



เว็บไซต์

www.GHBHomeCenter.com www.GHBHomeCenter.com
 www.GHBHomeCenter.com www.GHBHomeCenter.com
 www.GHBHomeCenter.com www.GHBHomeCenter.com
 www.GHBHomeCenter.com www.GHBHomeCenter.com
 www.GHBHomeCenter.com www.GHBHomeCenter.com
 www.GHBHomeCenter.com www.GHBHomeCenter.com
 www.GHBHomeCenter.com www.GHBHomeCenter.com
 www.GHBHomeCenter.com www.GHBHomeCenter.com
 www.GHBHomeCenter.com www.GHBHomeCenter.com
 www.GHBHomeCenter.com www.GHBHomeCenter.com
 www.GHBHomeCenter.com www.GHBHomeCenter.com
 www.GHBHomeCenter.com www.GHBHomeCenter.com

โดย... พัลลภ กฤตยานวัช
 ผอ.ฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

www.GHBHomeCenter.com



ศูนย์ให้ความรู้-คำปรึกษาแนะนำ และศูนย์ซื้อขายที่อยู่อาศัยครบวงจร รอส.

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) ได้มีพิธีเปิดตัวเว็บไซต์ใหม่ www.GHBHomeCenter.com เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2544 สมัยที่ **คุณพิชา ตำรงค์พิวัฒน์** เป็นกรรมการผู้จัดการ โดยมี **คุณวิสุทธิ์ ศรีสุพรรณ** ประธานกรรมการธนาคารอาคารสงเคราะห์เป็นประธานเปิด โดยมีวัตถุประสงค์ในการให้เป็น **“ศูนย์ความรู้และคำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย” (Homeownership Counseling Center)** ผ่านระบบอินเทอร์เน็ต เพื่อประโยชน์แก่ผู้ซื้อบ้านและประชาชนทั่วไป ในการมีที่อยู่อาศัยเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง และมีการปรับปรุงคุณภาพชีวิตการอยู่อาศัยให้สูงขึ้น เป็นการสนองตอบนโยบายของรัฐบาลในการส่งเสริมให้ประชาชนได้มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองอย่างกว้างขวาง

และต่อมาในปี 2547 **คุณชรรค์ ประจวบเหมาะ** กรรมการผู้จัดการ จึงมีนโยบายให้ยกระดับ www.GHBHomeCenter.com เป็น **“ศูนย์ข้อมูลซื้อขายที่อยู่อาศัยครบวงจร ธอส.” (GHB - Home Buying Information Center)** โดยมุ่งสู่การเป็นเว็บไซต์ใหญ่ที่สุดของประเทศ ที่ให้บริการข้อมูลเพื่อการซื้อขายที่อยู่อาศัยแก่ประชาชนแบบครบวงจร และฝ่ายวิชาการ ได้เริ่มเปิดให้บริการเมื่อวันที่ 2 กันยายน 2547 เป็นต้นมา



1. ศูนย์ความรู้และคำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย (Homeownership Counseling Center)

1.1 ทำไมจึงควรมีการให้ความรู้และคำปรึกษาแนะนำเรื่องบ้านแก่ประชาชน

การให้ความรู้และคำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการมีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย (Homeownership Education and Counseling - HEC) ทั้งในช่วงเวลาก่อนการซื้อบ้านและหลังการซื้อบ้าน (Pre and post-purchase) นับเป็นมาตรการหนึ่งในการช่วยเสริมสร้างการมีที่อยู่อาศัยและการยกระดับคุณภาพการอยู่อาศัยที่ดีขึ้นของประชาชน ที่สอดคล้องกับนโยบายการพัฒนาที่อยู่อาศัยและการสร้างเศรษฐกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนของรัฐบาล

ดังนั้น **ธนาคารอาคารสงเคราะห์** จึงได้ดำเนินโครงการให้ความรู้และคำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการมีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยขึ้น มาระดับหนึ่งตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา ภายใต้คำขวัญ **“ธอส. เต็มใจช่วยเหลือ - เพื่อบ้าน เพื่อคุณ”** และวิสัยทัศน์ของธนาคาร **“เป็นธนาคารผู้นำด้านที่อยู่อาศัย บริหารเป็นเลิศ บริการดีเยี่ยม”** โดยเล็งเห็นประโยชน์ต่างๆ หลายประการตามมา ดังนี้

1) ช่วยส่งเสริมให้ประชาชนตระหนักในความสำคัญ และประโยชน์ของการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เพื่อการเตรียมพร้อมในการซื้อบ้านต่อไป

2) ช่วยให้ผู้ซื้อบ้านหลังแรก มีความรู้ความเข้าใจในกระบวนการซื้อบ้าน การวางแผนการเงิน และการตัดสินใจซื้อบ้านอย่างเหมาะสมกับความต้องการและฐานะการเงินของครอบครัว

3) ช่วยให้ผู้ซื้อบ้าน มีความรู้ความเข้าใจในกระบวนการและกลไกของสินเชื่อที่อยู่อาศัย เพื่อจะได้ตัดสินใจเงินได้อย่างเหมาะสมตามความต้องการและกำลังเงินของครอบครัว

4) ช่วยให้ผู้ซื้อบ้านที่กู้เงิน สามารถผ่อนชำระหนี้ได้อย่างไม่มีปัญหาตามมาในอนาคต ซึ่งจะทำให้ลดปัญหา NPL ของสถาบันการเงิน และปัญหาการบังคับจำนองในภายหลัง

5) ช่วยให้ผู้ซื้อบ้านที่มีบ้านเป็นของตนเองแล้ว มีความรู้ความเข้าใจในการบำรุงรักษาบ้าน การตกแต่ง การซ่อมแซม การต่อเติม หรือการขายบ้านต่อ เพื่อเลื่อนขั้นคุณภาพที่อยู่อาศัยให้สูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้โครงการนี้ เป็นไปอย่างต่อเนื่องและยกระดับสมรรถนะการให้บริการที่สูงขึ้น เป็นประโยชน์แก่ประชาชนกว้างขวางยิ่งขึ้น ธนาคารจึงควรมีแผนการให้บริการเพิ่มเติมให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้นต่อไป

1.2 การให้การศึกษารียนรู้และการให้คำปรึกษาแนะนำ

การให้การศึกษารียนรู้ (Education) จะเป็นการให้ความรู้ ความเข้าใจที่เป็นหลักการหรือวิชาการทั่วไปเกี่ยวกับการซื้อบ้าน การกู้เงินและการจัดการปัญหาต่างๆภายหลังการเข้าอยู่อาศัยแล้ว โดยไม่เจาะจงกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งโดยเฉพาะ

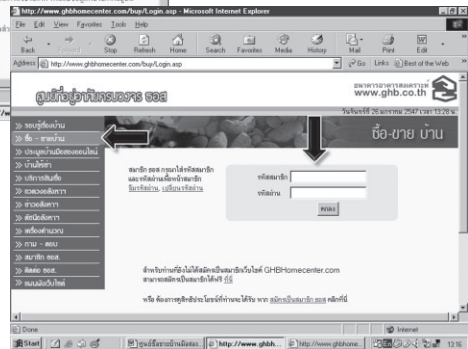
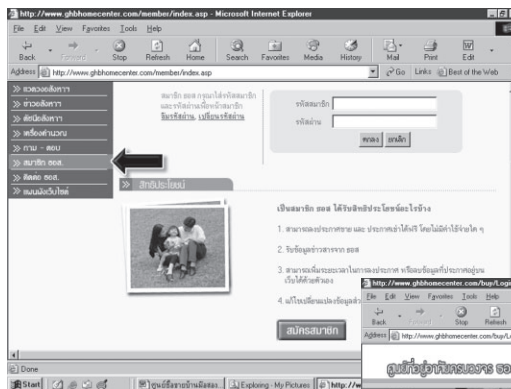
การให้คำปรึกษาแนะนำ (counseling) จะเป็นการให้ความรู้และคำปรึกษาแนะนำที่สนองตอบความต้องการ

เป็นการตอบคำถาม หรือไขปัญหาหรือข้อข้องใจต่างๆ ให้กับบุคคลเฉพาะรายหรือหรือกลุ่มคนกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเป็นการเฉพาะเจาะจง เช่น ต่อกลุ่มข้าราชการ กลุ่มพนักงานบริษัท กลุ่มผู้มีอาชีพอิสระ กลุ่มผู้มียาได้น้อย กลุ่มผู้ต้องการซื้อบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ อาคารชุด กลุ่มที่จะซื้อบ้านเป็นของตนเองหลังแรกกลุ่มผู้กู้เงินที่มีปัญหาการชำระหนี้ เป็นต้น

อนึ่ง แม้ว่าคำนิยามของการให้การศึกษารียนรู้ และการให้คำปรึกษาแนะนำ จะแยกความแตกต่างกันได้ชัดเจน แต่ในทางปฏิบัติมักจะใช้ 2 คำนี้ **แทนที่กันได้** (interchangeably) เพราะประชาชนหรือผู้ซื้อบ้านอาจได้รับความรู้ความเข้าใจที่มาจากทั้ง 2 ทาง คือ ทั้งการศึกษารียนรู้ และการปรึกษาแนะนำผสมกันไป

1.3 การแบ่งช่วงการให้คำปรึกษาแนะนำ

1) การให้คำปรึกษาแนะนำก่อนการซื้อบ้าน (Pre-purchase Homeownership)



มุ่งที่จะเตรียมความพร้อมของครอบครัวในการซื้อบ้านเป็นของตนเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งแก่ผู้ซื้อบ้านหลังแรก (first-time homebuyers) โดยการให้ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการซื้อบ้านและกระบวนการขอสินเชื่อ เพื่อช่วยให้มีการวางแผนการเงิน และการเลือกซื้อบ้านอย่างเหมาะสมตามความต้องการและกำลังซื้อที่แท้จริง โดยไม่มีปัญหาการผ่อนชำระหนี้ตามมาในภายหลัง

2) การให้คำปรึกษาแนะนำหลังการซื้อบ้าน (Post-purchase Homeownership Counseling)



จะเน้นให้ความรู้เกี่ยวกับประเด็นหลังจากการซื้อบ้าน และเข้าอยู่อาศัยแล้ว เช่น เรื่องการผ่อนชำระหนี้ การประนอมหนี้ การไถ่ถอนจำนอง การดำเนินการหลังถูกฟ้องร้องดำเนินคดีเพื่อบังคับจำนองหลักประกัน การดำเนินการหลังถูกพิพากษาให้บังคับจำนองขายทอดตลาด เรื่องเกี่ยวกับการบำรุงรักษาอาคาร การซ่อมแซมอาคาร การขายบ้าน ต่อ เป็นต้น

1.4 สารระความรู้ที่สำคัญที่พึงจะมี

1) ก่อนซื้อที่อยู่อาศัย (Pre-purchase Homeownership)

เช่น

- ควรจะซื้อบ้านเมื่อใด ช่วงนี้น่าซื้อหรือไม่
- การซื้อบ้าน เป็นการออมหรือการลงทุนกันแน่
- จะเช่าหรือซื้อบ้านดีกว่า เพราะอะไร
- จะซื้อบ้านเพื่อการลงทุน โดยให้ผู้อื่นเช่าดีหรือไม่
- แนวทางการตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน
- จะซื้อบ้านประเภทไหนดีกว่า ห้องชุด ทาวน์เฮ้าส์ หรือบ้านเดี่ยว
- การอยู่ห้องชุด ต้องมีค่าใช้จ่ายแตกต่างกับบ้านจัดสรรอย่างไร
- จะวางแผนการเงินซื้อบ้านอย่างไร
- จะทดสอบความสามารถในการซื้อบ้าน และการผ่อนชำระหนี้เงินกู้ได้อย่างไร
- ซื้อบ้านใหม่หรือบ้านมือสองดีกว่า?
- ควรจะสร้างบ้านเอง หรือซื้อบ้านในโครงการจัดสรรดีกว่า
- จะปลูกบ้านบนที่ดินของตนเอง ควรจะดำเนินการอย่างไร
- ค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์บ้านมีอะไรบ้าง
- จะซื้อบ้านอย่างไร ไม่ให้ถูกโกง
- จะซื้อบ้านผ่านตัวแทนนายหน้า ดีหรือไม่
- จะค้นหาที่อยู่อาศัยตามระดับราคา/ทำเล/ประเภทอาคารได้อย่างไร
- ฯลฯ

2) ก่อนกู้เงิน (Pre-borrowing) เช่น

- ธนาคารแข่งขันกันปล่อยกู้มาก ควรจะเลือกกู้ซื้อบ้านจากธนาคารไหนดี ?
- ปัจจุบันธนาคารต่างๆ คิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

ที่อยู่อาศัย แตกต่างกันอย่างใด เป็นช่วงเวลาที่น่ากู้หรือไม่ ?

- ธนาคารให้กู้ได้นานตั้งแต่ 10-15-20-25-30 ปี ควรจะกู้ยืมที่นานที่สุดดีหรือไม่ ?
- จะเลือกกู้อัตราดอกเบี้ยคงที่หรือลอยตัวดีกว่า
- อัตราดอกเบี้ย และระยะเวลากู้มีผลต่อการผ่อนชำระหนี้ได้อย่างไร
- เงินงวดที่ผ่อนชำระค่าบ้านคิดมาอย่างไร แตกต่างกับการเช่าซื้ออย่างไร
- กู้เงินต้องมีหลักฐานอะไรบ้าง
- ธนาคารมีหลักการวิเคราะห์สินเชื่ออย่างไร
- กู้เงิน ทำไม่ต้องมีการประเมินทรัพย์สินด้วย
- กู้เงิน มีขั้นตอนอย่างไร ใช้เวลานานเท่าใด จนถึงได้รับเงิน
- จะทำประกันชีวิต เพื่อคุ้มครองสิทธิในที่อยู่อาศัยด้วยดีหรือไม่
- จะทดสอบความสามารถในการผ่อนชำระหนี้เงินกู้ได้อย่างไร
- กู้เงินซื้อบ้าน ทำไม่ต้องมีการทำจำนองด้วย
- การทำสัญญาจำนอง จะมีผลอย่างไรต่อผู้กู้
- ฯลฯ

3) หลังกู้เงิน (Post -borrowing)

- จะผ่อนชำระเงินงวดได้อย่างไร วิธีใดดีที่สุด
- ผ่อนหนี้ไปแล้วระยะหนึ่ง จะกู้เพิ่ม ทำอย่างไร
- ชำระหนี้ไม่ได้ตามกำหนด จะทำอย่างไร
- จะเลือกประนอมหนี้ด้วยมาตรการใดดีกว่า
- จะเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยลอยตัวเป็นคงที่ดีหรือไม่
- เงินงวดที่ผ่อนชำระหนี้รายเดือน มีการตัดต้นตัดดอกอย่างไร
- จะไถ่ถอนจำนอง เพื่อไปกู้ธนาคารหนึ่งดีหรือไม่
- ถูกธนาคารฟ้องศาลบังคับจำนอง จะทำอย่างไร
- จะชำระเงินงวดมากกว่าที่ธนาคารกำหนดดีหรือไม่
- มีเงินออมเหลือ จะปิดบัญชีเงินกู้ดีหรือไม่
- ฯลฯ

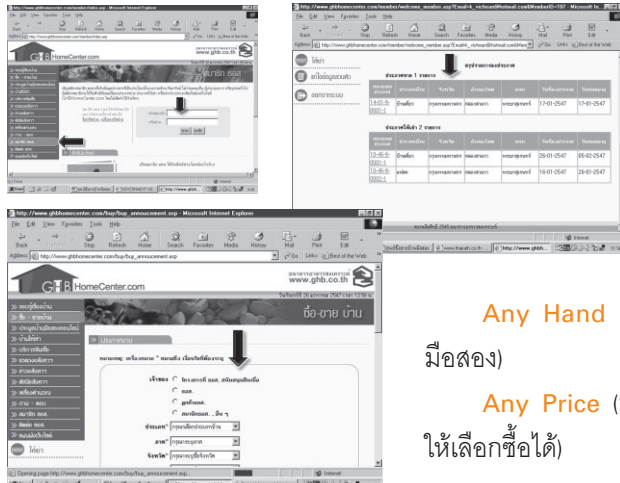
4) หลังการอยู่อาศัย (Post-occupation) เช่น

- วิธีการดูแลรักษาที่อยู่อาศัย
- ควรมีการทำประกันอัคคีภัยหรือไม่

- วิธีการกำจัดปลวก ทำอย่างไร
- จะซ่อมแซม ต่อเติมบ้าน ควรจะใช้บริการจากใคร
- จะทำสวนในบ้าน จะจ้างใครดี
- จะขายบ้านต่อในตลาด ควรจะทำอย่างไร ควรขายผ่านนายหน้าดีหรือไม่
- ควรจะขายบ้านต่อ เพื่อซื้อใหม่ดีหรือไม่
- ควรจะให้เช่าบ้านของตนบางส่วนเพื่อหารายได้ดีหรือไม่
- ฯลฯ

ปัจจุบัน ธนาคาร ได้นำบทความและสาระความรู้

ต่างๆ จำนวนมาก ลงเผยแพร่ใน web ดังกล่าวแล้ว และจะมีการลงเพิ่มขึ้นตามลำดับ ตามความพร้อมและความจำเป็นเร่งด่วนของสถานการณ์ นอกจากนี้ web ธนาคาร ยังทำหน้าที่เป็น web กลางที่เชื่อมโยง web ต่างๆ ทั้งของผู้ประกอบการ บริษัทตัวแทน นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ บริษัทประเมิน บริษัทรับสร้างบ้าน รวมทั้งสมาคมต่างๆ ในแวดวงที่อยู่อาศัยของประเทศด้วย



เปิดบริการ “ศูนย์ข้อมูลซื้อ-ขายที่อยู่อาศัยครบวงจร ธอส.” (GHB Home buying information center) ขึ้น โดยมุ่งให้เว็บ www.GHBHomeCenter.com เป็นศูนย์กลางของการเสนอขายบ้าน ทั้งบ้านมือสองของธนาคารอาคารสงเคราะห์ บ้านมือหนึ่งของผู้ประกอบการ รวมทั้งบ้านมือสองของประชาชนทั่วไป

ดังนั้น www.GHBHomeCenter.com จึงมุ่งสู่การเป็น เว็บไซต์ที่ใหญ่ที่สุดของประเทศ ในการเป็น “ศูนย์ข้อมูลการซื้อ-ขายที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร” ที่ให้บริการซื้อขายอย่างครบถ้วนสมบูรณ์ที่สุด กล่าวคือ

Any House (อา-

าคารที่อยู่อาศัยที่จะขายมีทุกประเภท บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ ห้องชุด รวมทั้งที่ดินเพื่อการก่อสร้างที่อยู่อาศัยด้วย

Any Hand (มีขายทั้งบ้านมือหนึ่งและมือสอง)

Any Price (มีที่อยู่อาศัยทุกระดับราคาให้เลือกซื้อได้)

Any Owner (ผู้เสนอขายจะเป็นใครก็ได้

ทั้ง ธอส. ลูกค้าโครงการและลูกค้าเงินกู้ เงินฝากของ ธอส. ผู้ประกอบการที่อยู่อาศัย ตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และประชาชนทั่วไป)

Any Customer (เพื่อผู้ซื้อทุกระดับรายได้)

Any Where (ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัดทั่วประเทศ)

Any Time (ทั้งผู้ขายและผู้ซื้อสามารถเข้าดูได้ตลอดเวลา 7 วัน 24 ชั่วโมง)

บริการดังกล่าวนี้ จึงนับว่าเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง ต่อเจ้าของทรัพย์สินผู้ฝากขาย ที่สามารถเสนอรายการที่อยู่อาศัยฝากขายได้ด้วยวิธีการที่สะดวก รวดเร็ว นับเป็นช่องทางการขายที่เพิ่มขึ้นอีกช่องทางหนึ่ง ในส่วนของประชาชนที่เป็นผู้ซื้อ ก็สามารถจะค้นหามหาวิทยาลัยที่ตรงกับความต้องการ และกำลังซื้อของตนได้อย่างรวดเร็วที่สุด ประหยัดที่สุด

2. ศูนย์ข้อมูลซื้อ-ขายที่อยู่อาศัยครบวงจร ธอส. (GHB- Home Buying Information Center)

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ตระหนักดีถึงความต้องการในการมีบ้านของประชาชน ทั้งกลุ่มผู้ที่ต้องการมีบ้านใหม่ และผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองภายใต้งบประมาณที่สมเหตุสมผล รวมทั้งผู้ที่ต้องการขายบ้าน การเลือกซื้อบ้าน www.GHBHomeCenter.com จึงมีข้อมูลและคำแนะนำที่หลากหลายให้ลูกค้าได้เลือกสรร ทั้งบ้านมือหนึ่งและบ้านมือสอง และคำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญด้านที่อยู่อาศัย เพื่อสานทุกฝันของผู้ที่ต้องการมีบ้านให้เป็นความจริง

และด้วยตระหนักถึงความต้องการของประชาชนที่ต้องการมีบ้านเป็นของตนเอง ธนาคารอาคารสงเคราะห์จึง

นอกจากนี้ ศูนย์ซื้อขายที่อยู่อาศัยนี้ ยังจะเป็นแหล่งข้อมูลกลางที่จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งแก่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องด้านที่อยู่อาศัย เช่น การทราบสถานการณ์และแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัย การวิจัยอุปสงค์และอุปทานที่อยู่อาศัย การประเมินราคาที่อยู่อาศัย เป็นต้น



3. วิธีการและรูปแบบอื่นๆ ในการให้ความรู้และคำปรึกษาแนะนำ

อนึ่ง นอกจากการเผยแพร่ความรู้ผ่านเว็บไซต์ อินเทอร์เน็ตของธนาคาร GHBHomeCenter.com ซึ่งเปิดตัวตั้งแต่ปี 2544 และยกระดับเป็นศูนย์ซื้อขายที่อยู่อาศัยอย่างครบวงจรในปี 2547 ธนาคาร ยังมีนโยบายที่จะให้ความรู้และการปรึกษาแนะนำเรื่องที่อยู่อาศัย ด้วยวิธีการและรูปแบบอื่นๆ อีกอย่างต่อเนื่องต่อไปอีก ได้แก่

1. การให้คำปรึกษาแนะนำเป็นรายบุคคล (individual homeownership counseling program) : เช่น การตอบคำถามลูกค้าที่มาพบพนักงานที่ปรึกษาการซื้อบ้าน (homebuyer consultant) หรือที่ปรึกษาสินเชื่อ (Mortgage consultant) เพื่อตอบคำถามหรือข้อหาหรือที่เฉพาะเจาะจงเกี่ยวกับการซื้อบ้านหรือเกี่ยวกับสินเชื่อ

2. การบรรยายหรือสัมมนาในห้องเรียน (Homeownership Seminar Program) : เช่น การจัดโปรแกรมโดยธนาคารทุกเดือนเพื่อให้ความรู้แก่ผู้ซื้อบ้านหลังแรก ที่สำนักงานใหญ่ หรือตามสาขาขนาดใหญ่ของธนาคาร

3. การเรียนรู้เองที่บ้าน (home study) : เช่น การจัดทำสื่อสิ่งพิมพ์ เทป วิดีโอ หรือเอกสารอื่นๆ เพื่อแจกหรือให้ลูกค้ายืมไปทำการศึกษาเองที่บ้าน

4. การให้คำปรึกษาแนะนำทางโทรศัพท์ (telephone counseling) : เป็นการเปิดให้บริการสอบถามในเรื่องต่างๆทางโทรศัพท์

5. การเขียนบทความให้ความรู้ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ (articles through published media) : เช่น หนังสือพิมพ์รายวัน หรือนิตยสารที่เกี่ยวข้องกับการซื้อหาที่อยู่อาศัยโดยตรง

6. การให้สัมภาษณ์หรือการจัดทำสารคดีเผยแพร่ข้อมูลทางวิทยุ-โทรทัศน์ (interview or programs through radio or TV) : โดยกรรมการผู้จัดการ ผู้บริหารระดับสูง และผู้จัดการสาขา หรือเจ้าหน้าที่ด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์

7. การจัดสถานที่ให้เป็นศูนย์กลางให้บริการความรู้ คำปรึกษาแนะนำ และค้นคว้าข้อมูลเพื่อการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง (Homeownership Learning Center) : เช่น การจัดสถานที่ที่เป็นสำนักงานหรือศูนย์แนะนำการซื้อบ้าน (GHB- Home Buyers' Counseling Center) ณ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ สำนักงานใหญ่ หรือสาขาขนาดใหญ่ เพื่อให้ผู้สนใจซื้อบ้านหรือขอสินเชื่อ มาศึกษาเรียนรู้ด้วยตนเอง โดยมีเอกสารวิชาการด้านการซื้อบ้าน คำแนะนำการขอสินเชื่อ แผนที่ สินค้าบ้านที่เสนอขาย วิดีทัศน์ รวมทั้งจัดพนักงานที่ปรึกษาการซื้อบ้านคอยต้อนรับให้คำแนะนำ

8. การจัดทำโบรชัวร์และนิตยสารเพื่อผู้ซื้อบ้าน โดย ธอส. (GHB Homebuyers' Guides) : เช่นการจัดทำโบรชัวร์เป็นแผ่นพับ (Brochure) หรือทำนิตยสารราย 2 เดือน (magazine) เพื่อผู้ซื้อบ้านเผยแพร่ให้กับลูกค้าผู้สนใจจะซื้อบ้านในโครงการต่างๆ ทั้งบ้านมือหนึ่งและมือสอง และเตรียมจะมากู้เงินที่ธนาคารสำนักงานใหญ่และที่สาขาทั่วประเทศ

9. การจัดหมู่บ้าน-สินเชื่อและให้คำปรึกษาแนะนำเคลื่อนที่ (Mobile Counseling) : ได้แก่การออกบู๊ทของงานประชาสัมพันธ์ งานส่งเสริมการตลาด ร่วมกับฝ่ายสินเชื่อและสาขาต่างๆ เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำการซื้อบ้านและการขอสินเชื่อแก่ข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัทเอกชนต่างๆ

10. เป็นวิทยากรในงานประชุมสัมมนาต่างๆ : โดยกรรมการผู้จัดการ ผู้บริหารระดับสูง ผอ.ฝ่ายวิชาการ ผอ.ฝ่ายการตลาด ผอ.ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ผอ. ฝ่ายสื่อสารองค์กร ผอ.ฝ่ายบริหารทรัพยากรฯ ผู้จัดการสาขา หรือพนักงานที่ปรึกษาการซื้อบ้าน และพนักงานที่ปรึกษาสินเชื่อ ทั้งที่ธนาคารจะจัดขึ้นตามหน่วยงานต่างๆ เพื่อการนี้โดยเฉพาะหรือการเข้าร่วมเป็นวิทยากรในงานประชุมหรือสัมมนาเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่สมาคมหรือหน่วยงานอื่นจัดขึ้น ฯลฯ