

โดย... **รศ.มานพ พงศทัต**

อาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิ ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สินเชื่อที่อยู่อาศัย แบบขั้นบันไดระยะยาว

ปัจจัย 4 ที่สำคัญของมนุษย์ที่แพงที่สุดในชีวิตของคนๆ หนึ่ง คือ “ที่อยู่อาศัย” การจะได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยนั้น ถ้าพ่อแม่ไม่สามารถจะช่วยหามาให้ได้ แส่นจะยากเย็นเหลือใจที่จะได้มา ยิ่งในปัจจุบันประชาชนมีจำนวนมากขึ้นทุกทีที่ต้องย้ายถิ่นอาศัยเพื่อจะทำมาหากินเพื่อเลี้ยงปากท้อง เปลี่ยนแปลงจากอาชีพเดิมจากภาคเกษตรมาสู่ภาคอุตสาหกรรมมาสู่ภาคบริการ จากชนบทมาสู่บ้านเมือง และเข้ามาอยู่ในเมืองใหญ่ เช่น กทม. ที่มีประชากรรวม 10 - 12 ล้านคน ในปัจจุบันที่อยู่อาศัยแปรผันผวนไปมา

ผลสำรวจสัมมนาประชากรของสภาวิจัยแห่งชาติ มีตัวเลขที่น่าสนใจในเรื่องของกรรมสิทธิ์ที่ดินของคนไทย กล่าวคือ คนไทยทั้งประเทศมีกรรมสิทธิ์ที่ดินสูงถึงประมาณ 80% ของทั้งประเทศ ภาคที่มีกรรมสิทธิ์ที่ดินสูงสุด คือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ แต่มีประชากรผู้มีรายได้น้อยมากที่สุดในประเทศ ประชากรมีกรรมสิทธิ์ที่ดินสูงเกือบ 90% ของทั้งภาค ทั้งนี้ก็อาจจะเป็นเพราะชาวตะวันออกเฉียงเหนือพื้นฐานเป็นเกษตรกร ทุกคนเลี้ยงชีพด้วยภาคเกษตร มีการกระจายสิทธิถือครองภาคเกษตรในอดีตดีพอใช้ แต่พื้นที่ดินนั้นไม่สามารถจะมีผลผลิตได้ดี ทำให้ภาคเกษตรยากจน และย้ายถิ่นสู่เมืองใหญ่ เป็นแรงงานในภาคอุตสาหกรรมและภาคเมือง ซึ่งต้องมาเช่าที่อยู่อาศัย ต้องมาแสวงหาเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในเมืองอีกแห่งหนึ่ง

การย้ายถิ่นเป็นอีกขบวนการหนึ่งที่ทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยในแหล่งงานใหม่มากขึ้น ในขบวนการเป็นเมือง “Urbanization Process” จะพบว่าคนทั่วโลกกำลังย้ายเข้าเมืองอย่างรุนแรง โดยเฉพาะจีนและอินเดีย ซึ่งมีประชากรกว่า 1,000 ล้านคน ในประเทศไทยคนอยู่ในเมืองปัจจุบันประมาณ 35% แต่นักประชากรประเมินการไว้ว่าใน 10 ปีข้างหน้าประชากรคนไทย 50% จะอยู่ในเมืองนั้น หมายถึง คนอีก 10 - 15% ของ 63 ล้านคน ซึ่งเป็นจำนวนอีก 6 - 10 ล้านคน จะย้ายถิ่นจากชนบทมาสู่เมืองใหญ่ต่างๆ ของไทย คนกลุ่มนี้ไม่ว่าจะมีรายได้น้อยมาขายแรงงาน คนชั้นกลางที่ทำงานด้านบริการในเมือง และผู้มีรายได้สูง ก็ต้องการที่อยู่ในเมืองเพิ่มอีกทั้งสิ้นและนี่ก็เป็นผลทำให้เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีความต้องการที่อยู่อาศัยสูงสุดในประเทศ รวมทั้งแหล่งงานใหญ่ๆ เช่น นิคมอุตสาหกรรมฝั่งตะวันออก แหล่งท่องเที่ยวภาคใต้ ภูเก็ต สมุย เมืองชายแดน เป็นต้น

การจะให้เข้ามาซึ่งที่อยู่อาศัย 3 ปัจจัยหลักของธุรกิจ คือ

1. ที่ดิน (Land)
2. การก่อสร้างและเทคโนโลยี (Infra & Building & Technology) และ
3. ระบบการเงิน (Finance Instrument)

ในระบบการเงินของเราก็แยกออกเป็นอีก 2 ส่วน นั่นคือ “สินเชื่อเพื่อการก่อสร้าง” สำหรับผู้ประกอบการที่เราเรียกกันว่า Short-Term Finance หรือ Project Finance และส่วนที่สำคัญยิ่งขึ้นกว่านั้น คือ “สินเชื่อที่อยู่อาศัย” เรียกว่า Long-Term หรือ Housing Mortgage

ในระบบการเงินสินเชื่อระยะยาวประเทศเราได้พัฒนาขึ้นมาเป็นลำดับ ได้รับการยอมรับจากวงการธนาคารโลกว่าประเทศไทยมีระบบดีพอใช้อย่างน้อยก็ดีกว่าประเทศที่กำลังพัฒนา เพื่อนบ้านของเราในทวีปเอเชียทั้งสิ้น แต่ระบบสินเชื่อก็ควรจะพัฒนายกระดับให้ดีขึ้น ให้เหมาะสมขึ้นกับไทยและวัฒนธรรมที่มีความเปลี่ยนแปลง ปรับตัวอย่างรวดเร็วในยุคแห่งโลกาภิวัตน์นี้

ปัจจุบันสินเชื่อระยะยาวในระบบของเรา ในปี 2549 มีจำนวนสะสมทั้งปี 1.2 ล้านล้านบาท และมีสินเชื่อปล่อยให้ในแต่ละปีประมาณ 280,000 ล้านบาท มีธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งเป็นองค์กรของรัฐดูแลเรื่องสินเชื่อที่อยู่อาศัยชั้นกลาง และชั้นล่างโดยเฉพาะ ครอบคลุมประมาณ 40% และมีธนาคารพาณิชย์อื่นๆ ให้สินเชื่อระยะสั้น มิได้ทำเฉพาะธุรกิจ Housing Mortgage และกำลังมีธนาคารเอกชนที่กำลังจะเสนอตัวเป็น Niche Market ด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยเฉพาะ

ในระยะเวลาที่ระบบการเงินการคลังของประเทศล้มเหลว (1997 หรือปี พ.ศ. 2540) ธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่หันมาปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยทดแทนสินเชื่อในธุรกิจอื่นๆ เนื่องด้วยเศรษฐกิจตกต่ำไม่มีการลงทุนในสาขาธุรกิจอื่นๆ ทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยมีการแข่งขันนำเป็นหว่ง เรียกได้ว่าเป็น “Price War” ทำให้ตลาดธุรกิจที่อยู่อาศัยได้รับผลในเชิงบวก ดอกเบี้ยเฉลี่ยต่ำ +3% ต่อปี ธุรกิจที่อยู่อาศัยจึงโตอย่างมาก อีกทั้งมีนโยบายของรัฐใช้ธุรกิจสร้างบ้านกระตุ้นเศรษฐกิจที่ตกต่ำให้เติบโตขึ้น

การแข่งขันลดดอกเบี้ยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีทั้งผลบวกและลบ ที่บวกก็ดังที่กล่าวมาแล้ว แต่ลบ คือ แข่งขันกันจนทำให้ตลาดเกิดความสงสัย ไม่เชื่อมั่นว่า ธุรกิจอะไรที่ไม่คิดค่าดอกเบี้ย (ดอกเบี้ย 0%) ผู้ประกอบการและธนาคารแอบแฝงไว้ที่ไหน ความเชื่อมั่นก็น้อยลงในสินเชื่อนี้

สินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ เป็นสินเชื่อระยะยาว ที่ผู้บริโภคสินเชื่อนี้ต้องการความยั่งยืน มั่นคง ไม่ต้องการเสี่ยงบริโภค สินเชื่อที่อยู่อาศัยเหมือนสินเชื่อเพื่อการค้าพาณิชย์ทั่วไปที่มีกำไรและเสี่ยงขาดทุน แต่การซื้อบ้านระยะยาวนั้นต้องการความเชื่อมั่น มั่นคง และการวางแผนระยะยาว การเสี่ยงนั้นอาจจะหมายถึง การสูญเสียบ้านอันเป็นศูนย์กลางของเศรษฐกิจและสังคมของครอบครัวไปได้ ดังนั้นสินเชื่อที่อยู่อาศัย ต้องการดอกเบี้ยที่ถูก คงที่ ระยะยาว ยิ่งโดยเฉพาะคนชั้นกลาง ชั้นสูงที่มีรายได้แบบมนุษย์เงินเดือน / รายวัน รายได้มีได้ขึ้นลงเหมือนผู้มีรายได้สูง ยิ่งต้องการความเชื่อมั่น คงที่ ระยะยาวมากขึ้น ซึ่งหมายถึงอัตราดอกเบี้ยที่จะมองเห็นได้ในระยะยาวที่สอดคล้องกับรายได้ของเขา

ปัจจุบันสินเชื่อที่อยู่อาศัยในตลาดบ้านเรา เป็นสินเชื่อแบบดอกเบี้ยลอยตัว (Float Rate) เป็นส่วนใหญ่ จะมีดอกเบี้ย Fixed ก็เฉพาะ 1 - 3 ปีแรก เป็นระดับขั้นบันได หลังจากนั้นขึ้นกับ MLR และอัตราดอกเบี้ยในอนาคต ผู้ที่จะปรับตัวพร้อมที่จะเสี่ยงกับอัตราผันผวนของดอกเบี้ยได้ ก็มีเฉพาะผู้มีรายได้สูงอยู่ในระบบการค้าพาณิชย์เท่านั้น ประชาชนมนุษย์เงินเดือนและผู้มีรายได้น้อยนั้นเสี่ยงมากกับบ้านหลังแรกในชีวิตและต้องเสี่ยงกับดอกเบี้ยลอยตัวที่ผันผวนมาก (ดูอัตราดอกเบี้ย 30 ปีของไทย)

แนวคิดเรื่องดอกเบี้ย Fixed หรือ Float ในตลาดบ้านเรานั้นต่างกับต่างประเทศ ในบ้านเราธนาคารผลักดันความเสี่ยงทั้งหมดให้กับลูกค้า ผู้บริโภคสินเชื่อ โดยไม่มีการประกันความเสี่ยงใดๆ ต่างประเทศนั้นรัฐเข้ามาดูแล โดยเฉพาะธนาคารของรัฐ (เช่น ธอส.) จะต้องเป็นแม่แบบ สร้างสินเชื่อ Fixed ให้ความมั่นใจระยะยาวแก่ผู้ซื้อบ้านตลอดชีวิตการกู้ ในตลาดอเมริกา อังกฤษ มีสินเชื่อคงที่ ระยะยาว ดอกเบี้ยถูกเฉลี่ยที่ 6 - 7% ตลอด 25 - 30 ปี ตลาดบ้านเราไม่มี ธนาคารทั้งหลายอ้างว่าลูกค้าไม่ต้องการ ต้องการดอกเบี้ยเริ่มต้นถูกๆ และไปเสี่ยงกันเองในอนาคต คำพูดที่ว่าเริ่มต้นดอกเบี้ยจะเป็น “Teasing Rate” เป็นดอกเบี้ยยั่วยุให้เข้ามาติดกับดัก จึงปรากฏอยู่ในวงการธนาคารสินเชื่อเรา

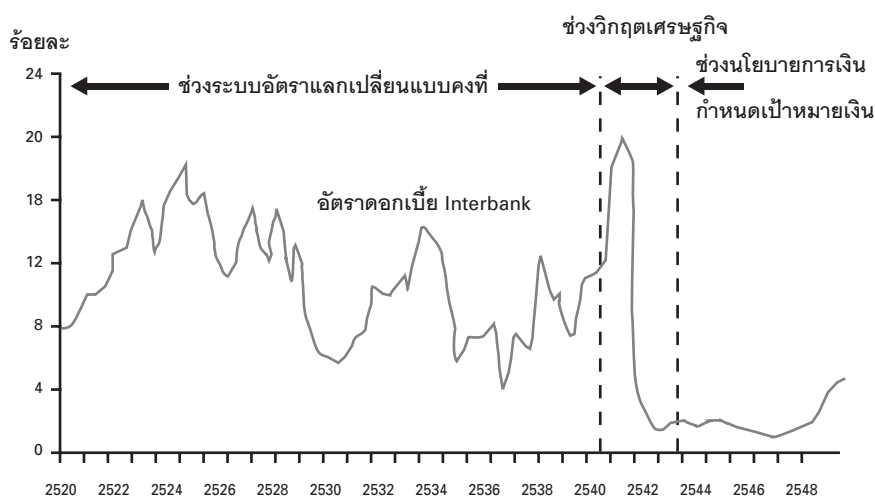
ในอเมริกาทั้งๆ ที่รัฐมีระบบการเงินระยะยาว มีตลาดรองสินเชื่อ (Secondary Mortgage Market) เช่น Fanni-Mae, Freddie-Max รับซื้อสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์โดยทั่วไป ทำให้มีสินเชื่อหมุนเข้ามาสู่ตลาดสินเชื่อตลาดแรก ทำให้มีระบบเงินระยะยาวคงที่ ดอกเบี้ยต่ำพอประมาณ ธุรกิจที่อยู่อาศัยจึงเติบโตเป็นเครื่องจักรกลของระบบการค้าเสรีและตลาดเสรี ในบ้านเราเริ่มมีตลาดรองสินเชื่อ แต่ก็ยังไม่ได้รับความนิยม รัฐอาจจะออกมาช่วยกระตุ้นให้ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปขายสินเชื่อเข้าสู่ระบบด้วยการลดภาษี (ดีกว่าไปลดภาษีให้กับนักเก็งกำไรเล่นหุ้นในตลาดหุ้นไทยปัจจุบัน) ระบบการเงินระยะยาวบ้านเราก็จะแข็งแกร่งขึ้นอีก

ในอเมริกาปัจจุบันก็มีการแข่งขันด้านสินเชื่ออย่างดุเดือด นักธุรกิจรู้ว่านิสัยมนุษย์นั้นโลก อยากรได้ของถูกๆ และยอมเสี่ยงกับอนาคต ทั้งๆ ที่ตัวเราอาจไม่พร้อม ในอเมริกากำลังมีแรงกดดันจากสินเชื่อ เรียกว่า “Toxic Mortgage” โดยที่ธนาคารปล่อยสินเชื่อในอเมริกามีการปล่อยกู้ เรียกว่า ARM (Adjustable Rate Mortgage) โดยเก็บค่าดอกเบี้ยในระยะแรกถูกๆ ไม่ต้องตัดเงินต้นตั้งแต่งวดแรกๆ และเป็นดอกเบี้ยลอยตัว และปล่อยไปปรับตามดอกเบี้ยที่เพิ่มหรือลด

คนชั้นกลางกับคนชั้นล่างต่างก็หันมาซื้อสินเชื่อเป็นพิษเช่นนี้ ขณะนี้พ้น 5 ปี ไปกำลังพ้นพิษสู่ตลาดสินเชื่อที่อาจจะเรียกว่า Teasing Rate เริ่มเป็นพิษ มนุษย์เงินเดือนจ่ายค่าผ่อนแต่ดอกเบี้ยเหมือนบัตรเครดิต จ่ายไปเรื่อยๆ ไม่ต้องจ่ายเงินต้นครบระยะกำหนดหรือ 5 ปีก็จะเริ่มจ่ายต้น คราวนี้เมื่อเศรษฐกิจอเมริกา กำลังแปรปรวน ตลาดบ้านกำลังเป็นลูกโป่ง ราคาบ้านถูกเป่า ถูกเก็งกำไรให้สูงขึ้นเกิน ต้นทุนของบ้านนำมาคำนวณการกู้ก็สูงตามราคาบ้าน ครบ 5 ปี ราคาบ้านในอเมริกาตกลงทรัพย์สินที่ประเมินของบ้านต่ำลงกว่าปกติ ผู้บริโภคสินเชื่อระบบลอยตัว ARM กำลังเจ็บหนัก ธนาคารต้องการหลักทรัพย์ค่าสูงขึ้น ดอกเบี้ย เงินต้นลอยตัวก็สูงตาม ต้องปล่อยให้ถูกยึด หรือขายบ้านราคาถูกขาดทุนกลับไปเช่าอยู่เช่นเดิม (ใครสนใจอ่านดูใน Business Week, Sep, 06 ได้) น่ากลัวไหม ตัวอย่างเช่นนี้จะเห็นได้ว่าการปล่อยลอยตัวมากเกินไปเป็นพิษแน่ๆ เป็นพิษแก่ผู้มีรายได้ปานกลางและรายได้น้อย ซึ่งเป็นประชาชนร่วม 60 - 80% ของประเทศ คนรวยอยู่ในธุรกิจเข้าใจในระบบดอกเบี้ยปรับ ค่าแรงขึ้นลงขึ้นกับดอกเบี้ยได้ดีกว่า ก็จะเสี่ยงน้อยกว่า

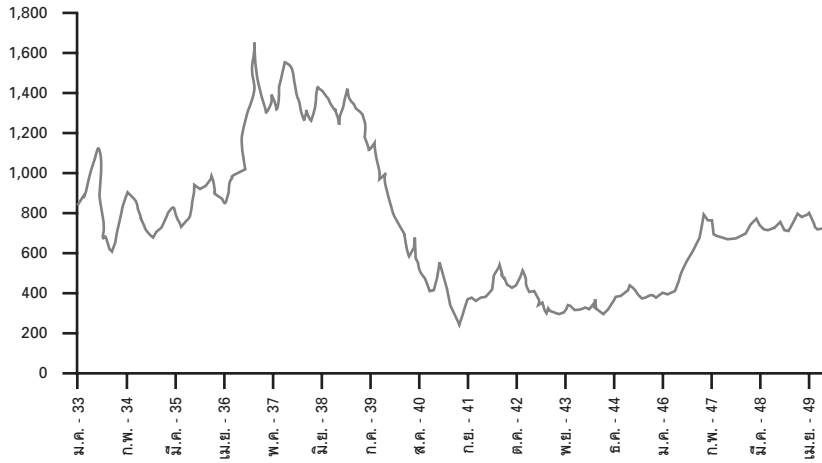
ถ้าจะมาดูดอกเบี้ยของสินเชื่อในเมืองไทยจะเห็นว่าในระยะ 30 ปีที่ผ่านมา ผันผวน แปรปรวนอย่างมาก (แผนภูมิที่ 1) ดอกเบี้ยสูงสุดในปี 2524 สูงประมาณ 18% ต่อปี ในปี 2534 = 15% ต่อปี สูงสุดในปีเศรษฐกิจการเงินตกเหว 20% ต่อปี ผันผวนมากกว่าตลาดหุ้น (แผนภูมิที่ 2)

แผนภูมิที่ 1 : อัตราดอกเบี้ยตลาดเงินในช่วง 30 ปีที่ผ่านมา



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

แผนภูมิที่ 2 : ดัชนีตลาดหุ้น Set (ช่วงปีตลาด)



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ขั้นต่ำสุดในปี 2532 ประมาณ 4% แต่ในปี 2542 - 2547 ดอกเบี้ยต่ำเป็นประวัติการณ์ประมาณ 2 1/2 - 3% ต่อปี การที่ผันผวนเช่นนี้ก็แปลว่า ระบบการเงินการคลังของประเทศไม่มีเสถียรภาพ ไม่มั่นคง เมื่อถูกผลกระทบจากภายนอก รวมทั้งบริหารการเงินการคลังอ่อนแอ ดอกเบี้ยซึ่งเสมือนเลือดที่หล่อเลี้ยงเศรษฐกิจผันผวนอย่างมาก

สินเชื่อที่อยู่อาศัยก็จะกว้างไกลไปตามนั้น ตามอัตราดอกเบี้ยในระบบสินเชื่อรวมเสมอ ในสมัยนายชาติชายที่เศรษฐกิจโตมาก (GDP = 10%) ดอกเบี้ยก็ขึ้นสูงก็ซื้อบ้านดอกเบี้ย 14 - 15% บางคนที่ไม่รู้เรื่องสินเชื่อยังผ่อนบ้าน ดอกเบี้ยสูง 12 - 15% ยังมีอยู่จนปัจจุบัน เพราะธนาคารไม่เคยแนะนำให้ไปทำ Re-Finance ถือว่า ผู้บริโภคสินเชื่อไม่ฉลาด ไม่รู้จักบริหารสินเชื่อของตัวเอง แต่ถ้าลองนึกถึงผู้บริโภคสินเชื่อครั้งแรก ใครจะมีคนรู้ทันระบบการเงินได้

นักการตลาดได้ทำการวิจัยรายได้และพฤติกรรมผู้บริโภคของไทย โดยแบ่งรายได้ออกเป็น 3 กลุ่ม คือ รายได้สูง - กลาง - และต่ำ ก็จะพบว่า รายได้ของคน 3 กลุ่มนี้ มีลักษณะการบริโภคสินเชื่อต่างกันสิ้นเชิง

1. ผู้มีรายได้สูง จะเป็นนักธุรกิจทำการค้าเป็นส่วนใหญ่ รายได้จะปรับตัวสูงทุกๆ ปี ที่เศรษฐกิจขาขึ้น ปรับได้สูงและรวดเร็วกว่ากลุ่มรายได้อื่นๆ สามารถจะรองรับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ ดอกเบี้ย และสภาวะเงินเฟ้อได้เป็นอย่างดี และทุกระยะ 4 - 5 ปี รายได้จะสูงขึ้นมากกว่า 1 เท่าตัว และเข้าใจระบบดอกเบี้ยลอยตัวดี

2. ผู้มีรายได้ปานกลาง จะเป็นมนุษย์เงินเดือนในภาครัฐ และภาคเอกชน รายได้ของคนกลุ่มนี้จะค่อยขยับขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อ และเงินเดือนที่ได้เพิ่มต่อปี มิได้มีผลโดยตรงกับเศรษฐกิจที่ขึ้นหรือลงอย่างรุนแรง อาทิเช่น เศรษฐกิจตกต่ำก็ได้หมายความว่าเงินเดือนจะลดลง หรือเศรษฐกิจ G.D.P. จะโตขึ้นอย่างสูงมาก ก็ได้หมายความว่าผลกำไรเต็มเม็ดเต็มหน่วย เหมือนนักธุรกิจหรือผู้มีรายได้สูง เงินเดือนก็ได้เป็นตามสัดส่วนเศรษฐกิจที่ขึ้นลง กลุ่มนี้จะกำลังเป็นกลุ่มใหญ่ขึ้นของประเทศต้องการบ้านหลังแรก และต้องการความเชื่อมั่นระยะยาว รายได้ของคนกลุ่มนี้จะเห็นเป็น “ขั้นบันได” ชัดเจนทุก 5 ปี เพิ่มขึ้นประมาณ 1 เท่าตัว ถ้าดอกเบี้ยผันผวน ลอยตัวมากๆ ก็อาจจะทิ้งบ้านได้

3. กลุ่มคนผู้มีรายได้ต่ำ พวกเขาบางส่วน แม้จะได้รับการดูแลจากทางรัฐ แต่รายได้น้อยมาก ขึ้นกับแรงงานขั้นต่ำของค่าครองชีพและประเทศ มิได้ขึ้นตาม G.D.P. หรือตามเงินเฟ้อโดยตรง แต่ต้องสู้กับสภาวะค่าครองชีพและดอกเบี้ยแปรปรวนอย่างรุนแรง กลุ่มคนพวกนี้แหละที่จะทิ้งบ้านทันทีที่ดอกเบี้ยลอยตัว เพราะกำลังผ่อนส่งไม่ไหว รายได้จะเพิ่มขึ้นช้ามาก กว่าจะมีรายได้เพิ่มขึ้น 1 เท่า อาจจะต้องใช้เวลาถึง 10 ปี ส่วนผู้มีรายได้น้อยสุดของสังคมก็ต้องอาศัย “ห้องเช่า - บ้านเช่า” หรือ อยู่ในชุมชนแออัด

ดังนั้นก็จะเห็นได้ว่า “บ้าน” ซึ่งเป็นสินค้าที่ทุกรายได้จะต้องบริโภค จะต้องสนับสนุนให้มีสินเชื่อระยะยาวและสินเชื่อนี้ควรต่างกันตามขั้นรายได้

การที่สถาบันการเงินมุ่งหวังนำสินเชื่อระบบลอยตัวมาให้ ทั้งมีระบบ Teasing-Rate นับว่าเป็นการสร้างปัญหาระยะยาวให้กับสังคมและจะเป็นยาพิษดังที่เกิดขึ้นในอเมริกา รัฐจะต้องลงมากำกับให้สินเชื่อนี้เป็นสินค้ามาตรฐานเหมือนกับสินค้าอุปโภคบริโภคอื่นๆ เช่น ยารักษาโรค อาหารเป็นพื้นฐาน “มาตรฐานขั้นต่ำของสินค้า”

ในขณะที่ระบบการเงินระยะยาวยังไม่พัฒนามากนัก และในปัจจุบันทุกธนาคารบริหารธุรกิจระยะสั้นทั้งสิ้น รวมทั้ง “ตลาดเงิน - ตลาดทุน” เน้นระยะสั้นมากๆ มิได้เร่งเสริมระบบการเงินที่มั่นคงยั่งยืน ระยะยาว การที่จะสร้างสินค้า สินเชื่อ ผู้บริโภคบ้านจึงควรปรับปรุง ให้มั่นคงยืนยาวและมีมาตรฐานยิ่งขึ้น

ระบบ “สินเชื่อ - แบบขั้นบันได - ระยะยาว” จะช่วยได้หรือไม่ โดยนำเอาระบบขั้นบันไดใน 3 ปีแรก เช่น ธอส. ทำอยู่และปรับเป็นทุกขั้นบันได 5 ปี (5 ปี รายได้ประชาชนน่าจะเพิ่มขึ้นเกือบ 1 เท่าตัว) อีก 5 ปี ก็กำหนดเป็นขั้นบันไดต่อไปในอนาคตต่อไปทุก 5 ปี หรือจะเปิดเป็นทางเลือกเมื่อครบ 10 ปี แล้วจะลอยตัว ก็จะทำให้ระบบสินเชื่อระยะยาวเราเหมาะกับผู้บริโภคของสังคมเรา สินเชื่อ - ขั้นบันได - ระยะยาว เหมาะกับผู้ซื้อบ้านหลังแรก โดยเฉพาะคนชั้นกลางกับผู้มีรายได้น้อย ความสนใจของเขาต้องการรู้ว่าเดือนละ / ปีจะต้องจ่ายเท่าไรแน่นอน ดอกเบี้ยจะสูงสักนิดไม่ได้เป็นปัญหามากกว่าที่จะต้องจ่ายเดือนละเท่าไรในอนาคต มาตรฐานอัตราดอกเบี้ยก็ไม่ควรเท่ากันในกรณีที่ซื้อบ้านมือ 1 กับบ้านที่ 2 และบ้านที่ 3 ก็จะทำให้ระบบสินเชื่อของเราเติบโตยั่งยืน มั่นคง และพอเพียง ซึ่งมีขณะนี้ สินเชื่อของเราบริโภคด้วยความเสี่ยง ไม่ยั่งยืน ไม่มั่นคง ก็ขอฝากผู้เกี่ยวข้องว่าจะช่วยกันทำได้หรือไม่ หรือจะให้รัฐควรออกมาเป็นมาตรฐานกลาง ถ้าจะปล่อยเป็น Price War หรือสำนักงานคุ้มครองผู้บริโภคได้รับร้องเรียนมากๆ หรือจะเป็น Toxic Mortgage ในอเมริกาจะเกิดการเสียหายในอนาคตแน่ๆ

