

THAI condominium news

วารสารสมาคมอาคารชุดไทย ปีที่ 12 ฉบับที่ 69 ประจำเดือน กันยายน-ตุลาคม 2559

พ่ากลยุทธ์ กระตุ้นตลาดคอนโด ปี 2559

.....
สรุปร่างพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. ...





สารจากนายกฯ

สวัสดีครับ ท่านสมาชิกสมาคมอาคารชุดไทย ทุกท่าน

ภาวะเศรษฐกิจไทยในปี 2559 ยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ตัวเลขจากสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง คาดว่าจะสามารถขยายตัวได้ร้อยละ 3.3 โดยมีช่วงคาดการณ์ร้อยละ 3.0-3.6 ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่ขยายตัวร้อยละ 2.8 โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากการใช้จ่ายและการลงทุน ภาครัฐที่ขยายตัวในเกณฑ์สูง ตามการเร่งรัดการเบิกจ่ายของรัฐบาล ขณะที่การเบิกจ่ายภายใต้โครงการบริหารจัดการน้ำ ระบบขนส่งทางถนน และโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน ด้านคมนาคมขนส่ง จำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจีนและรัสเซียที่เติบโตดี ส่งผลให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องขยายตัวดีตามไปด้วย ทั้งธุรกิจโรงแรมและภัตตาคาร ธุรกิจขนส่ง และธุรกิจค้าส่งค้าปลีก ด้านการบริโภคภาคเอกชนมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องจากปีก่อนหน้า ขณะที่การลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มฟื้นตัวจากปีก่อนเช่นกัน เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับต่ำและการลงทุนภาครัฐในโครงการสำคัญต่างๆ มีความก้าวหน้าและชัดเจนมากขึ้น ส่วนปัจจัยเสี่ยงที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด อาทิ การชะลอตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า ความเชื่อมั่นของภาคเอกชนที่ยังประปราย

สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นับจากนี้ จะเกิดการเปลี่ยนแปลงในระยะ 1 ปีจากนี้ โดยผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์เกือบทุกรายในตลาดจะปรับโครงสร้างธุรกิจครั้งใหญ่ เพื่อคงการเจริญเติบโตทางธุรกิจรับกับการแข่งขันที่สูงขึ้น ด้วยการขยายตลาดไปในทุกสินค้า ทุกระดับราคา เพื่อสร้างความยืดหยุ่น บริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ โดยปัจจัยที่สนับสนุนให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ปรับโครงสร้างได้เร็วตัวได้ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ยที่อยู่ระดับต่ำเป็นเวลานาน ทำให้มีต้นทุนในการปรับโครงสร้างต่ำ มีสภาพคล่องทางการเงินสูง รวมถึงการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่าย แตกต่างจากช่วงวิกฤติเศรษฐกิจปี 40 ที่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในขณะนั้นมีทุนน้อย และภาระหนี้ที่สูง ทำให้ปรับตัวไม่ได้เร็ว

ส่วนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในครึ่งปีหลัง จะเห็นผู้ประกอบการรายใหญ่ 10 บริษัท ที่มีแผนการเปิดตัวโครงการใหม่ มูลค่ารวม 2 แสนล้านบาท คิดเป็น 67% ของแผนทั้งปีที่มีมูลค่า 3 แสนล้านบาท แต่จะเป็นการเปิดตัวโครงการในตลาดกลางถึงบนมากยิ่งขึ้น เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจมีผลต่อกำลังซื้อของกลุ่มระดับล่าง เห็นได้จากการปฏิเสธสินเชื่อที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น โดยส่วนภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วง 6 เดือนแรก (ม.ค.-มิ.ย.) ปีนี้ ได้รับอานิสงส์จากมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์จากภาครัฐ ทำให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปรับเพิ่มขึ้นมากถึง 52% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

อย่างไรก็ตาม ในส่วนตลาดอสังหาริมทรัพย์ต่างจังหวัด พบว่าขยายตัวเฉพาะ 6 จังหวัด หลัก คือ เชียงใหม่ ชลบุรี ขอนแก่น ระยอง ภูเก็ต สงขลา ในส่วนของทาวน์เฮาส์และบ้านเดี่ยว ทั้งนี้ในครึ่งปีหลังนี้ต้องจับตามองตลาดว่าผู้ประกอบการรายใหญ่ทั้งหลายจะสามารถเปิดตัวโครงการได้ตามเป้าหมายที่วางไว้หรือไม่ และกำลังซื้อของตลาดจะดูดซับไปได้มากน้อยเพียงใด

ประเสริฐ แต่ดลยสาธิต
นายกสมาคมอาคารชุดไทย

สมัครสมาชิกสมาคม
อาคารชุดไทย
วันนี้



ค่าบำรุงสมาคมเพียงปีละ 2,000.-บาท (ค่าแรกเข้า 500 บาท) จะได้รับสิทธิประโยชน์มากมาย อาทิเช่น

- ✓ การเข้าร่วมสัมมนาของสมาคมอาคารชุดไทย
- ✓ การเข้าร่วมกิจกรรมทัศนศึกษา (ในประเทศ)
- ✓ วารสารสมาคมอาคารชุดไทย (จัดส่งฟรี)
- ✓ การรับรู้ข่าวสารต่างๆ ของสมาคม ฟรี
- ✓ การเข้าร่วมประชุมใหญ่ประจำปี

นอกจากนั้น ยังมีสิทธิเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ในราคาสมาชิก อาทิเช่น การอบรม-สัมมนา, ส่วนลดพิเศษในการซื้ออุปกรณ์การบ้านและคอนโด เป็นต้น



สมาคมอาคารชุดไทย Thai Condominium Association

77/146 สีนสาธน์ ทาวเวอร์ ชั้น 34 E ถนนกรุงธนบุรี แขวงคลองตันใต้ เขตคลองสาน กรุงเทพฯ 10600

77/146 Sinn Sathorn Tower, 34th Fl., Krungthornburi Rd., Klongtongsai, Klongsan, Bangkok 10600

Tel: 0-2862-3344, 0-2862-3341 Fax: 0-2862-3340 E-mail: contact@thaicondo.or.th www.thaicondo.or.th

ผ่ากลยุทธ์กระตุ้นตลาดคอนโด ปี 2559

วันพฤหัสบดีที่ 14 กรกฎาคม 2559

เรื่องเด่นประเด็นร้อน



สมาคมอาคารชุดไทย จัดงานสัมมนา "ผ่ากลยุทธ์กระตุ้นตลาดคอนโดปี 2559" ขึ้นเมื่อวันพฤหัสบดีที่ 14 กรกฎาคม 2559 เวลา 12.30-17.00 น. ณ ห้องวิภาวดีบอลรูม A, B โรงแรมเซ็นทารา แกรนด์ แอท เซ็นทรัล พลาซ่า ลาดพร้าว กรุงเทพฯ โดยได้รับเกียรติจากวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ ได้แก่ คุณประเสริฐ แต่ดุษยสาธิต กรรมการผู้อำนวยการ บริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) และนายกสมาคมอาคารชุดไทย คุณโอกาส ศรีพยัคฆ์ กรรมการผู้จัดการบริษัท แอล.พี.เอ็น. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน) คุณชานนท์ เรืองกฤตยา ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการบริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) คุณพีระพงศ์ จรุงเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออร์จิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ดร.อาภา อรรถบุรณวัฒน์ ประธานกรรมการ บริษัท ริชี่ เพลส 2002 จำกัด (มหาชน) และคุณอภิญญา พรหมโยธี กรรมการบริหาร บริษัท นวรงค์ แอสเซท จำกัด โดยมี คุณปิติพัฒน์ ปรีดานนท์ รองเลขาธิการสมาคมอาคารชุดไทย เป็นผู้ดำเนินการอภิปราย โดยมีรายละเอียดที่น่าสนใจ ดังนี้

ผ่ากลยุทธ์ กระตุ้นตลาดคอนโด ปี 2559

คุณประเสริฐ แต่ดุษยสาธิต กรรมการผู้อำนวยการ บริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) และนายกสมาคมอาคารชุดไทย กล่าวว่า ในปี 2559 นี้ บริษัทใหญ่ ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์กว่า 10 บริษัท ซึ่งประกอบด้วย บริษัทแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์, พฤกษา, แอสสิริ, แอล.พี.เอ็น., ควอลิตี้เฮ้าส์, เอพี(ไทยแลนด์), ศุภลาชัย, พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค, อนันดา, เอสซี แอสเสท และบริษัท แผ่นดินทอง หรือ GOLD มีแผนที่จะเปิดตัวโครงการใหม่ทั้งสิ้น 224 โครงการคิดเป็นมูลค่า 308,000 ล้านบาท ประมาณ 3 ใน 4 ของตลาด โดยในช่วงครึ่งปีแรกเปิดตัวไปทั้งสิ้น 81 โครงการมูลค่ารวม 103,000 ล้านบาท ส่วนที่เหลือ 163 โครงการมูลค่ารวม 205,000 ล้านบาท คาดว่าจะเปิดตัวในช่วงครึ่งหลังของปี 2559 อีกประมาณกว่า 60%

ทั้งนี้ ในจำนวนโครงการที่เปิดตัวใหม่ในช่วงครึ่งหลังของปีนั้น แบ่งเป็น ดังนี้คือ ที่อยู่อาศัยประเภท บ้านเดี่ยว จำนวน 67 โครงการ มูลค่ารวม 65,283 ล้านบาท สินค้าเปิดตัวส่วนใหญ่มีระดับราคา 3-5 ล้าน และ 5-10 ล้านบาท ที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ จำนวน 75 โครงการ มูลค่ารวม 41,264 ล้านบาท ระดับราคาส่วนใหญ่อยู่ที่ 2-3 ล้านบาทและ 3-5 ล้านบาท และที่อยู่ออาศัยประเภทคอนโดมิเนียม จำนวน 58 โครงการมูลค่ารวม 124,056 ล้านบาท

โดยในช่วงครึ่งแรกของปียอดขายที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลนั้นติดลบ 5% เป็นครั้งแรกในรอบ 2 ปีในขณะที่ยอดโอนกรรมสิทธิ์นั้นเพิ่มขึ้น 52% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เพราะมาตรการภาครัฐที่ออกมาและสิ้นสุดในช่วงเดือนเมษายน 2559 ที่ผ่านมา ไม่ได้ช่วยกระตุ้นกำลังซื้อใหม่มากนัก เป็นเพียงช่วยผู้ประกอบการระบายสต็อกเก่า และเร่งการโอนเท่านั้น ซึ่งสอดคล้องกับยอดตัวเลขการเปิดตัวโครงการใหม่ที่ติดลบ 33% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนสำหรับตลาดอสังหาริมทรัพย์ในส่วนภูมิภาค 6 จังหวัด ซึ่งประกอบด้วย จังหวัดเชียงใหม่, ชลบุรี, ขอนแก่น, ระยอง, ภูเก็ต และสงขลา จะพบว่า ตลาดในช่วงไตรมาส 2/2559 ยอดเปิดตัวโครงการจะลดลงจากไตรมาส 1/2559 เล็กน้อย แต่โดยภาพรวมของตลาดในช่วงครึ่งแรกของปี 2559 ยังคงเติบโตสูงกว่าช่วงเดียวกันของปี 2558 อยู่ประมาณ 8% สะท้อนภาพได้ว่าตลาดใน 6 จังหวัดเริ่มส่งสัญญาณฟื้นตัวเมื่อเทียบกับปีต่อปี โดยเฉพาะที่อยู่ออาศัยแนวราบ แต่อย่างไรก็ตามอัตราการเติบโตอาจเป็นการเติบโตที่แฝงจากการเปิดโครงการของ CPN ใน ระยอง เชียงใหม่ ขอนแก่น ทำให้ตลาดโครงการเปิดใหม่ในต่างจังหวัดเติบโต ทั้งนี้ส่วนใหญ่โดยเฉพาะตลาดคอนโดฯ ยังพบว่าเป็นการขายสต็อกเก่า



ใน 12 เดือนข้างหน้าจะเห็นการปรับโครงสร้างธุรกิจใหม่ ในปี 2559-2560 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังคงเป็นของผู้ประกอบการรายใหญ่ และความได้เปรียบในเชิงธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหญ่จะยิ่งเพิ่มขึ้น โดยมีปัจจัยที่สนับสนุนจาก

1. ความได้เปรียบในเรื่องแหล่งเงินทุนทางการเงิน
2. ขนาดการลงทุนที่จะทำให้ได้อัตรากำไรที่ต่ำ และคาดว่าจะอยู่ในระดับที่ต่ำเช่นนี้ไปอีกนาน
3. จุดแข็งต่างๆ ของบริษัทขนาดใหญ่ สภาพคล่องส่วนเกินในระบบที่มีมาก จะยิ่งเอื้อให้ผู้ประกอบการที่มีเครดิตสูงได้ประโยชน์ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้เป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่ทำให้ราคาที่ดินในตลาดไม่ปรับลดลงด้วย นอกจากนี้ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันที่ต่ำสุดในประวัติศาสตร์ธุรกิจไทย จะช่วยกระตุ้นให้คนเอาเงินมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น

ดังนั้น จะเห็นผู้ประกอบการรายใหญ่หันไปเจาะตลาดบนที่มีสัดส่วนอยู่ประมาณ 30% ของตลาดทั้งหมด และการที่รายใหญ่ทุกรายลงมาเล่นตลาดนี้ จะยิ่งทำให้ในอนาคตตลาดบนเติบโตหรือมีสัดส่วนมากกว่า 30% การหันมาจับตลาดบนส่วนหนึ่งเป็นเพราะมีความเสี่ยงน้อยกว่า หรือแทบไม่มีความเสี่ยงเลยเมื่อเทียบกับตลาดกลาง-ล่างที่ถึงแม้จะเป็นกลุ่มที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยจริงหรือเรียลตี้แมนด์ แต่ไม่สามารถที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้เพราะติดปัญหาการขอสินเชื่อไม่ผ่าน

ส่วนตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วง 6 เดือนแรกของปีนี้ได้รับอานิสงส์จากมาตรการกระตุ้นอสังหาฯ จากภาครัฐทำให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปรับเพิ่มขึ้นมากถึง 52% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และเมื่อเทียบมาตรการในช่วงที่ผ่านมา มาที่ช่วยกระตุ้นเพียง 9-10% เท่านั้น ทั้งนี้หลังมาตรการสิ้นสุดลง ตลาดชะลอตัว เนื่องจากมาตรการจะถึงกำลังซื้อล่วงหน้าไป นอกจากนี้มาตรการกระตุ้นของภาครัฐช่วยกระตุ้นยอดขายเก่า หรือยอดโอน แต่ไม่ได้ช่วยในแง่ของยอดขายใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งในช่วง 3 เดือนแรกยอดขายใหม่ของตลาดรวมโต 8% แต่เมื่อรวม 6 เดือนพบว่า ปรับตัวลดลง 5% ซึ่งถือว่าเป็นการติดลบครั้งแรกในรอบ 2 ปี ส่วนการเปิดตัวโครงการใหม่ติดลบ 33% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา

สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะเกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ จะมีการปรับโครงสร้างองค์กรในช่วง 1 ปีหลังจากนี้เพื่อรองรับการเติบโต เนื่องจากผู้ประกอบการ โดยเฉพาะรายใหญ่ทุกรายต้องการการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น จึงต้องขยายธุรกิจไปในทุกเซกเมนต์ เพื่อสร้างความยืดหยุ่นต่อโครงสร้างธุรกิจ ซึ่งปัจจัยส่งเสริมทำให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ปรับโครงสร้างได้เร็ว ผลจากอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ระดับต่ำเป็นเวลานาน ทำให้มีต้นทุนต่ำ สภาพคล่องทางการเงินสูง รวมถึงการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่าย

ทั้งนี้ต่างจากช่วงวิกฤตเศรษฐกิจปี 40 ที่ทุกคนไม่เงินทุน จึงทำให้ปรับตัวไม่ได้เร็ว แต่ปัจจุบันทุกคนมีเงินทำให้เกิดการปรับตัวได้เร็วและรุนแรงขึ้น โดยจะเริ่มเห็นผู้ประกอบการรายใหญ่หันมาพัฒนาทุกสินค้าทั้งแนวราบแนวสูง และทุกราคา ตั้งแต่ระดับตลาดล่าง กลาง และบน จากเมื่อก่อนหากบริษัทไหนโฟกัสเฉพาะตลาดบน ก็ทำแค่สินค้าระดับบน แต่ต่อไปนี้ไม่ใช่ทุกบริษัทรายใหญ่ต้องมีพอร์ตรายได้ระยะสั้น และระยะยาว ทุกระดับราคา เพื่อให้โครงสร้างธุรกิจยืดหยุ่นรองรับการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ของธุรกิจได้จากการที่ผู้ประกอบการต้องการการเติบโตเร็ว ผู้ประกอบการจะปรับโครงสร้างธุรกิจครั้งใหญ่ เพื่อสร้างความยืดหยุ่นต่อโครงสร้างธุรกิจให้สามารถลงทุนได้หลากหลาย สร้างการเติบโตได้เร็ว สามารถขยายตลาดไปในทุกสินค้า ทุกระดับราคา ผู้ประกอบการต้องมีพอร์ตรายได้สั้น ยาว เพื่อให้โครงสร้างธุรกิจยืดหยุ่นรองรับการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ของธุรกิจได้ ที่ผ่านมาก็ขยายถือเป็นเจ้าตลาดระดับกลาง-ล่าง แต่นับจากนี้ทุกขามีแผนที่จะขยายการลงทุนไปยังตลาดระดับบนมากขึ้น โดยตั้งกลุ่มธุรกิจพรีเมียมเพื่อรุกตลาดระดับบนทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียม

ส่วนภาวะการแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ดุเดือด จากจำนวนผู้เล่นที่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะระยะหลังมีธุรกิจขนาดใหญ่หลายราย หันมารุกธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยนำที่ดินที่สะสมไว้มากพัฒนาให้เกิดมูลค่าเพิ่ม ส่งผลให้ผู้ประกอบการอสังหาฯ ที่เป็นผู้เล่นรายเดิมในตลาดต้องเร่งปรับตัวรับการแข่งขัน ในสังเวียน “ยักษ์ชนยักษ์” เพิ่มมากขึ้น

สำหรับภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศในช่วงครึ่งปีหลัง ยังขยายตัวแบบค่อยเป็นค่อยไป โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวของรายได้จากการท่องเที่ยว ในส่วนของภาคการผลิตยังขยายตัวค่อนข้างต่ำ เพราะการส่งออก ยังคงซบเซาตามเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าสำคัญ ขณะที่กำลังซื้อภายในประเทศยังคงได้รับผลจากปัญหาภัยแล้ง ส่งผลต่อเนื่องให้การลงทุนภาคเอกชนที่ยังไม่มีสัญญาณฟื้นตัวที่ชัดเจน





โอกาส ศรัพยาภิ กรรมการผู้จัดการ บริษัท แอล.พี.เอ็น.

ตีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน) กล่าวว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาไม่มีสูตรสำเร็จตายตัว ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องปรับตัว ให้ความสำคัญกับการลงทุนที่มีความเชี่ยวชาญ ในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ ในปี 2540 L.P.N สามารถผ่านวิกฤตมาได้เพราะมีการเปลี่ยนแปลงทางความคิด เน้นการพัฒนาในพื้นที่ที่มีความเชี่ยวชาญ โดยเฉพาะคอนโดระดับล่างราคา 1 ล้านบาท บวกลบ มีการขยายโครงการอย่างต่อเนื่อง ก่อสร้างเร็วภายใน 1 ปี เพื่อหมุนรอบเงินกลับเข้ามาเร็ว

ในช่วงที่ผ่านมาเศรษฐกิจไทยประสบปัญหาชะงักงัน กลุ่มคนระดับล่างได้รับผลกระทบหนี้สินครัวเรือนเพิ่มสูงเป็นประวัติการณ์ ซึ่งถือเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของ แอล.พี.เอ็น. ทำให้ผู้ไม่ผ่านยอดปฏิเสธสินเชื่อเพิ่มสูงบางโครงการสูงถึง 50% ซึ่งบริษัทได้หาทางช่วยเหลือลูกค้า เช่น ให้ลูกค้าผ่อนเงินดาวน์กับทางบริษัทไประยะหนึ่งเพื่อสร้างวินัยหลังจากนั้นให้ลูกค้ายื่นกู้ใหม่ซึ่งสามารถช่วยให้ลูกค้ากู้ได้กว่า 200 ราย

แม้ว่ากลุ่มลูกค้าระดับกลางล่าง จะเป็นกลุ่มที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยอย่างแท้จริง แต่จากปัญหาการปฏิเสธสินเชื่อของธนาคารทำให้บริษัทมีแผนที่จะขยายการลงทุนไปยังเซกเมนต์อื่นๆ จากเดิมที่เน้นการลงทุนในเขตรอบนอกเมือง เพื่อจับเฉพาะกลุ่มตลาดกลาง-ล่าง ก็จะหันมาลงทุนในเมือง และขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้น ซึ่งนับจากนี้ไปบริษัทจะกลับเข้ามาพัฒนาโครงการในเมืองเน้นตลาดบนมากขึ้น จากเดิมที่กระจายการพัฒนาครอบคลุมกรุงเทพฯ

สำหรับตลาดคอนโดในปัจจุบันค่อนข้างอึมครึม จากหลายปัจจัย ทั้งภาวะเศรษฐกิจ และหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง 80% ของจีดีพี ส่งผลกระทบต่อตลาดคอนโดระดับกลาง ล่าง ขณะที่คอนโดแนวรถไฟฟ้าสร้างออกมามาก ทำให้มีสต็อกค่อนข้างมาก แม้ว่าช่วง 2 ปีที่ผ่านมา จะลดการเปิดโครงการลงก็ตาม ตลาดคอนโดช่วงนี้ เหมือนคนท้องอืด เพราะขายได้ช้าลง แถมเมื่อขายไปแล้วลูกค้าติดปัญหาการขอสินเชื่อซึ่ง เข้มงวดมากขึ้น เมื่อตีมาตรฐานและซัพพลายไม่สมดุลกัน ยิ่งบริษัทในตลาดหลักทรัพย์จำเป็นต้องเติบโต ยิ่งต้องมีการผลิตโครงการออกมาเรื่อยๆ มีผลให้ตลาดไม่สามารถดูดซับสต็อกเหล่านั้นได้ทัน ในที่สุดเลยกลายเป็นคนท้องบวมสถานการณ์ที่เกิดขึ้นทำให้บริษัทต้องปรับตัวตั้งแต่ปีที่แล้ว โดยไม่เปิดโครงการขนาดใหญ่หันไปพัฒนาโครงการที่มีจำนวนเฉลี่ยไม่เกิน 1,000 ยูนิต ที่สร้างเสร็จแล้วโอนได้ภายใน 1 ปี เพื่อลดความเสี่ยง ควบคู่ไปกับการจัดโปรโมชั่นระบายสินค้าพร้อมอยู่ที่มืออยู่ประมาณ 1 หมื่นยูนิต ขณะที่ช่วงครึ่งปีหลังจะเน้นตลาดกลางบนมากขึ้น รวมถึงคอนโดแนวรีสอร์ทที่ตลาดยังไปได้ดี

สำหรับภาพรวมอาคารชุดที่เปิดตัวในครึ่งปีแรกปี 2559 ว่า อาคารชุดเปิดตัวใหม่ ช่วงเดือนมกราคม-มิถุนายน มีการเปิดตัว 51 โครงการ 28,444 หน่วย ลดลง 17% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยเดือนมิถุนายนเปิดตัวใหม่ 13 โครงการ 6,822 หน่วย โดยมีมูลค่าโครงการรวม 77,730 ล้านบาท ลดลง 51% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากปีที่แล้วมีการเปิดตัวโครงการในระดับบนค่อนข้างมาก โดยเฉพาะในไตรมาสแรกและมีการเลื่อนเปิดโครงการจากแผนเดิมไตรมาส 2 มาไตรมาส 3 ปีนี้ โดยส่วนแบ่งตลาด บริษัท จำกัด 36 :64 บริษัทจดทะเบียน

ส่วนระดับราคาที่เปิดตัวสูงสุดอยู่ที่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท (C+) 27% รองลงมาคือ ระดับราคา 1.0-1.5 ล้านบาท (B-) 24% และระดับราคา 2.0-3.0 ล้านบาท (B+) 18% ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ในส่วนของยอดขาย ณ วันเปิดตัวเฉลี่ยเดือนมกราคม-มิถุนายน อยู่ที่ 48% เพิ่มขึ้น 11% จากยอดขายของปีก่อน โดยทำเลที่มีการเปิดตัวสูงสุด คือ รังสิต-นครนายก 15% มี 2 โครงการ การจำนวน 4,136 หน่วย รองลงมาคือรถไฟฟ้าสายสีม่วง (ช่วงบางซื่อสะพานพระนั่งเกล้า) 8.7% มี 3 โครงการ 2,469 หน่วยและเพชรเกษม-บางแค-พุทธมณฑล สาย 4 8.6% มี 2 โครงการ 2,440 หน่วย ตามลำดับ

ทั้งนี้ แนวโน้มอาคารชุดที่จะเปิดตัวในครึ่งปีหลังปีนี้ คาดการณ์ว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีแผนการเปิดตัวอาคารชุดในช่วงครึ่งปีหลังอย่างต่อเนื่อง แต่หากสภาพเศรษฐกิจยังไม่ฟื้นตัวอาจส่งผลให้มีการชะลอการเปิดโครงการใหม่ออกไป ซึ่งคาดว่าจะมีโครงการเปิดตัวใหม่มูลค่ารวมมากกว่า 100,000 ล้านบาท โดยโครงการส่วนใหญ่ยังคงเป็นระดับบนราคา 5 ล้านบาทขึ้นไป มีสัดส่วน 58% อย่างไรก็ตาม บริษัทในตลาดเริ่มมีการพัฒนาโครงการระดับล่างโดยเฉพาะต่ำกว่า 3 ล้านบาทมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม สิ่งที่ต้องจับตามองที่อาจจะส่งผลต่อตลาดที่อยู่อาศัยในช่วงครึ่งปีหลังซึ่งมีทั้งปัจจัยบวกไม่ว่าจะเป็นเรื่องของมาตรการภาครัฐ (บ้านประชารัฐ) ที่จะช่วยเพิ่มอัตราการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย เรื่องของโครงสร้างพื้นฐานโดยเฉพาะรถไฟฟ้ามหานครที่จะเปิดให้บริการ และครึ่งปีหลังจะมีการพิจารณาอนุมัติเพิ่มอีก 3 สาย จะเป็นตัวขับเคลื่อนการพัฒนาที่อยู่อาศัยในบริเวณต่างๆ เพิ่มมากขึ้น ด้านปัจจัยลบที่ยังต้องติดตามก็คือการเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อของธนาคารโดยเฉพาะในกลุ่มราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท หนี้ครัวเรือนยังสูง-กำลังซื้ออยู่ในระดับต่ำ และความเชื่อมั่นผู้บริโภคลดลง ด้านภาษีที่ดินที่คาดว่าจะออกบังคับในต้นปีหน้านั้น มองว่าจะส่งผลทั้งในแง่บวกและลบ กล่าวคือ Landlord อาจมีการปล่อยที่ดินออกมาเพื่อลดค่าใช้จ่ายก่อนที่ภาษีที่ดินซึ่งราคาที่ดินจะไม่สูงแบบก้าวกระโดดไปกว่าที่ผ่านมาแต่อาจส่งผลกระทบในการตัดสินใจต่อกลงทุนที่ซื้อห้องชุดสำหรับปล่อยเช่า อย่างไรก็ตาม ในส่วนของบริษัทจะขยายตลาดสู่ระดับบนและทำเลในเมืองมากขึ้น





คุณชานนท์ เรืองกฤตยา ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการ

ผู้จัดการบริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อตลาดคอนโดมิเนียมในปัจจุบัน คือ การพัฒนาของภาครัฐ ผ่านโครงการรถไฟฟ้าสายสีต่าง ๆ รวมถึงโครงการตัดถนนสายใหม่ ๆ ซึ่งจะก่อให้เกิดการขยายตัวของเมืองและพัฒนาที่ดินมากขึ้นตามแนวรถไฟฟ้า และถนนสายต่าง ๆ ซึ่งเชื่อว่าจะมีดีมานด์ใหม่ ๆ เข้ามาสู่ตลาดแม้ว่าจะเกิดปัญหาต่อเศรษฐกิจโลกอันเป็นผลมาจากอังกฤษ ออกจากอียูด้วยก็ตาม แต่ด้วยราคาส่งเสริมทรัพย์ของไทยยังต่ำอยู่ หากเทียบกับอีก 10 ประเทศในเอเชีย รวมถึงปัจจัยบวกอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นจำนวนนักท่องเที่ยวที่คาดว่าจะขยายตัวจาก 29.8 ล้านคนในปี 2558 เป็น 34 ล้านคนก็ตาม ในปี 2559 การลงทุนของภาครัฐที่คาดการณ์กันว่าจะช่วยให้เศรษฐกิจไทยเติบโต 3.1% ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้จะช่วยเพิ่มโอกาสให้กับต่างชาติมาซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วยเช่นกัน

สำหรับตลาดคอนโดมิเนียมในช่วงที่ผ่านมา และปัจจุบันยังคงมียอดขายดีต่อเนื่อง แม้ว่าทิศทางเศรษฐกิจจะชะลอตัวทั้งภายในและภายนอกประเทศ เนื่องจากกลุ่มผู้ซื้อเป็นความต้องการที่แท้จริง เนื่องจากการเดินทางสะดวกสบาย และหารัฐบาลขยายเส้นทางรถไฟฟ้าได้ตามแผนก็จะส่งผลให้ตลาดคอนโดมิเนียมเติบโตตามไปด้วย สะท้อนให้เห็นว่ารถไฟฟ้าเป็นสิ่งที่สร้างดีมานด์ที่อยู่อาศัยให้เกิดขึ้น

ดร.อาภา อรรถบุรณวิทย์ ประธานกรรมการ บริษัท รีชี เพลส

2002 จำกัด (มหาชน) กล่าวว่าผู้ประกอบการรายกลาง-รายเล็ก ต้องปรับตัวให้เร็ว เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของตลาด สร้างขีดความสามารถความแตกต่างของสินค้า การลงทุนทุกครั้งจะต้องมั่นใจว่าโครงการที่พัฒนาทั้งด้านทำเล สินค้า ราคา นั้นจะต้องตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งจะทำให้ประสบความสำเร็จในด้านยอดขาย เน้นทำตลาด บลูโอเชียนเท่านั้น จะต้องไม่แข่งกับรายใหญ่เนื่องจากทั้งในด้านเงินทุน แปรณต์ที่แข็งแกร่ง รายเล็กไม่สามารถสู้ได้ ต้องพยายามลดต้นทุนทั้งในแง่ของต้นทุนบริหารการก่อสร้าง

การกระตุ้นการขายคอนโด วงจรชีวิตคอนโด 3 ปี ปรับไปโรมันชั่นที่โดนใจให้รวดเร็วในภาวะการณ์ที่เศรษฐกิจไม่ดี เพิ่มการให้บริการที่แตกต่างจากคู่แข่ง อาทิ บริการซัก-รีด, รถรับส่ง, ทำความสะอาด เป็นต้น จ้างบุคลากรที่มีชื่อเสียงมาออกแบบห้องในสไตล์ที่แตกต่าง ต้องพยายามลดต้นทุน อาทิ การซื้อวัสดุ การก่อสร้าง ควรจะอาศัยความคล่องตัวสูงกว่ารายใหญ่ สามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดและอบอุ่นได้เป็นอย่างดี ในขณะเดียวกันก็แสวงหาโอกาสทางธุรกิจ เพิ่มความยืดหยุ่นสูงกว่าในการทำตลาด Niche market เป็นต้น

ในช่วงที่กำลังซื้อในประเทศซบเซา ทำให้บริษัทต้องเร่งหากำลังซื้อจากกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ โดยที่ผ่านมามีได้นำโครงการคอนโดมิเนียมเดอะริช @ นานา ไปออกงานมหกรรมบ้านและคอนโด หรือ Gulf Property Show ที่จัดขึ้นที่ประเทศบาห์เรน เมื่อไตรมาส 2 ที่ผ่านมา พบว่านักธุรกิจบาห์เรนแสดงความสนใจจะเข้ามาซื้อห้องชุดในโครงการกว่า 10 ยูนิต

อย่างไรก็ตามยังมองสู่ทางจะไปเจาะกลุ่มลูกค้าอิสลามเพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นโครงการที่อยู่บริเวณนานา อยู่ห่างจากโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ 400 เมตร ซึ่งกลุ่มชาวต่างชาติในตะวันออกกลางนิยมมาใช้บริการควบคู่กับการเน้นควบคุมต้นทุนการบริหารงาน พัฒนาสินค้าและบริการใหม่ที่แตกต่างใช้เทคโนโลยีทางด้านไอทีมาเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน รวมไปถึงการซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณมากเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองราคา นอกจากนี้ยังใช้วิธีการแบ่งซื้อที่ดินจากผืนใหญ่ เนื่องจากทำให้สามารถซื้อได้ในราคาต่ำกว่าการซื้อแปลงเล็ก และนำมาพัฒนาสินค้าร่วมกันในลักษณะเดียวกันหรือต่างกัน เพื่อช่วยเสริมกัน ทำให้ลดความเสี่ยงในการลงทุน

คุณพิระพงศ์ ธุฎเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออริจิ้น

พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า การปรับกลยุทธ์เพื่อกระตุ้นตลาดคอนโดมิเนียมของผู้ประกอบการในภาวะปัจจุบันมี 9 ประเด็นหลัก ๆ คือ

1. มี Business Model ที่ชัดเจน
2. โฟกัสในสถานการณ์ของแต่ละทำเล จับรอบขึ้นลงของทำเลให้ได้ อย่างเช่น รถไฟฟ้าหนึ่งสายทำธุรกิจได้ 4 รอบ ตั้งแต่รอบแรก มีจะโครงการแต่งบประมาณไม่อนุมัติ ไปพัฒนาโครงการได้ ถ้าไม่มีทาวน์เฮาส์หรือทาวน์เฮาส์มีราคาสูงขึ้นแล้ว เพราะไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่เปลี่ยนไป ไม่ชอบอยู่ไกล ชินกับการอยู่ใกล้รถไฟฟ้า มีการเดินทางสะดวก รอบที่ 2 ลงทุนช่วงที่โครงการเริ่มชัดเจน เริ่มต้นอนุมัติโครงการ รอบที่ 3 ลงทุนช่วงรถไฟฟ้าวิ่งก่อน หรือหลังเปิด 6 เดือน แม้จะมีความแน่นอน แต่ซัพพลายในตลาดมีจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันสูง รอบที่ 4 รถไฟฟ้าเปิดบริการ เป็นช่วงซัพพลายระบายออกไปเกือบหมดแล้ว แต่ราคาที่ดินจะสูงมาก
3. การเป็น First Mover ต้นทุนที่ดินต่ำ, แข่งขันต่ำ, Freshly Demand การเป็นรายแรกที่ต้นทุนที่ดินต่ำ แข่งขันต่ำ แต่ความต้องการมีอยู่แล้ว
4. เอาชนะตลาดด้วยการสร้างความแตกต่าง (Differentiate) และทำให้ประสบความสำเร็จ
5. เข้าใจ Demand อย่างชัดเจน ทุกทำเลมีลูกค้าหลากหลายกลุ่ม และสามารถพัฒนาโครงการที่หลากหลายรูปแบบ เพื่อรองรับความต้องการผู้บริโภคในแต่ละกลุ่ม
6. พัฒนาสินค้าและบริการให้ครอบคลุมทุกความต้องการด้านการอยู่ และ Life Style ของผู้บริโภคปัจจุบัน
7. พัฒนาบริการก่อน และหลังการขาย สามารถรองรับและแก้ปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างครบวงจร การบริการจะแข่งขันมากใน 5 ปีข้างหน้า สินค้าจะมีหน้าตาเหมือนกันหมด หากไม่มีบริการการขายจะไม่สามารถสู้ได้



8. สร้างนวัตกรรมไม่หยุดนิ่งในการพัฒนา และสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ทั้งในด้าน ผลิตภัณฑ์ การตลาด การบริหาร และกระบวนการทางธุรกิจ หลังจากเซอร์วิสจะเป็นเรื่องของไอที เฮาส์แคร์ ซึ่งบริษัทกำลังทำการวิจัยอยู่ ต้องนำเข้ามาใช้กับคอนโด และอยู่อาศัยได้

9. พัฒนาองค์กรไปพร้อมกับพันธมิตร เพื่อเสริมสร้างศักยภาพอย่างรอบด้าน

สำหรับผู้ประกอบการขนาดกลาง และขนาดเล็กจะต้องปรับกลยุทธ์ อาทิ ต้องโฟกัสสถานการณ์ของแต่ละทำเลให้ได้ ต้องมีต้นทุนที่ดินต่ำ เน้นที่ดินใหม่ สร้างความแตกต่าง เข้าใจลูกค้า พัฒนาสินค้าและการบริการให้ครอบคลุมทุกความต้องการด้านการอยู่อาศัยและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคในปัจจุบัน รวมทั้งผู้ประกอบการรายกลางต้องปรับกลยุทธ์ เพื่อรับมือกับภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอ และตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่เปลี่ยนแปลง รวมทั้งการแข่งขันจากรายใหญ่ที่บุกตลาดอสังหาริมทรัพย์ทุกเซกเมนต์

ส่วนภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วงครึ่งหลังปี 59 คาดว่าจะผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์จะกลับมาลงทุนและเปิดตัวโครงการใหม่มากยิ่งขึ้น โดยมีปัจจัยจากสัญญาณการฟื้นตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศเริ่มมีแนวโน้มในทิศทางที่ดียิ่งขึ้น ซึ่งเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค และเริ่มกลับมาจับจ่ายใช้สอยเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทเชื่อว่าภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้จะสามารถเติบโตในทิศทางที่ดี

ทั้งนี้จากภาวะเศรษฐกิจที่คาดว่าจะค่อย ๆ ฟื้นตัวขึ้น ทำให้แนวโน้มอัตราการปฏิเสธสินเชื่อลูกค้าในปัจจุบันอยู่ที่ 10% ต่ำกว่าทั้งระบบที่ 30% และแนวโน้มอัตราการปฏิเสธสินเชื่อของบริษัทคาดว่าจะลดลงได้อีกเล็กน้อยในครึ่งปีหลัง ในส่วนการขายโครงการคอนโดมิเนียมบริษัทจะหันมาจับกลุ่มลูกค้า ที่เป็นคนรุ่นใหม่ที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นแห่งแรก ซึ่งเป็นกลุ่มที่ไม่มีภาระด้านหนี้สินมาก่อน ทำให้อัตราการปฏิเสธสินเชื่อของบริษัทอยู่ในระดับที่ไม่สูงมากนัก

นอกจากนี้ บริษัทเน้นจับกลุ่มที่ดินใหม่ ๆ โดยเฉพาะคนรุ่นใหม่ วัย 25-30 ปี เป็นกลุ่มมีปัญหา หนี้ครัวเรือนไม่มาก อีกกลุ่มพนักงาน บลูคอลลาร์ในนิคมอุตสาหกรรม มองว่าเป็นกลุ่มลูกค้าที่ดีเวลอปเปอร์สนใจ เจาะตลาดค่อนข้างน้อย ซึ่งสาเหตุที่เลือกคนรุ่นใหม่ เพราะเมกะเทรนด์ยุคนี้ คนรุ่นใหม่แต่งงานช้าลง ชอบแยกตัวอยู่คนเดียวมากขึ้น สังเกตจากจำนวนประชากรต่อครัวเรือนของกรุงเทพฯ และปริมณฑล (ยกเว้น จ.สมุทรสาคร) แนวโน้มเป็นขาลงมาตลอด 5 ปี ปัจจุบันกรุงเทพฯ มีจำนวนประชากรเฉลี่ย 2.07 คน/ครัวเรือนเท่านั้น โดยคนรุ่นใหม่ 50% มีความต้องการอาศัยในคอนโด ดังนั้นสินค้าคอนโดแนวรถไฟฟ้าจึงตอบโจทย์

ด้านทำเล จะเน้นส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าซึ่งที่ดินเริ่มแพงขึ้น แนวโน้มอยู่ในช่วงเปลี่ยนผ่านจากสินค้าทาวน์เฮาส์เป็นคอนโดฯ โดยออร์จินพัฒนาแล้ว 5 ทำเล ที่อ่อนนุช-แบริ่ง, แบริ่ง-สมุทรปราการ, หมอชิต-สะพานใหม่, บางใหญ่-บางซื่อ และ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี

คุณอภฤกษ์ พรหมโยธี กรรมการบริหารบริษัท ณ วรางค์ แอสเซท จำกัด กล่าวว่า การเป็นรายเล็กฐานลูกค้าและความแข็งแกร่งนั้นไม่สามารถเทียบเท่ารายใหญ่ จึงใช้วิธียอมขาดทุนกำไรด้วยการจ้างที่ปรึกษาทางการตลาด มีอาชีพเข้ามาช่วยบริหารงานขาย แม้ว่าจะเป็นโครงการขนาดเล็ก ซึ่งจะทำให้ประสบความสำเร็จด้วยดี โดยหลังสวนถือเป็นทำเลที่ดีอยู่แล้ว จากเดิมที่ทำคอมมิวนิตี มอลล์ขึ้นมาก่อน ไลฟ์สไตล์ที่หลังสวนเปลี่ยนเร็ว เราก็คิดจะทำอะไรที่ตอบรับ มีที่อยู่แปลงหนึ่งก็เลยคิดพัฒนาโครงการขึ้นมาศึกษาหลายรูปแบบ จนมาถึงคอนโดฯ ที่น่าจะตอบโจทย์ได้ เนื่องจากทำเลหลังสวนเองมีเสน่ห์ไม่เหมือนทำเลอื่นๆ และประสบความสำเร็จ โครงการ ณ วรางค์ เรสซิเดนซ์ บนที่ดิน 1 ไร่ จำนวน 97 ยูนิต ราคาขายอยู่ที่ ตารางเมตรละ 2 แสนกว่า เราให้รายละเอียดกับทุกยูนิต การถือครองกรรมสิทธิ์เป็นส่วนสำคัญ การขายโดยใช้เอเจนต์บริหารการขายที่สามารถทำราคาได้อย่างดี



สรุปร่างพระราชบัญญัติ ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. ...



คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบร่างพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. เมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2559 ซึ่งจะนำมาบังคับใช้แทน พ.ร.บ. ภาษีโรงเรือนและที่ดิน พ.ศ. 2475 และ พ.ร.บ. ภาษีบำรุงท้องที่ พ.ศ. 2508 ตามที่กระทรวงการคลังเสนอ ทั้งนี้ การเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างตามร่างกฎหมายที่เสนอนั้นไม่ใช่การเก็บภาษีใหม่ แต่เป็นการปรับปรุงการเก็บภาษีโรงเรือนและที่ดินและภาษีบำรุงท้องที่ตามกฎหมายที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เพื่อให้องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น (อปท.) สามารถจัดเก็บภาษีได้อย่างมีประสิทธิภาพเหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพการณ์ที่เป็นอยู่ในปัจจุบันมากขึ้น รวมทั้งมีรายได้เพียงพอที่จะนำมาใช้ในการบริหารจัดการในเขตพื้นที่ของตน ก่อให้เกิดความเป็นธรรมกับผู้เสียภาษี ช่วยกระตุ้นให้เกิดการใช้ที่ดินอย่างมีประสิทธิภาพ ผลักดันให้เกิดการกระจายการถือครองที่ดิน และช่วยลดความเหลื่อมล้ำในการถือครองทรัพย์สินได้อีกทางหนึ่ง

โดยร่าง พ.ร.บ. ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ขั้นตอนต่อไปจะต้องส่งร่างกฎหมายให้คณะกรรมการกฤษฎีกาตรวจทานถ้อยคำก่อนส่งร่างกฎหมายให้ที่ประชุมสภานิติบัญญัติแห่งชาติ (สนช.) พิจารณา คาดว่าจะมีผลบังคับใช้ในปี 2560 และหลังจาก พ.ร.บ. ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างมีผลบังคับใช้ จะทำให้องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น (อปท.) มีรายได้จากการจัดเก็บภาษีในปีแรกเพิ่มขึ้น 38,318 ล้านบาท ซึ่งรวมภาษีในปีแรกประมาณ 64,290 ล้านบาท จากเดิมเก็บภาษีโรงเรือนและที่ดิน-ภาษีบำรุงท้องที่ได้ 26,000 ล้านบาท

ทั้งนี้การจัดเก็บภาษีที่เพิ่มสูงนั้น เนื่องจากเดิมที่ดินรกร้างว่างเปล่าไม่ได้เก็บภาษี และต่อไปภาษีที่ดินรกร้างว่างเปล่าจะปรับขึ้นทุก 3 ปี หากยังไม่ได้ใช้ประโยชน์จากที่ดิน



โดยร่างพระราชบัญญัตินี้ดังกล่าวมีสาระสำคัญสรุปได้ ดังนี้

1. ยกเลิกพระราชบัญญัติภาษีโรงเรือนและที่ดิน พ.ศ. 2475 และพระราชบัญญัติภาษีบำรุงท้องที่ พ.ศ. 2508
2. ผู้มีหน้าที่เสียภาษี ได้แก่ บุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินหรือสิ่งปลูกสร้าง หรือเป็นผู้ครอบครองหรือทำประโยชน์ในที่ดินหรือสิ่งปลูกสร้างอันเป็นทรัพย์สินของรัฐ
3. หน่วยงานจัดเก็บภาษี ได้แก่ เทศบาลตำบล เทศบาลเมือง เทศบาลนคร องค์การบริหารส่วนตำบล กรุงเทพมหานคร และเมืองพัทยา โดยรายได้ภาษีที่จัดเก็บได้จะเป็นของ อปท. ที่ทำหน้าที่จัดเก็บ
4. ทรัพย์สินที่ต้องเสียภาษี ได้แก่ ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง และห้องชุด
5. ฐานภาษี ได้แก่ มูลค่าทั้งหมดของที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง โดยคิดคำนวณจากราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดิน สิ่งปลูกสร้างและห้องชุด ตามราคาประเมินทุนทรัพย์แห่งประมวลกฎหมายที่ดิน
6. อัตราภาษีที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติจะเป็นอัตราสูงสุดที่จะจัดเก็บภาษีจากผู้เป็นเจ้าของที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง โดยจะจัดแบ่งอัตราภาษีดังกล่าวออกเป็น 3 กลุ่ม จำแนกตามลักษณะการใช้ประโยชน์ในที่ดิน คือ
 - 6.1 กรณีใช้เพื่อประกอบอาชีพเกษตรกรรม ให้จัดเก็บภาษีได้ในอัตราไม่เกิน 0.2%
 - 6.2 กรณีใช้เพื่อเป็นที่พักอาศัยให้จัดเก็บภาษีได้ในอัตราไม่เกิน 0.5%
 - 6.3 กรณีใช้ประโยชน์ในด้านอื่นๆ (เช่น พาณิชยกรรม อุตสาหกรรม เป็นต้น) ให้จัดเก็บภาษีได้ในอัตราไม่เกิน 2%
 - 6.4 ในส่วนของที่ดินที่ทิ้งไว้ว่างเปล่าหรือไม่ได้ทำประโยชน์ตามควรแก่สภาพที่ดิน กำหนดอัตราภาษีสูงสุดในกฎหมายให้ อปท. เรียกเก็บภาษีสำหรับที่ดินดังกล่าวในอัตราไม่เกิน 5% ของฐานภาษี
7. อัตราภาษีที่ใช้จัดเก็บจริงจะกำหนดไว้ในพระราชกฤษฎีกา โดยกำหนดเป็นอัตราก้าวหน้าเพิ่มขึ้นตามมูลค่าของฐานภาษี ดังนี้
 - 7.1 เกษตรกรรม ตั้งแต่ 0-0.1% ของฐานภาษี
 - 7.2 ที่พักอาศัยหลัก ส่วนที่เกิน 50 ล้านบาทขึ้นไป ตั้งแต่ 0.05-0.1% และที่พักอาศัยหลังอื่น ตั้งแต่ 0.03-0.3% ของฐานภาษี
 - 7.3 ประเภทอื่น ๆ ตั้งแต่ 0.3-1.5% ของฐานภาษี
 - 7.4 ที่ดินว่างเปล่าหรือไม่ได้ทำประโยชน์ตามควรแก่สภาพที่ดิน จะจัดเก็บภาษีเพิ่มขึ้นทุก 3 ปี โดยในปีที่ 1-3 เก็บในอัตรา 1% ของฐานภาษี ปีที่ 4-6 เก็บในอัตรา 2% ของฐานภาษี ปีที่ 7 เป็นต้นไป เก็บในอัตรา 3%

8. ยกเว้นภาษีให้แก่ทรัพย์สินบางประเภท เช่น สาธารณสมบัติ ทรัพย์สินของรัฐที่ไม่ได้ใช้หาผลประโยชน์ ทรัพย์สินของสถานทูต ทรัพย์สินของสถานทูตไทย ทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุดและที่ดินสาธารณูปโภคของโครงการจัดสรรที่ได้ใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ ทรัพย์สินของเอกชนที่ได้ใช้เพื่อสาธารณประโยชน์ และบ้านพักอาศัยหลักในส่วนที่มีมูลค่าไม่เกิน 50 ล้านบาท เป็นต้น

9. การจัดเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างจะมีการบรรเทาภาระให้กับเจ้าของบ้านพักอาศัยหลักที่ได้มาจากการรับมรดก ผู้ประกอบกิจการอสังหาริมทรัพย์ สถาบันการเงินที่มีอสังหาริมทรัพย์รอการขายที่ได้มาจากการชำระหนี้ และกิจการสาธารณะ ดังนี้

9.1 ในกรณีที่เจ้าของบ้านพักอาศัยหลักได้รับกรรมสิทธิ์บ้านหลังดังกล่าวมาจากการรับมรดกก่อนที่กฎหมายฉบับนี้มีผลบังคับใช้ จะมีการบรรเทาภาษีให้ โดยการลดภาระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง 50% ของจำนวนภาษีที่จะต้องเสีย

9.2 ให้อยกเว้นการจัดเก็บภาษีเป็นเวลา 1 ปี ให้กับที่ดินที่อยู่ระหว่างการปลูกสร้างบ้านที่เจ้าของใช้เป็นบ้านของตนเอง

9.3 ให้จัดเก็บภาษีในอัตรา 0.05% ของฐานภาษี สำหรับที่ดินที่อยู่ระหว่างการพัฒนาเพื่อจัดทำเป็นโครงการที่พักอาศัยเพื่อขาย ที่นิติบุคคลที่ประกอบกิจการอสังหาริมทรัพย์เป็นเจ้าของเป็นเวลา 3 ปี นับตั้งแต่เจ้าของที่ดินได้กรรมสิทธิ์ในที่ดิน

9.4 ให้จัดเก็บภาษีในอัตรา 0.05% ของฐานภาษี สำหรับอสังหาริมทรัพย์รอการขายที่ได้มาจากการชำระหนี้ของสถาบันการเงิน เป็นระยะเวลา 5 ปี

9.5 ให้ลดภาระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างไม่เกิน 75% ของจำนวนภาษีที่จะต้องเสียสำหรับกิจการสาธารณะ เช่น โรงพยาบาลและโรงเรียน เป็นต้น

10. นอกจากนี้ กฎหมายยังให้อำนาจผู้บริหารท้องถิ่นสามารถขอความเห็นชอบจากคณะกรรมการภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างประจำจังหวัด หรือ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย เพื่อลดหรือยกเว้นภาษีให้กับเจ้าของอาคารบ้านเรือนที่ได้รับความเดือดร้อนได้ เช่น เกิดภัยพิบัติ หรืออาคารบ้านเรือนเกิดเสียหายหรือถูกทำลาย

ทั้งนี้ ได้กำหนดบทเฉพาะกาลให้กฎหมายว่าด้วยภาษีโรงเรือนและที่ดิน กฎหมายว่าด้วยภาษีบำรุงท้องที่ และกฎหมายว่าด้วยการกำหนดราคาปานกลางของที่ดินสำหรับการประเมินภาษีบำรุงท้องที่ซึ่งถูกยกเลิกโดยร่างพระราชบัญญัติฉบับนี้ ยังคงมีผลใช้บังคับต่อไป สำหรับการจัดเก็บภาษีโรงเรือนและที่ดินและภาษีบำรุงท้องที่ที่ต้องเสียหรือพึงชำระหรือที่ค้างอยู่ หรือที่ต้องคืนก่อนที่จะเริ่มมีการบังคับใช้การจัดเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างตามร่างพระราชบัญญัตินี้ดังกล่าว

สำหรับประโยชน์ที่จะได้รับการปรับปรุงโครงสร้างภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างมีดังนี้

1. ช่วยลดความเหลื่อมล้ำ กล่าวคือ ผู้มีทรัพย์สินมูลค่าสูงมีภาระภาษีมากกว่าผู้ที่มีทรัพย์สินมูลค่าต่ำ
2. เพิ่มประสิทธิภาพการจัดเก็บภาษี ลดการใช้ดุลยพินิจ กระตุ้นให้มีการใช้ประโยชน์จากที่ดิน ลดปัญหาการกักตุนที่ดินเพื่อเก็งกำไรและกระจายการถือครองที่ดิน
3. เพิ่มรายได้ให้กับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น (อปท.) หลังจากที่ได้รับภาษีที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างมีผลบังคับใช้ในปีแรก กระทรวงการคลังคาดว่าจะทำให้ท้องถิ่นมีรายได้จากการจัดเก็บภาษี 64,290 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากเดิม 38,318 ล้านบาท (ภาษีโรงเรือนและที่ดิน-ภาษีบำรุงท้องที่)
4. ส่งเสริมให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการตรวจสอบการบริหารงานของอปท. มากขึ้น



การต่อเติมดัดแปลงห้องชุดในอาคารชุด



พ.ร.บ.อาคารชุด พ.ศ. 2522 ได้บัญญัติให้การใช้กรรมสิทธิ์ห้องชุดมีลักษณะเป็นการจำกัดการใช้แดนกรรมสิทธิ์ของบรรดาเจ้าของร่วมในอาคารชุดให้น้อยลงซึ่งแตกต่างจากหลักกรรมสิทธิ์โดยทั่วไป การที่จำเลยซื้อห้องชุดในอาคารชุด เป็นการสมัครใจของจำเลยเองที่จะต้องรับรู้ข้อจำกัดและต้องปฏิบัติตามข้อบังคับของโจทก์

ระเบียบเป็นส่วนหนึ่งของห้องชุดที่ยื่นออกไปนอกฝา และเป็นส่วนที่มีการเปิดโล่ง เป็นการออกแบบเพื่อความสวยงามและเป็นเอกลักษณ์สำหรับการอาคารชุดนั้น และผู้ออกแบบประสงค์ให้ใช้ประโยชน์แบบพื้นที่นอกอาคาร ไม่ใช่ส่วนของห้องชุดที่จะมาใช้ประโยชน์แบบเดียวกับส่วนของห้องชุดที่อยู่ภายในหรือจะดำเนินการดัดแปลงต่อเติมโดยพลการได้ เว้นแต่จะปฏิบัติให้ถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด การต่อเติมของจำเลยต้องขอมติต่อเจ้าของร่วมและได้รับอนุญาตเป็นคะแนนเสียงเกินกึ่งหนึ่งของคะแนนเสียงของเจ้าของร่วมทั้งหมดแล้วจึงจะกระทำได้ การต่อเติมห้องชุดของจำเลยจึงมีผลกระทบต่อลักษณะภายนอกและโครงสร้างของอาคารจึงเป็นการกระทำที่ไม่ชอบด้วยกฎหมายและฝ่าฝืนข้อบังคับของโจทก์

โจทก์มีคำขอท้ายฟ้องว่า หากจำเลยไม่รื้อถอนผนังห้องชุด ขอให้เอาคำพิพากษาเป็นการแสดงเจตนาของจำเลยให้โจทก์เป็นผู้ดำเนินการรื้อถอนโดยให้จำเลยเป็นผู้เสียค่าใช้จ่าย กรณีเป็นเรื่องในชั้นบังคับคดีซึ่งโจทก์ชอบที่จะขอต่อศาลให้มีคำสั่งตั้งเจ้าพนักงานบังคับคดีให้ดำเนินการตามป.วิ.พ. มาตรา 296 ทวิ วรรคหนึ่ง ศาลฎีกาไม่อาจมีคำพิพากษาตามคำขอส่วนนี้ของโจทก์ได้

โจทก์ฟ้องขอให้บังคับจำเลยรื้อถอนผนังห้องชุดที่จำเลยนำไปติดตั้งไว้บนขอบระเบียงห้องชุด เลขที่ มิฉะนั้นให้โจทก์เป็นผู้รื้อถอนโดยจำเลยเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด

จำเลยให้การและแก้ไขคำให้การขอให้ยกฟ้อง

ศาลชั้นต้นพิพากษายกฟ้อง ให้โจทก์ใช้ค่าฤชาธรรมเนียมแทนจำเลย กำหนดค่าทนายความ 3,000 บาท

โจทก์อุทธรณ์

ศาลอุทธรณ์พิพากษายืน ค่าฤชาธรรมเนียมในชั้นอุทธรณ์ให้เป็นพับ โจทก์ฎีกา

ศาลฎีกาวินิจฉัยว่า ข้อเท็จจริงฟังได้ตามคำพิพากษาศาลอุทธรณ์ในส่วนที่คู่ความไม่ได้แย้งกันในชั้นฎีกาว่า โจทก์จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลอาคารชุดตามกฎหมาย มีวัตถุประสงค์เพื่อดูแลและจัดการอาคารชุดให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อบังคับของอาคารชุด จำเลยเป็นเจ้าของห้องชุดเลขที่ ของอาคารชุด ในปี 2543 จำเลยต่อเติมดัดแปลงขยายห้องชุดของจำเลย โดยเลื่อนขอบเพรอะลูมิเนียมพร้อมกระจกที่ทำเป็นผนังกันห้องชุดด้านนอกออกไปจนชิดขอบระเบียงห้องชุดโดยไม่ได้รับอนุญาตจากโจทก์ มีลักษณะการต่อเติมดัดแปลง

มีปัญหาวินิจฉัยตามฎีกาของโจทก์ว่า การต่อเติมโดยขยายห้องชุดของจำเลยเป็นไปโดยชอบและสามารถกระทำได้หรือไม่ เห็นว่า ห้องชุดของจำเลยอยู่ในอาคารชุด ซึ่งเป็นอาคารชุดที่จัดสร้างขึ้นตามพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 การใช้ประโยชน์และการอยู่อาศัยในอาคารชุด หรือการดำเนินการของทั้งโจทก์และจำเลยอันเกี่ยวกับอาคารชุดจึงต้องตกอยู่ภายใต้บังคับแห่งพระราชบัญญัติดังกล่าว ทั้งอาคารชุดยังมีข้อบังคับของนิติบุคคลอาคารชุดที่ออกมาโดยอาศัยอำนาจตามพระราชบัญญัติดังกล่าวเพื่อใช้บังคับแก่เจ้าของร่วมทุกคนอีกด้วย

สำหรับการต่อเติมห้องชุดของจำเลย ตามพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ.2522 มาตรา 48 (เดิม) บัญญัติว่า การอนุญาตให้เจ้าของร่วมคนใดคนหนึ่งทำการก่อสร้างต่อเติมที่มีผลต่อทรัพย์สินส่วนกลางหรือลักษณะภายนอกอาคารชุด ต้องได้รับมติจากคะแนนเสียงเกินกึ่งหนึ่งของจำนวนคะแนนเสียงของเจ้าของร่วมทั้งหมด ส่วนในข้อบังคับของนิติบุคคลอาคารชุด ได้กำหนดไว้ในหมวดที่ 7 เรื่อง การใช้ทรัพย์สินส่วนบุคคล ในข้อ 26.12 ว่าการดัดแปลง แก้ไข ต่อเติมหรือต่อเติมตกแต่ง จะต้องขออนุญาต และผู้จัดการจะอนุญาตได้ต่อเมื่อเห็นว่าไม่กระทบโครงสร้างระบบป้องกันอัคคีภัย ระบบสาธารณูปโภคอื่นๆ หรือไม่ยื่นล้ำพื้นที่ห้องชุดหรือแนวอาคารชุด

การที่พระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 ได้บัญญัติให้การใช้กรรมสิทธิ์ห้องชุดมีลักษณะเป็นการจำกัดการใช้แดนกรรมสิทธิ์ของบรรดาเจ้าของร่วมในอาคารชุดให้น้อยลงซึ่งแตกต่างจากหลักกรรมสิทธิ์โดยทั่วไปเช่นนี้ ก็เป็นเพราะการเป็นเจ้าของและพักอาศัยในอาคารชุด เป็นการอยู่ร่วมกันของผู้เป็นเจ้าของร่วมอาคารชุดซึ่งมีเป็นจำนวนมาก เจ้าของร่วมจึงจำเป็นต้องระมัดระวังการใช้สิทธิของตนซึ่งอาจจะมีผลกระทบต่อสิทธิเจ้าของร่วมคนอื่นหรือผลประโยชน์ของส่วนรวม และการอยู่ร่วมกันในอาคารชุดเจ้าของร่วมจะต้องสละประโยชน์ส่วนตัวหรือความเห็นส่วนตนซึ่งเคยมีอยู่ตามปกติในบางประการ และยังต้องปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับซึ่งออกมาเพื่อการอยู่ร่วมกันโดยปกติสุขอย่างเคร่งครัดอีกด้วย การที่จำเลยซื้อห้องชุดในอาคารชุด เป็นการสมัครใจของจำเลยเองที่จะต้องรับรู้ข้อจำกัดและต้องปฏิบัติตามข้อบังคับ

แต่สำหรับการต่อเติมของจำเลยที่ปรากฏจากทางนำสืบของโจทก์ จำเลยที่รับกัน เห็นได้ชัดว่า เป็นการเปลี่ยนแปลงลักษณะการใช้สอยระเบียบของอาคารชุดตามที่ได้ออกแบบมาและได้รับอนุญาตจากทางราชการให้ก่อสร้างแล้วตามแผนผังห้องชุดเพราะระเบียบ คือ ส่วนของห้องชุดที่ยื่นออกไปนอกฝาและเป็นส่วนที่มีการเปิดโล่ง ซึ่งย่อมเป็นที่ทราบโดยทั่วไปว่าเหตุผลสำคัญประการหนึ่งของการจัดให้มีระเบียบคือ เป็นการออกแบบเพื่อความสวยงามเป็นเอกลักษณ์เฉพาะสำหรับอาคารชุด และผู้ออกแบบประสงค์ให้ใช้ประโยชน์แบบพื้นที่นอกอาคาร ไม่ได้ประสงค์ให้ใช้แบบพื้นที่ภายในอาคาร ทั้งได้ความจากนักวิชาการที่ดิน 6ว. มาเบิกความเป็นพยานจำเลยว่า ส่วนที่เป็นระเบียบมีราคาประเมินเพียงครึ่งหนึ่งของราคาห้องชุด จึงไม่ใช่ส่วนของห้องชุดที่จะมาใช้ประโยชน์แบบเดียวกับส่วนของห้องชุดที่อยู่ภายในหรือจะดำเนินการดัดแปลงต่อเติมโดยพลการได้ เว้นแต่จะปฏิบัติให้ถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด



และเมื่อพิจารณาภาพถ่ายจะเห็นว่า มีห้องชุดของเจ้าของร่วมอื่นซึ่งมีระเบียบอยู่ในแบบเดียวกันกับระเบียบห้องชุดของจำเลย ส่วนใหญ่จะไม่มีห้องชุดใดขยายแนวระจกออกมามากจนขีดระเบียบเช่นจำเลย การต่อเติมของจำเลยจึงเป็นการขยายพื้นที่ใช้สอยของตนเองมากกว่าเพื่อความปลอดภัยหรือเป็นเพราะภริยาจำเลยกลัวความสูงตั้งที่จำเลยอ้าง ทั้งเห็นได้ชัดเจนว่ามีผลกระทบและเปลี่ยนรูปลักษณะของอาคารชุดภายนอกอาคาร ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญ จำเลยจะต้องขอมติต่อเจ้าของร่วมและได้รับอนุญาตเป็นคะแนนเสียงเกินกึ่งหนึ่งของคะแนนเสียงของเจ้าของร่วมทั้งหมดแล้วจึงจะกระทำได้ที่จำเลยอ้างว่า มีเจ้าของห้องชุดอื่นหลายห้องที่ดัดแปลงต่อเติมห้องชุดลักษณะเดียวกับจำเลย แต่โจทก์ไม่ดำเนินการฟ้องร้องเหมือนเช่นจำเลย เป็นการเลือกปฏิบัตินั้น เห็นว่า จำเลยจะอ้างการกระทำของจำเลยที่ผิดกฎหมายหรือฝ่าฝืนข้อบังคับให้เป็นการกระทำที่ชอบเพราะมีผู้อื่นกระทำความผิดเช่นเดียวกับจำเลยด้วยยอมไม่ได้

และการที่โจทก์ไม่ดำเนินการแก่ผู้กระทำความผิดรายอื่นก็ไม่ถือว่า โจทก์ใช้สิทธิฟ้องคดีนี้โดยไม่สุจริต แต่เป็นเรื่องที่โจทก์จะต้องรับผิดชอบในการกระทำของโจทก์เอง และที่จำเลยอ้างว่า การต่อเติมของจำเลยไม่ได้เพิ่มน้ำหนักให้โครงสร้างอาคารเพราะจำเลยเพียงแต่ขยายแนวระจกเดิมออกไปเท่านั้น พื้นที่ส่วนที่จำเลยต่อเติมไม่มีการระบุจำนวนพื้นที่ไว้ว่าเป็นเท่าใด แต่จำเลยขยายออกไปจนขีดขอบระเบียบ เท่ากับนำพื้นที่ระเบียบมาใช้ประโยชน์เป็นพื้นที่ใช้สอยภายในทั้งหมด อันมีลักษณะเป็นการเพิ่มการใช้ประโยชน์ อีกส่วนหนึ่งของห้องชุด ซึ่งเป็นกรณีปกติที่พื้นที่ภายในอาคารย่อมต้องมีอุปกรณ์เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้มากกว่าพื้นที่ที่เป็นระเบียบ ย่อมทำให้โครงสร้างอาคารชุดรับน้ำหนักเพิ่มขึ้น

ทั้งการกระทำของจำเลยยังเป็นแบบอย่างให้เจ้าของร่วมรายอื่นนำมาอ้างและทำการต่อเติมได้ทุกห้องชุด ซึ่งอาจมีเจ้าของร่วมบางคนนำไปใช้ประโยชน์อย่างอื่นได้โดยไม่มีข้อจำกัด อันจะมีผลเป็นอันตรายต่อโครงสร้างอาคารชุดในภายหน้าอีกด้วย การต่อเติมห้องชุดของจำเลยมีผลกระทบต่อลักษณะภายนอกและโครงสร้างของอาคารจึงเป็นการกระทำที่ไม่ชอบด้วยกฎหมายและฝ่าฝืนข้อบังคับของโจทก์ ที่ศาลอุทธรณ์วินิจฉัยปัญหาข้อนี้มาศาลฎีกายังไม่เห็นพ้องด้วย ฎีกาของโจทก์ฟังขึ้น

อนึ่ง ที่โจทก์มีคำขอท้ายฟ้องในข้อ 2 หากจำเลยไม่รื้อถอนผนังห้องชุด ขอให้เอาคำพิพากษาเป็นการแสดงเจตนาของจำเลยให้โจทก์เป็นผู้ดำเนินการรื้อถอนโดยให้จำเลยเป็นผู้เสียค่าใช้จ่ายนั้น กรณีเป็นเรื่องในชั้นบังคับคดีซึ่งโจทก์ชอบที่จะขอต่อศาลให้มีคำสั่งตั้งเจ้าพนักงานบังคับคดีให้ดำเนินการตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง มาตรา 296 ทวิวรรคหนึ่ง ศาลฎีกาไม่อาจมีคำพิพากษาตามคำขอส่วนนี้ของโจทก์ได้

พิพากษากลับเป็นว่า ให้จำเลยรื้อถอนและปรับปรุงผนังที่ติดตั้งตามฟ้องให้กลับคืนสู่ตำแหน่งและสภาพเดิม ค่าฤชาธรรมเนียมทั้งสามศาลให้เป็นพับ คำขออื่นนอกจากนี้ให้ยก

คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 8716/2554





ผลการดำเนินงานและกิจกรรมสมาคม

7 กรกฎาคม 2559 • คุณองคฤกษ์ พรหมโยธี รองเลขาธิการสมาคม และคุณภูมิภัทร พรหมมา กรรมการบริหารสมาคม เข้าร่วมงานการนำเสนอผลงานและตัดสินผลงานรอบชิงชนะเลิศโครงการส่งเสริมการพัฒนานวัตกรรมการออกแบบ **“บ้านผู้สูงอายุ ที่ไม่ใช่บ้านผู้สูงอายุ”** ณ ห้องอโนมา 3 ชั้น 3 โรงแรม อโนมา กรุงเทพฯ **จัดโดย** การเคหะแห่งชาติ



12 กรกฎาคม 2559 • คุณวรัทกพ แพทยานันท์ รองเลขาธิการสมาคม เข้าร่วมงานสัมมนา **“ธรรมาภิบาลในภาคการก่อสร้าง ประสบการณ์จากเกาหลีใต้สู่ประเทศไทย”** ณ ห้องบอลรูม C ชั้น 6 โรงแรมอมารี วอเตอร์เกท ประตูน้ำ กรุงเทพฯ **จัดโดย** กรมบัญชีกลาง

15 กรกฎาคม 2559 • คุณปิตพัฒน์ ปริदानนท์ และคุณองคฤกษ์ พรหมโยธี รองเลขาธิการสมาคม เข้าร่วมการประชุมเสวนา เรื่อง **“การขออนุญาตก่อสร้างอาคาร”** ณ อาคารศรีจุลทรัพย์ ชั้น 10 เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ **จัดโดย** วิทยาลัยพัฒนามหานคร มหาวิทยาลัยนวมินทราธิราช

29 กรกฎาคม 2559 • คุณรุ่งรัตน์ ลิ่มทองแท่ง อุปนายกสมาคม เข้าร่วมประชุมหารือ เพื่อหาแนวทางการได้มาซึ่งข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ณ ห้องประชุม เทียรตียศ ชั้น 2 อาคาร 1 **จัดโดย** สำนักงาน ป.ป.ช.

10 สิงหาคม 2559

• คุณวรัทกพ แพทยานันท์ รองเลขาธิการสมาคม เข้าร่วมการประชุมจัดการรับฟังข้อคิดเห็นของนักลงทุน (Market Sounding) ภายใต้โครงการจัดทำแผนแม่บทการพัฒนาที่ดินของการรถไฟแห่งประเทศไทย เส้นทางรถไฟทางคู่ 6 เส้นทาง จำนวน 12 ย่านสถานี ณ ห้องนพวงศ์ 3 ชั้น 2 โรงแรมทวินทาวเวอร์ เขตรองเมือง กรุงเทพฯ **จัดโดย** การรถไฟแห่งประเทศไทย



• คุณรุ่งรัตน์ ลิ่มทองแท่ง อุปนายกสมาคมเข้าร่วมงานสัมมนา **“A Prospective Scheme Promoting Home Ownership in Thailand”** ณ ห้อง Chadra 1-2 โรงแรม Siam Kempinski **จัดโดย** ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

11 สิงหาคม 2559 • คุณศุภสิทธิ์ ตั้งตรงจิตร อุปนายกสมาคม และคุณปิตพัฒน์ ปริदानนท์ รองเลขาธิการสมาคม เข้าร่วมประชุม **“คณะทำงานจัดทำข้อเสนอเพื่อขอรับการสนับสนุนจากภาครัฐในการส่งเสริมงานวิศวกรรมและอุตสาหกรรมก่อสร้างไทยออกสู่ตลาดต่างประเทศ”** ณ ห้องประชุม 1 ชั้น 2 **จัดโดย** สำนักงานสภาวิศวกร

15 สิงหาคม 2559 • คุณองคฤกษ์ พรหมโยธี รองเลขาธิการสมาคม และคุณภูมิภัทร พรหมมา กรรมการบริหารสมาคม เข้าร่วมการสัมมนาเชิงปฏิบัติการเรื่องแนวคิดการออกแบบก่อสร้าง **“Nexus Plus Energy Buildings”** ณ ห้องวทัญญู ณ กลาง สำนักงานใหญ่ **จัดโดย** การเคหะแห่งชาติ

25 สิงหาคม 2559 • สมาคมอาคารชุดไทย จัดการประชุมประจำเดือน ครั้งที่ 5/2559 ขึ้นในเวลา 16.00-18.00 น. ณ ห้องการ์ตูนรูม ชั้น 1 โรงแรมอนันตรา เจริญนคร กรุงเทพฯ

29 สิงหาคม 2559 • สมาคมอาคารชุดไทย เข้าร่วมงานสัมมนาสมาคมการค้าประจำปี 2559 **“Together is Power 2016 : Enhancing Connectivity”** และรับรางวัลโครงการประกวดสมาคมการค้าดีเด่น ประจำปี 2559



รางวัลสมาคมการค้าดีเด่น ด้านความสามารถในการบริหารจัดการ

รางวัลสมาคมการค้าดีเด่น ด้านคุณภาพการให้บริการ

รางวัลสมาคมการค้าดีเด่น ด้านพัฒนาองค์กร