดข้อมูล ω ที่ j , μ คือ ค่าเฉลี่ย (Mean) ของชุดข้อมูล ω , และ σ คือ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ของชุดข้อมูล ω

เมื่อมีการปรับข้อมูลด้วยวิธีการ z-Score Normalization และตัดข้อมูล Outlier ด้วยวิธีการคำนวณ IQR แล้ว จะสามารถคำนวณการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ด้วยวิธีการ K-means ได้โดยจะต้องมีการสุ่มกำหนดจุดศูนย์กลาง (Centroid) ของแต่ละกลุ่มที่จะเป็นตำแหน่งกึ่งกลางและเป็นตัวแทนของกลุ่ม วิธีการดังกล่าวจะดำเนินการจัดกลุ่มโดยคำนวณหาระยะห่างที่สั้นที่สุดระหว่างแต่ละจุดข้อมูล (Data Point) กับแต่ละจุดศูนย์กลางของกลุ่มข้อมูลด้วยวิธีการ Euclidean Distance และจัดกลุ่มข้อมูลตามจุดศูนย์กลางของกลุ่มที่ใกล้กับแต่ละจุดข้อมูลที่สุด รวมทั้งบันทึกระยะห่างที่สั้นที่สุดสำหรับการทำซ้ำ (Iterations) จนครบจำนวนครั้งที่คณะผู้วิจัยกำหนด จากนั้นจึงเลือกผลลัพธ์ของครั้งที่ให้ผลรวมของระยะห่างที่ต่ำที่สุดของการทำซ้ำทั้งหมด โดยสมการของวิธีการ Euclidean Distance เพื่อคำนวณระยะห่างที่สั้นที่สุดระหว่างจุดข้อมูล (x) และจุดศูนย์กลางของกลุ่มข้อมูล (c) ใน n-Dimensional Space คือ

$$Distance = \sqrt{\sum_{d=1}^n (x_{ij}^{(d)} - c_i^{(d)})^2} \quad (1)$$

โดย *Distance* คือ ระยะห่างที่สั้นที่สุดระหว่างตำแหน่งของจุดข้อมูลที่ j ($x_{ij}^{(d)}$) และตำแหน่งของจุดศูนย์กลางของกลุ่ม ($c_i^{(d)}$) สำหรับกลุ่มข้อมูลที่ i ในมิติที่ d , และ n คือ จำนวนมิติทั้งหมดของการวิเคราะห์ ซึ่งในบทวิจยนี้จะเลือกใช้ Characteristics ของผู้กู้ และปัจจัยด้านสินเชื่อที่ได้วิเคราะห์ในข้อ 4.2.2 รวมกัน จำนวน 3 มิติ ดังนั้น คณะผู้วิจัยจึงสามารถสร้างสมการของวิธีการ Euclidean Distance เพื่อใช้สำหรับการคำนวณระยะห่าง ที่สั้นที่สุดระหว่างตำแหน่งของจุดข้อมูลและตำแหน่งของจุดศูนย์กลางของกลุ่มข้อมูลในมุมมอง 3 มิติ ได้จากสมการที่ (1) ดังนี้

$$Distance = \sqrt{(x_{ij}^{(1)} - c_i^{(1)})^2 + (x_{ij}^{(2)} - c_i^{(2)})^2 + (x_{ij}^{(3)} - c_i^{(3)})^2} \quad (2)$$

คณะผู้วิจัยใช้วิธีการ Elbow Method เป็นแนวทางในการกำหนดจำนวนกลุ่มข้อมูล (Cluster: k) สำหรับการวิเคราะห์ด้วยวิธีการดังกล่าวจะเป็นการชั่งน้ำหนักผลดีและผลเสีย (Trade-off) ระหว่างการเพิ่มจำนวนกลุ่มข้อมูลและการเพิ่มการกระจาย (Spread) ของจุดข้อมูลภายในแต่ละกลุ่มข้อมูล โดยวิธีการ Elbow Method เป็นการคำนวณและบันทึกผลรวมของระยะห่างยกกำลังสองระหว่างตำแหน่งของแต่ละจุดข้อมูลและตำแหน่งของ

จุดศูนย์กลางของกลุ่ม (Within-Cluster Sum of Squares: WCSS) สำหรับแต่ละจำนวนกลุ่มข้อมูล (k) จากนั้น คณะผู้วิจัยจึงเลือกจำนวนกลุ่มข้อมูล (k) ที่เหมาะสมที่สุด (Optimal) ซึ่งทำให้การเพิ่มจำนวนกลุ่มข้อมูล (k) ไม่ได้ส่งผลให้การกระจายของจุดข้อมูลภายในแต่ละกลุ่มข้อมูลลดลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยสมการของวิธีการคำนวณ WCSS สามารถเขียนได้ ดังนี้

$$WCSS = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^{n_i} Distance(x_{ij}^{(d)}, c_i^{(d)})^2 \quad (3)$$

โดยที่ $Distance(x_{ij}^{(d)}, c_i^{(d)})$ คือ ฟังก์ชัน (Function) ระยะห่างที่สั้นที่สุดระหว่างตำแหน่งของจุดข้อมูลที่ j และตำแหน่งของจุดศูนย์กลางของกลุ่ม สำหรับกลุ่มข้อมูลที่ i ในมิติที่ d , n_i คือ จำนวนของจุดข้อมูลทั้งหมดที่เป็นสมาชิกของกลุ่มข้อมูลที่ i , และ k คือจำนวนกลุ่มข้อมูลทั้งหมดของการวิเคราะห์

ดังนั้น คณะผู้วิจัยจึงสามารถเขียนสมการของวิธีการคำนวณ WCSS เพื่อใช้ในการระบุจำนวนกลุ่มข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์เพื่อจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในมุมมอง 3 มิติได้จากสมการที่ (2) และสมการที่ (3) ดังนี้

$$WCSS = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^{n_i} \left[(x_{ij}^{(1)} - c_i^{(1)})^2 + (x_{ij}^{(2)} - c_i^{(2)})^2 + (x_{ij}^{(3)} - c_i^{(3)})^2 \right] \quad (4)$$

มิติที่คณะผู้วิจัยจะเลือกใช้เป็นตัวแปรในการจัดกลุ่มลูกค้าโดยวิธีการ K-means ประกอบด้วย รายได้ต่อเดือนของผู้กู้ อัตราส่วน DTI และมูลค่าหลักประกันหรืออสังหาริมทรัพย์ในสัญญาสินเชื่อ ซึ่งทั้งสาม Data Field พิจารณาได้ว่าเป็น Characteristics ที่สำคัญของผู้กู้ที่สถาบันการเงินใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อ

4.3 ผลการวิเคราะห์

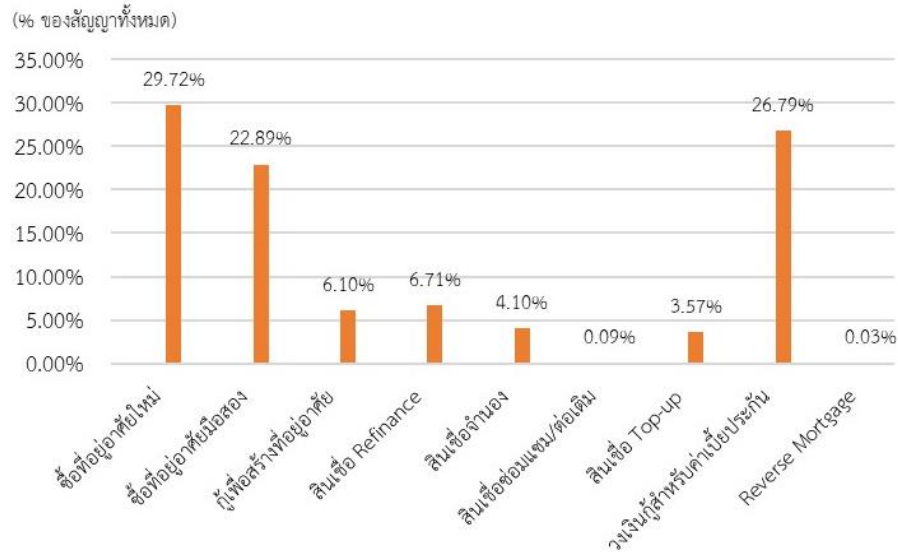
4.3.1 ผลการวิเคราะห์เชิงสถิติของชุดข้อมูล MGL

จากชุดข้อมูล MGL ปี 2567 ของ SFIs พบว่า สัญญาสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันที่ SFIs ได้อนุมัติใหม่ในปี 2567 มีจำนวนทั้งสิ้น 292,315 สัญญา โดยข้อมูลสินเชื่อปล่อยใหม่ของ SFIs แต่ละแห่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังต่อไปนี้

(1) ธอส. ได้ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยในปี 2567 จำนวน 181,036 สัญญา โดยมีวงเงินเฉลี่ยอยู่ที่ 1,275,865 บาท และยอดผ่อนชำระต่อเดือนเฉลี่ยอยู่ที่ 7,947 บาท หากพิจารณาคูณสมบัติต่าง ๆ ของผู้กู้ พบว่าอายุของผู้กู้เฉลี่ยอยู่ที่ 34.97 ปี และผู้กู้ส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานและลูกจ้างบริษัทเอกชนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 71.47 และสัดส่วนรองลงมาคืออาชีพเป็นข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 18.60 ของผู้กู้ทั้งหมด ทั้งนี้ รายได้ของผู้กู้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 38,629 บาท

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากประเภทสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ ธอส. แล้ว (ภาพที่ 4.2) พบว่าผู้กู้ที่ทำสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่กับ ธอส. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จใหม่ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 29.72 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด ขณะที่สินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง คิดเป็นร้อยละ 22.89 และสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างที่อยู่อาศัยเอง คิดเป็นร้อยละ 6.10 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด ทั้งนี้ สินเชื่อเพื่อวัตถุประสงค์อื่น เช่น วงเงินสินเชื่อสำหรับค่าเบี้ยประกัน คิดเป็นร้อยละ 26.79 และสินเชื่อ Reverse Mortgage คิดเป็นร้อยละ 0.03 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด ตามลำดับ

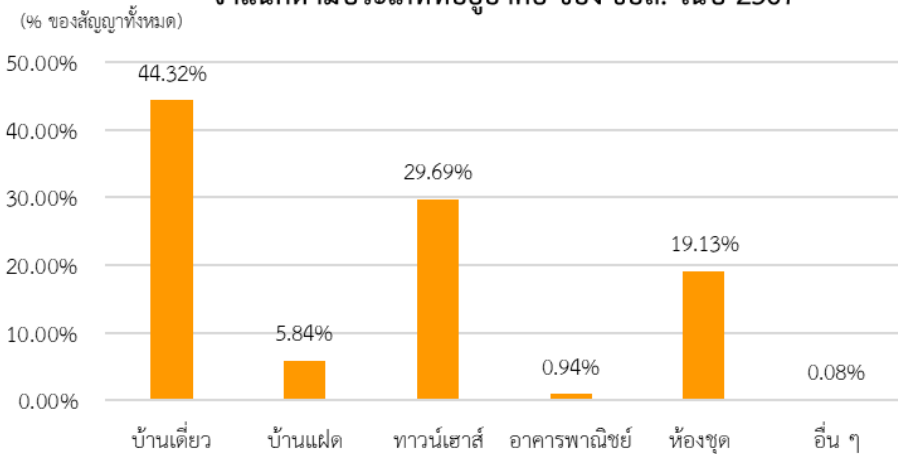
ภาพที่ 4.2 สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ ธอส. ปี 2567 จำแนกตามประเภทสินเชื่อ
สัดส่วนประเภทสินเชื่อปล่อยใหม่ของ ธอส. ในปี 2567



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ขณะเดียวกัน หากพิจารณาสัดส่วนของสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยของ ธอส. (ภาพที่ 4.3) พบว่า ในปี 2567 ผู้กู้ส่วนใหญ่ของ ธอส. ทำสัญญาเพื่อซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 44.32 รองลงมาเป็นทาวน์เฮาส์และห้องชุด อยู่ที่ร้อยละ 29.69 และร้อยละ 19.13 ตามลำดับ

ภาพที่ 4.3 สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ ธอส. ปี 2567 จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย
สัดส่วนของสินเชื่อปล่อยใหม่
จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ของ ธอส. ในปี 2567



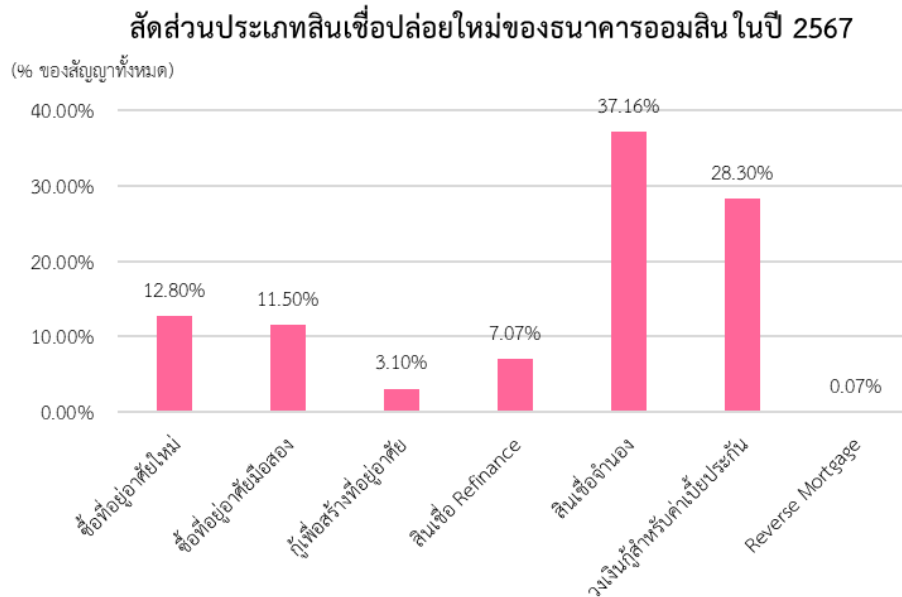
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(2) ธนาคารออมสิน ได้ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยในปี 2567 จำนวน 107,028 สัญญา โดยมีวงเงินเฉลี่ยอยู่ที่ 1,038,902 บาท และยอดผ่อนชำระต่อเดือนเฉลี่ยอยู่ที่ 6,784 บาท หากพิจารณาคุณสมบัติต่าง ๆ ของผู้กู้พบว่า อายุเฉลี่ยของผู้กู้อยู่ที่ 37.41 ปี และผู้กู้ส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานหรือลูกจ้างบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 57.65 ของผู้กู้ทั้งหมด และสัดส่วนรองลงมาผู้กู้มีอาชีพเป็นเจ้าของกิจการอยู่ที่ร้อยละ 22.39 ของผู้กู้ทั้งหมด ทั้งนี้ รายได้ของผู้กู้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 83,685 บาท

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากประเภทสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของธนาคารออมสินแล้ว (ภาพที่ 4.4) พบว่า ผู้กู้ที่ทำสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่กับธนาคารออมสินส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์จำนองหรือสินเชื่อบ้านแลกเงินคิดเป็นร้อยละ 37.16 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด รองลงมาเป็นวงเงินสินเชื่อเพื่อสำหรับค่าเบี้ยประกัน คิดเป็นร้อยละ 28.30 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด ขณะที่สินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จใหม่และสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยมือสองอยู่ที่ร้อยละ 12.80 และร้อยละ 11.50 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด ตามลำดับ ทั้งนี้ สินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างที่อยู่อาศัยเองคิดเป็นร้อยละ 3.10 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด

ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่าผู้กู้ของธนาคารออมสินส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์จำนองหรือสินเชื่อบ้านแลกเงิน ไม่ใช่สินเชื่อเพื่อซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัย แต่อาจเป็นการจำนองที่อยู่อาศัยเพื่อนำเงินไปใช้ประกอบธุรกิจหรือใช้จ่ายตามอเนกประสงค์ ซึ่งมักมีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ประกอบกับรายได้ของผู้กู้ของธนาคารออมสินเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ในระดับสูงกว่ารายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้กู้ของ ธอส.ค่อนข้างมาก ดังนั้นจึงเห็นได้ว่ากลุ่มผู้กู้และวัตถุประสงค์ในการขอกู้มีความแตกต่างกันระหว่าง ธอส. และธนาคารออมสิน

ภาพที่ 4.4 สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของธนาคารออมสิน ปี 2567 จำแนกตามประเภทสินเชื่อ

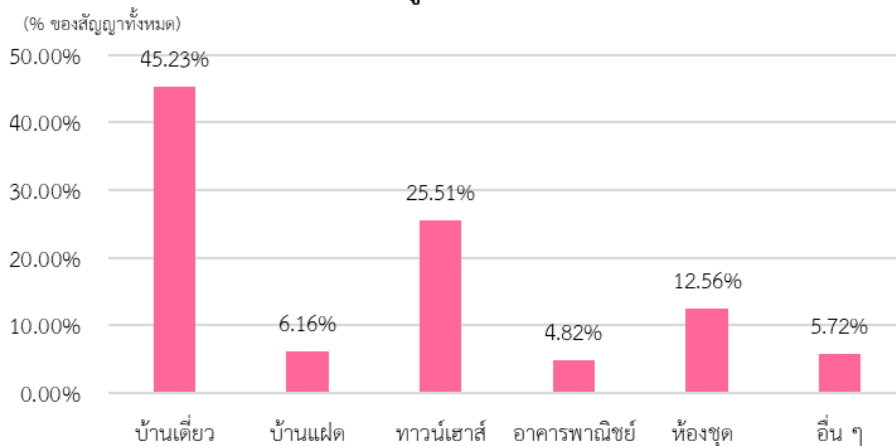


ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ขณะเดียวกัน หากพิจารณาสัดส่วนของสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยของธนาคารออมสิน (ภาพที่ 4.5) พบว่า ในปี 2567 ผู้กู้ของธนาคารออมสินส่วนใหญ่กู้เพื่อซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว หรือคิดเป็นร้อยละ 45.23 รองลงมาเป็นทาวน์เฮาส์และห้องชุด อยู่ที่ร้อยละ 25.51 และร้อยละ 12.56 ตามลำดับ

ภาพที่ 4.5 สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของธนาคารออมสิน ปี 2567 จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย

สัดส่วนของสินเชื่อปล่อยใหม่
จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ของธนาคารออมสิน ในปี 2567



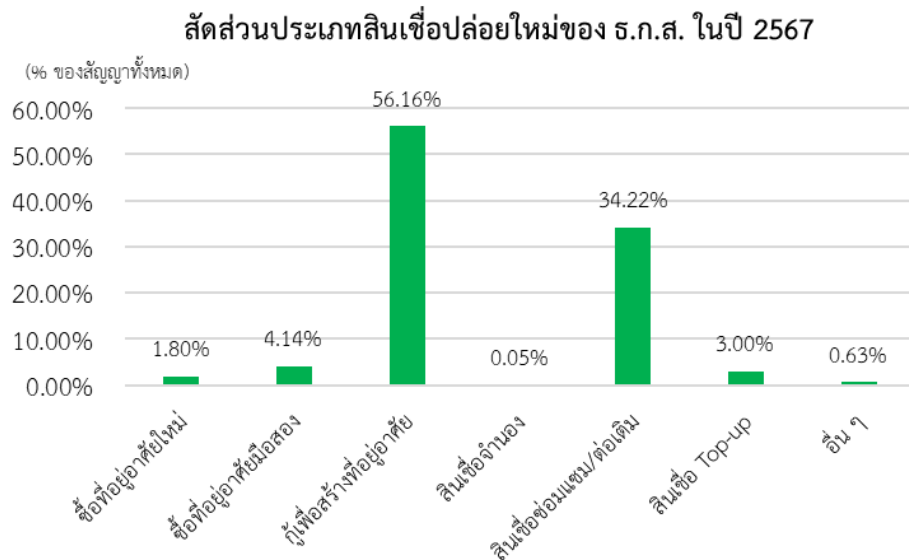
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(3) ธ.ก.ส. ได้ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยในปี 2567 จำนวน 2,078 สัญญา โดยมีวงเงินเฉลี่ยอยู่ที่ 593,385 บาท และค่าผ่อนเฉลี่ยงวดละ 4,843 บาท หากพิจารณาคุณสมบัติต่าง ๆ ของผู้กู้ พบว่า อายุเฉลี่ยของผู้กู้อยู่ที่ 52.48 ปี และผู้กู้เกือบทั้งหมดมีอาชีพเป็นอาชีพอิสระและลูกจ้างทั่วไป ซึ่งรวมถึงลูกจ้างที่ไม่มีสัญญาจ้าง และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 68,203 บาท

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากประเภทสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ ธ.ก.ส. แล้ว (ภาพที่ 4.6) พบว่า ผู้กู้ที่ทำสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่กับ ธ.ก.ส. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างที่อยู่อาศัยเอง ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 56.16 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด รองลงมาเป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการต่อเติมหรือซ่อมแซมที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 34.22 ขณะที่สินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยมือสองและสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จใหม่ อยู่ที่ร้อยละ 4.14 และร้อยละ 1.80 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด ตามลำดับ

ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่า ผู้กู้ของ ธ.ก.ส. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างที่อยู่อาศัยเอง ซึ่งแตกต่างจากวัตถุประสงค์การกู้ของ ธอส. และธนาคารออมสิน อีกทั้งกลุ่มลูกค้าของ ธ.ก.ส. เกือบทั้งหมดมีอาชีพเป็นอาชีพอิสระและลูกจ้างทั่วไป ซึ่งรวมถึงลูกจ้างที่ไม่มีสัญญาจ้าง ซึ่งแตกต่างจากลูกค้าของ ธอส. และธนาคารออมสินเช่นกัน

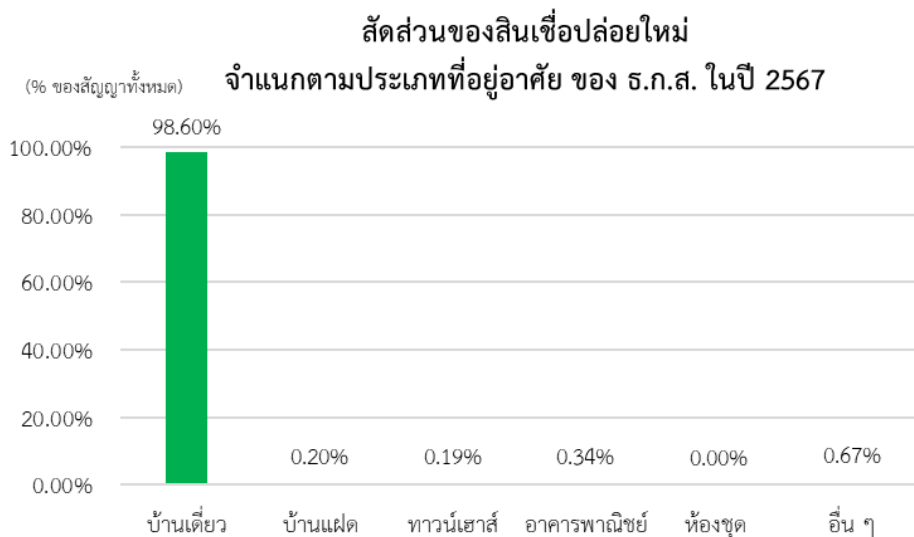
ภาพที่ 4.6 สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ ธ.ก.ส. ปี 2567 จำแนกตามประเภทสินเชื่อ



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ขณะเดียวกัน หากพิจารณาสัดส่วนของสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยของ ธ.ก.ส. (ภาพที่ 4.7) พบว่า ในปี 2567 ผู้กู้ของ ธ.ก.ส. เกือบทั้งหมดยื่นกู้เพื่อซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 98.60 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด

ภาพที่ 4.7 สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ ธ.ก.ส. ปี 2567 จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย



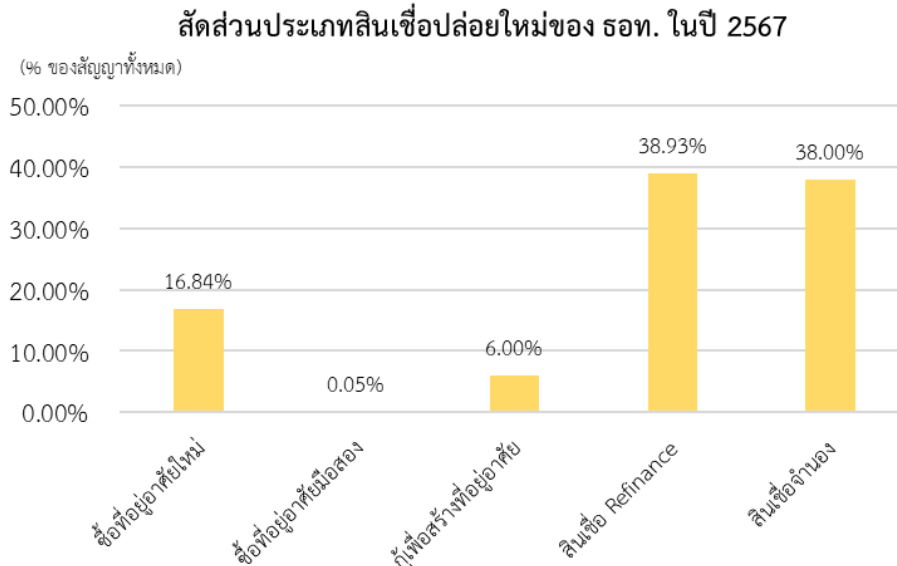
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(4) รอท. ได้ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยในปี 2566 จำนวน 2,173 สัญญา โดยมีวงเงินเฉลี่ยอยู่ที่ 1,738,923 บาท และค่าผ่อนเฉลี่ยงวดละ 13,427 บาท หากพิจารณาคุณสมบัติต่าง ๆ ของผู้กู้ พบว่า อายุเฉลี่ยของผู้กู้อยู่ที่ 33 ปี และผู้กู้ส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานและลูกจ้างบริษัทเอกชน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.98 สัดส่วนรองลงมาคือมีอาชีพเป็นราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 36.49 และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 56,722 บาท

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากประเภทสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ รอท. แล้ว (ภาพที่ 4.8) พบว่า ผู้กู้ที่ทำสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่กับ รอท. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อกู้จากสถาบันการเงินอื่น และย้ายมาขอสินเชื่อจาก รอท. ด้วยเงื่อนไขที่มีการตกลงกันใหม่ (Refinance) คิดเป็นร้อยละ 38.93 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด สัดส่วนรองลงมาเป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อจำนองหรือสินเชื่อบ้านแลกเงิน อยู่ที่ร้อยละ 38.00 ทั้งนี้ สัดส่วนของสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จใหม่ และสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างที่อยู่อาศัยเองอยู่ร้อยละ 16.84 และร้อยละ 6.00 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด ตามลำดับ

ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่า ผู้กู้ของ รอท. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อกู้จากสถาบันการเงินอื่น และย้ายมาขอสินเชื่อจาก รอท. ด้วยเงื่อนไขที่มีการตกลงกันใหม่ (Refinance) และสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อจำนองหรือสินเชื่อบ้านแลกเงิน ซึ่งเป็นวัตถุประสงค์ที่คล้ายคลึงกับผู้กู้ของธนาคารออมสิน แต่แตกต่างจากผู้กู้ของ รอท. และ ธ.ก.ส. อย่างไรก็ดี เนื่องจาก รอท. ให้บริการผลิตภัณฑ์การเงินตามหลักศาสนาอิสลาม ดังนั้น กลุ่มลูกค้าของ รอท. จึงมีคุณลักษณะด้านศาสนาเป็นการเฉพาะ ซึ่งอาจไม่ทับซ้อนกับกลุ่มลูกค้าของธนาคารออมสิน

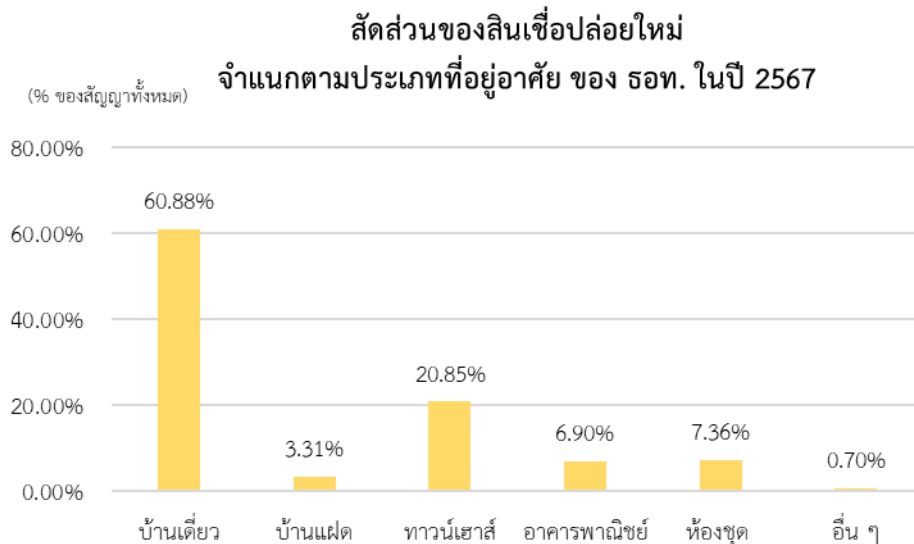
ภาพที่ 4.8 สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ รอท. ปี 2567 จำแนกตามประเภทสินเชื่อ



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ขณะเดียวกัน หากพิจารณาสัดส่วนของสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยของ ธอท. (ภาพที่ 4.9) พบว่า ในปี 2567 ผู้กู้ของ ธอท. ยื่นกู้เพื่อซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 60.88 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด สัดส่วนรองลงมาเป็นทาวน์เฮาส์ และห้องชุดอยู่ที่ร้อยละ 20.85 และร้อยละ 7.36 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด ตามลำดับ

ภาพที่ 4.9 สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ ธอท. ปี 2567 จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

จากข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่รายสัญญาหรือชุดข้อมูล MGL ของ SFIs พบว่า ผู้ขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับ SFIs แต่ละแห่งมีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน โดยสินเชื่อของ ธอส. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จใหม่และกลุ่มผู้กู้มีรายได้เฉลี่ยค่อนข้างต่ำ ในขณะที่สินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของธนาคารออมสินส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์จำนองหรือสินเชื่อบ้านแลกเงิน เพื่อนำเงินที่ได้รับไปใช้ในการประกอบธุรกิจหรือใช้จ่ายนอกประสงค์ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสินเชื่อเพื่อการซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยและผู้กู้มีรายได้เฉลี่ยค่อนข้างสูง ผู้กู้ที่ทำสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่กับ ธ.ก.ส. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างที่อยู่อาศัยเองเกือบทั้งหมดและมีอาชีพเป็นอาชีพอิสระและลูกจ้างทั่วไป ในขณะที่ผู้กู้ที่ทำสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่กับ ธอท. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อกู้จากสถาบันการเงินอื่นและย้ายมาขอสินเชื่อจาก ธอท. ด้วยเงื่อนไขที่มีการตกลงกันใหม่ (Refinance) และสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อจำนองหรือสินเชื่อบ้านแลกเงิน ซึ่งเป็นวัตถุประสงค์ที่คล้ายคลึงกับผู้กู้ของธนาคารออมสิน แต่ ธอท. ให้บริการผลิตภัณฑ์การเงินตามหลักศาสนาอิสลาม จึงมีความแตกต่างกันสินเชื่อของธนาคารออมสิน ทั้งนี้ เนื่องจากชุดข้อมูล MGL ประกอบด้วยสัญญาสินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยต่าง ๆ ซึ่งครอบคลุมสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์อื่นที่ไม่ใช่เพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัย ดังนั้น เพื่อให้ชุดข้อมูล MGL อยู่ในรูปแบบที่สามารถนำไปวิเคราะห์ในทางสถิติได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถตอบโจทย์ของงานวิจัยในด้านการเข้าถึงที่อยู่อาศัย คณะผู้วิจัยจึงต้องจัดรูปแบบและกรองข้อมูลด้วยเงื่อนไขด้านวัตถุประสงค์ก่อนนำไปวิเคราะห์ด้วยวิธีการทางสถิติ

ตารางที่ 4.1 เปรียบเทียบวัตถุประสงค์การขอสินเชื่อและกลุ่มลูกค้าของ SFIs

SFIs	ประเภทสินเชื่อที่มีสัดส่วนสูงสุด	ลักษณะของผู้กู้ส่วนใหญ่	หมายเหตุ
ธอส.	สินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จใหม่ และสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง	ผู้กู้ส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงาน และลูกจ้างบริษัทเอกชน ข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ โดยรายได้ของผู้กู้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 38,629 บาท	มุ่งเน้นการให้สินเชื่อเพื่อให้ประชาชนผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง
ธนาคารออมสิน	สินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์จำนองหรือสินเชื่อบ้านแลกเงิน	ผู้กู้ส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานหรือลูกจ้างบริษัทเอกชน และเจ้าของกิจการ โดยรายได้ของผู้กู้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 83,685 บาท	กลุ่มผู้กู้และวัตถุประสงค์ในการขอกู้มีความแตกต่างกันระหว่าง ธอส. และธนาคารออมสิน
ธ.ก.ส.	สินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างที่อยู่อาศัยเอง และสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการต่อเติมหรือซ่อมแซมที่อยู่อาศัย	ผู้กู้เกือบทั้งหมดมีอาชีพเป็นอาชีพอิสระและลูกจ้างทั่วไป ซึ่งรวมถึงลูกจ้างที่ไม่มีสัญญาจ้าง โดยรายได้ของผู้กู้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 68,203 บาท	กลุ่มลูกค้าของ ธ.ก.ส. เกือบทั้งหมดมีอาชีพเป็นอาชีพอิสระและลูกจ้างทั่วไป ซึ่งแตกต่างจากลูกค้าของ ธอส. และธนาคารออมสิน
ธอท.	สินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อกู้จากสถาบันการเงินอื่นและย้ายมาขอสินเชื่อจาก ธอท. ด้วยเงื่อนไขที่มีการตกลงกันใหม่ (Refinance) และสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อจำนองหรือสินเชื่อบ้านแลกเงิน	ผู้กู้ส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงาน และลูกจ้างบริษัทเอกชน ข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ โดยรายได้ของผู้กู้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 56,722 บาท	ธอท. ให้บริการผลิตภัณฑ์การเงินตามหลักศาสนาอิสลาม ดังนั้น กลุ่มลูกค้าจึงแตกต่างจากลูกค้าของ ธอส. ธนาคารออมสิน และ ธ.ก.ส.

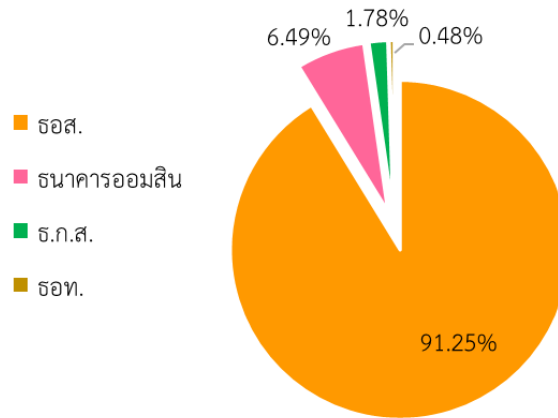
ที่มา: จัดทำโดยคณะผู้วิจัย (2568)

4.3.2 ผลการวิเคราะห์ชุดข้อมูล MGL เฉพาะสัญญาสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัย

คณะผู้วิจัยได้ดำเนินการ Data Cleansing และกรองให้เหลือเฉพาะข้อมูลสัญญาสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยเท่านั้น ทำให้ข้อมูล MGL ที่สามารถใช้ในการวิเคราะห์ในบทนี้เหลือจำนวนทั้งสิ้น 72,151 สัญญา และเมื่อนำชุดข้อมูลดังกล่าวมาจำแนกตามสถาบันการเงินที่ปล่อยสินเชื่อ (ภาพที่ 4.10) พบว่า ธอส. มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่มากที่สุดในปี 2567 เมื่อเทียบกับ SFIs อื่น โดยมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 91.25 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด รองลงมาเป็นธนาคารออมสิน ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 6.49 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด ขณะที่ ธ.ก.ส. และ ธอท. มีสัดส่วนค่อนข้างน้อย อยู่ที่ร้อยละ 1.78

และ 0.48 ของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ธอส. ยังคงเป็น SFI ที่มีบทบาทหลักในด้านสินเชื่อเพื่อการเข้าถึงที่อยู่อาศัยของคนไทย

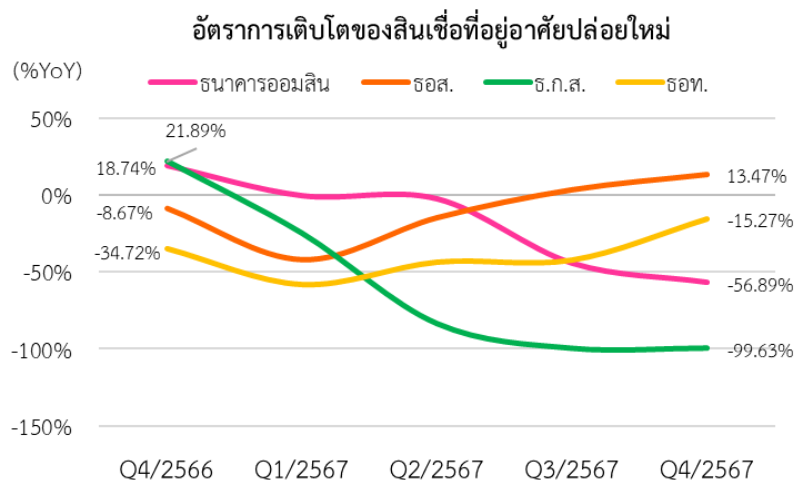
ภาพที่ 4.10 ส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ SFI ในปี 2567



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

เมื่อพิจารณาอัตราการเติบโตของสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ SFI จำแนกตามสถาบันการเงิน (ภาพที่ 4.11) พบว่า อัตราการเติบโตของสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของธนาคารออมสินและ ธ.ก.ส. มีแนวโน้มชะลอตัวลง ตั้งแต่ไตรมาสที่ 3 ปี 2566 เป็นต้นมา โดยธนาคารออมสินมีอัตราการเติบโตในช่วงร้อยละ 10 – 50 ในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี 2566 - ไตรมาสที่ 1 ปี 2567 แต่เริ่มมีการหดตัวตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2567 เป็นต้นมา ขณะที่สินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ ธ.ก.ส. หดตัวลงตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2567 เป็นต้นมา ขณะเดียวกัน ธอส. และ ธอท. เป็นสถาบันการเงินที่มีอัตราการเติบโตเร่งตัวขึ้นตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2567 เป็นต้นมา โดย ธอส. มีอัตราการเติบโตที่กลับมาเป็นบวกได้นับตั้งแต่ไตรมาสที่ 3 ปี 2567 ขณะที่ ธอท. มีแนวโน้มของอัตราการเติบโตที่ติดลบน้อยลงนับตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2567

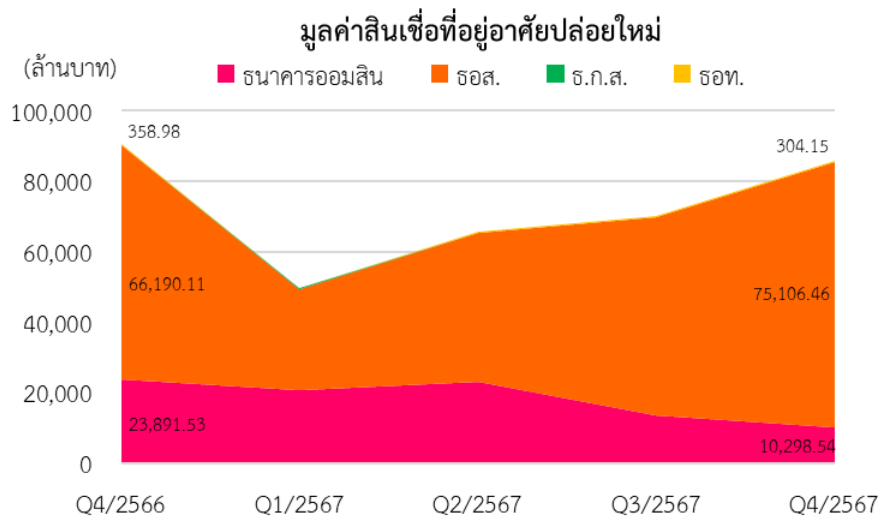
ภาพที่ 4.11 อัตราการเติบโตของสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ SFI จำแนกตามสถาบันการเงิน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

นอกจากนี้ หากพิจารณามูลค่าของสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ SFIs จำแนกตามสถาบันการเงิน (ภาพที่ 4.12) พบว่า มูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ SFIs มาจาก ธอส. และธนาคารออมสินเป็นหลัก โดยในไตรมาสที่ 4 ปี 2566 มูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ ธอส. อยู่ที่ 66,190.11 ล้านบาท และมูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ ธนาคารออมสินอยู่ที่ 23,891.53 ล้านบาท และในช่วงปี 2567 จะเห็นได้ว่า มูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ ธอส. เพิ่มขึ้นมากกว่าธนาคารออมสินที่มีมูลค่าลดลง โดย ณ ไตรมาสที่ 4 ปี 2567 มูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ ธอส. และธนาคารออมสิน อยู่ที่ 75,106.46 ล้านบาท และ 10,298.54 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ สินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ ธ.ก.ส. และ ธอท. มีมูลค่าน้อยมาก เมื่อเทียบกับ ธอส. และ ธนาคารออมสิน

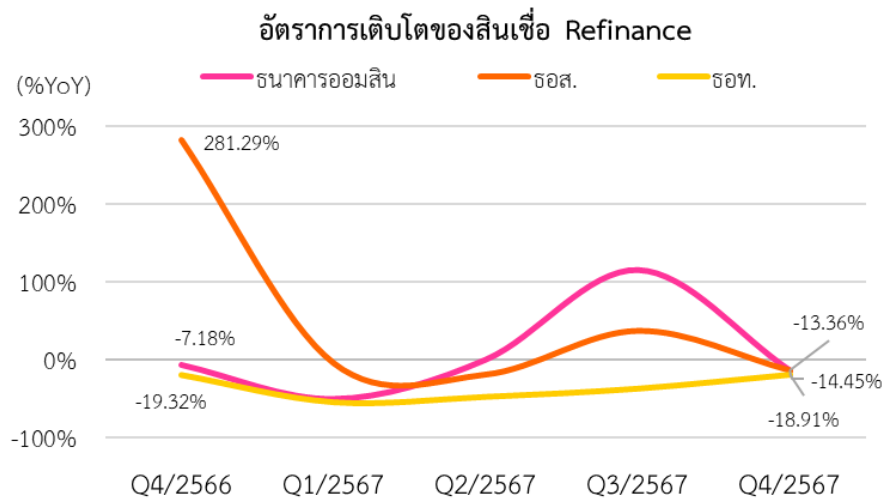
ภาพที่ 4.12 มูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ SFIs จำแนกตามสถาบันการเงิน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ขณะเดียวกัน ในส่วนของสินเชื่อ Refinance ที่ได้อนุมัติใหม่ของ SFIs (ภาพที่ 4.13 – ภาพที่ 4.14) จะเห็นได้ว่า มีอัตราการเติบโตที่ค่อนข้างผันผวน โดยสินเชื่อ Refinance ของ ธอส. มีอัตราการเติบโตที่เร่งตัวสูงขึ้น ตั้งแต่ไตรมาสที่ 3 ปี 2566 ก่อนจะชะลอตัวลงในไตรมาสที่ 1 ปี 2567 ขณะเดียวกัน สินเชื่อ Refinance ของธนาคารออมสินมีแนวโน้มเร่งตัวสูงขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 2 - 3 ของปี 2567 หลังจากมีอัตราการเติบโตที่ติดลบ ในช่วงก่อนหน้านี้

ภาพที่ 4.13 อัตราการเติบโตของมูลค่าสินเชื่อ Refinance ปลอยใหม่ของ SFIs จำแนกตามสถาบันการเงิน

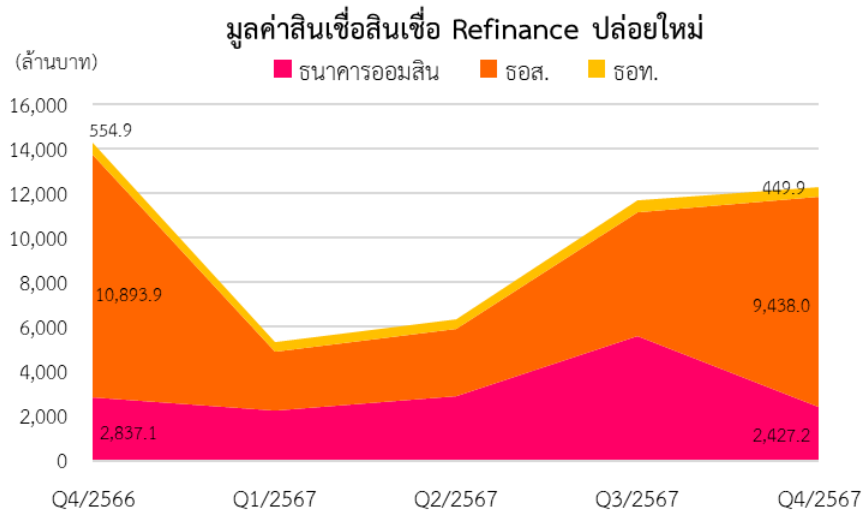


ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

เมื่อพิจารณามูลค่าของสินเชื่อ Refinance ปลอยใหม่ พบว่า ธอส. และธนาคารออมสินมีส่วนหลักในประเภทสินเชื่อ Refinance ของ SFIs โดยในไตรมาสที่ 4 ปี 2566 ธอส. ได้ปลอยสินเชื่อ Refinance มูลค่า 10,893.90 ล้านบาท ขณะที่ธนาคารออมสินมีมูลค่าสินเชื่อ Refinance ปลอยใหม่อยู่ที่ 2,837.10 ล้านบาท ขณะที่มูลค่าสินเชื่อ Refinance ปลอยใหม่ของ ธอท. อยู่ที่ 554.90 ล้านบาท และในช่วงไตรมาสที่ 1 – 2 ของปี 2567 มูลค่าสินเชื่อ Refinance ปลอยใหม่ของระบบ SFIs จะลดลงก่อนที่จะเร่งตัวขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 3 – 4 ของปี 2567 โดยในไตรมาสที่ 4 ของปี 2567 มูลค่าสินเชื่อ Refinance ปลอยใหม่ของ ธอส. และธนาคารออมสินอยู่ที่ 9,438.00 และ 2,427.20 ล้านบาท ตามลำดับ ขณะที่ ธอท. มีมูลค่าสินเชื่อ Refinance ปลอยใหม่ในไตรมาสที่ 4 ปี 2567 อยู่ที่ 449.90 ล้านบาท

ทั้งนี้ สินเชื่อ Refinance ไม่สามารถเป็นตัวบ่งชี้ให้เห็นถึงการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยของลูกค้า เนื่องจากเป็นสินเชื่อที่ลูกค้าเคยได้รับจากสถาบันการเงินอื่นมาก่อนและได้เปลี่ยนมาขอสินเชื่อด้วยเงื่อนไขสัญญาใหม่กับอีกสถาบันการเงินใหม่เท่านั้น ดังนั้น ในการศึกษาในบทที่ 4 จึงไม่ได้มีการนับรวมข้อมูลจากชุดข้อมูล MGL ที่เป็นสินเชื่อประเภท Refinance

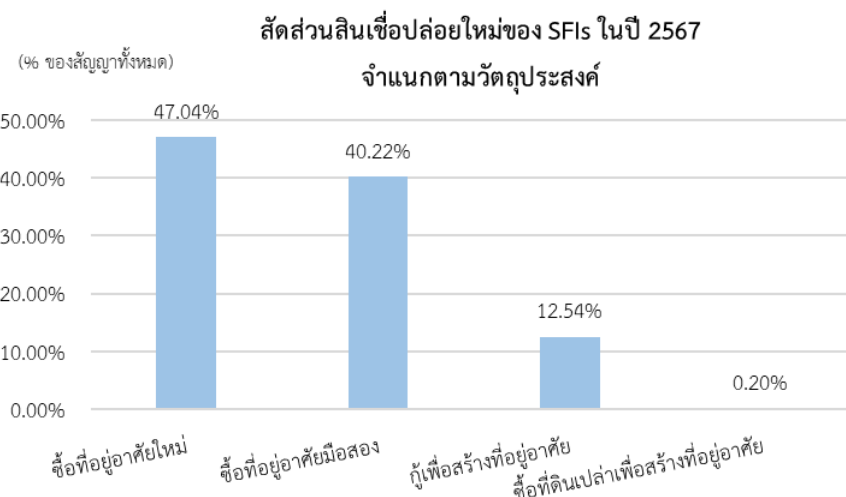
ภาพที่ 4.14 มูลค่าสินเชื่อ Refinance ปล่อยใหม่ของ SFIs จำแนกตามสถาบันการเงิน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

เมื่อพิจารณาสัดส่วนของสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ตามวัตถุประสงค์ของการกู้ยืมที่มีวัตถุประสงค์เฉพาะประเภทสินเชื่อเพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยเท่านั้น (ภาพที่ 4.15) พบว่า ในปี 2567 ผู้ขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับ SFIs โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ต้องการขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.04 ของสัญญาทั้งหมดในปี 2567 รองลงมาเป็นสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง อยู่ที่ร้อยละ 40.22 ของสัญญาทั้งหมดในปี 2567 ขณะที่สินเชื่อเพื่อสร้างที่อยู่อาศัยอยู่ที่ร้อยละ 12.54 ของสัญญาทั้งหมดในปี 2567 และสินเชื่อเพื่อซื้อที่ดินเปล่าเพื่อสร้างที่อยู่อาศัยอยู่ที่ร้อยละ 0.20 ของสัญญาทั้งหมดในปี 2567 ตามลำดับ

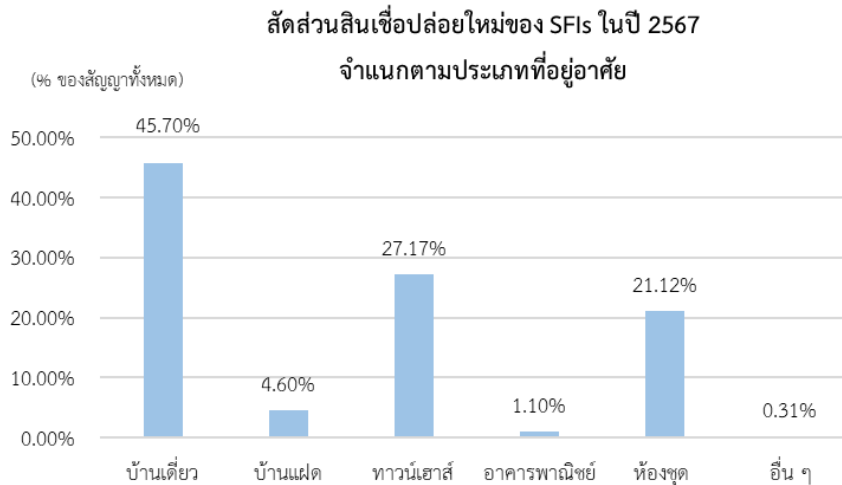
ภาพที่ 4.15 สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ SFIs ในปี 2567 จำแนกตามวัตถุประสงค์



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

เมื่อพิจารณาสัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ตามประเภทที่อยู่อาศัย (ภาพที่ 4.16) พบว่า ในปี 2567 ผู้ขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับ SFIs ทั้ง 4 แห่ง ส่วนใหญ่เป็นการขอสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเดี่ยวหรือเพื่อสร้างบ้านเดี่ยวมากที่สุด โดยอยู่ที่ร้อยละ 45.70 ของสัญญาทั้งหมดในปี 2567 รองลงมาเป็นการขอสินเชื่อเพื่อซื้อทาวน์เฮาส์ อยู่ที่ร้อยละ 27.17 ของสัญญาทั้งหมดในปี 2567 และสินเชื่อเพื่อซื้อห้องชุดอยู่ที่ร้อยละ 21.12 ของสัญญาทั้งหมดในปี 2567 ทั้งนี้ สินเชื่อเพื่อซื้อบ้านแฝด อาคารพาณิชย์ และอื่น ๆ อยู่ที่ร้อยละ 4.60 ร้อยละ 1.10 และร้อยละ 0.31 ของสัญญาทั้งหมดในปี 2567 ตามลำดับ

ภาพที่ 4.16 สัดส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ SFIs ในปี 2567 จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ในลำดับต่อไป คณะผู้วิจัยจะวิเคราะห์ค่าทางสถิติของชุดข้อมูล MGL ซึ่งจะครอบคลุมถึงการวิเคราะห์ลักษณะ (Characteristics) ที่สำคัญของผู้กู้ ได้แก่ รายได้ต่อเดือน อายุ อาชีพ อัตราส่วนหนี้สินต่อรายได้ (Debt-to-Income: DTI) โดยอัตราส่วน DTI คณะผู้วิจัยได้คำนวณจาก Data Field ของชุดข้อมูล MGL ได้แก่ “ภาระหนี้ต่อเดือนที่มีกับสถาบันการเงินอื่นก่อนยื่นกู้” และ “รายได้ต่อเดือน” นอกจากนี้ คณะผู้วิจัยจะวิเคราะห์ชุดข้อมูล MGL ในมิติของสัญญาสินเชื่อ ประกอบด้วย วงเงินที่ได้รับการอนุมัติ อัตราส่วน LTV อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง และยอดผ่อนชำระต่อเดือน ทั้งนี้ ในการวิเคราะห์ตั้งแต่ในส่วนนี้จะมีการตัดข้อมูลที่เป็น Outlier ออกจากการวิเคราะห์ เพื่อให้ผลการวิเคราะห์สะท้อนค่าทางสถิติที่แท้จริงของกลุ่มประชากรที่ทำการศึกษา ซึ่งในที่นี้คือกลุ่มผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยจาก SFIs

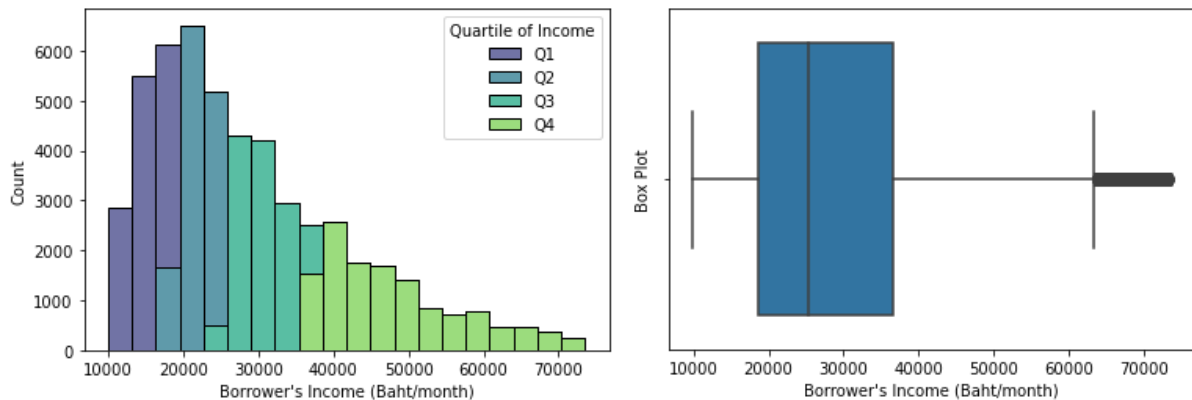
(1) ผลการวิเคราะห์ Characteristics ที่สำคัญของผู้กู้

(1.1) ผลการวิเคราะห์รายได้ต่อเดือนของผู้กู้

รายได้ต่อเดือนของผู้กู้ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการได้รับสินเชื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากเป็นข้อมูลบ่งชี้ความสามารถในการชำระหนี้ของผู้กู้ อีกทั้งยังเป็นปัจจัยในการกำหนดระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ผู้กู้สามารถซื้อได้ โดยเมื่อวิเคราะห์รายได้ต่อเดือนของผู้กู้ในชุดข้อมูล MGL จำนวน 51,439 ราย (ภาพที่ 4.17 และตารางที่ 4.2) แล้วพบว่า ค่าเฉลี่ยของรายได้ต่อเดือนของผู้กู้อยู่ที่ 28,869.49 บาท และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานอยู่ที่ 13,377.86 บาท โดยมีค่ามัธยฐานหรือรายได้ของผู้ที่อยู่ที่กึ่งกลางของผู้กู้ทั้งหมดอยู่ที่ 25,400.00 บาท ขณะที่รายได้ต่อเดือนที่ควอไทล์ที่ 1 และ 3 อยู่ที่ 18,560 บาท และ 36,500 บาท ตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า การกระจายตัวของผู้กู้ส่วนใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 75 มีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 36,500.00 บาท และมีค่าสูงสุดของรายได้ต่อเดือนอยู่ที่ 73,510.00 บาท

ทั้งนี้ ในการวิเคราะห์รายได้ต่อเดือนของผู้กู้ ได้มีการคัดข้อมูล Outlier ออกจากกลุ่มประชากรในการวิเคราะห์ โดยการคำนวณ IQR พบว่า ผู้กู้ที่มีรายได้ต่อเดือนที่ 73,587.50 บาทขึ้นไป จะพิจารณาได้ว่าเป็น Outlier และถือว่าเป็นไม่ได้เป็นผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยหลักของ SFIs

ภาพที่ 4.17 การกระจายตัวของผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ตามระดับรายได้ต่อเดือน ในปี 2567



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ตารางที่ 4.2 ข้อมูลทางสถิติของรายได้ของผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567

ค่าทางสถิติ	รายได้ของผู้กู้ (บาทต่อเดือน)
ค่าเฉลี่ย (Mean)	28,869.49
ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)	13,377.86
ค่าต่ำสุด	9,930.00
ควอร์ไทล์ที่ 1 (Q1)	18,560.00
ค่ามัธยฐาน (Median)	25,400.00
ควอร์ไทล์ที่ 3 (Q3)	36,500.00
ค่าสูงสุด	73,510.00

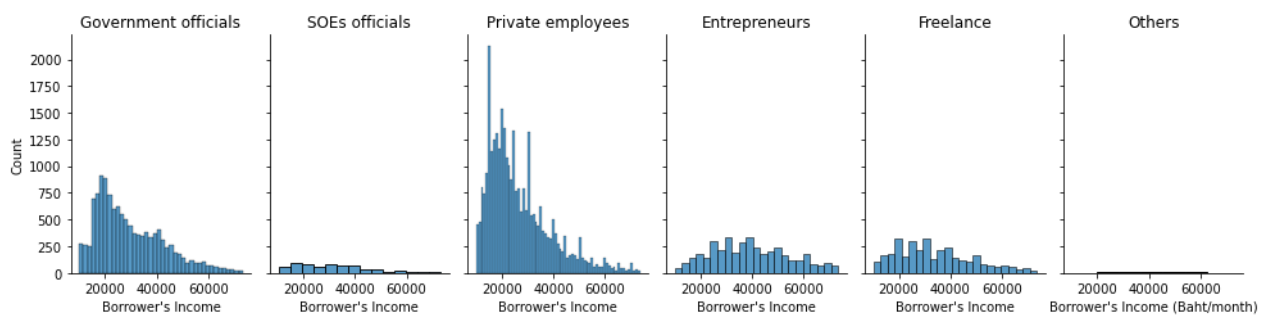
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

เมื่อจำแนกกลุ่มผู้กู้ตามอาชีพหลักตามนิยามของชุดข้อมูล MGL จำนวน 6 กลุ่ม ได้แก่ (1) ข้าราชการ (2) พนักงานรัฐวิสาหกิจและหน่วยงานของรัฐ (3) พนักงานบริษัทเอกชน (4) ผู้ประกอบการ (5) ลูกจ้างอิสระ และ (6) ผู้มีรายได้จากแหล่งอื่น (ภาพที่ 4.18 และตารางที่ 4.3) พบว่า ผู้กู้ส่วนใหญ่ จำนวน 31,196 ราย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60.65 ของผู้กู้ทั้งหมด ประกอบอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน รองลงมา เป็นอาชีพข้าราชการ จำนวน 12,255 ราย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.82 ของผู้กู้ทั้งหมด รองลงมาเป็นผู้ประกอบการ จำนวน 4,011 ราย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.80 ของผู้กู้ทั้งหมด อาชีพลูกจ้างอิสระ จำนวน 3,302 ราย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.42 ของผู้กู้ทั้งหมด และพนักงานรัฐวิสาหกิจและหน่วยงานของรัฐ จำนวน 648 ราย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.26 ของผู้กู้ทั้งหมด ขณะที่กลุ่มผู้ที่มีรายได้จากแหล่งอื่น เช่น รายได้จากการลงทุน รายได้ของคู่สมรส เป็นต้น มีจำนวนน้อยมาก โดยอยู่ที่ 27 ราย เท่านั้น

หากพิจารณาตามรายได้ต่อเดือนของแต่ละกลุ่มอาชีพ พบว่า ผู้มีรายได้จากแหล่งอื่นมีรายได้ต่อเดือนเฉลี่ยสูงที่สุดที่ 42,497 บาท และมีค้ำมัยฐานอยู่ที่ 42,100 บาท รองลงมาเป็นกลุ่มผู้ประกอบการ มีรายได้ต่อเดือนเฉลี่ยอยู่ที่ 39,532 บาท และมีค้ำมัยฐานอยู่ที่ 38,000 บาท รองลงมาเป็นกลุ่มลูกจ้างอิสระ มีรายได้ต่อเดือนเฉลี่ยอยู่ที่ 33,370 บาท และมีค้ำมัยฐานอยู่ที่ 30,000 บาท และกลุ่มพนักงานรัฐวิสาหกิจและหน่วยงานของรัฐมีรายได้ต่อเดือนเฉลี่ยอยู่ที่ 32,047 บาท และมีค้ำมัยฐานอยู่ที่ 30,273 บาท ขณะที่กลุ่มข้าราชการและกลุ่มพนักงานบริษัทเอกชนมีรายได้ต่อเดือนเฉลี่ยต่ำกว่าระดับ 30,000 บาท โดยอยู่ที่ 29,349 บาท และ 26,530 บาท ตามลำดับ และมีค้ำมัยฐานอยู่ที่ 26,087 บาท และ 23,435 บาท ตามลำดับ

จากข้อมูลข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า ผู้ที่ได้รับสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยจาก SFIs ในปี 2567 ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ประกอบอาชีพที่มีรายได้ประจำ ได้แก่ พนักงานบริษัทเอกชน พนักงานรัฐวิสาหกิจ และข้าราชการ ซึ่งรวมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 85.71 ของผู้กู้ทั้งหมด รองลงมาเป็นผู้ประกอบการคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.77 ของผู้กู้ทั้งหมด ขณะที่ผู้ที่มีรายได้ไม่แน่นอนอย่างผู้ประกอบการและลูกจ้างอิสระมีสัดส่วนที่น้อยกว่า โดยรวมกันคิดเป็นร้อยละ 6.52 ของผู้กู้ทั้งหมด โดยในมิติของระดับรายได้ ผู้กู้สินเชื่อส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 37,680 บาท ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลความต้องการที่อยู่อาศัยจากการเคหะแห่งชาติในบทที่ 3 พบว่า จำนวนความต้องการที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่มาจากผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง

ภาพที่ 4.18 การกระจายตัวของผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567 จำแนกตามระดับรายได้ต่อเดือน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ตารางที่ 4.3 ข้อมูลทางสถิติของรายได้ของผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567 จำแนกตามกลุ่มอาชีพ

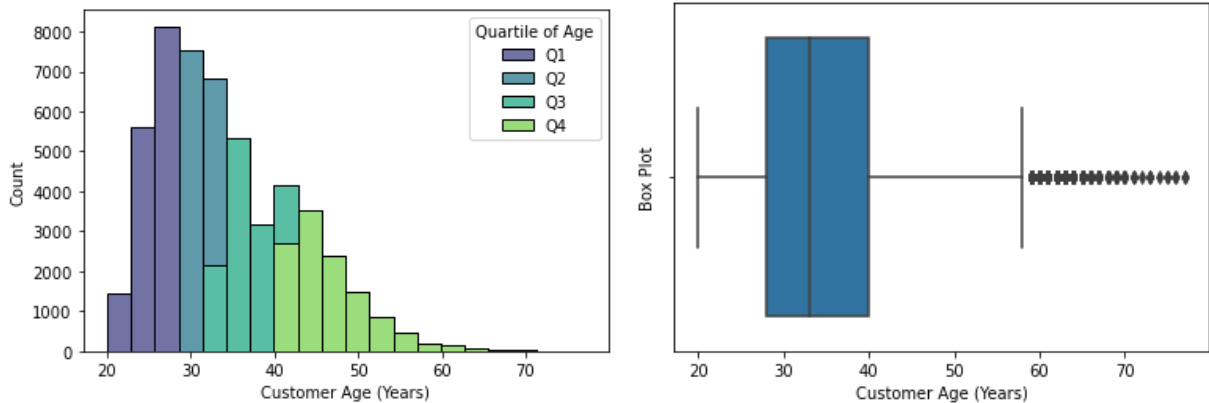
ค่าทางสถิติของรายได้ผู้กู้ (บาทต่อเดือน)	ข้าราชการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	พนักงานเอกชน	ผู้ประกอบการ	ลูกจ้างอิสระ	ผู้มีรายได้จาก แหล่งอื่น
จำนวนรวม (คน)	12,255	648	31,196	4,011	3,302	27
ค่าเฉลี่ย (Mean)	29,567	32,047	26,615	39,624	33,777	42,497
ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)	13,028	13,772	12,256	14,914	14,573	14,001
ค่าต่ำสุด	9,960	10,620	9,930	10,000	10,000	19,600
ควอร์ไทล์ที่ 1 (Q1)	19,400	20,099	17,490	28,000	22,000	34,023
ค้ำมัยฐาน (Median)	26,250	30,273	23,500	38,000	30,600	42,100
ควอร์ไทล์ที่ 3 (Q3)	38,130	40,100	32,483	50,000	43,000	51,625
ค่าสูงสุด	73,510	73,370	73,510	73,450	73,500	71,065

ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(1.2) ผลการวิเคราะห์อายุของผู้กู้

เมื่อนำข้อมูลด้านอายุของผู้กู้มาศึกษาลักษณะการกระจายตัวและคำนวณค่าทางสถิติที่สำคัญ (ภาพที่ 4.19 และตารางที่ 4.4) พบว่า ผู้กู้ส่วนใหญ่มีอายุอยู่ระหว่าง 28 - 40 ปี โดยมีอายุเฉลี่ยอยู่ที่ 34.31 ปี และมีค่ามัธยฐานอยู่ที่ 33.00 ปี ขณะที่ควอไทล์ที่ 1 หรือขีดแบ่งผู้กู้สัดส่วนร้อยละ 25 คนแรก อยู่ที่ 28.00 ปี และควอไทล์ที่ 3 หรือขีดแบ่งผู้กู้สัดส่วนร้อยละ 75 คนแรก อยู่ที่ 40.00 ปี ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ในปี 2567 มีผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยกับ SFIs ส่วนใหญ่มีอายุไม่เกิน 40.00 ปี

ภาพที่ 4.19 การกระจายตัวของผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567 จำแนกตามอายุ



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ตารางที่ 4.4 ข้อมูลทางสถิติของอายุของผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567

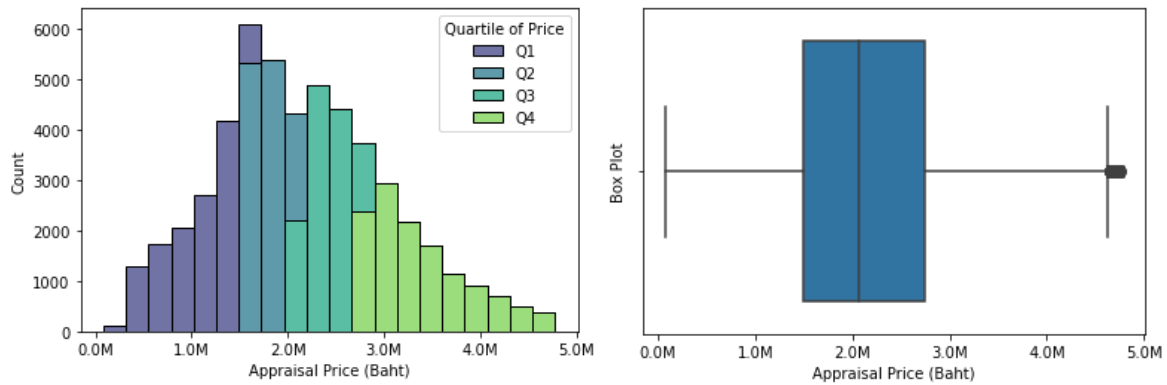
ค่าทางสถิติ	อายุของผู้กู้ (ปี)
ค่าเฉลี่ย (Mean)	34.31
ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)	8.41
ค่าต่ำสุด	20.00
ควอร์ไทล์ที่ 1 (Q1)	28.00
ค่ามัธยฐาน (Median)	33.00
ควอร์ไทล์ที่ 3 (Q3)	40.00
ค่าสูงสุด	77.00

ที่มา: สศค. รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(1.3) ผลการวิเคราะห์มูลค่าของหลักประกัน

เมื่อพิจารณาข้อมูลด้านมูลค่าหลักประกัน ซึ่งเป็นราคาประเมินของหลักประกันในสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัย (ภาพที่ 4.20 และตารางที่ 4.5) พบว่า มูลค่าหลักประกันที่มีการทำสัญญาสินเชื่อของ SFIs ในปี 2567 มีมูลค่าไม่เกิน 5 ล้านบาท (ทั้งนี้ ไม่นับรวมข้อมูลที่เป็น Outlier หรือมีข้อมูลไม่สมบูรณ์) โดยมีมูลค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 2,154,121.00 บาท และมีค่ามัธยฐานอยู่ที่ 2,072,000.00 บาท ขณะที่มูลค่าหลักประกันที่ควอไทล์ที่ 1 อยู่ที่ 1,501,000.00 บาท และควอไทล์ที่ 3 อยู่ที่ 2,749,000.00 บาท แสดงให้เห็นว่า ในปี 2567 ผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยกับ SFIs ส่วนใหญ่ขอสินเชื่อเพื่อซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยในราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ขณะที่หลักประกันที่มีมูลค่าสูงที่สุดอยู่ที่ 4,777,000.00 บาท

ภาพที่ 4.20 การกระจายตัวของมูลค่าหลักประกันของสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ตารางที่ 4.5 ข้อมูลทางสถิติของมูลค่าหลักประกันของสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567

ค่าทางสถิติ	มูลค่าหลักประกัน (บาท)
ค่าเฉลี่ย (Mean)	2,154,121.00
ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)	909,554.10
ค่าต่ำสุด	83,000.00
ควอร์ไทล์ที่ 1 (Q1)	1,501,000.00
ค่ามัธยฐาน (Median)	2,072,000.00
ควอร์ไทล์ที่ 3 (Q3)	2,749,000.00
ค่าสูงสุด	4,777,000.00

ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

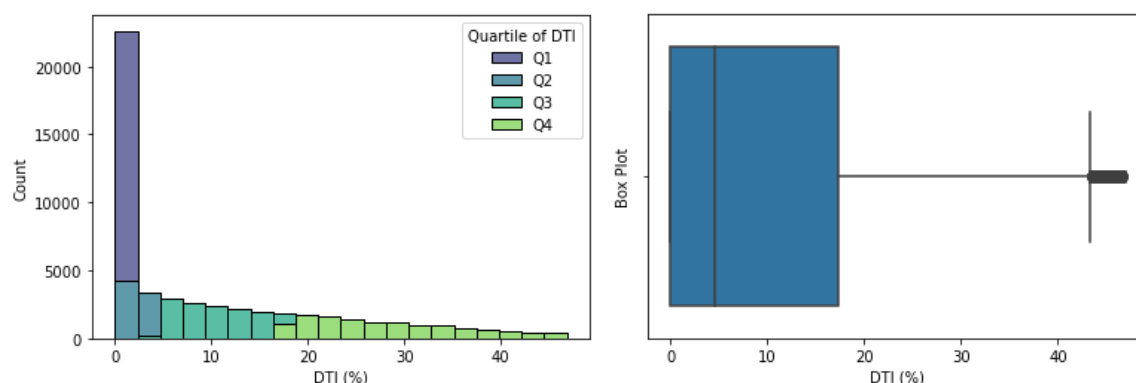
(1.4) ผลการวิเคราะห์อัตราส่วน DTI ของผู้กู้

นอกจากรายได้ต่อเดือน มูลค่าหลักประกัน และอายุของผู้กู้แล้ว ภาระหนี้ที่ผู้กู้มีกับสถาบันการเงินก่อนมีการยื่นกู้เพื่อขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการชำระหนี้ และเป็นอีกปัจจัยสำคัญในการอนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงิน คณะผู้วิจัยจึงมีการวิเคราะห์อัตราส่วน DTI ของผู้กู้ โดยได้คำนวณโดยใช้ Data Field ภาระการชำระหนี้สินเชื่อเดือนและรายได้ต่อเดือนของผู้กู้ จากชุดข้อมูล MGL ดังนี้

$$\text{อัตราส่วน } DTI = \frac{\text{ภาระหนี้ต่อเดือน}}{\text{รายได้ต่อเดือน}}$$

เมื่อพิจารณาผลการคำนวณอัตราส่วน DTI ของผู้กู้ (ภาพที่ 4.21 และตารางที่ 4.6) พบว่าผู้กู้สินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยกับ SFIs ในปี 2567 ส่วนใหญ่มีอัตราส่วน DTI ก่อนชำระค่าโดยอัตรา DTI เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 9.94 และมีค่ามัธยฐานอยู่ที่ร้อยละ 4.51 ขณะที่ควอร์ไทล์ที่ 3 อยู่ที่ร้อยละ 17.32 ซึ่งหมายความว่า ผู้กู้ในสัดส่วนร้อยละ 75 ของผู้กู้ทั้งหมดที่อัตราส่วน DTI ต่ำกว่าร้อยละ 17.32 ทั้งนี้ อัตราส่วน DTI สูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 46.82 ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า การอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567 เป็นไปอย่างระมัดระวัง โดยส่วนใหญ่เป็นการปล่อยให้ผู้กู้ที่มีความสามารถในการชำระหนี้หรือภาระหนี้เดิมน้อยกว่าร้อยละ 50 เมื่อเทียบกับรายได้ต่อเดือนของผู้กู้

ภาพที่ 4.21 การกระจายตัวของผู้กู้สินเชื่อกู้ยืมที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567 จำแนกตามอัตราส่วน DTI



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ตารางที่ 4.6 ข้อมูลทางสถิติของอัตราส่วน DTI ของผู้กู้สินเชื่อกู้ยืมที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567

ค่าทางสถิติ	อัตราส่วน DTI (%)
ค่าเฉลี่ย (Mean)	9.94
ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)	12.13
ค่าต่ำสุด	0.00
ควอร์ไทล์ที่ 1 (Q1)	0.00
ค่ามัธยฐาน (Median)	4.51
ควอร์ไทล์ที่ 3 (Q3)	17.32
ค่าสูงสุด	46.82

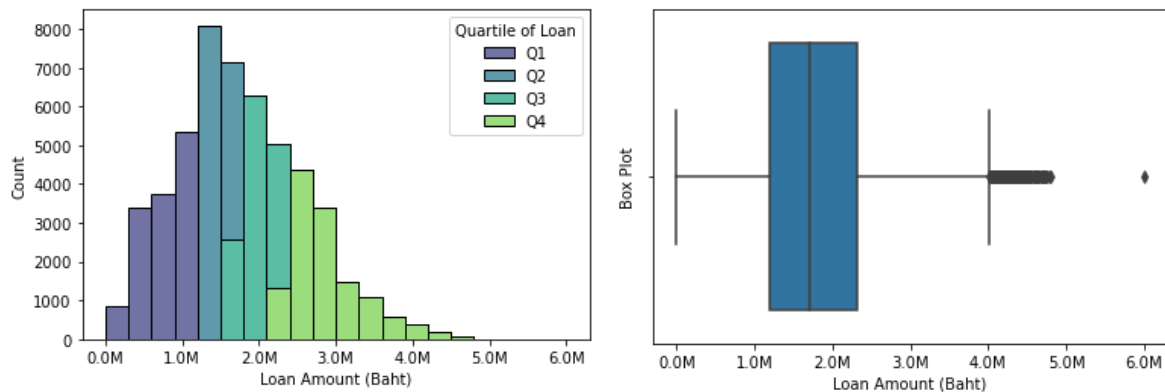
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(2) การวิเคราะห์ในมิติของสัญญาสินเชื่อ

(2.1) วงเงินที่ได้รับอนุมัติ

จากข้อมูลทางสถิติของวงเงินสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ได้รับอนุมัติโดย SFIs ในปี 2567 (ภาพที่ 4.22 และตารางที่ 4.7) แสดงให้เห็นว่า สัญญาสินเชื่อส่วนใหญ่ที่ได้รับอนุมัติกระจุกตัวอยู่ในช่วงวงเงินสินเชื่อที่ไม่เกิน 3 ล้านบาท ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลด้านมูลค่าหลักประกัน โดยสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ SFIs ในปี 2567 มีวงเงินเฉลี่ยอยู่ที่ 1,779,319.00 บาท และมีค่ามัธยฐานอยู่ที่ 1,700,000.00 บาท ขณะที่ควอร์ไทล์ที่ 3 อยู่ที่ 2,327,000.00 บาท หรืออีกนัยหนึ่งคือ ผู้กู้ส่วนใหญ่ร้อยละ 75 ได้รับวงเงินสินเชื่อไม่เกิน 2,327,000.00 บาท ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลภาพรวมและส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในปี 2563 - 2567 ของ SFIs ในบทที่ 3 ที่ SFIs มีสัดส่วนของยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างในวงเงินสินเชื่อต่ำกว่า 3 ล้านบาท เป็นส่วนใหญ่ และ SFIs มีส่วนแบ่งตลาดในสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินที่ไม่เกิน 3 ล้านบาท มากกว่าธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่น

ภาพที่ 4.22 การกระจายตัวของวงเงินสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ได้รับอนุมัติของ SFIs ในปี 2567



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ตารางที่ 4.7 ข้อมูลทางสถิติของวงเงินสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ได้รับอนุมัติของ SFIs ในปี 2567

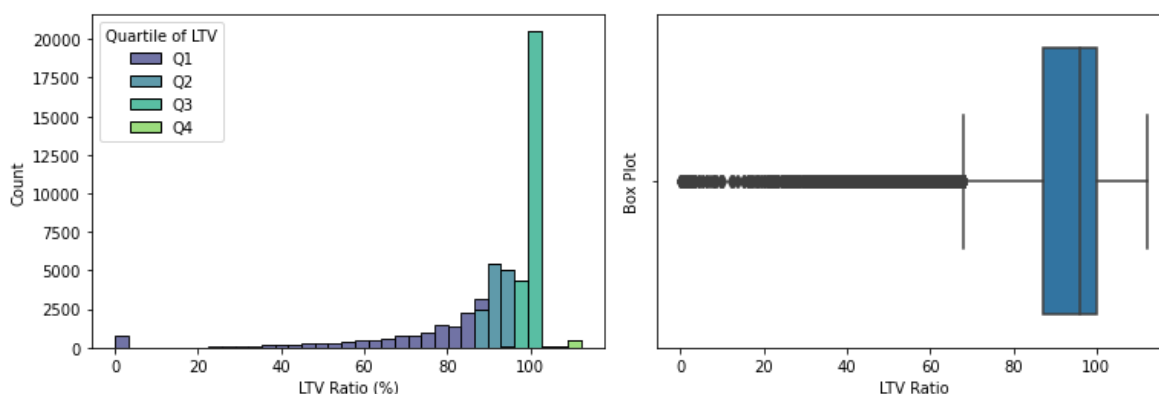
ค่าทางสถิติ	วงเงินที่ได้รับอนุมัติ (บาท)
ค่าเฉลี่ย (Mean)	1,779,319.00
ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)	836,619.90
ค่าต่ำสุด	3,000.00
ควอร์ไทล์ที่ 1 (Q1)	1,200,000.00
ค่ามัธยฐาน (Median)	1,700,000.00
ควอร์ไทล์ที่ 3 (Q3)	2,327,000.00
ค่าสูงสุด	6,000,000.00

ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(2.2) อัตราส่วน LTV

อัตราส่วน LTV เป็นอีกข้อมูลที่สำคัญของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากเป็นข้อมูลที่สะท้อนสัดส่วนการให้สินเชื่อ เมื่อเทียบกับมูลค่าของหลักประกันในสัญญานั้น (ภาพที่ 4.23 และตารางที่ 4.8) แสดงให้เห็นว่า สัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ได้รับอนุมัติของ SFIs ในปี 2567 มีอัตราส่วน LTV กระจุกตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 87.26 - 100.00 โดยมีอัตราส่วน LTV เฉลี่ยอยู่ที่ 89.60 และมีค่ามัธยฐานอยู่ที่ร้อยละ 96.04 ขณะที่ควอร์ไทล์ที่ 3 อยู่ที่ร้อยละ 100.00 ซึ่งหมายความว่า สัญญาสินเชื่อส่วนใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 75 มีอัตราส่วน LTV ไม่เกินร้อยละ 100 ทั้งนี้ เพดานอัตราส่วน LTV ที่ SFIs สามารถปล่อยสินเชื่อได้สูงสุดคือร้อยละ 110 สำหรับบ้านหลังแรกที่มีมูลค่าต่ำกว่า 10 ล้านบาท และร้อยละ 80 และร้อยละ 90 สำหรับบ้านหลังที่สองที่มีอายุน้อยกว่า 2 ปี และบ้านหลังที่สองที่มีอายุ 2 ปี ขึ้นไป ตามลำดับ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า SFIs มีการปล่อยสินเชื่อในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงหรือเทียบเท่ากับมูลค่าของหลักประกัน ซึ่งเป็นอัตราสูงสุดที่กำหนดโดยเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (หลักเกณฑ์ LTV) ของ ธปท. (ตารางที่ 4.9)

ภาพที่ 4.23 การกระจายตัวของอัตราส่วน LTV ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ตารางที่ 4.8 ข้อมูลทางสถิติของอัตราส่วน LTV ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567

ค่าทางสถิติ	อัตราส่วน LTV (%)
ค่าเฉลี่ย (Mean)	89.60
ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)	17.59
ค่าต่ำสุด	0.06
ควอร์ไทล์ที่ 1 (Q1)	87.26
ค่ามัธยฐาน (Median)	96.04
ควอร์ไทล์ที่ 3 (Q3)	100.00
ค่าสูงสุด	112.12

ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ตารางที่ 4.9 เพดานอัตราส่วน LTV ตามหลักเกณฑ์ที่ ธปท. กำหนด

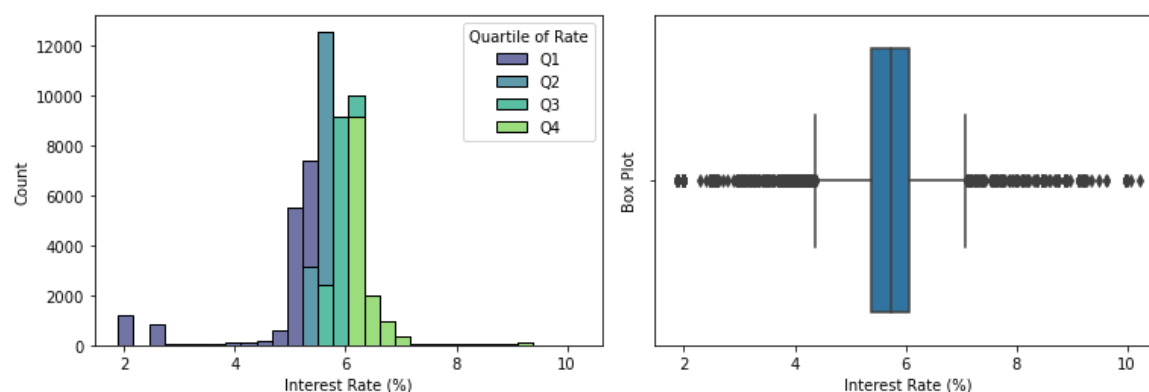
	ประเภทที่อยู่อาศัย	เพดานอัตราส่วน LTV
มูลค่าของหลักประกันต่ำกว่า 10 ล้านบาท	สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่ 1	ร้อยละ 100
	สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่ 2	
	- ผ่อนชำระสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่ 1 มาแล้วตั้งแต่ 2 ปี ขึ้นไป	ร้อยละ 90
	- ผ่อนชำระสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่ 1 มาแล้วน้อยกว่า 2 ปี	ร้อยละ 80
	สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยตั้งแต่สัญญาที่ 3 เป็นต้นไป	ร้อยละ 70
มูลค่าของหลักประกันตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป	สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่ 1	ร้อยละ 90
	สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่ 2	ร้อยละ 80
	สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยตั้งแต่สัญญาที่ 3 เป็นต้นไป	ร้อยละ 70

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย (2563)

(2.3) อัตราดอกเบี้ย

อัตราดอกเบี้ยของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ได้รับอนุมัติเป็นอีกมิติข้อมูลที่มีความสำคัญในการวิเคราะห์การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเป็นสิ่งที่สะท้อนความสามารถในการชำระหนี้และความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้ของผู้กู้ในระดับที่สถาบันการเงินยอมรับได้ โดยข้อมูลทางสถิติ (ภาพที่ 4.24 และตารางที่ 4.10) แสดงให้เห็นว่า อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของ SFIs ในปี 2567 มีการกระจุกตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 5.39 – 6.07 ต่อปี มีอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 5.62 และมีค่ามัธยฐานอยู่ที่ร้อยละ 5.74 ขณะที่ควอร์ไทล์ที่ 3 อยู่ที่ร้อยละ 6.07 หมายความว่า สัญญาสินเชื่อส่วนใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 75 มีอัตราดอกเบี้ยไม่เกินร้อยละ 6.07

ภาพที่ 4.24 การกระจายตัวของอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงของสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ตารางที่ 4.10 ข้อมูลทางสถิติของอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงของสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567

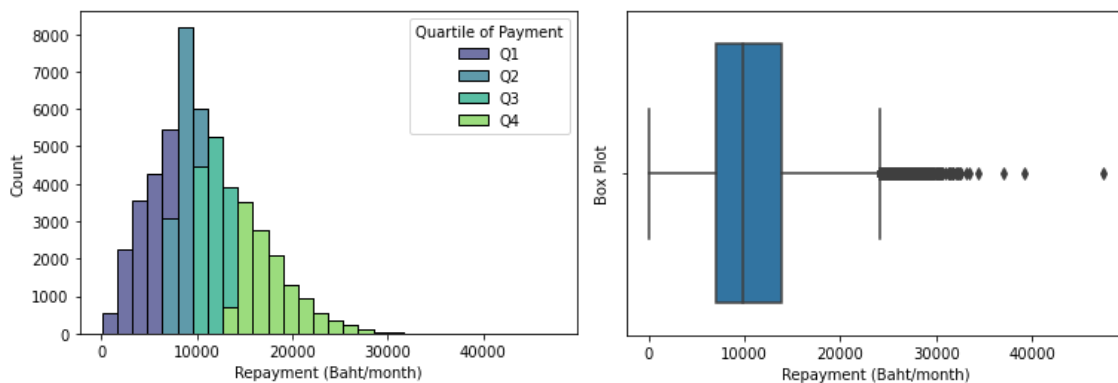
ค่าทางสถิติ	อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง (%)
ค่าเฉลี่ย (Mean)	5.62
ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)	0.85
ค่าต่ำสุด	1.89
ควอร์ไทล์ที่ 1 (Q1)	5.39
ค่ามัธยฐาน (Median)	5.74
ควอร์ไทล์ที่ 3 (Q3)	6.07
ค่าสูงสุด	10.22

ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(2.4) ยอดผ่อนชำระต่อเดือน

ยอดผ่อนชำระต่อเดือนของสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นอีกปัจจัยสำคัญในการได้รับอนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงิน โดยยอดดังกล่าวจะมีความสัมพันธ์กับวงเงินสินเชื่อที่ได้รับอนุมัติและรายได้ต่อเดือนของผู้กู้ โดยข้อมูล MGL แสดงให้เห็นว่า ยอดผ่อนชำระต่อเดือนของสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่อนุมัติโดย SFIs ในปี 2567 (ภาพที่ 4.25 และตารางที่ 4.11) ส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ในช่วงที่ไม่เกิน 20,000 บาท ซึ่งค่าเฉลี่ยของยอดผ่อนต่อเดือนอยู่ที่ 10,683.28 บาท และมีความมัธยฐานอยู่ที่ 9,900.00 บาท ขณะที่ควอร์ไทล์ที่ 3 อยู่ที่ 13,900.00 บาท หรืออีกนัยหนึ่งคือ ผู้กู้ส่วนใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 75 ของผู้กู้ทั้งหมดมียอดผ่อนชำระต่อเดือนไม่เกิน 13,900.00 บาท ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลด้านรายได้ต่อเดือนที่ผู้กู้มีรายได้ต่อเดือนเฉลี่ยและค่ามัธยฐานของรายได้ต่อเดือนอยู่ที่ 28,869.49 บาท และ 25,400.00 บาท ตามลำดับ

ภาพที่ 4.25 การกระจายตัวของยอดผ่อนชำระต่อเดือนของสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ตารางที่ 4.11 ข้อมูลทางสถิติของยอดผ่อนชำระต่อเดือนของสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในปี 2567

ค่าทางสถิติ	ยอดผ่อนชำระต่อเดือน (บาท)
ค่าเฉลี่ย (Mean)	10,683.28
ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)	5,167.74
ค่าต่ำสุด	100.00
ควอร์ไทล์ที่ 1 (Q1)	7,100.00
ค่ามัธยฐาน (Median)	9,900.00
ควอร์ไทล์ที่ 3 (Q3)	13,900.00
ค่าสูงสุด	47,400.00

ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

โดยสรุปแล้ว จากการวิเคราะห์ทางสถิติในชุดข้อมูล MGL เฉพาะสัญญาสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัย พบว่า ลูกค้ายืมสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs มีอายุส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 28 – 40 ปี โดยผู้กู้ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพประจำ เช่น พนักงานบริษัทเอกชน ข้าราชการ เป็นต้น รายได้ต่อเดือนเฉลี่ยของผู้กู้อยู่ที่ 28,869.49 บาท มีความมัธยฐานของรายได้ต่อเดือนอยู่ที่ 25,400 บาท และผู้กู้ส่วนใหญ่มีรายได้กระจุกตัวอยู่ในช่วง 18,560 – 36,500 บาท

ขณะที่อัตราส่วน DTI เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 9.94 และมีค้ำมัธยฐานอยู่ที่ 4.51 แสดงให้เห็นว่า ผู้กู้ส่วนใหญ่มีภาระหนี้ต่อเดือนน้อย เมื่อเทียบกับรายได้ โดยผลการวิเคราะห์สัญญาณสินเชื่อในชุดข้อมูล MGL ในมิติของรายได้สอดคล้องกับภาพรวมของอุปสงค์ในตลาดที่อยู่อาศัยของประเทศไทยที่มีกลุ่มประชากรที่มีรายได้ไม่น้อยตามเกณฑ์ของการเคหะแห่งชาติคิดเป็นสัดส่วนใหญ่

ขณะเดียวกันในมิติของสัญญาณสินเชื่อพบว่า ผู้กู้ขอสินเชื่อเพื่อซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าประเมินเฉลี่ยอยู่ที่ 2,154,121 บาท และมีค้ำมัธยฐานอยู่ที่ 2,072,000 บาท และส่วนใหญ่มีการกระจุกตัวอยู่ในช่วง 1,501,000 – 2,749,000 บาท และได้รับวงเงินสินเชื่อเฉลี่ยอยู่ที่ 1,779,319.00 บาท และมีค้ำมัธยฐานอยู่ที่ 1,700,000.00 บาท ส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ในช่วง 1,200,000 – 2,327,000 บาท ทำให้อัตราส่วน LTV ของ SFIs อยู่ในช่วงร้อยละ 87.26 – 100.00 เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งผลการวิเคราะห์ในส่วนนี้สอดคล้องกับข้อมูลภาพรวมของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของประเทศไทยที่ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. มีส่วนแบ่งตลาดในสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินไม่เกิน 3 ล้านบาท มากกว่าธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่น ขณะที่ธนาคารพาณิชย์มีส่วนแบ่งตลาดในสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงิน 5 ล้านบาทขึ้นไปเป็นหลัก

4.3.3 ผลการวิเคราะห์และจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ด้วยวิธีการ K-means

ในการวิเคราะห์และจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ด้วยวิธีการ K-means เพื่อการจัดกลุ่มลูกค้าเป็นไปตามปัจจัยจากลักษณะหรือ Characteristics ที่สำคัญของผู้กู้และพฤติกรรมการปล่อยสินเชื่อของ SFIs คณะผู้วิจัยจึงได้เลือกมิติข้อมูล จำนวน 3 Data Field ซึ่งได้แก่ รายได้ต่อเดือนของผู้กู้ อัตราส่วน DTI และมูลค่าหลักประกันมาใช้เป็นตัวแปรในแบบจำลองเพื่อใช้เป็นปัจจัยในการจัดกลุ่มลูกค้า ทั้งนี้ เพื่อให้การวิเคราะห์ที่สะท้อนพฤติกรรมและ Characteristics ของลูกค้าที่มีความแตกต่างกันในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล เมืองหลัก และเมืองรอง ตลอดจนสะท้อนความแตกต่างตามประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่คณะผู้วิจัยได้พบในข้อมูลในบทที่ 3 ดังนั้น การวิเคราะห์และจัดกลุ่มลูกค้าในส่วนนี้จึงมีการแบ่งการวิเคราะห์เป็น 6 กรณี ได้แก่ (1) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑล (2) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑล (3) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในแนวราบในจังหวัดเมืองหลัก (4) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในแนวสูงในจังหวัดเมืองหลัก (5) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในแนวราบในจังหวัดเมืองรอง และ (6) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในแนวสูงในจังหวัดเมืองรอง โดยมีผลการวิเคราะห์ในแต่ละกรณีดังต่อไปนี้

(1) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

SFIs ได้อนุมัติสินเชื่อเพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยที่เป็นอสังหาริมทรัพย์แนวราบในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2567 จำนวน 10,271 สัญญา โดยมีรายได้ต่อเดือนของผู้กู้เฉลี่ยอยู่ที่ 30,477.06 บาท มีอัตราส่วน DTI เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 9.87 และมีมูลค่าหลักประกันเฉลี่ยอยู่ที่ 2,485,736 บาท และเมื่อนำกลุ่มข้อมูลดังกล่าวมาแบ่งกลุ่มลูกค้า โดยจากการคำนวณด้วยวิธีการ Elbow Method พบว่า จัดกลุ่มลูกค้าโดยใช้รายได้ต่อเดือน อัตราส่วน DTI และมูลค่าหลักประกัน จะมีจำนวนกลุ่มลูกค้าที่เหมาะสมในตลาดนี้จะอยู่ที่ 4 กลุ่ม

ผลจากแบบจำลอง K-means (ภาพที่ 4.26) แสดงให้เห็นถึงการแบ่งกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยอาศัยมิติข้อมูล 3 มิติมาเป็นแกนในการจัดกลุ่มลูกค้า ซึ่งแต่ละจุดจะแสดงถึงลูกค้า 1 ราย โดยผลการจัดกลุ่มสามารถแบ่งลูกค้าได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 จะแสดงเป็นจุดข้อมูลสีชมพู กลุ่มที่ 2 แสดงเป็นจุดข้อมูลสีเหลือง กลุ่มที่ 3 แสดงเป็นจุดข้อมูลสีเขียว และกลุ่มที่ 4 แสดงเป็นจุดข้อมูลสีฟ้า โดยจากภาพที่ 4.27 – ภาพที่ 4.29 จะเห็นว่า ลูกค้าในกลุ่มที่ 1 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนกระจุกตัวอยู่ในช่วง 10,000 - 45,000 บาท โดยประมาณ มีอัตราส่วน DTI กระจุกตัวอยู่ในช่วงไม่เกินร้อยละ 20 (กลุ่มที่ 1 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ไม่น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ที่น้อย) และมีมูลค่าหลักประกันอยู่ในช่วงที่ไม่เกิน 2.5 – 3 ล้านบาท ขณะที่ลูกค้าในกลุ่มที่ 2 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนกระจุกอยู่ในช่วง 40,000 –

70,000 บาท มีการกระจายตัวของอัตราส่วน DTI ตลอดทั้งช่วงร้อยละ 0 - 50 (กลุ่มที่ 2 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง มีภาระหนี้น้อยไปถึงมาก) และมีมูลค่าหลักประกันกระจุกตัวอยู่ในช่วง 2.5 - 3.0 ล้านบาทขึ้นไป กลุ่มที่ 3 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนกระจุกตัวในช่วง 10,000 - 45,000 บาท โดยประมาณ มีอัตราส่วน DTI ในช่วงร้อยละ 20 ขึ้นไป (กลุ่มที่ 3 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ไม่น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้สูง) และมีมูลค่าหลักประกันกระจุกตัวอยู่ในช่วงไม่เกิน 2.5 - 3 ล้านบาท และกลุ่มที่ 4 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนกระจุกตัวในช่วง 25,000 - 45,000 บาท โดยประมาณ มีอัตราส่วน DTI กระจุกตัวในช่วงไม่เกินร้อยละ 20 (กลุ่มที่ 4 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ) และมีมูลค่าหลักประกันในช่วง 2.5 - 3.0 ล้านบาทขึ้นไป แต่มีความหนาแน่นบริเวณ 3.0 ล้านบาท

จากผลจากแบบจำลองข้างต้น สามารถจัดกลุ่มตามลักษณะที่สำคัญของแต่ละกลุ่มรายได้และอัตราส่วน DTI ในทางปฏิบัติได้ (ตารางที่ 4.12) ดังนี้ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ไม่น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ (กลุ่มที่ 1 สีชมพู) โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในระดับราคาที่ไม่เกิน 2.5 - 3 ล้านบาท (2) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ไม่น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้สูง (อัตราส่วน DTI ร้อยละ 20 - 50) (กลุ่มที่ 3 สีเขียว) โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่ไม่เกิน 2.5 - 3 ล้านบาท (3) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ (กลุ่มที่ 4 สีฟ้า) โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคา 2.5 - 3.0 ล้านบาทขึ้นไป โดยมีความหนาแน่นบริเวณ 3.0 ล้านบาท และ (4) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง มีภาระหนี้ต่ำไปถึงมาก (กลุ่มที่ 2 สีเหลือง) โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคา 2.5 - 3.0 ล้านบาทขึ้นไป

โดยสรุปแล้วถึงแม้ว่าผลจากการจัดกลุ่มในแบบจำลอง สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้เป็น 4 กลุ่ม แต่เมื่อพิจารณาในทางปฏิบัติและเปรียบเทียบลักษณะของแต่ละกลุ่มแล้ว สามารถจัดกลุ่มลูกค้าโดยพิจารณาจากคุณลักษณะต่าง ๆ ดังนี้

(1.1) พิจารณาจากรายได้ โดยแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ไม่น้อยถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 - 45,000 บาท (2) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 25,000 - 45,000 บาทและ (3) กลุ่มลูกค้ารายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 40,000 - 70,000 บาท ขึ้นไป

(1.2) พิจารณาจากภาระหนี้ โดยแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) กลุ่มที่มีภาระหนี้ต่ำ มีอัตราส่วน DTI ไม่เกินร้อยละ 30 และ (2) กลุ่มที่มีภาระหนี้สูง มีอัตราส่วน DTI มากกว่าร้อยละ 30

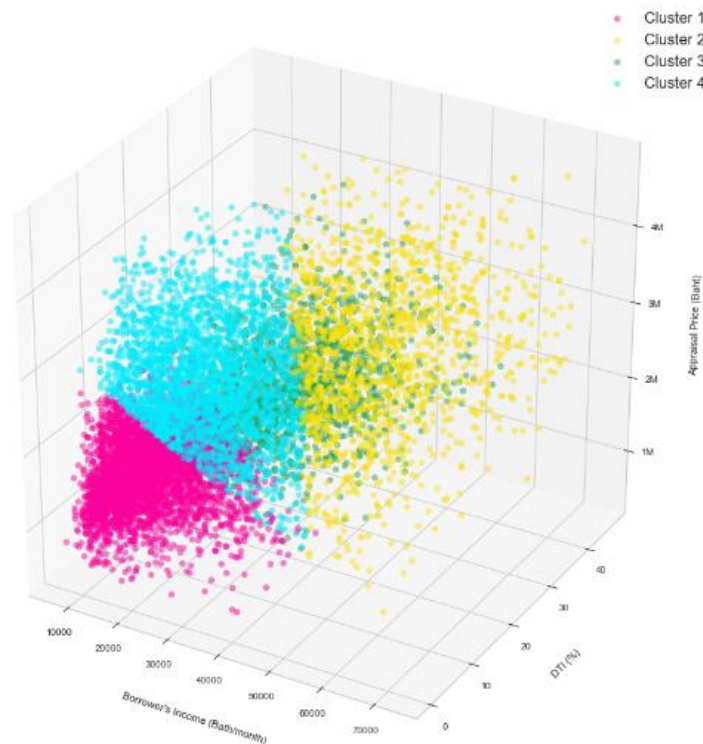
(1.3) พิจารณาจากราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อ โดยแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) ที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 2.5 - 3.0 ล้านบาท และ (2) ที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2.5 - 3.0 ล้านบาทขึ้นไป

ตารางที่ 4.12 สรุปผลการวิเคราะห์การจัดกลุ่มในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

การจัดกลุ่มลูกค้า	กลุ่มลูกค้าจากแบบจำลอง	รายได้ต่อเดือน (บาท)	อัตราส่วน DTI (%)	มูลค่าหลักประกัน (ล้านบาท)
รายได้ไม่น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ	กลุ่มที่ 1 (สีชมพู)	10,000 - 45,000 บาท	ไม่เกินร้อยละ 20	ไม่เกิน 2.5 - 3 ล้านบาท
รายได้ไม่น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้สูง	กลุ่มที่ 3 (สีเขียว)	10,000 - 45,000 บาท	กระจายตัวร้อยละ 20 - 50	ไม่เกิน 2.5 - 3 ล้านบาท
รายได้ปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ	กลุ่มที่ 4 (สีฟ้า)	25,000 - 45,000 บาท	ไม่เกินร้อยละ 30	กระจุกตัวที่ 2.5 ล้านบาทขึ้นไป
รายได้สูง มีภาระหนี้ต่ำไปถึงมาก	กลุ่มที่ 2 (สีเหลือง)	40,000 - 70,000 บาท	กระจายตัวร้อยละ 0 - 50 (ไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน)	กระจุกตัวที่ 2.5 ล้านบาทขึ้นไป

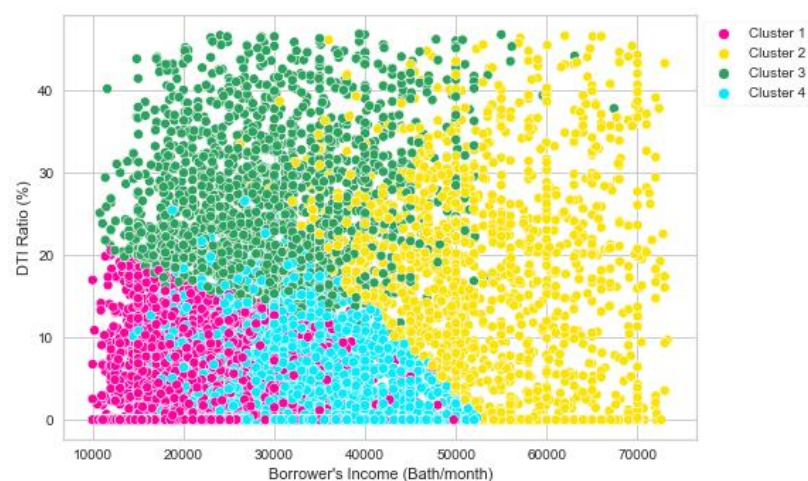
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.26 ผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ด้วยวิธีการ K-means



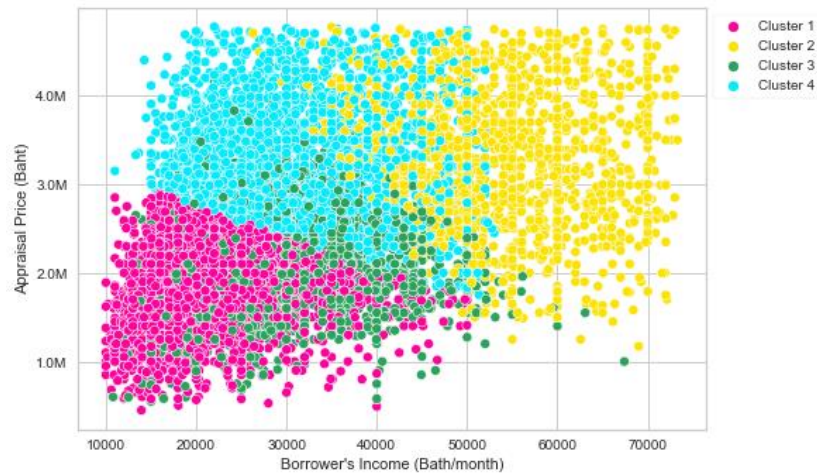
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.27 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในมิติรายได้ต่อเดือนและอัตราส่วน DTI



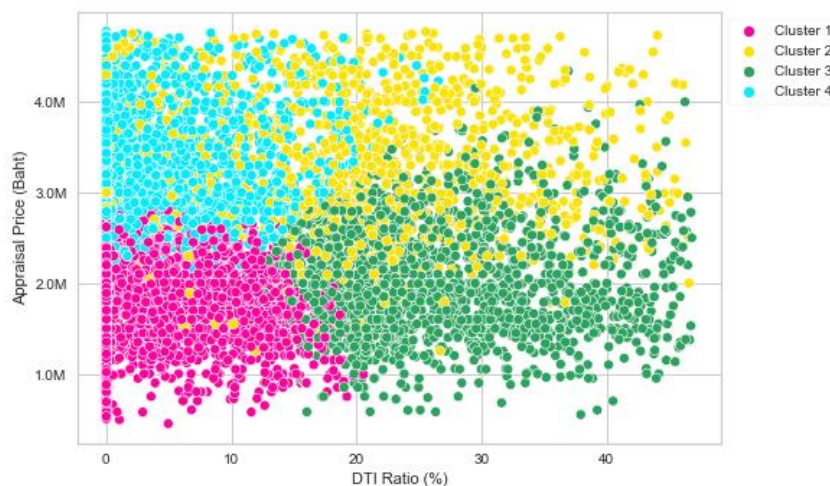
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.28 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบ ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในมิติรายได้ต่อเดือนและมูลค่าหลักประกัน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.29 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบ ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในมิติรายได้ต่อเดือนและมูลค่าหลักประกัน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(2) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

SFIs ได้อนุมัติสินเชื่อเพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยที่เป็นอสังหาริมทรัพย์แนวสูงในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2567 จำนวน 8,625 สัญญา โดยมีรายได้ต่อเดือนของผู้กู้เฉลี่ยอยู่ที่ 27,186.40 บาท มีอัตราส่วน DTI เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 11.30 และมีมูลค่าหลักประกันเฉลี่ยอยู่ที่ 1,686,704 บาท และเมื่อนำกลุ่มข้อมูลดังกล่าว มาแบ่งกลุ่มลูกค้า โดยจากการคำนวณด้วยวิธีการ Elbow Method พบว่า จัดกลุ่มลูกค้าตามรายได้ต่อเดือน อัตราส่วน DTI และมูลค่าหลักประกัน จำนวนกลุ่มลูกค้าที่เหมาะสมในตลาดนี้จะอยู่ที่ 4 กลุ่ม

ผลจากแบบจำลอง K-means (ภาพที่ 4.30) แสดงให้เห็นถึงการแบ่งกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัย ของ SFIs ในตลาดที่อยู่อาศัยแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยอาศัยมิติข้อมูล 3 มิติมาเป็นแกนในการจัดกลุ่ม ลูกค้า ซึ่งผลการจัดกลุ่มสามารถแบ่งลูกค้าได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 จะแสดงเป็นจุดข้อมูลสีชมพู กลุ่มที่ 2

แสดงเป็นจุดข้อมูลสี่เหลี่ยม กลุ่มที่ 3 แสดงเป็นจุดข้อมูลสี่เหลี่ยม และกลุ่มที่ 4 แสดงเป็นจุดข้อมูลสี่เหลี่ยม โดยจากภาพที่ 4.31 – 4.33 จะเห็นได้ว่า ลูกค้าในกลุ่มที่ 1 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนกระจุกตัวอยู่ในช่วง 20,000 - 45,000 บาท โดยประมาณ มีอัตราส่วน DTI กระจุกตัวอยู่ในช่วงไม่เกินร้อยละ 20 (กลุ่มที่ 1 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ) และมีมูลค่าหลักประกันอยู่ในช่วง 2 ล้านบาทขึ้นไป ขณะที่ลูกค้าในกลุ่มที่ 2 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนกระจุกตัวอยู่ในช่วง 10,000 - 40,000 บาท มีอัตราส่วน DTI ร้อยละ 20 ขึ้นไป (กลุ่มที่ 2 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง และมีภาระหนี้สูง) และมีมูลค่าหลักประกันไม่เกิน 2 ล้านบาท กลุ่มที่ 3 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนกระจุกตัวอยู่ในช่วง 10,000 - 40,000 บาท โดยประมาณ มีอัตราส่วน DTI ในช่วงไม่เกินร้อยละ 20 (กลุ่มที่ 3 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ) และมีมูลค่าหลักประกันกระจุกตัวอยู่ในช่วงไม่เกิน 2 ล้านบาท และกลุ่มที่ 4 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนในช่วง 45,000 บาทขึ้นไป (กลุ่มที่ 4 คือ กลุ่มที่มีรายได้สูง มีภาระหนี้ต่ำไปถึงมาก) และมีมูลค่าหลักประกันกระจุกตัวอยู่ในช่วง 2 ล้านบาทขึ้นไป

ผลจากแบบจำลองข้างต้นสามารถจัดกลุ่มตามลักษณะที่สำคัญของแต่ละกลุ่มได้ (ตารางที่ 4.13) ดังนี้ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ (กลุ่มที่ 3 สี่เหลี่ยม) (2) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง และมีภาระหนี้สูง (อัตราส่วน DTI ร้อยละ 20 - 50) (กลุ่มที่ 2 สี่เหลี่ยม) โดยลูกค้าในทั้งสองกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในระดับราคาที่ไม่เกิน 2 ล้านบาท (3) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางและมีภาระหนี้ต่ำ (กลุ่มที่ 1 สี่เหลี่ยม) และ (4) กลุ่มที่มีรายได้สูง มีภาระหนี้ต่ำไปถึงมาก (กลุ่มที่ 4 สี่เหลี่ยม) โดยลูกค้าในทั้งสองกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคา 2 ล้านบาทขึ้นไป

โดยสรุปแล้วถึงแม้ว่าผลจากการจัดกลุ่มในแบบจำลอง สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้เป็น 4 กลุ่ม แต่เมื่อพิจารณาในทางปฏิบัติและเปรียบเทียบลักษณะของแต่ละกลุ่มแล้ว สามารถจัดกลุ่มลูกค้าโดยพิจารณาจากคุณลักษณะต่าง ๆ ดังนี้

(2.1) พิจารณาจากรายได้ โดยแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 - 40,000 บาท (2) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 20,000 - 40,000 บาท และ (3) กลุ่มลูกค้ารายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 45,000 บาท ขึ้นไป

(2.2) พิจารณาจากภาระหนี้ โดยแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) กลุ่มที่มีภาระหนี้ต่ำ มีอัตราส่วน DTI ไม่เกินร้อยละ 20 และ (2) กลุ่มที่มีภาระหนี้สูง มีอัตราส่วน DTI มากกว่าร้อยละ 20

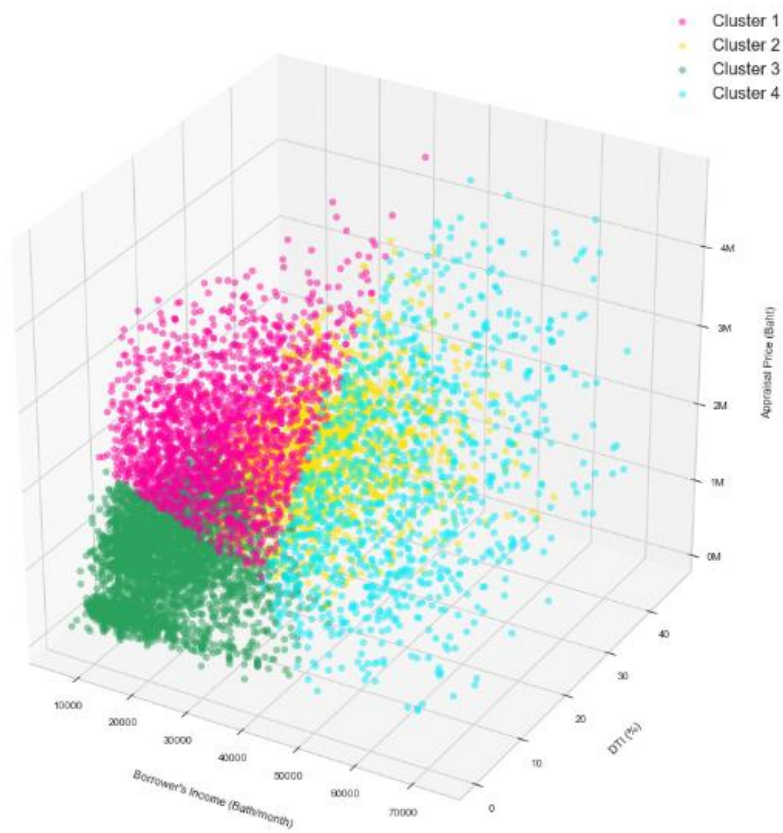
(2.3) พิจารณาจากราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อ โดยแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) ที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท และ (2) ที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2 ล้านบาทขึ้นไป

ตารางที่ 4.13 สรุปผลการวิเคราะห์การจัดกลุ่มตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

การจัดกลุ่มลูกค้า	กลุ่มลูกค้าจากแบบจำลอง	รายได้ต่อเดือน (บาท)	อัตราส่วน DTI (%)	มูลค่าหลักประกัน (ล้านบาท)
รายได้ต่ำถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ	กลุ่มที่ 3 (สี่เหลี่ยม)	10,000 - 40,000 บาท	ไม่เกินร้อยละ 20	ไม่เกิน 2 ล้านบาท
รายได้ต่ำถึงปานกลาง และมีภาระหนี้สูง	กลุ่มที่ 2 (สี่เหลี่ยม)	10,000 - 40,000 บาท	ร้อยละ 20 ขึ้นไป	กระจุกตัวไม่เกิน 2 ล้านบาท
รายได้ปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ	กลุ่มที่ 1 (สี่เหลี่ยม)	20,000 - 45,000 บาท	กระจุกตัวช่วงไม่เกินร้อยละ 20	2 ล้านบาทขึ้นไป
รายได้สูง มีภาระหนี้ต่ำไปถึงมาก	กลุ่มที่ 4 (สี่เหลี่ยม)	45,000 บาทขึ้นไป	กระจายตัวร้อยละ 0 - 50 (ไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน)	กระจุกตัวตั้งแต่ 2 ล้านบาทขึ้นไป

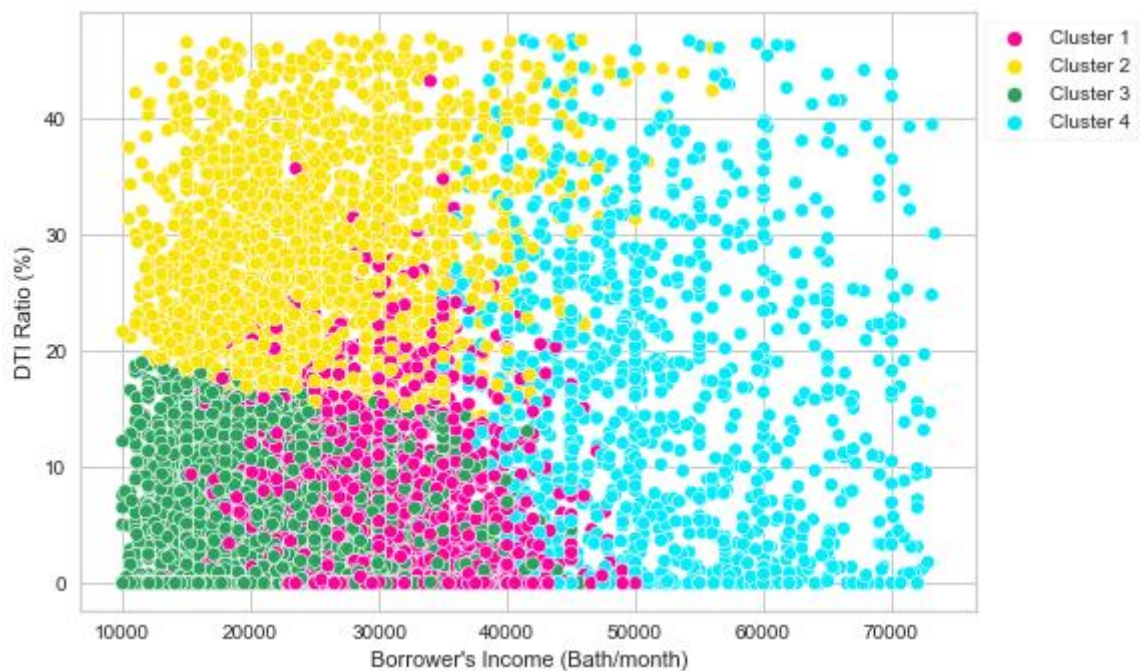
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.30 ผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ด้วยวิธีการ K-means



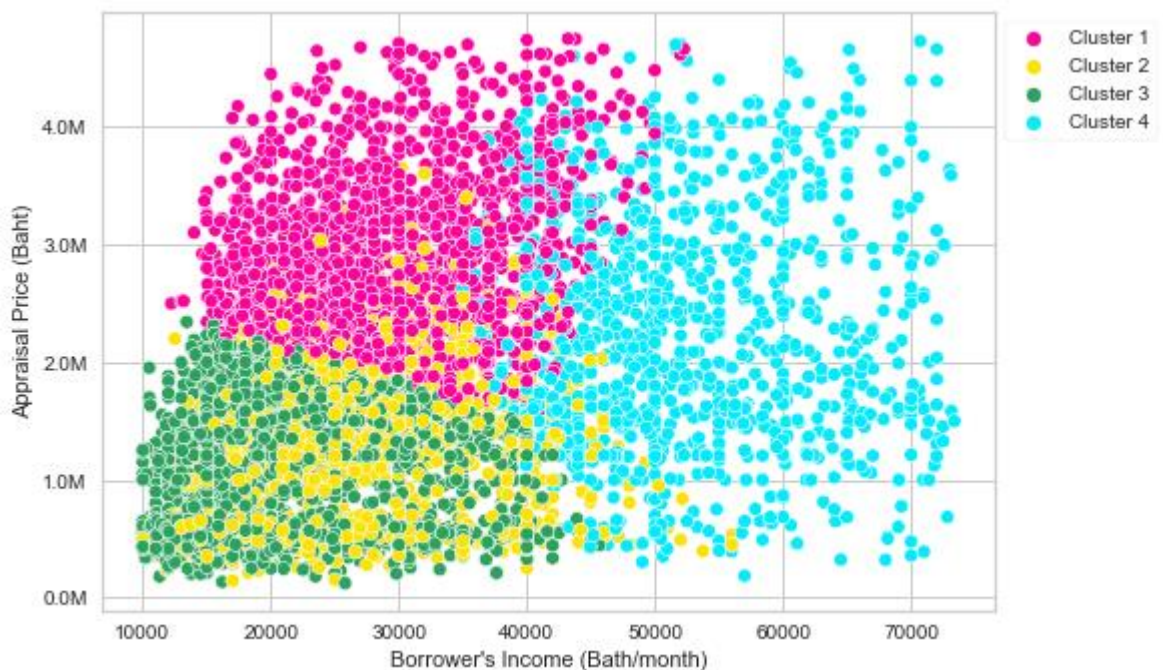
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.31 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูง ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในมิติรายได้ต่อเดือนและอัตราส่วน DTI



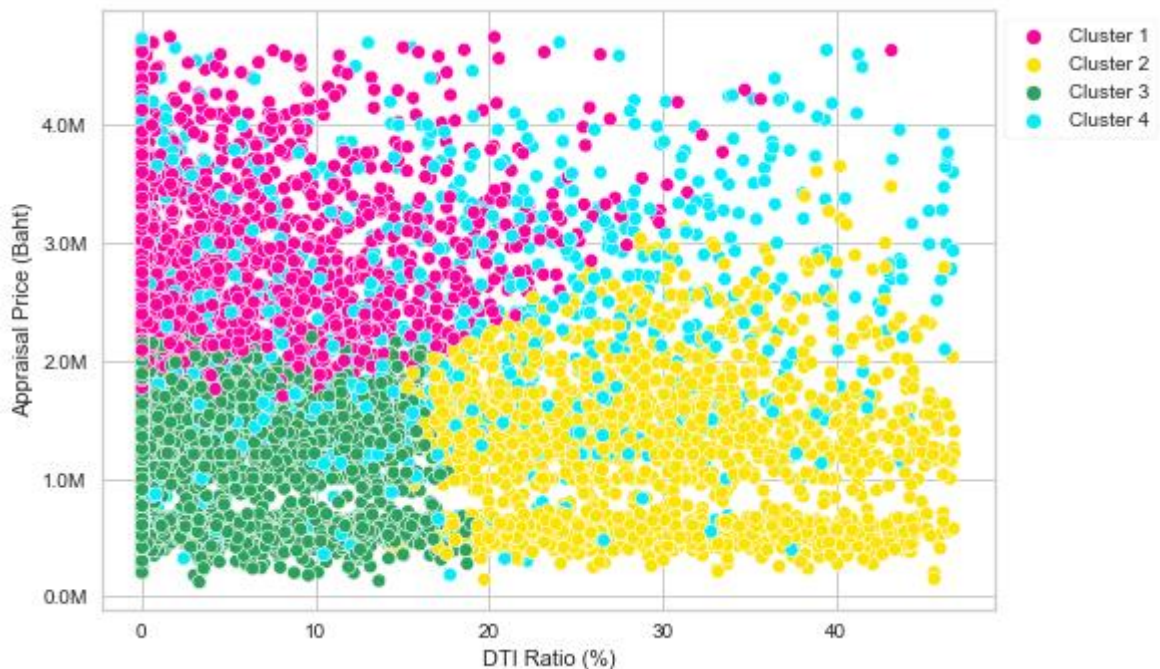
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.32 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูง ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในมิติรายได้ต่อเดือนและมูลค่าหลักประกัน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.33 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อกู้ยืมของ SFIs ในตลาดสินเชื่อกู้ยืมแนวสูง ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในมิติรายได้ต่อเดือนและมูลค่าหลักประกัน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(3) ตลาดสินเชื่อกู้ยืมแนวราบในจังหวัดเมืองหลัก

SFIs ได้อนุมัติสินเชื่อกู้ยืมเพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยที่เป็นอสังหาริมทรัพย์แนวราบในจังหวัดเมืองหลัก ในปี 2567 จำนวน 15,393 สัญญา โดยมีรายได้ต่อเดือนของผู้กู้เฉลี่ยอยู่ที่ 28,334.85 บาท มีอัตราส่วน DTI เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 8.95 และมีมูลค่าหลักประกันเฉลี่ยอยู่ที่ 2,287,461 บาท และเมื่อนำกลุ่มข้อมูลดังกล่าวมาแบ่งกลุ่มลูกค้า โดยจากการคำนวณด้วยวิธีการ Elbow Method พบว่า จัดกลุ่มลูกค้าตามรายได้ต่อเดือน อัตราส่วน DTI และมูลค่าหลักประกัน จำนวนกลุ่มลูกค้าที่เหมาะสมในตลาดนี้จะอยู่ที่ 4 กลุ่ม

ผลจากแบบจำลอง K-means (ภาพที่ 4.34 - 4.37) แสดงให้เห็นถึงการแบ่งกลุ่มลูกค้าสินเชื่อกู้ยืมอาศัยในตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองหลักของ SFIs โดยอาศัยมิติข้อมูล 3 มิติมาเป็นแกนในการจัดกลุ่มลูกค้า ซึ่งผลการจัดกลุ่มสามารถแบ่งลูกค้าได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 จะแสดงเป็นจุดข้อมูลสีชมพู กลุ่มที่ 2 แสดงเป็นจุดข้อมูลสีเหลือง กลุ่มที่ 3 แสดงเป็นจุดข้อมูลสีเขียว และกลุ่มที่ 4 แสดงเป็นจุดข้อมูลสีฟ้า โดยจะเห็นได้ว่า ลูกค้าในกลุ่มที่ 1 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนกระจุกตัวอยู่ในช่วง 10,000 - 40,000 บาท โดยเฉลี่ยมีอัตราส่วน DTI กระจุกตัวอยู่ในช่วงไม่เกินร้อยละ 20 (กลุ่มที่ 1 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ) และมีมูลค่าหลักประกันอยู่ในช่วงที่ไม่เกิน 2.5 ล้านบาท ขณะที่ลูกค้าในกลุ่มที่ 2 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนกระจุกตัวอยู่ในช่วง 25,000 - 50,000 บาท โดยเฉลี่ย มีอัตราส่วน DTI ไม่เกินร้อยละ 20 (กลุ่มที่ 2 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ) และมีมูลค่าหลักประกันในช่วง 2.5 - 5 ล้านบาท กลุ่มที่ 3 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 40,000 บาทขึ้นไป (กลุ่มที่ 3 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง มีภาระหนี้ต่ำไปจนถึงมาก) และมีมูลค่าหลักประกันกระจุกตัวอยู่ในช่วงตั้งแต่ 2 - 5 ล้านบาท และกลุ่มที่ 4 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนในช่วง 10,000 - 50,000 บาทขึ้นไป มีอัตราส่วน DT ร้อยละ 20 ขึ้นไป (กลุ่มที่ 4 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง มีภาระหนี้สูง) และมีมูลค่าหลักประกันกระจุกตัวอยู่ในช่วงที่ไม่เกิน 3 ล้านบาท

จากผลจากแบบจำลองข้างต้น จะสามารถจัดกลุ่มตามลักษณะที่สำคัญของแต่ละกลุ่มได้ (ตารางที่ 4.14) ดังนี้ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ไม่น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้้น้อย (กลุ่มที่ 1 สีชมพู) โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาไม่เกิน 2.5 ล้านบาท (2) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ไม่น้อยถึงปานกลาง มีภาระหนี้สูง (อัตราส่วน DTI ร้อยละ 20 ขึ้นไป) (กลุ่มที่ 4 สีฟ้า) โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระดับไม่เกิน 3 ล้านบาท (3) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง และมีภาระหนี้้น้อย (กลุ่มที่ 2 สีเหลือง) โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระดับ 2.5 – 5 ล้านบาทเป็นส่วนใหญ่ และ (4) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง มีภาระหนี้้น้อยไปถึงมาก (กลุ่มที่ 3 สีเขียว) ซึ่งมีรายได้ต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปโดยเฉลี่ย โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคา ตั้งแต่ 2 - 5 ล้านบาทเป็นส่วนใหญ่

โดยสรุปแล้วถึงแม้ว่าผลจากการจัดกลุ่มในแบบจำลอง สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้เป็น 4 กลุ่ม แต่เมื่อพิจารณาในทางปฏิบัติและเปรียบเทียบลักษณะของแต่ละกลุ่มแล้ว สามารถจัดกลุ่มลูกค้าโดยพิจารณาจากคุณลักษณะต่าง ๆ ดังนี้

(3.1) พิจารณาจากรายได้ โดยแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ไม่น้อยถึงปานกลางมีรายได้กระจุกตัวอยู่ในช่วง 10,000 – 50,000 บาท (2) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 25,000 – 50,000 บาท และ (3) กลุ่มลูกค้ารายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 40,000 – 50,000 บาท ขึ้นไป

(3.2) พิจารณาจากภาระหนี้ โดยแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) กลุ่มที่มีภาระหนี้้น้อย มีอัตราส่วน DTI ไม่เกินร้อยละ 20 และ (2) กลุ่มที่มีภาระหนี้้น้อย มีอัตราส่วน DTI มากกว่าร้อยละ 20

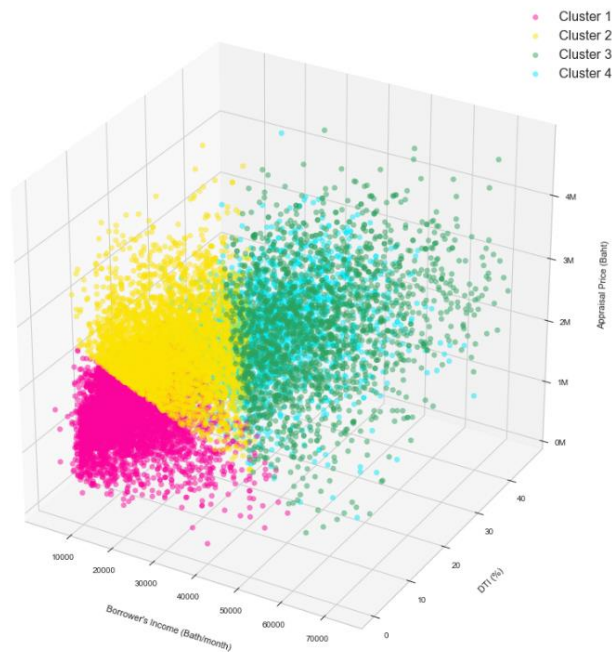
(3.3) พิจารณาจากราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อ โดยแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) ที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 2.5 - 3 ล้านบาท และ (2) ที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2.5 - 3 ล้านบาท ขึ้นไป

ตารางที่ 4.14 สรุปผลการวิเคราะห์การจัดกลุ่มตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองหลัก

การจัดกลุ่มลูกค้า	กลุ่มลูกค้าจากแบบจำลอง	รายได้ต่อเดือน (บาท)	อัตราส่วน DTI (%)	มูลค่าหลักประกัน (ล้านบาท)
รายได้ไม่น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้้น้อย	กลุ่มที่ 1 (สีชมพู)	10,000 – 40,000 บาท	ไม่เกินร้อยละ 20	ไม่เกิน 2.5 ล้านบาท
รายได้ไม่น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้สูง	กลุ่มที่ 4 (สีฟ้า)	10,000 – 50,000 บาท	กระจุกตัวในช่วงร้อยละ 20 ขึ้นไป	ไม่เกิน 3 ล้านบาท
รายได้ปานกลาง และมีภาระหนี้้น้อย	กลุ่มที่ 2 (สีเหลือง)	25,000 – 50,000 บาท	ไม่เกินร้อยละ 20	กระจุกตัวตั้งแต่ 2.5 – 5 ล้านบาท
รายได้สูง มีภาระหนี้้น้อยไปถึงมาก	กลุ่มที่ 3 (สีเขียว)	40,000 บาทขึ้นไป	กระจายตัวร้อยละ 0 – 50 (ไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน)	กระจุกตัวตั้งแต่ 2 – 5 ล้านบาท

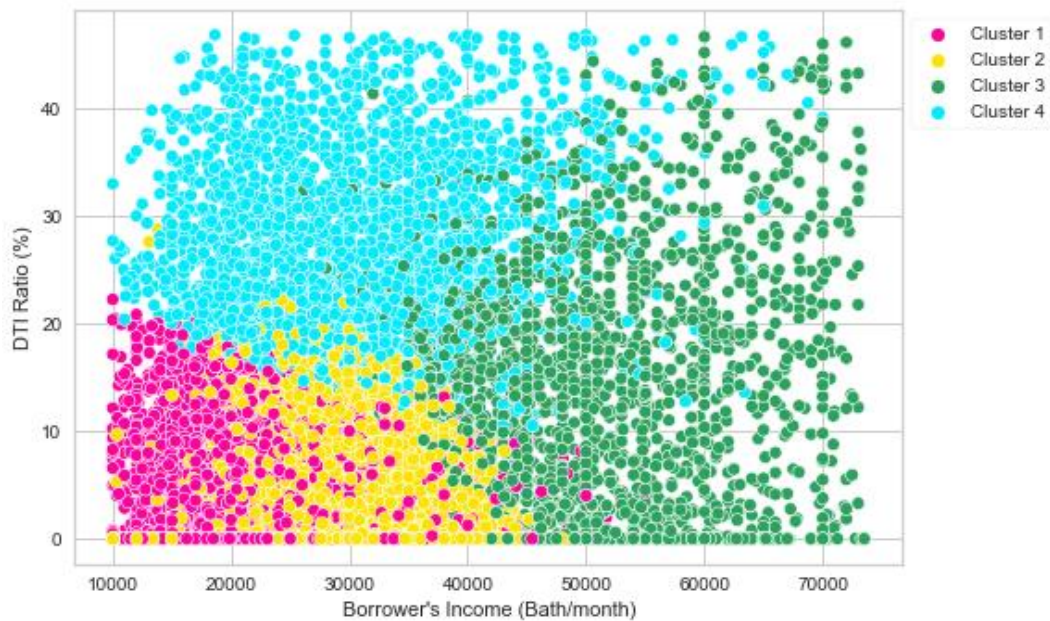
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.34 ผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองหลัก ด้วยวิธีการ K-means



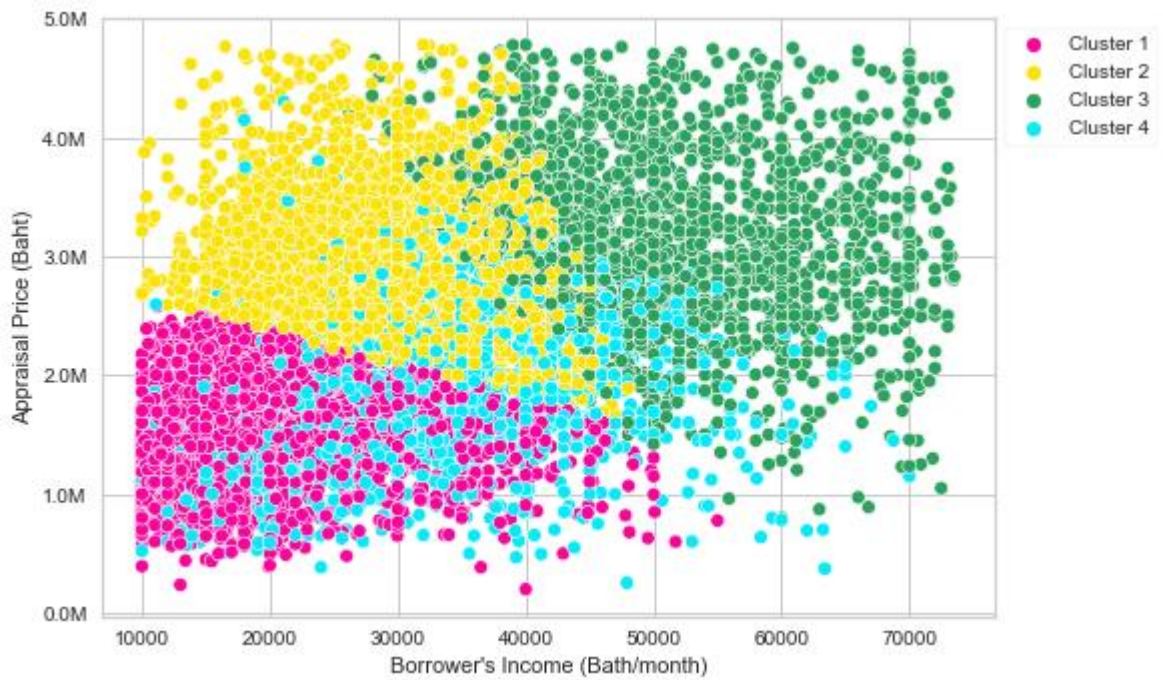
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.35 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองหลัก ในมิติรายได้ต่อเดือนและอัตราส่วน DTI



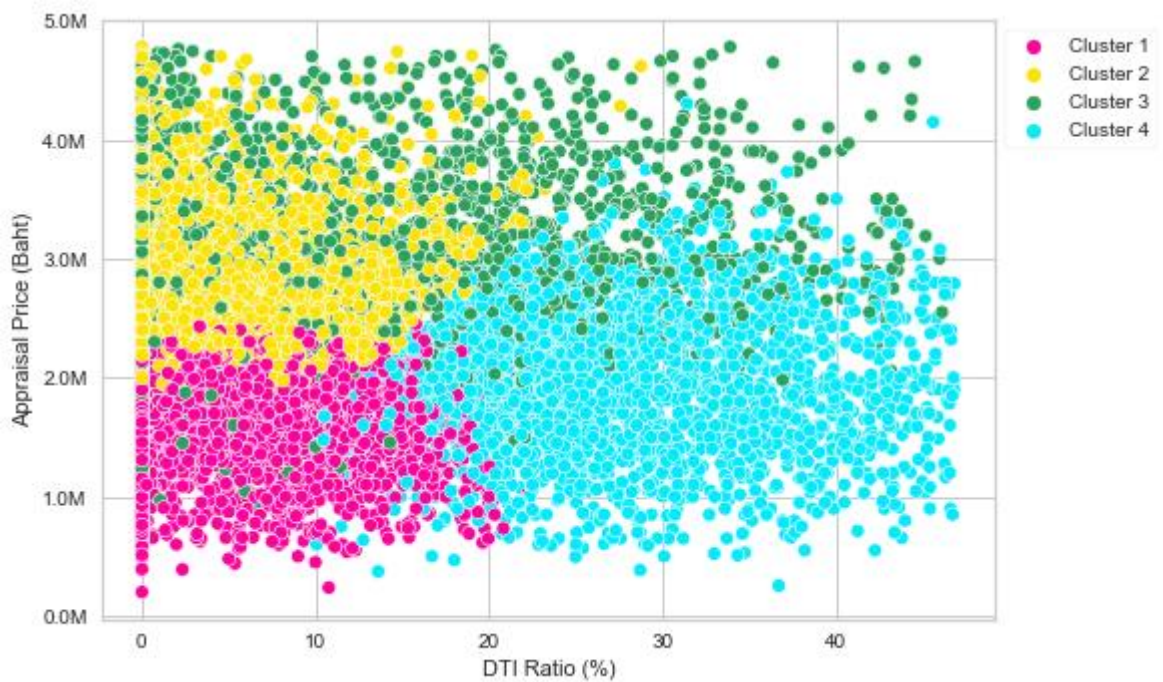
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.36 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบ ในจังหวัดเมืองหลัก ในมิติรายได้ต่อเดือนและมูลค่าหลักประกัน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.37 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบ ในจังหวัดเมืองหลัก ในมิติรายได้ต่อเดือนและมูลค่าหลักประกัน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(4) ตลาดสินเชื่อบริษัทในจังหวัดเมืองหลัก

SFIs ได้อนุมัติสินเชื่อเพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยที่เป็นอสังหาริมทรัพย์แนวสูงในจังหวัดเมืองหลัก ในปี 2567 จำนวน 2,162 สัญญา โดยมีรายได้ต่อเดือนของผู้กู้เฉลี่ยอยู่ที่ 25,291.01 บาท มีอัตราส่วน DTI เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 11.91 และมีมูลค่าหลักประกันเฉลี่ยอยู่ที่ 1,517,966 บาท และเมื่อนำกลุ่มข้อมูลดังกล่าวมาแบ่งกลุ่มลูกค้า โดยจากการคำนวณด้วยวิธีการ Elbow Method พบว่า จัดกลุ่มลูกค้าตามรายได้ต่อเดือน อัตราส่วน DTI และมูลค่าหลักประกัน จำนวนกลุ่มลูกค้าที่เหมาะสมในตลาดนี้จะอยู่ที่ 4 กลุ่ม

ผลจากแบบจำลอง K-means (ภาพที่ 4.38 - 4.41) แสดงให้เห็นถึงการแบ่งกลุ่มลูกค้าสินเชื่อบริษัทของ SFIs ในตลาดที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองหลัก โดยอาศัยมิติข้อมูล 3 มิติมาเป็นเกณฑ์ในการจัดกลุ่มลูกค้า ซึ่งผลการจัดกลุ่มสามารถแบ่งลูกค้าได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 จะแสดงเป็นจุดข้อมูลสีชมพู กลุ่มที่ 2 แสดงเป็นจุดข้อมูลสีเหลือง กลุ่มที่ 3 แสดงเป็นจุดข้อมูลสีเขียว และกลุ่มที่ 4 แสดงเป็นจุดข้อมูลสีฟ้า โดยจะเห็นได้ว่าลูกค้าในกลุ่มที่ 1 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนกระจุกตัวอยู่ในช่วง 10,000 - 40,000 บาท โดยเฉลี่ยมีอัตราส่วน DTI กระจุกตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 20 ขึ้นไป (กลุ่มที่ 1 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้สูง) และมีมูลค่าหลักประกันอยู่ในช่วงที่ไม่เกิน 2.0 ล้านบาท ขณะที่ลูกค้าในกลุ่มที่ 2 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปโดยเฉลี่ย (กลุ่มที่ 2 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง มีภาระหนี้ต่ำไปจนถึงมาก) และมีมูลค่าหลักประกันกระจุกตัวในช่วงตั้งแต่ 2 ล้านบาทขึ้นไป กลุ่มที่ 3 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนกระจุกตัวในช่วง 10,000 - 35,000 บาท มีอัตราส่วน DTI กระจุกตัวอยู่ในช่วงที่ไม่เกินร้อยละ 20 (กลุ่มที่ 3 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ) และมีมูลค่าหลักประกันกระจุกตัวอยู่ในช่วงที่ไม่เกิน 1.5 ล้านบาท และกลุ่มที่ 4 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนกระจุกตัวในช่วง 15,000 - 40,000 บาท มีอัตราส่วน DTI ไม่เกินร้อยละ 20 (กลุ่มที่ 4 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ) และมีมูลค่าหลักประกันกระจุกตัวอยู่ในช่วงตั้งแต่ 1.5 - 4 ล้านบาท

ผลจากแบบจำลองข้างต้นสามารถจัดกลุ่มตามลักษณะที่สำคัญของแต่ละกลุ่มได้ (ตารางที่ 4.15) ดังนี้ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยและปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ (กลุ่มที่ 3 สีเขียว) โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาไม่เกิน 1.5 ล้านบาท (2) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้สูง (กลุ่มที่ 1 สีชมพู) โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระดับที่ไม่เกิน 2.0 ล้านบาท (3) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ (กลุ่มที่ 4 สีฟ้า) โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในระดับ 1.5 ล้านบาทขึ้นไปจนถึง 4 ล้านบาท และ (4) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง มีภาระหนี้ต่ำไปจนถึงมาก (กลุ่มที่ 2 สีเหลือง) ซึ่งมีรายได้ต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปโดยเฉลี่ย โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยกระจุกตัวในระดับราคา 2 ล้านบาทขึ้นไป ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่ากลุ่มที่ 4 สีฟ้า มีคุณลักษณะที่แตกต่างไปจากกลุ่มอื่น ๆ ซึ่งอาจเกิดจากความแตกต่างและหลากหลายของจังหวัดเมืองหลักซึ่งคณะผู้วิจัยใช้ข้อมูลจังหวัดเมืองหลักตามหลักเกณฑ์กฎกระทรวงฉบับที่ 335 (พ.ศ. 2561) ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร จำนวน 16 จังหวัด ไม่รวมกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งอาจมีจังหวัดในกลุ่มจังหวัดเมืองหลักที่แตกต่างกันในแต่ละของการพัฒนาเมืองหรือรายได้ต่อหัวประชากร

โดยสรุปแล้วถึงแม้ว่าผลจากการจัดกลุ่มในแบบจำลอง สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้เป็น 4 กลุ่ม แต่เมื่อพิจารณาในทางปฏิบัติและเปรียบเทียบลักษณะของแต่ละกลุ่มแล้ว สามารถจัดกลุ่มลูกค้าโดยพิจารณาจากคุณลักษณะต่าง ๆ ดังนี้

(4.1) พิจารณาจากรายได้ โดยแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้อยู่ในช่วง 10,000 - 40,000 บาท และ (2) กลุ่มลูกค้ารายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 40,000 บาท ขึ้นไป

(4.2) พิจารณาจากภาระหนี้ โดยแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) กลุ่มที่มีภาระหนี้ต่ำ มีอัตราส่วน DTI ไม่เกินร้อยละ 20 และ (2) กลุ่มที่มีภาระหนี้สูง มีอัตราส่วน DTI มากกว่าร้อยละ 20

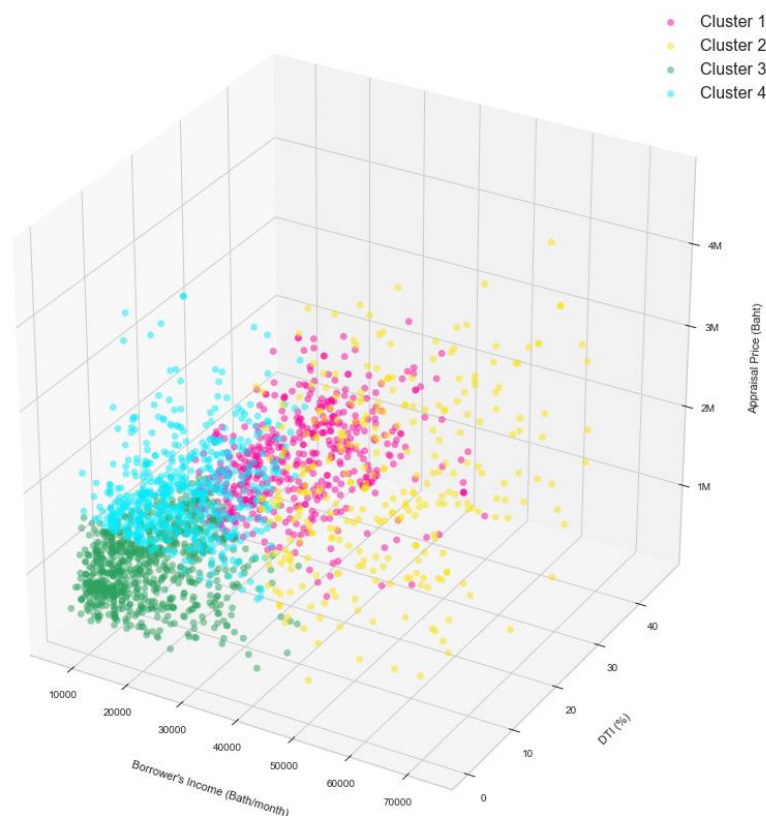
(4.3) พิจารณาจากราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อ โดยแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 1.5 – 2.5 ล้านบาท และ (2) ที่อยู่อาศัยที่มีราคา 1.5 - 2.5 ล้านบาทขึ้นไป

ตารางที่ 4.15 สรุปผลการวิเคราะห์การจัดกลุ่มตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองหลัก

การจัดกลุ่มลูกค้า	กลุ่มลูกค้าจากแบบจำลอง	รายได้ต่อเดือน (บาท)	อัตราส่วน DTI (%)	มูลค่าหลักประกัน (ล้านบาท)
รายได้น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ	กลุ่มที่ 3 (สีเขียว)	10,000 – 35,000 บาท	ไม่เกินร้อยละ 20	ไม่เกิน 1.5 ล้านบาท
รายได้น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้สูง	กลุ่มที่ 1 (สีชมพู)	10,000 – 40,000 บาท	กระจายตัวในช่วงร้อยละ 20 ขึ้นไป	ไม่เกิน 2.0 ล้านบาทโดยเฉลี่ย
รายได้น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ	กลุ่มที่ 4 (สีฟ้า)	15,000 – 40,000 บาท	ไม่เกินร้อยละ 20	ตั้งแต่ 1.5 – 4 ล้านบาท
รายได้สูง มีภาระหนี้ต่ำไปจนถึงมาก	กลุ่มที่ 2 (สีเหลือง)	40,000 บาทขึ้นไป	กระจายตัวร้อยละ 0 – 50 (ไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน)	กระจายตัวตั้งแต่ 2 ล้านบาทขึ้นไป

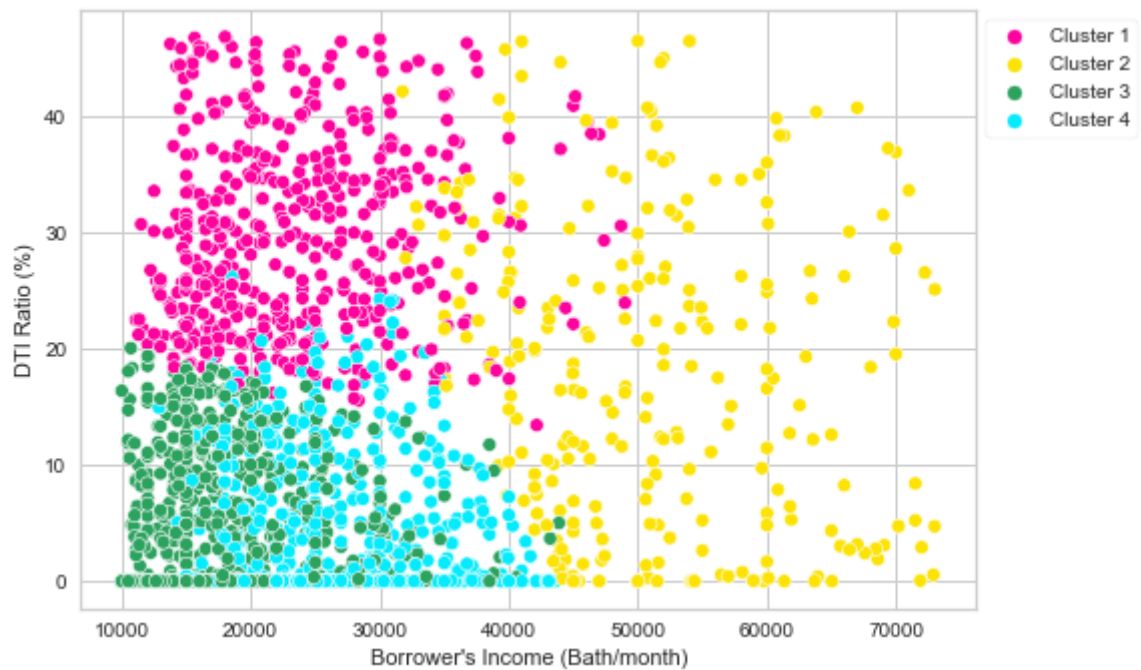
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.38 ผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองหลัก ด้วยวิธีการ K-means



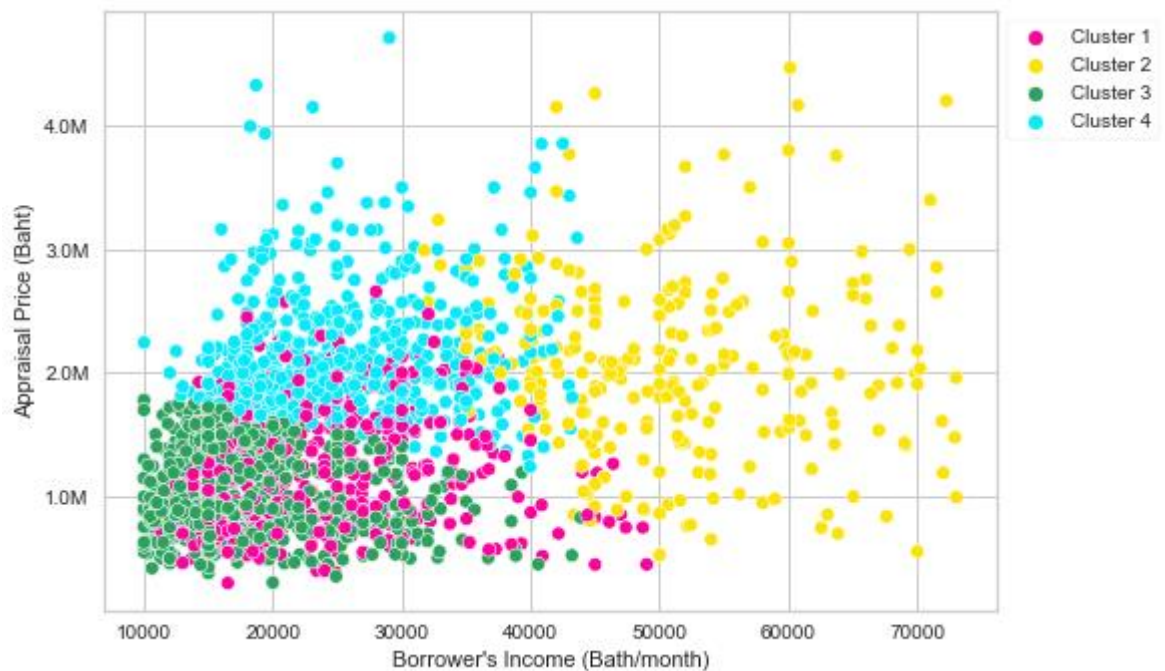
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.39 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูง ในจังหวัดเมืองหลัก ในมิติรายได้ต่อเดือนและอัตราส่วน DTI



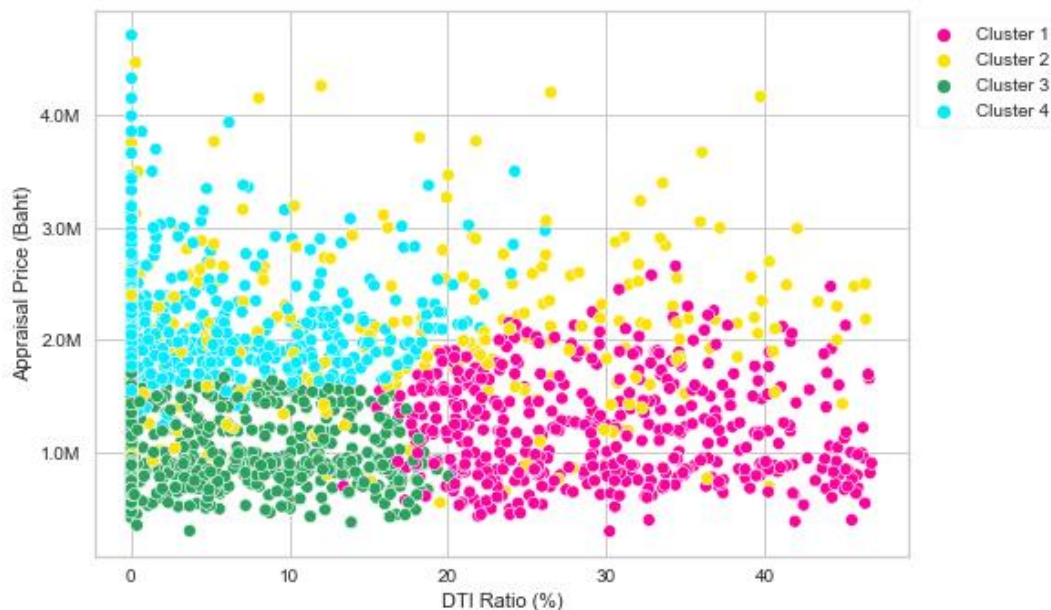
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.40 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูง ในจังหวัดเมืองหลัก ในมิติรายได้ต่อเดือนและมูลค่าหลักประกัน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.41 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูง ในจังหวัดเมืองหลัก ในมิติรายได้ต่อเดือนและมูลค่าหลักประกัน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(5) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองรอง

SFIs ได้อนุมัติสินเชื่อเพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยที่เป็นอสังหาริมทรัพย์แนวราบในจังหวัดเมืองรอง ในปี 2567 จำนวน 15,100 สัญญา โดยมีรายได้ต่อเดือนของผู้กู้เฉลี่ยอยู่ที่ 29,305.86 บาท มีอัตราส่วน DTI เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 9.74 และมีมูลค่าหลักประกันเฉลี่ยอยู่ที่ 2,138,044 บาท และเมื่อนำกลุ่มข้อมูลดังกล่าวมาแบ่งกลุ่มลูกค้า โดยจากการคำนวณด้วยวิธีการ Elbow Method พบว่า จัดกลุ่มลูกค้าตามรายได้ต่อเดือน อัตราส่วน DTI และมูลค่าหลักประกัน จำนวนกลุ่มลูกค้าที่เหมาะสมในตลาดนี้จะอยู่ที่ 4 กลุ่ม

ผลจากแบบจำลอง K-means (ภาพที่ 4.42 - 4.45) แสดงให้เห็นถึงการแบ่งกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองรอง โดยอาศัยมิติข้อมูล 3 มิติมาเป็นแกนในการจัดกลุ่มลูกค้า ซึ่งผลการจัดกลุ่มสามารถแบ่งลูกค้าได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 จะแสดงเป็นจุดข้อมูลสีชมพู กลุ่มที่ 2 แสดงเป็นจุดข้อมูลสีเหลือง กลุ่มที่ 3 แสดงเป็นจุดข้อมูลสีเขียว และกลุ่มที่ 4 แสดงเป็นจุดข้อมูลสีฟ้า โดยจะเห็นว่า ลูกค้าในกลุ่มที่ 1 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนกระจุกตัวอยู่ในช่วง 10,000 - 45,000 บาท เป็นส่วนใหญ่ มีอัตราส่วน DTI กระจุกตัวอยู่ในช่วงที่ไม่เกินร้อยละ 20 (กลุ่มที่ 1 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ) และมีมูลค่าหลักประกันอยู่ในช่วงที่ไม่เกิน 2 ล้านบาท โดยเฉลี่ย ขณะที่ลูกค้าในกลุ่มที่ 2 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือน 45,000 บาทขึ้นไปเป็นส่วนใหญ่ (กลุ่มที่ 2 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง มีภาระหนี้จากน้อยไปถึงมาก) และมีมูลค่าหลักประกันกระจุกตัวในช่วง 2 - 5 ล้านบาทเป็นส่วนใหญ่ กลุ่มที่ 3 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือน 15,000 - 45,000 บาทขึ้นไปเป็นส่วนใหญ่ มีอัตราส่วน DTI กระจุกตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 20 ขึ้นไป (กลุ่มที่ 3 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้สูง) และมีมูลค่าหลักประกันกระจุกตัวอยู่ในช่วง 1 - 3 ล้านบาท และกลุ่มที่ 4 จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนกระจุกตัวในช่วง 10,000 - 45,000 บาท มีอัตราส่วน DTI ไม่เกินร้อยละ 20 (กลุ่มที่ 4 คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ) และมีมูลค่าหลักประกันในช่วง 2 ล้านบาทขึ้นไป

จากผลจากแบบจำลองข้างต้น จะสามารถจัดกลุ่มตามลักษณะที่สำคัญของแต่ละกลุ่มได้ (ตารางที่ 4.16) ดังนี้ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ ชื้อที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาท (กลุ่มที่ 1 สีชมพู) (2) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ ชื้อที่อยู่อาศัยราคา 2 ล้านบาทขึ้นไป (กลุ่มที่ 4 สีฟ้า) (3) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง และมีภาระหนี้สูง (กลุ่มที่ 3 สีเขียว) โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 1 - 3 ล้านบาท และลูกค้าในกลุ่มนี้มีจำนวนน้อยกว่ากลุ่มอื่น ๆ อย่างเห็นได้ชัด และ (4) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง มีภาระหนี้จากน้อยไปถึงมาก (กลุ่มที่ 2 สีเหลือง) โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 2 - 5 ล้านบาท

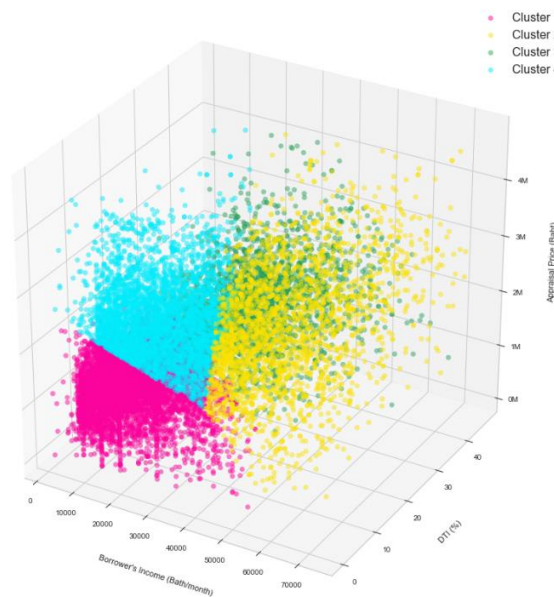
โดยสรุปแล้ว ถึงแม้ว่าผลจากการจัดกลุ่มในแบบจำลอง สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้เป็น 4 กลุ่ม แต่เมื่อพิจารณาในทางปฏิบัติและเปรียบเทียบลักษณะของแต่ละกลุ่มแล้ว อาจจะยังไม่สามารถยังไม่สามารถนำเกณฑ์รายได้ต่อเดือน ภาระหนี้ และมูลค่าประเมินของอสังหาริมทรัพย์มาสรุปความสัมพันธ์เพื่อใช้จัดกลุ่มในตลาดนี้ได้อย่างชัดเจนในทางปฏิบัติ ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองรองมีความหลากหลายในแต่ละจังหวัด จึงทำให้ระดับรายได้ต่อเดือนของลูกค้าไม่มีความสัมพันธ์กับระดับราคาที่อยู่อาศัยอย่างมีนัยยะสำคัญ

ตารางที่ 4.16 สรุปผลการวิเคราะห์การจัดกลุ่มตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองรอง

การจัดกลุ่มลูกค้า	กลุ่มลูกค้าจากแบบจำลอง	รายได้ต่อเดือน (บาท)	อัตราส่วน DTI (%)	มูลค่าหลักประกัน (ล้านบาท)
มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ	กลุ่มที่ 1 (สีชมพู)	10,000 - 45,000 บาท	ไม่เกินร้อยละ 20	ไม่เกิน 2 ล้านบาทโดยเฉลี่ย
มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง และมีภาระหนี้ต่ำ	กลุ่มที่ 4 (สีฟ้า)	10,000 - 45,000 บาท	ไม่เกินร้อยละ 20	2 ล้านบาทขึ้นไป
มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง และมีภาระหนี้สูง	กลุ่มที่ 3 (สีเขียว)	15,000 - 45,000 บาท	กระจุกตัวในช่วงร้อยละ 20 ขึ้นไป	กระจุกตัวในช่วง 1 - 3 ล้านบาท
มีรายได้สูง มีภาระหนี้ต่ำไปสูงมาก	กลุ่มที่ 2 (สีเหลือง)	45,000 บาทขึ้นไปโดยเฉลี่ย	กระจายตัวร้อยละ 0 - 50 (ไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน)	กระจุกตัวในช่วง 2 - 5 ล้านบาท

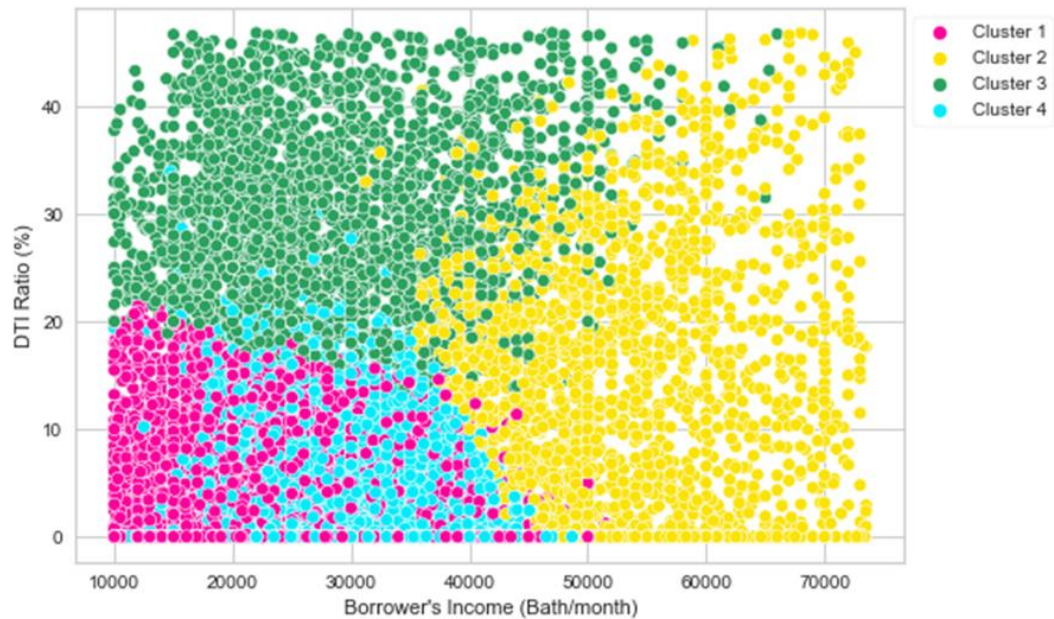
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.42 ผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองรอง ด้วยวิธีการ K-means



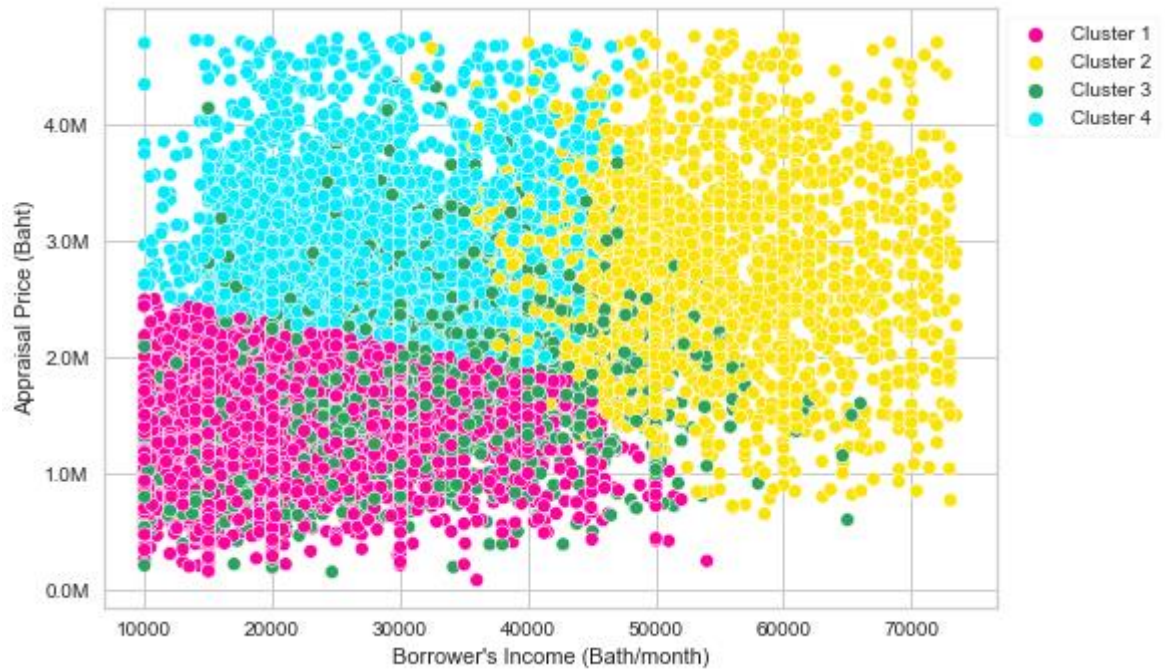
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.43 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบ ในจังหวัดเมืองรอง ในมิติรายได้ต่อเดือนและอัตราส่วน DTI



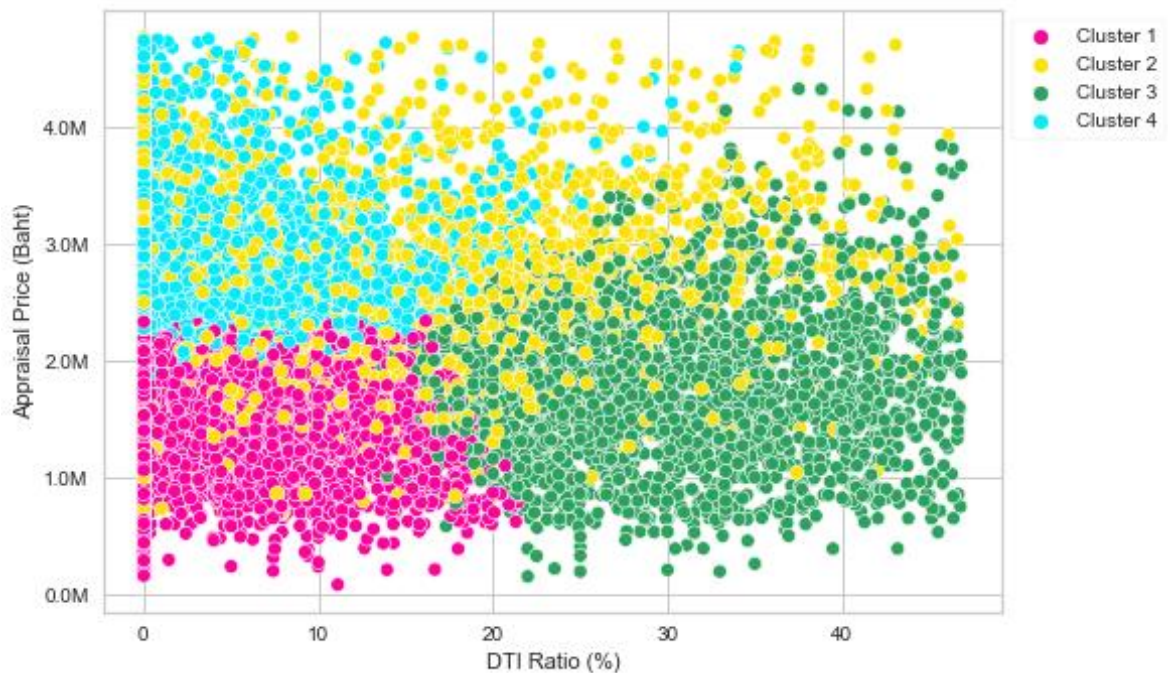
ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.44 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบ ในจังหวัดเมืองรอง ในมิติรายได้ต่อเดือนและมูลค่าหลักประกัน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ภาพที่ 4.45 การแสดงผลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองรอง ในมิติรายได้ต่อเดือนและมูลค่าหลักประกัน



ที่มา: สศค. (2568) รวบรวมและคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

(6) ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองรอง

SFIs ได้อนุมัติสินเชื่อเพื่อการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยที่เป็นอสังหาริมทรัพย์แนวสูงในจังหวัดเมืองรอง ในปี 2567 จำนวน 187 สัญญา โดยมีรายได้ต่อเดือนของผู้กู้เฉลี่ยอยู่ที่ 31,088.10 บาท มีอัตราส่วน DTI เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 10.87 และมีมูลค่าหลักประกันเฉลี่ยอยู่ที่ 1,431,190 บาท ทั้งนี้ เมื่อนำกลุ่มข้อมูลดังกล่าวมาแบ่งกลุ่มลูกค้า โดยจากการคำนวณด้วยวิธีการ Elbow Method และแบบจำลอง K-means พบว่า ผลการจัดกลุ่มไม่มีการแบ่งกลุ่มที่ชัดเจน เนื่องจากข้อมูลสัญญาในกลุ่มนี้มีจำนวนค่อนข้างน้อย

บทสรุป

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลรายสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากชุดข้อมูล MGL ของ SFIs ในปี 2567 สามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

(1) เมื่อกำหนด Threshold ในมิติของรายได้ต่อเดือนเพื่อคัดข้อมูล Outlier ออกจากกลุ่มข้อมูลในการวิเคราะห์ พบว่า ผู้กู้ที่มีรายได้ต่อเดือนที่ 73,587.50 บาทขึ้นไป จะถือว่าเป็น Outlier หรือไม่ได้มีลักษณะร่วมกับกลุ่มประชากร (กลุ่มผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยจาก SFIs) ดังนั้น กลุ่มลูกค้าของ SFIs จะมีรายได้ต่อเดือนในระดับไม่เกิน 70,000 บาท

(2) ในการกำหนดกลุ่มลูกค้าในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในแต่ละตลาดจำแนกตามพื้นที่และประเภทของอสังหาริมทรัพย์ พบว่า ผลการจัดกลุ่มในแต่ละตลาดมีเกณฑ์การจัดกลุ่มและผลการจัดกลุ่มที่ต่างกันตามอุปสงค์และอุปทานของอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภทในพื้นที่ ระดับรายได้และภาระหนี้ของผู้กู้ในพื้นที่ ตลอดจนพฤติกรรมการปล่อยสินเชื่อของ SFIs โดยมีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

(2.1) ในตลาดสินค้าที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑล พบว่า สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าโดยพิจารณาจากรายได้ออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 – 45,000 บาท จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 2.5 – 3 ล้านบาท แต่หากเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง แต่มีภาระหนี้้น้อย จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2.5 – 3.0 ล้านบาทขึ้นไป และ (3) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 25,000 – 45,000 บาท จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2.5 – 3.0 ล้านบาทขึ้นไป โดยกระจุกตัวอยู่ในช่วงราคา 3.0 ล้านบาท และ (3) กลุ่มลูกค้ารายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 40,000 – 45,000 บาทขึ้นไป จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2.5 – 3.0 ล้านบาทขึ้นไป

ดังนั้น หากพิจารณาจากรายได้จะสามารถจัดกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 – 45,000 บาท กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 25,000 – 45,000 บาท และกลุ่มผู้มีรายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 45,000 บาทขึ้นไป ทั้งนี้ ที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑลสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางจะมีราคาไม่เกิน 2.5 – 3.0 ล้านบาท ในขณะที่ที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑลสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางจะมีราคา 2.5 – 3.0 ล้านบาทขึ้นไป แต่กระจุกตัวอยู่ในช่วงราคา 3.0 ล้านบาท และที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑลสำหรับผู้มีรายได้สูงมีราคา 2.5 – 3.0 ล้านบาทขึ้นไป

(2.2) ในตลาดสินค้าที่อยู่อาศัยแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑล พบว่า สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าโดยพิจารณาจากรายได้ออกเป็น 3 กลุ่มหลัก (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 – 40,000 บาท ไม่ว่าจะมีความภาระหนี้้น้อยหรือมาก จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท (2) กลุ่มรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้ในช่วง 20,000 – 45,000 บาท และมีความภาระหนี้้น้อย จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2 ล้านบาทขึ้นไป และ (3) กลุ่มลูกค้ารายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 45,000 บาทขึ้นไป จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2 ล้านบาทขึ้นไป

ดังนั้น หากพิจารณาจากรายได้จะสามารถจัดกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 – 40,000 บาท กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 20,000 – 45,000 บาท และกลุ่มผู้มีรายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 45,000 บาทขึ้นไป ทั้งนี้ ที่อยู่อาศัยแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑลสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางจะมีราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท ในขณะที่ที่อยู่อาศัยแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑลสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางจะมีราคา 2 ล้านบาทขึ้นไป อย่างไรก็ตาม ผลการวิเคราะห์ราคาที่อยู่อาศัยแนวราบและแนวสูงแตกต่างกัน เกิดจากลักษณะที่อยู่อาศัยที่แตกต่างกัน ประกอบกับผู้กู้บางรายซึ่งอาจเป็นผู้มีรายได้ปานกลางหรือรายได้สูงซื้อที่อยู่อาศัยแนวสูงที่มีขนาดเล็กและราคาไม่สูงมากนักเพื่อเป็นที่พักอาศัยหลังที่สอง จึงทำให้ระดับราคาที่อยู่อาศัยแนวสูงสำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลางในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีราคาโดยเฉลี่ยต่ำกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบ

(2.3) ในตลาดสินค้าที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองหลัก พบว่า สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าโดยพิจารณาจากรายได้ออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้ในช่วง 10,000 – 50,000 บาท หากมีภาระหนี้้น้อย จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 2.5 ล้านบาท แต่หากมีภาระหนี้สูงจะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท (2) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้ในช่วง 25,000 – 50,000 บาท หากมีภาระหนี้้น้อยจะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2.5 – 5.0 ล้านบาท และ (3) กลุ่มลูกค้ารายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 40,000 – 50,000 บาทขึ้นไป จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2.0 – 5.0 ล้านบาท

ดังนั้น หากพิจารณาจากรายได้จะสามารถจัดกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 – 50,000 บาท กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 25,000 – 50,000 บาท และกลุ่มผู้มีรายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 40,000 – 50,000 บาทขึ้นไป ทั้งนี้ ที่อยู่อาศัยแนวราบ

ในจังหวัดเมืองหลักสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางจะมีราคาไม่เกิน 2.5 – 3.0 ล้านบาท ในขณะที่ที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางจะมีราคา 2.5 ล้านบาทขึ้นไป

(2.4) ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองหลัก พบว่า สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าโดยพิจารณาจากรายได้ออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 – 40,000 บาท จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 1.5 – 2.0 ล้านบาท และ (2) กลุ่มลูกค้ารายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 40,000 บาทขึ้นไป จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2 ล้านบาทขึ้นไป

ดังนั้น หากพิจารณาจากรายได้จะสามารถจัดกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 – 40,000 บาท และกลุ่มผู้มีรายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 40,000 บาทขึ้นไป ทั้งนี้ ที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองหลักสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางจะมีราคาไม่เกิน 1.5 – 2.0 ล้านบาท ในขณะที่ที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองหลักสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางจะมีราคา 2.0 ล้านบาทขึ้นไป อย่างไรก็ตาม การวิเคราะห์จัดกลุ่มตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองหลักสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางมีข้อจำกัด ส่วนหนึ่งอาจเกิดจากที่อยู่อาศัยแนวสูงในแต่ละจังหวัดเมืองหลักอาจมีระดับราคาที่แตกต่างกัน ปริมาณอุปทานที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองหลักอาจมีน้อยและแตกต่างกันในแต่ละจังหวัด ประกอบกับคณะผู้วิจัยใช้ข้อมูลจังหวัดเมืองหลักตามหลักเกณฑ์กฎกระทรวงฉบับที่ 335 (พ.ศ. 2561) ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร จำนวน 16 จังหวัด ไม่รวมกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งอาจมีจังหวัดในกลุ่มจังหวัดเมืองหลักที่แตกต่างกันในแง่ของการพัฒนาเมืองหรือรายได้ต่อหัวประชากร จึงทำให้ไม่สามารถจัดกลุ่มเพื่อวิเคราะห์ความต้องการที่อยู่อาศัยแนวสูงของผู้มีรายได้ปานกลางในจังหวัดเมืองหลักไม่สามารถทำได้อย่างชัดเจน

(2.5) การจัดกลุ่มในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในจังหวัดเมืองรอง โดยเฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบ ยังไม่สามารถนำเกณฑ์รายได้ต่อเดือน ภาระหนี้ และมูลค่าประเมินของอสังหาริมทรัพย์มาสรุปความสัมพันธ์เพื่อใช้จัดกลุ่มในตลาดนี้ได้อย่างชัดเจนในทางปฏิบัติ ซึ่งอาจเป็นเพราะตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองรองส่วนใหญ่มีความหลากหลายและแตกต่างกันระหว่างจังหวัด จึงทำให้ไม่สามารถวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างระดับรายได้ต่อเดือนของลูกค้ากับระดับราคาที่อยู่อาศัยอย่างมีนัยยะสำคัญ ทั้งนี้ อาจมีปัจจัยอื่น ๆ ที่ส่งผลต่อการพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดหรือพื้นที่นี้ ซึ่งสามารถนำไปเป็นประเด็นในการศึกษาเพิ่มเติมในอนาคตต่อไป

(3) ผลการจัดกลุ่มลูกค้าจากชุดข้อมูล MGL ถือเป็นการจัดกลุ่มเบื้องต้นเท่านั้น เนื่องจากเป็นชุดข้อมูลสัญญาณสินเชื่อปล่อยใหม่ในแต่ละปี อย่างไรก็ตาม เพื่อให้ SFIs สามารถออกแบบมาตรการหรือผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับพฤติกรรมและความสามารถในการชำระหนี้ที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้าได้ในทางปฏิบัติ SFIs ควรมีการติดตามพฤติกรรมและประเมินลูกค้าในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การติดตามกลุ่มลูกค้าแต่ละกลุ่มในอนาคตจะช่วยให้เห็นถึงปัจจัยร่วมอื่น ๆ ที่ลูกค้าในแต่ละกลุ่มมีในลักษณะเดียวกัน เช่น พฤติกรรมการชำระหนี้ การออมเงิน การลงทุน เป็นต้น

บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

5.1 บทสรุป

การศึกษาแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs นี้ จะเป็นการประเมินผลการดำเนินงานในการสนับสนุนให้ประชาชนผู้มีรายได้น้อยสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและเข้าถึงสินเชื่อของ SFIs เพื่อนำมาศึกษาและวิเคราะห์กำหนดแนวนโยบายในระยะต่อไป เพื่อกำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนของ SFIs ในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ไม่ซับซ้อนกับการให้บริการของธนาคารพาณิชย์และไม่ซับซ้อนระหว่าง SFIs รวมทั้งผลักดันให้เกิดการพัฒนานวัตกรรมบริการทางการเงินรูปแบบใหม่เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ ดังนั้น ผลการวิเคราะห์ของงานวิจัยนี้ประกอบด้วยการวิเคราะห์ 3 ส่วน คือ (1) การวิเคราะห์สถานการณ์ภาคอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย โดยใช้ข้อมูลด้านอุปสงค์ อุปทาน และข้อมูลด้านสินเชื่อ (2) การวิเคราะห์บทบาทของสถาบันการเงินเฉพาะกิจและการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และ (3) การวิเคราะห์ข้อมูลสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันของบุคคลธรรมดา (Mortgage Loan: MGL) โดยใช้ Machine Learning เพื่อวิเคราะห์คุณลักษณะของผู้ได้รับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและนำมาใช้ประกอบการเสนอแนะนโยบาย โดยมีรายละเอียดดังนี้

5.1.1 บทสรุปการวิเคราะห์สถานการณ์ภาคอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย โดยใช้ข้อมูลด้านอุปสงค์ อุปทาน และข้อมูลด้านสินเชื่อ

การวิเคราะห์สถานการณ์ภาคอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย โดยใช้ข้อมูลด้านอุปสงค์ อุปทาน และข้อมูลด้านสินเชื่อ พบว่า การศึกษาข้อมูลด้านอุปสงค์ของตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทย โดยพิจารณาจากการกระจายตัวของครัวเรือน ความเหลื่อมล้ำของรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน การกระจายตัวของรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนในเชิงพื้นที่ และความต้องการที่อยู่อาศัย (Housing Need) เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงรายได้ของการเคหะแห่งชาติ พบว่า กลุ่มประชากรที่มีรายได้น้อยซึ่งมีรายได้ไม่เกิน 26,500 บาทต่อเดือน ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 36 ของประชากรทั้งหมดมีความต้องการที่อยู่อาศัยมากที่สุด ซึ่งจากการประเมินของการเคหะแห่งชาติ พบว่า ประชากรกลุ่มนี้จะมีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 800,000 บาท และกลุ่มประชากรที่มีรายได้ปานกลางซึ่งมีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 42,800 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศคิดเป็นประมาณร้อยละ 19 ของประชากรทั้งหมดมีความต้องการที่อยู่อาศัยในลำดับรองลงมา โดยประชากรกลุ่มนี้จะมีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 2,000,000 บาท โดยกรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นพื้นที่ที่มีขนาดของครัวเรือนโดยเฉลี่ยน้อยที่สุดในประเทศ เนื่องจากมีการย้ายถิ่นฐานเพื่อเข้ามาทำงานในเมืองและเป็นอยู่อาศัยในลักษณะครอบครัวเล็ก ซึ่งส่งผลให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น

การศึกษาข้อมูลด้านอุปสงค์และอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทย โดยพิจารณาจากปริมาณหน่วยที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม (Remaining Supply) ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ (Housing Demand) และข้อมูลราคาที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ย พบว่า ราคาที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ยทั่วประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2560 และขยายตัวในอัตราเร็วกว่าร้อยละ 20 ในช่วงเวลา 2560 - 2567 ซึ่งสวนทางกับค่าจ้างที่ปรับลดลงและทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ อีกทั้ง ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยรวมและดัชนีราคาอาคารชุดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและแรงตัวมากกว่าอัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน โดยเฉพาะในช่วงปี 2563 สะท้อนให้เห็นว่า ราคาที่อยู่อาศัยมักปรับเพิ่มขึ้นมากกว่ารายได้ของประชาชน โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง จึงส่งผลให้ประชาชนกลุ่มดังกล่าวไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ อีกทั้งดัชนีราคาที่อยู่อาศัยทุกประเภทในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลปรับเพิ่มขึ้น

อย่างมีนัยสำคัญ ส่งผลให้ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีปัญหาในการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองรุนแรงมากว่าในพื้นที่อื่น

นอกจากนี้ ที่อยู่อาศัยทั้งประเภทบ้านจัดสรรและอาคารชุดที่มีจำนวนหน่วยเฉลี่ยขายสะสมมากที่สุดมีราคา 1 - 3 ล้านบาท ซึ่งสอดคล้องกับอุปสงค์ด้านที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง ทำให้กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางสามารถหาซื้อที่อยู่อาศัยในตลาดได้ เนื่องจากมีอุปทานเพียงพอจากจำนวนที่อยู่อาศัยเฉลี่ยขายจำนวนมาก ในขณะที่อาคารชุดและบ้านจัดสรรที่มีราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท มีสัดส่วนจำนวนหน่วยเฉลี่ยขายสะสมน้อยที่สุด แต่เป็นประเภทที่อยู่อาศัยตามความต้องการของกลุ่มผู้มีรายได้น้อย สะท้อนให้เห็นว่า ปริมาณที่อยู่อาศัยไม่เพียงพอกับความต้องการของกลุ่มผู้มีรายได้น้อย โดยปริมาณที่อยู่อาศัยที่ขายอยู่ในตลาดมีราคาสูงจนเกินไปจนทำให้กลุ่มผู้มีรายได้น้อยไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้

5.1.2 บทสรุปการวิเคราะห์บทบาทของสถาบันการเงินเฉพาะกิจและการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

จากการศึกษาสถานการณ์การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย พบว่า ธอส. และธนาคารออมสินเป็นสถาบันการเงินที่มีบทบาทสำคัญในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 การขยายตัวของสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีแหล่งที่มาของการเติบโตจากสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ ธอส. และธนาคารออมสินเท่านั้น อีกทั้งเมื่อพิจารณาส่วนแบ่งของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยทั้งระบบ พบว่า ส่วนแบ่งตลาดของธนาคารพาณิชย์ปรับลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2564 เป็นต้นมา ขณะที่ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2565 เป็นต้นมา ธนาคารออมสินเริ่มมีบทบาทที่เพิ่มขึ้นในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยและมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ส่วนแบ่งตลาดของ SFIs ปรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อน้อยกว่า 1 ล้านบาท สำหรับตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อ 1 - 3 ล้านบาท ส่วนแบ่งตลาดของ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. และธนาคารออมสินได้ปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs เพิ่มขึ้นและมากกว่าสัดส่วนของธนาคารพาณิชย์ แต่ตั้งแต่ปี 2566 เป็นต้นมา ในขณะที่ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อมากกว่า 3 ล้านบาทนั้น ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นมีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุดแต่เริ่มมีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง และ SFIs มีส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

ทั้งนี้ เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่รายสัญญาหรือชุดข้อมูล MGL ของ SFIs เพื่อศึกษาการแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยและความซับซ้อนในการดำเนินการตามพันธกิจของ SFIs 4 แห่ง ได้แก่ ธอส. ธนาคารออมสิน ธ.ก.ส. และ ธอท. พบว่า ผู้ขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยและประเภทสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ SFIs แต่ละแห่งสนับสนุนให้แก่ลูกค้ามีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน โดยสินเชื่อของ ธอส. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จใหม่และกลุ่มผู้กู้มีรายได้เฉลี่ยค่อนข้างต่ำซึ่งสอดคล้องกับพันธกิจของ ธอส. ในการส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ในขณะที่สินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของธนาคารออมสินส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์เพื่อจำนองหรือสินเชื่อบ้านแลกเงิน เพื่อนำเงินที่ได้รับไปใช้ในการประกอบธุรกิจหรือใช้จ่ายอเนกประสงค์ ซึ่งสินเชื่อดังกล่าวจะมีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสินเชื่อเพื่อการซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัย อีกทั้งผู้กู้ของธนาคารออมสินมีรายได้เฉลี่ยค่อนข้างสูง ในขณะที่ผู้กู้ที่ทำสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่กับ ธ.ก.ส. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างที่อยู่อาศัยเองเกือบทั้งหมดและมีอาชีพเป็นอาชีพอิสระและลูกจ้างทั่วไป ซึ่งสอดคล้องกับพันธกิจของ ธ.ก.ส. ที่มุ่งเน้นการให้บริการแก่เกษตรกร ในส่วนของผู้กู้ที่ทำสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่กับ ธอท. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อกู้จากสถาบันการเงินอื่นและย้ายมาขอสินเชื่อจาก ธอท. ด้วยเงื่อนไขที่มีการตกลงกันใหม่ (Refinance) และสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อจำนองหรือสินเชื่อบ้านแลกเงิน ซึ่งเป็นวัตถุประสงค์ที่คล้ายคลึงกับผู้กู้ของธนาคารออมสิน แต่ ธอท. ให้บริการผลิตภัณฑ์การเงินตามหลักศาสนาอิสลาม ดังนั้น ลักษณะของผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจึงมีความแตกต่างกันสินเชื่อของธนาคารออมสิน

ดังนั้น จากผลการวิเคราะห์เชิงสถิติของข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่รายสัญญาหรือชุดข้อมูล MGL ของ SFIs ชี้ให้เห็นว่า SFIs แต่ละแห่งสามารถดำเนินการได้ตามพันธกิจที่กำหนดและไม่เกิดความทับซ้อนกันของการดำเนินการตามพันธกิจในส่วนของการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากประเภทของสินเชื่อที่ให้บริการหลัก และกลุ่มลูกค้าแตกต่างกัน

5.1.3 บทสรุปการวิเคราะห์ข้อมูลสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันของบุคคลธรรมดา (Mortgage Loan: MGL) โดยใช้ Machine Learning

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลรายสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากชุดข้อมูล MGL ของ SFIs ในปี 2567 โดยใช้ Machine Learning พบว่า เมื่อกำหนด Threshold ในมิติของรายได้ต่อเดือนเพื่อคัดข้อมูล Outlier ออกจากกลุ่มข้อมูลในการวิเคราะห์ พบว่า ผู้กู้ที่มีรายได้ต่อเดือนที่ 73,587.50 บาทขึ้นไป จะถือว่าเป็น Outlier หรือไม่ได้มีลักษณะร่วมกับกลุ่มประชากร (กลุ่มผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยจาก SFIs) ดังนั้น ข้อมูลข้างต้นชี้ให้เห็นว่า กลุ่มลูกค้าของ SFIs จะมีรายได้ต่อเดือนในระดับไม่เกิน 70,000 บาท ซึ่งสอดคล้องกับบทบาทของ SFIs ที่ทำหน้าที่ในการส่งเสริมให้ประชาชนหรือผู้ประกอบการ โดยเฉพาะกลุ่มเปราะบางสามารถเข้าถึงสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย โดยต้องดำเนินการอยู่ภายใต้ขอบเขตที่ได้รับมอบหมาย

ทั้งนี้ ในการวิเคราะห์เพื่อกำหนดกลุ่มลูกค้าของสินเชื่อที่อยู่อาศัยในแต่ละพื้นที่ และแต่ละประเภทของอสังหาริมทรัพย์ พบว่า ผลการจัดกลุ่มในแต่ละพื้นที่และแต่ละประเภทมีเกณฑ์การจัดกลุ่มและผลการจัดกลุ่มที่แตกต่างกันตามอุปสงค์ อุปทานของอสังหาริมทรัพย์ ความแตกต่างกันของพื้นที่ระหว่างพื้นที่เมืองหลักเมืองรอง ระดับรายได้และภาระหนี้ของผู้กู้ในพื้นที่ ตลอดจนพฤติกรรมการปล่อยสินเชื่อของ SFIs โดยมีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

(1) ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑล พบว่า สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าโดยพิจารณาจากรายได้ออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 – 45,000 บาท จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 2.5 – 3 ล้านบาท แต่หากเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง แต่มีภาระหนี้ต่ำ จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2.5 – 3.0 ล้านบาท ขึ้นไป และ (3) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 25,000 – 45,000 บาท จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2.5 – 3.0 ล้านบาทขึ้นไป โดยกระจุกตัวอยู่ในช่วงราคา 3.0 ล้านบาท และ (3) กลุ่มลูกค้ารายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 40,000 – 45,000 บาทขึ้นไป จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2.5 – 3.0 ล้านบาท ขึ้นไป

ดังนั้น หากพิจารณาจากรายได้จะสามารถจัดกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มผู้ที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 – 45,000 บาท กลุ่มผู้ที่มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 25,000 – 45,000 บาท และกลุ่มผู้ที่มีรายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 45,000 บาทขึ้นไป ทั้งนี้ ที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑลสำหรับผู้ที่มีรายได้น้อยถึงปานกลางจะมีราคาไม่เกิน 2.5 – 3.0 ล้านบาท ในขณะที่ที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑลสำหรับผู้ที่มีรายได้ปานกลางจะมีราคา 2.5 – 3.0 ล้านบาทขึ้นไป แต่กระจุกตัวอยู่ในช่วงราคา 3.0 ล้านบาท และที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑลสำหรับผู้ที่มีรายได้สูงมีราคา 2.5 – 3.0 ล้านบาทขึ้นไป

(2) ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑล พบว่า สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าโดยพิจารณาจากรายได้ออกเป็น 3 กลุ่มหลัก (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 – 40,000 บาท ไม่ว่าจะมีความเสี่ยงน้อยหรือมาก จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท (2) กลุ่มรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้ในช่วง 20,000 – 45,000 บาท และมีความเสี่ยงน้อย จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2 ล้านบาทขึ้นไป และ (3) กลุ่มลูกค้ารายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 45,000 บาท ขึ้นไป จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2 ล้านบาทขึ้นไป

ดังนั้น หากพิจารณาจากรายได้จะสามารถจัดกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มผู้ที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 – 40,000 บาท กลุ่มผู้ที่มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 20,000 –

45,000 บาท และกลุ่มผู้มีรายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 45,000 บาทขึ้นไป ทั้งนี้ ที่อยู่อาศัยแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑลสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางจะมีราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท ในขณะที่ที่อยู่อาศัยแนวสูงในกรุงเทพฯ และปริมณฑลสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางจะมีราคา 2 ล้านบาทขึ้นไป อย่างไรก็ตาม ผลการวิเคราะห์ราคาที่อยู่อาศัยแนวราบและแนวสูงแตกต่างกัน เกิดจากลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต่างกัน ประกอบกับผู้กู้บางรายซึ่งอาจเป็นผู้มีรายได้ปานกลางหรือรายได้สูงซื้อที่อยู่อาศัยแนวสูงที่มีขนาดเล็กและราคาไม่สูงมากนักเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่สอง จึงทำให้ระดับราคาที่อยู่อาศัยแนวสูงสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีราคาโดยเฉลี่ยต่ำกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบ

(3) ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองหลัก พบว่า สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าโดยพิจารณาจากรายได้ออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้ในช่วง 10,000 – 50,000 บาท หากมีภาระหนี้สินน้อยจะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 2.5 ล้านบาท แต่หากมีภาระหนี้สินสูงจะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท (2) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้ในช่วง 25,000 – 50,000 บาท หากมีภาระหนี้สินน้อยจะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2.5 – 5.0 ล้านบาท และ (3) กลุ่มลูกค้ารายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 40,000 – 50,000 บาทขึ้นไป จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2.0 – 5.0 ล้านบาท

ดังนั้น หากพิจารณาจากรายได้จะสามารถจัดกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 – 50,000 บาท กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 25,000 – 50,000 บาท และกลุ่มผู้มีรายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 40,000 – 50,000 บาทขึ้นไป ทั้งนี้ ที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองหลักสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางจะมีราคาไม่เกิน 2.5 – 3.0 ล้านบาท ในขณะที่ที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางจะมีราคา 2.5 ล้านบาท ขึ้นไป

(4) ในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองหลัก พบว่า สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าโดยพิจารณาจากรายได้ออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 – 40,000 บาท จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 1.5 – 2.0 ล้านบาท และ (2) กลุ่มลูกค้ารายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 40,000 บาทขึ้นไป จะซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคา 2 ล้านบาท ขึ้นไป

ดังนั้น หากพิจารณาจากรายได้จะสามารถจัดกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง ซึ่งมีรายได้กระจุกตัวในช่วง 10,000 – 40,000 บาท และกลุ่มผู้มีรายได้สูง ซึ่งมีรายได้มากกว่า 40,000 บาทขึ้นไป ทั้งนี้ ที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองหลักสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางจะมีราคาไม่เกิน 1.5 – 2.0 ล้านบาท ในขณะที่ที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางจะมีราคา 2.0 ล้านบาทขึ้นไป อย่างไรก็ตาม การวิเคราะห์จัดกลุ่มตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางมีข้อจำกัดส่วนหนึ่งอาจเกิดจากที่อยู่อาศัยแนวสูงในแต่ละจังหวัดเมืองหลักอาจมีระดับราคาที่แตกต่างกัน ปริมาณอุปทานที่อยู่อาศัยแนวสูงในจังหวัดเมืองหลักอาจมีน้อยและแตกต่างกันในแต่ละจังหวัด ประกอบกับคณะผู้วิจัยใช้ข้อมูลจังหวัดเมืองหลักตามหลักเกณฑ์กฎกระทรวงฉบับที่ 335 (พ.ศ. 2561) ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร จำนวน 16 จังหวัด ไม่รวมกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งอาจมีจังหวัดในกลุ่มจังหวัดเมืองหลักที่แตกต่างกันในแง่ของการพัฒนาเมืองหรือรายได้ต่อหัวประชากร จึงทำให้ไม่สามารถจัดกลุ่มเพื่อวิเคราะห์ความต้องการที่อยู่อาศัยแนวสูงของผู้มีรายได้ปานกลางและปานกลางในจังหวัดเมืองหลักไม่สามารถทำได้อย่างชัดเจน

ทั้งนี้ การจัดกลุ่มในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในจังหวัดเมืองรอง โดยเฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบ ยังไม่สามารถนำเกณฑ์รายได้ต่อเนื่อง ภาระหนี้ และมูลค่าประเมินของอสังหาริมทรัพย์มาสรุปความสัมพันธ์เพื่อใช้จัดกลุ่มในตลาดนี้ได้อย่างชัดเจนในทางปฏิบัติ ซึ่งอาจเป็นเพราะตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดเมืองรองส่วนใหญ่มีความหลากหลายและแตกต่างกันระหว่างจังหวัด จึงทำให้ไม่สามารถวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างระดับ

รายได้ต่อเดือนของลูกค้ายกระดับราคาที่อยู่อาศัยอย่างมีนัยยะสำคัญ ทั้งนี้ อาจมีปัจจัยอื่น ๆ ที่ส่งผลต่อการพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ในตลาดหรือพื้นที่นี้ ซึ่งสามารถนำไปเป็นประเด็นในการศึกษาเพิ่มเติมในอนาคตต่อไป

อย่างไรก็ดี ผลการจัดกลุ่มลูกค้ายากจากชุดข้อมูล MGL ถือเป็นการจัดกลุ่มในเบื้องต้นเท่านั้น เนื่องจากเป็น การใช้ชุดข้อมูลสัญญาสินเชื่อปล่อยใหม่ในปี 2567 ในการศึกษา อย่างไรก็ตาม เพื่อให้ SFIs สามารถออกแบบมาตรการหรือผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับพฤติกรรมและความสามารถในการชำระหนี้ที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้าได้ ในทางปฏิบัติ SFIs ควรมีการติดตามพฤติกรรมและประเมินลูกค้าในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การติดตามกลุ่มลูกค้าแต่ละกลุ่มในอนาคตจะช่วยให้เห็นถึงปัจจัยร่วมอื่น ๆ ที่ลูกค้าในแต่ละกลุ่มมีในลักษณะเดียวกัน เช่น พฤติกรรมการชำระหนี้ การออมเงิน การลงทุน เป็นต้น

5.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเสนอแนะแนวทางในการกำหนดระดับรายได้และระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมในการกำหนดเป็นกลุ่มเป้าหมายให้แก่ SFIs เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง รวมทั้งจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายด้านการเงินเพื่อพัฒนานโยบายการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs เพื่อสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยได้ครอบครองที่อยู่อาศัยในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม รวมทั้งปิดช่องว่างในตลาดการเงินโดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่ส่งเสริมการมีที่อยู่อาศัยที่ตอบโจทย์ผู้ที่มีศักยภาพไม่เพียงพอในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากธนาคารพาณิชย์ และกำหนดบทบาทของ SFIs ในแต่ละแห่งให้มีบทบาทในการสนับสนุนให้คนไทยมีที่อยู่อาศัยที่แตกต่างกันและชัดเจนยิ่งขึ้น โดยสามารถสรุปข้อเสนอแนะในแต่ละวัตถุประสงค์ของการศึกษาได้ดังนี้

5.2.1 ข้อเสนอแนะแนวทางในการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนของ SFIs การกำหนดระดับรายได้และระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม

จากผลการวิเคราะห์สถานการณ์การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทยและการวิเคราะห์ข้อมูลรายสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากชุดข้อมูล MGL ของ SFIs ในปี 2567 พบว่า ประเภทของสินเชื่อที่ให้บริการหลักลักษณะของผลิตภัณฑ์ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ SFIs 4 แห่งที่ให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย มีความแตกต่างกัน สะท้อนให้เห็นว่า SFIs แต่ละแห่งสามารถดำเนินการได้ตามพันธกิจที่กำหนดและไม่เกิดความทับซ้อนกันของการดำเนินการในส่วนของการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย อีกทั้ง SFIs ยังคงมีบทบาทหลักในการสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและไม่แข่งขันกับธนาคารพาณิชย์ อย่างไรก็ตาม เพื่อให้ SFIs แต่ละแห่งสามารถดำเนินการตามพันธกิจได้อย่างชัดเจนและเต็มประสิทธิภาพ จึงควรกำหนดแนวนโยบายที่ชัดเจนให้ SFIs ทำหน้าที่หลักในการเติมเต็มช่องว่างทางการเงินและทำหน้าที่ในการดำเนินนโยบายกึ่งการคลังที่สวนทางกับวัฏจักรเศรษฐกิจ (Counter cyclical policy) โดยไม่แข่งขันกับธนาคารพาณิชย์ และควรกำหนดให้ ธอส. เป็น SFIs หลักที่มีหน้าที่สนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองตามพันธกิจของ ธอส. ทั้งนี้ สำหรับ SFIs อื่น สามารถให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าและการบริหารจัดการความเสี่ยงระหว่างประเภทสินเชื่อของธนาคาร แต่ไม่ควรมุ่งเน้นการแข่งขันเพื่อดึงดูดลูกค้าระหว่าง SFIs

ในการกำหนดแนวนโยบายด้านที่อยู่อาศัยสำหรับ SFIs อาจพิจารณากำหนดระดับรายได้และระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมเพื่อเป็นกลุ่มเป้าหมายให้แก่ SFIs ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือกำหนดหลักเกณฑ์ในการดำเนินงานเพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยนำผลการวิเคราะห์ชุดข้อมูล MGL ของ SFIs ในปี 2567 มาปรับใช้ โดยในส่วนในระดับรายได้ อาจกำหนดให้

(1) กลุ่มลูกค้าของ SFIs ที่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้น้อยทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดเมืองหลัก มีรายได้อยู่ที่ไม่เกิน 20,000 – 25,000 บาทต่อเดือน

(2) กลุ่มลูกค้าของ SFIs ที่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดเมืองหลัก มีรายได้อยู่ที่ ไม่เกิน 40,000 – 45,000 บาทต่อเดือน

ทั้งนี้ ในส่วนของรายได้ในจังหวัดรองไม่สามารถวิเคราะห์รูปแบบการกระจุกตัวที่ชัดเจน ซึ่งอาจเกิดจากความแตกต่างของพื้นที่

นอกจากนี้ ในการวิเคราะห์เพื่อกำหนดระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลางเพื่อใช้เป็นหลักเกณฑ์ในการกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้แก่ SFIs สามารถนำผลการวิเคราะห์ชุดข้อมูล MGL ของ SFIs ในปี 2567 มาปรับใช้ โดยในส่วนของระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมอาจกำหนดให้มีความแตกต่างกันระหว่างที่อยู่อาศัยแนวราบหรือแนวสูง ดังนี้

(1) ที่อยู่อาศัยแนวราบสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีราคาไม่เกิน 2.5 – 3.0 ล้านบาท

(2) ที่อยู่อาศัยแนวสูงสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีราคาไม่เกิน 2.0 ล้านบาท

(3) ที่อยู่อาศัยแนวราบสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ในจังหวัดหลัก มีราคาไม่เกิน 1.5 – 2.0 ล้านบาท

อย่างไรก็ดี การวิเคราะห์จัดกลุ่มตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในจังหวัดเมืองหลักสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง มีข้อจำกัด ส่วนหนึ่งอาจเกิดจากที่อยู่อาศัยในแต่ละจังหวัดเมืองหลักอาจมีระดับราคาที่แตกต่างกัน ปริมาณอุปทานที่อยู่อาศัยในจังหวัดเมืองหลักอาจแตกต่างกัน ประกอบกับคณะผู้วิจัยใช้ข้อมูลจังหวัดเมืองหลักตามหลักเกณฑ์กฎกระทรวงฉบับที่ 335 (พ.ศ. 2561) ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร จำนวน 16 จังหวัด ไม่รวมกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งอาจมีจังหวัดในกลุ่มจังหวัดเมืองหลักที่แตกต่างกันในแต่ละของการพัฒนาเมืองหรือรายได้ต่อหัวประชากร จึงทำให้ไม่สามารถจัดกลุ่มเพื่อวิเคราะห์ความต้องการที่อยู่อาศัยแนวสูงของผู้มีรายได้น้อยและปานกลางในจังหวัดเมืองหลักไม่สามารถทำได้อย่างชัดเจน

นอกจากนี้ ผลการวิเคราะห์ในส่วนของราคาที่อยู่อาศัยแนวสูงเมื่อเปรียบเทียบกับระดับรายได้ของลูกค้าอาจมีข้อจำกัดในการนำไปใช้ เนื่องจากที่อยู่อาศัยแนวสูงในต่างจังหวัดซึ่งไม่ใช่กรุงเทพฯ และปริมณฑลอาจมีระดับราคาที่แตกต่างกันตามพื้นที่และความต้องการของลูกค้า ปริมาณอุปทานที่อยู่อาศัยแนวสูงมีน้อย ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางในต่างจังหวัดอาจไม่นิยมซื้อที่อยู่อาศัยแนวสูง หรือผู้กู้บางรายซึ่งอาจเป็นผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางหรือรายได้สูงซื้อที่อยู่อาศัยแนวสูงที่มีขนาดเล็กและราคาไม่สูงมากนักเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่สอง

5.2.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการกำหนดแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs

ในการกำหนดแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. มีข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย เพื่อยกระดับการดำเนินงานของ ธอส. ใน 2 ส่วน คือ 1) การเติมเต็มช่องว่างทางการเงินสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักตามพันธกิจของ ธอส. และ 2) การส่งเสริมให้ ธอส. ขยายบทบาทเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางให้สอดคล้องอุปทานคงเหลือจำนวนมากในตลาดและรองรับการเติบโตของราคาที่อยู่อาศัยที่คาดว่าจะเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ ธอส. สามารถดำเนินการตามข้อเสนอแนะได้โดยไม่ขัดกับพระราชบัญญัติธนาคารอาคารสงเคราะห์ พ.ศ. 2496 โดยมีสาระสำคัญดังนี้

1) การเติมเต็มช่องว่างทางการเงินสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักตามพันธกิจของ ธอส.

1.1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางเป็นการเฉพาะเพื่อให้ประชาชนกลุ่มที่มีศักยภาพในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ตามศักยภาพการผ่อนชำระและมีอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม โดย ธอส. อาจพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ ๆ เพิ่มเติม เช่น

(1) การพัฒนาสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะยาวมากขึ้น เช่น 10 – 15 ปี เพื่อไม่ให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยส่งผลต่อเงินผ่อนชำระรายเดือนของผู้ที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง โดยอาจใช้การระดมทุนผ่านตลาดตราสารหนี้เพื่อให้มีเงินทุนที่อัตราผลตอบแทนคงที่ระยะยาวสอดคล้องกับระยะเวลาการให้สินเชื่อ และช่วยแก้ปัญหาความไม่สอดคล้องกันของระยะเวลา (Maturity Mismatch) ของ ธอส. ได้อีกด้วย

(2) การพัฒนาสินเชื่อเช่าซื้อที่อยู่อาศัย (Rent-to-Own Homes) ซึ่งกำหนดให้ผู้อยู่อาศัยที่มีรายได้น้อยสามารถเช่าที่อยู่อาศัยเพื่อพักอาศัยในระยะยาว แต่เมื่อมีความพร้อมหรือครบกำหนดระยะเวลาผู้เช่าสามารถใช้สิทธิในการเปลี่ยนค่าเช่าเป็นยอดการผ่อนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยนั้นได้ โดยค่าเช่าบางส่วนจะถูกนับเป็นเงินสะสมสำหรับเงินดาวน์ หรือเป็นส่วนลดสำหรับการซื้อที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ สินเชื่อเช่าซื้อในลักษณะดังกล่าวสามารถแก้ไขปัญหาของผู้มีรายได้น้อยที่มีอาชีพอิสระที่ไม่มีรายได้ประจำหรือไม่มีเอกสารแสดงรายได้ โดยธนาคารสามารถพิจารณาศักยภาพในการผ่อนชำระผ่านพฤติกรรมและวินัยในการชำระค่าเช่าแทนการพิจารณาเอกสารแสดงรายได้หรือความเสี่ยงด้านเครดิต อย่างไรก็ดี ในต่างประเทศผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าซื้อที่มักเป็นองค์กรภาครัฐหรือองค์กรไม่แสวงหากำไร เนื่องจากภาคเอกชนมักไม่สนใจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ใช้ระยะเวลาในการถือครองที่อยู่อาศัยเพื่อให้เช่าซึ่งใช้ระยะเวลานานในการคืนทุน

(3) การพิจารณาสินเชื่อในระบบการถือครองร่วม (Shared Ownership Home) ซึ่งเป็นแนวทางในต่างประเทศในการสนับสนุนให้ผู้ที่มีรายได้น้อยหรือปานกลางสามารถเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้ง่ายขึ้น โดยเฉพาะในประเทศที่มีที่อยู่อาศัยราคาสูง โดยประชาชนจะสามารถเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในสัดส่วนร้อยละ 10 – 75 ของราคาบ้าน และเช่าอยู่อาศัยสำหรับส่วนที่เหลือ ดังนั้น ประชาชนมีสิทธิอยู่อาศัยถึงแม้ไม่ได้ถือกรรมสิทธิ์ทั้งหมดในที่อยู่อาศัย โดยในแต่ละเดือนประชาชนจะต้องผ่อนชำระสินเชื่อและจ่ายค่าเช่าสำหรับส่วนที่เหลือ โดยมีองค์กรภาครัฐหรือองค์กรไม่แสวงหากำไร เช่น การเคหะแห่งชาติ สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน) บริษัท ธนารักษ์พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด บริษัท เอสอาร์ที แอสเสท จำกัด ซึ่งเป็นหน่วยงานบริหารจัดการที่ดินภายใต้การรถไฟแห่งประเทศไทย เป็นต้น ทำหน้าที่เป็นเจ้าของร่วมและเป็นผู้ให้เช่าที่อยู่อาศัยดังกล่าว และประชาชนมีสิทธิที่จะซื้อสัดส่วนของที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น (Staircasing) ได้จนครบร้อยละ 100 โดย ธอส. อาจร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐในการให้สินเชื่อในระบบการถือครองร่วมดังกล่าว

(4) การสนับสนุนผลิตภัณฑ์การออมโดยมีเงื่อนไข (Contract Savings) หรือการออมก่อนกู้ โดยกำหนดให้ผู้ที่จะขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยจะต้องออมเงินเป็นระยะเวลาที่กำหนดไว้ หรือจนถึงจำนวนที่กำหนดแล้วจึงจะได้รับสิทธิในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนเท่าของเงินออมนั้น ซึ่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นการแสดงวินัยและความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอสินเชื่อได้

1.2) เนื่องจากสาเหตุหนึ่งที่มีรายได้น้อยไม่สามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองเกิดจากอุปทานที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยในตลาดไม่เพียงพอ ดังนั้น ธอส. ควรพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ หรือสินเชื่อสัญญาพิเศษ (Concessional or Structured Loans) ที่ลดภาระต้นทุนแก่ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งในด้านอัตราดอกเบี้ยระยะยาวการผ่อนชำระ หรือเงื่อนไขการชำระสินเชื่อในช่วงก่อสร้างโครงการ โดยกำหนดเงื่อนไขให้ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย หรือมีพื้นที่ส่วนที่สำรองไว้สำหรับผู้มีรายได้น้อย

เป็นสัดส่วนตามที่กำหนด โดยอาจเป็นในลักษณะที่อยู่อาศัยเพื่อการเช่าหรือขายก็ได้ โดยผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องมีแผนงาน เงื่อนไขการถือครอง และคุณสมบัติของผู้ซื้อที่ชัดเจนเพื่อคัดกรองผู้มีรายได้น้อย

2) การส่งเสริมให้ ธอส. ขยายบทบาทเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ายุคกลุ่มผู้มีรายได้น้อยปานกลางให้สอดคล้องอุปทานคงเหลือจำนวนมากในตลาด

2.1) การพัฒนาสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยและเงินผ่อนชำระแบบขั้นบันไดที่ปรับตามระดับรายได้ของลูกค้า เช่น การคงอัตราดอกเบี้ยน้อยกว่าตลาดในช่วงแรกของสัญญาและปรับตามอัตราตลาดในระยะต่อมา เป็นต้น เพื่อเป็นเครื่องมือในการสนับสนุนให้ผู้ที่ยังเริ่มทำงาน (First Jobber) หรือคนรุ่นใหม่ที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยหลังมีครอบครัวสามารถเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้ และเพื่อเพิ่มบทบาทของ SFIs ในการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล หรือเมืองหลัก ซึ่งมีความต้องการที่อยู่อาศัยสูงกว่าพื้นที่อื่น

2.2) การนำข้อมูลทางเลือก (Alternative Data) มาร่วมพิจารณาสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพื่อประเมินศักยภาพทางการเงินที่แท้จริงของลูกค้า อาทิ ค่าโทรศัพท์ ประวัติการชำระค่าเช่าที่อยู่อาศัย ข้อมูลการชำระบัตรเครดิต เป็นต้น ซึ่งสามารถเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีแนวโน้มราคาสูงขึ้นในอนาคต และเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ที่เดิมไม่มีสิทธิในการเข้าถึงสินเชื่อ หรือกลุ่มอาชีพอิสระที่ไม่มีข้อมูลเงินเดือนที่แน่นอน ทั้งนี้ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. ควรมีการพัฒนาออกผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่ม โดยการใช้ประโยชน์จากข้อมูลที่มีอยู่เพื่อออกผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าและสถานะของเศรษฐกิจ รวมทั้งการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าใหม่และสอดคล้องกับราคาของที่อยู่อาศัยที่ปรับตัวขึ้นต่อเนื่อง

5.2.3 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

การส่งเสริมให้ประชาชนโดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองต้องพิจารณาแนวทางการดำเนินนโยบายทั้งการสนับสนุนอุปทานในตลาดให้เพียงพอกับความต้องการ การสนับสนุนให้ผู้ที่มีศักยภาพในการเข้าถึงสินเชื่อได้รับสินเชื่อที่อยู่อาศัยในอัตราที่เหมาะสม และการสนับสนุนให้ผู้ที่ไม่มีความสามารถในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยสามารถเช่าเพื่ออยู่อาศัยได้ โดยจำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือจากทุกภาคส่วนทั้งภาครัฐ ภาคเอกชนที่เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และสถาบันการเงิน โดยข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมีรายละเอียดดังนี้

1) การสนับสนุนอุปทานในตลาดให้เพียงพอกับความต้องการ

ภาครัฐสามารถสนับสนุนการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง โดยอาจมอบหมายให้องค์กรภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หน่วยงานท้องถิ่น หรือองค์กรไม่แสวงหากำไร เช่น การเคหะแห่งชาติ สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน) บริษัท ธนารักษ์พัฒนาสินทรัพย์ จำกัด บริษัท เอสอาร์ที แอสเสท จำกัด ซึ่งเป็นหน่วยงานบริหารจัดการที่ดินภายใต้การรถไฟแห่งประเทศไทย เป็นต้น เป็นผู้พัฒนาและก่อสร้างที่อยู่อาศัยเพื่อให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางสามารถเช่าหรือซื้อเพื่ออยู่อาศัยได้ และภาครัฐสามารถผลักดันการพัฒนาโครงการผ่านนโยบายต่าง ๆ

1.1) การสนับสนุนที่ดินเพื่อใช้ในการก่อสร้าง โดยอาจดำเนินการผ่านการให้ใช้ที่ดินภาครัฐแบบให้เปล่า เช่น ที่ดินราชพัสดุ เป็นต้น การกำหนดเงื่อนไขในระบบการวางผังเมืองให้มีการนำที่ดินบางส่วนไปใช้ในการพัฒนาที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย การโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินของภาครัฐแบบมีเงื่อนไขว่าต้องมีการพัฒนาที่อยู่อาศัยตามรูปแบบที่กำหนด การให้เช่าที่ดินภาครัฐระยะยาวในอัตราค่าเช่าต่ำเพื่อใช้สำหรับการพัฒนาที่อยู่อาศัย และการใช้กองทุนที่ดินเพื่อสาธารณประโยชน์ (Land Trusts) ซึ่งเป็นกองทุนที่สามารถถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดินเพื่อนำมาใช้ประโยชน์เพื่อส่วนรวมในระยะยาว เช่น การพัฒนาที่อยู่อาศัยราคาเช่าอมเยา การอนุรักษ์พื้นที่สีเขียว การพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืน เป็นต้น

1.2) การสนับสนุนเงินทุนเพื่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยแก่ผู้มีรายได้น้อยในรูปแบบต่าง ๆ เช่น เงินอุดหนุน เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ เงินกู้โดยภาครัฐให้การสนับสนุนดอกเบี้ยบางส่วน

1.3) การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่บริษัทหรือองค์กรที่ไม่แสวงหากำไรที่ดำเนินการพัฒนาที่อยู่อาศัย เพื่อให้ผู้มีรายได้น้อยเช่าหรือซื้อ ซึ่งอาจพิจารณาให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีประเภทต่าง ๆ เช่น ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ภาษีมูลค่าเพิ่มของวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ภาษีธุรกิจเฉพาะ เป็นต้น

2) การสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อหรือการเช่าที่อยู่อาศัย

นอกจากการสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางที่มีศักยภาพสามารถเข้าถึงสินเชื่อในอัตราที่เหมาะสมตามข้อเสนอแนะในข้อ 5.2.1 แล้ว ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางบางรายอาจไม่มีศักยภาพในการเข้าถึงสินเชื่อในระบบการเงินได้ ซึ่งอาจเกิดจากการมีรายได้น้อยไม่แน่นอน มีความเสี่ยงด้านเครดิตสูง หรือที่อยู่อาศัยในพื้นที่ที่ต้องการมีราคาสูงเกินไป ดังนั้น ภาครัฐควรมีนโยบายเพิ่มเติมเพื่อสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อหรือการเช่าที่อยู่อาศัยดังนี้

2.1) การสนับสนุนให้มีการเช่าเพื่ออยู่อาศัยแทนการซื้อ โดยภาครัฐอาจสนับสนุนค่าเช่าบางส่วนให้กับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง หรือให้แก่องค์กรที่ถือกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยนั้นเพื่อให้กำหนดอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมกับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง อีกทั้งภาครัฐอาจสนับสนุนหรืออุดหนุนค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาหรือค่าสาธารณูปโภคเพื่อลดค่าใช้จ่ายให้แก่ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางอีกทางหนึ่งด้วย นอกจากนี้ ภาครัฐอาจใช้การกำหนดหลักเกณฑ์เพดานค่าเช่าหรือดัชนีค่าเช่าที่เหมาะสมและปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ สำหรับการให้เช่าที่อยู่อาศัยแก่ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางและกำกับดูแลให้การเช่าเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด อย่างไรก็ตาม การกำหนดหลักเกณฑ์เพดานค่าเช่าหรือดัชนีค่าเช่าดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อปริมาณอุปทานที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลางในตลาดหากเพดานค่าเช่าหรือดัชนีค่าเช่าที่กำหนดต่ำกว่าอัตราค่าเช่าในตลาดจนเกินไป

2.2) การเพิ่มบทบาทขององค์กรการเงินชุมชนในการสนับสนุนสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางที่อยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบ ซึ่งมักมีรายได้น้อยไม่แน่นอนหรืออาจไม่มีแหล่งที่มาของรายได้เหมาะสม โดยอาศัยความสัมพันธ์ในชุมชนในการพิจารณาความเสี่ยงด้านเครดิต และอาจจำเป็นต้องมีมาตรการเพิ่มเติมในการประเมินความสามารถในการชำระหนี้ของผู้กู้ ทั้งนี้ อาจกำหนดเงื่อนไขให้มีการออมเงินล่วงหน้าเพื่อสร้างวินัยทางการเงินก่อนการยื่นขอสินเชื่อ หรืออนุญาตให้ใช้หลักประกันทางเลือก เช่น การค้ำประกันโดยนายจ้าง การค้ำประกันโดยสมาชิกในครอบครัว เป็นต้น

5.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะในการศึกษาระยะต่อไป

งานวิจัยชิ้นนี้ยังมีข้อจำกัดและช่องว่างในการศึกษาเนื่องจากการวิเคราะห์ใช้ข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินเฉพาะกิจเพื่อใช้ในการกำหนดนโยบายที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมของ SFIs ซึ่งอาจยังไม่ครอบคลุมถึงการศึกษาแนวทางเพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองโดยหน่วยงานอื่น เช่น การให้สินเชื่อโดยธนาคารพาณิชย์ การให้เช่าซื้อโดยการเคหะแห่งชาติ การพัฒนาที่อยู่อาศัยให้เช่าโดยกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ เป็นต้น อีกทั้งการศึกษานี้เป็นการวิเคราะห์จากข้อมูลของผู้ที่ได้รับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยแล้ว ซึ่งสะท้อนได้เพียงกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและปานกลางในระดับที่มีศักยภาพในการได้รับสินเชื่อที่อยู่อาศัย แต่ไม่ครอบคลุมกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและปานกลางบางส่วนที่มีรายได้น้อยกว่าระดับที่สามารถได้รับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยได้ ทั้งนี้ ข้อจำกัดของงานวิจัยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) ข้อมูลหลักที่ใช้ในการศึกษาและวิเคราะห์ในงานวิจัยชิ้นนี้มาจากชุดข้อมูล MGL ซึ่งเป็นข้อมูลสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันรายสัญญาที่ SFIs ได้อนุมัติใหม่ในปี 2567 ซึ่งชุดข้อมูลดังกล่าวยังขาดรายละเอียดของสัญญาสินเชื่อที่ถูกปฏิเสธ ตลอดจนยังมีข้อจำกัดในส่วนของข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยรายสัญญาของธนาคารพาณิชย์

ดังนั้น การใช้ชุดข้อมูล MGL ของ SFIs จึงมีข้อจำกัดในการศึกษาและวิเคราะห์ช่องว่างในตลาดที่อยู่อาศัยในระบบสถาบันการเงินทั้งหมด โดยเฉพาะการศึกษากลุ่มที่ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยจาก SFIs และธนาคารพาณิชย์

(2) เพื่อให้ SFIs สามารถนำผลการศึกษาไปใช้ในการออกแบบมาตรการหรือผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับพฤติกรรมและความสามารถในการชำระหนี้ที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้าได้ในทางปฏิบัติ SFIs ควรมีการติดตามพฤติกรรมและประเมินลูกค้าในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนพิจารณาใช้ข้อมูลที่สะท้อนให้เห็นถึงปัจจัยร่วมอื่น ๆ ที่ลูกค้าในแต่ละกลุ่มมีในลักษณะเดียวกัน เช่น พฤติกรรมการชำระหนี้ การออมเงิน การลงทุน เป็นต้น

(3) การวิเคราะห์ความต้องการและราคาที่อยู่อาศัยเชิงพื้นที่ คณะผู้วิจัยใช้ข้อมูลจังหวัดเมืองหลักตามหลักเกณฑ์กฎกระทรวงฉบับที่ 335 (พ.ศ. 2561) ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากรจำนวน 16 จังหวัด ไม่รวมกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งอาจมีจังหวัดในกลุ่มจังหวัดเมืองหลักที่แตกต่างกันในแง่ของการพัฒนาเมืองหรือรายได้ต่อหัวประชากร จึงทำให้ไม่สามารถจัดกลุ่มเพื่อวิเคราะห์ความต้องการที่อยู่อาศัยแนวสูงของผู้มีรายได้น้อยและปานกลางในจังหวัดเมืองหลักไม่สามารถทำได้อย่างชัดเจน ทั้งนี้ สำหรับการศึกษาในอนาคตอาจพิจารณาใช้แนวทางในการจัดกลุ่มจังหวัดเมืองหลักและจังหวัดเมืองรองของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะพิจารณาจากจำนวนโครงการเปิดใหม่และปริมาณที่อยู่อาศัยสร้างใหม่ในแต่ละจังหวัด ซึ่งอาจทำให้ผลการวิเคราะห์ในเชิงตามความต้องการที่อยู่อาศัยเชิงพื้นที่ไม่แตกต่างกันจนเกินไป

(4) ผลการวิเคราะห์ในส่วนของราคาที่อยู่อาศัยแนวสูงเมื่อเปรียบเทียบกับระดับรายได้ของลูกค้า อาจมีข้อจำกัดในการนำไปใช้ เนื่องจากที่อยู่อาศัยแนวสูงในต่างจังหวัดซึ่งไม่ใช่กรุงเทพฯ และปริมณฑลอาจมีระดับราคาที่แตกต่างกันตามพื้นที่และความต้องการของลูกค้า ปริมาณอุปทานที่อยู่อาศัยแนวสูงมีน้อย ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางในต่างจังหวัดอาจไม่นิยมซื้อที่อยู่อาศัยแนวสูง หรือผู้กู้บางรายซึ่งอาจเป็นผู้มีรายได้ปานกลางหรือรายได้สูงซื้อที่อยู่อาศัยแนวสูงที่มีขนาดเล็กและราคาไม่สูงมากนักเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่สอง

บรรณานุกรม

- การเคหะแห่งชาติ. การคาดประมาณความต้องการที่อยู่อาศัย จำแนกระดับรายได้ตามเกณฑ์ของ กคช. [ออนไลน์].
เข้าถึงได้จาก: https://gdcatalog.nha.co.th/dataset/dataset-21_02 (วันที่สืบค้นข้อมูล 30 เมษายน 2568).
- การเคหะแห่งชาติ. การคาดประมาณรายได้ของครัวเรือนจำแนกตามเกณฑ์ของ กคช. [ออนไลน์].
เข้าถึงได้จาก: https://gdcatalog.nha.co.th/dataset/21_04 (วันที่สืบค้นข้อมูล 30 เมษายน 2568).
- การเคหะแห่งชาติ กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์. (2552). รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report).
โครงการศึกษาระบบการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย : แหล่งเงินทุนเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย.
- กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์. (2567). ยุทธศาสตร์การพัฒนาที่อยู่อาศัยระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560-2579).
- คำชี้แจงประกอบการขอรับการส่งเสริมตามประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ ส.4/2552 เรื่อง การปรับปรุงนโยบายส่งเสริมการลงทุนในกิจการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือรายได้ปานกลาง. (15 กรกฎาคม 2552). สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน.
- ธนาคารออมสิน. (2567). แผนวิสาหกิจธนาคารออมสินปี 2568 - 2572.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2563). ประธานการแห่งประเทศไทย ที่ สนส. 1/2563 เรื่องหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย
- บุษรา โกวาทอง. (2567). กลไกการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย: ภาพรวมกลไกในระบบ กึ่งในระบบ และนอกระบบ. ประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ ส. 2/2563 เรื่อง การแก้ไขเพิ่มเติมบัญชีประเภทกิจการที่ให้การส่งเสริมการลงทุน ตามประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ 2/2557. (11 มีนาคม 2563). สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
- ประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ ส. 1/2567 เรื่อง การให้การส่งเสริมกิจการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย. (15 มีนาคม 2567). สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
- ประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ ส. 1/2568 เรื่อง การปรับปรุงประเภทกิจการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย. (30 มกราคม 2568). สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
- พระราชบัญญัติการเคหะแห่งชาติ พ.ศ. 2537. (29 กันยายน 2537). ราชกิจจานุเบกษา. เล่มที่ 111 ตอนที่ 40 ก, หน้า 20.
- พระราชบัญญัติธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร พ.ศ. 2509. (20 กรกฎาคม 2509). ราชกิจจานุเบกษา. เล่มที่ 83 ตอนที่ 62 ก, หน้า 10.
- พระราชบัญญัติธนาคารอาคารสงเคราะห์ พ.ศ. 2496. (20 มกราคม 2496). ราชกิจจานุเบกษา. เล่มที่ 70 ตอนที่ 6 ก, หน้า 139.
- ภัทรดุขฎี, อภิสิทธิ์. (2552). การเปรียบเทียบการดำเนินการของผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ในกิจการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือปานกลางตามหลักเกณฑ์ในปี พ.ศ. 2536 กับหลักเกณฑ์ในปี พ.ศ. 2552.
- สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน. พระกฤษฎีกาจัดตั้งสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน) พ.ศ. 2543 [ออนไลน์].
เข้าถึงได้จาก: <https://web.codi.or.th/about-us/rules-and-regulations/related-laws/> (วันที่สืบค้นข้อมูล 20 มีนาคม 2568).

สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม. (2567). รายได้และการกระจายรายได้ของครัวเรือน พ.ศ. 2566 ระดับจังหวัด.

สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม. (2567). สรุปผลที่สำคัญการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน พ.ศ. 2566.

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2567). รายงานการวิเคราะห์สถานการณ์ความยากจนและความเหลื่อมล้ำในประเทศไทย ปี 2566.

Alexander H., & Peyton, W. (2024). Home price-to-income ratio reaches record high [ออนไลน์].

Harvard Joint Center for Housing Studies. เข้าถึงได้จาก:

<https://www.jchs.harvard.edu/blog/home-price-income-ratio-reaches-record-high-0> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 20 มีนาคม 2568)

Ballesteros, Marife M. (2002). The Dynamics of Housing Demand in the Philippines: Income and Lifecycle Effects. **Research Paper Series RPS 2002-01**. Philippine Institute for Development Studies.

Bamberger, M., & Majale, M. (2021). Impact evaluation of UN-Habitat's housing approach to adequate and affordable housing and poverty reduction 2008–2019: **Synthesis report—Findings**, lessons learned and recommendations (Evaluation Report 4/2020). United Nations Human Settlements Programme (UN-Habitat).

Bhatt, G. (2024). Housing's unique role in lives and economies demands greater understanding [ออนไลน์]. **International Monetary Fund**. เข้าถึงได้จาก:

<https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2024/12/04/housings-unique-role-in-lives-and-economies-demands-greater-understanding> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 18 มีนาคม 2568)

Brueckner, J.K. (1994). The Demand for Mortgage Debt: Some Basic Results. **Journal of Housing Economics**. vol. 3(4).

Brunetti, M., Ciciretti, R. & Djordjevic, L. (2016). The Determinants of Household's Bank Switching. **Journal of Financial Stability**. vol. 26.

Caitlin, S. & Gregor, S. (2023). **Working paper on housing and economic trends** [ออนไลน์].

เข้าถึงได้จาก: <https://www.anderson.ucla.edu/sites/default/files/document/2023-03/2023-07WP.pdf> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 10 เมษายน 2568)

CBJ News staff. (2022). Study: College graduates more likely to own their own home [ออนไลน์].

Corridor Business Journal. เข้าถึงได้จาก: <https://corridorbusiness.com/study-college-graduates-more-likely-to-own-their-own-home/> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 20 มีนาคม 2568)

Christian, L. & Geoffrey, I. Crouch. (2006). Segmenting Markets by Travel Expenditure Patterns: The Case of International Visitors to Australia [ออนไลน์]. **Journal of Travel Research**. vol. 44(4).

เข้าถึงได้จาก: <https://doi.org/10.1177/00472875052829> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 10 มีนาคม 2568)

Follain, J. R., & Dunskey, R. M. (1997). The Demand for Mortgage Debt and the Income Tax [ออนไลน์]. **Journal of Housing Research**. vol. 8(s), 155-199. เข้าถึงได้จาก:

<https://www.jstor.org/stable/24833639> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 10 มีนาคม 2568)

- Holmes, A. & Horvitz, P. (1994). Mortgage Redlining: Race, Risk, and Demand [ออนไลน์]. **Journal of Finance**. American Finance Association. vol. 49(1), 81-99. เข้าถึงได้จาก: <https://www.jstor.org/stable/2329136> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 18 มีนาคม 2568)
- Holmes, M. J. (1993). The Demand for Building Society Mortgage Finance in Northern Ireland and Scotland [ออนไลน์]. **Regional Studies**. vol. 27(2), 103-108. เข้าถึงได้จาก: <https://doi.org/10.1080/00343409312331347415> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 21 เมษายน 2568)
- Hsieh, C.-T., Moretti, E., & Monras, J. (2020). Declining elasticity of U.S. housing supply[ออนไลน์]. **VoxEU - Centre for Economic Policy Research (CEPR)**. เข้าถึงได้จาก: <https://cepr.org/voxeu/columns/declining-elasticity-us-housing-supply> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 20 กุมภาพันธ์ 2568)
- Igan, D. (2024). The housing affordability crunch [ออนไลน์]. Finance & Development, **International Monetary Fund**. เข้าถึงได้จาก: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2024/12/the-housing-affordability-crunch-deniz-igan> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 15 มีนาคม 2568)
- Chepkemoi, J. (2017). Countries with the highest home ownership rates [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก: <https://www.worldatlas.com/articles/countries-with-the-highest-home-ownership-rates.html> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 20 มีนาคม 2568)
- Keightley, M. P. (2019). Why subsidize homeownership? A review of the rationales [ออนไลน์]. **Congressional Research Service**. เข้าถึงได้จาก: <https://sgp.fas.org/crs/misc/IF11305.pdf> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 15 มีนาคม 2568)
- Kobayashi, M. (2016). The Housing Market and Housing Policies in Japan. **ADB Working Paper**. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- Koblyakova, A. & Hutchison, N & Tiwari, P. (2014). Regional Differences in Mortgage Demand and Mortgage Instrument Choice in the UK. **Regional Studies**. Taylor & Francis Journals. vol. 48(9).
- Ling, David C. & McGill, Gary A. (1998). Evidence on the Demand for Mortgage Debt by Owner-Occupants. **Journal of Urban Economics**. Elsevier. vol. 44(3).
- Majale, M., Tipple, G., French, M., & Sietchiping, R. (2011). Affordable land and housing in Africa [ออนไลน์]. **United Nations Human Settlements Programme (UN-HABITAT): Nairobi, Kenya**. เข้าถึงได้จาก: <https://unhabitat.org/affordable-land-and-housing-in-africa> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 30 สิงหาคม 2568)
- Piazzesi, M., & Schneider, M. (2016). Housing and Macroeconomics. **Stanford University & NBER**.
- Samuel R., Jefferson G., & Gerard C.S. (2010). A Line in the Land: Urban-growth Boundaries, Smart Growth, and Housing Affordability [ออนไลน์]. **Reason Public Policy Institute**. เข้าถึงได้จาก: <https://reason.org/wp-content/uploads/files/c5ba9be86e1bda65352dcf0e87a46c5a.pdf> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 1 มีนาคม 2568)
- Tiwari, P. & Hasegawa, H. (2000). Effective Rental Housing Demand in the Tokyo Metropolitan Region [ออนไลน์]. **Review of Urban & Regional Development Studies**. เข้าถึงได้จาก: <https://doi.org/10.1111/1467-940X.00021> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 1 มีนาคม 2568)
- UNECE. (2021). #Housing2030: effective policies for affordable housing in the UNECE region. **United Nations**.

UN-HABITAT. (2024a). Adequate housing for all: 2024 Annual Report. **UN-Habitat**.

UN-HABITAT. (2024b). Development of a framework for measuring and reporting on the adequacy of housing across diverse national and local contexts (Report No. HSP/OEWG-H.2024/4).

UN-Habitat.

UN-HABITAT & OECD. (2024), Global State of National Urban Policy 2024:

Building Resilience and Promoting Adequate, Inclusive and Sustainable Housing [ออนไลน์],

UNON Publishing, Nairobi, เข้าถึงได้จาก: <https://unhabitat.org/global-state-of-national-urban-policy-2024> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 1 มกราคม 2568)

U.S. Department of the Treasury. (2024). Rent, house prices, and demographics [ออนไลน์].

U.S. Department of the Treasury. เข้าถึงได้จาก: <https://home.treasury.gov/news/featured-stories/rent-house-prices-and-demographics> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 15 มีนาคม 2568)

Usman, H. & Mohd, D., Mohd L. (2016). Determinants of intention of using mortgage in financing home ownership in Bauchi, Nigeria. **International Journal of Housing Markets and Analysis**. vol. 9.

Malta, V. (2024). How better government policies could boost home ownership [ออนไลน์].

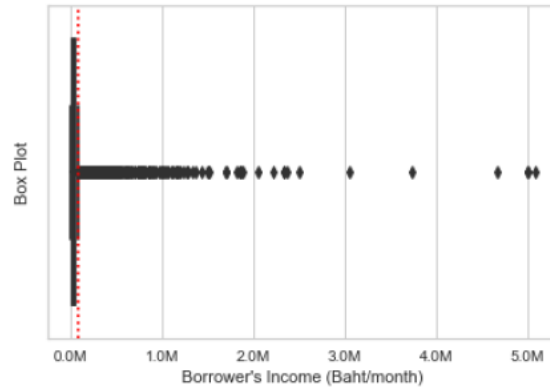
National Association of Realtors. เข้าถึงได้จาก: <https://www.nar.realtor/newsroom/op-eds-and-letters-to-the-editor/how-better-government-policies-could-boost-home-ownership> (วันที่สืบค้นข้อมูล: 15 มีนาคม 2568)

ภาคผนวก

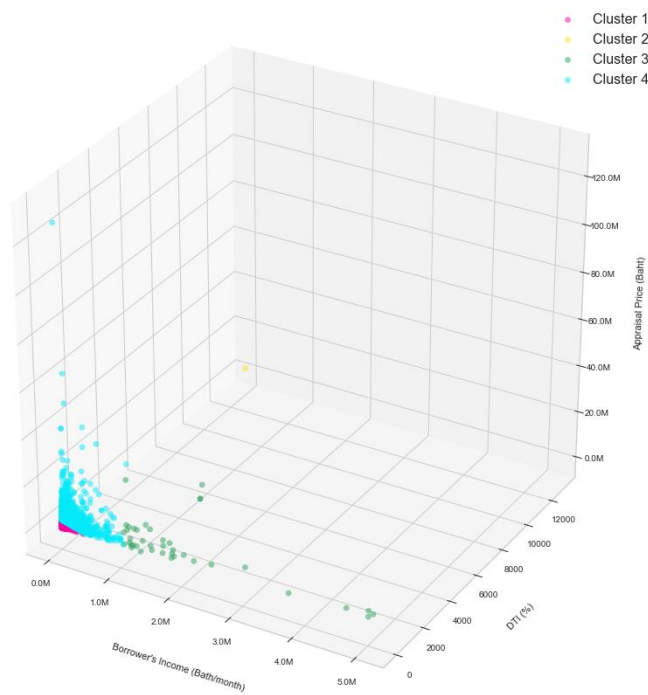
ภาคผนวก ก

ภาคผนวก ก

การกระจายตัวของผู้กู้ตามรายได้ต่อเดือน ก่อนการตัดข้อมูลที่เป็น Outlier



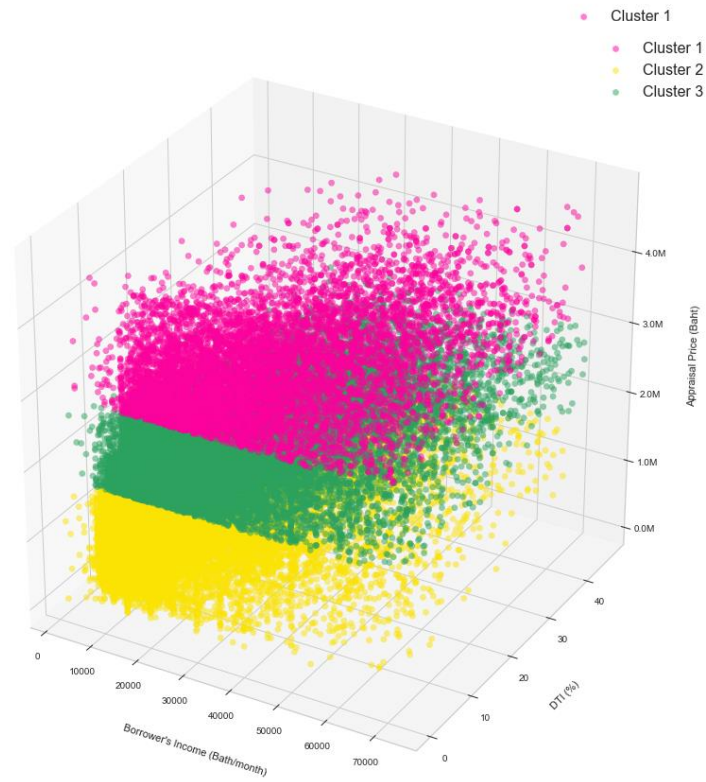
ผลการจัดกลุ่มลูกค้าด้วยวิธีการ K-means โดยใช้ข้อมูลที่นับรวมข้อมูลที่เป็น Outlier



ภาคผนวก ข

ภาคผนวก ข

ผลการจัดกลุ่มลูกค้าด้วยวิธีการ K-means โดยใช้ข้อมูลที่ยังไม่ได้ดำเนินการ Standardization



ภาคผนวก ค

ภาคผนวก ค

รายงานข้อวิพากษ์จากการประชุมสัมมนาโครงการวิจัย
เรื่อง การศึกษาแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs)
Formulating Effective Housing Finance Policies for Specialized Financial Institutions (SFIs):
An In-Depth Policy Study
เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2568 เวลา 14.00 – 16.00 น.
ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Video Conference)

หน่วยงานที่เข้าร่วมสัมมนา

1. ธนาคารแห่งประเทศไทย
2. การเคหะแห่งชาติ
3. สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน)
4. กรมธนารักษ์
5. ธนาคารออมสิน
6. ธนาคารอาคารสงเคราะห์
7. ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร
8. ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย
9. ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์
10. สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
11. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
12. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
13. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
14. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
15. สมาคมอุตสาหกรรมก่อสร้างไทย
16. สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย
17. สมาคมอาคารชุดไทย
18. สมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร
19. สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

โดยมีผู้เข้าร่วมการสัมมนาจำนวน 62 คน

ผู้วิพากษ์ให้ความเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับผลงานวิจัยฯ

- | | |
|--------------------------------|--|
| 1. ดร. วิชัย วิรัตน์พันธ์ | ตำแหน่ง นักวิชาการอิสระด้านการพัฒนาที่อยู่อาศัยและเมือง |
| 2. นางสาวสิทธิเพ็ญ สิทธิตถพงษ์ | ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ รักษาการในตำแหน่ง
ผู้ช่วยผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ฝ่ายบริหาร |

เริ่มการประชุมสัมมนา เวลา 14.00 น.

1. สรุปเนื้อหาจากการบรรยาย (พร้อมแนบเอกสารการนำเสนอประกอบการบรรยาย)

โครงการวิจัย เรื่อง การศึกษาแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) การเสนอแนะแนวทางในการกำหนดแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs โดยเฉพาะธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) เพื่อให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม 2) การกำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนของ SFIs ในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ไม่ซ้ำซ้อนกับการให้บริการของธนาคารพาณิชย์และไม่ซ้ำซ้อนระหว่าง SFIs 3) การเสนอแนะนโยบายในการช่วยเหลือและ/หรือนโยบายในการลดช่องว่างทางการเงินในระบบสถาบันการเงินสำหรับบริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย รวมทั้งการกำหนดกลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่สามารถเข้าถึงสินเชื่อได้และวงเงินสินเชื่อที่เหมาะสมสำหรับที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย และ 4) การเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมสำหรับการส่งเสริมให้ประชาชนสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยมีขอบเขตการดำเนินงานวิจัย คือ ศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยของระบบสถาบันการเงิน ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์และ SFIs จำนวน 4 แห่ง ได้แก่ ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ธอส. และธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย (ธอท.) และวิเคราะห์การเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย รวมทั้งประเมินผลการดำเนินงานด้านการสนับสนุนสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้มีรายได้น้อยของ SFIs ตามแนวนโยบายการดำเนินงานของ SFIs ระยะ 5 ปี (ปี 2564 – 2568) เพื่อใช้ในการเสนอแนะนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม ทั้งนี้ คณะผู้วิจัยพิจารณาข้อเสนอแนะประกอบด้วย 2 ส่วน ได้แก่ 1) ข้อเสนอแนะในการกำหนดระดับรายได้และระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมในการกำหนดเป็นกลุ่มเป้าหมายให้แก่ SFIs เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และ 2) ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายด้านการเงินเพื่อพัฒนาโยบายการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs และจัดทำแนวนโยบายการดำเนินงานของ SFIs ในระยะต่อไป

ดังนั้น การศึกษาแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs นี้ จะเป็นการประเมินผลการดำเนินงานในการสนับสนุนให้ประชาชนผู้มีรายได้น้อยสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและเข้าถึงสินเชื่อของ SFIs เพื่อนำมาศึกษาและวิเคราะห์กำหนดแนวนโยบายในระยะต่อไป เพื่อกำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนของ SFIs ในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ไม่ซ้ำซ้อนกับการให้บริการของธนาคารพาณิชย์และไม่ซ้ำซ้อนระหว่าง SFIs รวมทั้งผลักดันให้เกิดการพัฒนาวัฏจักรบริการทางการเงินรูปแบบใหม่เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ ทั้งนี้ การศึกษาวิเคราะห์ใช้ข้อมูล 2 ส่วนหลัก คือ ข้อมูลภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทย ซึ่งประกอบด้วยข้อมูลด้านอุปสงค์ อุปทาน และข้อมูลด้านสินเชื่อ และข้อมูลสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันของบุคคลธรรมดา (Mortgage Loan: MGL) โดยใช้วิธีการทาง Machine Learning

จากการศึกษาและวิเคราะห์สถานการณ์ภาคอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย โดยใช้ข้อมูลด้านอุปสงค์ อุปทาน และข้อมูลด้านสินเชื่อ เพื่อให้ทราบถึงสถานการณ์ความต้องการที่อยู่อาศัยเมื่อเปรียบเทียบกับระดับรายได้ ประเภทและปริมาณที่อยู่อาศัยที่มีขายอยู่ในปัจจุบัน และการเปลี่ยนแปลงของราคาที่อยู่อาศัย โดยการวิเคราะห์ในส่วนนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ทราบถึงสถานการณ์และปัญหาการเข้าถึงที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน โดยเฉพาะที่อยู่อาศัย

สำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง เพื่อนำมาวิเคราะห์ช่องว่างในการเข้าถึงบริการทางการเงินในส่วนของสินเชื่อ เพื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการนำมาพิจารณากำหนดแนวนโยบายด้านการสนับสนุนสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs ต่อไป

จากการศึกษาวิเคราะห์บทบาทของ SFIs และการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง คณะผู้วิจัยได้ศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs จำนวน 4 แห่ง ได้แก่ ธนาคารออมสิน ธ.ก.ส. ธอส. และ ธอท. พบว่า ธอส. และธนาคารออมสินเป็นสถาบันการเงินที่มีบทบาทสำคัญในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง โดยส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ ปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ส่วนแบ่งตลาดของ SFIs ปรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อต่ำกว่า 1 ล้านบาท นอกจากนี้ ส่วนแบ่งตลาดของ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. และธนาคารออมสิน ได้ปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องสำหรับตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีวงเงินสินเชื่อ 1 – 3 ล้านบาท ทั้งนี้ SFIs แต่ละแห่งสนับสนุนสินเชื่อให้แก่ลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์แตกต่างกัน โดยสินเชื่อของ ธอส. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จใหม่และกลุ่มผู้กู้มีรายได้เฉลี่ยค่อนข้างต่ำซึ่งสอดคล้องกับพันธกิจของ ธอส. ในการส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ในขณะที่สินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของธนาคารออมสิน ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์เพื่อจำนองหรือสินเชื่อบ้านแลกเงิน เพื่อนำเงินที่ได้รับไปใช้ในการประกอบธุรกิจหรือใช้จ่ายยอเนกประสงค์ ในขณะที่ผู้กู้ที่ทำสัญญาสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่กับ ธ.ก.ส. ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างที่อยู่อาศัยเองเกือบทั้งหมดและมีอาชีพเป็นอาชีพอิสระและลูกจ้างทั่วไป ซึ่งสอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ ธ.ก.ส. ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่เกษตรกร ในส่วน ธอท. ซึ่งให้บริการผลิตภัณฑ์การเงินตามหลักศาสนาอิสลาม ทำให้ลักษณะของผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแตกต่างกันสินเชื่อของธนาคารออมสิน ดังนั้น SFIs แต่ละแห่งสามารถดำเนินการได้ตามพันธกิจที่กำหนดและไม่เกิดความทับซ้อนกันของการดำเนินการตามพันธกิจในส่วนของการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากประเภทของสินเชื่อที่ให้บริการหลักและกลุ่มลูกค้ามีความแตกต่างกัน

จากการศึกษาวิเคราะห์ชุดข้อมูลรายสัญญาโดยใช้วิธีการทาง Machine Learning โดยนำชุดข้อมูลสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันของบุคคลธรรมดา (Mortgage Loan: MGL) โดยเป็นข้อมูลสินเชื่ออนุมัติใหม่รายสัญญาที่ SFIs นำส่งให้ สศค. เป็นรายเดือน มาใช้ในการวิเคราะห์เพื่อศึกษาและเสนอแนะแนวทางในการกำหนดแนวนโยบายด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs กำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนของ SFIs ในการเติมเต็มช่องว่างทางการเงินในด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย ตลอดจนเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมในการสร้างการเข้าถึงที่อยู่อาศัยของคนไทยได้ โดยมีการนำวิธีการคำนวณทางสถิติและวิธีการ K-means ซึ่งเป็นวิธีการทาง Machine Learning ที่นิยมนำมาใช้ในการกำหนดกลุ่มต่าง ๆ มาปรับใช้ในการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs คณะผู้วิจัยสามารถสรุปผลการศึกษาและวิเคราะห์ พบว่า จากการวิเคราะห์ข้อมูลรายสัญญาด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากชุดข้อมูล MGL ของ SFIs ในปี 2567 สามารถนำมาเป็นแนวทางในการกำหนดระดับรายได้และระดับราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมเพื่อเป็นกลุ่มเป้าหมายให้แก่ SFIs โดยในส่วนของระดับรายได้พบว่า (1) กลุ่มลูกค้าของ SFIs ที่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้น้อยทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดหลัก มีการกระจุกตัวของรายได้อยู่ที่ไม่เกิน 20,000 – 25,000 บาทต่อเดือน และ (2) กลุ่มลูกค้าของ SFIs ที่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดหลัก มีการกระจุกตัวของรายได้อยู่ที่ไม่เกิน 40,000 – 45,000 บาทต่อเดือน ทั้งนี้ ในส่วนของรายได้ในจังหวัดรองไม่สามารถวิเคราะห์รูปแบบการกระจุกตัวที่ชัดเจน ซึ่งอาจเกิดจากความแตกต่างของพื้นที่ในการวิเคราะห์ระดับราคา นอกจากนี้ การวิเคราะห์เพื่อกำหนดระดับราคาที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยและปานกลางมีความแตกต่างกันระหว่างที่อยู่อาศัยแนวราบหรือแนวสูง โดย (1) ที่อยู่อาศัยแนวราบสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดหลักมีราคา

ไม่เกิน 2.5 – 3.0 ล้านบาท (2) ที่อยู่อาศัยแนวสูงสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีราคาไม่เกิน 2.0 ล้านบาท และ (3) ที่อยู่อาศัยแนวราบสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ในจังหวัดหลัก จะมีราคาอยู่ที่ 1.5 – 2.0 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม การวิเคราะห์จัดกลุ่มตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในจังหวัดเมืองหลักสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางมีข้อจำกัด ส่วนหนึ่งอาจเกิดจากที่อยู่อาศัยในแต่ละจังหวัดเมืองหลักอาจมีระดับราคาที่แตกต่างกัน ปริมาณอุปทานที่อยู่อาศัยในจังหวัดเมืองหลักอาจแตกต่างกัน นอกจากนี้ ผลการวิเคราะห์ในส่วนของการราคาที่อยู่อาศัยแนวสูงเมื่อเปรียบเทียบกับระดับรายได้ของลูกค้าย่อมมีข้อจำกัดในการนำไปใช้ เนื่องจากที่อยู่อาศัยแนวสูงในต่างจังหวัดอาจมีระดับราคาที่แตกต่างกันตามพื้นที่และความต้องการของลูกค้า ปริมาณอุปทานที่อยู่อาศัยแนวสูงมีน้อย ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางในต่างจังหวัดอาจไม่นิยมซื้อที่อยู่อาศัยแนวสูง หรือผู้กู้บางรายซึ่งอาจเป็นผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางหรือรายได้สูงซื้อที่อยู่อาศัยแนวสูงที่มีขนาดเล็กและราคาไม่สูงมากนักเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่สอง

สำหรับข้อเสนอแนะเชิงนโยบายด้านการเงินเพื่อพัฒนานโยบายการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs เพื่อสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม รวมทั้งปิดช่องว่างในตลาดการเงินโดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่ส่งเสริมการมีที่อยู่อาศัยที่ตอบโจทย์ผู้ที่มีความยากลำบากไม่เพียงพอในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากธนาคารพาณิชย์ และกำหนดบทบาทของ SFIs ในแต่ละแห่งให้มีบทบาทในการสนับสนุนให้คนไทยมีที่อยู่อาศัยที่แตกต่างกันและชัดเจนยิ่งขึ้น โดยเฉพาะ ธอส. เพื่อยกระดับการดำเนินงานของ ธอส. ใน 2 ส่วน คือ (1) การเติมเต็มช่องว่างทางการเงินสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางในกลุ่มที่เปราะบางมากกว่ากลุ่มลูกค้าปัจจุบัน และ (2) การส่งเสริมให้ SFIs มีบทบาทในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ราคาสูงกว่าที่ดำเนินการในปัจจุบันเพื่อรองรับการเติบโตของราคาที่อยู่อาศัยที่คาดว่าจะเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต โดยสามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้ 1) การเติมเต็มช่องว่างทางการเงินสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางในกลุ่มที่เปราะบางมากกว่ากลุ่มลูกค้าปัจจุบัน และ 2) การส่งเสริมให้ SFIs มีบทบาทในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ราคาสูงกว่ากลุ่มลูกค้าปัจจุบัน โดย SFIs ควรพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่หลากหลาย ซึ่งอาจพัฒนาสินเชื่อเช่าซื้อที่ผู้เช่าที่อยู่อาศัยสามารถเปลี่ยนค่าเช่าเป็นยอดการผ่อนได้ SFIs ควรพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ หรือสินเชื่อสัญญาพิเศษ (Concessional or Structured Loans) ที่ลดภาระต้นทุนแก่ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยกำหนดเงื่อนไขให้ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย หรือมีส่วนที่สำรองไว้สำหรับผู้มีรายได้น้อย และในส่วนของการส่งเสริมให้ SFIs มีบทบาทในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ราคาสูงกว่ากลุ่มลูกค้าปัจจุบัน SFIs ควรพัฒนาสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยขั้นบันไดที่ปรับตามอัตรารายได้ของลูกค้า เช่น การคงอัตราดอกเบี้ยน้อยกว่าตลาดในช่วงแรกของสัญญาและปรับตามอัตราตลาดในระยะต่อมา เป็นต้น เพื่อเป็นเครื่องมือในการสนับสนุนให้ผู้เพิ่งเริ่มทำงาน (First Jobber) หรือคนรุ่นใหม่ที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยหลังมีครอบครัวสามารถเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้ และการนำข้อมูลทางเลือก (Alternative Data) มาร่วมพิจารณาสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพื่อประเมินศักยภาพทางการเงินที่แท้จริงของลูกค้า ทั้งนี้ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. ควรมีการพัฒนาออกผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่ม โดยการใช้ประโยชน์จากข้อมูลที่มีอยู่เพื่อออกผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าและสถานะของเศรษฐกิจ รวมทั้งการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าใหม่และสอดคล้องกับราคาของที่อยู่อาศัยที่ปรับตัวขึ้นต่อเนื่อง

สำหรับข้อจำกัดและช่องว่างในการศึกษาโครงการวิจัยนี้ คือ 1) ข้อมูลหลักที่ใช้ในการศึกษาและวิเคราะห์ในงานวิจัยชิ้นนี้มาจากชุดข้อมูล MGL ซึ่งเป็นข้อมูลสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันรายสัญญาที่ SFIs ได้อนุมัติใหม่ในปี 2567 ซึ่งชุดข้อมูลดังกล่าวยังขาดรายละเอียดของสัญญาสินเชื่อที่ถูกปฏิเสธ หรือข้อมูลของธนาคารพาณิชย์ ดังนั้น จึงมีข้อจำกัดในการศึกษาและวิเคราะห์ช่องว่างในตลาดที่อยู่อาศัยในระบบสถาบันการเงินทั้งหมด 2) เพื่อให้ SFIs สามารถนำผลการศึกษาไปใช้ในการออกแบบมาตรการหรือผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับพฤติกรรม

และความสามารถในการชำระหนี้ที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้าได้ในทางปฏิบัติ SFIs ควรมีการติดตามพฤติกรรมและประเมินลูกค้าในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนพิจารณาใช้ข้อมูลที่สะท้อนให้เห็นถึงปัจจัยร่วมอื่น ๆ ที่ลูกค้าในแต่ละกลุ่มมีในลักษณะเดียวกัน เช่น พฤติกรรมการชำระหนี้ การออมเงิน การลงทุน เป็นต้น 3) การวิเคราะห์ความต้องการและราคาที่อยู่อาศัยเชิงพื้นที่ คณะผู้วิจัยใช้ข้อมูลจังหวัดเมืองหลักตามหลักเกณฑ์กฎกระทรวงฉบับที่ 335 (พ.ศ. 2561) ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร จำนวน 16 จังหวัด ไม่รวมกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งอาจมีจังหวัดในกลุ่มจังหวัดเมืองหลักที่แตกต่างกันในแง่ของการพัฒนาเมืองหรือรายได้ต่อหัวประชากร จึงทำให้ไม่สามารถจัดกลุ่มเพื่อวิเคราะห์ความต้องการที่อยู่อาศัยได้อย่างชัดเจน และ 4) ผลการวิเคราะห์ในส่วนองราคาที่อยู่อาศัยแนวสูงเมื่อเปรียบเทียบกับระดับรายได้ของลูกค้าอาจมีข้อจำกัดในการนำไปใช้ เนื่องจากที่อยู่อาศัยแนวสูงในต่างจังหวัดซึ่งไม่ใช่กรุงเทพฯ และปริมณฑลอาจมีระดับราคาที่แตกต่างกันตามพื้นที่และความต้องการของลูกค้าปริมาณอุปทานที่อยู่อาศัยแนวสูงมีน้อย ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางในต่างจังหวัดอาจไม่นิยมซื้อที่อยู่อาศัยแนวสูงหรือผู้กู้บางรายซึ่งอาจเป็นผู้มีรายได้ปานกลางหรือรายได้สูงซื้อที่อยู่อาศัยแนวสูงที่มีขนาดเล็กและราคาไม่สูงมากนักเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่สอง

2. ประเด็นข้อเสนอแนะของผู้วิพากษ์ (ดร.วิชัย วิรตกพันธ์)

2.1 ประเด็นข้อเสนอแนะเกี่ยวกับภาพรวมของงานวิจัย

โครงการวิจัย เรื่อง การศึกษาแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs) เป็นงานวิจัยที่รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการวิเคราะห์สถานการณ์ภาคอสังหาริมทรัพย์ และแนวทางการกำหนดนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย รวมทั้งมีการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องได้ค่อนข้างสมบูรณ์ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อค้นคว้าสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและผู้สนใจทั่วไป

2.2 ประเด็นข้อเสนอแนะเกี่ยวกับสิ่งที่ควรเพิ่มเติมในงานวิจัย

2.2.1 เห็นควรเพิ่มเติมการทบทวนวรรณกรรมในส่วนของบทบาทในการส่งเสริมการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (The Board of Investment: BOI) เนื่องจากหลักเกณฑ์การส่งเสริมให้ประชาชนผู้มีรายได้น้อยมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองของปี 2536 จะมีความแตกต่างกับหลักเกณฑ์โครงการบ้านล้านหลังของ BOI รวมทั้งการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวกับ Housing for All ของ UN-Habitat ที่มีการวิเคราะห์มุมมองการมีที่อยู่อาศัยของประชาชนในแต่ละระดับรายได้ นอกเหนือจากการวิเคราะห์ด้านการเข้าถึงสินเชื่อเพื่อให้งานวิจัยดังกล่าวมีข้อมูลที่ครบถ้วนสมบูรณ์มากขึ้น

2.2.2 การวิเคราะห์เรื่องความต้องการที่อยู่อาศัยโดยใช้ข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ และการคาดการณ์ความต้องการที่อยู่อาศัยควรคำนึงถึงความจำเป็นในการมีที่อยู่อาศัย (Housing Needs) และความต้องการที่อยู่อาศัย (Housing Demand) เช่น การซื้อบ้านมือสอง การซื้อบ้านเพื่อเก็งกำไร เป็นต้น รวมด้วย เนื่องจาก Housing Needs และ Housing Demand เป็นปัจจัยที่ขับเคลื่อนและผลักดันให้เกิด Housing Supplies ในตลาดที่อยู่อาศัย

2.2.3 ควรอธิบายเพิ่มเติมว่าการใช้ MGL โดยเลือก Algorithm มีเหตุผลในการเลือก K-means อย่างไร และมีความเหมาะสมต่องานวิจัยอย่างไร นอกจากนี้ จากผลการวิเคราะห์ชุดข้อมูลการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs และผลการวิเคราะห์ภาพรวมชุดข้อมูล MGL ของ SFIs ควรพิจารณาการตัดค่า Outlier ของชั้นต่ำลงด้วย เนื่องจากในหลายตัวแปรค่าชั้นต่ำเป็นค่าที่ไม่น่าจะเกิดขึ้นได้ รวมทั้งตรวจสอบข้อมูลที่นำมาใช้ในการคำนวณค่าเฉลี่ยเงินกู้ของแต่ละ SFIs เพื่อให้ผลการวิเคราะห์มีความถูกต้องยิ่งขึ้น

2.2.4 การศึกษาบทบาทของ SFIs ในการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยควรคำนึงว่า SFIs ได้ทำหน้าที่ในการขับเคลื่อนนโยบายและมาตรการการพัฒนาเศรษฐกิจภาพรวมด้วย

2.2.5 เห็นควรเพิ่มเติมคำอธิบายและเหตุผลที่ทำให้สัดส่วน Market share ของ SFIs ปรับเพิ่มสูงขึ้นเมื่อเทียบกับธนาคารพาณิชย์ เนื่องจากสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวอาจมีสาเหตุมาจากในช่วงเศรษฐกิจชะลอตัวลง ธนาคารพาณิชย์จะมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ ซึ่ง SFIs จะมีบทบาทสำคัญในการเป็นเครื่องมือในการปล่อยสินเชื่อให้กับผู้ที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยในช่วงเวลาดังกล่าวได้ รวมทั้งควรแบ่งบทบาทของ SFIs ให้มีความชัดเจน เนื่องจากแม้ว่างานวิจัยดังกล่าวจะพบว่า SFIs แต่ละแห่งยังมีความทับซ้อนกันในการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยให้กับกลุ่มลูกค้าไม่มาก แต่การกำหนดเป้าหมายการปล่อยสินเชื่อที่เพิ่มขึ้นอาจทำให้ SFIs แต่ละแห่งต้องมีการแข่งขันกันเองมากขึ้นได้

2.2.6 สำหรับข้อเสนอแนะเชิงนโยบายของงานวิจัยดังกล่าวจะเน้นการศึกษาถึงการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs จึงควรมีการศึกษาถึงเครื่องมืออื่น ๆ ที่จะช่วยสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเพิ่มเติม เช่น การออกใบอนุญาตจัดสรรพื้นที่ส่วนหนึ่งให้กับประชาชนผู้มีรายได้น้อยในการมีที่อยู่อาศัยของประเทศมาเลเซีย การออกนโยบายต่าง ๆ ในการสร้างโอกาสให้กับประชาชนที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยในเขตเมือง เป็นต้น นอกจากนี้ ในการสร้างอุปทานด้านที่อยู่อาศัยอาจมีการใช้กลไกภาครัฐโดยการส่งเสริมการใช้ที่ดินของภาครัฐผ่านกลไกการดำเนินงานของบริษัท ธนาคารพัฒนาสินทรัพย์ จำกัด เพื่อให้การสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยนอกเหนือจากการให้บริการสินเชื่อของ SFIs เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

2.2.7 ควรนำผลงานวิจัยไปเผยแพร่และใช้ในการกำหนดบทบาทของ SFIs และการกำหนดตัวชี้วัดผลการดำเนินงานให้กับ SFIs โดยประสานงานกับสำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจเพื่อนำผลงานวิจัยนี้ไปใช้ในการกำหนดนโยบายการดำเนินงานของ SFIs ต่อไป

คำตอบของคณะผู้วิจัย คณะผู้วิจัยรับทราบและจะรับข้อเสนอแนะดังกล่าวไปปรับปรุงงานวิจัยต่อไป

3. ประเด็นข้อเสนอแนะของผู้พำนัก (นางสาวสิทธิเพ็ญ ลิธัตถพงษ์)

3.1 ประเด็นข้อเสนอแนะภาพรวมของงานวิจัย

โครงการวิจัย เรื่อง การศึกษาแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs) เป็นงานวิจัยที่ใช้วิธีการทาง Machine Learning ในการจัดกลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SFIs เพื่อศึกษาและเสนอแนะแนวทางในการกำหนดนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFIs ที่เป็นประโยชน์ต่อผู้เกี่ยวข้องและผู้ที่เกี่ยวข้องให้สามารถนำไปต่อยอดงานวิจัยให้สมบูรณ์มากขึ้น และเป็นการพัฒนางานวิจัยเชิงนโยบายให้มีความต่อเนื่องต่อไป

3.2 ประเด็นข้อเสนอแนะเกี่ยวกับสิ่งที่ควรเพิ่มเติมในงานวิจัย

3.2.1 เห็นควรเพิ่มเติมการทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยที่นอกเหนือจากการสนับสนุนด้านสินเชื่อของการเคหะแห่งชาติและสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน) (พอช.)

3.2.2 เห็นควรเพิ่มเติมข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาสินเชื่อเช่าซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งจะช่วยส่งเสริมให้กลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่มีรายได้น้อยและไม่มั่นคง และมีความเสี่ยงที่จะเป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ให้สามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้มากยิ่งขึ้น หรือ SFIs ควรมีส่วนร่วมในการเข้าไปช่วยเหลือกองทุนต่าง ๆ ที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของการเคหะแห่งชาติและ พอช. เนื่องจาก SFIs จะมีความเชี่ยวชาญในเรื่องของการระดมทุน ซึ่งจะช่วยให้การดำเนินงานของกองทุนต่าง ๆ ที่ให้การช่วยเหลือแก่ผู้มีรายได้น้อยให้มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

3.2.3 เห็นควรเพิ่มเติมข้อจำกัดเกี่ยวกับการจัดกลุ่มจังหวัดเมืองหลักและจังหวัดเมืองรองในการวิเคราะห์ข้อมูลความต้องการและราคาที่อยู่อาศัยเชิงพื้นที่ โดยการต่อยอดงานวิจัยชิ้นนี้ในอนาคตอาจพิจารณาใช้แนวทางการจัดกลุ่มจังหวัดเมืองหลักและจังหวัดเมืองรองของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะพิจารณาจากจำนวน

โครงการเปิดใหม่และปริมาณที่อยู่อาศัยสร้างใหม่ในแต่ละจังหวัด ซึ่งอาจทำให้ผลการวิเคราะห์ในเชิงความต้องการที่อยู่อาศัยเชิงพื้นที่ที่มีความแม่นยำมากขึ้น

3.2.4 จากสัดส่วน Market share ของ SFIs โดยเฉพาะ ธอส. และธนาคารออมสินปรับเปลี่ยนสูงขึ้นเนื่องจาก SFIs มีบทบาทสำคัญในการให้ความช่วยเหลือกลุ่มผู้มีรายได้น้อยให้มีที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะในช่วงที่สภาวะเศรษฐกิจมีความไม่แน่นอนสูง

3.2.5 เนื่องจากศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ได้มีการปรับปรุงข้อมูล ณ ไตรมาสที่ 2 ปี 2568 เช่นโครงการที่อยู่อาศัยสร้างใหม่และอยู่ระหว่างการขาย การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ เป็นต้น จึงเห็นควรให้คณะผู้วิจัยนำข้อมูลดังกล่าวไปใช้ประโยชน์ในงานวิจัยดังกล่าวต่อไป

คำตอบของคณะผู้วิจัย คณะผู้วิจัยรับทราบและจะรับข้อเสนอแนะดังกล่าวไปปรับปรุงงานวิจัยต่อไป

4. ประเด็นข้อเสนอแนะของผู้เข้าร่วมสัมมนาโครงการวิจัยฯ

เห็นควรเพิ่มคำนิยามศัพท์ที่ปรากฏในงานวิจัย เช่น บ้านใหม่ บ้านมือสอง เป็นต้น ให้มีความชัดเจนและครบถ้วนด้วย

5. ข้อเสนอแนะของคณะผู้วิจัยจากประเด็นต่าง ๆ ในการสัมมนา (จากความเห็นและข้อเสนอแนะของผู้วิพากษ์ต่าง ๆ ตลอดจนผู้เข้าร่วมการสัมมนาโครงการวิจัยฯ คณะผู้วิจัยได้มีข้อเสนอแนะอย่างไร และเห็นควรดำเนินการปรับปรุงตามข้อสังเกตในผลงานวิจัยอย่างไร)

คณะผู้วิจัยได้รับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่าง ๆ จากผู้วิพากษ์ และผู้เข้าร่วมงานสัมมนา ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อโครงการวิจัยนี้อย่างยิ่ง โดยคณะผู้วิจัยจะนำความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้วิพากษ์ และผู้เข้าร่วมสัมมนาดังกล่าวมาปรับปรุงเพิ่มเติม และจะนำมาเป็นแนวทางในการศึกษาเพิ่มเติมหากมีการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการศึกษาแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมในประเทศไทยต่อไป

6. รูปภาพการจัดสัมมนาโครงการวิจัยฯ เพื่อเผยแพร่ผลงานวิจัย

ประมวลภาพการจัดสัมมนาโครงการวิจัย

เรื่อง การศึกษาแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs)

Formulating Effective Housing Finance Policies for Specialized Financial Institutions (SFIs):

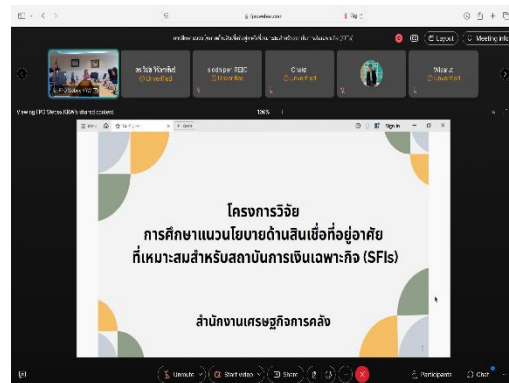
An In-Depth Policy Study

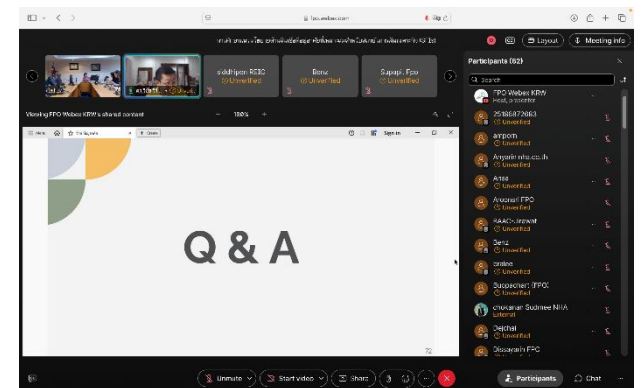
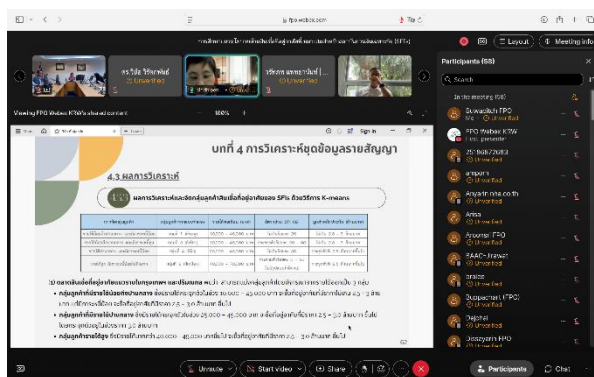
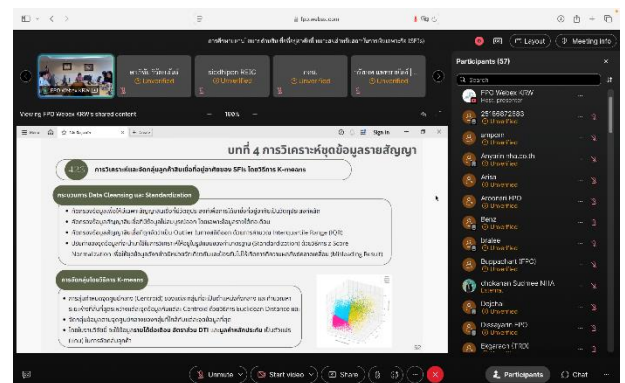
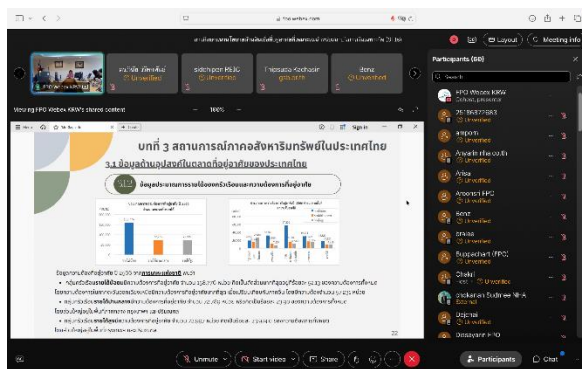
สำนักงานเศรษฐกิจการคลังได้จัดงานสัมมนาโครงการวิจัย เรื่อง การศึกษาแนวนโยบายด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs) โดยงานสัมมนาดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ผลงานวิจัยให้มีการนำไปใช้ประโยชน์ พร้อมทั้งรับฟังและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างผู้ทรงคุณวุฒิและผู้เข้าร่วมสัมมนาจากหน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานเอกชน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2568 เวลา 14.00 – 16.00 น. ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Video Conference) โดยมีผู้เข้าร่วมการสัมมนาจำนวน 62 คน

ในการนี้ นางดวงกมล ทองเจือเพชร ผู้เชี่ยวชาญด้านพัฒนาสถาบันการเงินเฉพาะกิจ กองนโยบายระบบการเงินและสถาบันการเงิน สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ที่ปรึกษาโครงการวิจัย เป็นประธานกล่าวเปิดงานสัมมนา พร้อมทั้งคณะผู้วิจัยซึ่งประกอบด้วย นางสาวปิยวัลย์ ศรีขำ หัวหน้าโครงการวิจัย และนายเดชชัย กุลวงศ์ นายศรัณย์วุฒิ ตรรกพงศ์ นางสาวศุภกัญญา ปรีชม นางสาวกมลทิพย์ กาตสกูล นางสาววาริษา อัทธายุวรรณ์ นายณริชญ์ สุทธิวาริ นายณัฐพงศ์ ฤทธิราช นางสาวศุภรัตน์ ธนาวุฒิกร และนายสุวิทย์ สุวรรณกิจบริหาร นักวิจัย นำเสนอ

รายละเอียดผลการศึกษาของโครงการวิจัยและเข้าร่วมงานสัมมนาดังกล่าว ทั้งนี้ โครงการวิจัยได้รับการสนับสนุนจากเงินฝากค่าใช้จ่ายเก็บภาษีท้องถิ่นที่รอจัดสรร ร้อยละ 10 ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568

โดยคณะผู้วิจัยได้รับเกียรติจากผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความเชี่ยวชาญ จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ ดร. วิชัย วิรัตน์พันธ์ ตำแหน่งนักวิชาการอิสระด้านการพัฒนาที่อยู่อาศัยและเมือง และนางสาวสิทธิเพ็ญ สิทธิธัตถพงษ์ ตำแหน่งผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ รักษาการในตำแหน่งผู้ช่วยผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ฝ่ายบริหาร เข้าร่วมการสัมมนาและวิพากษ์ผลงานวิจัย พร้อมทั้งให้ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะประเด็นต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์แก่คณะผู้วิจัย รวมทั้งมีผู้เข้าร่วมงานสัมมนาจากสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง และผู้แทนจากหน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานเอกชน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง





สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

- ส่วนหนึ่งเกิดจากสิบเอ็ดกึ่งร้อยเป็นสิบเอ็ดกึ่งร้อยที่มั่งคั่งสูง การผ่อนชำระต่องวดสูง และระยะเวลาการผ่อนชำระนาน

อีกทั้งกลุ่มผู้บริจาได้นับว่ามีรายได้อาจไม่มั่นคงและมีความเสี่ยงที่จะอาจไม่สามารถผ่อนชำระสินเชื่อนี้ในระยะยาวได้

• นอกจาก รอส แล้ว ธนาคารพาณิชย์และ SFls อื่นๆสามารถให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้เช่นกัน **จึงอาจทำให้เกิดการแข่งขันในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยขึ้นระหว่างธนาคารพาณิชย์และ SFls** รวมถึงการแย่งชิงระหว่าง SFls อีกด้วย ทั้งนี้ การแข่งขันกันให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยขึ้นระหว่าง SFls อาจทำให้ต้นทุนของ SFl แต่ละแห่งไปชัดเจนและ SFls ไม่สามารถปฏิเสธการปล่อยกู้ได้อย่างเหมาะสมและเต็มประสิทธิภาพได้

3. ก่อให้เกิดการพัฒนาวัฒนธรรมบริการทางการเงินรูปแบบใหม่เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถกู้ยืมได้เป็นของตนเองได้

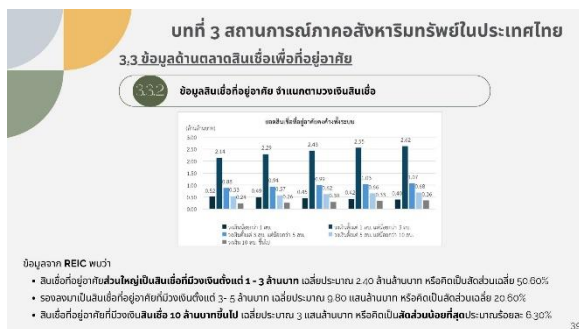
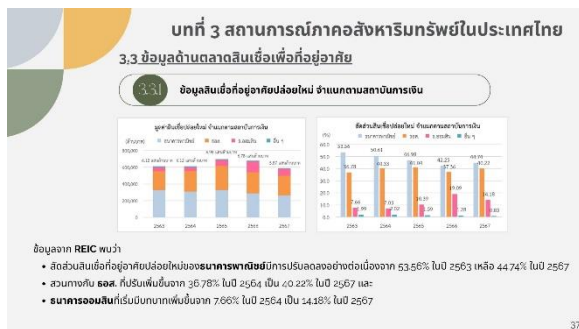
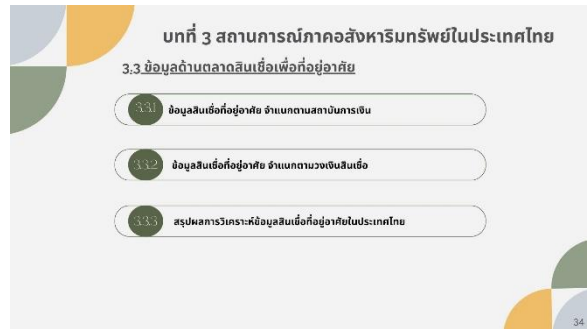
- เสนอแนะแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมสำหรับส่งเสริมให้ประชาชนสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

ให้แก่ SFls เพื่อส่งเสริมให้ผู้บริหารได้บอกรายละเอียดและเป้าหมายที่ถืออยู่อาศัยเป็นของตนเอง และ (2) ข้อเสนอแนะในเชิงนโยบายด้านการจัดการ เพื่อพัฒนาโยกย้ายการให้สินเชื่อก่ออยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับ SFls และจัดทำแนวโยบายการดำเนินงานของ SFls ในระยะต่อไป

5) บทบาทของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย : หน่วยงานรัฐ สถาบันการเงินของรัฐ ธนาคารพาณิชย์ ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภาคประชาสังคมและ

3.2 ข้อมูลด้านอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

3.3 ข้อมูลด้านตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย





ลิขสิทธิ์ สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง
ถนนพระราม 6 แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 0 2273 9020
โทรสาร 0 2273 5602
www.fpo.go.th/ereseach