

เจาะตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบกรุงเทพฯ-ปริมณฑลปี 2021 : ทางออกของผู้ประกอบการท่ามกลางความท้าทายจากวิกฤติ COVID-19

27 สิงหาคม 2021



Key summary

- ความรุนแรงของการแพร่ระบาดของ COVID-19 ระลอกใหม่ ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบที่เริ่มมีสัญญาณฟื้นตัวในช่วงครึ่งแรกของปี 2021 ต้องกลับมาชะลอลงไปอีกครั้ง โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มตลาดระดับกลางถึงล่าง ที่ได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจค่อนข้างสูง ส่งผลให้ผู้ประกอบการยังคงต้องเน้นทำโปรโมชันต่อเนื่อง เพื่อดึงดูด real-demand¹ ที่ยังเหลืออยู่ แม้มีปัจจัยเสริมจากมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนอง แต่ยังคงจำกัดเฉพาะที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ซึ่งอาจช่วยกระตุ้นตลาดได้บางส่วน ทำให้โดยภาพรวม EIC มองว่าตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบยังมีทิศทางชะลอตัวจากครึ่งแรกของปีที่มีเริ่มสัญญาณการฟื้นตัว โดยคาดว่าหน่วยขายได้ของที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2021 จะอยู่ที่ระดับประมาณ 35,000 หน่วย หรือ ปรับตัวลดลงจากปีที่แล้วที่ -1% ถึง -3%YoY ซึ่งยังคงเป็นระดับต่ำกว่าในช่วงก่อนเกิด COVID-19
- สำหรับด้านอุปทาน ผู้ประกอบการยังคงระมัดระวังหรือชะลอการเปิดโครงการใหม่ในช่วงที่เหลือของปี 2021 โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ เนื่องจากการระบาดของ COVID-19 ระลอกใหม่ส่งผลกระทบต่อการฟื้นตัวของกำลังซื้อในกลุ่มระดับปานกลางถึงล่าง ประกอบกับหน่วยเหลือขายสะสมมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ขณะที่การเปิดโครงการบ้านเดี่ยวมีแนวโน้มเติบโตช้าลงจากข้อจำกัดด้านที่ดิน ส่งผลให้ EIC คาดว่าภาพรวมหน่วยเปิดตัวใหม่ที่อยู่อาศัยแนวราบในปี 2021 จะปรับตัวลดลงราว -36% ถึง -39%YoY อยู่ที่เพียง 29,000-30,000 หน่วย ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของหน่วยเปิดตัวใหม่ที่อยู่อาศัยแนวราบในช่วงปี 2017-2019 (ก่อนเกิด COVID-19) ซึ่งอยู่ที่ราว 50,000 หน่วยต่อปี
- ในช่วง 2-3 ปีข้างหน้า หลังจากสถานการณ์การแพร่ระบาดเริ่มคลี่คลายลง คาดว่าตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบยังมีโอกาสค่อย ๆ ฟื้นตัวขึ้นด้วยปัจจัยสนับสนุน ดังนี้ 1.รูปแบบการดำเนินชีวิตวิถีใหม่ ส่งผลให้ที่อยู่อาศัยแนวราบตอบโจทย์ผู้บริโภคในยุคปัจจุบันได้ดียิ่งขึ้น โดยเฉพาะบ้านแฟลตที่มีแนวโน้มได้รับ

¹ real-demand คือกลุ่มที่ต้องการซื้อสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัยจริง

ความนิยมมากขึ้น จากกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง-บน เนื่องจากมีความคุ้มค่าทั้งในด้านราคา พลังงาน และพื้นที่ใช้สอย 2. การขยายเส้นทางรถไฟฟ้ามหานครให้โครงการที่อยู่อาศัยแนวราบในบริเวณ แนวเส้นทางและปลายสายรถไฟฟ้ามีความน่าสนใจ

- อย่างไรก็ดี ตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบยังเผชิญความท้าทายสำคัญหลายด้านจาก 1) อุปทานส่วนเกิน โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ ที่แม้มีการเปิดโครงการใหม่ลดลง แต่กำลังซื้อที่กลับมาชะลอตัว ทำให้การดูดซับทาวน์เฮาส์ออกจากตลาดยังต้องใช้ระยะเวลานาน รวมถึงการเปิดโครงการในบริเวณแนวเส้นทางและปลายสายรถไฟฟ้าสายใหม่ ๆ อาจส่งผลให้การแข่งขันในบริเวณดังกล่าวรุนแรงยิ่งขึ้น 2) การแข่งขันจัดโปรโมชั่นที่รุนแรงขึ้น ส่งผลให้การปรับขึ้นของราคาที่อยู่อาศัยบางกลุ่มยังเป็นไปอย่างจำกัด โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ และ 3) ต้นทุนการพัฒนาโครงการที่ยังคงปรับตัวสูงขึ้น จากราคาที่ดินทั้งกรุงเทพฯ ชั้นกลาง และพื้นที่รอบนอก รวมถึงต้นทุนการก่อสร้างจากราคาวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่ปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะราคาเหล็กที่เพิ่มสูงขึ้นมาก
- ในภาวะตลาดที่ยังฟื้นตัวได้ไม่มากนัก ผู้ประกอบการยังเน้นกลยุทธ์การปรับตัว ได้แก่ 1) เน้นพัฒนาโครงการที่มีขนาดเล็กลง ทั้งลดจำนวนหน่วยขายต่อโครงการ ทอยเปิดโครงการทีละเฟส และพัฒนาโครงการที่มีมูลค่ารวมไม่สูงมากนัก แต่เน้นความคุ้มค่า 2) พัฒนาโครงการตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ทั้ง work from home และให้ความสำคัญกับเรื่องความสะดวกและสุขอนามัย และ 3) ขยายธุรกิจอื่น ๆ และสร้างรายได้ recurring income² มากขึ้น เช่น ให้เช่าโรงแรม นิคมอดุสสาหกรรม โรงพยาบาล บริการด้านวิศวกรรม ผลิตกระแสไฟฟ้า ขนส่งและคลังสินค้า เป็นต้น

วิกฤติ COVID-19 ส่งผลกระทบต่อตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมเป็นอย่างมาก แม้ที่อยู่อาศัยแนวราบจะได้รับผลกระทบน้อยกว่าเมื่อเทียบกับคอนโดมิเนียม เนื่องจากเป็นกลุ่ม real demand ประกอบกับกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง-บน ซึ่งได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจในระดับต่ำกว่ากลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง-ล่าง ยังมีส่วนช่วยพยุงตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบในปีที่ผ่านมา แต่เศรษฐกิจที่หดตัวมากในปีที่แล้ว ประกอบกับการแพร่ระบาดของ COVID-19 ระลอกใหม่ที่กำลังเกิดขึ้นในปัจจุบัน จะกดดันกำลังซื้อในปี 2021 ให้ฟื้นตัวได้อย่างจำกัด ทั้งนี้ EIC มองว่า ผลกระทบทางเศรษฐกิจต่อตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบ และแนวโน้มการฟื้นตัวของตลาดแต่ละประเภทในปี 2021 จะมีความแตกต่างกัน โดยทาวน์เฮาส์จะได้รับผลกระทบมากที่สุด เนื่องจากส่วนใหญ่เน้นเจาะตลาดกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง-ล่าง ขณะที่บ้านเดี่ยวจะได้รับผลกระทบมากขึ้นจากข้อจำกัดด้านต้นทุนการพัฒนาโครงการที่สูงขึ้นและกำลังซื้อระดับปานกลาง-บนที่ถูกดูดซับไปแล้วส่วนหนึ่งในปีที่ผ่านมา ส่วนบ้านแฝดมีแนวโน้มทรงตัวถึงฟื้นตัวได้เล็กน้อยจากความนิยมที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องโดยเฉพาะในกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง

1. ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบกรุงเทพฯ-ปริมณฑลในช่วงที่ผ่านมา

การแพร่ระบาดของ COVID-19 ส่งผลให้อุปสงค์ตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑล หดตัวมาก โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์

ความเปราะบางของกำลังซื้อของผู้บริโภคส่งผลกระทบต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ที่ได้รับผลกระทบมากกว่าบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด เนื่องจากส่วนใหญ่เน้นเจาะตลาดกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง-ล่าง หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วงครึ่งแรกของปี 2021 ปรับตัวเพิ่มขึ้นถึง 56%YoY จากฐานที่ต่ำในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีการ lockdown อย่างเข้มข้น โดยคาดว่าตัวเลขในปี 2021 จะยังปรับตัวลดลงราว -1% ถึง -3%YoY ต่อเนื่องจากปี 2020 ที่หดตัว -19%YoY มาอยู่ที่ 35,589 หน่วย ซึ่งเป็นการลดลงของหน่วยขายได้ทาวน์เฮาส์ถึง

² recurring income คือ รายได้ที่เข้ามาต่อเนื่อง เช่น รายเดือน รายปี เป็นต้น

-28%YoY ทั้งนี้จากการที่ราว 70% ของหน่วยขายได้ทาวน์เฮาส์อยู่ในระดับราคา 1-3 ล้านบาท สะท้อนว่าผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง-ล่าง ซึ่งได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจ มีความเปราะบางด้านกำลังซื้อ และเข้าถึงสินเชื่อได้ยากตั้งแต่ปีที่ผ่านมา ส่งผลให้หน่วยขายได้ทาวน์เฮาส์ในปี 2020 ปรับตัวลดลงในอัตราที่มากกว่าหน่วยขายได้บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด (รูปที่ 1) อย่างไรก็ตาม แม้หน่วยขายได้ทาวน์เฮาส์ในช่วงครึ่งแรกของปี 2021 จะปรับตัวขึ้นถึง 68%YoY จากการฟื้นตัวของตลาดในช่วงปลายปีที่ผ่านมามาต่อเนื่องมาตั้งแต่ต้นปีนี้ และส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากฐานที่ต่ำในช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา แต่สถานการณ์การระบอบการปกครองใหม่ที่มีความรุนแรงมีแนวโน้มที่จะทำให้เกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจต่อกำลังซื้อในตลาดทาวน์เฮาส์ให้ปรับลดลง จนมีโอกาสที่ตลาดจะกลับมาหดตัวรุนแรงได้ในช่วงครึ่งหลังของปี ขณะที่หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ทาวน์เฮาส์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วง 5 เดือนแรกของปี 2021 ก็ยังหดตัว -5.9%YoY ด้วยเช่นกัน

บ้านแฝดเป็นตัวเลือกรับกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลางขึ้นไป ที่อยากได้ฟังก์ชันแบบบ้านเดี่ยว แต่กำลังซื้อยังมีจำกัด หรือยังไม่แน่ใจกับความมั่นคงของรายได้ในอนาคตได้ หน่วยขายได้บ้านแฝดในกรุงเทพฯ และปริมณฑลช่วงครึ่งแรกของปี 2021 ปรับตัวเพิ่มขึ้นถึง 113%YoY มาอยู่ที่ 3,639 หน่วย จากที่ตัวเลขทั้งปี 2020 ที่ผ่านมามีปรับตัวลดลง -6%YoY โดยสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากฐานที่ต่ำในช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา นอกจากนี้ หน่วยโอนกรรมสิทธิ์บ้านแฝดในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วง 5 เดือนแรกของปี 2021 ปรับตัวเพิ่มขึ้นราว 14%YoY สะท้อนให้เห็นว่าบ้านแฝดมีแนวโน้มได้รับความนิยมมากขึ้นต่อเนื่องในปัจจุบัน โดยเมื่อพิจารณาตัวเลขหน่วยขายได้บ้านแฝดในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2020 ที่แม้จะลดลง -6%YoY แต่พบว่าหน่วยขายได้ในระดับราคา 5-10 ล้านบาท มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ราว 20% จาก 14% ในปีก่อนหน้านี้ รวมถึงหน่วยขายได้โครงการเปิดใหม่ของบริษัท ซึ่งหากนับเฉพาะส่วนที่ขายได้จากโครงการที่เปิดใหม่ในปี 2020 ปรับตัวเพิ่มขึ้น 3%YoY รวมถึงอัตราขายได้เฉลี่ยเดือนแรกของหน่วยเปิดใหม่บ้านแฝดในปี 2020 เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 20% จาก 18% ในปีก่อนหน้านี้ รวมถึงอัตราขายได้เฉลี่ยเดือนแรกของหน่วยเปิดใหม่บ้านแฝดในปี 2020 เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 20% จาก 18% ในปีก่อนหน้านี้ (ตัวเลข 7 เดือนแรกปี 2021 อยู่ที่ 19%)

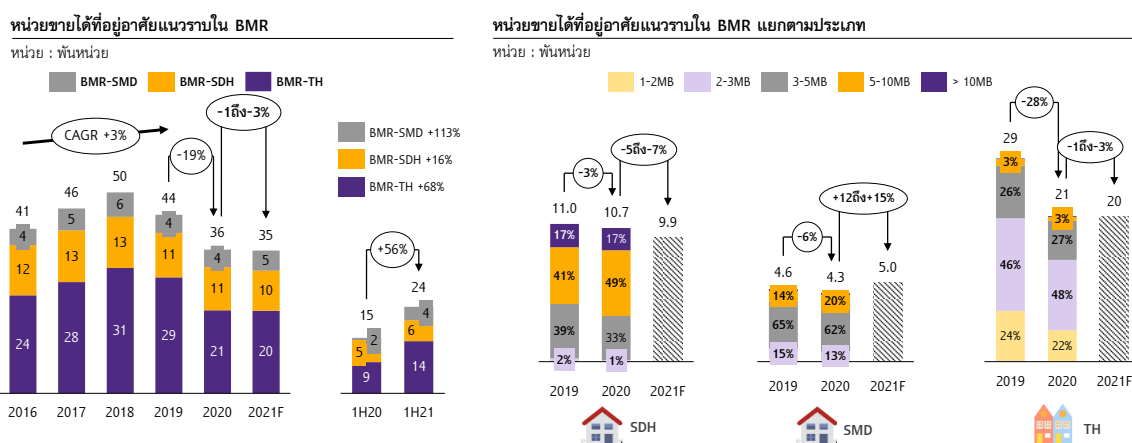
ในปัจจุบัน บ้านแฝดซึ่งมีขนาดที่ดินไม่เกิน 50 ตารางวา ถูกพัฒนาให้มีรูปแบบใกล้เคียงกับบ้านเดี่ยวมากขึ้น โดยการก่อสร้างที่เชื่อมเฉพาะส่วนคานใต้ดิน หรือคานด้านบนให้ติดกัน ทำให้เกิดพื้นที่ว่างรอบบ้านทั้ง 4 ด้าน ให้ความรู้สึกคล้ายบ้านเดี่ยว แม้พื้นที่บ้านแฝดอาจจะไม่กว้างเท่าบ้านเดี่ยว แต่ก็สามารถปรับฟังก์ชันพื้นที่ภายในบ้านให้ใกล้เคียงกับบ้านเดี่ยวได้ นอกจากนี้ บ้านแฝดยังมีราคาต่ำกว่าบ้านเดี่ยว ขณะที่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยใกล้เคียงกัน เมื่อเทียบกับในทำเลเดียวกัน ยกตัวอย่างเช่น บริเวณสะพานมหาเจษฎาบดินทร์ฯ จังหวัดนนทบุรี มีโครงการบ้านแฝดเปิดขายในปี 2020 ขนาดพื้นที่ใช้สอย 173 ตารางเมตร พื้นที่ที่ดิน 42.3 ตารางวา ราคาอยู่ที่ราว 7 ล้านบาท ขณะที่โครงการบ้านเดี่ยวที่เปิดขายในปีเดียวกัน และทำเลเดียวกัน ขนาดพื้นที่ใช้สอย 180 ตารางเมตร พื้นที่ที่ดิน 52.8 ตารางวา ราคาอยู่ที่ราว 8 ล้านบาท จากการที่ทั้งบ้านแฝดและบ้านเดี่ยวของทั้งสองโครงการมีขนาดพื้นที่ใช้สอยใกล้เคียงกัน แต่ราคาบ้านแฝดที่ต่ำกว่าบ้านเดี่ยวถึง 1 ล้านบาทนี้ ก็อาจทำให้บ้านแฝดกลายเป็นตัวเลือกสำหรับกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลางขึ้นไป ที่อยากได้ฟังก์ชันแบบบ้านเดี่ยว แต่กำลังซื้อยังมีจำกัด หรือยังไม่แน่ใจกับความมั่นคงของรายได้ในอนาคตได้

อุปสงค์บ้านเดี่ยวในปี 2020 หดตัวน้อยที่สุดในกลุ่มที่อยู่อาศัยแนวราบ เนื่องจากกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง-บน ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจในระดับต่ำ แต่อุปสงค์ในช่วงครึ่งแรกของปี 2021 ก็ฟื้นตัวน้อยที่สุดในกลุ่มแนวราบ เนื่องจากอุปสงค์ที่ถูกดูดซับไปแล้วพอสมควรในปีที่ผ่านมา โดยหน่วยขายได้บ้านเดี่ยวในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2020 หดตัว -3%YoY นับเป็นอัตราการหดตัวที่น้อยที่สุดในกลุ่มที่อยู่อาศัยแนวราบในปีที่ผ่านมา (บ้านแฝด -6%, ทาวน์เฮาส์ -28%YoY) โดยหน่วยขายได้ส่วนใหญ่อยู่ในระดับราคา 5 ล้านบาทถึง 10 ล้านบาทและ 10 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งเป็นกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง-บน ที่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจในระดับต่ำกว่ากลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง-ล่าง ประกอบกับการทำโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่องของผู้ประกอบการ ทำให้หน่วยขายได้บ้านเดี่ยวระดับราคา 5-10 ล้านบาทในปี 2020 ปรับตัวเพิ่มขึ้นถึง 16%YoY และส่วนแบ่งตลาดของบ้านกลุ่มระดับราคา 5-10 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจาก 41% ในปี 2019 มาอยู่ที่ 49% ในปี 2020 และ 46% ในช่วงครึ่งแรกของปี 2021 ส่วนหน่วยขายได้ของบ้านเดี่ยวในกรุงเทพฯ และปริมณฑลช่วงครึ่งแรกของปี 2021 กลับปรับตัวเพิ่มขึ้นน้อยที่สุดในกลุ่มแนวราบที่ 16%YoY (บ้านแฝด 113%,

ทาว์นเฮาส์ 68%YoY) เนื่องจากอุปสงค์ที่ถูกดูดซับไปแล้วพอสมควรในปี 2020 ที่ผ่านมา ขณะที่ยอดขายได้เฉลี่ยเดือนแรกของหน่วยเปิดใหม่บ้านเดี่ยวในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2021 อยู่ที่ 21% เพิ่มขึ้นต่อเนื่องจาก 18% ในปี 2020 และ 16% ในปี 2019 สาเหตุส่วนหนึ่งมาจากการเปิดตัวโครงการบ้านเดี่ยวที่มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องจากข้อจำกัดด้านต้นทุนและขนาดพื้นที่ที่เพิ่มขึ้น

EIC มองว่า ความต้องการซื้อบ้านเดี่ยวของกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง-บน ยังเป็นตลาดที่มีศักยภาพ และมีโอกาสฟื้นตัวได้ หากสถานการณ์เศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเริ่มกลับมาฟื้นตัวมากขึ้น โดยหน่วยโอนกรรมสิทธิ์บ้านเดี่ยวในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วง 5 เดือนแรกของปี 2021 ยังขยายตัวได้ราว 7%YoY สวนทางกับหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยโดยรวมที่หดตัวมาก อย่างไรก็ตาม ตลาดบ้านเดี่ยวยังมีข้อจำกัดจากแนวโน้มการพัฒนาโครงการได้ยากขึ้นจากพื้นที่ขนาดใหญ่ที่มีจำกัด และต้นทุนการพัฒนาที่สูงขึ้นตามราคาที่ดินซึ่งส่งผลต่อราคาขายให้เพิ่มสูงขึ้นตาม

รูปที่ 1 : หน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2021 มีแนวโน้มปรับตัวลดลงต่อเนื่อง จากการกลับมาหดตัวในช่วงครึ่งหลังของปี

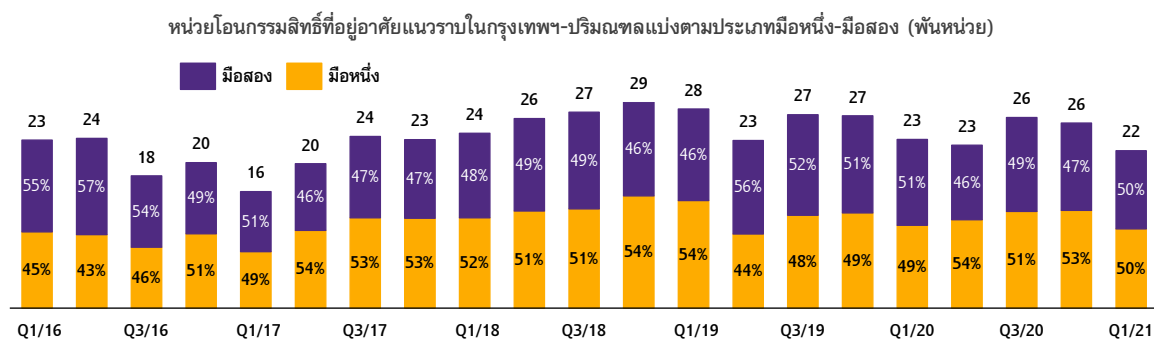


ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

ผลกระทบทางเศรษฐกิจ และการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นจากบ้านมือหนึ่งส่งผลกระทบท่อตลาดที่อยู่อาศัยมือสองค่อนข้างมาก แม้ช่วง 5 เดือนแรกของปี 2021 หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบมือสองในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะขยายตัวได้เล็กน้อยอยู่ที่ 1.0%YoY เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปีที่ผ่านมาที่หน่วยโอนกรรมสิทธิ์มือสองลดลงอย่างมากในช่วงที่มีการระบาดระลอกแรก แต่เมื่อพิจารณาตัวเลขหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบมือสองในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2020 จะเห็นว่าหดตัวถึง -12.5%YoY โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์หดตัว -12%YoY สะท้อนว่าผลกระทบทางเศรษฐกิจ ส่งผลกระทบท่อตลาดที่อยู่อาศัยมือสองค่อนข้างมาก เนื่องจากผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมือสองมีแนวโน้มเป็นกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลางลงมา ประกอบกับการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นจากบ้านมือหนึ่งที่ผู้ประกอบการมีการทำโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน ส่งผลให้ส่วนต่างระหว่างราคาบ้านมือหนึ่งและมือสองลดลง

ทั้งนี้ EIC มองว่า อุปทานบ้านมือสองจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เนื่องจากผลกระทบทางเศรษฐกิจส่งผลต่อความสามารถในการชำระหนี้ของผู้บริโภค โดยหนี้เสียที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจะทำให้มีบ้านมือสองที่เป็นสินทรัพย์ที่รอการขาย (Non-performing asset) ปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยอุปทานบ้านมือสองที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นนี้ จะกดดันให้การแข่งขันทั้งตลาดบ้านมือหนึ่ง และมือสองมีแนวโน้มรุนแรงมากขึ้นได้

รูปที่ 2 : สัดส่วนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์บ้านมือสอง กลุ่มที่อยู่อาศัยแนวราบ ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ลดลงในปี 2020 ก่อนเริ่มฟื้นตัวเล็กน้อยในช่วงไตรมาสแรกของปี 2021



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ REIC

2. แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบกรุงเทพฯ-ปริมณฑลในปี 2021

EIC มองว่าตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบในปี 2021 ยังชะลอตัว จากผลกระทบของการระบาดระลอกใหม่ของ COVID-19 ที่มีความรุนแรง กลับมากดดันกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค หลังจากตลาดกลับมาฟื้นตัวได้อย่างต่อเนื่องในช่วงครึ่งแรกของปี ส่งผลให้การฟื้นตัวของตลาดต้องใช้เวลาอีกยาวนาน โดยคาดว่าหน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2021 จะยังชะลอตัวต่อเนื่องราว -1% ถึง -3%YoY อยู่ที่ระดับราว 35,000 หน่วย ซึ่งยังคงเป็นระดับต่ำกว่าในช่วงก่อนเกิดการระบาดของ COVID-19 โดยการฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบจะมาจากที่อยู่อาศัยกลุ่มราคาระดับปานกลาง โดยบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดจะอยู่ที่ระดับราคา 5-10 ล้านบาท ส่วนทาวน์เฮาส์จะอยู่ที่ระดับราคา 3-5 ล้านบาท ทั้งนี้บ้านแฝดมีแนวโน้มได้รับความนิยมมากขึ้น จากกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง-บน เนื่องจากมีความคุ้มค่าทั้งในด้านราคา ฟังก์ชัน และพื้นที่ใช้สอย

สำหรับมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบในปี 2021 มีแนวโน้มทรงตัวที่ 0% ถึง 2%YoY จากการโอนกรรมสิทธิ์กลุ่มบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดราคาสูงต่อเนื่องมาจากปีที่แล้ว และช่วงต้นปีที่ผ่านมา รวมถึงการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางลงมา อย่างไรก็ตาม คาดว่าผลกระทบจากการแพร่ระบาดในปัจจุบันจะทำให้การโอนกรรมสิทธิ์ลดลงในช่วงครึ่งหลังของปี 2021 ทำให้หน่วยโอนกรรมสิทธิ์โดยรวมทั้งปีอาจหดตัวลง -5% ถึง -7%YoY ได้ (รูปที่ 3) เช่นเดียวกับการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมือสองยังแนวโน้มชะลอตัวต่อเนื่องในปี 2021 จากการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นจากบ้านมือหนึ่ง ที่ผู้ประกอบการมีการทำโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา ประกอบกับจะยังมีบ้านมือสองที่เป็นสินทรัพย์ที่รอการขายเข้ามาในตลาดมากขึ้น โดยตลาดที่อยู่อาศัยมือสองน่าจะเริ่มฟื้นตัวได้ในระยะต่อไป ตามการฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวม

ปัจจัยลบ

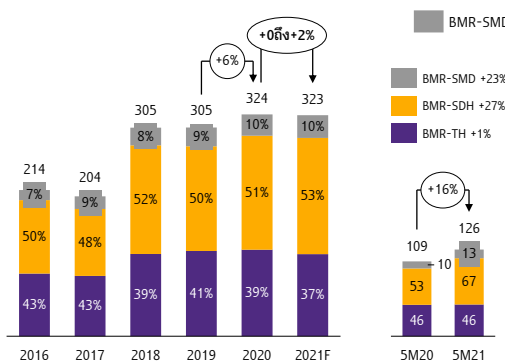
- การแพร่ระบาดของ COVID-19 ระลอกใหม่ที่สถานการณ์ยังมีความรุนแรง จะส่งผลต่อกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค
- การว่างงาน และหนี้ภาคครัวเรือนยังอยู่ในระดับสูง
- ความกังวลด้านเสถียรภาพการเมืองมีมากขึ้น
- สถาบันการเงินยังระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ
- สินทรัพย์ที่รอการขาย (NPA) อาจเข้าสู่ตลาดมากขึ้น และกดดันให้การแข่งขันทั้งตลาดบ้านมือหนึ่ง และมือสองมีแนวโน้มรุนแรงมากขึ้น
- ที่ดินขนาดใหญ่สำหรับการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบมีจำกัด ขณะที่ราคาที่ดินยังมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบในระดับราคาที่เอื้อถึงได้ (affordable) ที่ต่ำกว่า 3 ล้านบาทจะทำได้ยากขึ้น

ปัจจัยบวก

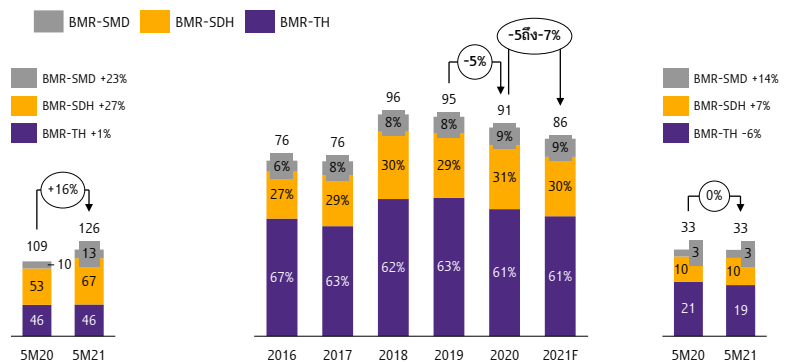
- ผู้ประกอบการมีแนวโน้มทำโปรโมชั่นต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นยอดขาย และระบายสต็อก
- อัตราดอกเบี้ยยังอยู่ในระดับต่ำ
- มาตรการภาครัฐในการลดค่าธรรมเนียมการโอน และจดจำนอง สำหรับที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท จะช่วยกระตุ้นตลาดได้บางส่วน โดยเฉพาะกลุ่มทาวน์เฮาส์
- การขยายเส้นทางรถไฟฟ้าที่มีความคืบหน้าและชัดเจนมากขึ้น เป็นปัจจัยสนับสนุนการขายตัวของเมือง ส่งผลให้โครงการที่อยู่อาศัยแนวราบในบริเวณแนวเส้นทางและปลายสายรถไฟฟ้ามีความน่าสนใจมากขึ้น
- รูปแบบการดำเนินชีวิตวิถีใหม่ (New normal) เช่น การ work from home การใช้เวลาอยู่ในบ้านมากขึ้น ส่งผลให้ที่อยู่อาศัยแนวราบตอบโจทย์ผู้บริโภคในยุคปัจจุบันได้ดีกว่าคอนโดมิเนียม

รูปที่ 3 : มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบ ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2021 มีแนวโน้มทรงตัวจากกลุ่มบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดราคาสูง รวมถึงการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางลงมา ขณะที่หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2021 มีแนวโน้มหดตัว

มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบ BMR (พันล้านบาท)



หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบ BMR (พันหน่วย)



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ REIC

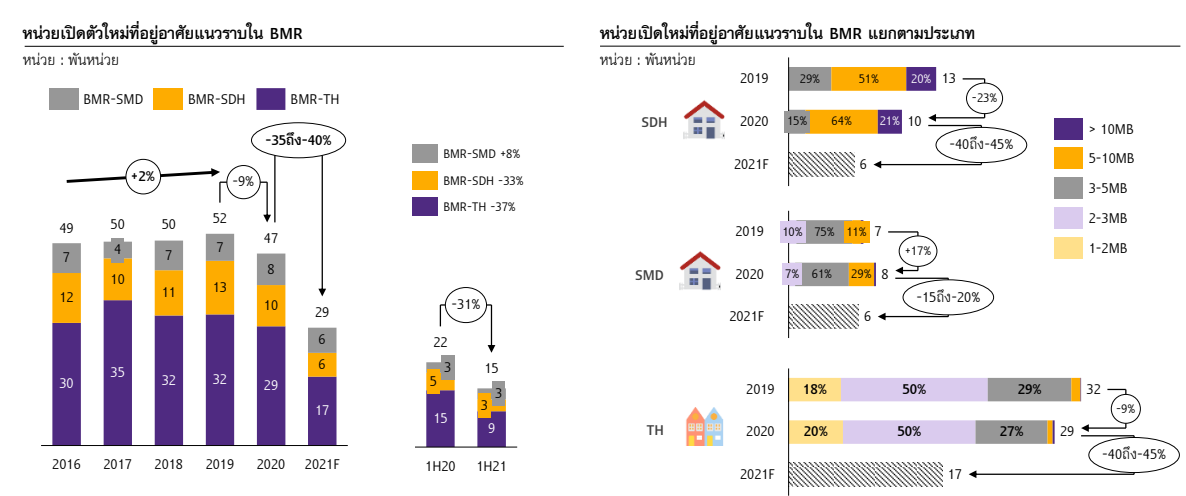
ผู้ประกอบการยังคงระมัดระวังในการเปิดโครงการใหม่ในช่วงที่เหลือของปี 2021 โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ ที่การระบาดของ COVID-19 ระลอกใหม่ที่มีความรุนแรงส่งผลกระทบต่อการฟื้นตัวของกำลังซื้อ ประกอบกับหน่วยเหลือขายสะสมมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นต่อเนื่อง ขณะที่การเปิดโครงการบ้านเดี่ยวมีแนวโน้มลดลงจากข้อจำกัดด้านที่ดิน รวมถึงข้อจำกัดจากมาตรการควบคุมแคมป์คนงานก่อสร้างในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ส่งผลให้ EIC คาดว่า ภาพรวมหน่วยเปิดตัวใหม่ที่อยู่อาศัยแนวราบในปี 2021 มีโอกาสปรับตัวลดลง -35% ถึง -40%YoY หน่วยเปิดตัวใหม่ที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2020 ปรับตัวลดลง -9%YoY อยู่ที่ 46,846 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 213,493 ล้านบาท ปรับตัวลดลงราว -6%YoY ขณะที่ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2021 ปรับตัวลดลงถึง -31%YoY โดยภาวะตลาดที่มีแนวโน้มชะลอตัวลงมากในช่วงที่เหลือของปี ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีแนวโน้มชะลอหรือเลื่อนการเปิดตัวโครงการใหม่ออกไป อย่างไรก็ตาม พบว่ามีการเปิดตัวโครงการบ้านแฝดเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากความนิยมของผู้บริโภคที่มากขึ้นในช่วงที่ผ่านมา โดยเฉพาะโครงการระดับปานกลางที่ราคาเอื้อถึงได้ (affordable) ซึ่งแม้ว่าสัดส่วนของหน่วยเปิดตัวใหม่ที่บ้านแฝดจะยังไม่มากนัก อยู่ที่ราว 14% ของการเปิดตัวที่อยู่อาศัยแนวราบทั้งหมด แต่มีการเปิดตัวเพิ่มขึ้นถึง 17%YoY

ในปี 2020 และยังมีเพิ่มขึ้นต่อเนื่องอีก +8%YoY ในช่วงครึ่งแรกของปี 2021 ซึ่งเป็นประเภทเดียวที่มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นในกลุ่มแนวราบ

สำหรับบ้านเดี่ยวมีการเปิดโครงการลดลงถึง -23%YoY ในปี 2020 ซึ่งเป็นการปรับลดลงมากที่สุดในกลุ่มแนวราบ และยังคงลดลงต่อเนื่องในช่วงครึ่งแรกของปี 2021 ถึง -33%YoY (รูปที่ 4) ทั้งนี้ EIC มองว่าหน่วยเปิดใหม่บ้านเดี่ยวยังมีแนวโน้มชะลอตัวต่อเนื่องในระยะต่อไป โดยผู้ประกอบการมีแนวโน้มพัฒนาโครงการบ้านแฝด ที่ให้ความรู้สึกคล้ายบ้านเดี่ยว ออกมาทดแทนมากขึ้น เนื่องจากการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวจำเป็นต้องใช้ที่ดินขนาดใหญ่ ซึ่งในปัจจุบันนอกจากจะหาที่ดินขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพได้ยากแล้ว บางแปลงยังมีราคาสูงมาก จนอาจทำให้ทำตลาดได้ยาก ยกเว้นบ้านเดี่ยวระดับบนในกลุ่ม high-end ที่มีระดับราคาตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งมีแนวโน้มเปิดตัวออกมาอย่างจำกัดเพื่อตอบสนองความต้องการผู้ซื้อกลุ่ม high-end เท่านั้น

EIC คาดว่า หน่วยเปิดตัวที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2021 จะลดลงราว -35% ถึง -40%YoY มาอยู่ที่ 29,000-30,000 หน่วย ในจำนวนนี้ หน่วยเปิดตัวบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์จะหดตัวในระดับเดียวกันคือราว -40% ถึง -45%YoY ส่วนหน่วยเปิดตัวบ้านแฝดจะหดตัวราว -15% ถึง -20%YoY แม้ผู้ประกอบการจะหันมาเปิดโครงการแนวราบ อย่างทาวน์เฮาส์ แทนคอนโดมิเนียมมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มระดับราคาปานกลาง-ล่าง ที่สามารถขายออกได้เร็ว และขนาดโครงการไม่ใหญ่มาก แต่การระบาดของ COVID-19 ระลอกใหม่ที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของกำลังซื้อ ประกอบกับหน่วยเหลือขายสะสมของทาวน์เฮาส์ที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นต่อเนื่อง ทำให้ผู้ประกอบการชะลอการเปิดโครงการใหม่ส่วนใหญ่ออกไป จากเดิมมีแผนจะทยอยเปิดตัวในช่วงไตรมาสที่ 3 และ 4 ของปีนี้

รูปที่ 4 : หน่วยเปิดตัวใหม่ที่อยู่อาศัยแนวราบ ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2021 ปรับตัวลดลงต่อเนื่อง



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

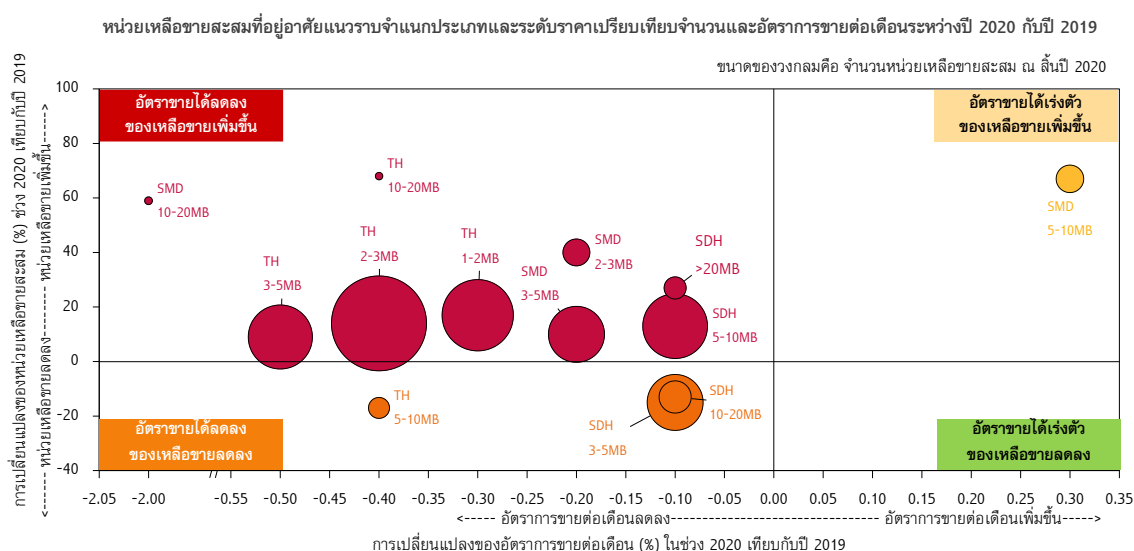
3. ความท้าทายด้านอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบกรุงเทพฯ-ปริมณฑลในระยะต่อไป

ความรุนแรงของการแพร่ระบาดของ COVID-19 ในปัจจุบันส่งผลให้การฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบต้องชะลอลงไปอีกครั้ง อีกทั้ง ยังเผชิญความท้าทาย ได้แก่ 1) อุปทานส่วนเกินจากการหันมาเปิดโครงการแนวราบมากขึ้นของผู้ประกอบการ ทั้งบริเวณแนวเส้นทางและปลายสายรถไฟฟ้าย่างต่าง ๆ 2) การแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ส่งผลต่อเนื่องให้การปรับราคาที่อยู่อาศัยบางกลุ่มขึ้นยังเป็นไปอย่างจำกัด และ 3) ต้นทุนการพัฒนาโครงการปรับตัวสูงขึ้น จากราคาที่ดินที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นรวมถึงต้นทุนการก่อสร้างจากราคาวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่ปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะราคาเหล็กที่เพิ่มสูงขึ้นมาก

หน่วยเหลือขายสะสมที่อยู่อาศัยแนวราบในปี 2021 มีแนวโน้มทรงตัว จากการเปิดโครงการใหม่ที่แม้จะลดลงแต่กำลังซื้อก็ยังมีความแข็งแกร่งต่อเนื่องไม่สามารถฟื้นตัวได้มากนัก จึงยังทำให้การดูดซับออกจากตลาดยังต้องใช้ระยะเวลานาน โดยแม้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่หันมาเปิดโครงการแนวราบมากขึ้นโดยเฉพาะบ้านแฝดและทาวน์เฮาส์ในช่วงที่ผ่านมา เนื่องจากสถานการณ์ของตลาดคอนโดมิเนียมที่คาดว่าจะยังไม่สามารถฟื้นตัวได้มากนักในช่วง 1-2 ปีข้างหน้า แต่ผลกระทบจากการระบาดระลอกใหม่ในปัจจุบันทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องปรับแผนระยะสั้นโดยการชะลอการเปิดตัวบางโครงการในช่วงครึ่งหลังของปีนี้ออกไปก่อน ประกอบกับกำลังซื้อที่มีแนวโน้มกลับมาชะลอตัวลงอีกครั้งส่งผลให้หน่วยเหลือขายสะสมของกลุ่มแนวราบมีโอกาที่จะยังทรงตัวในปี 2021 โดยกลุ่มที่ยังต้องระมัดระวังคือทาวน์เฮาส์ระดับราคา 2-3 ล้านบาทที่มีสัดส่วนอยู่ถึง 50% ของหน่วยเหลือขายทาวน์เฮาส์ทั้งหมดในปัจจุบัน ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีหน่วยเหลือขายสะสมเพิ่มขึ้น และมีอัตราการขายได้ลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า (รูปที่ 5)

สำหรับหน่วยเหลือขายสะสมบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดมีแนวโน้มทรงตัว และลดลงอย่างช้า ๆ เนื่องจากหน่วยเปิดใหม่บ้านเดี่ยวที่มีแนวโน้มไม่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี ประกอบกับกำลังซื้อในกลุ่มระดับปานกลาง-บนยังได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจต่ำ จึงยังทำให้การดูดซับบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดออกจากตลาดยังเป็นไปอย่างต่อเนื่อง

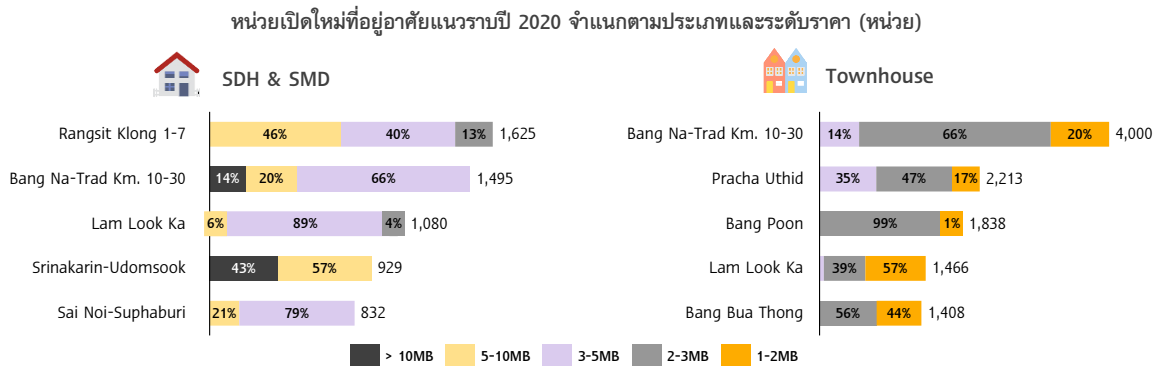
รูปที่ 5 : การแข่งขันเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ ส่งผลให้ต้องจับตาหน่วยเหลือขายสะสมของกลุ่มที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และอัตราการขายได้ลดลง โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

ผู้ประกอบการเปิดโครงการในบริเวณแนวเส้นทางและปลายสายรถไฟฟ้ายาวใหม่ ๆ ที่จะเปิดให้บริการในช่วง 1-4 ปีข้างหน้า อาจส่งผลให้การแข่งขันในบริเวณดังกล่าวรุนแรงมากขึ้น ในปีที่ผ่านมา พื้นที่บริเวณปลายสายรถไฟฟ้ายาวต่าง ๆ ได้รับความนิยมในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยจากผู้ประกอบการมากขึ้น เนื่องจากทำเลเหล่านี้ส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่ปริมณฑล ซึ่งที่ดินยังมีราคาไม่สูงมากนัก เหมาะสำหรับการพัฒนาโครงการในระดับปานกลางลงมา ที่ราคา affordable ซึ่งสอดคล้องกับตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน และในระยะ 1-3 ปีข้างหน้า เช่น ทำเลรังสิต บางขุน ที่อยู่ปลายสายสีแดงเข้ม ทำเลลาดกระบัง บางนา-ตราด ที่อยู่ปลายสายสีแดงอ่อน บริเวณพุทธมณฑล ทวีวัฒนา ไปจนถึงศาลายา (รูปที่ 6)

รูปที่ 6 : หน่วยเปิดใหม่ที่อยู่อาศัยแนวราบในปี 2020 ส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯ รอบนอก และปริมณฑล ซึ่งอยู่ในบริเวณปลายสายรถไฟฟ้า เช่น รังสิต-บางพูน บางนา-ตราด

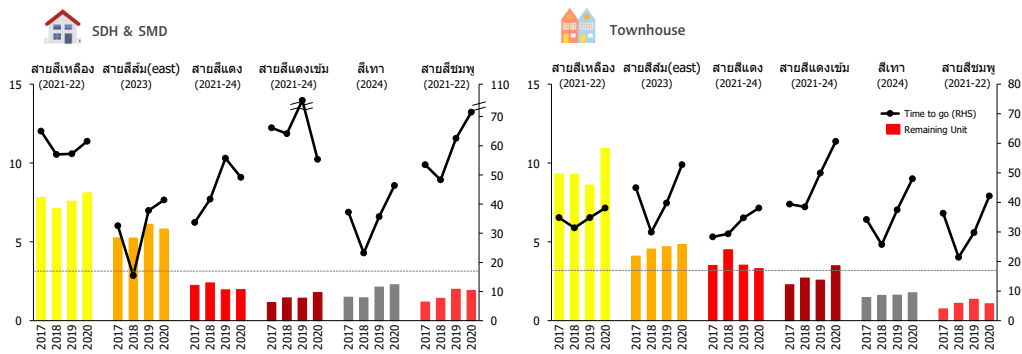


ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

ขณะที่รถไฟฟ้าสายใหม่ ๆ ที่มีแผนจะเปิดให้บริการในช่วงปี 2021-2024 นี้ ประกอบด้วย สายสีแดง สายสีแดงเข้ม สายสีชมพู สายสีเหลือง สายสีเทา และสีสายส้ม (ฝั่งตะวันออก) โดยเมื่อพิจารณาหน่วยเหลือขายสะสม และตัวเลข time to go³ ของที่อยู่อาศัยแนวราบในแต่ละพื้นที่ตามเส้นทางรถไฟฟ้าแต่ละสาย (รูปที่ 7) จะเห็นว่าส่วนใหญ่ปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ในพื้นที่ต่าง ๆ เช่น แนวรถไฟฟ้าสายสีเหลือง ทำเลบางนา-ตราด และศรีนครินทร์ นอกจากนี้ บ้านแฝดและทาวน์เฮาส์ ทำเลถนนบางนา-ตราดช่วงกิโลเมตรที่ 10-30 ก็ยังเป็นทำเลที่มีการเปิดโครงการใหม่ของที่อยู่อาศัยแนวราบมากที่สุดทำเลหนึ่งในปีที่ผ่านมา รวมถึงบริเวณคาบเกี่ยวแนวรถไฟฟ้าสายสีชมพู และสีเทา ทำเลวัชรพล คูบอน ที่มีหน่วยเหลือขายบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ทำให้ยังต้องติดตามสถานการณ์หน่วยเหลือขายสะสมในพื้นที่ดังกล่าวในระยะต่อไป

รูปที่ 7 : หน่วยเหลือขายสะสม และ time to go ของที่อยู่อาศัยแนวราบตามเส้นทางรถไฟฟ้าสายที่จะเปิดให้บริการในปี 2021-2024 ส่วนใหญ่ปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์

หน่วยเหลือขายสะสมและ Time to go ของที่อยู่อาศัยแนวราบจำแนกตามทำเลที่ใกล้รถไฟฟ้าสายที่จะเปิดให้บริการในช่วงปี 2021-2024 (หน่วย : พันหน่วย, เดือน)



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

การแข่งขันของผู้ประกอบการที่หันมาเน้นโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ ทำให้มีการแข่งขันจัดโปรโมชั่นที่รุนแรงขึ้น และส่งผลต่อเนื่องให้การปรับราคาที่อยู่อาศัยบางกลุ่มขึ้นยังเป็นไปอย่างจำกัด โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ที่มีหน่วยเหลือขายสะสมจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม ที่อยู่อาศัยแนวราบกลุ่มระดับราคาปานกลางถึงบนคาดว่าจะปรับตัวสูงขึ้นได้ สะท้อนได้จากหน่วยขายได้ทาวน์เฮาส์ระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาทที่ยังเพิ่มขึ้นถึง 27%YoY ในปี 2020 เช่นเดียวกับระดับราคาเฉลี่ยในปี 2020 ของทาวน์เฮาส์ระดับราคา 5-10 ล้านบาท และบ้านเดี่ยวราคา 5-10 ล้านบาท

³ ตัวเลข time to go คือ ระยะเวลา (เดือน) ที่คาดว่าจะขายหมด ซึ่งอ้างอิงตามอัตราการขายได้ในปัจจุบัน

ที่ปรับตัวลดลงเล็กน้อยราว -1.2% และ -0.9%YoY ตามลำดับ นอกจากนี้ หน่วยเหลือขายสะสมในตลาดกลุ่มนี้ยังมีจำนวนไม่มาก ส่งผลให้การแข่งขันจัดโปรโมชั่นในตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบกลุ่มระดับราคาปานกลางถึงบนยังไม่รุนแรง

ต้นทุนการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบปรับตัวสูงขึ้น ทั้งจากราคาที่ดินและราคาวัสดุก่อสร้างบางประเภท อาทิ ราคาเหล็กที่ปรับตัวสูงขึ้น แม้ว่าตลาดที่อยู่อาศัยจะมีทิศทางชะลอตัวลง แต่ราคาที่ดินก็ยังมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นกลาง และพื้นที่รอบนอก ซึ่งเป็นพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ โดยเฉพาะตามเส้นทางของโครงการรถไฟฟ้าที่เปิดให้บริการในปัจจุบัน และกำลังจะเปิดให้บริการในช่วง 1-5 ปีข้างหน้า ซึ่งส่งผลต่อต้นทุนในการพัฒนาที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ในปัจจุบันราคาประเมินที่ดินในทำเลกรุงเทพฯ ชั้นกลาง ไปจนถึงชั้นนอกหลายแห่งที่นิยมพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบปรับตัวเพิ่มขึ้นค่อนข้างสูง ยกตัวอย่างเช่น ราคาที่ดินในพื้นที่เขตประเวศ และสวนหลวง ที่เหมาะสำหรับการพัฒนาทาวน์เฮาส์ระดับกลางถึงบน จากข้อมูลการสำรวจของกรมธนารักษ์ล่าสุดในปี 2020 ปรับตัวเพิ่มขึ้นราว 6.7% เทียบกับราคาประเมินในปี 2019 โดยมีราคาเฉลี่ยสูงสุดอยู่ที่ราว 3 แสนบาท/ตารางวา ขณะที่พื้นที่เขตบางกอกน้อย-บางพลัด-ตลิ่งชัน-ทวีวัฒนา ที่เหมาะกับการพัฒนาบ้านเดี่ยว หรือ บ้านแฝดระดับกลาง-บนนั้น แม้ระดับราคาประเมินในปี 2020 จะเพิ่มขึ้นเพียง 0.3% จากปี 2019 แต่ราคาเฉลี่ยในปัจจุบันบางพื้นที่อยู่ที่ระดับ 1-2 แสนบาท/ตารางวา อย่างเช่นบริเวณถนนบรมราชชนนี และถนนสิรินธร ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องปรับกลยุทธ์การบริหารจัดการโครงการอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดย EIC มองว่า บ้านเดี่ยวระดับราคาปานกลาง 5-10 ล้านบาท อาจเริ่มมีการพัฒนาออกสู่ตลาดน้อยลง และบ้านแฝดระดับราคาปานกลาง น่าจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นแทน ขณะที่โครงการที่อยู่อาศัยแนวราบทุกประเภทในระดับ high-end จะมีราคาเฉลี่ยสูงขึ้นมากตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ซึ่งมีแนวโน้มเปิดตัวออกมาอย่างจำกัด เพื่อตอบสนองความต้องการผู้ซื้อกลุ่ม high-end เท่านั้น นอกจากนี้ ต้นทุนค่าก่อสร้างยังมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นจากราคาเหล็กที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยราคาเหล็กในเดือนกรกฎาคมปี 2021 ปรับตัวเพิ่มขึ้นมาราว 36% จากช่วงสิ้นไตรมาสที่ 3 ของปี 2020

4. การปรับตัวของผู้ประกอบการ

กลยุทธ์การปรับตัวของผู้ประกอบการที่ต้องจับตามองในระยะต่อไป ได้แก่ 1) เน้นพัฒนาโครงการที่มีขนาดเล็กลง 2) พัฒนาโครงการตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป และ 3) ขยายธุรกิจอื่น ๆ และสร้างรายได้ในรูปแบบของ recurring income มากขึ้น

สถานการณ์กำลังซื้อที่ยังอยู่ในระดับต่ำ และมีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ท่ามกลางความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ รวมถึงปัจจัยด้านมาตรการ LTV ส่งผลให้ผู้ประกอบการหันมามุ่งเน้นพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่มีขนาดเล็กลง ทั้งการลดจำนวนหน่วยขายต่อโครงการ การทยอยเปิดโครงการที่ละเฟส และการพัฒนาโครงการที่มีมูลค่ารวมไม่สูงมากนัก แต่เน้นความคุ้มค่ามากขึ้น เพื่อให้สามารถปิดการขายได้เร็วขึ้น ซึ่งจะสอดคล้องกับแนวโน้มของผู้บริโภคในปัจจุบันที่หันมาสนใจที่อยู่อาศัยระดับปานกลาง-ล่าง ที่ราคา affordable มากขึ้น รวมถึงการทยอยเปิดโครงการที่ละเฟส จำนวนหน่วยครั้งละไม่มาก จะยังช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถลดความเสี่ยงด้านเงินลงทุน นอกจากนี้ อีกปัจจัยที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญมากขึ้นคือเรื่องความคุ้มค่า ซึ่งถือเป็นปัจจัยที่ผู้บริโภคในปัจจุบันให้ความสำคัญมากขึ้นรองจากราคา ทั้งในแง่ของพื้นที่ใช้สอย ฟังก์ชันภายในบ้าน สาธารณูปโภคภายในโครงการ รวมถึงโปรโมชั่นส่งเสริมการขายในรูปแบบต่าง ๆ อีกด้วย

ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป จากการระบาดของ COVID-19 ทำให้ผู้คนมีรูปแบบการดำเนินชีวิตวิถีใหม่ (New normal) ทั้งการ work from home มากขึ้น และการให้ความสำคัญกับเรื่องความสะอาดและสุขอนามัย ดังนั้น การออกแบบที่อยู่อาศัยแบบเน้นพื้นที่ใช้สอยที่ไม่อึดอัด รวมถึงนำเทคโนโลยีด้านความปลอดภัย หรือเกี่ยวข้องกับความสะดวกและสุขภาพอนามัยจึงเป็นสิ่งจำเป็น อีกทั้งการนำเทคโนโลยี smart home เข้ามาช่วยอำนวยความสะดวก อย่าง touchless home security ตลอดจนเทคโนโลยีที่ช่วยประหยัดพลังงานต่าง ๆ จะยังจะเป็นเทรนด์ที่จะได้รับความนิยมจากผู้อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

ผู้ประกอบการขยายธุรกิจอื่น ๆ และสร้างรายได้ในรูปแบบของ recurring income มากขึ้น ท่ามกลางภาวะตลาดที่อยู่อาศัยที่ยังมีความไม่แน่นอนสูง ปัจจุบันผู้ประกอบการมีการหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ จากการประสานกำลัง (synergy) ของธุรกิจใหม่ และธุรกิจเดิม ทั้งการขยายธุรกิจในกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์โดยตรง และโดยอ้อม เช่น ธุรกิจให้เช่าโรงแรม นิคมอุตสาหกรรม โรงพยาบาลและการดูแลสุขภาพ บริการด้านวิศวกรรม เป็นต้น รวมถึงธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น ผลิตกระแสไฟฟ้า ขนส่งและคลังสินค้า เป็นต้น ซึ่งจะช่วยสร้างรายได้ในลักษณะที่เป็น recurring income มากขึ้น และกระจายความเสี่ยงท่ามกลางภาวะตลาดที่อยู่อาศัยที่ยังชะลอตัวและยังมีความไม่แน่นอนสูง

บทวิเคราะห์โดย... <https://www.scbeic.com/th/detail/product/7765>

ผู้เขียนบทวิเคราะห์ : เชษฐวัฒน์ก์ ทรงประเสริฐ (chetthawat.songprasert@scb.co.th)

นักวิเคราะห์

Economic Intelligence Center (EIC)

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

EIC Online: www.scbeic.com

Line: @scbeic



Disclaimer: The information contained in this report has been obtained from sources believed to be reliable. However, neither we nor any of our respective affiliates, employees or representatives make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of any of the information contained in this report, and we and our respective affiliates, employees or representatives expressly disclaim any and all liability relating to or resulting from the use of this report or such information by the recipient or other persons in whatever manner. Any opinions presented herein represent our subjective views and our current estimates and judgments based on various assumptions that may be subject to change without notice, and may not prove to be correct. This report is for the recipient's information only. It does not represent or constitute any advice, offer, recommendation, or solicitation by us and should not be relied upon as such. We, or any of our associates, may also have an interest in the companies mentioned herein.