



เจาะลึกตลาดอสังหาริมทรัพย์ เอกชนวางหมากรับมือยอดขายบ้านซิม



Highlight

- ณ สิ้นปี 2015 จำนวนหน่วยเหลือขายในกรุงเทพฯ และปริมณฑลสร้างสถิติใหม่เกือบ 171,200 หน่วย สูงสุดในรอบเกือบ 20 ปี นับตั้งแต่วิกฤติเศรษฐกิจปี 1997 โดยสาเหตุของจำนวนหน่วยเหลือขายที่เพิ่มขึ้น ส่วนหนึ่งมาจากการเปิดตัวโครงการจำนวนมากในช่วงที่ผ่านมา การนำเอาหน่วยเหลือขายที่ผู้ซื้อไม่ผ่านการอนุมัติขอสินเชื่อมาขายใหม่ และสภาวะการแข่งขันระหว่างที่อยู่อาศัยต่างประเภทในพื้นที่เดียวกันที่เริ่มเห็นชัดมากขึ้น ยกตัวอย่างเช่น ทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยวในบางพื้นที่มีราคาใกล้เคียงกันมากขึ้น เป็นต้น
- คาดว่าการส่งเสริมการขายจะยังคงมีการแข่งขันกันค่อนข้างสูง ประกอบกับหากมีมาตรการภาครัฐเสริมจะยิ่งช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ และส่งผลให้ตลาดคึกคักมากขึ้น อีไอซีแนะนำผู้ประกอบการควรระมัดระวังการเปิดโครงการใหม่ และศึกษาตลาดในแต่ละเซกเมนต์ให้ละเอียดมากขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงและป้องกันภาวะที่อยู่อาศัยล้นตลาด

หน่วยเหลือขายมีจำนวนมากที่สุดในรอบ 20 ปี คอนโดมิเนียมมีหน่วยเหลือขายมากที่สุด คือ 67,349 หน่วย บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์มีจำนวนหน่วยเหลือขายใกล้เคียงกันคือ 50,909 และ 48,999 หน่วย ตามลำดับ (รูปที่ 1) หากแบ่งตามระดับราคาพบว่า ส่วนใหญ่จะมีราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาท ซึ่งมีสัดส่วนถึง 33% ของตลาดโดยรวม รองมาเป็นระดับราคา 2-3 ล้านบาท มีสัดส่วน 24% ของตลาดโดยรวม ทั้งนี้ ด้วยมาตรการภาครัฐที่ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีเพิ่มเติมสำหรับที่อยู่อาศัยไม่เกิน 3 ล้านบาท นับว่าช่วยกระตุ้นยอดโอนกรรมสิทธิ์ในเดือนพฤศจิกายนและธันวาคมถึง 37%YOY และ 52%YOY ตามลำดับ จนทำให้ยอดโอนทั้งปีที่ผ่านมา เติบโตขึ้นถึง 13%YOY หรือ 196,095 หน่วย ซึ่งถือว่าสูงสุดในประวัติศาสตร์ อย่างไรก็ตาม จำนวนหน่วยที่โอนในเดือนมกราคมปีนี้ กลับลดลง 10%YOY โดยบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์มียอดโอนลดลงมากที่สุดถึง 32%YOY และ 22%YOY ตามลำดับ

ภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวส่งผลต่อความสามารถทางการเงินของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยระดับล่าง ซึ่งมีการปิดขายจำนวนมากในหลายปีที่ผ่านมามีผลกดดันให้หน่วยเหลือขายสะสมพุ่งสูงขึ้น ทั้งนี้ เนื่องจากผู้ซื้อหลายรายมีคุณสมบัติไม่เพียงพอต่อการอนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงิน ทำให้บางส่วนถูกปฏิเสธ ส่งผลให้จำนวนที่อยู่อาศัยส่วนนี้ต้องนำกลับมาขายในตลาดอีกครั้ง โดยหน่วยเหลือขายของตลาดทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียมที่มีราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนถึง 78% และ 74% ตามลำดับ ขณะที่หน่วยเหลือขายของตลาดบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดที่ราคา 3-5 ล้านมีสัดส่วนเกือบ 50%

ทาวน์เฮ้าส์แถบชานเมืองมีแนวโน้มขายได้ช้าลง เนื่องจากมีโครงการบ้านที่มีราคาใกล้เคียงอยู่ในทำเลเดียวกัน ยกตัวอย่างเช่น บริเวณหทัยราษฎร์และบางบัวทอง อัตราการขายบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดโดยเฉลี่ยจะสูง



กว่าทาว์นเฮ้าส์ในทุกระดับราคา บ้านในพื้นที่บริเวณหทัยราษฎร์และบางบัวทองจะขายได้ประมาณ 5% ต่อเดือน ในขณะที่ทาว์นเฮ้าส์ในหทัยราษฎร์จะขายได้ 4% ต่อเดือน และบางบัวทอง 3% ต่อเดือน อีกทั้ง ยังมีโครงการจากผู้ประกอบการรายใหญ่และรายย่อยท้องถิ่นหลากหลายให้เลือก ดังนั้น ด้วยสภาวะการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรงเช่นนี้ ประกอบกับความต้องการซื้อบ้านที่มีทิศทางเดียวกันกับเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ทำให้หน่วยเหลือขายของทาว์นเฮ้าส์ในแถบชานเมืองมีแนวโน้มค่อนข้างสูง เมื่อเทียบกับบ้านเดี่ยวที่พัฒนาออกมาขายในระดับราคาใกล้เคียงกัน ด้วยเหตุนี้ การพัฒนาโครงการทาว์นเฮ้าส์ใหม่ๆ ในแถบชานเมืองจึงอาจจะต้องระมัดระวังและศึกษาตลาดให้ละเอียดมากขึ้น

**ส่วนพื้นที่ในแถบชานเมืองที่รอการขายจากตัวเมืองสุรอบนอกอย่างต่อเนื่องในอนาคตอาจจะไม่พร้อมกับการพัฒนาที่อยู่อาศัย ซึ่งอาจจะต้องใช้เวลาอีก 2-3 ปีในการกระตุ้นความต้องการที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น** แม้ว่าบางพื้นที่จะมีสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน รวมทั้งระบบคมนาคมที่ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เช่น ไทรน้อย-สุพรรณบุรี แต่เนื่องจากยังมีที่ดินเปล่าซึ่งอยู่ในพื้นที่บริเวณใกล้ตัวเมือง และการเสนอราคาขายที่ไม่ได้แตกต่างกันมากนัก ทำให้ผู้ซื้อเลือกซื้อที่อยู่อาศัยใกล้บริเวณเขตเมืองมากกว่า นอกจากนี้ ผู้ประกอบการบางรายซึ่งเป็นรายย่อยและรายใหม่ที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ค่อนข้างน้อย บางรายนำที่ดินมรดกมาพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย เพื่อประหยัดต้นทุนที่ดิน แต่อาจจะได้ค่านิ่งที่ดินดังกล่าวตั้งอยู่ในซอยหรือไกลจากถนนหลักหรือสถานีรถไฟฟ้าที่มีโครงการของผู้ประกอบการรายใหญ่ตั้งอยู่ ทำให้หลายโครงการมีหน่วยเหลือขายในสัดส่วนสูง เมื่อเทียบกับโครงการอื่นๆ ในพื้นที่เดียวกัน ซึ่งอาจจะต้องใช้เครื่องมือทางการตลาดในการขายโครงการและระบายหน่วยเหลือขายให้เร็วขึ้น

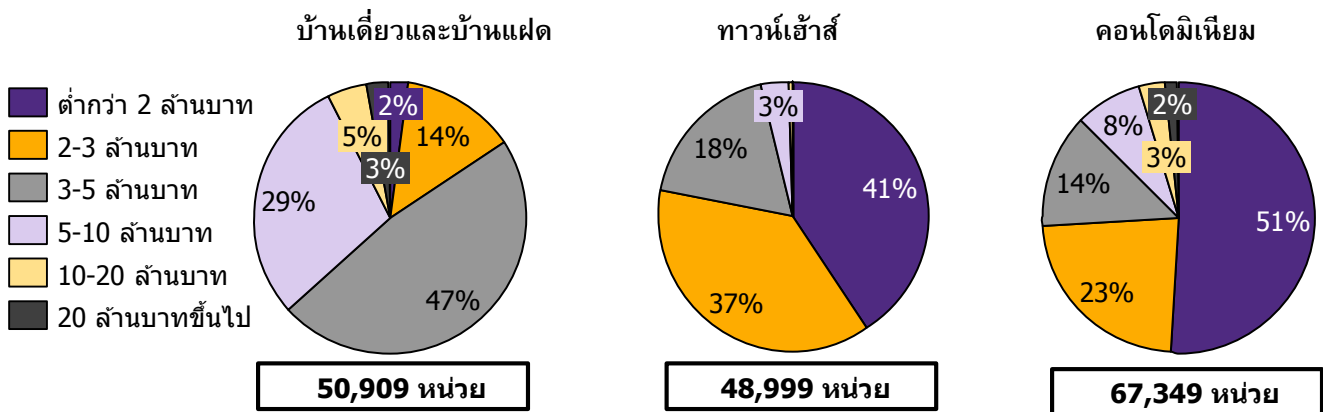
**อย่างไรก็ตาม อัตราการดูดซับของตลาดโดยรวมในปัจจุบันยังแข็งแกร่งกว่าในอดีตมาก** หากเปรียบเทียบกับช่วงวิกฤติเศรษฐกิจ ในปี 1996 อัตราการดูดซับลดลงจาก 39% จนเหลือ 14% ในปี 1999 ในขณะที่อัตราการดูดซับในปัจจุบันอยู่ที่ 38% ซึ่งสูงกว่าเท่าตัวและสูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดที่ 37% (รูปที่ 2) คาดว่าส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากมาตรการกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงปลายปีที่ผ่านมาที่ทำให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มขึ้นมาก อีไอเอ็มมองว่าสภาพตลาดที่อยู่อาศัยในปัจจุบันยังขยายตัวได้ โดยการระบายหน่วยที่อยู่อาศัยอาจจะต้องใช้เวลามากขึ้น ทั้งนี้ ยังคงต้องจับตามองตัวเลข NPL ของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่ปัจจุบันยังมีสัดส่วนไม่มากนัก แต่ก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ยังคงต้องจับตามองหน่วยที่คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในอนาคต โดยเฉพาะปี 2017-2018 ที่คาดว่าจะมีจำนวนสูงกว่าปีนี้ ด้วยสัดส่วน 31% และ 5% ตามลำดับ (รูปที่ 3) ซึ่งจะส่งผลให้มีหน่วยเหลือขายสะสมเพิ่มขึ้นอีก

**นอกจากนี้ การปรับตัวของผู้ประกอบการที่ชะลอการเปิดโครงการใหม่ ประกอบกับสถานะทางการเงินที่มั่นคง ทำให้สภาวะตลาดยังไม่น่ากังวลมากนัก** อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่อยู่ในระดับต่ำ สะท้อนให้เห็นความแข็งแกร่งทางธุรกิจของผู้ประกอบการ โดยปัจจุบัน อัตราส่วนหนี้ต่อทุนของผู้ประกอบการซึ่งพัฒนาที่อยู่อาศัยที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์เฉลี่ยอยู่ที่ 0.78 เท่า ต่ำกว่าช่วงวิกฤติเศรษฐกิจที่ระดับ 2.33 เท่า อยู่มาก นอกจากนี้ ผู้ประกอบการมีการปรับตัวให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป โดยศึกษาตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคมากขึ้น ดังนั้น ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจึงยังไม่อยู่ในภาวะที่น่ากังวล

## Implication

- คาดว่าการส่งเสริมการขายของผู้ประกอบการจะยังมีการแข่งขันรุนแรง ซึ่งหากมีมาตรการภาครัฐเข้ามาช่วยเสริม จะทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยคึกคักและกระตุ้นเศรษฐกิจได้มากขึ้น ที่ผ่านมามาตรการภาครัฐช่วยกระตุ้นยอดโอนได้สูงขึ้นโดยเฉลี่ยประมาณ 10% ทั้งนี้ คาดว่าผู้ประกอบการจะยังมีกลยุทธ์หรือการส่งเสริมการขายมากขึ้นในหลายรูปแบบ เช่น การให้ส่วนลดราคาในรูปแบบต่างๆ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการควรระมัดระวังการเปิดขายโครงการใหม่ให้มากขึ้นเพื่อให้ตลาดได้ระบายหน่วยเหลือขายสะสมก่อน และป้องกันปัญหาขาดแคลนสภาพคล่องทางการเงินของผู้ประกอบการเองด้วย
- ผู้ประกอบการควรศึกษาตลาดในแต่ละเซกเมนต์ให้ละเอียดมากขึ้นในการจะเปิดโครงการใหม่ เพื่อป้องกันภาวะที่อยู่อาศัยล้นตลาด ทั้งนี้ แม้อัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยจะยังไม่ต่ำนักจนเกินไป เมื่อเทียบกับช่วงวิกฤติต้มยำกุ้ง และผู้ประกอบการมีฐานะทางการเงินที่ดีกว่า แต่อัตราการขายก็ค่อนข้างชะลอลงตามภาวะเศรษฐกิจ โดยผู้ซื้อส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงินที่รอบคอบและตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น ดังนั้น ผู้ประกอบการควรมีการปรับตัวตามโดยศึกษาภาวะตลาดและความสามารถของผู้ซื้อมากขึ้น

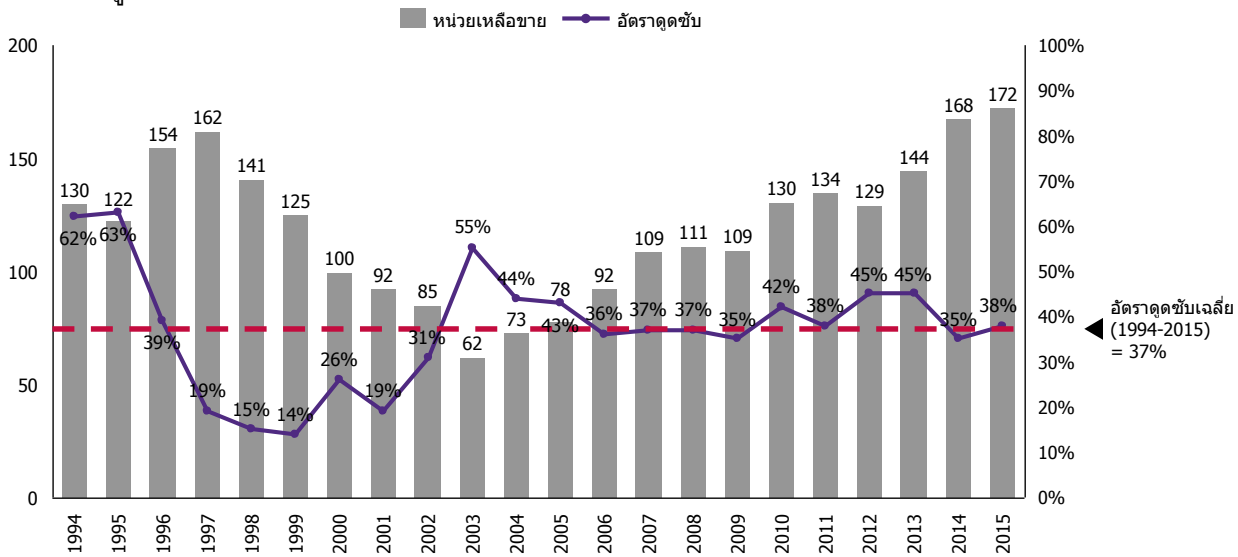
รูปที่ 1: สัดส่วนหน่วยเหลือขาย แยกตามประเภทและระดับราคาของที่อยู่อาศัย (ข้อมูล ณ สิ้นปี 2015)



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

รูปที่ 2: ปริมาณหน่วยเหลือขายเปรียบเทียบกับอัตราการดูดซับของตลาดโดยรวม

หน่วย: พันยูนิต, %

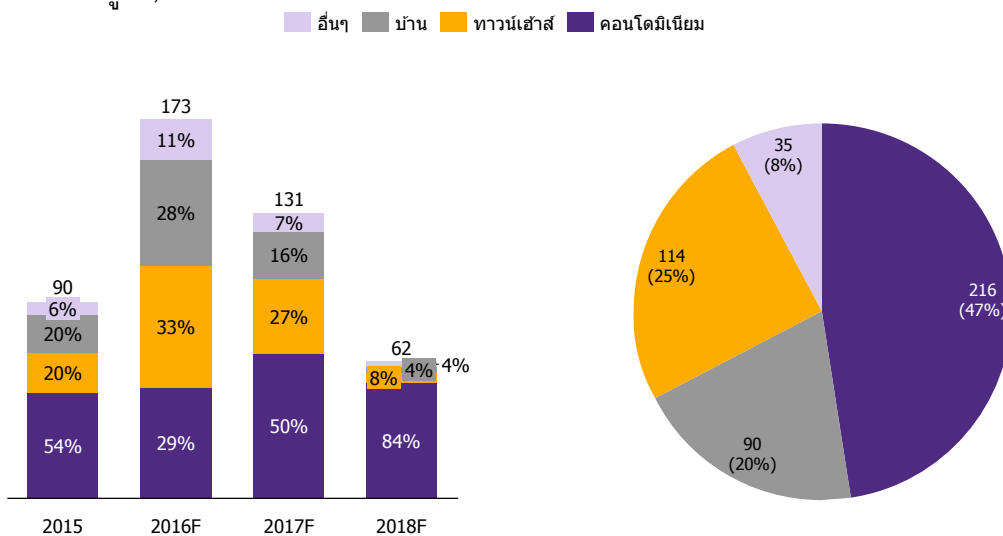


หมายเหตุ: ปริมาณหน่วยเหลือขายทั้งหมดหมายถึงรวมถึงอาคารพาณิชย์ด้วย

ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

รูปที่ 3: ปริมาณหน่วยที่คาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2016 - 2018

หน่วย: พันยูนิต, %



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

โดย : วิภาวดี ศรีโสภา ([vipavadee.srisopa@scb.co.th](mailto:vipavadee.srisopa@scb.co.th))

Economic Intelligence Center (EIC)

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

EIC Online: [www.scbeic.com](http://www.scbeic.com)