



MONITOR

อสังหาริมทรัพย์ 2554

เติบโตได้อีก 10%

คอนโดยังแรง

แม้ว่าการคาดการณ์จีดีพีของปีนี้จะเติบโตประมาณ 4-5% การลงทุนหดหายจากปัจจัยผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจโลก การยังไม่ฟื้นตัวของยุโรปและอเมริกา ความตึงเครียดของความสัมพันธ์การค้า และปัญหาการเมือง และเรื่องของค่าเงินในประเทศ

แต่นักอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำก็มีความเห็นว่า อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ของไทย จะเจริญเติบโตได้อีกประมาณ 10% ขณะที่ผู้ประกอบการเองก็ต้องมีการปรับตัวในหลายๆ ด้าน ทั้งการบริหารจัดการองค์กร การปรับปรุงการก่อสร้าง โดยใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านการออกแบบ ด้านทำเล พัฒนาด้านกาบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการที่มากขึ้น

โดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียมที่มีการตื่นตัวและเติบโตสูงสุด และนับว่าเป็นทรนดที่ร้อนแรงต่อไป

คอนโดเอนเตอร์ราคาต่ำกว่า 1.6 แสน/ตร.ม.

ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร Q3 ปี 2553

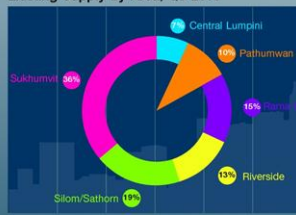
Quick Stats	ไตรมาส 3 ปี 2553 (ยูนิต)	อัตราการเปลี่ยนแปลง ต่อไตรมาส	ต่อปี
ซีแมสลาย			
ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ	68,392	0.9%	11.2%
ที่กำลังอยู่ระหว่างการก่อสร้าง / โฉนดคด	15,099	-	-
คืบหน้า			
อัตราการเข้าพักอาศัย	71.4%	2.7%	1.6%
ยอดขาย	73.8%	1.7%	4.2%
ราคาเฉลี่ย (บาทต่อตารางเมตร)			
ราคาเสนอขายในโครงการที่ก่อสร้างยังไม่แล้วเสร็จ	158,000	0.9%	10.9%
ราคาขาย	122,500	0.5%	12.0%

ที่มา : ฝ่ายวิจัย สวี ซีอาร์ที เอลีส

Downtown Stock and New Supply 2004-2013F



Existing Supply by Area, Q3 2010



Supply, Demand and Vacancy Rate in Downtown Bangkok(Freehold), 2003-Q32010

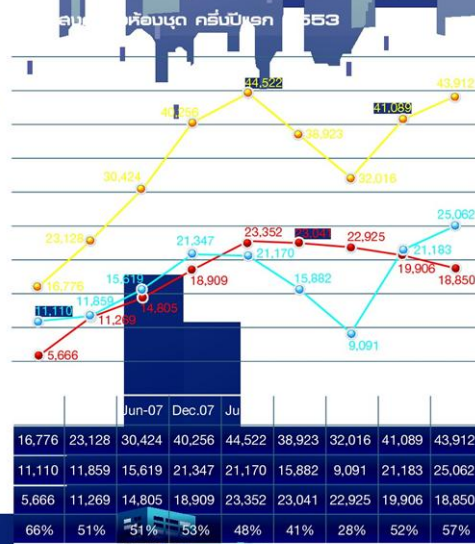


6 ทำเลทองคอนโด พญาไท ครองเบอร์ 1

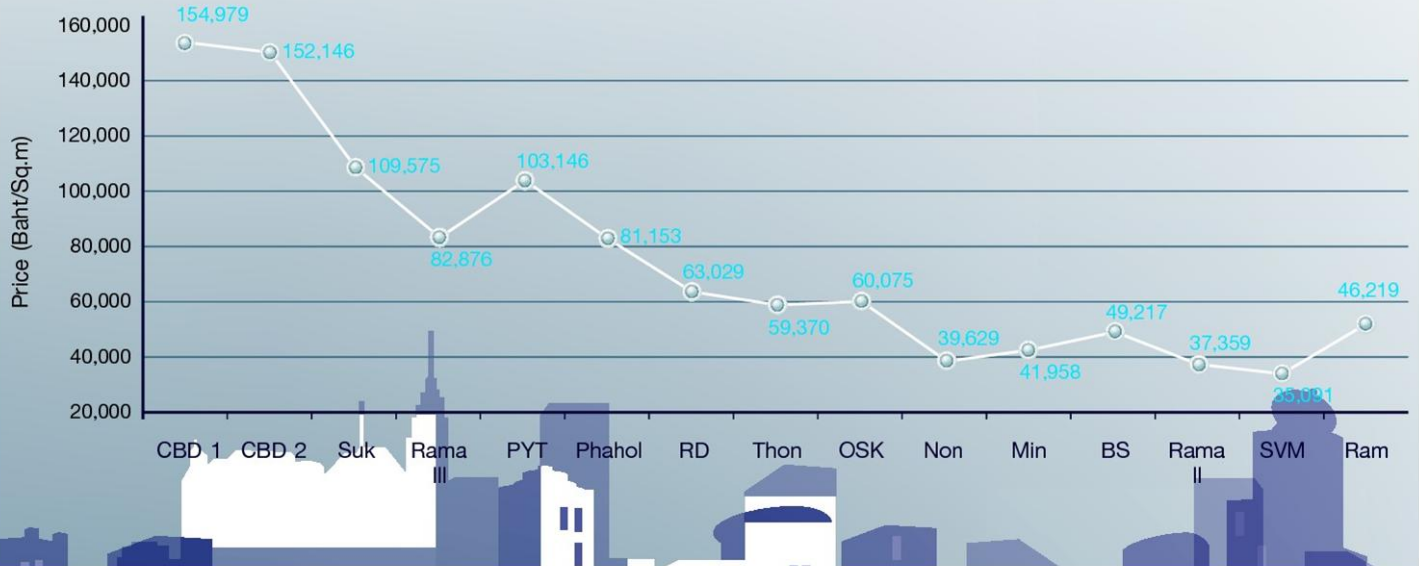
จากการสำรวจตลาดคอนโดมิเนียม 6 ทำเลยอดนิยมของกรุงเทพฯ โดยฝ่ายวิจัย บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด พบว่า พื้นที่ของเขตพญาไทครองอันดับ 1 ที่มีการก่อสร้างมากที่สุด เมื่อสิ้นไตรมาสที่ 2 ตามมาด้วยพหลโยธิน สุขุมวิท อนุบุรี รัชดา และนนทบุรี และยังพบกระแสการขายความนิยมสู่พื้นที่รอบนอกกทม. อีกด้วย

รายงานเปิดเผยว่า ล่าสุดจากการสำรวจตลาดอสังหาริมทรัพย์พบว่า มีอุปทานรวม (15 โซน) อยู่ที่ 43,912 ยูนิต ยอดขายได้ 25,062 ยูนิต (57%) เหลือขาย 18,850 ยูนิต

ภาพรวมทั้งกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเติบโตดีขึ้น ส่วนใหญ่ยอดขายได้จะเติบโตในพื้นที่ใจกลางของกรุงเทพฯ เป็นหลัก มีพื้นที่ขึ้นในบ้างบางแห่ง แต่เขตพื้นที่รอบนอกอื่นๆ เช่น มีนบุรี สุวรรณภูมิ เป็นต้น ยอดขายค่อนข้างกระจายตัว ไม่หนาแน่นในพื้นที่ใดเป็นพิเศษ



ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรครึ่งปีแรก 2553 จำแนกเขตพื้นที่



พญาไทโดดเด่นลุล่วง

พญาไทเป็นพื้นที่ที่ขั้วกลาง มีการคมนาคมสะดวก คล่องตัวสูงกว่าพื้นที่อื่นใน นอกจากนี้เส้นทางรถไฟฟ้ามหานคร ยังมีสถานีแอร์พอร์ตเรลลิงค์ มีศูนย์การค้า โรงละคร โรงภาพยนตร์ และ Duty Free จูงใจให้พื้นที่นี้ได้รับความสนใจเพิ่มขึ้น ปัจจุบันอุปทานมีความหนาแน่นน้อยไม่ถึง 1,000 ยูนิต ส่วนยอดขายเติบโตถึง 70% จำนวนยูนิตคงค้างจากโครงการก่อน 10-15% (กำลังรอปิดการขาย) ส่วนโครงการเปิดตัวใหม่ (6-8 เดือนที่ผ่านมา) ยอดขายตอบรับดีมาก 90-100% แม้ว่าราคาค่อนข้างสูงกว่าโครงการอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียงกัน เพราะเป็นทำเลตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อ (มีผู้ประกอบการที่มีความน่าเชื่อถือ) แนวโน้มอนาคตมีอุปทานใหม่ 2 - 3 โครงการ จำนวนเสนอขายค่อนข้างน้อย แต่ทำรายได้ค่อนข้างสูงเฉลี่ยต่อตารางเมตรคาดว่าไม่ต่ำกว่า 1 - 2 แสนบาทต่อตร.ม. ราคาที่ดินใกล้แนวรถไฟฟ้าเฉลี่ยตารางวาละ 4 - 5 แสนบาท (มีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงได้อีกในอนาคต)

พหลโยธินแหล่งชุมชนเก่า

มีอุปทานสะสมอยู่ประมาณ 2,700 ยูนิต อุปทานใหม่กว่า 2,000 ยูนิต และยอดขายได้เติบโตดี 86% (ยอดขายสะสมอยู่ที่ 70%) สะท้อนถึงความต้องการอย่างต่อเนื่อง จากสภาพพื้นที่เป็นแหล่งชุมชนเก่าและสถานที่ราชการ ความเจริญของเมืองยังไม่สูงเท่าพื้นที่เขตอื่นใน แต่จากการขยายเส้นทางรถไฟฟ้าทำให้พหลโยธินสะพานควาย และอารีย์ ได้รับความนิยมมากขึ้น คาดว่าการพัฒนาด้านพาณิชย์กรรมที่เติบโตขึ้นตามความเจริญของเมืองจะดึงให้ความต้องการซื้อเพิ่มสูงขึ้น และปรับราคาให้เติบโตขึ้นได้อีกโดยเฉพาะทำเลเด่น เช่น บริเวณรถไฟฟ้า ปัจจุบันราคาขายเฉลี่ยรวมทั้งโซน 81,153 บาทต่อตารางเมตร ใกล้เคียงรถไฟฟ้าปรับตัวสูงขึ้นกว่า 100,000 บาทต่อตารางเมตร อนาคตมีอุปทานเตรียมเสนอขายใหม่อีกกว่า 10 โครงการ คาดว่าราคาขายจะปรับตัวสูงขึ้นได้ ราคาที่ดินที่จะนำมาพัฒนาโครงการใหม่ (เฉลี่ยใกล้แนวรถไฟฟ้าตารางวาละ 3-4 แสนบาท และมีแนวโน้มเติบโตขึ้น)

รับภาษีเคาะรั้วโอเวอร์ซัพพลาย

ติดอันดับทำเลเด่นลำดับต้นๆ เพราะเป็นพื้นที่ขั้วกลางเข้าสู่ศูนย์กลางธุรกิจได้รวดเร็ว รองรับด้วยระบบรถไฟฟ้าทั้ง MRT และ BTS ตอบสนองความต้องการผู้บริโภคด้วยสถานบันเทิงหลากหลาย มีศูนย์รวมการค้าขายเทคโนโลยี เช่น คอมพิวเตอร์ และมีห้างสรรพสินค้าที่กำลังจะเปิดตัวในอีก 1-2 ปีข้างหน้า ทำให้มีอุปทานเติบโตสูงสุดอย่างต่อเนื่องและอุปสงค์สอดคล้องได้ดี ยูนิตเสนอขายอยู่ราว 8,300 ยูนิต ยอดขายครองตัวได้สูงถึง 64% อนาคตมีแนวโน้มเติบโตอีกเกือบ 20 โครงการ หรือกว่า 7,000 ยูนิต โครงการในพื้นที่นี้แข่งขันกันด้วยทำเลส่วนซื้อเสี่ยงผู้ประกอบการมีผลค่อนข้างเล็กน้อย ราคาที่ดินใกล้เคียงรถไฟฟ้าเฉลี่ยประมาณตารางวาละ 2.7 - 3.2 แสนบาท

สุขุมวิทขยับทรบตัว

เป็นพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจมีศักยภาพโดดเด่นเป็นศูนย์กลางในหลายเรื่อง ทั้งสิ่งอำนวยความสะดวก ระบบรถไฟฟ้าทั้ง MRT และ BTS จุดเด่นคือชาวต่างชาติทั้งเอเชีย และยุโรป นิยมพักอาศัย ทำให้พื้นที่นี้เติบโตดี ทั้งอุปทาน อุปสงค์ และราคา แต่ปัจจุบันเริ่มเกิดภาวะทรงตัวของปริมาณอุปสงค์ ในอนาคตยังมีอุปทานใหม่ที่คาดว่าจะเปิดตัวอย่างน้อย 15 โครงการไม่ต่ำกว่า 5,000 ยูนิต ปัจจุบันอุปทานอยู่ที่ประมาณ 4,300 ยูนิต ยอดขายเติบโตแบบทรงตัวที่ 53% ทำให้ยอดเหลือขายค่อนข้างสูง ราคาที่ดินจะเป็นต้นทุนที่ค่อนข้างสูง ถ้าใกล้เคียงรถไฟฟ้าเฉลี่ยราคาประมาณตารางวาละ 4.5 - 6 แสนบาท แนวโน้มยังทรงตัว

ธนบุรีทำเลดีๆ เริ่มหายาก

ทำเลเด่นอยู่บริเวณช่วงแรกบนถนนกรุงธนบุรีทั้ง 2 ฝั่ง จากการมีถนนสาทรตัดใหม่และโครงการรถไฟฟ้าสายสีเขียว ทำให้ศักยภาพของทำเลในพื้นที่นี้เพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัว เพราะเชื่อมต่อกับศูนย์กลางธุรกิจสีลม-สาทร ทำให้ 1-2 ปีที่ผ่านมา คอนโดมิเนียมในพื้นที่เกิดขึ้นมาก อุปสงค์ตอบรับได้ดี แต่ทำเลที่ดีเริ่มลดลง ระยะทางไกลจากโครงการรถไฟฟ้า (เข้าตัวเมืองใช้เวลานาน) ปัจจุบันอุปสงค์เริ่มเข้าสู่ภาวะทรงตัว สัดส่วนยอดขายอยู่ที่ 54% จากจำนวนยูนิตเสนอขายประมาณ 6,000 ยูนิต ยอดเหลือขายจึงมีสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงอยู่ที่ 44% แต่พื้นที่ส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าสายสีเขียว ดากลิน-บางหว้า อุปสงค์ยังรองรับได้ ราคาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่เฉลี่ยตารางวาละ 2.2 - 3 แสนบาท

นนทบุรีทำเลน้องใหม่ มาแรงแบบ

มีการขยายตัวของคอนโดมิเนียมสูงสุดในพื้นที่รอบนอก โดยเฉพาะย่านงามวงศ์วาน-รัตนาธิเบศร์ และแจ้งวัฒนะ เพราะมีการพัฒนาเส้นทางรถไฟฟ้าบีทีเอสสายสีม่วง บางใหญ่-บางซื่อ และเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีชมพู แคราย-สุวินทวงศ์ บริเวณศูนย์ราชการแจ้งวัฒนะ ทำให้คอนโดมิเนียมระดับราคา 1 - 3 ล้านบาท เปิดตัวเพิ่มขึ้นในช่วง 1 - 2 ปีที่ผ่านมา อุปทานเสนอขายกว่า 3,600 ยูนิต มียอดขายตอบรับดีเกือบ 60% อุปทานใหม่แนวโน้มเพิ่มขึ้นกว่า 5,000 ยูนิต ราคาที่ดินตามแนวรถไฟฟ้าเฉลี่ยตารางวาละ 7 - 8 หมื่นบาท (โครงการระดับกลาง-ล่างและกลุ่มโครงการ BOI)

โรมอนแลนด์ฟื้นองคมนตรีขยับแรงแบบ ใช้หลายค่ายแห่เปิดตัว

ดัชนีการพัฒนาคอนโดมิเนียม

แม้ยอดขายคอนโดมิเนียมจะชะลอตัวในช่วงครึ่งแรกของปี 2552 แต่ความต้องการซื้อของตลาดยังมีอยู่มาก อีกทั้งตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นภาคธุรกิจแรกๆ ที่ฟื้นตัว โดยบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์รายใหญ่ ๆ ทำยอดพีเชลส์ได้สูงกว่าที่คาดการณ์ไว้อยู่ที่ 31,000 ล้านบาท ในช่วงครึ่งแรกของปี 2553 เพิ่มขึ้นจาก 15,900 ล้านบาท ในช่วงครึ่งแรกของปี 2552 และ 30,600 ล้านบาท ในช่วงครึ่งหลังของปี 2552

ที่มา: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ยอดขายคอนโดมิเนียมแต่ละระดับใหม่ในช่วงไตรมาส 1 ของปี 2553 โดยทำยอดได้สูงถึง 19,700 ล้านบาท และ 11,300 ล้านบาทในช่วงไตรมาส 2 ของปี โดยผู้พัฒนาในตลาดระดับล่างถึงระดับกลางยังคงครองตลาดด้วยยอดพีเชลส์กว่า 20,000 ล้านบาท ส่วนตลาดระดับกลางถึงระดับบน มียอดพีเชลส์อยู่ที่ 11,000 ล้านบาท ซึ่งสะท้อนถึงภาวะอุปสงค์ที่แข็งแกร่งในกลุ่มนี้





จำนวนห้องชุดที่แล้วเสร็จใหม่ อำแนกตามประเภทห้องชุด

ในช่วงครึ่งแรกของปี 2553 กรุงเทพฯ ขึ้นในมีห้องชุดใหม่ที่สร้างแล้วเสร็จ จำนวนถึง 4,098 ยูนิต ซึ่งถือว่าเป็นตัวเลขสูงสุดที่เคยทำสถิติไว้ในรอบระยะเวลา 6 เดือน ส่งผลให้อุปทานโดยรวมของห้องชุดคอนโดมิเนียมอยู่ที่ 60,881 ยูนิต เติบโตขึ้น 7% จากจำนวนห้องชุดทั้งหมดในปี 2552

การเติบโตอย่างรวดเร็วของจำนวนห้องชุดที่แล้วเสร็จนี้ เกิดจากการเปิดตัวโครงการจำนวนมากในช่วงตลาดอสังหาริมทรัพย์เฟื่องฟูในปี 2549 และ 2550

จำนวนดังกล่าวสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้เนื่องจากผู้ประกอบการหลายรายเร่งผลักดัน

ให้โครงการแล้วเสร็จทันเวลา และบางรายถึงกับเร่งให้แล้วเสร็จก่อนเวลาเพื่อให้เห็นช่วงมาตรการภาษีกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ของรัฐบาล

สุขุมวิทยังคงเป็นทำเลที่มีอุปทานห้องชุดใหม่แล้วเสร็จในช่วงครึ่งแรกของปี 2553 สูงที่สุดซึ่งคิดเป็น 50% ของจำนวนห้องชุดทั้งหมด

คอนโดมิเนียมที่อยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างยังคงมีจำนวนมาก ซึ่งน่าจะทยอยสร้างเสร็จและโอนได้เรื่อยๆ ไป จนถึงปี 2556 กระนั้นก็ตาม คาดว่าโครงการที่จะสามารถสร้างแล้วเสร็จในช่วงครึ่งหลังของปี 2553 ยังมีน้อยมาก

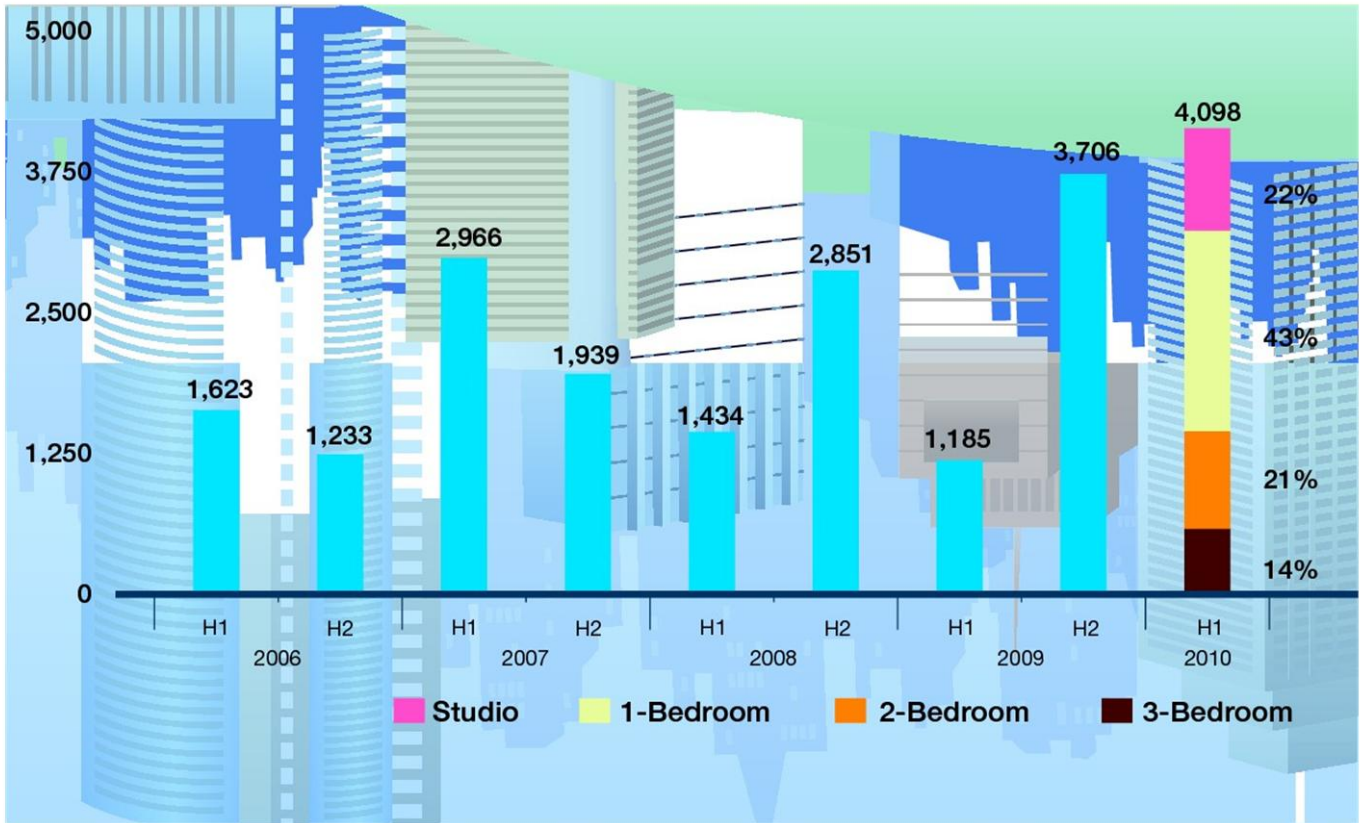
ที่มา: แผนกวิจัยโรมอนแลนด์

ในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา การซื้อบ้านระดับราคาสูงย่านชานเมืองเริ่มชะลอลง

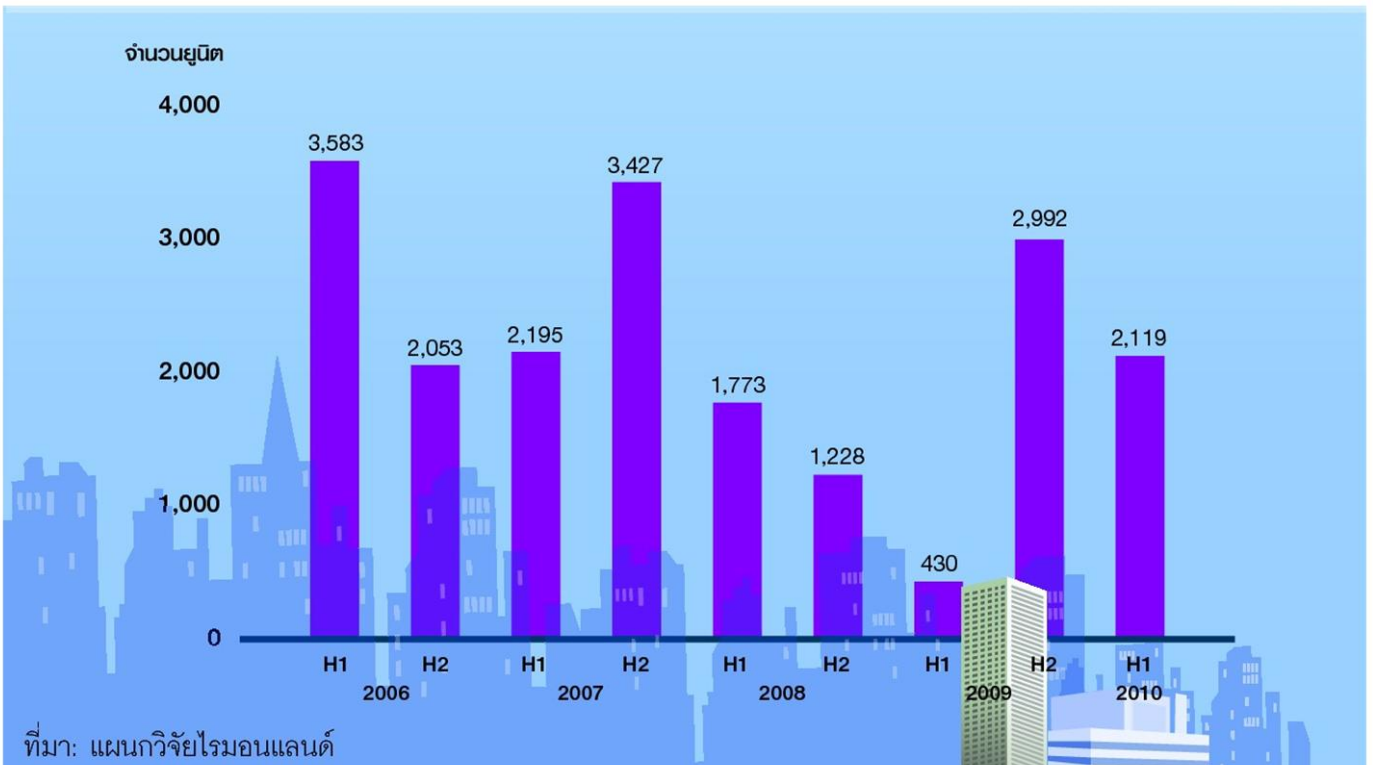
วัฏจักรการเติบโตตกไปอยู่ที่เซ็กเมนต์อื่น ทาวน์เฮาส์ในเมืองและใกล้เมือง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง "คอนโด" ที่เริ่มเป็นที่นิยมมากขึ้น กลายเป็นช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อสำคัญของดีเวลลอปเปอร์ที่เคยจับแต่ตลาดบ้านเดี่ยวเป็นหลัก ต้องหันกลับมาทบทวน และปรับตัวเพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว

การเปลี่ยนแปลงในแง่ของความต้องการซื้อของผู้บริโภคเป็นสิ่งที่เห็นได้อย่างชัดเจน

จากความต้องการบ้านเดี่ยว เป็นทาวน์เฮาส์ในช่วง 3-4 ปีให้หลัง และปัจจุบันคอนโด กลายมาเป็นโปรดักต์ที่มาแรงที่สุดของภาคอสังหา



ยอดขายคอนโดมิเนียมใหม่



อุปสงค์ในตลาดยังคงสูงขึ้นเช่นเดียวกับปริมาณยอดขายในช่วงครึ่งหลังปี 2552 โดยในช่วงครึ่งแรกของปี 2553 มียอดขายห้องชุดถึง 2,119 ยูนิต ซึ่งถือว่าสูงขึ้นมากเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่แล้ว นอกจากนี้จะสังเกตเห็นว่าจำนวนห้องชุดที่ขายได้ในช่วง 12 เดือน ตั้งแต่ครึ่งหลังของปี 2552 ถึงช่วงครึ่งแรกของปี 2553 ซึ่งมีถึง 5,111 ยูนิต นั้นเกินกว่าจำนวนห้องชุดที่เปิดตัวในช่วงเวลาเดียวกันที่ 5,099 ยูนิต

บ่งชี้ว่า อุปสงค์ที่มีอยู่สามารถรองรับโดยอุปทานในตลาดได้ และภาวะอุปสงค์ที่ยังคงแข็งแกร่งในตลาดนี้เอง ชี้ให้เห็นว่า ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ และความไม่มั่นคงทางการเมืองมีผลกระทบต่อตลาดคอนโดมิเนียมในประเทศในระยะสั้นเท่านั้น เห็นได้จากผู้ซื้อที่อยู่อาศัย และนักลงทุน

ข้อมูล : CONDOMINIUM FOCUS THAILAND, RAIMON LAND

ยังคงซื้ออสังหาริมทรัพย์ใหม่อย่างต่อเนื่องในพื้นที่กรุงเทพฯชั้นใน แผนการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ของรัฐบาล ซึ่งรวมถึงการลดค่าธรรมเนียมการโอนจาก 2% เหลือ 0.01% มีบทบาทในการกระตุ้นยอดขายเช่นกัน

ในภาพรวม ยอดขายห้องชุดที่ยังไม่แล้วเสร็จยังคงแข็งแกร่ง โดย 76% ของคอนโดมิเนียมที่เปิดตัวใหม่ทั้งหมดจำนวน 5,546 ยูนิต นับตั้งแต่ต้นปี 2552 ได้มีการจองไปแล้วในครึ่งแรกของปี 2553 โดยกลุ่มคนไทยยังเป็นผู้ซื้อหลักในตลาด อีกทั้งค่าเงินบาทที่แข็งค่าทำให้นักลงทุนและลูกค้าชาวต่างชาติชะลอการซื้ออสังหาริมทรัพย์ในประเทศไว้ จากยอดขายทั้งหมด



ทอมมา วิจิตรพงศ์พันธ์

ปีหน้าภาพรวมอสังหาฯ ปรับตัวดีขึ้น 10%

รหัสข่าว: C-101206021103



ShareInvestor (Thailand)
SI.com (Thailand) Co., Ltd
t (66) 2 636 8292-3 f (66) 2 636 9015
a 15/D Sathorn Thani Building 1 90/39 North Sathorn Road, Bangrak, Bangkok 10500.

พศุษา เรียบลอสเตท เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำแห่งชาติ ซึ่งเป่าใหญ่ของพศุษา ในปีนี้คือ ขึ้นเป็นผู้นำตลาดคอนโดมิเนียม เช่นเดียวกับที่เคยทำสำเร็จมาแล้วในการเป็นบริษัทเบอร์ 1 ของวงการเรื่องเรียลเอสเตท ซึ่งคาดว่าพศุษาจะมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ 15% ของตลาด หรือประมาณ 8-9 หมื่นล้านบาท

ทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พศุษา เรียบลอสเตท จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ปีนี้ทั้งปีพศุษามีการส่งมอบบ้านประมาณ 1.3-1.4 หมื่นยูนิต ซึ่งธุรกิจของบริษัทจะมุ่งด้านการพัฒนาสินค้าและบริการสู่ลูกค้า มีอินโนเวชั่น มีการพัฒนาด้านการปรับปรุงคุณภาพของบ้านอย่างต่อเนื่อง

“ที่พศุษาประสบความสำเร็จคือ การบริหารจัดการด้านการก่อสร้าง มีเทคโนโลยีด้านการก่อสร้างฟรีคลาส มีการปรับกระบวนการก่อสร้างเป็นบ้านน็อคดาวขึ้นมาขึ้น มีการจัดแบ่งองค์กรให้บริหารโครงการเป็นยูนิตให้รับผิดชอบโปรเจกต์แต่ละแบรนด์สินค้า” ทองมากกล่าว

“ในแง่ของจีดีพีที่นี้อยู่ที่ประมาณ 6-7% ส่วนปีหน้าแนวโน้มอยู่ที่ 4-5% ซึ่งจะเป็นตัวหนึ่งที่สนับสนุนให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เจริญเติบโต ขณะที่มาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย หรือ LTV (Loan to Value) ลูกค้าซื้อคอนโดมิเนียมปีหน้า 2554 อย่างน้อยต้องมีเงินส่วนของลูกค้า 10% บวกค่าใช้จ่ายอื่นๆ อีก 2-3 เป็น 12-13% ในการซื้อคอนโด”

คอนโดเกิดใหม่ไม่มีปัญหา เพราะมีระยะเวลาผ่อน 1-2 ปี ส่วนคอนโดสร้างเสร็จพร้อมขาย อาจจะทำให้ลูกค้าต้องหางาน 12-13% LTV ที่ใช้กับทาวน์เฮาส์-บ้านเดี่ยว กำหนดไว้ 9.5% ปี 2554 ยังไม่มีผล แต่เดือนม.ค. 2555 ลูกค้าเวลาซื้อจะต้องมีเงินสด 5% บวกค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าธรรมเนียมการโอน ค่าจดจำนองการโอน 2.5% รวมแล้วจะต้องเตรียมเงินไว้ประมาณ 7.5% แต่ถ้าซื้อบ้านที่มีระยะผ่อน 6 เดือน-1 ปี อาจจะมีปัญหาหน่อย

ต่อคำถามที่ว่า จะมีวิกฤตเศรษฐกิจจากอสังหาริมทรัพย์ หรือไม่ ตอบว่า ไม่มี เพราะมาตรการจากรบพ. ที่ออกมาเป็นมาตรการป้องกันไว้ก่อนมากกว่า

เพราะปัจจุบันในรอบ 8 ปีที่ผ่านมา การซื้อที่อยู่อาศัยทั้งทาวน์เฮาส์ บ้านเดี่ยว เก่งกำไรเป็นศูนย์ แต่เป็นการซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากกว่า ประกอบกับซัพพลายกับดีมานด์สมดุลกัน และผู้ประกอบการสามารถซัพพลายได้ตลอดเวลา การซื้อเก่งกำไรจึงไม่เกิดขึ้น

กรณีคอนโดมิเนียม ปัจจุบัน คอนโดมิเนียมมีลักษณะการซื้อเป็น 3 ประเภทคือ

- 1.ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง โดยรวมประมาณ 70%
- 2.ซื้อเพื่อลงทุน (ผู้ซื้อมีเงินในธนาคาร แต่ผลตอบแทนอัตราดอกเบี้ยต่ำไม่ถึง 1% ทำให้ลูกค้าส่วนหนึ่งซื้อเพื่อลงทุน เพื่อปล่อยเช่าอีกทีหนึ่ง ซึ่งจะมีผลตอบแทนประมาณ 5-6% รวมแล้วกลุ่มนี้มีประมาณ 15% และ 3. 15% ซื้อเพื่อขายใบจองหรือเก่งกำไร ให้มีมูลค่าเพิ่มเพื่อเก่งกำไร แต่การซื้อเพื่อเก่งกำไรแบบนี้ สุดท้ายก็ไป

ถึงมือผู้ซื้อที่แท้จริงอยู่ที่

ในตลาดคอนโดมิเนียม อาจจะมีการเก็งกำไรบ้าง แต่ดีมานด์กับซัพพลายก็สมดุลกันอยู่ ไม่มีลักษณะโอเวอร์ซัพพลายในตลาดเกิดขึ้น

ถ้าดูตลาดโดยรวม ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในรอบ 2 ปีที่ผ่านมา จะพบว่ามีขนาดตลาดประมาณ 7 หมื่นหน่วยต่อปี ซึ่งในปี 2553 ใน 3 ไตรมาสที่ผ่านมา พบว่ามียอดขาย 7.2 หมื่นหน่วย คาดว่าปีนี้จะมียอดขายหรือยอดซื้อประมาณ 8.5 หมื่นหน่วย

ส่วนมูลค่าตลาดในภาคตลาดอสังหาริมทรัพย์ในด้านที่อยู่อาศัย ใน 2 ปีที่ผ่านมา มีมูลค่าตลาดประมาณ 2 แสนล้านบาท และแนวโน้มปีหน้าคาดว่าจะมีขนาดโดยรวม 2.5 แสนล้านบาท

ส่วนแนวโน้มปีหน้า 2554 คาดว่าจะมีแนวโน้มของตลาดดีกว่าปีนี้ประมาณ 10%

ส่วนรายไตรมาส มีการซื้อการขาย ประมาณ 2.7 หมื่นหน่วย มูลค่าประมาณ 7-7.5 หมื่นล้านบาทต่อไตรมาส

ในส่วนของคนคอนโดมิเนียม มีการซื้อขายใน 3 ไตรมาสที่ผ่านมาเฉลี่ยอยู่ที่ 1.4 หมื่นหน่วยต่อไตรมาส

ทาวน์เฮาส์ มียอดขาย 4-5 พันหน่วยต่อไตรมาส และใน 3 ไตรมาสรวมกันเฉลี่ยมียอดขายประมาณ 7.5 พันหน่วย

ในภาพรวม ตลาดรวมในปีนี้อาจจะปริมาณบ้านที่ซื้อขายกันรวมกันจะมีประมาณ 8.5 หมื่นหน่วย มูลค่าตลาดประมาณ 2.5 แสนล้านบาท

ปริมาณบ้านจดทะเบียนหรือขอทะเบียนบ้าน จะพบว่าในอดีต ในปี 2539-2540 จะมีปริมาณประมาณ 1 แสนหน่วย ถ้าในปี 2552 ที่ผ่านมาแบ่งเป็นรับสร้างบ้าน 2 หมื่นหน่วย ธุรกิจจัดสรรอีกประมาณ 7 หมื่นหน่วย

ปีนี้นแนวโน้มสร้างบ้านเองจะมีประมาณ 1.8 หมื่นหน่วย ส่วนภาคอสังหาริมทรัพย์จะมีประมาณ 8.5 หมื่นหน่วย

แนวโน้มปี 2554 ตลาดโดยรวมจะมีจำนวนหน่วยประมาณ 9-9.5 หมื่นหน่วย ซึ่งปัจจุบันคอนโดมิเนียมจะมีส่วนแบ่งตลาดประมาณ 45% ทาวน์เฮาส์และบ้านเดี่ยว อย่างละประมาณ 25% ด้านการปรับตัวของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งในหลายปีที่ผ่านมา ผู้ประกอบการมีการปรับตัว

ตลอด ทั้งการมีเทคโนโลยีการก่อสร้าง ตลอดจนการพัฒนาคุณภาพที่สูงขึ้นตลอดเวลา

แนวโน้มปีหน้า 2554 แม้ว่าจีดีพีจะมีแนวโน้มเติบโต 4-5% แต่ภาคอสังหาริมทรัพย์ จะมีแนวโน้มเติบโต 10% ด้วยกัน เพราะในตัวนิคมภาคที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้น ขณะที่ตัวผู้ประกอบการเอง ก็มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ พัฒนาด้านบริการ ที่ตอบสนองผู้บริโภคดีขึ้นและสูงขึ้น

ขณะที่ปัจจัยทางการเมืองมีแนวโน้มดีขึ้น และคงมีการเลือกตั้งในปีหน้า

นอกจากตัวบริษัทสามารถปรับตัวและตอบสนองโดยภาพรวมภาคอสังหาริมทรัพย์ทุกอย่างมีการปรับตัวดีขึ้น แม้จีดีพีจะปรับตัว 4-5% แต่เชื่อว่าภาคอสังหาริมทรัพย์สามารถเติบโตได้ถึง 10%

อนุพงษ์ อัครโกศล

เทรดเดอร์ 54 ต่อบล็อก-ประหยัด-อยู่ในมือ



ด้วยพฤติกรรมการใช้ชีวิต การทำงาน และพักผ่อน ทำให้คนรุ่นใหม่หลายคนเลือกที่จะซื้อคอนโดเป็นบ้านหลังแรก จนได้รับความนิยมอย่างมากในรอบหลายปีที่ผ่านมา และดูเหมือนความนิยมนี้จะยังเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ อย่างไม่หยุดยั้ง

กล่าวได้ว่า มันเป็นเทรนด์ของยุคนี้ก็ไม่ผิด

อนุพงษ์ อัครโกศล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท เอพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ในฐานะผู้คร่ำหวอดอยู่ในวงการอสังหาริมทรัพย์มายาวนาน ให้ความเห็นว่า "ด้วยฐานประชากรที่เปลี่ยนไปของผู้บริโภคไทยมีผลกระทบต่อตลาดอย่างมาก คนอายุต่ำกว่า 40 ปี คิดเป็นประมาณ 60-70% ของประเทศ ซึ่งเขาเหล่านั้นไม่แคร์เรื่องต้องมีบ้านเดี่ยว และยอมรับได้หากมีบ้านเป็นคอนโด"

เรียกได้ว่า คอนโดคือบ้านในฝัน แต่บ้านในฝันนั้นต้องเป็นคอนโดที่ดี ตั้งอยู่กลางเมือง

“อีกทั้งพฤติกรรมของคนรุ่นใหม่มีการเปลี่ยนแปลงไป มีความผูกพันกับครอบครัวลดลง มีความเป็นอิสระมากขึ้น อันเป็นผลมาจากปัจจัยต่างๆ เช่น การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และการขยายตัวของสังคมเมืองอันเป็นตัวทำให้เกิดพฤติกรรมเหล่านี้ จนกลายเป็นเทรนด์ที่เกิดขึ้นอย่างเห็นในปัจจุบัน”

“พอน้ำมันขึ้น คนรุ่นเก่าในยุคแรกๆ ที่เคยอยากเป็นเจ้าของบ้านและที่ดินก็เริ่มมองหาคอนโดในเมือง เพื่อให้เป็นบ้านหลังที่สอง ในขณะที่คนรุ่นใหม่ก็ซื้อคอนโดเป็นบ้านหลังแรกสำหรับครอบครัว” อนุพงษ์ กล่าว

เมื่อบิกแบงคอนโดบังคับเกาะกระแส

เทรนด์ที่เกิดขึ้นดังกล่าว ทำให้ลมการแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์เริ่มเปลี่ยนทิศ จนอาจเรียกได้ว่า คอนโดมีบทบาทมากขึ้นจนกลายมาเป็นเพียงจักรสำคัญในการเข้ามากระตุ้นตลาดอสังหาฯ ในปัจจุบันก็ว่าได้

เมื่อความต้องการยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง ปริมาณคอนโดที่ออกมาตอบสนองตลาดก็มีเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดจากกรณีที่บริษัทอสังหาฯ ระดับ “บิก” หลายบริษัทไม่ยอมตกขบวน เริ่มเจาะตลาดคอนโดกันมากขึ้น ถึงแม้ว่าบางบริษัทจะไม่เคยก้าวล้ำเข้ามาในตลาดดังกล่าวมาก่อนก็ตามที

ตัวอย่าง เช่น บริษัท พญา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ที่มีการปรับตัวสู่ตลาด “IVY” โครงการคอนโดในเมืองเป็นครั้งแรก เพื่อขยายฐานไปสู่กลุ่มคอนโดสไตล์โมเดิร์นจากเดิมที่จับแต่กลุ่มลูกค้าทาวนเฮาส์ย่านชานเมือง โดยอาศัยจุดแข็งในเรื่องการเป็นผู้นำด้านต้นทุน และการเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีการก่อสร้างที่มีอยู่เป็น

ทุนเดิมมาช่วยสร้างรายได้เปรียบทางด้านการแข่งขัน

โดยดึงผู้เชี่ยวชาญอย่าง อควาเรียส แอสเตท โดยเอาทีเซอร์ส่งออกไปในฐานะที่ปรึกษาคอนโดมิเนียมโครงการใหม่ เนื่องจากพญาในขณะนั้นยังไม่เชี่ยวชาญเรื่องการทำคอนโดกลางเมือง จนทำให้ทุกวันนี้ สัดส่วนรายได้ที่มาจากกลุ่มคอนโดของพญาเติบโตขึ้นอย่างเห็นได้ชัด และยังคงทยอยคลอดแบรนด์คอนโดใหม่ๆ ออกมาอย่างต่อเนื่อง เช่น The Seed, FUSE, Condolette และล่าสุด URBANO ทั้งนี้ ก็เพื่อเจาะตลาดกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีไลฟ์สไตล์ และชอบใช้ชีวิตในเมือง

ด้วยความที่บรรดาบิกทั้งหลายโอดเข้ามาเล่นในตลาดคอนโดกันมากขึ้น ทำให้คอนโดกลายเป็นเซ็กเมนต์ที่มีการพัฒนามากที่สุด โดยคิดเป็นสัดส่วนถึง 54.3% ของจำนวนอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดในตลาดรวม หรือมีมูลค่าประมาณ 6,966 ยูนิต ในเดือนมีนาคม 2553 จากการสำรวจของบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

ดีมานด์แท้ หรือดีมานด์เทียม?

การที่กำลังการผลิตของคอนโดนั้นไม่มีจำกัด ผู้ประกอบการสามารถซื้อที่แล้วสร้างโครงการใหม่ได้อยู่ตลอด ประกอบกับการสร้างคอนโดเป็นการบริหารพื้นที่ที่มีอยู่จำกัดที่คุ้มค่ากว่าการสร้างบ้านเดี่ยว ทำให้เราเห็นคอนโดใหญ่ผุดขึ้นอย่างรวดเร็วราวดอกเห็ดในช่วง 4-5 ปีให้หลัง จนเกิดก่อให้เกิดความกังวลในเรื่องคอนโดล้นตลาดตามมา

“ที่สุดแล้วผมเชื่อว่า ดีมานด์จะเป็นดีมานด์จริงหรือไม่จริงก็วัดจากจิตพิ ถ้าจิตพิโตอยู่ที่ไม่เกิน 4-5% แสดงว่า ดีมานด์จริง เนื่องจากแบงก์จะไม่ปล่อยให้กู้ นักเก็งกำไรเข้าไม่ถึง แต่หากโตถึง 7-8% แสดงว่าคนมีเงินเหลือ แบงก์ปล่อยกู้ เกิดการเก็งกำไรที่ดิน จนถึงจุดที่ต้นทุนที่ดินเริ่มทำสินค้าไม่ได้ เมื่อนั้นจะเกิดฟองสบู่ เราก็จะแย แต่ความจริงแล้ว

อัตราการเติบโตของคอนโดนั้นสูงถึง 80 กว่าเปอร์เซ็นต์” อนุพงษ์ ให้ความเห็น

ทำให้การแข่งขันในตลาดคอนโดระดับกลาง โดยเฉพาะคอนโดในแนวรถไฟฟ้า ร้อนระอุขึ้นมาเรื่อยๆ อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

พร้อมๆ กับราคาที่ดินที่ขยับขึ้นตามอย่างรวดเร็ว ทำให้ราคาคอนโดมิเนียม

ในแนวรถไฟฟ้าปรับตัวจากราคาตารางเมตรละ 40,000-50,000 บาท เป็นหลัก 100,000-200,000 บาทต่อตารางเมตรในเวลาไม่นาน และน่าจะสูงเพิ่มขึ้นอีก เนื่องจากที่ดินในเมืองโดยเฉพาะอย่างยิ่งที่ดินตามแนวรถไฟฟ้าขึ้นหายากมากขึ้นทุกวัน

ราคาต่อตารางเมตรของคอนโดขยับขึ้นเรื่อยๆ ตามต้นทุนที่ดิน ทำให้เหล่าผู้ประกอบการพยายามแก้ปัญหาด้วยการดีไซน์ขนาดห้องให้มีขนาดเล็กลง เพื่อให้ราคาต่อยูนิตไม่ขยับสูงขึ้นมากจนเกินไปนัก

เทรนด์ของชิต์คอนโด จึงมาในแนวทางของห้องชุดขนาดเล็ก ทำเลในเมือง ราคาประหยัด เพื่อตอบโจทย์ที่จำกัดนี้ให้ได้