

## กรณีศึกษาความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรในช่วงการขายถึงส่งมอบ A CASE STUDY OF RISKS IN SALES TO DELIVERY PHASE OF HOUSING REAL ESTATE DEVELOPMENT PROJECT

กัลยารัตน์ สมดี<sup>1,\*</sup> และ กมลวัลย์ ลือประเสริฐ<sup>2</sup>

<sup>1</sup>นักศึกษาระดับปริญญาโท ภาควิชาวิศวกรรมโยธา มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ  
กรุงเทพมหานคร

<sup>2</sup>รองศาสตราจารย์ ภาควิชาวิศวกรรมโยธา มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ กรุงเทพมหานคร

\*Corresponding author address: s6101081811518@email.kmutnb.ac.th

### บทคัดย่อ

ความสำเร็จของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ขึ้นอยู่กับความสำเร็จในการรับรู้รายได้หลังส่งมอบบ้านให้กับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งความสำเร็จดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลากหลายและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระยะต่างๆ ของโครงการ ซึ่งในการศึกษานี้เน้นการศึกษาในช่วงการขาย และ ช่วงการส่งมอบ โดยการศึกษาข้อมูลจากโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ที่เป็นโครงการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย ราคา 4-7 ล้านบาท จำนวน 331 หลัง พบว่าหลังเปิดโครงการมา 2 ปี 3 เดือน มีจำนวนบ้านที่ก่อสร้างเสร็จทั้งสิ้น 113 หลัง เป็นบ้านตัวอย่างจำนวน 6 หลัง จากข้อมูลในช่วงการจบบางบ้านมีลูกค้าจ่ายเงินมัดจำจองบ้านทั้งสิ้น 134 ราย แต่สูญเสียลูกค้าระหว่างช่วงขายจนถึงส่งมอบ 35 ราย เหลือโอนกรรมสิทธิ์ 99 ราย เป็นบ้านบ้านแถว 55 หลังและบ้านแฝด 39 หลังและมีระยะเวลารอขายนับจากก่อสร้างเสร็จประมาณ 3.5-4 เดือน โดยขั้นตอนที่มีความเสี่ยงที่จะสูญเสียลูกค้ามากที่สุดคือขั้นตอนการขอสินเชื่อ-อนุมัติสินเชื่อ 12.2% รองลงมาคือในระหว่างขั้นตอนจอง-ขอสินเชื่อ 8.2% โดยสาเหตุสำคัญที่พบมากที่สุดคือ การขออนุมัติสินเชื่อไม่ผ่านเนื่องมาจากรายได้ไม่เป็นไปตามเกณฑ์ธนาคาร และลูกค้าทำสัญญาแต่เปลี่ยนใจไม่โอนกรรมสิทธิ์

**คำสำคัญ:** ความเสี่ยง, ปัจจัยเสี่ยง, อสังหาริมทรัพย์