



จับสัญญาณตลาดคอนโดกรุงเทพฯ-ปริมณฑล หลังวิกฤต COVID-19 : พี่นตัวท่ามกลาง ความท้าทายในระยะข้างหน้า

—
22 กันยายน 2022

จับสัญญาณตลาดคอนโดกรุงเทพฯ-ปริมณฑลหลังวิกฤต COVID-19

: พื้นที่ท่ามกลางความท้าทายในระยะข้างหน้า

KEY SUMMARY

ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลปี 2022 กลับมายาวตัว โดยเฉพาะกลุ่มระดับราคาปานกลาง-ล่าง
EIC มองว่าตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลในปี 2022 จะกลับมายาวตัวจากฐานที่ต่ำในปีก่อนหน้านี้ โดยกลุ่มที่กลับมาฟื้นตัวได้ดีขึ้น คือ กลุ่มระดับราคาปานกลางถึงล่าง จากการกลับมาเปิดตัวในปี 2022 โดยเฉพาะกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท และตลาดคอนโดมิเนียมมือสอง ที่คาดว่าจะเติบโตต่อเนื่องจากช่วงครึ่งแรกของปี จากกลุ่ม Real demand ที่มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ประกอบกับปัจจัยหนุนอื่น ๆ ในช่วงที่เหลือของปี ทั้งมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนฯ และลดจำนวนที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท และมาตรการผ่อนคลายน LTV ที่จะมีผลบังคับไปจนถึงสิ้นปี 2022 ระดับราคาคอนโดมิเนียมที่ยังมีแนวโน้มขยายตัวในอัตราที่ต่ำกว่ากลุ่มแนวราบ การผ่อนคลายนการเดินทางเข้าประเทศ รวมถึงรถไฟฟ้าสายใหม่ ๆ และส่วนต่อขยายที่ใกล้ก่อสร้างเสร็จ หรือเริ่มทยอยเปิดให้บริการ

ตลาดคอนโดมิเนียมจะฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยยังมีแรงกดดันทั้งเงินเฟ้อ และดอกเบี้ยขาขึ้น

ภาวะเงินเฟ้อ หนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง รวมถึงการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย จะยังส่งผลต่อกำลังซื้อในช่วงที่เหลือของปี อีกทั้ง ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างฯ ที่จะกลับมาจัดเก็บในอัตราเดิมหลังปรับลดการจัดเก็บลงในปีที่ผ่านมา อาจส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของนักลงทุน นอกจากนี้ ภาวะเศรษฐกิจโลกที่เริ่มมีความเสี่ยงเข้าสู่การชะลอตัวในหลายประเทศ อาจส่งผลให้การฟื้นตัวของกำลังซื้อคอนโดมิเนียมจากต่างชาติเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป ส่วนกำลังซื้อจากชาวจีนก็ยังคงติดตามการผ่อนคลายนการเดินทางออกนอกประเทศ รวมถึงการฟื้นตัวของเศรษฐกิจที่ยังเปราะบางในหลายภาคส่วน

แนวโน้มตลาดคอนโดมิเนียมในปี 2023 ขยายตัวต่อเนื่อง ทั้งด้านอุปสงค์ และอุปทาน

EIC มองว่า การขยายตัวของตลาดในปี 2023 ยังคงเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยคอนโดมิเนียมราคาต่ำไม่เกิน 3 ล้านบาท รวมถึงคอนโดมิเนียมมือสองยังมีแนวโน้มได้รับความนิยมต่อเนื่อง โดยเฉพาะในบริเวณที่ใกล้แหล่งงาน สถานศึกษา ระดับอุดมศึกษาขนาดใหญ่ และมีความสะดวกในการเดินทาง จากภาวะกำลังซื้อที่ยังอยู่ในระยะฟื้นตัว อย่างไรก็ตาม มาตรการสนับสนุนจากรัฐ และการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจที่คาดว่าจะดีขึ้นกว่าปีก่อนหน้า จะยังคงเป็นปัจจัยหนุนสำคัญท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลต่อการฟื้นตัวของกำลังซื้อ อาทิ แนวโน้มการขึ้นอัตราดอกเบี้ย ความนิยมที่อยู่อาศัยแนวราบ ความไม่แน่นอนของกำลังซื้อชาวจีน รวมถึงต้นทุนก่อสร้างที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ทั้งแรงงาน และที่ดิน ที่ส่งผลต่อการปรับตัวเพิ่มขึ้นของระดับราคาคอนโดมิเนียม นอกจากนี้ ต้องติดตามสถานการณ์หน่วยเหลือขายสะสม ที่อาจมีแนวโน้มกลับมาเพิ่มมากขึ้นอีกครั้งในปี 2023 หลังหลายพื้นที่ทั้งกรุงเทพฯ ชลบุรี และพื้นที่กลาง รวมถึงชานเมือง เริ่มมีหน่วยเหลือขายสะสมเพิ่มมากขึ้น

ในระยะสั้น ผู้ประกอบการยังต้องคำนึงถึงความคุ้มค่า และการสร้างความแตกต่างให้กับผู้ซื้อคอนโดมิเนียม อีกทั้ง พิจารณาการเปิดโครงการใหม่อย่างรอบคอบ ควบคู่กับการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยยังต้องเผชิญกับความท้าทาย ทั้งกำลังซื้อที่มีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป สถานการณ์หน่วยเหลือขายสะสม รวมถึงต้นทุนก่อสร้างที่ยังอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้ผู้ประกอบการอาจใช้กลยุทธ์ด้านราคาควบคู่ไปกับการคำนึงถึงความคุ้มค่า และการสร้างความแตกต่าง เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อคอนโดมิเนียม โดยยังต้องพิจารณาการเปิดโครงการใหม่ในแต่ละพื้นที่อย่างรอบคอบ เนื่องจากสถานการณ์หน่วยเหลือขาย

สะสมในหลายพื้นที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น หรือยังอยู่ในระดับสูง ขณะที่ต้นทุนก่อสร้างก็ยังมีแนวโน้มอยู่ในระดับสูง ทำให้ต้องมีการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

ในระยะข้างหน้า การพัฒนาคอนโดมิเนียมจะต้องเน้นตอบโจทย์ Megatrend ได้แก่ 1) สังคมสูงอายุ 2) การทำงานแบบ Hybrid workplace 3) เทคโนโลยีที่เข้ามามีบทบาทต่อการอยู่อาศัย และ 4) กระแส ESG

Megatrend ทั้งการก้าวเข้าสู่สังคมสูงอายุ การทำงานแบบ Hybrid workplace เทคโนโลยีที่เข้ามามีบทบาทต่อการอยู่อาศัย และกระแส ESG มีแนวโน้มผลักดันให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยมีการพัฒนา และปรับเปลี่ยนรูปแบบคอนโดมิเนียมอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งในเชิงโครงสร้าง รูปแบบอาคาร องค์กรประกอบภายนอก รูปแบบการดำเนินธุรกิจ ไปจนถึงเทคโนโลยี และวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ประกอบกับความต้องการของผู้อยู่อาศัยที่มีความหลากหลาย ชับซ้อน และเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ EIC มองว่า Serviced condominium และ Mixed-use condominium อาจเป็นทางเลือกในการพัฒนาคอนโดมิเนียมสำหรับผู้ประกอบการในระยะข้างหน้า

ตลาดคอนโดมิเนียมกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ในช่วงครึ่งแรกของปี 2022 เป็นอย่างไร ?

EIC มองว่าตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลผ่านจุดต่ำสุดในปี 2021 มาแล้ว และในปี 2022 จะกลับมาขยายตัวได้จากฐานที่ต่ำในปีก่อนหน้า ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลอยู่ในภาวะชะงักงันตลอดช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ในปี 2019 ที่ประกาศใช้มาตรการ LTV ซึ่งเป็นข้อจำกัดต่อการซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น มาจนถึงในปี 2020-2021 ที่มีการแพร่ระบาดของ COVID-19 อย่างรุนแรง ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจหยุดชะงัก กำลังซื้อหดตัวลงไปอย่างมาก และผู้บริโภคชะลอการใช้จ่ายท่ามกลางสถานการณ์ที่ยังไม่แน่นอน อีกทั้ง ยังส่งผลให้ผู้บริโภคนิยมที่อยู่อาศัยแนวราบมากขึ้น จากความต้องการพื้นที่ใช้สอยอย่างเพียงพอ และที่อยู่อาศัยที่มีความหนาแน่นของผู้อยู่อาศัยไม่มากนักสำหรับการใช้ชีวิตในยุค New normal สำหรับทางฝั่งผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย นอกจากจะชะลอการเปิดโครงการใหม่ออกไปตามกำลังซื้อที่ลดลงแล้ว ยังเผชิญกับสถานการณ์หน่วยเหลือขายสะสมที่ยังอยู่ในระดับสูง จากการเร่งเปิดโครงการใหม่จำนวนมาก สะสมมาตลอดช่วงก่อนปี 2019 โดยมีการทำโปรโมชั่นเร่งระบายหน่วยเหลือขายสะสมออกไปได้บ้างในช่วงที่ผ่านมา

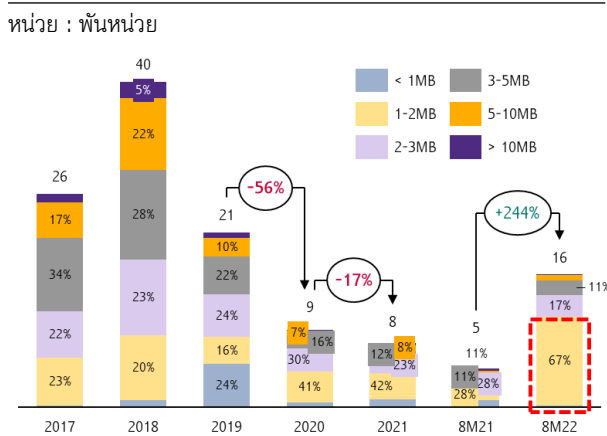
EIC มองว่าตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลผ่านจุดต่ำสุดในปี 2021 มาแล้ว และในปี 2022 จะกลับมาขยายตัวได้จากฐานที่ต่ำในปีก่อนหน้า โดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาต่ำไม่เกิน 2 ล้านบาท และตลาดคอนโดมิเนียมมือสองที่น่าจับตามอง ท่ามกลางกำลังซื้อที่ยังฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ส่วนในปี 2023 คาดว่าตลาดคอนโดมิเนียมจะสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง ตามภาวะเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มฟื้นตัวได้มากขึ้น

ในช่วงครึ่งแรกของปี 2022 หน่วยขายได้คอนโดมิเนียมอยู่ที่ 33,370 หน่วย (+137%YOY) หรือคิดเป็นสัดส่วน

58% ของหน่วยขายได้ที่อยู่อาศัยทุกประเภท ซึ่งส่วนใหญ่มาจากคอนโดมิเนียมราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยการขยายตัวได้มากมาจากฐานที่ต่ำในปีก่อนหน้าเป็นสำคัญ ประกอบกับการฟื้นตัวของกำลังซื้อในประเทศยังถูกกดดันจากภาวะเงินเฟ้อ และหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ส่งผลให้คอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทได้รับการตอบรับที่ดีกว่ากลุ่มระดับราคาปานกลาง-บน สอดคล้องกับภาพตลาดคอนโดมิเนียมมือสองที่ขยายตัวได้ดี จากจุดแข็งด้านราคาที่ถูกลงกว่าโครงการใหม่ โดยตลาดคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาต่ำยังได้อานิสงส์จากมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนฯ และจดจางของที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทอีกด้วย อย่างไรก็ตาม กำลังซื้อต่างชาติ โดยเฉพาะชาวจีน ซึ่งมีสัดส่วนมากที่สุดเมื่อเทียบกับกำลังซื้อชาวต่างชาติอื่น ๆ ยังไม่กลับมามากนักในช่วงครึ่งแรกของปี 2022 จากการที่ไทยยังไม่ผ่อนคลายเป็นให้ชาวต่างชาติเดินทางเข้าประเทศมากนักในช่วงไตรมาสแรกแห่งปี และความเข้มงวดด้านการเดินทางออกนอกประเทศของจีนตามมาตรการ Zero COVID

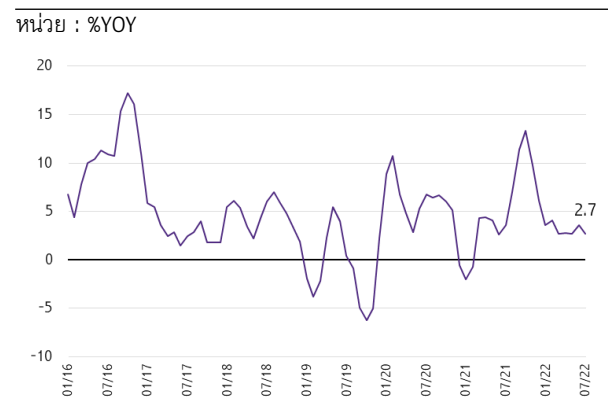
สำหรับหน่วยขายได้คอนโดมิเนียมเปิดใหม่ในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2022 ขยายตัวได้ถึง +244%YOY อยู่ที่ระดับ 16,000 หน่วย ซึ่งมากกว่าจำนวนหน่วยขายได้โครงการคอนโดมิเนียมเปิดใหม่ของปี 2020 และ 2021 ทั้งปี จากการเปิดโครงการใหม่ที่เพิ่มขึ้นมากในช่วง 8 เดือนแรกของปีนี้ โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคา 1-2 ล้านบาท ที่ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยมีสัดส่วนถึง 67% ของหน่วยขายได้โครงการคอนโดมิเนียมเปิดใหม่ทั้งหมด (รูปที่ 1) อีกทั้ง อัตราการขายได้เดือนแรกโดยเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมเปิดใหม่กลุ่มระดับราคา 1-2 ล้านบาทในช่วง 8 เดือนแรกของปีสูงถึง 49% โดยสูงกว่ากลุ่มระดับราคาอื่น ๆ และสูงกว่าค่าเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมเปิดใหม่ทั้งหมด ซึ่งอยู่ที่ 41% ผลตอบรับที่ดีสำหรับคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาต่ำซึ่งตอบโจทย์กำลังซื้อที่ยังอ่อนแอ ประกอบกับฐานที่ต่ำจากการชะลอเปิดโครงการใหม่ตลอดช่วง 2 ปีที่ผ่านมา รวมถึงแนวโน้มการขยายตัวของเมืองไปยังพื้นที่รอบนอกที่มีเส้นทางรถไฟฟ้าสายใหม่ ๆ พาดผ่านส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยหันมาเปิดโครงการระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทมากขึ้น สะท้อนได้จากหน่วยเปิดใหม่คอนโดมิเนียมในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2022 แต่ละระดับ 39,000 หน่วย (+218%YOY)

รูปที่ 1 : หน่วยขายได้คอนโดมิเนียมเปิดตัวใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

รูปที่ 2 : ดัชนีราคาคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทย

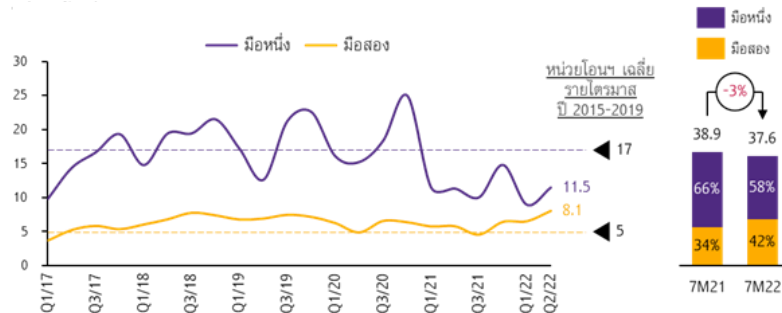
สำหรับหน่วยเฉลี่ยขายสะสมคอนโดมิเนียมในช่วงครึ่งแรกของปี 2022 ปรับตัวลดลง -4%YOY และปรับตัวลดลง -2% จากช่วงสิ้นปี 2021 โดยเป็นการปรับลดลงเล็กน้อยในคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาท และ 5-10 ล้านบาท ส่วนหน่วยเฉลี่ยขายสะสมคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคา 2-3 ล้านบาท ที่มีการเปิดโครงการใหม่ออกมาค่อนข้างมาก และ 3-5 ล้านบาทยังค่อนข้างทรงตัว ขณะที่หน่วยเฉลี่ยขายสะสมคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาสูงกว่า 10 ล้านบาทปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย ทั้งนี้จากอุปสงค์ที่เริ่มมีสัญญาณฟื้นตัว อีกทั้ง ต้นทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่ยังอยู่ในระดับสูง ประกอบกับระดับราคาคอนโดมิเนียมที่ค่อนข้างชะลอตัวในปีก่อนหน้า ผลักดันให้ราคาคอนโดมิเนียมในช่วงครึ่งแรกของปี 2022 ยังปรับตัวเพิ่มขึ้น สอดคล้องกับดัชนีราคาคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2022 ที่ยังขยายตัวได้ราว +3% YOY (รูปที่ 2)

มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2022 หดตัว -14%YOY จากการหดตัวของมูลค่าโอนคอนโดมิเนียมมือหนึ่ง -21%YOY เป็นสำคัญ โดยการโอนคอนโดมิเนียมที่เปิดขายในช่วงก่อนเกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ลดลงค่อนข้างมาก รวมถึงการโอนคอนโดมิเนียมมือหนึ่งจากการทำโปรโมชั่นเร่งระบายสต็อกของผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่ไม่คึกคักเท่ากับในช่วงปีก่อนหน้า ซึ่งมีการแข่งขันจัดโปรโมชั่นด้านราคากันค่อนข้างมาก ส่งผลให้หน่วยโอนคอนโดมิเนียมมือหนึ่งในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2022 หดตัวมากถึง -16%YOY ขณะที่มูลค่าโอน

คอนโดมิเนียมมือสองขยายตัวได้ราว +12% YOY จากหน่วยโอนคอนโดมิเนียมมือสองที่ขยายตัวถึง +20%YOY (รูปที่ 3) โดยคอนโดมิเนียมมือสองได้รับความสนใจมากขึ้นจากผู้ซื้อ จากจุดแข็งด้านราคาที่ถูกกว่าโครงการใหม่

รูปที่ 3 : หน่วยโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล แบ่งตามมือหนึ่ง-มือสอง

หน่วย : พันหน่วย



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ REIC

กำลังซื้อคอนโดมิเนียมจากต่างชาติเริ่มมีสัญญาณฟื้นตัว หุ่นยนต์ตลาดอื่น ๆ ก็ไม่ใช่ชาวจีน สำหรับมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมจากชาวต่างชาติในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2022 ชะลอตัวเล็กน้อยที่ -2%YOY แม้กำลังซื้อชาวจีนยังกลับมาไม่เต็มที่จากความเข้มงวดด้านการเดินทางออกนอกประเทศ และภาวะเศรษฐกิจจีนที่ชะลอตัว แต่ความรุนแรงของการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ลดลง ประกอบกับไทยผ่อนคลายมาตรการเดินทางเข้าประเทศ หนุนให้กำลังซื้อจากชาติอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ชาวจีน เริ่มฟื้นตัวได้ดีขึ้น ส่งผลให้มูลค่าโอนคอนโดมิเนียมจากชาวต่างชาติในช่วง 7 เดือนแรกของปีนี้หดตัวเพียงเล็กน้อย

แนวโน้มตลาดคอนโดมิเนียมกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ในช่วงที่เหลือของปี 2022 จะเป็นอย่างไร ?

EIC มองว่า ในช่วงที่เหลือของปี 2022 ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลยังคงฟื้นตัวต่อเนื่อง ทั้งด้านอุปสงค์ และอุปทาน แต่การฟื้นตัวจะเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป จากปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ยังคงกดดัน ทั้งภาวะเงินเฟ้อ หนี้ครัวเรือนสูง การปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย และกำลังซื้อจากต่างชาติที่ยังไม่แน่นอน โดยเฉพาะจากชาวจีน ขณะที่ปัจจัยสนับสนุน ได้แก่ มาตรการกระตุ้นตลาดจากภาครัฐที่ยังมีส่วนช่วยหนุนการกลับมาฟื้นตัวของตลาดคอนโดมิเนียมได้บางส่วน ไม่ว่าจะเป็นมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนฯ และจดจำนองที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท และมาตรการผ่อนคลาย LTV ที่จะส่งผลบังคับไปจนถึงสิ้นปี 2022 นี้ การผ่อนคลายมาตรการเดินทางเข้าประเทศของชาวต่างชาติ ประกอบกับระดับราคาคอนโดมิเนียมที่ยังมีแนวโน้มขยายตัวในอัตราที่ต่ำกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบ รวมถึงรถไฟฟ้าสายใหม่ และส่วนต่อขยายที่ใกล้ก่อสร้างเสร็จ หรือเริ่มทยอยเปิดให้บริการ

EIC มองว่าอุปสงค์ในช่วงที่เหลือของปี 2022 ยังมีแนวโน้มเติบโต จากคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทเป็นหลัก โดยเฉพาะจากกลุ่ม Real demand ที่มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ที่ยังมองว่าคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทเป็นตัวเลือกที่น่าสนใจเมื่อเปรียบเทียบกับที่อยู่อาศัยแนวราบ อย่างทาวน์เฮาส์ จะเห็นว่ามีข้อได้เปรียบด้านความสะดวกในการเดินทาง รวมถึงทำเลที่ใกล้เขตเมือง และสถานีรถไฟฟ้ามากกว่า หากเทียบกับทาวน์เฮาส์ในระดับราคาเดียวกัน รวมถึงปัจจัยหนุนด้านระดับราคา ที่ราคาคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่จะต่ำกว่าทาวน์เฮาส์ หากเทียบในทำเลเดียวกัน โดยเฉพาะทำเลชานเมืองที่ระดับราคาคอนโดมิเนียมค่อนข้างต่ำมาก โดยพบว่าบางทำเล

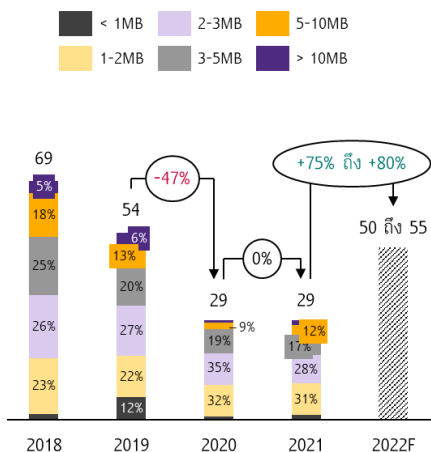
ราคาขายอยู่ที่ราว 1 ล้านบาทต่อหน่วย ซึ่งสามารถเข้าถึงกำลังซื้อกลุ่ม Real demand ที่มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง เช่น กลุ่ม First jobber กลุ่มที่จำเป็นต้องเดินทางเข้าเมืองเพื่อเรียนหรือทำงาน

ขณะที่คอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาปานกลาง คาดว่ามีแนวโน้มฟื้นตัวดีขึ้นกว่าในช่วงครึ่งแรกของปี จากปัจจัยด้านกำลังซื้อที่ฟื้นตัวได้มากขึ้น ส่วนคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาสูงยังต้องติดตามปัจจัยกำลังซื้อจากต่างชาติ และการเปิดตัวโครงการใหม่ ๆ ที่อาจช่วยกระตุ้นความต้องการของกลุ่มที่มีความมั่งคั่งสูงได้มากขึ้น หลังจากตลาดในกลุ่มดังกล่าวมีความเคลื่อนไหวไม่มากนักตลอดช่วงที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม ยังต้องจับตาความนิยมที่อยู่อาศัยแนวราบ ที่อาจเข้ามาแย่งตลาดกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง-บนบางส่วน ส่งผลให้ตลาดคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาปานกลาง-สูงอาจยังไม่สามารถฟื้นตัวได้อย่างเต็มที่นัก

EIC คาดว่าหน่วยขายได้คอนโดมิเนียมทั้งปี 2022 จะขยายตัวได้ราว +75% ถึง +80%YOY ขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 50,000-55,000 หน่วย หลังจากทรงตัวในปี 2021 โดยเป็นการขยายตัวจากทั้งกลุ่มโครงการเปิดใหม่ และการระบายสต็อกที่มีอยู่เดิม (รูปที่ 4) เช่นเดียวกับด้านการโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2022 ที่คาดว่าจะฟื้นตัวดีขึ้น ทั้งในด้านหน่วยโอน และมูลค่าการโอน หลังจากหดตัวแรงในปีก่อนหน้า จากการโอนกลุ่มคอนโดมิเนียมมือสองเป็นหลัก โดยอัตราการฟื้นตัวของมูลค่าโอนจะมีแนวโน้มต่ำกว่าหน่วยโอน เนื่องจากการโอนส่วนใหญ่ที่มาจากกลุ่มคอนโดมิเนียมมือสอง จะมีมูลค่าต่อหน่วยต่ำกว่าการโอนคอนโดมิเนียมมือหนึ่ง

รูปที่ 4 : หน่วยขายได้คอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

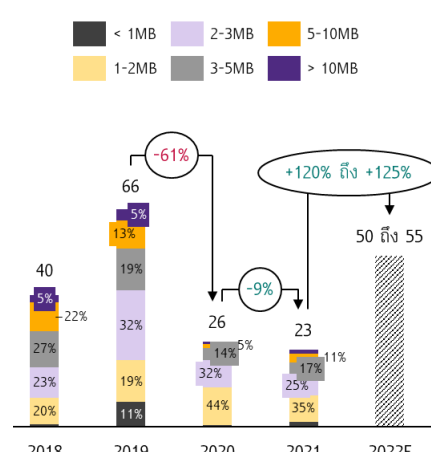
หน่วย : พันหน่วย



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

รูปที่ 5 : หน่วยเปิดใหม่คอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

หน่วย : พันหน่วย



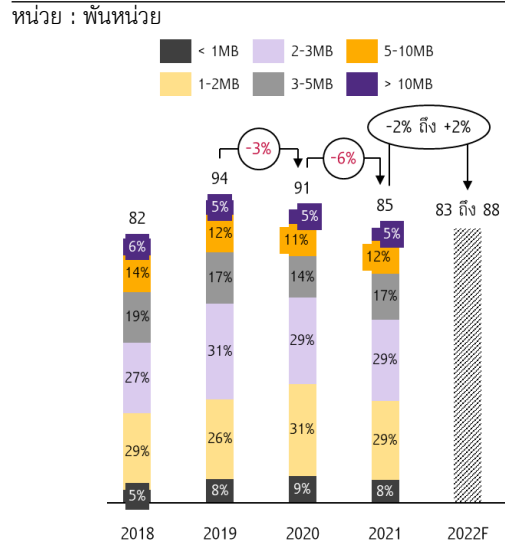
ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

EIC มองว่าอุปทานคอนโดมิเนียมในช่วงที่เหลือของปี 2022 ยังขยายตัวได้ดี โดยผลตอบรับที่ดีจากการโครงการคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ทำให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยมั่นใจที่จะเปิดโครงการกลุ่มนี้อีกในช่วงที่เหลือของปี 2022 แม้ต้องเผชิญกับต้นทุนก่อสร้างยังมีแนวโน้มอยู่ในระดับสูงก็ตาม ขณะที่โครงการคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาสูงกว่า 3 ล้านบาท ก็จะทยอยเปิดตัวออกมาตามแผนเดิมของผู้ประกอบการ เพื่อเติมสินค้าใหม่เข้าไปในตลาด หลังจากหน่วยเปิดใหม่หดตัวต่อเนื่องมาตลอดช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ขณะที่กลุ่ม High-end ทำเลใจกลางเมือง จะยังมีแนวโน้มเปิดตัวโครงการใหม่ออกมาไม่มากในปีนี้ เนื่องจากจำนวนหน่วยเหลือขายสะสมยังไม่ค่อยลดลงในช่วงที่ผ่านมา ประกอบกับสถานการณ์กำลังซื้อต่างชาติที่ยังมีความไม่แน่นอน โดย EIC คาดว่าจำนวนหน่วยเปิดใหม่

คอนโดมิเนียมในปี 2022 จะขยายตัวได้ถึง +120% ถึง +125%YoY หรืออยู่ที่ระดับ 50,000-55,000 หน่วย อย่างไรก็ตามยังเป็นระดับที่ต่ำกว่าในปี 2019 ซึ่งเป็นช่วงก่อนเกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่อยู่ที่ระดับ 66,000 หน่วย (รูปที่ 5)

การเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมใหม่ที่จะเพิ่มขึ้นมากในปี 2022 จะส่งผลให้หน่วยเฉลี่ยขายสะสมเริ่มมีความเสี่ยงปรับตัวเพิ่มขึ้น (รูปที่ 6) แม้การเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาต่ำจะได้รับการตอบรับดีในช่วงครึ่งแรกของปี 2022 แต่หากการเปิดโครงการใหม่ในกลุ่มดังกล่าวเร่งตัวมากขึ้นในช่วงที่เหลือของปี ก็อาจมีความเสี่ยงที่กำลังซื้อจะเร่งตัวตามขึ้นมาไม่ทัน ท่ามกลางภาวะเงินเฟ้อ และหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นในช่วงที่เหลือของปี เป็นแรงกดดันต่อการฟื้นตัวของกำลังซื้อ โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของโครงการคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาต่ำ และอาจส่งผลให้ Cancellation rate ปรับตัวสูงขึ้น

รูปที่ 6 : หน่วยเฉลี่ยขายสะสมคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล



นอกจากนี้ การเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาปานกลางมากกว่า 3 ล้านบาท ที่จะมีการเปิดโครงการมากขึ้นในช่วงที่เหลือของปีตามแผนของผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย จะยิ่งหนุนให้หน่วยเฉลี่ยขายสะสมเพิ่มขึ้น ขณะที่หน่วยเฉลี่ยขายสะสมคอนโดมิเนียมกลุ่ม High-end อาจลดลงเพียงเล็กน้อย จากการที่มีโครงการเปิดใหม่ออกมาไม่มากนักในปี

แนวโน้มตลาดคอนโดมิเนียมกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ปี 2023 จะเป็นอย่างไร ?

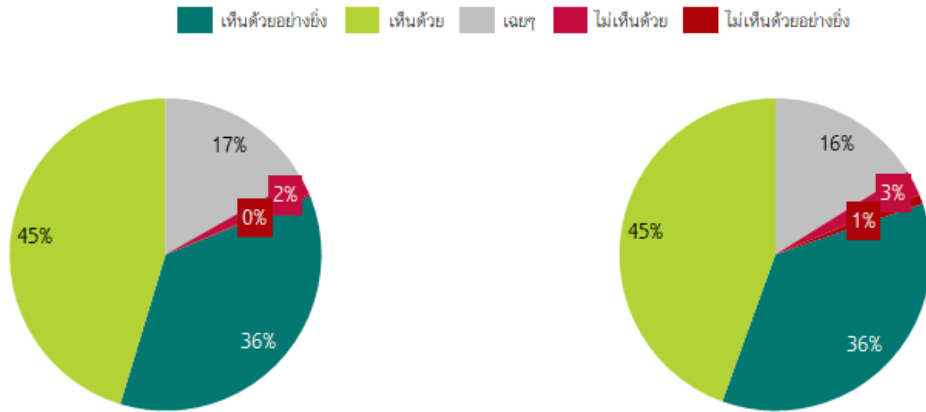
EIC มองว่าปี 2023 ตลาดคอนโดมิเนียมจะสามารถขยายตัวต่อเนื่องจากปี 2022 ทั้งด้านอุปสงค์ และอุปทาน โดยการขยายตัวจะเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป ท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่ออุปสงค์ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ อาทิ แนวโน้มการขึ้นอัตราดอกเบี้ยอย่างต่อเนื่อง ความนิยมที่อยู่อาศัยแนวราบ ความไม่แน่นอนของกำลังซื้อชาวจีน ซึ่งเดิมมีสัดส่วนราวครึ่งหนึ่งของกำลังซื้อคอนโดมิเนียมจากชาวต่างชาติทั้งหมดที่ยังเผชิญความไม่แน่นอน ทั้งการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ความขัดแย้งด้านภูมิรัฐศาสตร์ และความเสี่ยงจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสสายพันธุ์ใหม่ที่มีความรุนแรง

ความต่อเนื่องของมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ และอัตราการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจก็คาดว่าจะดีขึ้นกว่าปีก่อนหน้า จะยังคงเป็นปัจจัยหนุนสำคัญในปี 2023 โดยยังคงจับตามตรการลดค่าธรรมเนียมโอนฯ และจดจำนองที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท และมาตรการผ่อนคลาย LTV ที่จะสิ้นสุดในปี 2022 และมีแนวโน้มที่จะต่ออายุไปจนถึงสิ้นปี 2023 ซึ่งหากมีการต่ออายุมาตรการดังกล่าว ก็จะช่วยกระตุ้นกำลังซื้อตลาดคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาต่ำให้ขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับผลการสำรวจ Residential real estate survey 2022 ของ EIC ในเดือนมีนาคม 2022 ที่พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่กว่า 80% ของกลุ่มตัวอย่าง เห็นด้วยว่ามาตรการจากภาครัฐช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยให้เร็วขึ้น (รูปที่ 7)

**รูปที่ 7 : พาส์รวจ Residential real estate survey 2022 เกี่ยวกับมาตรการสนับสนุนภาคอสังหาฯ จากภาครัฐที่มี
ผลต่อการกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย**

EIC Residential real estate survey : มาตรการผ่อนคลายนอัตราส่วนเงินเชื่อต่อราคาที่อยู่อาศัย (LTV) ซึ่งทำให้สามารถกู้ได้ 100% ของราคาบ้าน ช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยให้เร็วขึ้น
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม

EIC Residential real estate survey : การต่ออายุมาตรการลดค่าธรรมเนียมโอนและจดจำนองที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยให้เร็วขึ้น
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลการสำรวจ Residential real estate survey เดือนมีนาคม 2022 จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ 3,193 คน

ทั้งนี้ EIC มองว่าการฟื้นตัวได้อย่างต่อเนื่องของตลาดคอนโดมิเนียมยังต้องอาศัยมาตรการอื่น ๆ เพิ่มเติม โดยภาครัฐอาจขยายเพดานราคาที่อยู่อาศัยที่เข้าข่ายลดค่าธรรมเนียมโอนฯ และจดจำนอง โดยในส่วนของคอนโดมิเนียมอาจขยับขึ้นไปที่ระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท จากเดิมไม่เกิน 3 ล้านบาท ซึ่งจะช่วยให้ตลาดคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาปานกลางขึ้นไปฟื้นตัวได้มากขึ้น รวมถึงจะช่วยระบายสต็อกคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาปานกลางได้เพิ่มขึ้นด้วย อีกทั้ง การออกมาตรการให้นำค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยมาลดหย่อนภาษีได้ การส่งเสริมการเข้าถึงสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย รวมถึงมาตรการดึงดูดกำลังซื้อจากต่างชาติ ที่ไม่ได้จำกัดการสนับสนุนเฉพาะชาวต่างชาติที่มีความมั่งคั่งสูงเพียงกลุ่มเดียว จะช่วยหนุนการฟื้นตัวของตลาดคอนโดมิเนียมเช่นกัน

EIC คาดว่าหน่วยขายได้คอนโดมิเนียมในปี 2023 มีแนวโน้มขยายตัวได้ราว +5% ถึง +15%YOY ต่อเนื่องจากปี

2022 ที่คาดว่าจะขยายตัวมากกว่า +75% ถึง +80%YOY โดยคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ยังมีแนวโน้มได้รับความนิยมต่อเนื่อง และจะไม่จำกัดเฉพาะในกรุงเทพฯ ชั้นกลาง หรือกรุงเทพฯ ชั้นนอกเท่านั้น แต่ยังรวมถึงปริมณฑล โดยเฉพาะบริเวณที่ใกล้แหล่งงาน หรือสถานศึกษาระดับอุดมศึกษาขนาดใหญ่ และมีความสะดวกในการเดินทางจากเส้นทางรถไฟฟ้าสายใหม่ หรือถนนตัดใหม่ที่สามารถเชื่อมต่อกับถนนสายสำคัญอื่น ๆ ที่ขยายเข้าไปถึง โดยส่วนใหญ่จะเป็นคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาตั้งแต่ราว 1 ล้านบาท ไปจนถึง 1 ล้านบาทปลาย ๆ ซึ่งเหมาะสำหรับการซื้อเพื่ออยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลาง-ล่าง ที่ไม่มีภูมิลำเนาในกรุงเทพฯ โดยสามารถผ่อนจ่ายค่างวดในจำนวนที่เพิ่มขึ้นจากค่าเช่าที่อยู่อาศัยที่จ่ายอยู่เดิมไม่มากเกินไปนัก อีกทั้ง ยังเหมาะสำหรับการลงทุนเช่นกัน ด้วยระดับราคาที่ไม่สูง ทำให้การตัดสินใจลงทุนเป็นไปได้ง่ายขึ้น ประกอบกับอัตราค่าเช่าที่ไม่สูง ทำให้มีความต้องการเช่าอย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะการเช่าจากกลุ่มที่ยังไม่พร้อมรับภาระหนี้ที่เพิ่มขึ้น

ภาคหน่วยโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมในปี 2023 มีแนวโน้มขยายตัวเช่นเดียวกับหน่วยขายได้ แต่อัตรา

การขยายตัวของหน่วยโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมในปี 2023 อาจยังไม่สูงเท่าอัตราการขยายตัวของหน่วยขายได้ในปี 2022 เนื่องจากโครงการใหม่ที่เริ่มก่อสร้างหลังการแพร่ระบาดของ COVID-19 เริ่มคลี่คลายมากขึ้นตั้งแต่ช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2021 ส่วนใหญ่อาจยังไม่แล้วเสร็จพร้อมส่งมอบ ประกอบกับการโอนจากการระบายสต็อกอาจไม่ได้เพิ่มขึ้น

จากปีก่อนหน้า จะมีเพียงการโอนกลุ่มคอนโดมิเนียมมือสองที่คาดว่าจะยังไม่ชะลอตัวลง รวมถึงการโอนคอนโดมิเนียม ความสูงไม่เกิน 8 ชั้น และคอนโดมิเนียมบางโครงการที่กลับมาสร้างต่อหลังจากหยุดไปในช่วงที่ COVID-19 แพร่ระบาดรุนแรง ที่สร้างเสร็จพร้อมโอนทันภายในปี 2023 ที่จะหนุนจำนวนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2023 ส่วนมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ ในปี 2023 EIC คาดว่าจะขยายตัวในอัตราที่สูงกว่าปี 2022 จากการโอนคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาปานกลาง-บน ที่คาดว่าจะมากขึ้นกว่าปีก่อนหน้า

โครงการคอนโดมิเนียมเปิดใหม่ในปี 2023 มีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง ตอบสนองความต้องการที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน

โดย EIC คาดว่าจำนวนหน่วยคอนโดมิเนียมเปิดใหม่ในปี 2023 จะขยายตัวได้ราว +10% ถึง +25%YOY ต่อเนื่องจากปี 2022 ที่คาดว่าจะขยายตัวได้มากกว่า +100%YOY โดยนอกจากคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาต่ำไม่เกิน 3 ล้านบาท ที่คาดว่าผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยจะยังคงเปิดโครงการใหม่กันอย่างต่อเนื่องแล้ว ยังมีคอนโดมิเนียมกลุ่มระดับราคาปานกลาง-บนที่มีแนวโน้มกลับมาเปิดโครงการใหม่กันมากขึ้นเช่นกัน เพื่อเติมสินค้าใหม่เข้าไปในตลาด หลังจากที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ชะลอตัวตั้งแต่ช่วงที่ COVID-19 แพร่ระบาดอย่างรุนแรง และเริ่มเห็นสัญญาณบวกในตลาดคอนโดมิเนียมมากขึ้นในปี 2022 โดยเฉพาะโครงการแนวสูงเกิน 8 ชั้นในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นกลางตามแนวรถไฟฟ้า ไปจนถึงพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นในบางพื้นที่ ส่วนการเปิดโครงการกลุ่ม High-end คาดว่าจะมีเปิดออกมาเพิ่มเติมหลังจากเปิดตัวโครงการใหม่ออกมาไม่มากในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ซึ่งยังต้องขึ้นอยู่กับการฟื้นตัวของกำลังซื้อต่างชาติอีกด้วย

ทั้งนี้ด้วยแนวโน้มอุปทานโครงการคอนโดมิเนียมเปิดใหม่ในปี 2023 ที่ยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง หลังเร่งตัวขึ้นมากในปี 2022 ในขณะที่อุปสงค์ยังมีแนวโน้มขยายตัวในอัตราที่ต่ำกว่า ประกอบกับการระบายสต็อกเริ่มชะลอตัวลง หลังเร่งทำโปรโมชั่นด้านราคาอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา ทำให้ต้องติดตามสถานการณ์หน่วยเหลือขายสะสมคอนโดมิเนียมที่อาจมีแนวโน้มกลับมาเพิ่มมากขึ้นอีกครั้งในปี 2023

ความท้าทายของตลาดคอนโดมิเนียม และการปรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ

ในระยะสั้นที่สถานการณ์กำลังซื้อยังฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ผู้ซื้อคอนโดมิเนียมยังคงให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคา ซึ่งยังเป็นโอกาสในการพัฒนาคอนโดมิเนียม โดยเฉพาะกลุ่มระดับราคาต่ำ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการยังจำเป็นต้องสร้างความคุ้มค่า และความแตกต่าง เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อคอนโดมิเนียม ความคุ้มค่ายังเป็นปัจจัยที่ผู้ซื้อคอนโดมิเนียมในยุคปัจจุบันให้ความสำคัญ ทั้งด้านราคาต่อพื้นที่ใช้สอย ฟังก์ชันการใช้งานที่ครบถ้วน เพอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า ไปจนถึงบริการหลังการขาย โดยเฉพาะมาตรฐานการบริหารจัดการของนิติบุคคลโครงการ ซึ่งล้วนมีผลต่อการเปรียบเทียบโครงการคอนโดมิเนียม และการตัดสินใจซื้อ ขณะที่การสร้างความแตกต่างด้วยการพัฒนาสินค้า และบริการ เช่น การแบ่งพื้นที่ห้องในรูปแบบใหม่ ๆ บริการเสริมด้านการดูแลความสะอาดภายในห้อง การล้างแอร์โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายในระยะเวลาที่กำหนด รวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของผู้ซื้อที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว จะมีส่วนช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการ และเพิ่มโอกาสในการขายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ได้อีกด้วย โดยเฉพาะในระยะสั้นที่การเปิดโครงการใหม่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และการแข่งขันยังเป็นไปอย่างรุนแรง

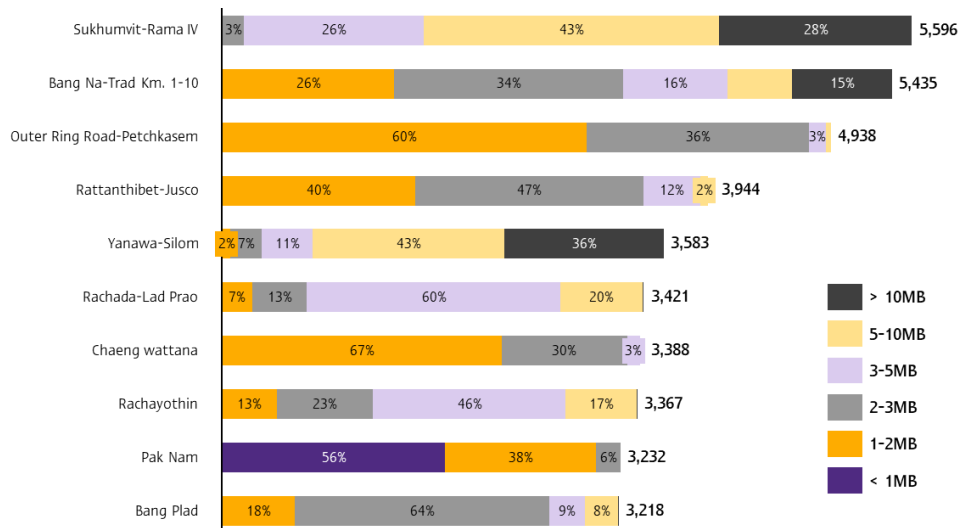
ขณะที่ยังต้องจับตาสถานการณ์หน่วยคอนโดมิเนียมเหลือขายสะสม แม้ในภาพรวมจะปรับตัวลดลงตลอดช่วง 2 ปีที่ผ่านมา แต่ยังคงพบว่าหลายพื้นที่หน่วยเหลือขายสะสมเริ่มปรับตัวเพิ่มขึ้น หรือมีการลดลงเล็กน้อย แต่ยังคงอยู่ในระดับสูง ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยควรพิจารณาปัจจัยด้านทำเลอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจเปิดโครงการใหม่

เริ่มตั้งแต่พื้นที่ใจกลางเมือง โดยเฉพาะทำเลสุขุมวิท-พระราม 4 ที่ยังคงมีหน่วยเหลือขายสะสมสูงสุดในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล แม้ในช่วง COVID-19 ที่ผ่านมาก จะไม่มีโครงการเปิดใหม่ในพื้นที่เกือบ 1 ปี แต่การที่ส่วนใหญ่เป็นคอนโดมิเนียมระดับราคาค่อนข้างสูงที่กำลังซื้อในประเทศยังมีขนาดตลาดที่จำกัด ประกอบความไม่แน่นอนของกำลังซื้อต่างชาติ ทำให้อาจยังไม่สามารถระบายหน่วยเหลือขายสะสมออกไปได้มากนัก อีกทั้ง ต้นทุนที่ดินที่สูงกว่าพื้นที่อื่นค่อนข้างมาก รวมถึงประเด็นการเก็บภาษีที่ดินนับเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ผู้ซื้ออาจนำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 เนื่องจากจะมีภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นมาก ดังนั้น การเปิดโครงการใหม่ในทำเลดังกล่าว จะต้องมั่นใจว่ามีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แน่นอน หรือสามารถสร้างความแตกต่างจากโครงการอื่น ๆ ได้อย่างชัดเจน

ส่วนคอนโดมิเนียมในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นกลาง ยังคงมีหลายทำเลที่หน่วยเหลือขายสะสมอยู่ในระดับสูง แม้ที่ผ่านมากจะมีการทำโปรโมชั่นระบายหน่วยเหลือขายมาอย่างต่อเนื่อง และมีการเปิดโครงการใหม่ไม่มากนัก อาทิ ทำเลรัชดา-ลาดพร้าว รัชโยธิน เช่นเดียวกับพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นนอก ที่มีแนวโน้มการเปิดโครงการใหม่ราคาต่ำกว่ามากขึ้นในระยะข้างหน้า ก็มีหลายทำเลที่มีจำนวนหน่วยเหลือขายสะสมค่อนข้างสูง อาทิ บางนา-ตราด กม. 1-10, วงแหวนรอบนอก-เพชรเกษม, รัตนาธิเบศร์, แจ้งวัฒนะ (รูปที่ 8)

รูปที่ 8 : ทำเลที่มีจำนวนหน่วยเหลือขายคอนโดมิเนียมสูงสุดในช่วงครึ่งแรกของปี 2022 จำแนกตามระดับราคา

หน่วย : หน่วย



ที่มา : การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ AREA

นอกจากนี้ การบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ กังแรงงาน วัสดุก่อสร้าง และที่ดิน เป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถรักษาอัตรากำไร โดยเฉพาะในระยะสั้นที่ต้นทุนด้านต่าง ๆ ยังมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยอาจบริหารจัดการต้นทุนผ่าน การสร้างความร่วมมือระหว่างธุรกิจที่เกี่ยวข้องใน Supply chain ตั้งแต่ผู้รับเหมาไปจนถึงผู้ผลิต และผู้ค้าวัสดุก่อสร้าง เพื่อวางแผนด้านการบริหารจัดการแรงงาน และการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างได้อย่างเหมาะสม การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในเมืองที่มีขนาดห้องเล็กลง แต่มีจุดขายด้านความหลากหลายของพื้นที่ส่วนกลาง หรือความสะดวกด้านการเดินทาง หรือในทางกลับกันอาจเน้นพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในพื้นที่กรุงเทพฯ รอบนอก หรือปริมณฑลที่มีราคาต่ำกว่าพื้นที่ในเมืองมากขึ้น ทั้งนี้การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำควรเป็นไปอย่างระมัดระวัง โดยเฉพาะการกำหนดขนาดห้องที่เล็กลง เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไร หรือเพื่อให้เข้าถึงผู้มีกำลังซื้อระดับล่างได้มากขึ้นนั้น ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยยังต้องคำนึงว่าขนาดของห้องที่เล็กจนเกินไป อาจส่งผลให้ผู้ซื้อคอนโดมิเนียมมองว่าไม่มีความคุ้มค่าต่อการซื้อ โดยเฉพาะในทำเลชานเมือง และปริมณฑล ที่ยังมีศักยภาพในการเปิดโครงการที่อยู่อาศัยแบบราบอยู่

ในระยะข้างหน้า Megatrend ที่สำคัญ ที่จะส่งผลให้เกิดการปรับตัวและเปลี่ยนแปลงในตลาดคอนโดมิเนียมมากขึ้น ได้แก่ 1) การก้าวเข้าสู่สังคมสูงอายุ 2) การทำงานแบบ Hybrid workplace 3) เทคโนโลยีที่เข้ามา มีบทบาทต่อการอยู่อาศัย และ 4) กระแส ESG โดย Megatrend ดังกล่าวมีแนวโน้มผลักดันให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยมีการพัฒนา และปรับเปลี่ยนรูปแบบคอนโดมิเนียมอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งในเชิงโครงสร้าง รูปลักษณ์ องค์ประกอบภายนอก รูปแบบการดำเนินธุรกิจ ไปจนถึงเทคโนโลยี และวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง เพื่อเป็นรากฐานในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และหนุนให้ตลาดคอนโดมิเนียมเติบโตได้อย่างยั่งยืน ส่งผลให้ตลาดคอนโดมิเนียมจะมีศักยภาพเพียงพอที่จะตอบโจทย์ความต้องการของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในอนาคต ที่มีความหลากหลาย และเปลี่ยนแปลงไป โดยจะมีศักยภาพทัดเทียมกับที่อยู่อาศัยแนวราบ ไม่เพียงแต่การอยู่ในอาศัยในกรุงเทพฯ ชั้นใน หรือกรุงเทพฯ ชั้นกลางเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการเป็นอีกทางเลือกที่ดีสำหรับการอยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นนอก และปริมณฑลอีกด้วย

1) การก้าวเข้าสู่สังคมสูงอายุ จะส่งผลให้คอนโดมิเนียมได้รับความนิยมมากขึ้นในระยะข้างหน้า ข้อมูลจากกระทรวงมหาดไทย ระบุว่าปี 2021 สัดส่วนผู้สูงอายุที่อายุ 60 ปีขึ้นไปอยู่ที่ 18% ของจำนวนประชากรโดยรวม และมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น จึงปฏิเสธไม่ได้ว่าไทยจะเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างสมบูรณ์ คือมีสัดส่วนผู้สูงอายุที่อายุ 60 ปีขึ้นไปมากกว่า 20% ของจำนวนประชากรโดยรวมในไม่ช้า ประกอบกับแนวโน้มการอยู่ตัวคนเดียว ไม่มีลูกหลาน หรือลูกหลานแยกออกไปใช้ชีวิตกับครอบครัว จะส่งผลให้คอนโดมิเนียมได้รับความนิยมมากขึ้นในระยะข้างหน้า เนื่องจากสามารถตอบโจทย์การใช้ชีวิตแบบตัวคนเดียวได้เป็นอย่างดี ด้วยขนาดพื้นที่ใช้สอยที่พอเหมาะ และสามารถดูแลได้อย่างทั่วถึง

การพัฒนาคอนโดมิเนียมในอนาคตจึงต้องคำนึงถึงองค์ประกอบที่สามารถตอบโจทย์การใช้ชีวิตของผู้สูงอายุมากยิ่งขึ้น อาทิ การออกแบบตามหลักการ Universal design ที่คำนึงถึงการอยู่ร่วมกันของผู้อาศัยทุกช่วงวัย รวมถึงผู้สูงอายุ สิ่งอำนวยความสะดวก ตั้งแต่การตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐาน เช่น อุปกรณ์หรือระบบป้องกันอุบัติเหตุ แจ็งเหตุ และรักษาความปลอดภัยที่ได้มาตรฐาน สิ่งอำนวยความสะดวกในการเคลื่อนที่ หรือเดินทาง บริการด้านอาหาร กิจกรรมนันทนาการ พื้นที่สำหรับการทำกิจกรรมเพื่อสร้าง Community ไปจนถึงการตอบสนองความต้องการพิเศษสำหรับผู้สูงอายุโดยเฉพาะ เช่น สาธารณูปโภคที่เป็นมิตรต่อผู้สูงอายุ บริการทางการแพทย์ ระบบเพื่อเข้าถึงบริการทางการแพทย์ ทั้งนี้ผลสำรวจ Residential real estate survey 2022 ในเดือนมีนาคมที่ผ่านมา พบว่า การมีพื้นที่สีเขียวในโครงการอย่างเพียงพอเป็นปัจจัยที่ผู้บริโภครุ่น Gen X และ Baby Boomer ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากกว่ากลุ่ม Gen Y และ Gen Z สะท้อนความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่จะเข้าสู่วัยสูงอายุ ที่ให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อม ซึ่งยังรวมถึงการปลอดจากมลพิษทางอากาศ และทางเสียงอีกด้วย

ดังนั้น การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในอนาคตจำเป็นต้องมีองค์ประกอบที่สามารถตอบโจทย์การใช้ชีวิตของผู้สูงอายุ โดยเฉพาะสิ่งอำนวยความสะดวกที่ตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานของผู้สูงอายุ ขณะที่องค์ประกอบด้านอื่น ๆ จะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันได้มากขึ้น ทั้งนี้ EIC มองว่า ในระยะข้างหน้า ตลาดคอนโดมิเนียมจะมีการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมสำหรับผู้สูงอายุโดยเฉพาะมากขึ้น ทั้งรูปแบบแบบห้องสำเร็จรูปที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐานสำหรับผู้สูงอายุ และห้องที่สามารถ Customize สิ่งอำนวยความสะดวกเพิ่มเติมจากสิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐานสำหรับผู้สูงอายุได้ และอาจพัฒนาไปสู่การเสนอขายห้องพร้อมสาธารณูปโภค และการบริการเต็มรูปแบบสำหรับผู้สูงอายุ โดยเฉพาะ หรือเป็น Serviced condominium โดยการนำเสนอทางเลือกในการถือครองกรรมสิทธิ์ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การเป็นเจ้าของสิทธิ์อยู่อาศัยระยะยาว 10-30 ปี สิทธิการอยู่อาศัยตลอดชีวิต จะช่วยตอบโจทย์ให้ผู้สูงอายุได้เลือกโครงการที่อยู่อาศัยได้อย่างสอดคล้องกับความต้องการ และข้อจำกัดของตนเอง

2) การทำงานแบบ Hybrid workplace ส่งผลให้ต้องพัฒนาห้องคอนโดมิเนียมที่มีพื้นที่ใช้สอยเพียงพอ ยืดหยุ่นสำหรับทำกิจกรรมต่าง ๆ แต่ยังคงมีความสะดวกในการเดินทาง

การทำงานแบบ Hybrid workplace จะยังคงเป็นแนวโน้มรูปแบบการทำงานที่แพร่หลายในอนาคต โดยบริษัทต่าง ๆ ยังคงอนุญาตให้พนักงานสลับการเข้ามาทำงานที่ออฟฟิศ กับการทำงานที่บ้าน หรือจากที่ใดก็ได้ ส่งผลให้กลุ่มวัยทำงานมีแนวโน้มที่จะใช้เวลาในที่อยู่อาศัยของตัวเองมากขึ้นตามไปด้วย ส่งผลให้พื้นที่ใช้สอยกลายเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น ความท้าทายของโครงการคอนโดมิเนียมในอนาคตจึงอยู่ที่การพัฒนาห้องที่มีพื้นที่ใช้สอยเพียงพอ และความยืดหยุ่นสำหรับทำกิจกรรมต่าง ๆ ซึ่งไม่ใช่สำหรับการพักผ่อนเป็นหลักเพียงอย่างเดียวเหมือนในอดีต เพื่อสร้างความคุ้มค่าในสายตาผู้ซื้อคอนโดมิเนียม โดยพบว่าในช่วงที่ผ่านมาผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยเริ่มพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม โดยออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ EIC มองว่า คอนโดมิเนียมแบบ 1-2 ห้องนอนที่มีขนาดห้องใหญ่กว่า 40-50 ตารางเมตรขึ้นไป และมีระเบียงกว้างขวาง ดังเช่นที่เคยมีการพัฒนาออกมาในอดีต อาจกลับมาได้รับความนิยมอีกครั้งในระยะ 5-10 ปีข้างหน้า เพียงแต่อาจไม่ได้อยู่ในกรุงเทพฯ ชั้นใน หรือชั้นกลางเหมือนในอดีต แต่จะมีการขยายไปยังพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นนอก หรือปริมณฑลมากขึ้น

อีกทั้ง เมื่อต้องเดินทางไปทำงานที่ออฟฟิศน้อยครั้งลง ผู้บริโภคอาจมองว่าไม่จำเป็นต้องมีที่อยู่อาศัยใกล้ออฟฟิศ ดังนั้น การซื้อหรือเช่าคอนโดมิเนียมในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นใน หรือกรุงเทพฯ ชั้นกลาง จากกลุ่มวัยทำงานอาจมีแนวโน้มชะลอตัวลงบ้าง และเป็นการมองหาคอนโดมิเนียมที่อยู่ห่างออกมาจากเดิม แต่ราคาต่ำกว่า หรือมีพื้นที่ใช้สอยกว้างขวางขึ้นแทน อย่างไรก็ตามผู้บริโภคจะยังคงให้ความสำคัญกับการเลือกคอนโดมิเนียมที่อยู่ไม่ไกลจากแนวรถไฟฟ้ามากนัก เพื่อความสะดวกเมื่อจำเป็นต้องเดินทางไปทำงานที่ออฟฟิศ

แนวโน้มดังกล่าว จะส่งผลให้ความต้องการคอนโดมิเนียมในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นนอก และปริมณฑลมีโอกาสขยายตัวมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ประกอบกับส่วนต่อขยายรถไฟฟ้า และรถไฟฟ้าสายใหม่ ๆ ที่จะเปิดให้บริการในระยะต่อไปมีเส้นทางขยายออกไปถึงชานเมือง และปริมณฑลมากขึ้น รวมถึงโครงการขยายทางด่วนในอนาคต ที่จะช่วยเชื่อมการเดินทางจากชานเมืองเข้าสู่กรุงเทพฯ ชั้นกลาง และกรุงเทพฯ ชั้นในได้ดียิ่งขึ้น จะยิ่งเป็นการเปิดพื้นที่สำหรับผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมตามแนวเส้นทางคมนาคมใหม่ ๆ อีกทั้ง ระดับราคาที่ดินในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นนอก และปริมณฑลที่ต่ำกว่าพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นใน และกรุงเทพฯ ชั้นกลางค่อนข้างมาก ส่งผลให้ผู้ประกอบการยังมีโอกาสในการพัฒนาห้องคอนโดมิเนียมที่มีพื้นที่ใช้สอยเพียงพอ เพื่อตอบโจทย์แนวโน้มที่ผู้บริโภคทำงานแบบ Hybrid workplace ในระดับราคาปานกลาง-ต่ำไม่เกิน 3-5 ล้านบาท ขึ้นอยู่กับขนาดพื้นที่ห้อง และทำเลที่ใกล้หรือไกลเมือง ขณะที่ต้นทุนราคาที่ดินที่ยังไม่สูงมากนัก จะหนุนให้ผู้ประกอบการยังสามารถรักษาอัตรากำไรได้ในระยะข้างหน้า

3) เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทต่อการอยู่อาศัยมากขึ้น และเป็นกุญแจสู่ความสำเร็จในการพัฒนาโครงการ

คอนโดมิเนียม ปัจจุบันเทคโนโลยีที่ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ได้รับความสนใจจากผู้บริโภคมากขึ้น โดยผู้บริโภคนิยมจ่ายเงินเพิ่มขึ้น หรือลงทุนในเทคโนโลยีที่ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในระยะยาว โดยเฉพาะเทคโนโลยีที่ช่วยประหยัดพลังงาน และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มนำเทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น การติดตั้งโซลาร์ฟาร์ม การใช้พลังงานจากลมเพื่อผลิตกระแสไฟฟ้าใช้ในโครงการ การบำบัดน้ำเสียกลับเป็นน้ำสะอาดเพื่อหมุนเวียนอุปโภคบริโภคในโครงการ มาประยุกต์ใช้ภายในโครงการคอนโดมิเนียม และชูเทคโนโลยีเหล่านี้มาเป็นจุดขายโครงการกันมากขึ้นในอนาคต อย่างไรก็ตาม ยังต้องติดตามประเด็นด้านข้อจำกัดทางกฎหมายหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องในระยะต่อไปว่าจะเอื้อให้ผู้ประกอบการสามารถนำเทคโนโลยีดังกล่าวมาใช้ได้มากขึ้นหรือไม่ รวมถึงด้านมูลค่าการลงทุนที่ยังค่อนข้างสูงในปัจจุบัน จะเริ่มปรับลดลงมาและสามารถเข้าถึงได้ง่ายขึ้นเพียงใดในระยะข้างหน้า

นอกจากนี้ เทคโนโลยี Smart living solution เข้ามามีบทบาทอำนวยความสะดวกต่อผู้อยู่อาศัยคอนโดมิเนียม เช่น การควบคุมเครื่องใช้ไฟฟ้าและระบบต่าง ๆ การติดต่อนิติบุคคลบริหารโครงการ การสั่งอาหาร เรียกรถสาธารณะ Car pool ใช้บริการร้านซักรีด ไปจนถึงในกรณีฉุกเฉินอย่างการติดต่อสถานีตำรวจ และโรงพยาบาล EIC มองว่า ในระยะข้างหน้า Smart living solution มีแนวโน้มจะพัฒนาไปเป็นการเชื่อมโยงทุกระบบที่มีอยู่ทั้งโครงการคอนโดมิเนียมเข้าด้วยกัน ให้ทำงานตอบโจทย์ความต้องการของผู้อยู่อาศัย และสอดคล้องเชื่อมต่อการดำเนินงานของนิติบุคคลบริหารโครงการ โดย Smart living solution จะเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบการพิจารณา ก่อนตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม ดังนั้น ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่สามารถนำเทคโนโลยี Smart living solution มาช่วยยกระดับคุณภาพการอยู่อาศัยได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงสร้างประสบการณ์ และความคุ้มค่าสำหรับผู้บริโภคได้ จะช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับแบรนด์

4) กระแส ESG เป็นแรงกดดันให้ผู้ประกอบการปรับกลยุทธ์ให้มีความรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อมมากขึ้น

ในระยะข้างหน้าแนวทางการประกอบธุรกิจตามหลักความยั่งยืนที่คำนึงถึง สิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (ESG) จะ เข้ามามีบทบาทต่อการดำเนินธุรกิจมากขึ้น โดยผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยได้เริ่มกำหนดเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับแนวทางดังกล่าวมากขึ้น โดยเฉพาะด้านการก่อสร้าง ที่ใช้วิธี Prefabricated building หรือการก่อสร้างบ้าน และอาคารโดยผลิตชิ้นส่วนแต่ละชิ้นให้สำเร็จ ก่อนจะนำมาประกอบกันที่หน้างาน รวมถึงวิธี Precast หรือระบบที่นำชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปมาประกอบ หรือติดตั้งเป็นชิ้นงาน ซึ่งช่วยลดฝุ่นที่เกิดจากการก่อสร้างได้มาก รวมถึงยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ ทั้งด้านความเร็ว และลดการใช้แรงงาน อย่างไรก็ตาม ยังมีแนวทางอื่น ๆ ที่ผู้ประกอบการอาจพิจารณาในการก่อสร้างที่อยู่อาศัย อาทิ การออกแบบโครงสร้างที่อยู่อาศัย และสิ่งแวดล้อมโดยรอบโครงการ ที่สามารถรองรับภัยพิบัติต่าง ๆ ที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้นในอนาคต เช่น น้ำท่วม พายุ อากาศร้อน รวมถึงการบริหารจัดการวัสดุก่อสร้าง เช่น การวางแผนใช้วัสดุก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด การบริหารจัดการการขนส่ง การใช้วัสดุก่อสร้างที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ไปจนถึงการบริหารจัดการของเหลือหรือขยะจากงานก่อสร้าง ที่จะต้องมีการนำไปกำจัดหรือรีไซเคิลต่อไป

จาก Megatrend ดังกล่าว ประกอบกับความต้องการของผู้อยู่อาศัยที่มีความหลากหลาย ชับซ้อน และเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว EIC มองว่า Serviced condominium และ Mixed-use condominium อาจเป็นทางเลือกในการพัฒนาคอนโดมิเนียมสำหรับผู้ประกอบการในระยะข้างหน้า นอกจากนี้ ที่อยู่อาศัยในโลกเสมือนจริง ก็จะมีบทบาทต่อภาคสังหาริมทรัพย์มากขึ้นเช่นกัน

Serviced condominium หรือรูปแบบของคอนโดมิเนียมที่มาพร้อมสาธารณูปโภค และบริการ ที่ครอบคลุมทั้งสำหรับบุคคลทั่วไปทุกช่วงอายุ และบริการสำหรับผู้สูงอายุโดยเฉพาะ โดยนอกจากจะเป็นทางเลือกในการซื้อที่อยู่อาศัยที่น่าสนใจสำหรับผู้สูงอายุ หรือผู้เข้าใกล้วัยสูงอายุแล้ว ยังจะได้รับความสนใจจากกลุ่มช่วงอายุอื่น ๆ ที่มีความยินดีที่จ่ายเงินเพิ่มขึ้น เพื่อแลกกับบริการที่จะได้รับเพิ่มเติมด้วย

ปัจจุบันผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยหลายรายเริ่มมองหาพันธมิตรทางธุรกิจในกลุ่มโรงแรม และการบริการกันมากขึ้น สะท้อนถึงการให้ความสำคัญกับการบริการ และได้นำมาเป็นจุดขายในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยมากขึ้น โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียม ที่อาจยกระดับไปสู่การเป็นโครงการ Serviced condominium โดยจะมีระดับบริการที่หลากหลาย เพื่อเป็นทางเลือกตอบสนองความต้องการของกำลังซื้อในแต่ละกลุ่มที่แตกต่างกันไป ตั้งแต่บริการระดับมาตรฐานโรงแรม 5 ดาว เพื่อตอบสนองผู้บริโภคกลุ่มกำลังซื้อสูง รวมถึงกลุ่มที่ต้องการการดูแลเป็นพิเศษ โดยตัวอย่างบริการระดับนี้ เช่น

Butler, Personal chef, Personal therapist, Limousine service ทั้งนี้ปัจจุบัน ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยก็เริ่มมีการให้บริการเหล่านี้บ้างแล้ว แต่ยังคงอยู่ในรูปแบบ Serviced apartment ในทำเลกรุงเทพฯ ชั้นใน และกรุงเทพฯ ชั้นกลาง ซึ่งสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการในรูปแบบค่าเช่ารายปี หรือรายเดือน โดย EIC มองว่าอนาคตหากมีการพัฒนา Serviced condominium มากขึ้น ก็อาจมีการขยาย Segment ลงมาในบริการระดับปานกลาง ที่จะช่วยอำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิตในด้านต่าง ๆ เช่น Housekeeper, Sports club, Kids club, Elder care ซึ่งเหมาะกับผู้อยู่อาศัยที่ระดับปานกลาง รวมถึงกลุ่มวัยทำงานที่ต้องการความสะดวกสบายในชีวิตเพิ่มขึ้น ไปจนถึงการบริการระดับพื้นฐานทั่วไป อย่างบริการเรียกรถสาธารณะ และ Car pool

Mixed-use condominium เริ่มเป็นที่กล่าวถึงมากขึ้นในช่วงที่ผ่านมาว่าจะเป็นการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมอีกรูปแบบหนึ่ง ที่จะช่วยกระตุ้นให้ตลาดคอนโดมิเนียมกลับมาคึกคักได้อีกในอนาคต โดยการพัฒนาโครงการ Mixed-use ส่วนใหญ่จะมีการใช้พื้นที่อย่างผสมผสาน ทั้งคอนโดมิเนียม อาคารสำนักงาน พื้นที่ค้าปลีก โรงแรม ร้านอาหาร ศูนย์ดูแลสุขภาพแบบครบวงจร ไปจนถึงพื้นที่สำหรับ Lifestyle activity ซึ่งการกำหนดสัดส่วนของพื้นที่แต่ละประเภท จะขึ้นอยู่กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของโครงการ แต่ส่วนใหญ่ยังคงกำหนดให้พื้นที่สำหรับที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนมากที่สุด

ทั้งนี้ปัจจัยด้านระยะทางของโครงการคอนโดมิเนียม กับสิ่งอำนวยความสะดวกที่สำคัญต่าง ๆ เช่น ร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ Supermarket ห้างสรรพสินค้า Fitness โรงพยาบาล ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้อยู่อาศัยนำมาพิจารณาในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมอยู่แล้ว ดังนั้น เมื่อสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เหล่านี้มาอยู่ในพื้นที่เดียวกันกับคอนโดมิเนียม ก็จะกลายเป็นจุดแข็ง และจุดขายสำคัญ ที่จะดึงดูดให้โครงการคอนโดมิเนียมมีความน่าสนใจยิ่งขึ้น ทั้งความสะดวกสบาย ประหยัดเวลา และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ไปจนถึงสิทธิพิเศษที่ผู้อยู่อาศัยจะได้รับเพิ่มเติมในฐานะผู้อยู่อาศัยในโครงการ โดยในปัจจุบันแม้จะเห็นการพัฒนาโครงการ Mixed-use ส่วนใหญ่ในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นใน แต่ในระยะข้างหน้ามีแนวโน้มที่จะขยายตัวออกไปยังพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นกลาง และชั้นนอกมากขึ้น ด้วยทั้งปัจจัยด้านการขยายตัวของเมือง

นอกจากนั้น การพัฒนาโครงการ Mixed-use ก็จะช่วยกระจายความเสี่ยงให้กับผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัย โดยรายได้ของโครงการจะมาจากหลายรูปแบบธุรกิจ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการอาจสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในการร่วมลงทุน โดยเฉพาะกลุ่มค้าปลีกเพื่อสร้าง Synergy และขยายโอกาสในการพัฒนาโครงการ Mixed-use ใหม่ ๆ ในระยะยาว

ที่อยู่อาศัยในโลกเสมือนจริง จะมีบทบาทต่อภาคอสังหาริมทรัพย์มากขึ้นในอนาคตอย่างปฏิเสธไม่ได้ หลังจากที่เกิดขึ้นแล้วในช่วงที่ผ่านมา และได้รับความสนใจจากหลากหลายองค์กร ทั้งในแวดวงเทคโนโลยี และอสังหาริมทรัพย์ ที่เข้าไปศึกษาประสบการณ์ใหม่ในโลกเสมือนจริง เพื่อมองหาโอกาสทางธุรกิจที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต โดยในส่วนของภาคอสังหาริมทรัพย์ในโลกเสมือนจริงนั้น แม้จะมีการเปิดให้มีการซื้อขาย และมีการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์กันหลายแพลตฟอร์มแล้ว แต่ผลตอบรับยังไม่ดีมากนัก และส่วนใหญ่ยังเป็นธุรกรรมที่เกิดขึ้นในต่างประเทศ

สำหรับประเทศไทย ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่จะใช้โลกเสมือนจริงเป็นแพลตฟอร์มในการนำเสนอเรื่องราวสินค้า และบริการใหม่ ๆ เป็นหลัก ส่งผลให้การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ในโลกเสมือนจริงของไทยยังไม่คึกคักมากนัก ทั้งนี้โลกเสมือนจริงจะมีบทบาทมากขึ้นในฐานะพื้นที่ทดลองของผู้ประกอบการในการนำเสนอสิ่งใหม่ ๆ โดยเฉพาะถ้าหากอยู่บนแพลตฟอร์มโลกเสมือนจริงที่มีผู้ใช้งานจำนวนมาก ก็มีแนวโน้มที่จะได้รับ Feedback กลับมา ซึ่งถือเป็นการสำรวจความต้องการของผู้บริโภคได้ จึงกล่าวได้ว่าแพลตฟอร์มโลกเสมือนจริงจะเป็นอีกหนึ่งเครื่องมือที่จะช่วยผู้ประกอบการสำรวจตลาด และมองหาโอกาส เพื่อนำข้อมูลต่างๆ กลับมาใช้พัฒนาสินค้าและบริการในโลกจริงได้ทางหนึ่ง

บทวิเคราะห์โดย... <https://www.scbeic.com/th/detail/product/real-estate-220922>

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.

ผู้เชี่ยวชาญวิเคราะห์

เชษฐวัฒน์ ทรงประเสริฐ (chetthawat.songprasert@scb.co.th)

นักวิเคราะห์

INDUSTRY ANALYSIS

ดร. สมประวิณ มั่นประเสริฐ

รองผู้จัดการใหญ่ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มงาน Economic Intelligence Center (EIC)

และรองผู้จัดการใหญ่ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มงานกลยุทธ์องค์กร

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

ปราณีดา ศยามานนท์

ผู้อำนวยการฝ่าย Industry Analysis

กัญญารัตน์ กาญจนวิสุทธิ์

นักวิเคราะห์อาวุโส

เชษฐวัฒน์ ทรงประเสริฐ

นักวิเคราะห์

วรรณโกมล สุภาชาติ

นักวิเคราะห์

กิริติญา ครองแก้ว

นักวิเคราะห์



“Economic and business intelligence for effective decision making”



ECONOMIC INTELLIGENCE CENTER

ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์



เจาะลึก

สถานการณ์เศรษฐกิจ



เกาะติด

การเปลี่ยนแปลงที่ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจ



อัปเดต

ประเด็นร้อนที่ไม่ควรพลาด



Stay connected

Find us at



@scbeic | 

www.scbeic.com