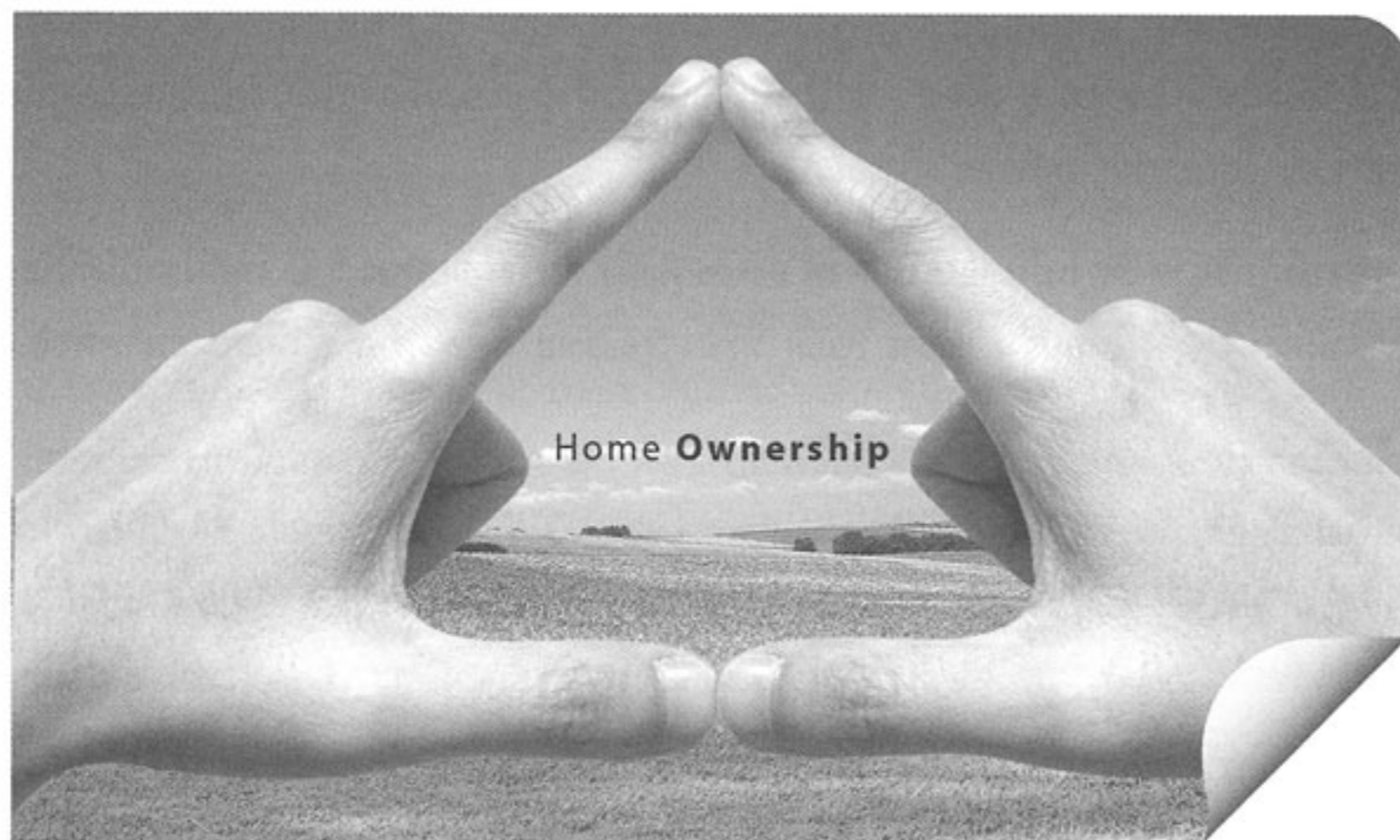




สัมมา คีตสิน

ผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์



สร้างมูลค่า

จากการเป็น “เจ้าของ” บ้าน

ในเดือนพฤศจิกายน 2550 พูซันได้อินทาบไปร่วมงานนิทรรศการและสัมมนาประจำปีของสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์แห่งสหรัฐอเมริกา (National Association of REALTORS - NAR) ซึ่งจัดขึ้นที่นคร Las Vegas, Nevada, USA

ระหว่างงานได้รับแจกหนังสือเล่มหนึ่งจากธนาคาร Wells Fargo Bank ซึ่งเป็นธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ และเป็นผู้นำปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยรายใหญ่แห่งหนึ่งในสหรัฐ (ในเดือนมกราคม 2551 มีรายงานข่าวว่า Bank of America กำลังจะเข้าซื้อกิจการของ Countrywide Financial ซึ่งเป็นบริษัทการเงินที่ปล่อยสินเชื่อ Sub-prime Mortgage Loans มากที่สุด และได้รับความสูญเสียจากวิกฤต Sub-prime มากที่สุดแห่งหนึ่ง พวากการเข้าซื้อกิจการจะทำให้ Bank of America กลายเป็นผู้นำปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยทุกประเภทรวมกันรายใหญ่ที่สุดในสหรัฐ)

หนังสือที่ได้รับ ชื่อ The Automatic Millionaire Homeowner เขียนโดยนาย David Bach กล่าวถึง วิธีสร้างความร่ำรวยจากการซื้อและเป็นเจ้าของบ้านเองแทนที่จะเช่าเขาอยู่ไปจนวันตาย แม้เนื้อหาสาระในบางช่วงบางตอนของหนังสือเล่มนี้ (ซึ่งเขียนไว้ประมาณ 2 - 3 ปีมาแล้ว) จะฟังดูดีมากเกินไปหน่อย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาวะที่ตลาดที่อยู่อาศัยในสหรัฐกำลังอยู่ในช่วงตกต่ำเช่นปัจจุบัน แต่ก็มีหลายส่วนที่เป็นข้อเท็จจริง จึงขอสรุปเพียงบางส่วนของเนื้อหาและเพิ่มเติมหรือเปลี่ยนแปลงตัวอย่างให้เข้ากับความเป็นจริงในประเทศไทย เพื่อให้เห็นว่า การเป็นเจ้าของบ้านเอง (Home Ownership) เป็นทางเลือกที่ดีที่สุดสำหรับการอยู่อาศัยในระยะยาว และเป็นหนทางสร้างความมั่งคั่งและความมั่นคงในชีวิตได้ดีที่สุด

เหตุผลสำคัญที่ทำให้การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อความเป็นเจ้าของ ดีกว่า การจ่ายค่าเช่าที่อยู่อาศัยเพื่อความเป็นผู้เช่า

ประการแรก ความเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย มีค่าใช้จ่ายในระยะยาว น้อยกว่าความเป็นผู้เช่า

ในระยะยาว การเช่าเป็นประโยชน์เฉพาะต่อเจ้าของผู้ให้เช่า แต่ผู้เช่าเสียเปรียบมาก ยกตัวอย่าง เช่น หากจ่ายค่าเช่าเดือนละ 5,000 บาท คิดเป็นปีละ 60,000 บาท หากจ่ายต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 30 ปี คิดเป็น 1.8 ล้านบาท ทั้งนี้บนสมมุติฐานที่ว่าค่าเช่าไม่ขึ้นเลยตลอดระยะเวลา 30 ปี ซึ่งในความเป็นจริงแล้วเป็นไปได้ เพราะค่าเช่าย่อมเพิ่มขึ้นตามสภาวะเงินเฟ้อ ซึ่งจะทำให้ยอดเงินค่าเช่าตลอดช่วงเวลาดังกล่าวสูงกว่า 1.8 ล้านบาท เพิ่มอีกอย่างน้อยเท่าตัว เช่น หากค่าเช่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปีทุกปี จะทำให้ค่าเช่าตลอดระยะเวลา 30 ปีสูงเป็นเกือบ 4 ล้านบาท หรือหากในระหว่างนั้น มีการย้ายที่เช่า ก็ย่อมมีค่าใช้จ่ายขนย้ายและอื่นๆ เพิ่มขึ้นอีกแน่นอน

ด้วยยอดค่าใช้จ่ายประมาณ 5,000 บาทต่อเดือน หากเป็นการผ่อนชำระสินเชื่อในอัตราดอกเบี้ยประมาณร้อยละ 7 ต่อปี จะสามารถกู้ได้ประมาณ 750,000 บาท แม้อัตราดอกเบี้ยจะมีการปรับเปลี่ยนในแต่ละปีได้ แต่ก็ค่อนข้างชัดเจน สิ่งที่เปลี่ยนแปลงตลอดช่วงระยะเวลายาว 30 ปี คือมูลค่าของที่อยู่อาศัย ซึ่งหากย้อนหลังกลับไปดูราคาที่อยู่อาศัยเมื่อ 30 ปีที่แล้ว เปรียบเทียบกับราคาในปัจจุบัน จะพบว่าแตกต่างกันนับสิบเท่า

ประการที่สอง ความเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ถือเป็นการใช้ประโยชน์จากเงินของคนอื่น (Other People's Money - OPM) ซึ่งก็คือสินเชื่อที่อยู่อาศัย

หากผู้บริโภคต้องการซื้อที่อยู่อาศัยราคา 1 ล้านบาท สถาบันการเงินอาจให้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยร้อยละ 80 ของมูลค่าที่อยู่อาศัยหรือ 800,000 บาท หรือในบางกรณีอาจมีโครงการสินเชื่อพิเศษที่ผู้กู้สามารถกู้ได้ทั้งร้อยละ 100 ซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคใช้เงินส่วนตัวหรือแทบไม่ต้องควักเงินของตนเองเลย ในกรณีซึ่งราคาที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้นและผู้บริโภคสามารถขายออกไปได้ก็จะเท่ากับเป็นการสร้างผลกำไรโดยแทบไม่ต้องลงทุนเลย และผลตอบแทนที่ได้จากเงินลงทุนจำนวนน้อยนั้นอาจมากมายหลายเท่า ซึ่งโดยปกติ หากเป็นการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ พันธบัตร หุ้นกู้ กองทุนรวม หรือ เพชรนิลจินดาต่างๆ ผู้ลงทุนจะไม่สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ หรือไม่สามารถใช้ OPM ได้

ประการที่สาม ความเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี

หากเป็นการเช่าที่อยู่อาศัย ผู้เช่าไม่ได้รับสิทธิในการหักลดหย่อนภาษีที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยเลย แต่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยโดยการกู้สินเชื่อจากสถาบันการเงินสามารถรับประโยชน์ได้เต็มเม็ดเต็มหน่วยจากการหักลดหย่อนเงินที่ชำระเป็นค่าดอกเบี้ยสินเชื่อดังกล่าว จากรายได้พึงประเมิน (Mortgage Interest Deduction)

กรมสรรพากรสหรัฐ (Internal Revenue Service) อนุญาตให้ผู้มีสินเชื่อที่อยู่อาศัย สามารถขอหักลดหย่อนเงินที่ชำระเป็นค่าดอกเบี้ยสินเชื่อดังกล่าวจากรายได้พึงประเมินได้ทั้งหมด หากมีการกู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยในวงเงินไม่เกิน 1 ล้านเหรียญ (หรือมากถึง 33 ล้านบาท จากอัตราแลกเปลี่ยน ณ มกราคม 2551 ที่ประมาณเหรียญละ 33 บาท)

โดยทั่วไป ในรอบ 10 ปีแรกของอายุสินเชื่อมาตรฐานกำหนด 30 ปีนั้น สัดส่วนของดอกเบี้ยรวมกันจะมากกว่าครึ่งหนึ่งของจำนวนเงินที่ผ่อนส่งสถาบันการเงินทั้งหมด ในปีแรกสัดส่วนดอกเบี้ย อาจสูงถึงร้อยละ 80 ดังนั้น ในปีแรกๆ เจ้าของที่อยู่อาศัยที่มีการชำระเงินสินเชื่อที่อยู่อาศัยจึงมีโอกาสหักลดหย่อนได้เป็นจำนวนเงินสูง

ในกรณีของประเทศไทย กระทรวงการคลังได้ออกมาตรการสนับสนุนทางภาษีเมื่อกลางปี 2550 ให้ผู้บริโภคสามารถหักลดหย่อนเงินที่ชำระเป็นค่าดอกเบี้ยสินเชื่อดังกล่าวจากรายได้พึงประเมิน ได้ในวงเงินไม่เกิน 100,000 บาทต่อปี ซึ่งคำนวณเป็นค่าเฉลี่ยได้เดือนละประมาณ 8,000 กว่าบาท หากในปีแรกภาระดอกเบี้ยคิดเป็นประมาณร้อยละ

80 หมายความว่าผู้ที่ผ่อนชำระเงินกู้ที่อยู่อาศัยเดือนละ 10,000 บาทขึ้นไป จะได้รับประโยชน์สูงสุดในปีแรก แต่สำหรับปีถัดๆ ไป ซึ่งภาระดอกเบี้ยค่อยๆ ลดลง ผู้ที่ได้ประโยชน์สูงสุดคือ ผู้ที่ผ่อนชำระเงินกู้ที่อยู่อาศัยต่อเดือนในวงเงินที่สูงมาก ขึ้นไปกว่านั้น

ประการที่สี่ ความเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ให้พวงมาลัยโดยไม่มีเสียภาษี

ประเด็นนี้เป็นประโยชน์สำหรับผู้บริโภคในสหรัฐ แต่อาจเทียบไม่ได้กับกรณีของประเทศไทย (ซึ่งการซื้อขายหลักทรัพย์โดยทั่วไปยังไม่มีประเด็น Capital Gain Tax) เพราะในสหรัฐการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ ผู้ที่ได้กำไรจากการขายหุ้นที่ถือไว้ไม่เกิน 12 เดือน ต้องเสีย Capital Gain Tax ประมาณร้อยละ 30 แต่หากถือไว้เกิน 12 เดือน และได้กำไรจากการขายก็ยังคงเสียภาษีเป็นประมาณร้อยละ 5 - 15 ขึ้นอยู่กับฐานภาษีของแต่ละคน

ในสหรัฐ หากผู้บริโภคขายบ้านหลังหลัก (Primary Residence) ซึ่งหมายถึงบ้านที่เจ้าของได้อยู่อาศัยอย่างน้อย 2 ปี จากระยะเวลา 5 ปีหลังสุด จะได้รับการยกเว้น Capital Gain Tax ในส่วนเงินกำไรไม่เกิน 250,000 เหรียญแรก หรือหากเป็นคู่สมรสจะได้รับยกเว้นในวงเงิน 500,000 เหรียญแรก ส่วนที่มากกว่านั้นจึงต้องเสียภาษี

ดังนั้น จึงเป็นการดีกว่าสำหรับคนอเมริกันในการลงทุนในที่อยู่อาศัยมากกว่าการลงทุนในตลาดหุ้น

ประการที่ห้า ความเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ก่อให้เกิดการออม

ทุกครั้ง ทุกเดือน ที่ผู้บริโภคชำระหนี้เงินกู้ที่อยู่อาศัยคือการลดภาระหนี้ลงทีละน้อย หรือเป็นการออมเพื่อสร้างส่วนทุน (Equity) ให้กับตนเอง ดังนั้น หากความเป็นเจ้าของบ้านนานขึ้น มีการชำระหนี้สินเชื่อนานขึ้น ส่วนทุนก็เพิ่มทวีขึ้นทุกขณะ ถือเป็นการออมเพื่ออนาคตที่ชัดเจนจับต้องได้

ทำไมอสังหาริมทรัพย์จึงเป็นการลงทุนที่คุ้มค่าในระยะยาว

ไม่มีการลงทุนใดที่ให้ผลตอบแทนคงที่เป็นเส้นตรง อสังหาริมทรัพย์ก็เช่นเดียวกัน มีรอบของการขึ้นลงตลอดช่วงระยะเวลา และในช่วงเวลาขาลงก็อาจอยู่ในเหวเป็นเวลานาน ดังเช่น กรณีราคาอสังหาริมทรัพย์ในมลรัฐแคลิฟอร์เนียตกต่ำเป็นเวลานานถึงประมาณ 7 ปีในช่วงประมาณทศวรรษ 1980s หรือที่กำลังเกิดขึ้นในปัจจุบันอีกกรอบหนึ่ง หรือเช่นในกรณีวิกฤตเศรษฐกิจและอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยที่เกิดขึ้นในช่วงประมาณ พ.ศ. 2540 - 2544 อย่างไรก็ตาม สำหรับช่วงระยะเวลายาว อาจเกิน 10 ปีขึ้นไป แนวโน้มราคาอสังหาริมทรัพย์มีแต่จะขึ้นและขึ้นมาก อสังหาริมทรัพย์จึงเป็นการลงทุนที่คุ้มค่า

การเปลี่ยนแปลงด้านประชากร ที่ก่อเกิดพลเมืองบนพื้นโลกมากขึ้นทุกปี การอพยพเคลื่อนย้ายของประชากรไปสู่แหล่งที่มีความเจริญ ความชราภาพของคนยุค Baby Boom หรือคนที่เกิดหลังยุคสงครามโลกครั้งที่สอง ช่วงตั้งแต่ประมาณทศวรรษ 1950s ถึงประมาณต้นทศวรรษ 1960s ซึ่งปัจจุบันอยู่ในวัยประมาณ 45 - 60 ปีวกลง ความเจริญทางการแพทย์ที่ทำให้คนมีอายุยืนยาวขึ้นเหล่านี้รวมกันก่อให้เกิดอุปสงค์หรือความต้องการที่อยู่อาศัยในรูปแบบต่างๆ กันจำนวนมากมาย ความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีแต่จะเพิ่มมากขึ้นในอนาคต เป็นปัจจัยหนุนส่งให้ราคาที่อยู่อาศัยในระยะยาวมีแต่จะสูงขึ้น

ในประเทศไทยเอง จำนวนประชากรเพิ่มมากขึ้นทุกปี แม้จะประสบความสำเร็จในการคุมกำเนิดจนร้อยละการเพิ่มของประชากรลดลง แต่ตัวเลขสุทธิก็ยังคงเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ยังมีแรงงานแฝงที่อพยพมาจากประเทศเพื่อนบ้าน ทำให้อย่างน้อยความต้องการที่อยู่อาศัยแบบเช่ามีมากขึ้น และผลักดันคนท้องถิ่นให้หันไปหาที่อยู่อาศัยแบบซื้อได้บ้าง

จากการศึกษาของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ พบว่าแนวโน้มครัวเรือนไทยมีขนาดเล็กลงเรื่อยๆ ทุกปี ทุกจังหวัดทั่วประเทศ มีการชะลอการแต่งงานอยู่กินแบบถาวรออกไปจนอายุมากขึ้น อัตราการหย่าร้างสูงขึ้น บุตรหลานแยกครอบครัวไปอยู่เองมากขึ้นและในวัยที่น้อยลง ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น แม้ว่าขนาดที่อยู่อาศัยอาจเล็กลงตามสภาพขนาดครอบครัวที่เล็กลง

ในขณะที่อาจมีแรงงานแฝงและประชาชนที่มีคุณภาพชีวิตค่อนข้างด้อย อพยพมาจากประเทศเพื่อนบ้านข้างเคียง ในอีกด้านหนึ่งก็มีประชากรจากซีกโลกอื่นที่มีคุณภาพชีวิตค่อนข้างดีซึ่งเสาะแสวงหาถิ่นที่อยู่ภายในประเทศไทยเป็นบ้านหลังที่สองหรือเป็นที่อยู่อาศัยสำหรับชีวิตหลังเกษียณ ประชากรกลุ่มนี้มีบทบาทมากขึ้นทุกทีในการเพิ่มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยภายในประเทศไทย

บทบาทของชาวต่างชาติต่ออุปสงค์ด้านที่อยู่อาศัย เกิดขึ้นชัดเจนในหลายประเทศทั่วโลกในยุคที่มีการเคลื่อนย้ายประชากรอย่างค่อนข้างเสรี เช่น ในสหรัฐอเมริกาที่ยังคงมีประชากรจากทุกมุมโลกเข้าไปแสวงโชค ศึกษาเล่าเรียน และใช้ชีวิต หรือในประเทศตะวันออกกลางที่มีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบแปลกใหม่ เช่น สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ หรือในกาตาร์

ประชากรรุ่น Baby Boom ที่มีมากถึงประมาณ 80 ล้านคนในสหรัฐ ส่วนใหญ่มีความเป็นอยู่ค่อนข้างดี มีทรัพย์สินสมบัติเก็บสะสม นอกจากที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านหลังแรกแล้ว ในบางกรณียังมีการแสวงหาที่อยู่อาศัยเป็นบ้านหลังที่สองจากจำนวนที่อยู่อาศัยซึ่งมีการซื้อขายกันมากถึงประมาณ 7 ล้านหลังในแต่ละปีในสหรัฐ (โดยแยกเป็นที่อยู่อาศัยใหม่ประมาณ 1 ล้านหลัง และที่อยู่อาศัยมือสองประมาณ 6 ล้านหลัง) นั่น เป็นที่อยู่อาศัยที่ซื้อเพื่อวัตถุประสงค์เป็นบ้านหลังที่สองของครอบครัวมากถึงประมาณหนึ่งในสาม และในประเทศตะวันตกอื่นๆ ก็มีแนวโน้มในทางเดียวกันเป็นส่วนใหญ่

ตลาด “บ้านหลังที่สอง” หรือ “Second Home” (ไม่ใช่ Second-hand Home) จึงเป็นการเติมอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยให้มากขึ้นอีก ในจำนวนนี้มีไม่น้อยที่บายหน้าไปยังประเทศอื่น (รวมทั้งประเทศไทย) และไปสร้างอุปสงค์ที่อยู่อาศัยในประเทศอื่นด้วย

ลูกหลานของ Baby Boomers มีการศึกษาดีขึ้น มีชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้นโดยส่วนใหญ่ บางคนมีมรดกตกทอดหรือได้รับความช่วยเหลือจากผู้ปกครอง คาดว่าจะมีการส่งผ่านความมั่งคั่งจากคนรุ่น Baby Boom ไปยังรุ่นลูกหลานในปริมาณมหาศาล ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดโดยทั่วไปในยุคหลังๆ ค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับยุคอดีต ทำให้คนรุ่นใหม่มีศักยภาพในการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยมากขึ้นอีก

ช่องทางการได้มาซึ่งสินเชื่อบ้านที่อยู่อาศัย และรูปแบบของสินเชื่อบ้านที่อยู่อาศัยมีหลากหลายมากขึ้นกว่าในอดีต ข้อความนี้เป็นจริงในสหรัฐมากกว่าในประเทศไทย เพราะในสหรัฐนั้นผู้บริโภคสามารถเลือกสินเชื่อบ้านที่อยู่อาศัยได้ทั้งประเภทดอกเบี้ยคงที่ยาวนานถึง 30 ปี หรือดอกเบี้ยคงที่ 15 ปี ดอกเบี้ยลอยตัว หรือแม้แต่สินเชื่อประเภทที่จ่ายเฉพาะดอกเบี้ยในระยะแรก ความหลากหลายเหล่านี้ทำให้ผู้บริโภคเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้ง่ายขึ้น (ซึ่งต้องยอมรับว่า ความหลากหลายและง่ายในการได้มาซึ่งสินเชื่อนี้ มีส่วนสำคัญในการก่อให้เกิดปัญหาในตลาดสินเชื่อบ้านที่อยู่อาศัยในสหรัฐในปัจจุบันเหมือนกัน)

สำหรับประเทศไทย เรายังไม่เห็นรูปแบบสินเชื่อบ้านที่อยู่อาศัยที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะยาวเป็นเวลานานหลายๆ ปี เช่นในสหรัฐ โดยประการหนึ่งประเทศไทยไม่มีอัตราดอกเบี้ยพันธบัตรระยะยาว 30 ปี ที่สามารถใช้อ้างอิง (Benchmark) ในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยระยะยาวได้ในระนาบเวลาใกล้เคียงกันกับของสหรัฐ แต่ก็มีหลากหลายอยู่ในระดับหนึ่งจากการแข่งขันกันของสถาบันการเงินที่มองเห็นว่าการให้สินเชื่อบ้านที่อยู่อาศัยมีความเสี่ยงน้อยกว่าสินเชื่อประเภทอื่นๆ ทำให้ผู้บริโภคมีโอกาสเข้าถึงสินเชื่อมากขึ้น แม้จะมีเสียงบ่นบ้างว่ามีการปฏิเสธสินเชื่อเป็นสัดส่วนมากขึ้น แต่นั่นย่อมเป็นไปตามกฎเกณฑ์การรักษาความเสี่ยงของสถาบันการเงิน

การลงทุนในตลาดหลักทรัพย์สามารถสร้างผลกำไรหรือผลขาดทุนได้อย่างรวดเร็วในวันเดียว เช่น ในกรณี Black Monday หรือ Black วันอื่นๆ ในอดีต แต่การลงทุนในที่อยู่อาศัยไม่สามารถสร้างกำไรหรือขาดทุนได้ในช่วงเวลาสั้นขนาดนั้น แนวโน้มตลาดขาขึ้นหรือขาลงจะมีให้เห็นหรือส่งสัญญาณเป็นระยะเวลาหนึ่ง คนอเมริกันส่วนใหญ่จึงหันไปลงทุนก้อนใหญ่ในชีวิตกับที่อยู่อาศัยมากกว่าการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์

ในปัจจุบัน มีคนอเมริกันประมาณ 74 ล้านคนมีสภาพความเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย หรือเทียบเท่าประมาณร้อยละ 70 ของครอบครัวอเมริกันทั้งหมด สำหรับในประเทศไทยนั้น หากเป็นในสังคมชนบทจะมีสภาพความเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยสูงมากสูงถึงประมาณร้อยละ 90 เนื่องจากสภาพบ้านเป็นการก่อสร้างกันแบบง่ายๆ ตามวิถีชีวิตชนบท แต่หากเป็นสังคมในเมืองใหญ่ตัวเลขความเป็นเจ้าของบ้านจะลดต่ำลงมามาก (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ มีแนวทางประสานความร่วมมือกับ

สำนักงานสถิติแห่งชาติในการจัดเก็บตัวเลขความเป็นเจ้าของบ้าน หรือ Home Ownership ให้ชัดเจนขึ้น ในการสำรวจสำมะโนครัวประชากรในรอบการสำรวจรอบหน้า ในปี 2553)

ประชากรรุ่นใหม่ในสังคมเมืองของโลกเริ่มต้นซื้อที่อยู่อาศัยเร็วขึ้นกว่าในอดีต แม้ในประเทศไทยศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์เคยทำสำรวจความคิดเห็นผ่าน REIC Web Poll ถึงช่วงอายุที่ได้ซื้อหรือจะซื้อที่อยู่อาศัย พบว่าใน 100 คนของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย เป็นคนในช่วงอายุ 26 - 30 ปีร้อยละ 37 และเป็นคนในช่วงอายุ 31 - 35 ปีร้อยละ 33 หรือเท่ากับสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยทั้งหมดอยู่ในช่วงอายุ 26 - 35 ปี

คนเราซื้อบ้านได้ใหญ่หรือแพงขนาดไหน ควรต้องดูที่รายได้ สำนักงาน Federal Housing Administration (FHA) ของสหรัฐ ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ได้รับมอบหมายให้ดูแลวางนโยบายให้คนอเมริกันมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เคยให้ตัวเลขว่าโดยปกติ คนส่วนใหญ่มีความสามารถใช้จ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย (รวมทั้งการชำระหนี้เงินกู้ที่อยู่อาศัย ภาษีโรงเรือน และค่าใช้จ่ายประจำที่เกี่ยวกับบ้าน) ได้ประมาณร้อยละ 29 ของรายได้รวม (Gross Income) หรือหากเขาผู้นั้นไม่มีภาระหนี้บัตรเครดิตหรือหนี้สินอื่นใดเลย ตัวเลขความสามารถจะขยับขึ้นเป็นประมาณร้อยละ 41 ดังนั้นอาจจำง่าย ๆ เป็นเลขกลม ๆ ว่าอยู่ระหว่างร้อยละ 30 - 40 ขึ้นอยู่กับว่าหนี้สินมากน้อยเพียงไร และเมื่อปรับให้เป็นรายได้สุทธิตัวเลขนี้ก็อาจลดลงเป็นร้อยละ 25 - 35 ของรายได้สุทธิ แต่สำหรับผู้บริโภคเองนั้น เวลาคำนวณความสามารถยังต้องนึกถึงความมั่นคงในหน้าที่การงาน โอกาสความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน ซึ่งรวมกันหมายถึงรายได้ที่จะเพิ่มขึ้นหรือลดลงในอนาคตด้วย แต่ต้องระวัง อย่าพยายามคิดเข้าข้างตัวเองมองการเงินของตนเองดีกว่าความเป็นจริง แต่ก็อย่าขาดความเชื่อมั่นจนเป็นการทำลายโอกาสในความเป็นเจ้าของบ้าน

การมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เป็นการสร้างความมั่นคงให้ชีวิต เป็นการสร้างความมั่นคงและสร้างสายใยแห่งความอบอุ่นให้กับครอบครัว เป็นการสร้างสังคมที่เข้มแข็ง โดยธรรมชาติเมื่อมีบ้านเป็นของตนเองผู้คนย่อมอยากถนอมรักบ้านและสังคมรอบบ้าน ห่วงแหนความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินมากกว่าปกติ ผู้เขียนเคยรับฟังทัศนะจากผู้เชี่ยวชาญด้านสังคมชาวต่างประเทศว่า หากไม่ยอมมีผู้ก่อการร้าย ก็ต้องสนับสนุนให้คนมีบ้านมีครอบครัวเพราะเมื่อมีบ้านมีครอบครัวก็มักจะรักบ้านรักครอบครัว และไม่ยอมให้เกิดภัยร้ายกับครอบครัวของตนเอง ก็จะต้องหาทางช่วยป้องกันหรือไม่ก่อการร้ายเสียเอง

ข้อสรุปสุดท้ายก็คือ ไม่มีการลงทุนใดในช่วงชีวิตของคนเราจะสร้างผลตอบแทนทั้งทางกาย ทางใจ และทางตัวเงินได้มากเท่าการลงทุนในที่อยู่อาศัย

