

## หาโมเดลที่ใช้.. สำหรับตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยในไทย

โดย พรนิภา หาชัยภูมิ

รองกรรมการผู้จัดการ

บริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย

E-mail: pornnipa\_h@smcthailand.com

เมื่อครั้งที่แล้ว ได้พูดถึงองค์การตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทยเพื่อนบ้าน ได้แก่ มาเลเซีย ฮองกง และ เกาหลีใต้ ซึ่งพบว่าต่างก็ประสบความสำเร็จด้วยดี มีส่วนช่วยพัฒนาตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยของประเทศอย่างมาก โดยแต่ละแห่งมีสินทรัพย์รวมระดับ 3 – 4 แสนล้านบาท และมีกำไรสุทธิระดับ 2 – 4 พันล้านบาท

หากพิจารณาโมเดลธุรกิจของแต่ละแห่ง พบว่ามีความแตกต่างกันค่อนข้างมาก แต่เมื่อพิจารณาปัจจัยสู่ความสำเร็จแล้ว กลับพบว่ามีความคล้ายกันที่เหมือนกัน เช่น การมีนโยบายที่อยู่อาศัยแห่งชาติที่ชัดเจน การได้รับความสนับสนุนจากภาครัฐอย่างจริงจัง การมีโมเดลธุรกิจที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมและความต้องการในประเทศ การพัฒนาและขยายธุรกรรมอย่างต่อเนื่อง การมีความสามารถในการระดมเงินต้นทุนต่ำ ตลอดจน การมีความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐานภายในขององค์กร

สำหรับประเทศไทยนั้น องค์การตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้ก่อตั้งมาสิบกว่าปี แต่กลับมีบทบาทในการพัฒนาตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยน้อยมาก ปัจจุบัน มีสินทรัพย์ประมาณ 2 พันล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 20 กว่าล้านบาท ทั้งนี้ มีปัญหาสำคัญ คือ สถาบันการเงินในตลาดแรกไม่ขายสินเชื่อออกมาให้

ดูเหมือนว่า โมเดลตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยของไทย ที่มีเค้าโครงมาจากโมเดลของสหรัฐอเมริกา นั้น จะไม่สามารถตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมและความต้องการในประเทศได้ รวมถึง ยังขาดปัจจัยสู่ความสำเร็จต่างๆ ทำให้การพัฒนาตลาดรองของไทยเป็นไปอย่างกระท่อนกระแท่นมาตั้งแต่ต้น

ซึ่งกระทรวงการคลังก็ไม่ได้นิ่งนอนใจ ได้บรรจุเรื่องตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย เข้าเป็นส่วนหนึ่งของโครงการความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค จากธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งเอเชีย (Asian Development Bank: ADB) ตามโครงการพัฒนาตลาดทุนของไทย โดยในช่วงต้นปีนี้ ที่ปรึกษาของ ADB ได้ทำการประเมินตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยของไทย เพื่อพิจารณาถึงความจำเป็นในการมีตลาดรอง และเพื่อหาแนวทางที่จะสามารถพัฒนาตลาดรองได้อย่างยั่งยืน

ผลจากการประเมิน สรุปว่า ประเทศไทยยังจำเป็นต้องมีตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย เพื่อประโยชน์ต่อระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยรวม และสนับสนุนการพัฒนาตลาดตราสารหนี้และตลาดทุน โดยการผลักดันตลาดรองผ่านองค์กรของรัฐนั้นมีความเหมาะสม เนื่องจากจะมีบทบาทชัดเจน ช่วยลดความสับสนในตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย ทำให้การดำเนินมาตรการต่างๆ ได้ผลดีกว่ารูปแบบกระจายอำนาจ

อย่างไรก็ตาม จะต้องมียุทธศาสตร์ความสำเร็จที่สำคัญ 2 อย่าง ได้แก่ ความสามารถในการซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัย คุณภาพดีจากตลาดแรก และความสามารถในการระดมทุนด้วยอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำพอ

ทั้งนี้ จะทำได้ก็ต่อเมื่อมีการกำหนดสถานะที่เหมาะสมของตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย รวมถึงได้รับการสนับสนุนจากทางการ โดยมีกรอบกฎหมายสนับสนุนการดำเนินงานอย่างชัดเจน มีการกำหนดกฎระเบียบที่จูงใจให้เกิดการพัฒนาตลาดรองต่อไป

ดังนั้น คงจะถึงเวลาแล้วว่ระมั่ง ที่จะต้องมีการศึกษาสภาพแวดล้อมและความต้องการของตลาดในประเทศทั้งระบบอย่างจริงจัง โดยร่วมกับหน่วยงานด้านที่อยู่อาศัยต่างๆ เพื่อทบทวนหรือกำหนดโมเดลธุรกิจตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมกับประเทศ รวมถึง ศึกษากฎหมาย กฎ ระเบียบ หรือข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เพื่อแก้ไขปัญหาและอุปสรรค รวมถึงส่งเสริมการดำเนินงาน ให้สอดคล้องกับโมเดลธุรกิจใหม่

เป็นไปได้ใหม่ ที่จะเปลี่ยนจากจุดเริ่มต้นด้วยการซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน เป็นผู้สร้างนวัตกรรมเพื่อปิดช่องว่างที่มีอยู่ในระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัย เช่น การสร้างตลาดแรกใหม่ผ่านบริษัทให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย (Mortgage Company) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ยังขาดอยู่ เช่น การค้ำประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัย (Mortgage Default Insurance) สินเชื่อที่อยู่อาศัยเพื่อผู้สูงอายุ (Reverse Mortgage) การเพิ่มศักยภาพด้านระดมเงินด้วยการออกตราสารทางการเงินรูปแบบใหม่ เพื่อนำเงินไปสนับสนุนนโยบายด้านที่อยู่อาศัยของทางการ เช่น บ้านพักข้าราชการ หรือที่อยู่อาศัยของผู้ที่อยู่นอกระบบ (Informal Sector) เป็นต้น

ถ้าลงมือทำอย่างจริงจัง เชื่อว่า เราจะได้เห็นโมเดลธุรกิจใหม่ของตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย ที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมและความต้องการของตลาดประเทศไทย ในไม่ช้า

.....