แนวทางในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ประกอบอาชีพอิสระที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

Guidelines for Housing Loans Accessibility for Self-employed Persons Living in Bangkok Metropolitan Area

รับบทความ	17/04/2567
แก้ไขบทความ	12/06/2567
ยอมรับบทความ	27/06/2567

ศรัญญา จันทนาคร
ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Saranya Chantanakorn
Department of Housing, Faculty of Architecture, Chulalongkorn University
Phanit_c@hotmail.com

บทคัดย่อ

ผู้ประกอบอาชีพอิสระเป็นผู้มีรายได้ แต่มักประสบปัญหาการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยเนื่องจากมีรายได้ไม่แน่นอนและที่มาของรายได้ไม่ชัดเจน งานวิจัยนี้จึงมุ่งศึกษาเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน ร่วมกับการศึกษาลักษณะทางสังคมเศรษฐกิจ ระดับความรู้ด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคในการขอสินเชื่อของผู้ประกอบอาชีพอิสระ เพื่อเสนอแนะแนวทางในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้ประกอบอาชีพอิสระ โดยรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามผู้ประกอบอาชีพอิสระในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 400 คน และทำการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยจาก 6 สถาบันการเงิน

ผลการศึกษาพบว่า สถาบันการเงินใช้เกณฑ์ในการพิจารณาให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบอาชีพอิสระคล้ายคลึงกับผู้มีรายได้ประจำ เว้นแต่วิธีการคำนวณรายได้ ที่จะนำรายได้สุทธิมาคิดเป็นฐานรายได้เพียงร้อยละ 50 ส่งผลต่อการคำนวณความสามารถในการผ่อนชำระและวงเงินสินเชื่อที่ลดลงกว่าผู้มีรายได้ประจำ และเน้นพิจารณาจากหลักฐานรายได้และการเสียภาษีที่มีความสอดคล้องกับรายการเคลื่อนไหวบัญชีธนาคาร ในส่วนของกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบอาชีพอิสระพบว่า ร้อยละ 74 มีอายุในช่วง 20-35 ปี และร้อยละ 47 ประกอบอาชีพค้าขายและธุรกิจส่วนตัว ผู้วิจัยได้ทำการจำแนกกลุ่มตัวอย่างนี้ออกเป็น 2 กลุ่ม คือ 1) ผู้ที่ไม่มีประสบการณ์ในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65 โดยส่วนใหญ่มีรายได้ 10,000-20,000 บาท และมีรายจ่ายส่วนตัวต่ำกว่า 10,000 บาท ซึ่งมักพบอุปสรรคในการขอสินเชื่อเนื่องจากไม่ได้เตรียมตัวจัดเก็บเอกสาร และอาชีพที่ทำมีรายได้ไม่สม่ำเสมอ 2) ผู้ที่มีประสบการณ์ขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 35 โดยส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ในช่วง 30,000-50,000 บาท และมีรายจ่ายส่วนตัว 10,000-20,000 บาท ซึ่งพบว่า ร้อยละ 70 ได้รับอนุมัติสินเชื่อเนื่องจากมีการเตรียมเอกสารพร้อมและฝากเงินเข้าบัญชีธนาคารสม่ำเสมอ ในขณะที่ร้อยละ 27 ถูกปฏิเสธสินเชื่อเนื่องจากมีรายได้ไม่เพียงพอและไม่มีเอกสารที่ธนาคารต้องการ

ผลวิจัยชี้ให้เห็นว่า เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย ผู้ขอสินเชื่อควรมีความพร้อมด้านการเงิน มีภาระหนี้สินน้อยกว่า 1 ใน 3 ของรายได้ มีเงินดาวน์อย่างน้อยร้อยละ 20 ของราคาบ้าน และเลือกราคาบ้านให้เหมาะสมกับรายได้ อีกทั้งควรได้รับการส่งเสริมความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการเงินและการเตรียมเอกสารที่จำเป็น ผลการวิจัยยังช่วยให้ผู้สนใจสามารถใช้เป็นแนวทางในการเตรียมความพร้อมก่อนขอสินเชื่อ หรือออกแบบผลิตภัณฑ์ส่งเสริมการขายที่อยู่อาศัยให้เหมาะสมกับผู้ประกอบอาชีพอิสระได้

คำสำคัญ: *สินเชื่อที่อยู่อาศัย เกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัย สถาบันการเงิน ผู้ประกอบอาชีพอิสระ*

Abstract

Self-employed persons often encounter difficulties in accessing mortgage loans due to their unstable income and unclear income sources. This research aims to study the mortgage loan considerations used by financial institutions for self-employed persons, along with the self-employed social characteristics and economic backgrounds, the level of mortgage loans knowledge, and the barriers they face in obtaining loans, in order to propose appropriate guidelines for self-employed persons to access mortgages. Data for the study was collected through a questionnaire survey involving 400 self-employed persons in Bangkok metropolitan areas and interviews with mortgage experts from six financial institutions.

The study found that financial institutions use similar criteria for considering loans to self-employed persons and fixed-income persons, yet different income calculation methods, considering only 50% of net income accounted for base income for self-employed, This makes the ability to repay and credit limits of self-employed persons lower than fixed-income persons. The financial institutions also focus on income evidence and tax payment report consistent with bank account transactions. In the questionnaire survey, 74% were in the age between 20-35 years old, 47% were merchants or entrepreneurs, Researchers divided the respondents into two groups.

First, the persons with no inexperience in applying for housing loan, accounted for 65% of the total respondents. The people in this group mostly have incomes between 10,000-20,000 baht, and personal expenses below 10,000 baht, They are often facing obstacles due to lack of document preparation and inconsistent income. Second, the persons with experience in mortgage application accounted for 35% of the total respondents, The people in this group mostly have incomes between 30,000-50,000 baht and personal expenses between 10,000-20,000 baht, The results of loan applications reveal that 70% of them were approved because they had prepared proper documents and regularly deposited income into their bank accounts. However, 27% of them were denied due to insufficient income and lack of required documents.

The research indicates that in order to increase opportunities for accessing housing loans, applicants should be financially prepared, with debt burden of less than one-third of their income, down payment at least 20% of the house price and suitable house prices for their income. Additionally, they should be supported with knowledge in financial planning and document preparation. This will be beneficial guidance for interested persons to prepare themselves before applying for a housing loan and for financial institutions to design housing sales support products suitable for self-employed persons.

Keywords: *housing loan, housing loan criteria, financial institutions, self-employed*

บทนำ

ผู้ประกอบอาชีพอิสระเป็นกลุ่มคนจำนวนมากที่มีรายได้ แต่ไม่ผ่านการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากมีรายได้ไม่แน่นอนและที่มาของรายได้ไม่ชัดเจน ได้แก่ กลุ่มแรงงานนอกระบบ ซึ่งหมายถึงผู้มีงานทำที่ไม่ได้รับความคุ้มครอง หรือไม่มีหลักประกันทางสังคมจากการทำงาน (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2565) เช่น เกษตรกร ผู้รับจ้างทั่วไป แม่ค้า ผู้ประกอบวิชาชีพด้านต่าง ๆ หรือทำธุรกิจส่วนตัว เป็นต้น ซึ่งในงานวิจัยนี้จะขอใช้คำเรียกแทนว่า “ผู้ประกอบอาชีพอิสระ” เพื่อให้บุคคลทั่วไปเข้าใจง่ายขึ้น ในการสำรวจแรงงานนอกระบบปี พ.ศ. 2565 ปรากฏว่า ประเทศไทยมีจำนวนแรงงานนอกระบบมากถึง 20.2 ล้านคน คิดเป็นร้อยละ 51 จากจำนวนผู้มีงานทำทั้งสิ้น 39.6 ล้านคน ส่วนในกรุงเทพมหานครมีผู้มีงานทำทั้งสิ้นประมาณ 5.6 ล้านคน เป็นแรงงานนอกระบบ 1.4 ล้านคน คิดเป็นร้อยละ 24.7% (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2565)

นอกจากนี้ยังมีการคาดการณ์ว่า จำนวนแรงงานนอกระบบเหล่านี้จะมีมากขึ้นเนื่องจากมีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาทดแทนแรงงานมนุษย์เพื่อลดค่าใช้จ่าย และรูปแบบการใช้ชีวิต (life style) ของคนรุ่นใหม่ที่เปลี่ยนไป ต้องการความเป็นอิสระและความยืดหยุ่นในการทำงานมากขึ้น ส่งผลให้มีการขยายตัวอย่างมากของกลุ่มคนที่ผันตัวมาทำอาชีพฟรีแลนซ์ (freelance) หรือผู้ประกอบอาชีพอิสระที่ไม่ได้ทำงานในสังกัดภายใต้องค์กร หรือหน่วยงานใด ไม่มีเงินเดือนประจำ แต่สามารถสร้างรายได้ในระบบเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นจากการจ้างงานแบบครั้งคราว หรืองานที่จ้างแล้วจบไป (gig economy) (สหธร เพชรวิโรจน์ชัย, 2564) ซึ่งคนกลุ่มนี้มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยจำนวนมากเช่นกัน แต่การขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจะเป็นไปได้ยากหากไม่มีการวางแผนและเตรียมตัวมาก่อน อาจทำให้เสียโอกาสในการมีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยของตนซึ่งเป็นทรัพย์สินที่แสดงถึงความมั่นคงในชีวิต

ปัจจุบันสถาบันการเงินมีแนวทางในการพิจารณาให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ยากขึ้น มีอัตราการปฏิเสธสินเชื่อสูงถึงร้อยละ 60 โดยเฉพาะในบ้านราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทที่เป็นที่ต้องการมากที่สุด (กรุงเทพธุรกิจ, 2566) เนื่องจากภาวะหนี้เสียในประเทศที่เพิ่มมากขึ้น ปัจจัยด้านคุณสมบัติส่วนตัวของผู้ขอสินเชื่อเองก็มีผลต่อการถูกปฏิเสธสินเชื่อ เช่น มีรายได้ไม่เพียงพอ มีหนี้สินมากกว่ารายได้ หรือติดสถานะเครดิตบูโร ไม่มีเงินออม (พัชญา โพธิรัตน์สมบัติ, 2563) ทั้งยังพบว่า มีการปฏิเสธสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้ประกอบอาชีพอิสระสูงกว่า 100,000 ล้านบาทในแต่ละไตรมาส (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2566) ปัญหาสำคัญของกลุ่มผู้ประกอบอาชีพอิสระ คือไม่สามารถแสดงหลักฐานให้ธนาคารมั่นใจว่า จะสามารถหารายได้อย่างสม่ำเสมอเพียงพอแก่การชำระหนี้ทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยในระยะยาวได้ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการวิเคราะห์สินเชื่อของธนาคารในประเทศไทย (ชุดาภา ผิวเผือก, 2562)

จากข้อมูลข้างต้นผู้วิจัยจึงเกิดคำถามสำคัญคือ ธนาคารมีวิธีการพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้ประกอบอาชีพอิสระอย่างไร และผู้ประกอบอาชีพอิสระในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีข้อจำกัด ปัญหา และอุปสรรคในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยหรือไม่ อย่างไร จึงต้องการศึกษาทั้งหมดนี้เพื่อหาแนวทางให้แก่ผู้ประกอบอาชีพอิสระได้เห็นโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้มากขึ้น

วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

1. เพื่อศึกษาเกณฑ์ในการพิจารณาให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน
2. เพื่อศึกษาลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจของผู้ประกอบอาชีพอิสระ
3. เพื่อศึกษาแนวคิด และระดับความรู้ ความเข้าใจในการเตรียมตัวขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย
4. เพื่อศึกษาข้อจำกัด ปัญหา และอุปสรรค ในการเข้าถึงสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย
5. เพื่อเสนอแนะแนวทางในการเข้าถึงสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้ประกอบอาชีพอิสระ

หมายเหตุ ** ผู้ประกอบอาชีพอิสระในงานวิจัยนี้หมายถึง ผู้ที่ไม่มีเงินเดือนประจำและมิได้ถูกบรรจุเป็นพนักงานขององค์กรใด

การทบทวนวรรณกรรม

แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบอาชีพอิสระ ผู้ประกอบอาชีพอิสระ (self-employed) หรือผู้ที่ถูกจัดอยู่ในกลุ่มแรงงานนอกระบบ (informal sector) หมายถึง กลุ่มคนทำงานที่ไม่ได้รับความคุ้มครองและไม่มีหลักประกันทางสังคมจากการทำงาน (Spider Hr, 2566) “Gig worker” หรือ “Freelance” คือผู้ที่ทำงานและได้รับค่าตอบแทนเป็นรายครั้งโดยไม่มีพันธสัญญากับนายจ้างในรูปแบบพนักงานประจำ (พิมพ์ธัญญา ฆ้องเสนาะ, 2566)

การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย (Personal finance planning for housing) คือการวางแผนจัดระเบียบด้านการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยที่ต้องการ อาจเป็นการวางแผนทั้งด้านการออมเงิน หรือการลงทุนเพื่อที่อยู่อาศัย (พัลลภ กฤตยานวัช, 2544) การวางแผนการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยมี 5 ขั้นตอน ได้แก่ 1) มีแนวคิดในการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย 2) เป็นผู้มีรายได้และอาชีพที่มั่นคง มีความน่าเชื่อถือ สามารถประมาณการใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยในอนาคตได้ 3) มีการลงมือออมเงินเพื่อที่อยู่อาศัย 4) มีการวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ทั้งด้านระยะเวลาที่จะซื้อ ประเภท และทำเลที่อยู่อาศัยในอนาคต 5) การซื้อที่อยู่อาศัย โดยการเตรียมความพร้อมเพื่อขอสินเชื่อ การจอง ทำสัญญาเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย (พิจิตรา ก้องกิตติงาม, 2558)

หลักเกณฑ์ 5 ข้อสำคัญในการพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงิน (5C) ได้แก่

- อุปนิสัยของลูกค้า (Character) คุณลักษณะและความน่าเชื่อถือของผู้ขอสินเชื่อ วินัยในการใช้และการชำระสินเชื่อในอดีต ซึ่งบอกถึงความสามารถในการใช้หนี้และการบริหารจัดการสินเชื่อ
- ความสามารถในการจ่ายชำระหนี้คืนได้ตามระยะเวลาที่กำหนด (Capacity)
- เงินทุน / สินทรัพย์ หรือเงินฝากของผู้ขอสินเชื่อ (Capital) เพื่อเป็นหลักประกันการให้กู้ยืม หรือแหล่งเงินสำรองสำหรับชำระหนี้ในกรณีเกิดปัญหาไม่สามารถชำระได้
- หลักประกันที่ผู้ขอสินเชื่อนำมาจำนำ หรือจำนอง (Collateral) เป็นสินทรัพย์ที่สถาบันการเงินนำไปขายทอดตลาดได้ตามกฎหมายหากผู้ขอสินเชื่อไม่ชำระหนี้ตามกำหนด
- ปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบต่อรายได้ของผู้ขอสินเชื่อ (Conditions) เช่น ภาวะเศรษฐกิจ ความมั่นคงของรายได้และการงาน หรือปัญหาอื่น ๆ ที่ส่งผลต่อความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคต (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2566)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วน คือ

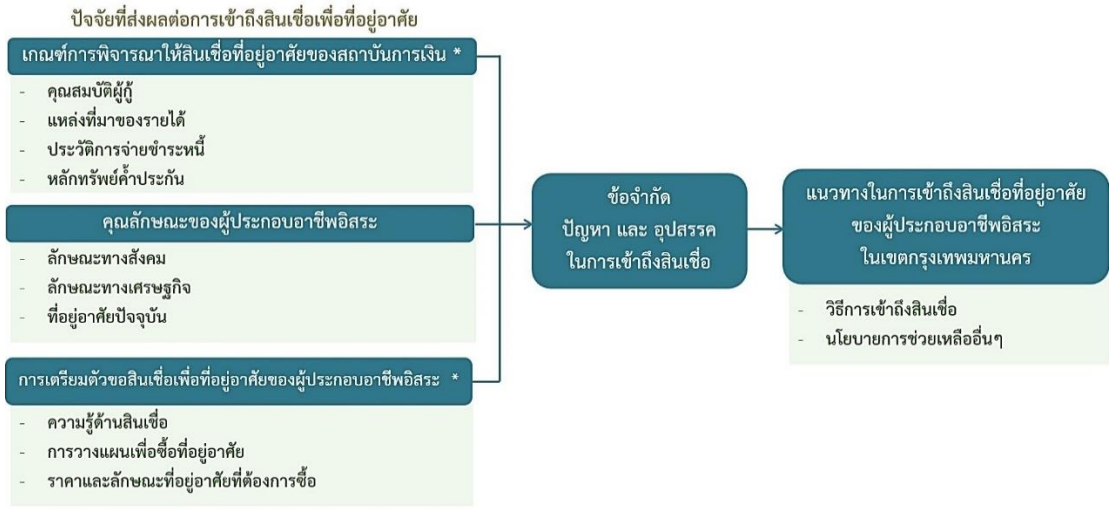
- งานวิจัยเกี่ยวกับสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ประกอบอาชีพอิสระ (สุกฤช พงศ์พันธุ์พณิชย์, 2564) พบว่า ผู้ประกอบอาชีพอิสระในจังหวัดปทุมธานีมีปัญหาการใช้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยระดับมากในด้านของปริมาณเอกสารที่ใช้ขอสินเชื่อ ได้วงเงินกู้น้อยกว่าที่ต้องการ อัตราดอกเบี้ยและค่าผ่อนชำระสูง และการประชาสัมพันธ์ให้ความรู้แก่ลูกค้าน้อย
- งานวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่อและการปฏิเสธสินเชื่อของธนาคาร (ชุดาภา ผิวเผือก, 2562) พบว่า ปัจจัยในการวิเคราะห์สินเชื่อที่สำคัญมากที่สุด ได้แก่ ความสามารถในการชำระหนี้ แหล่งที่มาของเงินทุน คุณสมบัติของผู้กู้ หลักประกัน สภาวะเศรษฐกิจหรือความเสี่ยงอื่น ๆ คาลิโนฟสกี้ (Kalinowski, 2021) แนะนำว่า กิจการควรมีกำไรมากกว่า 20% ขึ้นไปจะมีโอกาสได้รับสินเชื่อมากกว่า และพัชญา โพธิรัตน์สมบัติ (2563) กล่าวว่า สาเหตุหลักในการถูกปฏิเสธสินเชื่อเกิดจากผู้ขอสินเชื่อมีภาระหนี้เกิน ติดเครดิตบูโร ขาดการออมเงิน รายได้ไม่ผ่านเกณฑ์ และที่มาของรายได้ไม่ชัดเจน

จากการทบทวนวรรณกรรม สามารถสรุปได้ว่า สถาบันการเงินให้ความสำคัญกับเรื่องความสามารถในการชำระหนี้ แหล่งที่มาของรายได้ที่ชัดเจน ผู้ที่จะได้รับอนุมัติสินเชื่อจึงต้องเป็นผู้มีรายได้มั่นคงเพียงพอ มีความชำนาญในกิจการที่ทำ ควรมีประวัติการชำระหนี้ที่ดี และมีเงินออม ในขณะที่ผู้ประกอบอาชีพอิสระยังประสบปัญหาในเรื่องของเอกสารแสดงรายได้ ได้รับวงเงินสินเชื่อค่อนข้างต่ำ และมีความสามารถในการชำระหนี้ค่อนข้างน้อย และจึงอาจส่งผลให้มีปัญหาในการขอสินเชื่อได้

วิธีการดำเนินงานวิจัย

กรอบแนวคิดงานวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ มีแนวคิดในงานวิจัยที่มุ่งการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบอาชีพอิสระ ประกอบไปด้วย เกณฑ์การพิจารณาให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน คุณลักษณะของผู้ประกอบอาชีพอิสระ และการเตรียมตัวขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบอาชีพอิสระ เพื่อหาข้อจำกัด ปัญหา และอุปสรรคในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งจะนำไปสู่การวิเคราะห์แนวทางในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบอาชีพอิสระ



ภาพ 1 กรอบแนวคิดงานวิจัย

ที่มา: จากการรวบรวมข้อมูลของผู้วิจัย

การรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยใช้วิธีเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 2 ส่วน สำหรับสถาบันการเงิน และผู้ประกอบอาชีพอิสระดังนี้

- ใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) กับตัวแทนสถาบันการเงิน ผู้ชำนาญด้านการพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่สะดวกให้ข้อมูล รวบรวมได้ทั้งสิ้น 6 สถาบัน โดยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจากธนาคารพาณิชย์ที่มีส่วนแบ่งในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ ธนาคารกสิกรไทย (Kbank) ธนาคารกรุงเทพ (BBL) ธนาคารกรุงไทย (KTB) และสถาบันการเงินเฉพาะกิจเพื่อตอบสนองนโยบายรัฐที่ให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้ประกอบอาชีพอิสระ ได้แก่ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (GHB) ธนาคารออมสิน (GSB) และธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย (iBank)

- ใช้การเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม (Questionnaire) กับกลุ่มผู้ประกอบอาชีพอิสระ ที่เคยขอสินเชื่อหรือ ต้องการสินเชื่อที่อยู่อาศัย บนแพลตฟอร์ม Fastwork ซึ่งเป็นแหล่งรวมผู้รับงานอิสระที่ใหญ่ที่สุดของประเทศไทย โดยเป็นผู้รับงานอิสระเต็มเวลาที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีอายุระหว่าง 20-40 ปี ซึ่งมีอยู่โดย

ประมาณ 15,000 คน (ข้อมูล ณ วันที่ 11 กันยายน 2566) ผู้วิจัยใช้วิธีการคำนวณกลุ่มประชากรตามสูตรของยามาเนะ (Yamane, 1973) กำหนดค่าความน่าเชื่อถือในระดับ 95% ค่าความคลาดเคลื่อนที่ .05 จะได้จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 375 คน แต่เนื่องจากมีผู้ตอบรับแบบสอบถามจาก Fastwork ไม่เพียงพอ ผู้วิจัยจึงได้หากลุ่มตัวอย่างจากแหล่งอื่นเพิ่มเติม โดยการลงประกาศหาผู้สมัครใจตอบแบบสอบถามผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น เว็บไซต์ และ Facebook กลุ่มรับงานฟรีแลนซ์ รวมถึงแจกแบบสอบถามตามตลาดแหล่งชุมชนในเขตกรุงเทพมหานคร จนได้ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้นจำนวน 400 คน

การวิเคราะห์ข้อมูล

- ศึกษาและเปรียบเทียบเกณฑ์ในการพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากการสัมภาษณ์เชิงลึก 6 สถาบันการเงิน
- เรียบเรียงข้อมูลจากแบบสอบถามผู้ประกอบอาชีพอิสระ จัดกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ ผู้ที่มีประสบการณ์ขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย และผู้ที่ยังไม่มีประสบการณ์ (ผู้มีประสบการณ์จะแสดงข้อมูลเพิ่มเติมที่ทำให้เห็นถึงวิธีการเตรียมตัว หรือแก้ปัญหาและผลลัพธ์ในการยื่นขอสินเชื่อ) วิเคราะห์ข้อมูลด้วยการหาค่าความถี่ ร้อยละ
- วิเคราะห์หาความสัมพันธ์ข้อมูลใน 3 ประเด็นสำคัญ ได้แก่ คุณลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม และการเตรียมตัวขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบอาชีพอิสระ ร่วมกับเกณฑ์การพิจารณาให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินเพื่อวิเคราะห์ข้อจำกัด ปัญหา และอุปสรรคในการเข้าถึงสินเชื่อ พร้อมเสนอแนะแนวทางในการเข้าถึงสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้ประกอบอาชีพอิสระในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ผลการศึกษา

ผลการศึกษาด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ประกอบอาชีพอิสระ สามารถสรุปได้ 3 ส่วนดังนี้

แนวคิด นโยบาย และเกณฑ์ในการพิจารณาให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้ประกอบอาชีพอิสระ จากการสัมภาษณ์ทั้ง 6 สถาบันการเงินพบว่า โดยส่วนใหญ่แล้วธนาคารได้มองเห็นถึงความต้องการด้านที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้ประกอบอาชีพอิสระที่นับวันยิ่งมีจำนวนมากขึ้น และเพื่อเป็นการปรับทิศทางธุรกิจให้เข้ากับยุคสมัยปัจจุบันรวมถึงการเพิ่มฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ จึงได้มีการศึกษาความสามารถในการสร้างรายได้ของแต่ละกลุ่มอาชีพอิสระเพื่อใช้ในการประเมินความเสี่ยง วิเคราะห์หารายได้สุทธิที่น่าจะเป็นจริงสำหรับคำนวณสินเชื่อ และเปิดโอกาสให้คนกลุ่มนี้สามารถเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้ โดยมิได้แบ่งแยก หรือจำกัดอาชีพ จะพิจารณาจากศักยภาพของคนผู้นั้นมากกว่า และมีความเห็นคล้ายกันว่า ถึงแม้จะเป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงสูงในด้านความไม่มั่นคงของรายได้ แต่ยังมีหลายคนที่มีศักยภาพมากพอเป็นที่น่าสนใจ มีความยืดหยุ่นในการสร้างรายได้ หรือจัดการการเงินของตนเองได้ดีคาดว่าจะสามารถชำระหนี้ระยะยาวได้ หากมีคุณสมบัติผ่านเกณฑ์ที่ทางธนาคารกำหนดก็ควรมีโอกาสในการได้รับอนุมัติสินเชื่อเช่นกัน

ในส่วนผลการศึกษาเกณฑ์การพิจารณาให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้ประกอบอาชีพอิสระพบว่า การกำหนดเกณฑ์เงื่อนไขทั่วไปของผู้ขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยอาชีพอิสระจะใช้เกณฑ์เดียวกันกับผู้มีรายได้ประจำ แตกต่างกันเพียงการกำหนดอายุงานขั้นต่ำในบางสถาบันการเงินและวิธีคำนวณฐานรายได้ที่คำนึงถึงความเสี่ยงที่แตกต่างกันในแต่ละอาชีพ มีรายละเอียดดังนี้

- **ประสบการณ์ในการประกอบอาชีพ** ส่วนมากกำหนดให้มีประสบการณ์ขั้นต่ำที่ 1-2 ปีขึ้นไป ขึ้นอยู่กับลักษณะอาชีพของผู้ขอสินเชื่อและข้อกำหนดของแต่ละธนาคาร บางแห่งกำหนดให้ฟรีแลนซ์ต้องมีประสบการณ์ 3 ปีขึ้นไป
- **รายได้ขั้นต่ำ** บางธนาคารกำหนดให้ผู้ขอสินเชื่อต้องมีรายได้ขั้นต่ำ 15,000-20,000 บาท และบางธนาคารไม่ได้กำหนด หากแต่ผู้ขอสินเชื่อควรต้องมีเงินเหลือหลังจากหักค่าผ่อนแล้วเพียงพอต่อค่าครองชีพประมาณ 10,000 บาท

- **ระยะเวลากู้สูงสุด** ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปมักกำหนดระยะเวลากู้สูงสุดที่ 30-35 ปี (อายุรวมระยะเวลาผ่อนไม่เกิน 70 ปี) แต่หากเป็นธนาคารรัฐมักจะอนุโลมให้ระยะเวลากู้สูงสุดได้ถึง 40 ปี (อายุรวมระยะเวลาผ่อนไม่เกิน 70 ปี)
- **การคำนวณฐานรายได้** แบ่งได้เป็น 2 ลักษณะคือ การคำนวณตามสัดส่วนกำไรของแต่ละอุตสาหกรรม ส่วนมากคิดฐานรายได้อยู่ที่ประมาณ 30-60% ของกำไรสุทธิเฉลี่ย ขึ้นอยู่กับต้นทุนและความเสี่ยงในการประกอบอาชีพนั้น ๆ หรืออีกรูปแบบหนึ่งคือให้ความสำคัญกับเงินงวดผ่อนที่ต้องไม่เกิน 1 ใน 3 ของรายได้สุทธิเฉลี่ย
- **อัตราส่วนหนี้สินต่อรายได้ (DSR)** มีความแตกต่างกันตามระดับรายได้ หากมีรายได้สูงและมั่นคงมักจะได้ DSR ที่สูงขึ้น โดยมี 2 ธนาคารที่มีเกณฑ์ใกล้เคียงกันคือ หนี้สินไม่ควรเกิน 1 ใน 3 ของรายได้สุทธิ หรือประมาณ 20-30%

รายละเอียดเกณฑ์ในการพิจารณาสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบอาชีพอิสระของแต่ละสถาบันการเงินสามารถสรุปได้ตามตาราง 1

ตาราง 1 เกณฑ์ในการพิจารณาให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ประกอบอาชีพอิสระ

ธนาคาร	ประสบการณ์ในการประกอบอาชีพ	รายได้ขั้นต่ำ	ระยะเวลากู้สูงสุด	การคำนวณฐานรายได้	อัตราส่วนหนี้สินต่อรายได้ (DSR)
iBank	● ธุรกิจจดทะเบียน 2 ปีขึ้นไป ● ไม่จดทะเบียน ฟรีแลนซ์ 3 ปีขึ้นไป	20,000 บาทขึ้นไปและมีการจัดระดับตามความสามารถในการคำนวณ DTI	35 ปี (อายุรวมเวลาผ่อนไม่เกิน 70 ปี)	● เจ้าของธุรกิจ ดูตามค่าเฉลี่ยอัตรากำไรแต่ละอุตสาหกรรม ● ฟรีแลนซ์ คิดฐานรายได้ให้ประมาณ 50% ของรายได้	มีการกำหนดเกณฑ์ตามระดับความสามารถในการหารายได้
BBL	ขั้นต่ำ 1 ปีขึ้นไป (ยื่นเอกสารย้อนหลัง 6 เดือน)	15,000 บาทกำหนดค่าครองชีพขั้นต่ำหลังหักค่าผ่อนควรเหลือ > 10,000 บาท	30 ปี (อายุรวมเวลาผ่อนไม่เกิน 65 ปี)	คำนวณที่ประมาณ 60% ของรายได้สุทธิเฉลี่ย (อาจเพิ่ม/ลดตามลักษณะงาน)	ให้สูงสุดที่ 80% ของรายได้ แต่ต้องเหลือเงินเพียงพอค่าครองชีพที่กำหนด
KTB	ขั้นต่ำ 2 ปีขึ้นไป	ไม่กำหนด แต่ดูยอดเงินเหลือติดบัญชีในแต่ละเดือน	40 ปี (อายุรวมเวลาผ่อนไม่เกิน 70 ปี)	คำนวณที่ประมาณ 30-50% ของรายได้เฉลี่ย ขึ้นอยู่กับต้นทุนในการทำงาน	20% - 30% ขึ้นอยู่กับระดับรายได้
Kbank	6 เดือน – 1 ปี ดูตามเอกสารแหล่ง ที่มาของรายได้	ขึ้นอยู่กับ Program ที่เลือกจะเป็นตัวแบ่งเรื่องดอกเบี้ยด้วย	30 ปี (อายุรวมเวลาผ่อนไม่เกิน 70 ปี)	อ้างอิงตัวเลขจากเอกสารภาษีที่สอดคล้องกับ Statementย้อนหลังเพื่อดูรายได้เฉลี่ยต่อปี และ Income score	ขึ้นอยู่กับระดับรายได้ แต่ควรมีเงินเหลือจากการใช้จ่ายสูงกว่ายอดผ่อน
GHB	ขั้นต่ำ 1 ปีขึ้นไป สามารถยื่นหลักฐานงานรวมกับการทำงานก่อนหน้าได้	ไม่ได้กำหนด แต่เงิน งวดต้องไม่เกิน 1ใน 3 ของรายได้สุทธิ และมีเพดานกำหนดสำหรับผู้มีรายได้น้อย	40 ปี (อายุรวมเวลาผ่อนไม่เกิน 70 ปี)	● เงินงวดต้องไม่เกิน 1 ใน 3 ของรายได้สุทธิ และมีภาระหนี้อื่นไม่เกิน 1 ใน 3 ของรายได้ ● ผ่อนปรนเงินงวดไม่เกิน 1 ใน 2 ของรายได้ให้ผู้มีรายได้น้อย	ไม่ควรเกิน 1 ใน 3 ของรายได้สุทธิ
GSB	1 ปีขึ้นไป	15,000 บาทขึ้นไป	40 ปี (อายุรวมเวลาผ่อนไม่เกิน 70 ปี)	● เจ้าของกิจการ 37% ● ค้าขาย/ให้บริการ 39% ● อาชีพเฉพาะทาง 100% ● เกษตรกร 39% ของรายได้เฉลี่ยต่อเดือนโดยประมาณ	ตามระดับรายได้ ● < 15,000=50% ● 15,000-50,000 =60% ● > 50,001=70%

ที่มา: เรียบเรียงจากการสัมภาษณ์สถาบันการเงินโดย ผู้วิจัย

หมายเหตุ ** iBank = ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย, BBL = ธนาคารกรุงเทพ, KTB = ธนาคารกรุงไทย, Kbank = ธนาคารกสิกรไทย GHB = ธนาคารอาคารสงเคราะห์, GSB = ธนาคารออมสิน

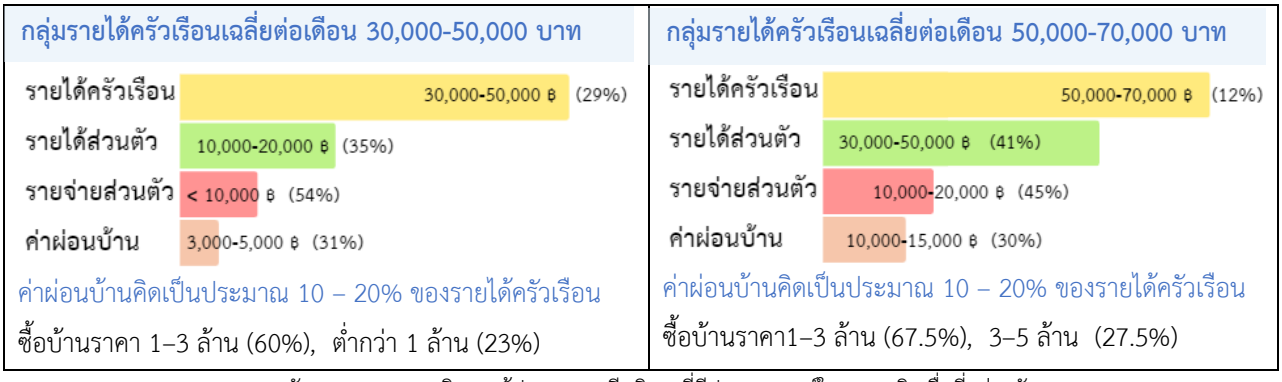
ทั้งนี้ ยังพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาสินเชื่อในระดับมาก ได้แก่ ระดับรายได้ อาชีพ หลักฐานที่มาของรายได้ (ให้ความสำคัญกับการจดทะเบียนพาณิชย์ และหลักฐานการยื่นภาษีเงินได้เป็นอย่างมาก) และประวัติการผ่อนชำระ เนื่องจากเป็นสิ่งสำคัญที่แสดงถึงความสามารถในการชำระหนี้ รองลงมาคือ อายุผู้กู้ เป็นตัวกำหนดยอดผ่อนและระยะเวลาผ่อน เงินออมเป็นปัจจัยเสริมเพิ่มความมั่นใจในตัวผู้กู้ จะมีผลในระดับปานกลาง ส่วนเพศ สถานภาพสมรส และระดับการศึกษา มีผลในระดับน้อย

ลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ และการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบอาชีพอิสระ จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามผู้ประกอบอาชีพอิสระจำนวน 400 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (71%) อยู่ในช่วงอายุ 20-35 ปี (74%) จบการศึกษาในระดับปริญญาตรี (63%) มีสถานภาพโสด (72%) มีรายได้ครัวเรือนประมาณ 20,000-50,000 บาท (41%) มีรายได้ส่วนตัวอยู่ที่ 10,000-30,000 บาท (55%) มีรายจ่ายส่วนตัวต่ำกว่า 20,000 บาท (80%) และมักมีหนี้สินอื่นด้วย (71.5%)

ผู้วิจัยจะแบ่งผู้ประกอบอาชีพอิสระออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ที่เคยมีประสบการณ์ในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย (34.5%) และผู้ที่ยังไม่มีประสบการณ์ แต่มีความสนใจในสินเชื่อที่อยู่อาศัย (65.5%) เพื่อใช้ในการวิเคราะห์และเปรียบเทียบข้อมูลต่อไป

ผู้ประกอบอาชีพอิสระที่มีประสบการณ์ในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย

- **ลักษณะทางสังคม** ส่วนใหญ่คนกลุ่มนี้จะอยู่ในช่วงอายุ 26-35 ปี (50%) รองมาคือกลุ่มอายุ 41 ปีขึ้นไป (25%) ไม่มีสมาชิกในครอบครัวที่ต้องรับผิดชอบ (27%) และมีจำนวนสมาชิกครอบครัวในความดูแลมากกว่า 3 คนขึ้นไป (33%) ประกอบอาชีพค้าขาย หรือมีกิจการของตนเอง (50%) เป็นผู้ให้บริการ หรือประกอบวิชาชีพที่ต้องใช้เฉพาะทาง (25%) เป็นกลุ่มรับจ้างทั่วไป (15%) ประกอบอาชีพนี้มาแล้วมากกว่า 3 ปีขึ้นไป (59%)
- **ลักษณะทางเศรษฐกิจ** คนกลุ่มนี้มักจะมีรายได้ครัวเรือนเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 30,000-50,000 บาท (29%) และ 50,000-70,000 บาท (21%) มีรายได้ส่วนตัวอยู่ที่ 30,000-50,000 บาท (29%) และ 10,000-20,000 บาท (25%) มีรายจ่ายส่วนตัวอยู่ที่ 10,000-20,000 บาท (39%) และ ต่ำกว่า 10,000 บาท (25%) ส่วนใหญ่มีภาระหนี้สิน (80%) เป็นค่าผ่อนบ้าน บัตรเครดิต ผ่อนรถและอื่น ๆ จะแสดงลักษณะทางเศรษฐกิจของผู้มีประสบการณ์ 2 อันดับแรกในภาพ 2



ภาพ 2 ลักษณะทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบอาชีพอิสระที่มีประสบการณ์ในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย

ที่มา: จากการรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามผู้ประกอบอาชีพอิสระโดย ผู้วิจัย

- **การวางแผนการเงิน และระดับความรู้ด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย** กลุ่มผู้มีประสบการณ์ในการขอสินเชื่อมีการวางแผนการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย โดยการฝากเงินเข้าบัญชีอย่างสม่ำเสมอ(62%) ออมเงินเพื่อซื้อบ้าน (45%) ปิดภาระหนี้สินก่อนยื่นขอสินเชื่อ (40%) ทำบัญชีรายรับรายจ่าย (31%) มีเงินสำรองเผื่อฉุกเฉิน (29%) และมีผู้ที่ไม่ได้วางแผนหรือเตรียมตัวมาก่อน (7%) โดยมีความรู้ด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยในระดับปานกลางถึงมาก และความรู้ด้านการบริหารจัดการหลังจากที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อในระดับมาก
- **ปัญหาและอุปสรรคในการขอสินเชื่อ** คืออาชีพที่ทำมีรายได้ไม่สม่ำเสมอ (47.8%) และธนาคารให้วงเงินสินเชื่อค่อนข้างต่ำ (31.2%)

ผลการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีประสบการณ์ 138 ราย พบว่า มีการยื่นขอสินเชื่อกับธนาคาร ธอส. (44%) ธนาคารออมสิน (15%) และ ธนาคารไทยพาณิชย์ (10%) เป็นผู้ที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อ 96 ราย (70%) ไม่ผ่านการอนุมัติ 37 ราย (27%) และกำลังรอผลการพิจารณา 5 ราย (3%) เหตุผลในการได้รับอนุมัติ หรือปฏิเสธสินเชื่อจะแสดงในภาพ 3

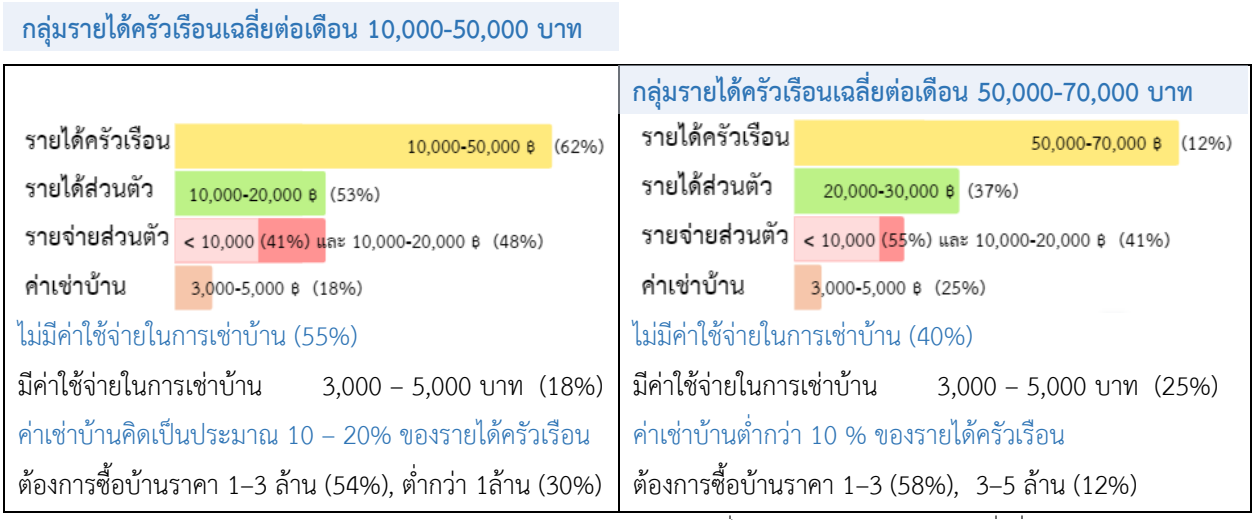
วิธีที่ในการเตรียมตัวเพื่อให้ได้รับอนุมัติสินเชื่อ	จำนวน (คน)
เตรียมเอกสารหลักฐานให้พร้อม	31
ฝากเงิน/เดินบัญชีสม่ำเสมอ	19
ปรึกษาเจ้าหน้าที่ธนาคาร และทำตามคำแนะนำ	9
เคลียร์ภาระหนี้สิน	6
ศึกษาข้อมูลมาก่อน	5
ได้รับคำแนะนำ	5
ใช้การกู้ร่วม	5
วางเงินดาวน์	4
ยื่นภาษี	4
มีประวัติการชำระหนี้ที่ดี	3
ผ่อนดาวน์กับทางโครงการมาก่อน 1 ปี	1
เช็คความพร้อมตัวเอง	1
ศึกษาวิธีคำนวณความสามารถในการผ่อน	1

สาเหตุที่ถูกปฏิเสธสินเชื่อ	จำนวน (คน)
รายได้ไม่เพียงพอ	5
ไม่ผ่านเกณฑ์ของธนาคาร	4
เตรียมตัวใหม่	4
ไม่มีเอกสารที่ธนาคารต้องการ	2
เดินบัญชีไม่สม่ำเสมอ	2
ให้คนในครอบครัวกู้แทน	1
ปรับเปลี่ยนพฤติกรรม	1
อาชีพไม่มั่นคง	1
เก็บหลักฐานรายได้	1
ไม่กู้	1
ลองยื่นกู้แบงค์อื่น	1

ภาพ 3 เหตุผลในการได้รับอนุมัติสินเชื่อ และ ถูกปฏิเสธสินเชื่อพร้อมวิธีแก้ไขของผู้ประกอบอาชีพอิสระ
ที่มา: จากการรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามผู้ประกอบอาชีพอิสระโดย ผู้วิจัย

ผู้ประกอบอาชีพอิสระที่ไม่มีประสบการณ์ในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย

- **ลักษณะทางสังคม** ส่วนใหญ่คนกลุ่มนี้จะมีอายุอยู่ในช่วง 20–30 ปี (54.5%) รองลงมาคือ 31-35 ปี (20%) ไม่มีสมาชิกในครอบครัวที่ต้องรับผิดชอบ (24%) และมีจำนวนสมาชิกครอบครัวในความดูแล 2 คน (26%) ประกอบอาชีพค้าขาย หรือมีกิจการของตนเอง (47%) เป็นผู้ให้บริการ หรือประกอบวิชาชีพที่ใช้ความสามารถเฉพาะทาง (21%) เป็นกลุ่มรับจ้างทั่วไป (21%) ประกอบอาชีพนี้มาแล้วมากกว่า 3 ปีขึ้นไป (47%) และมีผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานอิสระน้อยกว่า 1 ปี (20%) ปัจจุบันอาศัยอยู่ในบ้านเช่า (39%) และอาศัยอยู่กับครอบครัว (31%)
- **ลักษณะทางเศรษฐกิจ** คนกลุ่มนี้มักจะมีรายได้ครัวเรือนเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 20,000-30,000 บาท (23%) และ 30,000-50,000 บาท (20%) มีรายได้ส่วนตัวอยู่ที่ 10,000-20,000 บาท (40%) และ ต่ำกว่า 10,000 บาท (23%) มีรายจ่ายส่วนตัวต่ำกว่า 10,000 บาท (48%) และ 10,000-20,000 บาท (40.5%) ส่วนใหญ่มีภาระหนี้สิน (71.5%) เป็นค่าผ่อนรถ บัตรเครดิต และอื่น ๆ ลักษณะทางเศรษฐกิจของผู้ที่ไม่มีประสบการณ์ 2 อันดับแรกจะแสดงในภาพ 4



ภาพ 4 ลักษณะทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบอาชีพอิสระที่ไม่มีประสบการณ์ในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย
ที่มา: จากการรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามผู้ประกอบอาชีพอิสระโดย ผู้วิจัย

นอกจากนี้ยังพบกลุ่มผู้ไม่มีประสบการณ์ที่น่าจะมีกำลังซื้อสูง คือกลุ่มที่มีรายได้ครัวเรือนมากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป (11%) และมีรายได้ส่วนตัวอยู่ที่ 50,000-70,000 บาท (17% ของกลุ่มผู้มีรายได้มากกว่า 100,000 บาท) หรือ รายได้มากกว่า 70,000 บาท (17%) ที่มีรายจ่ายส่วนตัวเพียง 10,000-20,000 บาท (36%) หรือ 20,000-30,000 บาท (25%) ต้องการซื้อบ้านในงบประมาณ 3-5 ล้านบาท (31%) และ 1-3 ล้าน, 5-7 ล้าน, ต่ำกว่า 1 ล้านบาท (อย่างละ18%)

- **การวางแผนการเงิน และระดับความรู้ด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย** ในกลุ่มที่ไม่มีประสบการณ์ขอสินเชื่อจะมีผู้ที่กำลังวางวางแผนในการซื้อที่อยู่อาศัย (61%) คาดว่า จะซื้อภายในระยะเวลามากกว่า 2 ปี (53%) และจะซื้อภายใน 1-2 ปี (26%) เนื่องจากต้องการความเป็นอิสระแยกจากครอบครัว ซื้อเป็นทรัพย์สินเพิ่มความมั่นคง มีการวางแผนการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยโดยการ ออมเงินเพื่อซื้อบ้าน (50%) ฝากเงินเข้าบัญชีอย่างสม่ำเสมอ (42%) ทำบัญชีรายรับรายจ่าย (30%) ปิดภาระหนี้สินก่อนยื่นขอสินเชื่อ (21%) มีเงินสำรองเผื่อฉุกเฉิน (15%) และมีผู้ที่ยังไม่ได้วางแผน หรือเตรียมตัวใด ๆ (21%) ทั้งนี้ กลุ่มตัวอย่างมีความสนใจที่จะขอสินเชื่อกับธนาคาร ธอส. (31%) ธนาคารกสิกรไทย (18%) ธนาคารออมสิน (16%) และอีกหลากหลายธนาคารที่ตนเองเป็นลูกค้าประจำ มีโปรโมชั่นน่าสนใจ ดอกเบี้ยต่ำ หรือธนาคารที่ได้รับการแนะนำจากผู้อื่น โดยคนในกลุ่มนี้มีความรู้ด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย การประเมินความสามารถในการกู้ วิธีการเตรียมตัวขอสินเชื่อและเอกสารที่ใช้ และความรู้ด้านการบริหารจัดการหลังจากที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อในระดับปานกลาง
- **ปัญหาและอุปสรรคในการขอสินเชื่อ** คือ ไม่ได้เตรียมตัว หรือจัดเก็บเอกสารมาก่อน (50%) อาชีพที่ทำมีรายได้ไม่สม่ำเสมอ (48%) และยังไม่ได้เตรียมเงินดาวน์ หรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ (26%)

ความสามารถในการผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบอาชีพอิสระ ผู้วิจัยได้นำข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ไม่มีประสบการณ์ขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากำหนดสมมติฐานและวิเคราะห์ความสามารถในการชำระหนี้โดยแบ่งตามระดับรายได้ส่วนใหญ่ของผู้ตอบแบบสอบถาม และใช้วิธีการคำนวณฐานรายได้ตามข้อมูลจากการสัมภาษณ์สถาบันการเงินที่กำหนดให้ฐานรายได้คิดเป็น 30-60% ของรายได้สุทธิ (ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 50%) โดยกำหนดสมมติฐานวิธีคำนวณยอดเงินผ่อนที่เหมาะสมต่อรายได้เป็น 1 ใน 3 ของรายได้ส่วนตัว และแบบยอดเงินผ่อนเป็น 50% ของฐานรายได้ เปรียบเทียบกับยอดผ่อนต่อราคาบ้านที่ต้องการซื้อ โดยใช้สูตร

คำนวณอย่างง่ายจากข้อมูลของธนาคารที่ให้ค่าเฉลี่ยวงเงินกู้ 1,000,000 บาท ต่อยอดผ่อน 7,000 บาท แล้วจึงคิดย้อนกลับเป็นยอดผ่อนบ้านโดยประมาณ ได้ผลการวิเคราะห์ดังนี้ (ตาราง 2)

ตาราง 2 สมมติฐานความสามารถในการผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบอาชีพอิสระ

สมมติฐานการผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบอาชีพอิสระ						
ระดับรายได้ส่วนตัว *	10,000	20,000	30,000	50,000	70,000	100,000
ฐานรายได้ * (คำนวณจาก 50% ของรายได้ส่วนตัว)	5,000	10,000	15,000	25,000	35,000	50,000
ความสามารถในการผ่อนชำระ (แบบที่ 1) (ไม่เกิน1 ใน 3 ของฐานรายได้) *	1,700	3,300	5,000	8,300	11,700	16,700
	** ไม่ควรผ่อนเกินยอดนี้ และหากมีหนี้สินที่ผ่อนต่อเดือนต้องนำมาหักออกก่อนด้วย **					
ความสามารถในการผ่อนชำระ (แบบที่ 2) (50% ของฐานรายได้) *	2,500	5,000	7,500	12,500	17,500	25,000
ค่ากลางราคาบ้านที่ต้องการซื้อ *	500,000	2,000,000				4,000,000
ยอดผ่อนต่อราคาบ้านโดยประมาณ *	3,500	14,000				28,000
ความสามารถในการผ่อนต่อราคาบ้านที่ต้องการ	X	X	X	X	✓	X
ราคาบ้านที่แนะนำ * (คำนวณจากความสามารถในการผ่อนแบบที่ 2)	360,000	710,000	1,070,000	1,790,000	2,500,000	3,570,000

ที่มา: จากการรวบรวมข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามและธนาคาร โดย ผู้วิจัยวิเคราะห์หาค่ากลางในการคำนวณ
หมายเหตุ : * เป็นข้อมูลจริงจากแบบสอบถาม และ * เป็นข้อมูลจากการตั้งสมมติฐาน

จากการกำหนดสมมติฐานและวิเคราะห์ความสามารถในการผ่อนชำระของผู้ประกอบอาชีพอิสระข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า การคำนวณฐานรายได้ของสถาบันการเงินที่คิดฐานรายได้โดยเฉลี่ยเพียงร้อยละ 50 ของรายได้สุทธิ ส่งผลต่อความสามารถในการผ่อนชำระที่มีค่อนข้างน้อยจนอาจทำให้ไม่สามารถซื้อบ้านในราคาที่ต้องการได้ โดยเฉพาะผู้ที่มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท ไม่เพียงพอต่อเกณฑ์ค่าครองชีพขั้นต่ำ (10,000 บาท) และรายได้ขั้นต่ำที่ธนาคารกำหนด (15,000-20,000 บาท) มีโอกาสสูงมากที่จะถูกปฏิเสธสินเชื่อ หากเป็นผู้ที่ต้องการซื้อบ้าน 1-3 ล้านบาท ควรมีรายได้มากกว่า 30,000 บาทขึ้นไป และผู้ที่ต้องการซื้อบ้าน 3-5 ล้านบาท ควรมีรายได้ใกล้เคียง 100,000 บาทขึ้นไป ดังนั้นผู้ประกอบอาชีพอิสระอาจต้องมีการปรับลดราคาบ้านที่ต้องการซื้อให้เหมาะสมกับฐานรายได้จึงจะเป็นการเพิ่มโอกาสในการได้รับอนุมัติสินเชื่อ

อภิปรายผลและสรุปผลการวิจัย

แนวคิดและเกณฑ์ในการพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงิน ปัจจุบันสถาบันการเงินได้เล็งเห็นถึงความสำคัญและความสามารถของกลุ่มผู้ประกอบอาชีพอิสระที่มีแนวโน้มว่า จะมีตลาดที่เติบโตขึ้น ในส่วนของเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อทั่วไปไม่ได้แตกต่างจากผู้มีรายได้ประจำ เว้นแต่ในเรื่องของการกำหนดอายุงานขั้นต่ำ เอกสารหลักฐานรายได้ และวิธีคำนวณฐานรายได้ โดยสถาบันการเงินได้ให้คำแนะนำตรงกันว่า ผู้ประกอบอาชีพอิสระควรมีการยื่นภาษีเงินได้จะเป็นหลักฐานที่น่าเชื่อถือที่สุด หลักฐานที่มาของรายได้ต้องมีความสอดคล้องกับรายการเดินบัญชีธนาคาร ซึ่งเป็นไปในทางเดียวกันกับงานวิจัยของชุดาภา ผิวเผือก (2562) ที่แสดงให้เห็นว่า สถาบันการเงินให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านความสามารถในการชำระหนี้และที่มาของรายได้มากที่สุด

ลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ และการเตรียมตัวขอสินเชื่อของผู้ประกอบอาชีพอิสระ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบอาชีพอิสระส่วนใหญ่มีอายุ 20-35 ปี อาชีพค้าขายและธุรกิจส่วนตัว มีรายได้ 10,000-30,000 บาท และมีภาระหนี้สิน มีความรู้เกี่ยวกับสินเชื่อที่อยู่อาศัยในระดับปานกลาง ในกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ไม่มีประสบการณ์ขอสินเชื่อร้อยละ 61 กำลังวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย พบอุปสรรคในการขอสินเชื่อ คือไม่ได้เตรียมตัวจัดเก็บเอกสาร และอาชีพที่ทำมีรายได้ไม่สม่ำเสมอ กลุ่มที่มีประสบการณ์ขอสินเชื่อกว่าร้อยละ 70 ได้รับอนุมัติสินเชื่อเนื่องจากมีการเตรียมเอกสารพร้อม และฝากเงินเข้าบัญชีธนาคารสม่ำเสมอ แต่ก็พบปัญหาเรื่องได้รับวงเงินสินเชื่อค่อนข้างต่ำ สอดคล้องกับงานวิจัยของสุกฤช พงศ์พันธุ์พณิชย์ (2564) ส่วนผู้ที่ไม่ผ่านการอนุมัติมักเกิดจากรายได้ไม่ผ่านเกณฑ์และไม่มีเอกสารที่ธนาคารต้องการ ซึ่งเป็นสาเหตุหลักในการถูกปฏิเสธสินเชื่อในงานวิจัยของพัชญา โพธิรัตน์สมบัติ (2563)

ข้อเสนอแนะแนวทางในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย จากการวิจัยพบว่า ด้วยหลักเกณฑ์ในการพิจารณาสินเชื่อ และการคำนวณความสามารถในการผ่อนชำระของสถาบันการเงิน เมื่อวิเคราะห์ร่วมกับลักษณะทางเศรษฐกิจส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบอาชีพอิสระที่กว่า 50% ยังมีรายได้ต่ำกว่าเกณฑ์ของธนาคาร (20,000 บาท) จึงเป็นข้อจำกัดที่อาจเป็นอุปสรรคต่อการขอสินเชื่อ ผู้ประกอบอาชีพอิสระควรมีการเตรียมความพร้อมด้านการเงินก่อนขอสินเชื่อ มีหนี้สินไม่เกิน 1 ใน 3 ของรายได้ และเก็บเงินดาวน์อย่างน้อย 20% ของราคาบ้าน (Kalinowski, 2021) รวมทั้งเลือกราคาบ้านให้เหมาะสมกับรายได้ โดยอาจต้องพึงระวังว่า อาชีพอิสระมักจะนำรายได้มาใช้ในการคำนวณสินเชื่อได้เพียงครึ่งเดียว ควรจัดเก็บหลักฐานรายได้ให้ครบถ้วน และมีการยื่นภาษีเงินได้ หรือหากยังไม่มีความพร้อมอาจลองศึกษาทางเลือกอื่น เช่น การกู้ร่วม การเช่าซื้อ หรือผ่อนดาวน์กับโครงการหรือธนาคาร

ผู้ประกอบอาชีพอิสระควรได้รับการส่งเสริมความรู้ในด้านการวางแผนการเงิน สินเชื่อที่อยู่อาศัย และการเตรียมเอกสารที่จำเป็น ในประเทศสหรัฐอเมริกาจะมีการกำหนดให้ผู้ซื้อบ้านหลังแรกต้องเข้ารับการอบรมความรู้ด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย มีระบบในการฝึกออมเงินเพื่อใช้เป็นเงินดาวน์และฝึกผ่อนชำระ (Fannie Mae, 2024) สถาบันการเงินไทยควรพัฒนาโครงการนี้อย่างจริงจังและประชาสัมพันธ์อย่างกว้างขวางให้คนรับรู้และเข้าถึงได้มากขึ้น ภาครัฐควรบรรจุวิชาการเงินและภาษีลงในหลักสูตรการเรียนการสอน เนื่องจากเป็นความรู้พื้นฐานในการดำรงชีพ สำหรับผู้สนใจสามารถใช้ผลการศึกษานี้เป็นแนวทางเพื่อเพิ่มโอกาสในการได้รับอนุมัติสินเชื่อ หรือออกแบบผลิตภัณฑ์สนับสนุนการขายที่อยู่อาศัยให้เหมาะสมกับผู้ประกอบอาชีพอิสระได้

บรรณานุกรม

กรุงเทพธุรกิจ. (2566). *อสังหาฯ แก้เกมรีเจ็กต์พุ่งแค่ยืดเวลาไม่พอต้องปล่อยกู้ผ่าน Non-bank.* https://www.bangkokbiznews.com/property/1066154

ชุดาภา ผิวเผือก. (2562). *ปัจจัยที่ใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย* [วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์]. มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์.

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2566). *สิ่งที่ควรรู้เมื่อขอกู้เงิน.* https://www.bot.or.th/th/satang-story/managing-debt/before-loan.html

พัชญา โพธิรัตน์สมบัติ. (2563). *ปัจจัยการปฏิเสธสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้าบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทที่อยู่อาศัย : กรณีศึกษา บริษัท เอ็น.ซี. เฮ้าส์ซิ่ง จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ออริจิ้นพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)* [วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์]. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

พัลลภ กฤตยานวัช. (2544, มกราคม-กุมภาพันธ์). การวางแผนการเงินในการซื้อบ้าน. *RE Journal, 18.*

พิจิตรา ก้องกิตติงาม. (2558). *การวางแผนทางการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยของบัณฑิตจบใหม่จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย* [วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์]. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

พิมพ์ธัญญา ฆ้องเสนาะ. (2566). *Gig economy ระบบเศรษฐกิจใหม่กับวิถีการทำงานของคนรุ่นใหม่ที่ไม่เหมือนเดิม.* https://www.parliament.go.th/ewtadmin/ewt/parliament_parcy/ewt_dl_link.php?nid=49247

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (2566). *เงินเฟ้อ-ดบ.พุ่งกดกำลังซื้อ แบงก์เข้มยอดปฏิเสธสินเชื่อกระฉูด อสังหาฯ แก้เกมดึง Nonbank ทำเช่าซื้อ.* https://reic.or.th/News/RealEstate/467373

สหธร เพชรวิโรจน์ชัย. (2564). *Gig Economy คืออะไร กระทบกับบทบาทของ HR อย่างไร.* https://th.hrnote.asia/tips/210917-how-gig-economy-impact-hr/

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2565). *รายงานการสำรวจแรงงานนอกระบบ พ.ศ. 2565.* สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม. https://www.nso.go.th/sites/2014/DocLib13/ด้านสังคม/สาขาแรงงาน/Informal_work_force/2565/summary_65.pdf

สุกฤช พงศ์พันธุ์พณิชย์. (2564). ความต้องการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบอาชีพอิสระในจังหวัดปทุมธานี. *The Journal of Pacific Institute of Management Science (Humanities and Social Science), 8*(2), 661-672.

Spider Hr. (2566). *แรงงานนอกระบบคือใคร.* https://spiderhrm.com/แรงงานนอกระบบ-คือใคร

Fannie Mae. (2024). *Homeownership education.* https://www.fanniemae.com/education

Kalinowski, Victor. (2021*). Self-employed home loan 2021 complete guide.* https://www.blackk.com.au/self-employed-home-loans/

Yamane, Taro. (1973). *Statistics: An introductory analysis* (3rd Ed). Harper and Row.