

การบริหารความเสี่ยงของภาคอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอย ในจังหวัดชลบุรี

RISK MANAGEMENT IN REAL ESTATE SECTOR DURING AN ECONOMIC RECESSION IN CHONBURI PROVINCE

¹พรทิพาพรรณ อ่วมปิ่น, ²กมลพร กัลยาณมิตร,

³สถิตย์ นิยมญาติ และ ⁴ชูชีพ เปี้ยคนอก

¹ Pornthipawan Uampin, ² Kamolporn Kalyanamitra,

³ Satit Niyomyaht and ⁴ Chucheeb Biadnok

¹คณะรัฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี

¹Faculty of Political Science, Bangkokthonburi University, Thailand

Received: 2026-01-21

Revised: 2026-02-03

Accepted: 2026-03-04

¹Corresponding Author's Email: anny9922@gmail.com

¹เบอร์โทร: 081-467-1454

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องมีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี (2) วิเคราะห์การบริหารความเสี่ยงของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี และ (3) เสนอแนะแนวทางการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ได้แก่ ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ เจ้าหน้าที่รัฐ สมาคมอสังหาริมทรัพย์ชลบุรี และนักวิชาการสาขารัฐประศาสนศาสตร์ จำนวน 21 คน คัดเลือกแบบเจาะจง เครื่องมือการวิจัย คือ แบบสัมภาษณ์ ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การสรุปความแบบพรรณนา

ผลการวิจัยพบว่า (1) ปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี ได้แก่ ความเสี่ยงด้านการเงิน ความเสี่ยงด้านตลาด ความเสี่ยงด้านกฎหมายและนโยบาย และความเสี่ยงด้านสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ (2) การบริหารความเสี่ยงของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี พบว่า ผู้ประกอบการมีการควบคุมต้นทุน เสริมสภาพคล่อง กระจายแหล่งเงินทุน ปรับกลยุทธ์สินค้าและราคาให้สอดคล้องกับความต้องการจริงของผู้ซื้อ พัฒนาบุคลากรและสร้างวัฒนธรรมการมีส่วนร่วมในการบริหารความเสี่ยง พร้อมใช้เทคโนโลยีและการวิเคราะห์ข้อมูลสนับสนุนการตัดสินใจ และ (3) แนวทางการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี ได้แก่ การสนับสนุนและเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อของประชาชน การปรับโครงสร้างโครงการและเลือกพัฒนาตลาดที่มีความเสี่ยงต่ำ การบริหารสภาพคล่องและการวางแผนการเงินอย่างรัดกุม การปรับกลยุทธ์ด้านการตลาดให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจ การติดตามสถานการณ์

ตลาดและทบทวนมาตรการบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง และการสร้างภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือขององค์กร

คำสำคัญ: การบริหารความเสี่ยง; อสังหาริมทรัพย์; ภาวะเศรษฐกิจถดถอย; จังหวัดชลบุรี

Abstract

This research aimed to: (1) examine the risk factors affecting the real estate sector during an economic recession in Chonburi Province; (2) analyze risk management practices among real estate entrepreneurs during an economic recession in Chonburi Province; and (3) propose appropriate risk management approaches for real estate entrepreneurs during an economic recession in Chonburi Province. The study employed a qualitative research approach. The key informants consisted of 21 participants, including real estate entrepreneurs, government officials, representatives of the Chonburi Real Estate Association, and public administration scholars, who were selected through purposive sampling. The research instrument was a semi-structured interview. Data were analyzed using descriptive analysis.

The findings revealed that: (1) the key risk factors affecting the real estate sector during an economic recession in Chonburi Province comprised financial, market, legal and policy, and economic-environmental risks; (2) risk management practices among real estate developers included cost control, liquidity enhancement, diversification of funding sources, adjustment of products and pricing to align with market demand, personnel development, participatory risk management, and the application of technology and data analytics for decision-making; and (3) appropriate risk management guidelines emphasized improving public access to credit, restructuring projects, prioritizing low-risk markets, maintaining liquidity through prudent financial planning, adapting marketing strategies to economic conditions, continuously monitoring market trends, reviewing risk management measures, and strengthening organizational image and credibility.

Keywords: Risk Management; Real Estate; Economic Recession; Chonburi Province

บทนำ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง และยังเชื่อมโยงกับภาคสถาบันการเงิน โดยใช้เป็นแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการและผู้ให้สินเชื่อแก่

วารสารวิทยาลัยสงฆ์นครลำปาง ปีที่ 15 ฉบับที่ 2 (พฤษภาคม – สิงหาคม 2569)

ภาคครัวเรือนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย Supapong (2019) ดังนั้นการป้องกันความเสี่ยงจึงมีความจำเป็นต่อธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพราะหากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เกิดความเสียหาย ย่อมกระทบต่อระบบเศรษฐกิจเป็นวงกว้าง เช่น ในวิกฤตเศรษฐกิจปี พ.ศ. 2540 เป็นต้น (Sangsawang and Povatong, 2022) สถานการณ์การชะลอตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ทั้งจากสภาพเศรษฐกิจที่ซบเซาจนกำลังซื้อหดหาย ภาวะการเงินที่ไม่ผ่อนคลายเหมือน 10 กว่าปีที่ผ่านมา ธนาคารระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น หลังจากหนี้เสียเริ่มลุกลามไปยังตลาดกลุ่มบน แม้ว่าหลายฝ่ายยังมองว่าการชะลอตัวครั้งนี้เป็นปัญหาชั่วคราวในระยะสั้น แต่ก็เริ่มมีเสียงพูดถึงกันมากขึ้นว่าหรือภาคอสังหาริมทรัพย์ไทยกำลังอยู่ในวิกฤตอีกครั้ง พร้อมทั้งเรียกร้องมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ ซึ่งได้เข้ารับและเริ่มทยอยออกมาตั้งแต่ช่วงเดือนที่ผ่านมา อย่างมาตรการ LTV (Loan to Value) ของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) และคาดว่าจะมีมาตรการกระตุ้นเพิ่มเติมอื่น ๆ จากภาครัฐตามมาอีก

อย่างไรก็ดี หน่วยงานวิเคราะห์เศรษฐกิจและอุตสาหกรรมเชิงลึกภายใต้กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร KKP Research (2025) มองว่าการชะลอตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ในครั้งนี้อาจสะท้อนภาพปัญหาเชิงโครงสร้างของภาคอสังหาริมทรัพย์มากกว่าจะเป็นปัญหาชั่วคราวและจะรุนแรงยาวนานกว่าที่หลายฝ่ายประเมินไว้ โดยมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ที่ออกมาอาจช่วยไม่ได้มากนัก (Marketeer Team, 2025)

ชลบุรี เป็นจังหวัดที่เต็มไปด้วยโอกาสในการลงทุนทั้งในด้านเศรษฐกิจ อุตสาหกรรม และการท่องเที่ยว ทำให้ที่นี่กลายเป็นอีกหนึ่งทำเลศักยภาพที่เหมาะสมสำหรับการอยู่อาศัยหรือการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ตลอดหลายปีที่ผ่านมา จังหวัดนี้ได้รับการพัฒนาและเติบโตขึ้นจนกลายเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจสำคัญของประเทศ ชลบุรีกำลังก้าวขึ้นเป็นหนึ่งในทำเลที่ร้อนแรงและน่าจับตามอง โดยเฉพาะในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ที่เติบโตอย่างรวดเร็ว ทำให้โครงการอสังหาริมทรัพย์ในชลบุรีเป็นที่ต้องการอย่างมากทั้งจากผู้ที่มีมองหาที่อยู่อาศัยและนักลงทุนที่ต้องการพื้นที่ที่มีศักยภาพการเติบโตที่สูง ชลบุรี เป็นหัวใจสำคัญของการพัฒนาเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor: EEC) ซึ่งจะเปิดโอกาสให้ธุรกิจต่าง ๆ สามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว โดยมีการสร้างโรงงานอุตสาหกรรมใหม่ ๆ และศูนย์โลจิสติกส์ที่ทันสมัย ทำให้จำนวนการจ้างงานในภาคอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ความต้องการอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง (Supalai, 2024)

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดเศรษฐกิจใหญ่ “ชลบุรี” ...ขณะนี้ยังคงเผชิญปัจจัยเสี่ยงรอบด้านทั้งเศรษฐกิจไทย เศรษฐกิจโลกชะลอตัว การยกเลิกมาตรการผ่อนปรน LTV ค่าครองชีพที่สูงขึ้น ภาวะหนี้ครัวเรือนที่ยังคงมีอัตราส่วนที่สูงกว่า 90% ของจีดีพี ส่งผลต่อความสามารถซื้อที่อยู่อาศัยและขอสินเชื่อลดลง เนื่องจากสถาบันการเงินมีเกณฑ์ในการพิจารณาสินเชื่อที่เข้มงวดขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อยอดการโอนกรรมสิทธิ์ โดยเฉพาะกลุ่มราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ที่มีปัญหากำลังซื้อและกู้แบงก์ไม่ผ่านสูง (Phusae, 2024) ในช่วงที่เศรษฐกิจชะลอตัวหรือถดถอย อันเป็นผลจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น ราคาพลังงานที่ผันผวน อัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มสูงขึ้น เงินเฟ้อ รวมถึงผลกระทบจากสถานการณ์โลกและภายในประเทศ ภาคอสังหาริมทรัพย์ซึ่งอ่อนไหวต่อความเชื่อมั่นและกำลังซื้อของประชาชนมักได้รับผลกระทบโดยตรง ไม่ว่าจะเป็นยอดขายที่ลดลง

วารสารวิทยาลัยสงฆ์นครลำปาง ปีที่ 15 ฉบับที่ 2 (พฤษภาคม – สิงหาคม 2569)

ต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น หรือปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีแนวทางในการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบเพื่อรับมือกับความไม่แน่นอน

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาการบริหารความเสี่ยงของภาคอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี โดยมุ่งหวังให้ผลการศึกษานี้สามารถใช้เป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และนักวางแผนด้านเศรษฐกิจ นำไปปรับใช้เพื่อเพิ่มความสามารถในการรับมือกับความเสี่ยง และพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้มีความยั่งยืนในระยะยาว

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี
2. เพื่อวิเคราะห์การบริหารความเสี่ยงของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี
3. เพื่อเสนอแนะแนวทางการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยการบริหารความเสี่ยงของภาคอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี ครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยมีวิธีดำเนินการวิจัยดังต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 1 การศึกษาด้านเนื้อหาเอกสารแนวคิดทฤษฎี (Documentary Study)

สำหรับการวิจัยเรื่อง การบริหารความเสี่ยงของภาคอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างฐานความรู้ทางทฤษฎีและเชิงประจักษ์ที่สนับสนุนการวิเคราะห์งานวิจัย โดยทบทวนทั้งแนวคิดหลัก และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้ แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ แนวคิดเกี่ยวกับเศรษฐกิจถดถอย แนวคิดเกี่ยวกับความเสี่ยง แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยง บริบทพื้นที่ศึกษาจังหวัดชลบุรี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ขั้นตอนที่ 2 ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informants)

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการวิจัยครั้งนี้ มีจำนวน 21 คน ประกอบด้วย ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 10 คน เจ้าหน้าที่รัฐ จำนวน 5 คน สมาชิกสมาคมอสังหาริมทรัพย์ชลบุรี จำนวน 2 คน นักวิชาการด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 2 คน นักวิชาการด้านรัฐประศาสนศาสตร์ จำนวน 2 คน ผู้วิจัยคัดเลือกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลแบบเจาะจง (Purposive Selection)

ขั้นตอนที่ 3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยในครั้งนี้ เป็นแบบสัมภาษณ์ชนิดกึ่งโครงสร้าง (Semi-structured Interview) ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นจากการศึกษาและทบทวนเอกสาร ตำรา และงานวิจัยที่

เกี่ยวข้อง เป็นคำถามปลายเปิด (Open-ended Question) โดยโครงสร้างแบบสัมภาษณ์แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้ ตอนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลทั่วไป ตอนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ใน ภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี ตอนที่ 3 เป็นคำถามเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี และ ตอนที่ 4 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อเสนอแนะแนวทางการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี

ขั้นตอนที่ 4 การรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ ใช้วิธีการเก็บข้อมูล 3 วิธีการ ได้แก่ (1) การวิจัยเอกสาร (Documentary Research) ศึกษาข้อมูล แนวคิด และทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงของภาคอสังหาริมทรัพย์ ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยจากแหล่งเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง (2) การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ผู้ที่เกี่ยวข้องในจังหวัดชลบุรี โดยใช้แบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือหลัก มีการขออนุญาตอย่างเป็นทางการ นัดหมายล่วงหน้า บันทึกและตรวจสอบข้อมูลอย่างเป็นระบบเพื่อความน่าเชื่อถือ และ (3) การสังเกต (Observation) โดยผู้วิจัยซึ่งมีบทบาทในภาคอสังหาริมทรัพย์ ได้เข้าร่วมสังเกตกระบวนการบริหารจัดการจริง พร้อมบันทึกข้อมูลภาคสนามอย่างเป็นระบบ

ขั้นตอนที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้สรุปและจัดระบบข้อมูล แยกประเด็นสำคัญ ระบุรูปแบบและความสัมพันธ์ของข้อมูล ตีความและสังเคราะห์ความหมายร่วมกับแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างบทสรุปที่สอดคล้องกับข้อเท็จจริง สามารถตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัย

ผลการวิจัย

วัตถุประสงค์ที่ 1 เพื่อศึกษาปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์สามารถจำแนกได้เป็น 4 ปัจจัยหลัก ได้แก่ (1) ความเสี่ยงทางการเงิน (2) ความเสี่ยงด้านตลาด (3) ความเสี่ยงด้านกฎหมายและนโยบาย และ (4) ความเสี่ยงด้านสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านการเงิน พบว่า ปัจจัยความเสี่ยงด้านการเงินเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรีอย่างมีนัยสำคัญในช่วงเศรษฐกิจถดถอย ปัญหาหลักประกอบด้วยรายได้ของผู้บริโภคที่ไม่เพิ่มขึ้น ขณะที่ค่าครองชีพสูงขึ้นต่อเนื่อง ทำให้การตัดสินใจซื้อบ้านล่าช้าและความสามารถในการชำระค่างวดลดลง ส่งผลให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์และการขายชะลอตัว ความเข้มงวดของธนาคารในการปล่อยสินเชื่อเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่กดดันตลาด ทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินเชื่อได้ยากขึ้น และยอดขายโครงการใหม่ลดลง ภาระหนี้ครัวเรือนที่สูงและอัตราดอกเบี้ยที่ปรับขึ้นหลังช่วงคงที่ ยิ่งเพิ่มความเสี่ยงต่อการผิดนัดชำระของผู้บริโภค และกระทบต่อสภาพคล่องของผู้ประกอบการ นอกจากนี้อัตราดอกเบี้ยในตลาดสูงและความผันผวนของค่าเงินบาท ทำให้ต้นทุนทางการเงินของผู้ประกอบการเพิ่มขึ้น การบริหารเงินทุนในโครงการมีความเสี่ยงมากขึ้น โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่พึ่งพาเงินกู้หรือมีภาระหนี้สินระยะสั้นสูง ผลที่ตามมาคือสภาพคล่องลดลง

วารสารวิทยาลัยสงฆ์นครลำปาง ปีที่ 15 ฉบับที่ 2 (พฤษภาคม – สิงหาคม 2569)

ผู้ประกอบการต้องแบกรับสต็อกค้างและต้นทุนดำเนินงานสูง ส่งผลให้ความสามารถในการขยายโครงการใหม่ถูกจำกัด และบางธุรกิจอาจประสบความเสี่ยงด้านการชำระหนี้และเสถียรภาพในระยะยาว

2. ความเสี่ยงด้านตลาด พบว่า ความเสี่ยงด้านตลาดเป็นปัจจัยสำคัญที่กดดันภาคอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรี โดยเฉพาะการหดตัวของกำลังซื้อและความไม่มั่นใจของผู้บริโภค ซึ่งส่งผลให้รอบการขายยาวขึ้นและยอดโอนกรรมสิทธิ์ชะลอตัว ปัญหาที่เห็นชัดเจนคือการสะสมของยูนิตคงค้าง โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ช่วงราคา 1.01-2 ล้านบาท และคอนโดมิเนียมที่เคยเป็นตลาดหลักของแรงงานต่างชาติ ซึ่งลดลงอย่างมาก การแข่งขันในตลาดเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการต้องใช้โปรโมชั่นและลดราคาเพื่อดึงดูดผู้ซื้อ แต่ทำให้กำไรลดลงและความเสี่ยงด้านสภาพคล่องสูงขึ้น โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็ก ตลาดคอนโดมิเนียมได้รับผลกระทบหนักที่สุด ทั้งจากดีมานด์ที่อ่อนแรงและความไม่แน่นอนของซัพพลาย ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องระงับการลงทุนใหม่และมุ่งเคลียร์สต็อกเดิมก่อน นอกจากนี้การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคที่เน้นทำเลฟังก์ชัน และราคาที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการที่แท้จริง การไม่ปรับตัวจะเพิ่มความเสี่ยงด้านยอดขาย ขณะที่เงื่อนไขสินเชื่อเข้มงวดและอัตราดอกเบี้ยสูง ยังเป็นอุปสรรคต่อการปิดการขาย ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวและยากต่อการคาดการณ์การเติบโตในระยะสั้นถึงกลาง

3. ความเสี่ยงด้านกฎหมายและนโยบาย พบว่า ความเสี่ยงด้านกฎหมายและนโยบายเป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดทิศทางและความมั่นคงของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรี โดยเฉพาะช่วงเศรษฐกิจถดถอยที่ตลาดมีความเปราะบาง แม้รัฐบาลมีมาตรการสนับสนุน เช่น การลดค่าธรรมเนียมโอนและค่าจดจำนอง หรือการขยายมาตรการ LTV แต่ผลลัพธ์ในพื้นที่ยังจำกัด เนื่องจากปัจจัยเศรษฐกิจและอัตราดอกเบี้ยมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคมากกว่า อีกทั้งความไม่แน่นอนเกี่ยวกับกฎระเบียบ ภาษี ค่าธรรมเนียมการควบคุมสินเชื่อ และความเร็วในการออกกฎหมายหรือประกาศใหม่ เป็นความเสี่ยงที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด การปรับเปลี่ยนข้อกำหนดอย่างไม่ทันตั้งตัวสามารถเพิ่มต้นทุน ยืดระยะเวลาก่อสร้าง และทำให้ยอดขายลดลงทันที ส่งผลให้สต็อกคงค้างเพิ่มขึ้นและกระทบสภาพคล่องของผู้ประกอบการ นอกจากนี้ระบบการขออนุญาตก่อสร้าง การใช้ประโยชน์ที่ดิน และข้อกำหนดผังเมืองยังเป็นตัวแปรสำคัญที่ส่งผลต่อกลยุทธ์การพัฒนาโครงการ การจัดสรรงบประมาณ และการวางแผนการตลาด หากผู้ประกอบการไม่สามารถปรับตัวให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงได้ทันที จะส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันและความเสี่ยงด้านต้นทุนอย่างชัดเจน

4. ความเสี่ยงด้านสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ พบว่า เป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อทั้งอุปสงค์และสภาพคล่องของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในชลบุรี ภาวะเศรษฐกิจถดถอยและแรงกดดันจากเศรษฐกิจโลก เช่น ความผันผวนของราคาพลังงาน สงครามการค้า และความเสี่ยงด้านภูมิรัฐศาสตร์ ทำให้รายได้ครัวเรือนลดลง กำลังซื้อหดตัว และความสามารถในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ลดลงอย่างต่อเนื่อง ปัญหาซัพพลายล้นตลาดและยูนิตคงค้างสะสมเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องเผชิญกับต้นทุนการถือครองและความเสี่ยงด้านสภาพคล่องสูงขึ้น ภาระหนี้ครัวเรือนและอัตราดอกเบี้ยที่ปรับขึ้นแม้เพียงเล็กน้อย ยิ่งซ้ำเติมความยากลำบากในการเข้าถึงสินเชื่อและการปิดการขาย นอกจากนี้การชะลอตัวของการลงทุนในเขตพัฒนา

วารสารวิทยาลัยสงฆ์นครลำปาง ปีที่ 15 ฉบับที่ 2 (พฤษภาคม – สิงหาคม 2569)

พิเศษภาคตะวันออก (EEC) ส่งผลต่อรายได้แรงงานทั้งชาวไทยและแรงงานต่างชาติ ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยลดลงและโครงการใหม่ถูกเลื่อนหรือยับยั้ง

วัตถุประสงค์ที่ 2 เพื่อวิเคราะห์การบริหารความเสี่ยงของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี ผลการวิจัยพบว่า การบริหารความเสี่ยงของผู้ประกอบการสามารถจำแนกได้เป็น 4 ด้านหลัก ได้แก่ (1) ด้านการเงิน (2) ด้านการตลาด (3) ด้านการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ และ (4) ด้านกระบวนการทำงาน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ด้านการเงิน พบว่า ผู้ประกอบการปรับตัวเชิงรุกเพื่อรับมือภาวะเศรษฐกิจถดถอย โดยมุ่งควบคุมต้นทุน เสริมสภาพคล่อง และกระจายแหล่งเงินทุน พร้อมทำงานร่วมกับสถาบันการเงินและคัดกรองลูกค้าเพื่อลดความเสี่ยงด้านสินเชื่อ มาตรการที่ใช้ ได้แก่ การเพิ่มเงินสดสำรอง ขววงเงินกู้สำรอง และปรับโครงสร้างรายได้จากการขายเป็นการเช่า สะท้อนความยืดหยุ่นในการรักษาสภาพคล่องและลดความเสี่ยงเชิงโครงสร้าง ขณะเดียวกัน นักวิชาการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเห็นว่าจำเป็นต้องมีมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ เช่น มาตรการภาษี การผ่อนปรนเกณฑ์สินเชื่อ การลดภาระค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ เพื่อช่วยคงเสถียรภาพตลาด

2. ด้านการตลาด พบว่า การบริหารความเสี่ยงด้านการตลาดของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรีสะท้อนให้เห็นถึงการปรับตัวอย่างเป็นระบบเพื่อรับมือกับภาวะเศรษฐกิจถดถอยที่ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลงอย่างชัดเจน ผู้ประกอบการจำเป็นต้องลดความเสี่ยงจากการขายไม่ได้และยอดโอนที่ไม่เป็นไปตามแผน ผ่านการปรับสินค้า กลยุทธ์ราคา วิธีการขาย และโมเดลรายได้ให้เหมาะสมกับสภาพตลาดจริง ผู้ประกอบการให้ความสำคัญอย่างมากกับการออกแบบสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการที่แท้จริงของผู้ซื้อ (Real Demand) และการตั้งราคาให้สอดคล้องกับศักยภาพของลูกค้า นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาคุณภาพสินค้าเพื่อสร้างความแตกต่างในตลาดที่มีการแข่งขันสูง ควบคู่กับการใช้เครื่องมือดิจิทัลในการวิเคราะห์ข้อมูลและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างแม่นยำ การควบคุมต้นทุนและการใช้ช่องทางออนไลน์ช่วยลดความเสี่ยงด้านค่าใช้จ่ายในช่วงที่ยอดขายชะลอตัว อีกหนึ่งแนวทางสำคัญคือการปรับรูปแบบธุรกิจ เช่น การปล่อยเช่าแทนการขายในทำเลที่กำลังซื้อที่อ่อนแรงลง ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการรักษากระแสเงินสดและลดความเสี่ยงจากสต็อกค้าง นอกจากนี้การสร้างความแตกต่างของสินค้าและการปรับใช้กลยุทธ์ราคาที่ยืดหยุ่น เช่น โปรโมชัน เงินดาวน์ต่ำ หรือสิทธิประโยชน์เพิ่มเติม พร้อมการติดตามพฤติกรรมลูกค้าเพื่อนำไปปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการหลังการขาย ถือเป็นส่วนสำคัญของการบริหารความเสี่ยงด้านความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Retention Risk)

3. ด้านการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ พบว่า ผู้ประกอบการยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรเป็นหลัก โดยมุ่งเน้นการฝึกอบรมความรู้เฉพาะด้าน การพัฒนาทักษะการขาย การบริการ และการจัดการโครงการ เพื่อให้พนักงานสามารถปรับตัวต่อความเปลี่ยนแปลงของตลาดและพฤติกรรมลูกค้าได้อย่างทันเวลา พร้อมกับสร้างวัฒนธรรมการมีส่วนร่วม เปิดโอกาสให้พนักงานทุกระดับมีส่วนร่วมในการระบุ วิเคราะห์ และเสนอแนวทางลดความเสี่ยงต่อโครงการและธุรกิจ มีระบบรายงานความเสี่ยงต่อคณะกรรมการบริหารอย่างเป็นระบบ นอกจากนี้ยังลงทุนในบุคลากรด้วยการสนับสนุนให้เข้าร่วมหลักสูตรฝึกอบรม และวิเคราะห์ศักยภาพ เพื่อลดความเสี่ยงจากการจัดวางบุคลากรผิดตำแหน่งและเสริมสร้างความพร้อมของ

ทีมงานในช่วงวิกฤติ การรักษาขวัญและกำลังใจของพนักงานก็เป็นอีกกลยุทธ์สำคัญ โดยสนับสนุนทั้งการยอมรับผลงาน การให้คำปรึกษา และการสร้างบรรยากาศการทำงานเชิงบวก รวมถึงวางแผนงานร่วมกับพนักงานเพื่อให้เห็นโอกาสเติบโต แม้ในสภาวะเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวย การมอบอำนาจให้พนักงานตัดสินใจในงานที่รับผิดชอบ ปรับชีวิตผลงานให้เหมาะสมกับสถานการณ์ และสื่อสารทิศทางใหม่อย่างชัดเจน ช่วยลดความสับสนและทำให้ทีมงานทำงานเชิงรุกได้อย่างมีประสิทธิภาพ ขณะเดียวกัน การสื่อสารภายในองค์กรอย่างโปร่งใสและชัดเจนช่วยลดความเข้าใจผิด สร้างความมั่นใจแก่พนักงาน และรักษาบุคลากรสำคัญ ทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินงานและปรับตัวได้แม้ในช่วงเศรษฐกิจถดถอย

4. ด้านกระบวนการทำงาน พบว่า ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรีให้ความสำคัญกับกระบวนการทำงานซึ่งเป็นกลยุทธ์หลักในการลดผลกระทบจากเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจในหลายมิติ ผู้ประกอบการบางส่วนมีการจัดตั้งคณะทำงานเฉพาะกิจเพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโครงการกับกฎหมายปัจจุบันและกฎหมายใหม่ที่กำลังจะบังคับใช้ ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงด้านกฎหมายและข้อบังคับ ตลอดจนป้องกันปัญหาที่อาจเกิดจากการละเมิดระเบียบต่าง ๆ การนำเทคโนโลยีดิจิทัลและเครื่องมือวิเคราะห์ข้อมูลมาใช้ในการติดตามความคืบหน้าโครงการและประเมินทิศทางตลาด ช่วยให้การตัดสินใจมีความรวดเร็วแม่นยำ และสอดคล้องกับสถานการณ์เศรษฐกิจ นอกจากนี้ยังมีการนำแนวทางองค์กรแบบ Agile และ Digital Transformation มาประยุกต์ใช้ เพื่อให้กระบวนการทำงานมีความคล่องตัว ลดความเสี่ยงจากความล่าช้าในการดำเนินงาน การวางแผนค่าใช้จ่ายโครงการอย่างรัดกุม ติดตามราคาวัสดุก่อสร้างอย่างใกล้ชิด และกำหนดกรอบเวลาการพัฒนาโครงการอย่างชัดเจน ช่วยสร้างความต่อเนื่องในการขายและเสริมความเชื่อมั่นให้ลูกค้า การส่งเสริมให้ทุกฝ่ายในหน่วยงานดำเนินการบริหารความเสี่ยงอย่างเชิงรุก รวมถึงการสร้างระบบบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุมประเด็นด้านความยั่งยืน ทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินงานต่อเนื่องได้แม้ในภาวะเศรษฐกิจถดถอย การปรับปรุงกระบวนการทำงานให้รวดเร็ว แม่นยำ และเชื่อมโยงกัน รวมถึงการใช้ข้อมูลตลาดและนโยบายรัฐเป็นตัวชี้้นำในการวางแผนโครงการ ช่วยลดความเสี่ยงจากการคาดการณ์ผิดพลาดและต้นทุนที่ไม่จำเป็น

วัตถุประสงค์ที่ 3 เพื่อเสนอแนะแนวทางการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี ผลการวิจัยพบว่า

จากการศึกษาปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี และวิเคราะห์การบริหารความเสี่ยงของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี สามารถสังเคราะห์เป็นแนวทางการบริหารความเสี่ยงที่มีความเหมาะสมและสามารถนำไปใช้ได้จริงภายใต้บริบทของจังหวัดชลบุรี ดังนี้

1. การสนับสนุนและเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อของประชาชน การเข้าถึงสินเชื่อถือเป็นปัจจัยสำคัญในการลดความเสี่ยงด้านสภาพคล่องของผู้ประกอบการ ประกอบด้วยมาตรการ เช่น การผ่อนปรน LTV สำหรับบ้านหลังที่ 2-3 การลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ การรีไฟแนนซ์บ้านเดิมในอัตราเทียบเท่าบ้านใหม่ การสนับสนุนสินเชื่อผ่านสถาบันการเงินเฉพาะกิจ เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) และออมสิน รวมถึง

วารสารวิทยาลัยสงฆ์นครลำปาง ปีที่ 15 ฉบับที่ 2 (พฤษภาคม – สิงหาคม 2569)

การลดค่าธรรมเนียมโอนและจดทะเบียน เพื่อรักษากำลังซื้อของตลาดและสร้างรายได้หมุนเวียนต่อเนื่องให้ผู้ประกอบการ

2. การปรับโครงสร้างโครงการและเลือกพัฒนาเฉพาะตลาดที่มีความเสี่ยงต่ำ ผู้ประกอบการควรมุ่งพัฒนาโครงการในตลาดแนวราบหรือกลุ่ม Real Demand เพื่อตอบสนองความต้องการแท้จริงของผู้บริโภค ลดการเปิดโครงการใหม่ในช่วงเศรษฐกิจถดถอย จัดการสต็อกสินค้าอย่างเหมาะสม เลือกทำเลที่มีศักยภาพ และสอดคล้องกับกำลังซื้อของตลาด เพื่อลดความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

3. การบริหารสภาพคล่องและการวางแผนการเงินอย่างรัดกุม ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเจรจาธนาคารเพื่อผ่อนปรนเงื่อนไขทางการเงิน ควบคุมต้นทุนการพัฒนาโครงการ วางแผนทางการเงินตามความสามารถในการซื้อของลูกค้า และปรับรูปแบบโครงการให้เหมาะสม เช่น บ้านขนาดเล็กหรือห้องเช่า เพื่อลดความเสี่ยงหนี้เสียและรักษาการดำเนินงานของบริษัท

4. การปรับกลยุทธ์ด้านการตลาดและการบริหารสินเชื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจ การนำเสนอแผนผ่อนชำระที่ยืดหยุ่น การจัดโปรโมชั่นกระตุ้นยอดขาย การสื่อสารการตลาดที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย และการสร้างความเชื่อมั่นต่อคุณภาพสินค้าและการส่งมอบบ้านตามกำหนด ช่วยกระตุ้นยอดขายและลดความเสี่ยงทางรายได้ในช่วงเศรษฐกิจซบเซา

5. การติดตามสถานการณ์ตลาดและทบทวนมาตรการบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง การติดตามสถานการณ์ตลาดและสภาพกำลังซื้อ การจัดทำรายงานประเมินความเสี่ยงเสนอคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และการปรับปรุงนโยบายความเสี่ยงของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถปรับกลยุทธ์ได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง

6. การสร้างภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือขององค์กร การสร้างแบรนด์ที่เข้มแข็งและสร้างคุณค่าให้ชัดเจน โดยเฉพาะกลุ่มผู้บริโภครุ่นใหม่ รวมถึงการรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้าและผู้ถือหุ้น มีความสำคัญต่อการคงส่วนแบ่งตลาดและสร้างความยั่งยืนในช่วงเศรษฐกิจเปราะบาง

องค์ความรู้ใหม่

จากการศึกษาขององค์ความรู้ใหม่เกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยจังหวัดชลบุรีว่า ความเสี่ยงของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยของจังหวัดชลบุรี สามารถจำแนกออกเป็น 4 ปัจจัยเสี่ยงหลัก ได้แก่ ความเสี่ยงด้านการเงิน ความเสี่ยงด้านตลาด ความเสี่ยงด้านกฎหมายและนโยบาย และความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ส่งผลโดยตรงต่อเสถียรภาพและความต่อเนื่องของการดำเนินธุรกิจ หากขาดการบริหารจัดการที่เหมาะสม อาจนำไปสู่การชะลอตัวของยอดขาย ความไม่แน่นอนในการวางแผนโครงการ และความเปราะบางขององค์กรในระยะยาวจากกรอบปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว ผู้วิจัยจึงพัฒนาแนวทางการบริหารความเสี่ยงเชิงรุกและสังเคราะห์เป็น โมเดล CRRM : 4D Risk Management Structure เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการรับมือกับความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ โดยแต่ละกรอบของโมเดลเชื่อมโยงกับปัจจัยเสี่ยงหลักอย่างชัดเจน ตามรูปภาพที่ 1

วารสารวิทยาลัยสงฆ์นครลำปาง ปีที่ 15 ฉบับที่ 2 (พฤษภาคม – สิงหาคม 2569)



รูปภาพที่ 1 องค์ความรู้ใหม่

อภิปรายผลการวิจัย

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 พบว่า ปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี

ด้านความเสี่ยงด้านการเงิน พบว่า ความเสี่ยงด้านการเงินเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่กระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรีช่วงเศรษฐกิจถดถอย โดยปัญหาหลักมาจากกำลังซื้อประชาชนที่ลดลง รายได้ไม่เพิ่มตามค่าครองชีพ ทำให้ตัดสินใจซื้อช้าลงและเสี่ยงต่อการผิดนัดชำระมากขึ้น ขณะเดียวกันสถาบันการเงินเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ ส่งผลให้ยอดขายและยอดโอนชะลอตัว ส่วนผู้ประกอบการเองต้องเผชิญต้นทุนการเงินสูงจากอัตราดอกเบี้ยและภาระหนี้ ทำให้สภาพคล่องลดลง แบกรับสต็อกค้าง และขยายโครงการใหม่ได้จำกัด นำไปสู่ความเสี่ยงต่อเสถียรภาพธุรกิจในระยะยาว สอดคล้องกับแนวคิดของ Pholphirul (2009) ที่กล่าวว่า “ภาวะเศรษฐกิจถดถอย” คือภาวะที่การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจลดลง อำนาจการซื้อของประชาชนลดลง ส่งผลให้ผู้ประกอบการทั้งหลายเริ่มลดการผลิตลงเนื่องจากขาดทุน ส่งผลสืบเนื่องให้มีการเลิกจ้างงาน มีการใช้ทรัพยากรลดลง ซึ่งมักเกิดหลังจากที่เศรษฐกิจเกิดการขยายตัวสูงสุด ที่ผลักดันให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ความสามารถในการแข่งขันลดลง และตามมาด้วยปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียน การขาดดุลบัญชีเดินสะพัด และสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Satirapipatkul (2021) ได้ศึกษาเรื่องกลยุทธ์การปรับตัวต่อผลกระทบจากโควิด-19 ของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในช่วงปี พ.ศ.2563 ผลการศึกษาพบว่า การแพร่ระบาดโควิด-19 ส่งผลให้อุปทานและอุปสงค์

ที่อยู่อาศัยในภาพรวมปรับตัวลดลง โดยมาตรการล็อกดาวน์ทั้งภายในและต่างประเทศทำให้เศรษฐกิจชะลอตัว ประชาชนเกิดความกังวลและความไม่มั่นคงทางรายได้ ทำให้เกิดการควบคุมค่าใช้จ่ายและการลดลงของกำลังซื้อ ซึ่งส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัทฯ

ด้านความเสี่ยงด้านตลาด พบว่า ความเสี่ยงด้านตลาดเป็นแรงกดดันสำคัญต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ ในจังหวัดชลบุรี เนื่องจากกำลังซื้อและความมั่นใจของผู้บริโภคลดลง ทำให้รอบการขายยาวขึ้น ยอดโอนกรรมสิทธิ์ชะลอตัว และเกิดการสะสมของยูนิตคงค้าง โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ราคา 1.01-2 ล้านบาท และคอนโดมิเนียมที่เคยเป็นตลาดแรงงานต่างชาติ การแข่งขันสูงขึ้นทำให้ผู้ประกอบการต้องใช้โปรโมชั่นและลดราคา ส่งผลต่อกำไรและสภาพคล่อง โดยตลาดคอนโดมิเนียมได้รับผลกระทบหนักที่สุด ผู้ประกอบการจึงระงับการลงทุนใหม่และมุ่งระบายสินค้าคงเหลือที่มีอยู่เดิม พร้อมปรับผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ส่วนเงื่อนไขสินเชื่อเข้มงวดและอัตราดอกเบี้ยสูงยังเป็นอุปสรรคต่อการขาย ทำให้ตลาดชะลอตัวและยากต่อการคาดการณ์การเติบโตในระยะสั้นถึงกลาง สอดคล้องกับแนวคิดของ Lam (2003) ที่อธิบายว่า ความเสี่ยง (Risk) คือ ความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต เป็นได้ทั้งโอกาสและอุปสรรค ซึ่งส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ถ้าหากไม่มีความเสี่ยงก็อาจไม่มีโอกาส สำหรับการดำเนินธุรกิจเลยเช่นกัน (no risk, no return) และสอดคล้องกับผลการวิจัยของ (Pongpatrokha, Charoenphonphatthana, and Phasiphon, 2023) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทที่อยู่อาศัยขนาดกลางในพื้นที่ นอกเขตเมืองใหญ่ ผลการวิจัยพบว่า สภาพเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการซื้อของกลุ่มเป้าหมายนั้น เป็นปัจจัยที่ส่งผลโดยตรงต่อกำลังซื้อของลูกค้า

ด้านความเสี่ยงด้านกฎหมายและนโยบาย พบว่า กฎหมายและนโยบายเป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดทิศทางและความมั่นคงของภาคอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรี โดยเฉพาะในช่วงเศรษฐกิจถดถอย แม้มีมาตรการสนับสนุนจากรัฐบาล เช่น ลดค่าธรรมเนียมโอนและจดทะเบียน หรือขยายมาตรการ LTV แต่ผลลัพธ์ยังจำกัด เนื่องจากปัจจัยเศรษฐกิจและอัตราดอกเบี้ยมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคมากกว่า ความไม่แน่นอนเกี่ยวกับกฎระเบียบ ภาษี การควบคุมสินเชื่อ และความล่าช้าในการออกกฎหมายใหม่ สามารถเพิ่มต้นทุน ยืดระยะเวลาก่อสร้าง และลดยอดขาย ทำให้สต็อกคงค้างและกระทบสภาพคล่อง นอกจากนี้ระบบการขออนุญาตก่อสร้าง การใช้ประโยชน์ที่ดิน และผังเมืองเป็นตัวแปรสำคัญ หากผู้ประกอบการไม่ปรับตัวทัน จะเพิ่มความเสี่ยงด้านต้นทุนและลดความสามารถในการแข่งขันอย่างชัดเจน สอดคล้องกับผลการวิจัยของ Kaewpongsuk and Woraphatthirakul (2024) ได้ศึกษาเรื่องนโยบายรัฐบาลต่อการส่งเสริมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สำหรับผู้มีรายได้น้อยในพื้นที่ภาคตะวันออก ผลการวิจัยพบว่า หน่วยงานภาครัฐได้มีนโยบายส่งเสริมการลงทุน เป็นทางหนึ่งที่รัฐบาลมุ่งเน้นให้มีการลงทุนเพื่อเพิ่มรายได้มาใช้ในการพัฒนาประเทศ โดยเฉพาะจังหวัดชลบุรีซึ่งอยู่ในพื้นที่เขตเศรษฐกิจพิเศษที่รัฐบาลกำหนดให้เป็นพื้นที่นำร่องในการพัฒนาประเทศ ผู้ประกอบการต้องศึกษาข้อมูลและรายละเอียดต่าง ๆ ให้ถี่ถ้วนเพื่อให้เป็นไปตามนโยบายของรัฐบาล ปัญหาข้อจำกัดจากพระราชบัญญัติผังเมืองฯ ต้องมีการเสนอหน่วยงานภาครัฐให้มีการแก้ไขกฎหมายให้สอดคล้องกับเหตุการณ์ปัจจุบันและสถานการณ์จริง

วารสารวิทยาลัยสงฆ์นครลำปาง ปีที่ 15 ฉบับที่ 2 (พฤษภาคม – สิงหาคม 2569)

ด้านความเสี่ยงด้านสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ พบว่า ปัจจัยเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศ เช่น ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ความผันผวนของราคาพลังงาน สงครามการค้า และความเสี่ยงภูมิรัฐศาสตร์ ส่งผลให้รายได้ครัวเรือนลดลง กำลังซื้อหดตัว และความสามารถในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ลดลง ยูนิตคงค้างและซัพพลายล้นตลาดเพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรีเผชิญต้นทุนการถือครองและความเสี่ยงด้านสภาพคล่องสูงขึ้น ขณะเดียวกัน ภาระหนี้ครัวเรือนและอัตราดอกเบี้ยที่ปรับสูงขึ้น รวมถึงการชะลอการลงทุนในเขต EEC ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยลดลงและโครงการใหม่ถูกเลื่อนหรือยับยั้ง สอดคล้องกับผลการวิจัยของ Sangsawang and Povatong (2022) ได้ศึกษาเรื่องลักษณะความเสี่ยงของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในระหว่างปี 2557-2562 ผลการศึกษาพบว่า ลักษณะความเสี่ยงของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีการเปิดเผยผ่านรายงานประจำปีเพิ่มขึ้นในทุกปี ซึ่งเกิดจากสภาวะทางเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลง แต่ไม่สอดคล้องกับผลการวิจัยของ Thumtrongkitkul and Tantrakul (2023) ได้ศึกษาเรื่องรูปแบบการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ในภาวะวิกฤตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โครงการแบบผสมผสาน สรุปผลการวิจัยพบว่า สภาพแวดล้อมภายนอก ได้แก่ สถานการณ์โดยรวมและความเปลี่ยนแปลงของตลาดอสังหาริมทรัพย์ COVID-19 สงครามระหว่างประเทศ เศรษฐกิจในประเทศและระดับโลก การแข่งขันที่เข้มข้น และพฤติกรรมผู้บริโภค ไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของโครงการแบบผสมผสานให้หยุดชะงักได้

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 พบว่า การบริหารความเสี่ยงของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี

ด้านการเงิน พบว่า การบริหารความเสี่ยงด้านการเงินของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรี ผู้ประกอบได้ปรับตัวเชิงรุกโดยควบคุมต้นทุน เสริมสภาพคล่อง และกระจายแหล่งเงินทุน พร้อมทำงานร่วมกับสถาบันการเงินและคัดกรองลูกค้าเพื่อลดความเสี่ยงด้านสินเชื่อ มาตรการสำคัญ ได้แก่ การเพิ่มเงินสดสำรอง ขววงเงินกู้สำรอง และปรับรายได้จากการขายเป็นการเช่า สะท้อนความยืดหยุ่นในการรักษาสภาพคล่อง ขณะเดียวกัน มาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ เช่น มาตรการภาษี การผ่อนปรนเกณฑ์สินเชื่อ และลดภาระค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ มีความจำเป็นต่อการคงเสถียรภาพตลาด สอดคล้องกับผลการวิจัยของ Pongpatrokha, Charoenphonphatthana, and Phasiphon (2023) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยขนาดกลางในพื้นที่นอกเขตเมืองใหญ่ ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อความสำเร็จของโครงการที่อยู่อาศัยขนาดกลางในพื้นที่นอกเขตเมืองใหญ่มากที่สุดคือ ปัจจัยด้านการเงิน โดยปัจจัยการเงินเป็นปัจจัยสำคัญ เนื่องจากถ้าไม่สามารถควบคุมการเงินให้ดี จะส่งผลกระทบต่อปัจจัยอื่น ๆ และสอดคล้องกับผลการวิจัยของ (Kaewpongsuk and Woraphatthirakul, 2024) ได้ศึกษาเรื่องนโยบายรัฐบาลต่อการส่งเสริมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สำหรับผู้มีรายได้น้อยในพื้นที่ภาคตะวันออก ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการต้องเตรียมเงินสำรองสำหรับค่าใช้จ่ายอื่น ๆ และจัดทำเอกสารข้อมูลเพื่อเป็นหลักฐานในการยื่นขอสินเชื่อ

ด้านการตลาด พบว่า ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรีต่างปรับตัวเพื่อลดความเสี่ยงจากยอดขายและยอดโอนที่ลดลง โดยปรับสินค้า กลยุทธ์ราคา วิธีขาย และโมเดลรายได้ (Revenue Models) ให้

สอดคล้องกับความต้องการที่แท้จริงของผู้ซื้อ (Real Demand) เน้นคุณภาพสินค้าและความแตกต่างในตลาด พร้อมใช้เครื่องมือดิจิทัลวิเคราะห์ข้อมูลกำหนดกลยุทธ์ ควบคุมต้นทุน และใช้ช่องทางออนไลน์ นอกจากนี้ มีการปรับรูปแบบธุรกิจ เช่น ปลอยเช่าแทนการขาย เพื่อรักษากระแสเงินสดและลดสต็อกคงค้าง พร้อมใช้ กลยุทธ์ราคายืดหยุ่น โปรโมชัน และติดตามพฤติกรรมลูกค้าเพื่อบริหารความเสี่ยงด้านความพึงพอใจ และการรักษาลูกค้า สอดคล้องกับผลการวิจัยของ Satirapipatkul (2021) ได้ศึกษาเรื่องกลยุทธ์การปรับตัว ต่อผลกระทบจากโควิด-19 ของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในช่วงปี พ.ศ.2563 ผลการศึกษาพบว่า พบการเลือกใช้กลยุทธ์การปรับตัว 5 ด้าน ได้แก่ กลยุทธ์ด้านการวางแผน ด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านการทำงานองค์กร และด้านการป้องกันโควิด-19 ซึ่ง มีการเลือกใช้กลยุทธ์ด้านการตลาดและด้านการวางแผนมากกว่าร้อยละ 50 ของการเลือกใช้กลยุทธ์ การปรับตัว และสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Thumtrongkitkul and Tantrakul (2023) ได้ศึกษาเรื่อง รูปแบบการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ในภาวะวิกฤตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โครงการแบบผสมผสาน สรุปผลการวิจัยพบว่า กลยุทธ์การปรับตัวในภาวะวิกฤต มีความสอดคล้องเรื่องขนาดโครงการ มูลค่าการลงทุน

ด้านการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ พบว่า ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในชลบุรีให้ความสำคัญ กับการพัฒนาบุคลากรโดยมุ่งฝึกอบรมทักษะเฉพาะด้าน การขาย การบริการ และการจัดการโครงการ พร้อม สร้างวัฒนธรรมมีส่วนร่วมในการระบุและจัดการความเสี่ยง มีระบบรายงานความเสี่ยงต่อคณะกรรมการบริหาร อย่างเป็นระบบ การรักษาขวัญและกำลังใจ การมอบอำนาจในการตัดสินใจ การปรับชี้วัดผลงาน และ การสื่อสารภายในองค์กรอย่างชัดเจนช่วยให้พนักงานทำงานเชิงรุก ลดความสับสน และรักษามูลค่าที่สำคัญ ส่งผลให้ธุรกิจสามารถดำเนินงานและปรับตัวได้แม้ในช่วงเศรษฐกิจถดถอย สอดคล้องกับผลการวิจัย ของ Srirayup (2022) ได้ศึกษาเรื่องกลยุทธ์การบริหารทรัพยากรมนุษย์ของอุตสาหกรรมก่อสร้างใน กรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อการรักษานักงานให้คงอยู่กับองค์กร ประกอบด้วย ปัจจัยในด้านการพัฒนาบุคลากร ปัจจัยในด้านการกระตุ้นจูงใจบุคลากร ปัจจัยในด้านการประเมินผล การทำงานตามศักยภาพและประสิทธิภาพของงาน สอดคล้องกับผลการวิจัยของ (Phannakan, Yuphong, and Poolkrajang, 2024) ได้ศึกษาเรื่อง การพัฒนารูปแบบการบริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในยุคเศรษฐกิจ ดิจิทัล ผลการวิจัยพบว่า การบริหารงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในยุคเศรษฐกิจดิจิทัลจำเป็นต้องมีแนวทาง ในการพัฒนาธุรกิจให้ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน จำเป็นต้องมีการวางแผนและบริหารธุรกิจที่เหมาะสม มีการบริหารจัดการและทรัพยากรบุคคล โดยเน้นด้านการพัฒนาองค์กรในด้านระบบการทำงานและการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง และสอดคล้องกับผลการวิจัยของ (Sowaphas, Thamchalai, and Chanma, 2023) ได้ศึกษาเรื่องกลยุทธ์การพัฒนาองค์กรสู่ความเป็นเลิศของกลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทที่อยู่อาศัย ผลการวิจัยพบว่า ด้านบุคลากร พบว่า องค์กรมีวิธีการประเมินความต้องการด้าน ชีตความสามารถเป็นรายบุคคล

ด้านกระบวนการทำงาน พบว่า ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในชลบุรีมุ่งเน้นการปรับปรุง กระบวนการทำงานเพื่อรองรับความเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ โดยใช้คณะทำงานเฉพาะกิจ เทคโนโลยีดิจิทัล และแนวทาง Agile/Digital Transformation ในการติดตามโครงการและประเมินตลาด พร้อมวางแผน

ค่าใช้จ่าย ควบคุมวัสดุก่อสร้าง และกำหนดกรอบเวลาอย่างรัดกุม การบริหารความเสี่ยงเชิงรุกและการใช้ข้อมูลตลาดร่วมกับนโยบายรัฐช่วยลดความเสี่ยงจากการคาดการณ์ผิดพลาด ต้นทุนเกินจำเป็น และทำให้ธุรกิจดำเนินงานต่อเนื่องแม้ในภาวะเศรษฐกิจถดถอย สอดคล้องกับผลการวิจัยของ (Pongpatrokha, Charoenphonphatthana, and Phasiphon, 2023) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยขนาดกลางในพื้นที่นอกเขตเมืองใหญ่ ผลการวิจัยพบว่าการควบคุมต้นทุนได้ดีหรือลดต้นทุนของโครงการได้ จะทำให้เห็นกำไรที่ชัดเจน สอดคล้องกับผลการวิจัยของ Kasemmethakul and Wiroonrath (2022) ได้ศึกษาเรื่องกลยุทธ์การตลาดดิจิทัลสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วงการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 พบว่า ตั้งแต่เกิดการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 การตลาดดิจิทัล (Digital Marketing) เข้ามามีบทบาทสำคัญในการเป็นตัวกลาง เพื่อเข้าหากลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย ทำให้ตอบโจทยกลุ่มผู้บริโภคได้อย่างเต็มที่และสามารถ อำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจใภาคอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ได้เป็นอย่างมาก สอดคล้องกับผลการวิจัยของ (Kaewpongsuk and Woraphatthirakul, 2024) ได้ศึกษาเรื่องนโยบายรัฐบาลต่อการส่งเสริมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สำหรับผู้มีรายได้น้อยในพื้นที่ภาคตะวันออก ผลการวิจัยพบว่า แนวทางการดำเนินการ ผู้ประกอบการต้องศึกษาข้อมูลและรายละเอียดต่าง ๆ ให้ถี่ถ้วนเพื่อให้เป็นไปตามนโยบายของรัฐบาล สอดคล้องกับผลการวิจัยของ Sowaphas, Thamchalai, and Chanma (2023) ได้ศึกษาเรื่องกลยุทธ์การพัฒน่องค์กรสู่ความเป็นเลิศของกลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทที่อยู่อาศัย ผลการวิจัยพบว่า ด้านการปฏิบัติการ พบว่าการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันตามประเภทผลิตภัณฑ์และกระบวนการทำงาน และสอดคล้องกับผลการวิจัยของ (Somkham and Tuntrakul, 2024) ได้ศึกษาเรื่องกลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์รายย่อยในพื้นที่ระยองเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการที่ดีนั้น ต้องมีลักษณะการเป็นผู้นำที่เน้นการใช้นวัตกรรม นำเอาความคิดใหม่หรือการนำมาใช้ประโยชน์ในรูปแบบใหม่

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 พบว่า แนวทางการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญต่อการเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อของประชาชนผ่านมาตรการทางการเงินของรัฐและธนาคาร เช่น การผ่อนปรน LTV การลดอัตราดอกเบี้ย การรีไฟแนนซ์บ้านเดิม และการสนับสนุนสินเชื่อผ่านสถาบันการเงินเฉพาะกิจ เพื่อรักษากำลังซื้อและสภาพคล่องของบริษัทควบคู่ไปกับการปรับโครงสร้างโครงการและพัฒนาเฉพาะตลาดที่มีความต้องการแท้จริง (Real Demand) เพื่อลดความเสี่ยงด้านสต็อกและป้องกันการสะสมสินค้าที่ค้างอยู่ การบริหารสภาพคล่องและวางแผนการเงินอย่างรัดกุม การปรับกลยุทธ์การตลาดและการบริหารสินเชื่อให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ การติดตามสถานการณ์ตลาดและทบทวนมาตรการบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการสร้างภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือขององค์กร ล้วนเป็นแนวทางสำคัญที่ช่วยให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรีสามารถดำเนินธุรกิจอย่างมั่นคงและลดผลกระทบจากความผันผวนของเศรษฐกิจ สอดคล้องกับผลการวิจัยของ Kanthadong and Boonnun (2022) ได้ศึกษาเรื่องกลยุทธ์ในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในเขตเศรษฐกิจพิเศษ จังหวัดเชียงราย ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการควรใช้ กลยุทธ์การปรับตัวและการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เหมาะสม

วารสารวิทยาลัยสงฆ์นครลำปาง ปีที่ 15 ฉบับที่ 2 (พฤษภาคม – สิงหาคม 2569)

กับสถานการณ์ โดยให้ความสำคัญกับการวางแผนการดำเนินธุรกิจในระยะยาว การปรับแผนการตลาด การลดต้นทุน และการบริหารจัดการเงินเพื่อรักษากระแสเงินสด นอกจากนี้ยังเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการตั้งราคาให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงจากสินค้าคงค้างและเสริมความสามารถในการดำเนินธุรกิจในช่วงที่สภาพเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวย

สรุป

ผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่าภาคอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรีเผชิญความเสี่ยงหลายด้านในช่วงเศรษฐกิจถดถอย ทั้งความเสี่ยงด้านการเงินจากรายได้ผู้บริโภคไม่เพิ่มขึ้น ค่าครองชีพสูง สภาพคล่องลดลง และต้นทุนการเงินเพิ่มขึ้น ความเสี่ยงด้านตลาดเกิดจากกำลังซื้อหดตัว ความไม่มั่นใจของผู้บริโภค และการแข่งขันสูงทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์การตลาด ความเสี่ยงด้านกฎหมายและนโยบายเกิดจากความไม่แน่นอนของกฎระเบียบ ภาษี และข้อกำหนดต่าง ๆ ขณะที่ความเสี่ยงด้านสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจจากปัจจัยโลกส่งผลต่ออุปสงค์ และซัพพลาย ผู้ประกอบการบริหารความเสี่ยงโดยเน้นควบคุมต้นทุน เสริมสภาพคล่อง ปรับสินค้าและกลยุทธ์ราคา ใช้เทคโนโลยีและข้อมูลวิเคราะห์ตลาด ฝึกอบรมบุคลากร และปรับกระบวนการทำงานให้คล่องตัว แนวทางที่เหมาะสมรวมถึงการสนับสนุนสินเชื่อ ปรับโครงสร้างโครงการ เลือกตลาดเสี่ยงต่ำ วางแผนการเงินรัดกุม ปรับกลยุทธ์การตลาดและสินเชื่อ ติดตามสถานการณ์ตลาด และสร้างภาพลักษณ์องค์กร ทั้งหมดช่วยลดความเสี่ยงและรักษาความยั่งยืนของภาคอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรี ในช่วงเศรษฐกิจอ่อนแอ

ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัย ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 1 พบว่า ปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยในจังหวัดชลบุรี ประกอบด้วย ความเสี่ยงด้านการเงิน ด้านตลาด ด้านกฎหมายและนโยบาย และด้านสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ หน่วยงานภาครัฐ และสถาบันการเงิน ควรนำผลการวิจัยไปใช้ในการติดตาม ประเมิน และกำหนดมาตรการบริหารความเสี่ยงในแต่ละด้านอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความพร้อมในการรับมือกับความผันผวนทางเศรษฐกิจ

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 2 พบว่า การบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพครอบคลุมด้านการเงิน ด้านการตลาด ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ และด้านกระบวนการทำงาน ดังนั้นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรีควรยกระดับการบริหารความเสี่ยงอย่างบูรณาการทั้งด้านการเงิน การตลาด การบริหารทรัพยากรมนุษย์ และกระบวนการทำงาน เพื่อเสริมสร้างความพร้อมในการตอบสนองต่อสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน

วารสารวิทยาลัยสงฆ์นครลำปาง ปีที่ 15 ฉบับที่ 2 (พฤษภาคม – สิงหาคม 2569)

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 3 พบว่า แนวทางการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม ประกอบด้วย การสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อ การบริหารสภาพคล่อง การปรับโครงสร้างโครงการ การปรับกลยุทธ์การตลาด การติดตามสถานการณ์ตลาด และการสร้างความน่าเชื่อถือขององค์กร ดังนั้นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ หน่วยงานภาครัฐ และสถาบันการเงินในจังหวัดชลบุรีควรร่วมกันนำแนวทางดังกล่าวไปประยุกต์ใช้ในการกำหนดนโยบายและแผนบริหารความเสี่ยง เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงและความยั่งยืนของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจถดถอย

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

2.1. ควรศึกษาปัจจัยเสี่ยงของตลาดอสังหาริมทรัพย์เชิงเปรียบเทียบระหว่างหลายจังหวัดในเขต EEC เพื่อทำความเข้าใจความแตกต่างในแต่ละพื้นที่

2.2. ควรขยายการศึกษาไปยังมิติผู้บริโภคโดยตรง เช่น ความเชื่อมั่น การเข้าถึงสินเชื่อ พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้าน เพื่อวิเคราะห์อุปสงค์เชิงลึกเพิ่มเติม

2.3. ควรศึกษาบทบาทของภาครัฐในการกำกับ ดูแล และสนับสนุนภาคอสังหาริมทรัพย์ในช่วงเศรษฐกิจถดถอย โดยวิเคราะห์ประสิทธิภาพของมาตรการภาครัฐ เช่น การผ่อนคลายนโยบายสินเชื่อ การลดค่าธรรมเนียม หรือมาตรการกระตุ้นความต้องการ เพื่อประเมินว่ามาตรการใดส่งผลต่อการฟื้นตัวของตลาดมากที่สุด

References

- Kaewpongsuk, K. & Woraphatthirakul, P. (2024). Government Policy Towards Promoting Real Estate Business for Low-Income Earners in the Eastern Region. *Journal of MCU Social Science Review*, 13(2), 275-289.
- Kanthadong, N., & Boonnun, V. (2022). Strategies for building competitive advantages toward the business among real estates in Special Economic Zones (SEZs), Chiang Rai, Thailand. *Journal of Human Society the Faculty of Humanities and Social Sciences, Nakhon Si Thammarat Rajabhat University*, 11(1), 65-77.
- Kasemmethakul, T., & Wiroonrath, S. (2022). Digital Marketing Strategies for Real Estate Business During the Pandemic Of COVID-19. *Journal of Value Chain Management and Business Strategy*, 1(1), 51-66.
- KKP Research. (2025). *Thai real estate risks prolonged slump*. Retrieved June 22, 2025, from <https://media.kkpfg.com/document/2025/Mar/KKP-Research-Long-structural-issue-in->
- Lam, J. (2003). *Enterprise risk management, from incentives to controls*. Hoboken, NJ.: John Wiley & Sons.

- Marketeer Team. (2020). *Real estate business and strategies during the economic crisis by Prof. Wittawat Rungruangphon*. Retrieved June 22, 2025, from <https://marketeer>
- Phannakan, J., Yuphong, S., & Poolkrajang, A. (2024). The Development of Real Estate Business Management Model in The Digital Economy Era. *Journal of Business and Industrial Development*, 4(3), 87-101.
- Pholphirul, P. (2009). Estimation of Thailand's Real Estate Cycle. *NIDA Development Journal*, 50(1), 3-5.
- Phusae, B. (2024). *Real estate prices under 3 million baht in Chonburi and Rayong face a crisis. 'Sell 30 times' strategy to attract foreign investors*. Retrieved June 26, 2025, from <https://www.bangkokbiznews.com/property/1120368>.
- Pongpatrokha, P., Charoenphonphatthana, S., & Phasiphon, S. (2023). Key Success Factors of Medium- Sized Residential Real Estate Developer in Suburban Areas. In N. Tiarongwirayanap (Ed.), *The 27th National Convention on Civil Engineering August 24-26, 2022, Chiang Rai, THAILAND (pp. 1-8)*. Chiang Rai: University of Phayao and Engineering Institute of Thailand under Royal Patronage.
- Sangswang, J., & Povatong, B. (2022). Risk Characteristics of The Set-registered Real Estate Development Companies during 2014-2019. *Sarasatr*, 5(1), 104-114.
- Satirapipatkul, P. (2021). Adaptation Strategies to COVID-19 Impact on Business of the Set-Registered Real Estate Development Companies in 2020. *Sarasatr*, 4(2), 451-464.
- Somkham, Y., & Tuntrakul, T. (2024). Risk Managements Strategy of Small Property Developers in The Eastern Economic Corridor. *Journal of MCU Social Science Review*, 13(2), 108-121.
- Sowaphas, R., Thamchalai, A. & Chanma, C. (2023). Strategies For the Organizational Development for Excellence in the Real Estate Business Residence Type. *Journal Of MCU Buddhapanya Review*, 8(2), 122-139.
- Srirayup, A. (2022). Human Resource Management Strategies of the Construction Industry in Bangkok. *Interdisciplinary Social Sciences and Communication Journal*, 5(1), 126-138.
- Supalai. (2024). *Houses and condos in Chonburi, fulfilling your life and the best investment opportunities of the year*. Retrieved June 26, 2025, from <https://www.supalai.com>.
- Supamong, M. (2019). *The Thai Financial Economy and Implications for the Mortgage Market*. Retrieved June 20, 2025, from <https://www.bot.or.th/Thai/PressandSpeeches/Spee>
- Thumtrongkitkul, J. & Tantrakul, T. (2023). Strategic Management in Crisis of The Real Estate Business; Mixed-Use Project. *Journal of Social Science and Cultural*, 7(8), 244-256.