

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยไทย

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยของไทยนอกจากได้รับผลกระทบจากวิกฤตการณ์เศรษฐกิจโลกแล้ว ยังได้รับผลกระทบจากปัจจัยความขัดแย้งทางการเมืองภายในประเทศ ซึ่งดำเนินมาตลอดเวลา 3 - 4 ปีที่ผ่านมา

เพื่อประเมินภาวะตลาดที่อยู่อาศัยปี 2552 จึงขอประมวลภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยปี 2551 ทั้งด้านอุปทาน (Supply) อุปสงค์ (Demand) ด้านราคา (Price) และด้านสินเชื่อ (Pre-Post Finance)

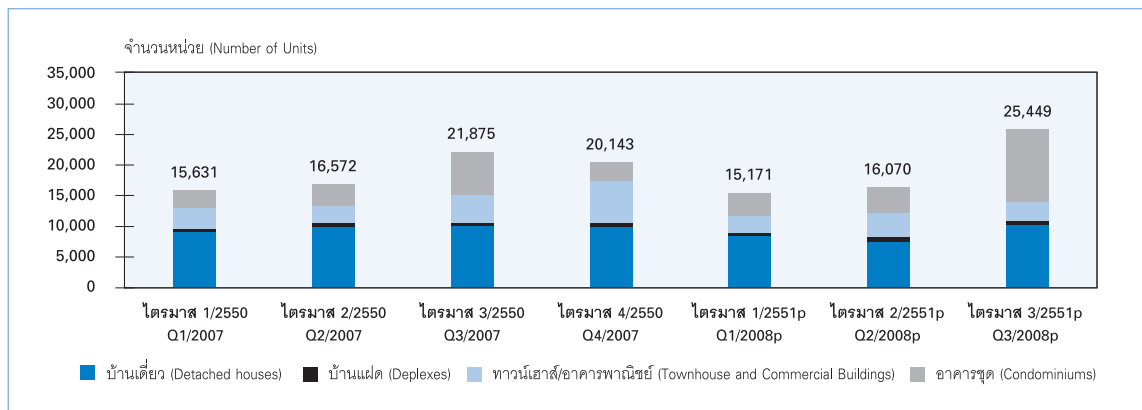
□ ด้านอุปทาน (Supply)

หากจะพิจารณาจำนวนที่อยู่อาศัยซึ่งสร้างแล้วเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลช่วง 3

ไตรมาสแรกของปี 2551 พบว่ามีจำนวน 56,690 หน่วย ซึ่งขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.8 เมื่อเทียบกับ 3 ไตรมาสแรกของปี 2550 และคาดการณ์ได้ว่า ไตรมาสที่ 4 ของปี 2551 จำนวนบ้านสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขต (กทม.- ปริมณฑล) ก็น่าจะมีอัตราการเติบโตมากกว่าไตรมาส 4 ของปี 2550 (แผนภูมิที่ 1)

จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนเขต (กทม. - ปริมณฑล) ชะลอตัวลงในปี 2550 เมื่อเทียบกับปี 2549 และคาดการณ์ว่าปี 2551 จะชะลอตัวลงอีก แต่จากข้อเท็จจริงพบว่าปี 2551 จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนจะไม่น้อยกว่าปี 2550 และข้อสังเกตก็คือจำนวนอาคารชุดซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จจดทะเบียนในปี 2551 มีจำนวนสูงสุดในรอบ 10 ปีที่ผ่านมานับแต่ปี 2542

แผนภูมิที่ 1 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขต กทม. - ปริมณฑล แสดงจำนวนหน่วยแยกตามประเภทที่อยู่อาศัย ปี 2550 - 2551 (Q3)



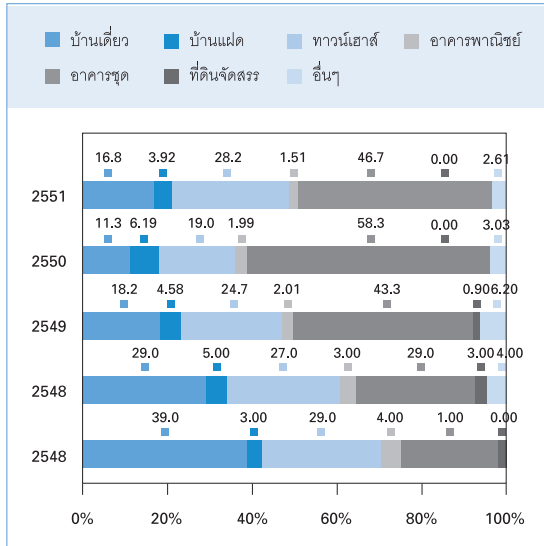
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ในทางเดียวกันหากจะพิจารณาด้านอุปทาน (Supply) จากการสำรวจภาคสนามของบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA) จะพบว่ามีโครงการที่อยู่อาศัยเปิดตัวในปี 2549 ทั้งหมดในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล จำนวน 62,771 หน่วย โดยสัดส่วนการเปิดตัวอาคารชุดจำนวน 27,183 หน่วย 43.3% เช่นเดียวกับปี 2550 อาคารชุดเปิดตัวถึงจำนวน 39,980 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนก็ 58.32% และชะลอตัวเล็กน้อยในปี 2551 คือ จำนวน 28,700 หน่วย คิดเป็น 46.8% และหากพิจารณาโดยภาพรวมจะเห็นว่าสัดส่วนการเปิดตัวของจำนวนบ้านเดี่ยว ตั้งแต่ปี 2547

ลดลงจาก 39% เหลือเพียง 16.35% ในปี 2551 และอาคารชุดซึ่งเคยเปิดตัวจำนวน 24% ในปี 2547 เพิ่มขึ้นเป็น 46% ในปี 2551 (แผนภูมิที่ 2)

ซึ่งข้อมูลการสำรวจภาคสนามของ AREA เมื่อเปรียบเทียบกับข้อมูลการจดทะเบียนที่อยู่อาศัยเขตกรุงเทพมหานครของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ถือว่าสอดคล้องกันคือจำนวนอาคารชุดซึ่งสร้างเสร็จจดทะเบียนในปี 2551 ซึ่งมีจำนวนสูงสุดในรอบ 10 ปี มีผลจากการเปิดตัวโครงการเมื่อปี 2548 - 2550

แผนภูมิที่ 2 เปรียบเทียบที่อยู่อาศัยที่เกิดขึ้นใหม่เปิดตัวในปี 2547 - 2551



ที่มา : AREA

□ ด้านอุปสงค์ (Demand)

จากการสำรวจความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ร่วมกับบริษัท โฮมบายเออร์ไกด์ จำกัด จากผู้เข้าชมงานมหกรรมบ้านและคอนโดครั้งที่ 19 ระหว่างวันที่ 2 - 5 ตุลาคม 2551

ตารางที่ 1 ระดับราคาที่ต้องการซื้อ

ระดับราคาที่ต้องการซื้อ	%
ไม่เกิน 1,00,000 บาท	23.00
1 - 2 ล้านบาท	41.00
3 ล้านบาท	19.00
3 - 4 ล้านบาท	7.00
4 - 5 ล้านบาท	5.00
5 - 7 ล้านบาท	3.00
7 ล้านบาท	2.00
รวม	100.00

ราคาไม่เกิน 3,000,000 83%

ที่มา : รายงานผลการสำรวจความต้องการซื้อของผู้เข้าชมงานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 19 ระหว่างวันที่ 2-5 ตุลาคม 2551

รวบรวมโดย : บริษัท โฮมบายเออร์ไกด์ จำกัด และศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

พบว่าระดับราคาซึ่งผู้บริโภคมีความต้องการซื้อมากที่สุด อยู่ในช่วงระดับราคา 1-2 ล้านบาท ซึ่งมีจำนวนถึงร้อยละ 41 ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยต่ำกว่า 1 ล้านบาทมีความต้องการร้อยละ 23 และบ้านระดับราคา 2 - 3 ล้านบาท มีความต้องการร้อยละ 19%

ซึ่งหากพิจารณาจากการสำรวจ จะพบว่าความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคา 1-3 ล้านบาท มีสัดส่วนถึงร้อยละ 83 ซึ่งหากเปรียบเทียบกับผลการสำรวจความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2549 ระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท มีความต้องการซื้อ 72.6% แสดงให้เห็นว่าบ้านระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท มีความต้องการซื้อเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.4

ประเภทที่อยู่อาศัยที่มีความต้องการซื้อ (Demand)

จะพบว่าทั้งด้านการเปิดตัวโครงการจากข้อมูลของ AREA (แผนภูมิที่ 2) หรือตัวเลขการก่อสร้างเสร็จจดทะเบียนที่อยู่อาศัย (แผนภูมิที่ 1) และการประมวลข้อมูลจากผู้ประกอบการซึ่งจัดสร้างทั้งอาคารชุดและอาคารแนวราบจะพบว่าความต้องการที่อยู่อาศัยในช่วงหลายปีที่ผ่านมา (ปี 2548 - 2551) อาคารชุดได้รับความนิยมมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งอาจเป็นเพราะความวิตกกังวลเรื่องของราคาน้ำมันและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง รวมถึงพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยที่เปลี่ยนแปลงไป คือคิดว่าจะซื้อบ้านหลังแรกก่อนประกอบกับอัตราดอกเบี้ยซึ่งอยู่ในอัตราต่ำ ทำให้ผู้มีเงินออมส่วนหนึ่งซื้ออาคารชุดเพื่อการลงทุน

□ ด้านระดับราคา (Price)

หากจะพิจารณาระดับราคาซึ่งมีการเปิดตัวโครงการจากการสำรวจของบริษัท เอเจเนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอปแฟร์ส จำกัด (AREA) พบว่าระดับราคาที่มีการเปิดขายจำนวนมากที่สุดคือระดับราคา 1 - 2 ล้านบาท ซึ่งมีสัดส่วนถึงร้อยละ 34 และรองลงมาคือระดับราคา 2.1- 3 ล้านบาท และระดับราคา 3.1 - 5 ล้านบาท ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 21 เช่นเดียวกัน สำหรับบ้านราคา 5 ล้านบาท 10 ล้านบาท มีการเปิดตัวสัดส่วนร้อยละ 13 และหากจะพิจารณาระดับราคาที่เปิดตัวตั้งแต่ราคา 1 - 3 ล้านบาท พบว่ามีสัดส่วนถึงร้อยละ 68 ซึ่งหากเทียบกับสำรวจ Demand (ตารางที่1) ถือได้ว่าระดับราคาที่ต้องการซื้อ (Demand) สอดคล้องกับระดับราคาซึ่งผู้ประกอบการเปิดตัวโครงการ (Supply)

ตารางที่ 2 ระดับราคาบ้านที่ออกมาสู่ตลาด แยกตามระดับราคา ปี 2551

รวมทุกแบบบ้าน	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	รวม	%
ต่ำกว่า ห้าแสน	-	-	-	-	-	80	-	-	-	-	-	-	80	0
ห้าแสน - 1 ล้าน	1,189	1,444	418	633	1,890	60	936	-	386	498	178	478	8,110	13
1 - 2 ล้าน	2,964	2,226	2,391	2,522	3,035	908	476	1,339	666	2,839	1,076	302	20,744	34
2 .1 - 3 ล้าน	1,259	1,381	906	885	391	2,661	708	1,177	647	732	1,590	617	12,954	21
3.1 - 5 ล้าน	644	320	1,747	929	451	1,705	1,553	1,867	1,113	794	1,504	372	12,999	21
5.1 - 10 ล้าน	432	144	716	375	195	407	141	367	1,164	209	1,086	238	5,474	9
10.1 - 20 ล้าน	112	9	337	181	63	46	4	63	66	28	133	118	1,160	2
20 ล้านขึ้นไป	37	-	29	3	12	110	2	2	2	-	3	39	239	0
รวม	6,637	5,524	6,544	5,528	6,037	5,977	3,820	4,815	4,044	5,100	5,570	2,164	61,760	100

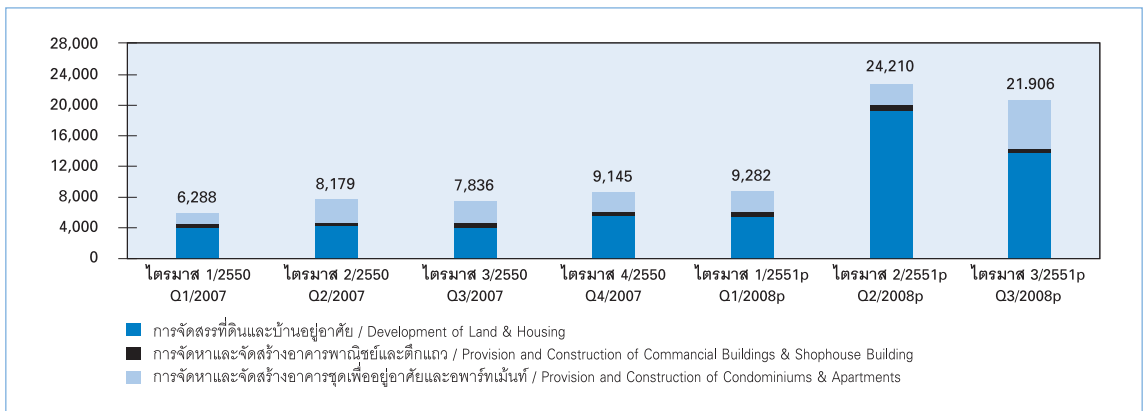
ที่มา : AREA

□ ด้านสินเชื่อ (Pre-Post Finance)

เพียง 3 ไตรมาสแรกของปี 2551 พบว่ามูลค่าสินเชื่อผู้ประกอบการ (Pre Finance) ด้านอสังหาริมทรัพย์มีจำนวนถึง 55,398 ล้านบาท ในขณะที่ปี 2550 ทั้ง 4 ไตรมาสมีมูลค่าสินเชื่อผู้ประกอบการปล่อยใหม่เพียง 31,448 ล้านบาท ซึ่งหากคาดการณ์รวมสินเชื่อในไตรมาสที่ 4 ของปี 2551

ก็เชื่อได้ว่ามูลค่าสินเชื่อของผู้ประกอบการจะสูงเกินกว่าร้อยละ 100 เมื่อเทียบกับปี 2550 ซึ่งจะเป็นข้อบ่งชี้ถึงตัวเลขของจำนวนที่อยู่อาศัยแล้วเสร็จจดทะเบียนในปี 2551 ที่มีได้ลดลงจากปี 2550 และน่าจะมีผลต่อการก่อสร้างที่อยู่อาศัยปี 2552 ด้วย

แผนภูมิที่ 3 สินเชื่อผู้ประกอบการที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ ทั่วประเทศ แยกตามประเภท

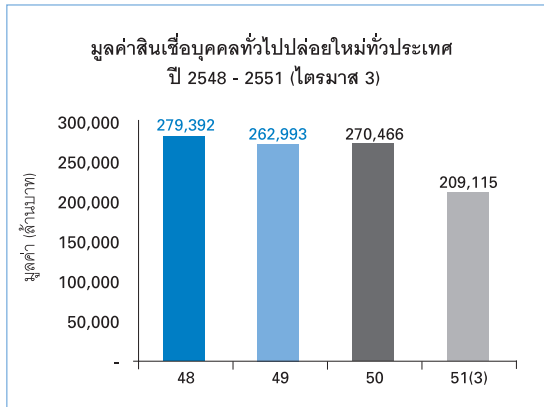


ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

สินเชื่อบุคคลทั่วไป (Post Finance) ข้อมูลจาก 3 ไตรมาสแรกของปี 2551 พบว่ามีสินเชื่อรายย่อยปล่อยใหม่จำนวน 20,915 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าหากรวมไตรมาสที่ 4 แล้วจะมีจำนวนใกล้เคียงกับปี 2550 ซึ่งจะเห็นว่ามูลค่าสินเชื่อ

รายย่อยปล่อยใหม่มีได้ชะลอตัวลง แต่ทั้งนี้มูลค่าสินเชื่อบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ได้รวมถึงสินเชื่อซึ่งผู้กู้เดิมขอสินเชื่อใหม่โดยหลักประกันเดิมเพื่อขอวงเงินกู้เพิ่มเติม หรือย้ายสถาบันการเงินเพื่อให้ได้รับอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่า(Re-Finance)

แผนภูมิที่ 5 มูลค่าสินเชื่อบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ทั่วประเทศ



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารออมสิน บริษัทประกันชีวิต การเคหะแห่งชาติ
รวบรวมและประมวลผลโดย : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยปี 2552

จากข้อมูลด้าน Supply, Demand, Price, Pre-Post Finance จะเห็นว่าตัวเลขการก่อสร้างแล้วเสร็จจดทะเบียนในเขต กทม. - ปริมณฑล ของปี 2551 มีได้ลดลงจากปี 2550 และสอดคล้องกับสินเชื่อของผู้ประกอบการ (Pre-Finance) ในภาคที่อยู่อาศัยซึ่งมีจำนวนสูงขึ้นกว่าร้อยละ 100 เมื่อเทียบกับปี 2550 ตัวเลขสร้างแล้วเสร็จจดทะเบียนของอาคารชุดจะเป็นหน่วยขายสะสมในปี 2552 แม้ว่าอาคารชุดในปี 2552 จะก่อสร้างแล้วเสร็จน้อยกว่าเช่นเดียวกับการก่อสร้างอาคารแนวราบ (บ้านเดี่ยว-บ้านแฝด-ทาวน์เฮาส์) ก็ยังคงมีหน่วยนำเสนอยังไม่น้อยกว่าปี 2551 เนื่องจากการขออนุญาตจัดสรรสำหรับโครงการแนวราบ ผู้ประกอบการต้องขออนุญาตครั้งเดียวทั้งโครงการ และแบ่งเฟสในการก่อสร้างเพื่อการจำหน่ายเป็นเฟสๆ

ปัจจัยในการซื้อที่อยู่อาศัยปี 2552

จากปัจจัยภาวะเศรษฐกิจโลกและผลกระทบต่อเศรษฐกิจในประเทศ รวมถึงปัจจัยทางการเมือง และปัจจัยอื่นๆ ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยลบต่อเศรษฐกิจและต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ ผ่านความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยและความวิตกกังวลต่อการซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นสินค้า

คงทนและมีมูลค่าสูง แต่ในขณะที่เดียวกันก็มีปัจจัยสนับสนุนหลายประการที่จะสนับสนุนด้านอุปสงค์ (Demand) และอุปทาน (Supply) ของตลาดที่อยู่อาศัย คือ

1. มาตรการของภาครัฐต่อภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1.1 รัฐบาลได้มีมติต่ออายุมาตรการลดภาษีธุรกิจเฉพาะจาก 3.3% เหลือ 0.11% ค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์จาก 2% เหลือ 0.01% ค่าจดทะเบียนจาก 1% เหลือ 0.01% มาตรการนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยทุกระดับราคา และจะเห็นได้ว่าจากมาตรการนี้ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จัดโปรโมชั่นในหลากหลายรูปแบบทั้งส่วนลด ช่วยลูกค้าผ่อนบ้าน ให้ลูกค้าอยู่ฟรีในช่วงเวลาหนึ่ง หรือแถมอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า หรือแถมเฟอร์นิเจอร์ทั้งหลาย มาตรการนี้จึงมีส่วนช่วยกระตุ้นกำลังซื้อในทุกระดับราคาและเป็นการลดภาระของทั้งผู้ประกอบการและผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

1.2 การเพิ่มจำนวนเงินเพื่อหักค่าลดหย่อนจำนวน 300,000 บาท จากจำนวนเงินซึ่งซื้อที่อยู่อาศัยอีก 300,000 บาท มาตรการนี้จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้ที่มีเงินได้ต่อเดือนตั้งแต่ 28,000 บาทขึ้นไป เพราะหากรายได้ต่ำกว่า 28,000 บาทต่อเดือน และหักค่าลดหย่อนจากดอกเบี้ยซึ่งผ่อนชำระที่อยู่อาศัยจำนวน 100,000 บาท ก็จะทำให้ไม่ต้องเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา การลดหย่อนจำนวนเงินที่ซื้อที่อยู่อาศัยได้อีก 300,000 บาท ก็จะทำให้ผู้มีรายได้ประมาณ 50,000 บาทต่อเดือน ไม่ต้องเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ซึ่งน่าจะเป็นการกระตุ้นกำลังซื้อของคนกลุ่มนี้ได้ เพราะถือว่าเป็นกลุ่มที่มีความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย

มาตรการนี้จะมีผลสนับสนุนสำคัญต่ออุปสงค์ (Demand) ของบ้านระดับราคา 2-5 ล้านบาทได้มากเพราะสอดคล้องกับฐานรายได้ ซึ่งจะได้ประโยชน์จากการหักลดหย่อนจำนวนเงิน ซึ่งซื้อที่อยู่อาศัย

1.3 การจัดตั้งองค์กรค้ำประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัย (Mortgage Insurance) เพื่อให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยสามารถขอสินเชื่อได้เต็ม 100% กรณีนี้ถ้าหากไม่สามารถจัดตั้งและดำเนินการได้อย่างรวดเร็ว และแม้ว่าจะจัดตั้งได้ ก็อาจมีผลต่อการสนับสนุนอุปสงค์ (Demand) ได้ในไตรมาสที่ 3 - 4 ของปี 2552 แต่ทั้งนี้หากสภาพคล่องในระบบสถาบัน

การเงินยังมีอยู่สูง การจัดตั้งได้สำเร็จหรือไม่ขององค์กรค้าประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัย (Mortgage Insurance) ก็จะมีใช้ตัวแปรสำคัญแต่หากสามารถจัดตั้งองค์กรค้าประกันสินเชื่อที่อยู่อาศัย (Mortgage Insurance) ได้เร็วก็จะเป็นประโยชน์ต่อธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งให้สินเชื่อต่อผู้มีรายได้น้อยหรือปานกลางเป็นหลัก (ไม่เกิน 1 ล้านบาท) แต่ทั้งนี้ก็จะเพิ่มความมั่นใจและลดความเสี่ยงในการให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์อื่นๆ ด้วย

2. ราคาวัสดุก่อสร้างและราคาน้ำมัน

ราคาวัสดุก่อสร้างในปี 2552 น่าจะมีราคาทรงตัว หรือลดลงในบางประเภท โดยเฉพาะราคาเหล็ก ซึ่งเคยปรับตัวขึ้นไปสูงสุดกว่า 40,000 บาท ต่อตัน ในช่วงไตรมาส 3 ของปี 2551 ได้มีการปรับราคาลดลงเหลือต่ำกว่า 20,000 บาทต่อตัน ในช่วงปลายปี 2551 ต่อเนื่องถึงปี 2552 ในขณะที่เดียวกันการก่อสร้างสาธารณูปโภคของรัฐในโครงการก่อสร้างระบบรางก็ยังไม่สามารถเริ่มดำเนินการก่อสร้างได้อย่างรวดเร็วพอที่จะผลักดันให้ราคาปูนซีเมนต์ เหล็กเส้น และราคาวัสดุอื่นๆ ปรับตัวขึ้นอย่างรวดเร็วในปี 2552 ประกอบกับวัสดุตกแต่งหลายอย่าง เช่น กระเบื้องปูพื้น สุขภัณฑ์ พื้นลามิเนต อุปกรณ์ไฟฟ้า ฯลฯ ซึ่งนำเข้าจากประเทศจีนเป็นส่วนใหญ่ก็จะไม่ปรับราคาสูงขึ้น และอาจมีแนวโน้มลดลงอีกเล็กน้อยจาก Demand ซึ่งต่ำลง และการแข่งขันการนำเข้ามีมากขึ้นในช่วงปี 2550-2551 เช่นเดียวกับราคาน้ำมัน ซึ่งแม้จะมีใช้ปัจจัยการผลิตทางตรงสำหรับการก่อสร้างที่อยู่อาศัย แต่เป็นปัจจัยการผลิตทางอ้อม ซึ่งผ่านค่าขนส่ง ราคาวัสดุก่อสร้าง และราคาน้ำมันที่ยังทรงตัวในอัตราต่ำจึงเป็นปัจจัยบวกที่สำคัญต่อดันทุนการผลิตที่อยู่อาศัยในปี 2552 และมีผลต่อระดับราคาขายไม่ปรับตัวสูงขึ้น

3. แนวโน้มอัตราดอกเบี้ย

จากภาวะซึ่งกดดันให้ทุกประเทศต้องใช้นโยบายทางการเงินเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ มีผลทำให้อัตราดอกเบี้ยนโยบายของทุกประเทศได้ลดลงอย่างต่อเนื่องรวมถึงดอกเบี้ยนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทยด้วย และมีผลทำให้อัตราดอกเบี้ยทั้งเงินฝากและเงินกู้ลดลงด้วย อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เป็นปัจจัยซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญที่สุด สำหรับการซื้อที่อยู่อาศัยเพราะตลอด 10 ปีที่ผ่านมาการซื้อที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนการขอสินเชื่อร้อยละ 80 - 100

เพราะปัจจัยเรื่องการแข่งขันของสถาบันการเงินและพฤติกรรม การซื้อบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย อัตราดอกเบี้ยซึ่งมีแนวโน้มลดลง จึงเป็นปัจจัยบวกอีกประการหนึ่งต่อความสามารถในการผ่อนชำระและต่อการซื้อที่อยู่อาศัยปี 2552

ตารางที่ 3 เงินกู้ 1 ล้าน ผ่อนชำระ 20 ปี

	อัตราดอกเบี้ย	เงินผ่อน/เดือน	ลดลงจากอัตราดอกเบี้ยสูง
สูงมาก	19%	16,206	-
ปานกลาง	12%	11,011	5,195
ต่ำ	8%	8,364	7,842
ต่ำมาก	3%	5,546	10,660



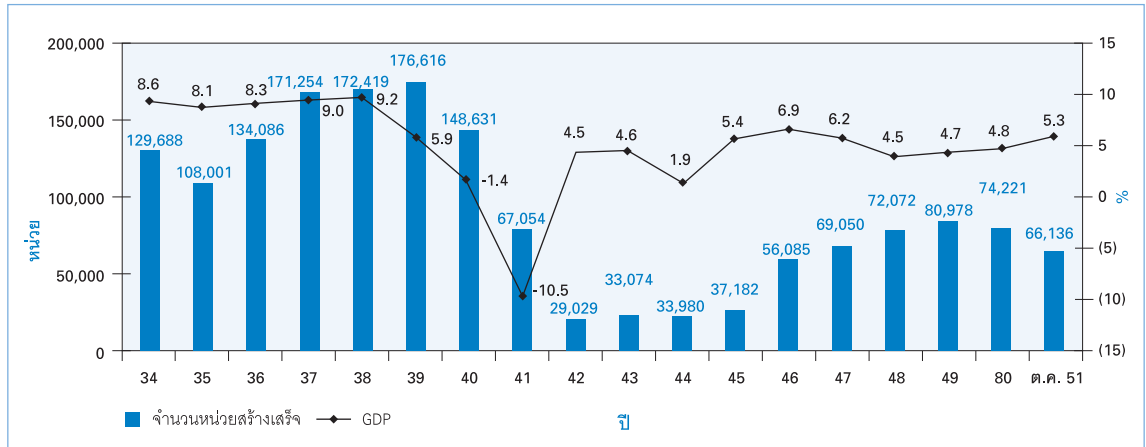
การปรับตัวของผู้ประกอบการปี 2552

ตลอดเวลากว่า 10 ปี นับแต่วิกฤตการณ์ปี 2540 ต้องถือว่าผู้ประกอบการได้มีการปรับตัวหลายด้านด้วยกัน และเป็นการปรับตัวอย่างต่อเนื่องจึงทำให้การเกิดวิกฤตการณ์ปี 2551-2552 ในขณะที่ผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์ของไทยมิได้มีผลกระทบรุนแรงเช่นเดียวกับวิกฤตการณ์เช่นปี 2540 ซึ่งพอจะประมวลการปรับตัวของผู้ประกอบการด้านต่างๆ คือ

1. ด้านจำนวนการผลิตที่อยู่อาศัย (Supply)

จะเห็นได้วก่อนวิกฤตการณ์ปี 2540 (ปี 2534 - 2540) มีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยแล้วเสร็จจดทะเบียนในเขต กทม. - ปริมณฑล เฉลี่ยถึงปีละ 1.4 แสนหน่วย ในขณะที่หลังวิกฤตการณ์ปี 2540 จำนวนเฉลี่ยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จปี 2541 - 2551 เฉลี่ยปีละ 5.6 หมื่นหน่วย (แผนภูมิที่ 6) ซึ่งถือว่าเป็นไปในทิศทางเดียวกับอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ (GDP)

แผนภูมิที่ 6 จำนวนบ้านสร้างเสร็จในเขตกทม. - ปริมาณ เปรียบเทียบกับการขยายตัวของเศรษฐกิจ ปี 2534 - (ต.ค.) 2551



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

2. ด้านข้อมูลและการวิจัยพัฒนา

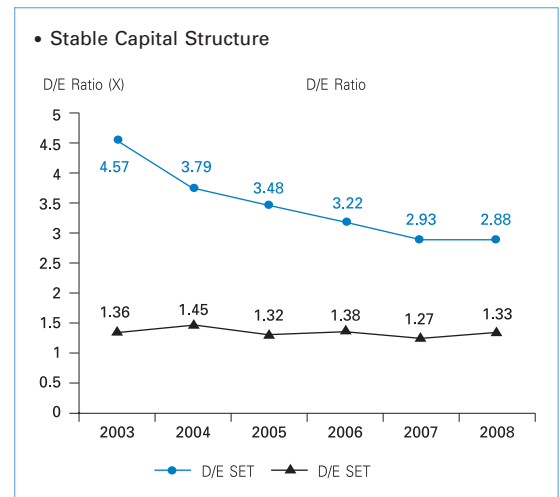
ข้อมูลการก่อสร้างที่อยู่อาศัยแล้วเสร็จจดทะเบียนในปี 2547 - 2551 สะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับข้อมูล และมีการสำรวจการวิจัยความต้องการของผู้ซื้อมากกว่าในอดีตที่จะเห็นจำนวนอาคารชุดมีสัดส่วนสูงขึ้นตามลำดับ ซึ่งส่วนหนึ่งมีผลจากการสำรวจความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคมากขึ้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับข้อมูลทั้งทางด้านเศรษฐกิจข้อมูลด้านอสังหาริมทรัพย์ ทั้งข้อมูลของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ หรือข้อมูลของภาคเอกชน รวมถึงมีหลายบริษัทผู้ประกอบการซึ่งมีหน่วยงานวิจัยหรือสำรวจข้อมูลของตนเอง

3. สัดส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt/Equity) อยู่ในอัตราต่ำ

ซึ่งทำให้การเกิดวิกฤตการณ์ในครั้งนี้ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่มีความแข็งแกร่ง ซึ่งจะเห็นได้ว่าช่วงเกิดวิกฤตการณ์ ปี 2540 ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์มีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนในอัตราสูงมาก ซึ่งเมื่อเกิดวิกฤตการณ์ขึ้น ภาคอสังหาริมทรัพย์จึงอยู่ในสถานะที่ได้รับผลกระทบรุนแรงที่สุดในทางตรงกันข้ามหากจะพิจารณาข้อมูล ปี 2546 - 2550 (กราฟที่ 1) ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์มีหนี้สินต่อทุนอยู่ที่ประมาณ 1.35 เท่า และเมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยของทุกธุรกิจอุตสาหกรรมในตลาดหลักทรัพย์ก็ถือว่าอัตราส่วนหนี้สิน

ต่อทุนของภาคอสังหาริมทรัพย์อยู่ต่ำกว่าเกณฑ์เฉลี่ยของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ด้านอื่นๆ นอกจากนี้ปัจจัยหนี้สินต่อทุนซึ่งอยู่ในอัตราต่ำ แล้วช่วงหลังวิกฤตการณ์ปี 2540 ผู้ประกอบการยังใช้ช่องทางอื่นๆ ในการระดมทุน นอกเหนือจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน เช่นการออกหุ้นกู้ การขายหุ้นเพิ่มทุน

กราฟที่ 1 Capital Structure of Property Development Sector



Source : SETSmart as of 10 Jan 09

ที่มา : ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
(The Stock Exchange of Thailand)

4. การปรับตัวด้านกลยุทธ์การตลาดและ เพิ่มขนาด

จะเห็นว่าช่วงที่ผ่านมาผู้ประกอบการทั้งในตลาดหลักทรัพย์และนอกตลาดหลักทรัพย์มีการปรับตัวด้านกลยุทธ์การ Down-Up ไปในทิศทางเดียวกันและเชื่อว่าจะต่อเนื่องในปี 2552 คือ

4.1 กลยุทธ์การลดขนาด (Down Size) มีการปรับขนาดของโครงการเล็กลง จากโครงการขนาดใหญ่ จำนวนหลายร้อยหน่วยหรือนับพันหน่วยต่อโครงการ (Down Size Project) เป็นโครงการขนาดเล็ก จำนวนโครงการละ 100-300 หน่วยต่อโครงการ มีการปรับขนาดของบ้าน และที่ดินเล็กลงหรือมีฟังก์ชันที่ไม่จำเป็นน้อยลง ในขณะที่ค่าก่อสร้างปรับตัวสูง เราจึงเห็นการเกิดของทาวน์เฮาส์และอาคารชุดจำนวนมากขึ้น ซึ่งถือเป็นการ Down Size Product ให้สอดคล้องกับความต้องการ และนั่นย่อมหมายถึงการลดราคา (Down Size Price) ให้สอดคล้องกับภาวะดอกเบี้ยและกำลังซื้อรวมถึง Demand ของผู้ซื้อด้วยซึ่งเชื่อว่าเป็นปี 2552 เราจะเห็นบ้านระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทมากขึ้น ซึ่งน่าจะสอดคล้องกับความต้องการของผู้ซื้อ

4.2 กลยุทธ์การเพิ่มขนาด (Up-Size) ผู้ประกอบการปรับกลยุทธ์โดยเพิ่มจำนวนโครงการ (Project) มากขึ้น ในขณะที่ขนาดโครงการเล็กลงซึ่งจะเป็นการกระจายทำเลที่ตั้งเพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น พร้อมกันนั้นกลยุทธ์การตลาดในปี 2552 จะมีการเพิ่มโปรโมชั่น (Promotion) มากขึ้น ในการลด แลก แจก แถม การใช้ Sale Promotion มีการแข่งขันแรง ทั้งการแถมเฟอร์นิเจอร์ทั้งหลัง การให้อยุ่ฟรี การช่วยผ่อนบ้าน ฯลฯ และผู้ประกอบการทุกรายเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) โดยใช้ Direct sale มากขึ้นซึ่งปกติ Direct Sale มักใช้กับสินค้าที่ไม่แสวงซื้อ เช่น ประกันชีวิต อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ ฯลฯ แต่ช่วงหลายปีที่ผ่านมา รวมถึงปี 2552 กลยุทธ์นี้จะเป็นเครื่องมือสำคัญของช่องทางจัดจำหน่าย ซึ่งจะออกมาในรูปแบบของเพื่อนแนะนำ เพื่อน Member get Member ซึ่งใช้กันเกือบทุกบริษัทอสังหาริมทรัพย์ในขณะนี้



U ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยปี 2552

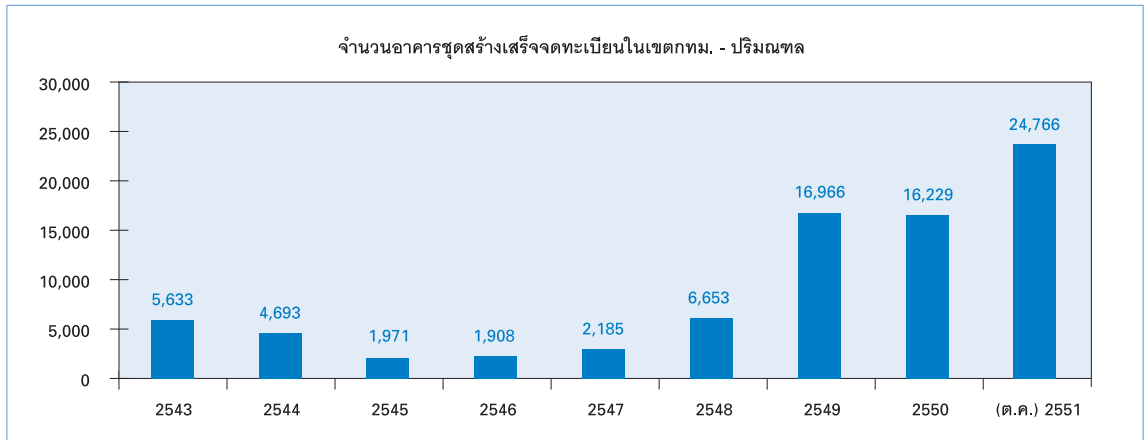
แม้ว่าจะมีปัจจัยลบจากภาวะเศรษฐกิจโลก ภาวะเศรษฐกิจและการเมืองภายในประเทศ แต่ปัจจัยสนับสนุนจากมาตรการของรัฐต่อภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ราคาวัสดุก่อสร้าง ราคาน้ำมัน แนวโน้มอัตราดอกเบี้ย และการปรับตัวของผู้ประกอบการทั้งด้านการลงทุนและกลยุทธ์การตลาด จึงทำให้คาดการณ์ได้ว่าจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลปี 2552 จะลดลงไม่มากนัก จากปัจจัยในเรื่องของอาคารชุดซึ่งได้มีการเปิดตัวโครงการตั้งแต่ปี 2549 - 2551 และอยู่ระหว่างการก่อสร้างในขณะนี้ ซึ่งเชื่อว่าผู้ประกอบการจะเร่งรัดการก่อสร้างให้ทันกับมาตรการการลดหย่อนภาษีของรัฐบาล ประกอบกับสินเชื่อบริษัทผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์ในช่วงปี 2551 ที่มีมูลค่ากว่า 70,000 ล้านบาท (แผนภูมิที่ 3) แม้ว่าจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนจะลดลง 10 - 15% ก็ยังคงมีจำนวนหน่วย 65,000 - 68,000 หน่วย สำหรับจำนวนโครงการที่เปิดตัวใหม่อาจจะลดลงเนื่องจากปัจจัยเรื่องความระมัดระวังของผู้ประกอบการในด้านการลงทุนและการเร่งระบาย Stock ของโครงการเดิมซึ่งเปิดตัวไว้แล้ว ประกอบกับความระมัดระวังในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินซึ่งจะทำให้จำนวนโครงการเปิดตัวใหม่ลดลงร้อยละ 20 - 25 จึงน่าจะมีจำนวนโครงการเปิดตัวใหม่ในปี 2552 ประมาณ 51,413 - 54,840 หน่วย ซึ่งน่าจะสอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจ และเป็นปัจจัยที่จะเกื้อหนุนต่อธุรกิจและอุตสาหกรรมเชื่อมโยง รวมถึงปัจจัยการจ้างแรงงานได้เป็นจำนวนมาก ทั้งนี้ภาวะตลาดในปี 2552 มีข้อสังเกต คือ

1. ความเชื่อมั่นในการปล่อยสินเชื่อรายย่อยให้กับผู้ซื้อที่อยู่อาศัย จะเป็นปัจจัยชี้ขาดต่อการหดตัวมากหรือน้อยของตลาดที่อยู่อาศัย ตัวเลขการจัดสร้างแล้วเสร็จหรือการเปิดตัวโครงการสามารถปรับเพิ่มหรือลดได้ตามสถานการณ์ของตลาดและความต้องการของผู้ซื้อ
2. จำนวนอาคารชุดจะมีการเปิดตัวโครงการใหม่น้อยลง โดยจะมีการเปิดตัวโครงการในแนวราบมากขึ้นทั้งบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์โดยสัดส่วน เพราะผู้ซื้อเพื่อการลงทุนหรือเก็งกำไรจะเข้าสู่ตลาดอาคารชุดน้อยลง

3. จำนวนอาคารชุดมือ 2 จะมีบทบาทสำคัญในตลาดปี 2552 มากขึ้น เพราะราคาอาคารชุดซึ่งเปิดตัวโครงการเมื่อปี 2546-2549 อยู่ในราคาต่ำเมื่อเทียบกับอาคารชุดซึ่งเปิดตัวในปี 2550 - 2551 ผู้ที่ซื้อในช่วงปี 2546 - 2549 จะนำออกมาขายในตลาด ทั้งนี้จะเห็นได้จากจำนวน

อาคารชุดซึ่งสร้างเสร็จจดทะเบียนตั้งแต่ปี 2547 - 2551 เฉลี่ยปีละ 13,360 หน่วย แต่มีสถิติการโอนกรรมสิทธิ์อาคารชุดในเขต กทม.-ปริมณฑล ตั้งแต่ปี 2547 - 2551 ปีละ 38,398 หน่วย ซึ่งย่อมหมายถึงการซื้อขายอาคารชุดมือ 2 เป็นจำนวนมากกว่าจดทะเบียนใหม่ปีละ 25,038 หน่วย

แผนภูมิที่ 7 จำนวนอาคารชุดสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกทม. - ปริมณฑล ปี 2543 - (ต.ค.) 2551



จากภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยปี 2551 ที่ผ่านมา และมาตรการต่างๆ ของรัฐ รวมถึงการปรับตัวของผู้ประกอบการและผู้ซื้อที่อยู่อาศัย จึงทำให้ที่อยู่อาศัยปี 2552 ชะลอตัวลงไม่มากนัก และย่อมหมายถึงการตลาดอสังหาริมทรัพย์

จะเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยประคับประคองภาวะเศรษฐกิจ โดยส่งผลต่อธุรกิจอุตสาหกรรมเชื่อมโยงต่างๆ และจะมีผลต่อการช่วยลดภาวะการเลิกจ้างแรงงาน ซึ่งเป็นปัญหาเร่งด่วนที่รัฐบาลพยายามแก้ไขอยู่ในขณะนี้

