



ธีร์ บุญวาสนา
อุปนายกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

ธุรกิจรับสร้างบ้าน ในปี 2559 และแนวโน้ม

ในอดีตถ้าจะพูดถึงธุรกิจรับสร้างบ้านนั้น ยังมีคนอีกจำนวนหนึ่งที่จะยังไม่เข้าใจในธุรกิจมากนัก แยกไม่ออกว่าธุรกิจรับสร้างบ้านแตกต่างจากบ้านจัดสรรหรือผู้รับเหมาทั่วไปอย่างไร หลายคนเข้าใจผิดคิดว่าธุรกิจรับสร้างบ้านคือผู้ประกอบการที่สร้างบ้านขาย หรือผู้รับเหมาที่สร้างบ้านตามแบบที่เจ้าของบ้านจัดสรรมาให้สร้าง แต่ภายหลังจากที่มีการรวมตัวของผู้ประกอบการ ก่อตั้งสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านมาเป็นเวลา 14 ปีมานี้ ได้มีการสื่อสารประชาสัมพันธ์ธุรกิจรับสร้างบ้านให้มีความชัดเจนมากขึ้น ผ่านสื่อต่างๆ ผ่านกระบวนการในการให้ความรู้ ความเข้าใจ และการจัดงานมหกรรมงานรับสร้างบ้านที่มีการรวมตัวกันระหว่างผู้ประกอบการรับสร้างบ้านมากกว่า 40 ราย ซึ่งจัดขึ้นทุกปี ปีละ 2 ครั้ง มาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการทำกิจกรรมต่างๆ ดังกล่าว ทำให้ผู้ประกอบการรับสร้างบ้านได้อย่างถูกต้อง สร้างการรับรู้ในคุณค่าของธุรกิจมากขึ้น จนเป็นที่ยอมรับและเพิ่มมูลค่าตลาดให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ผู้บริโภคบางส่วนหันมาใช้บริการการสร้างบ้านจากธุรกิจรับสร้างบ้านมากขึ้นเรื่อยๆ

ธุรกิจรับสร้างบ้านเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

จากคำจำกัดความของอสังหาริมทรัพย์ที่หมายความถึงที่ดิน สิ่งก่อสร้างที่อยู่บนที่ดิน และทรัพย์สินที่เป็นส่วนประกอบของที่ดินนั้น บ้านและที่อยู่อาศัยคือสิ่งก่อสร้างประเภทหนึ่งของอสังหาริมทรัพย์ที่สนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการแสวงหาความสะดวกสบายของการอยู่อาศัย แต่การที่จะได้มาซึ่งบ้านหรือที่อยู่อาศัยมาเป็นของตนเองนั้น มีด้วยกันหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อบ้านจัดสรร การซื้อคอนโดมิเนียม การซื้อทาวน์เฮาส์ การซื้ออาคารพาณิชย์ หรือการสร้างบ้านบนที่ดินตนเอง และการที่ผู้บริโภคจะเลือกที่อยู่อาศัยหรือบ้านแบบไหน ประเภทใด ขึ้นอยู่กับปัจจัยในการเลือกและตัดสินใจหลายๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นความต้องการตามทำเล การเลือกความปลอดภัย การต้องการความสะดวกในการเดินทาง การต้องการอยู่อาศัยในพื้นที่ที่เป็นถิ่นฐานเดิม การรื้อบ้านเก่าสร้างบ้านใหม่บนที่ดินเดิม ความต้องการตามงบประมาณ ความต้องการด้านกายภาพที่แตกต่างกัน และการสร้างบ้านบนที่ดินของตนเองก็เป็นรูปแบบหนึ่งของการได้มา ซึ่งที่อยู่อาศัยที่แตกต่างจากการซื้อบ้านในโครงการจัดสรร หรือการว่าจ้างสถาปนิกออกแบบบ้านและว่าจ้างผู้รับเหมามาดำเนินการก่อสร้าง

3 ทางเลือกในการสร้างบ้านบนที่ดินตนเอง

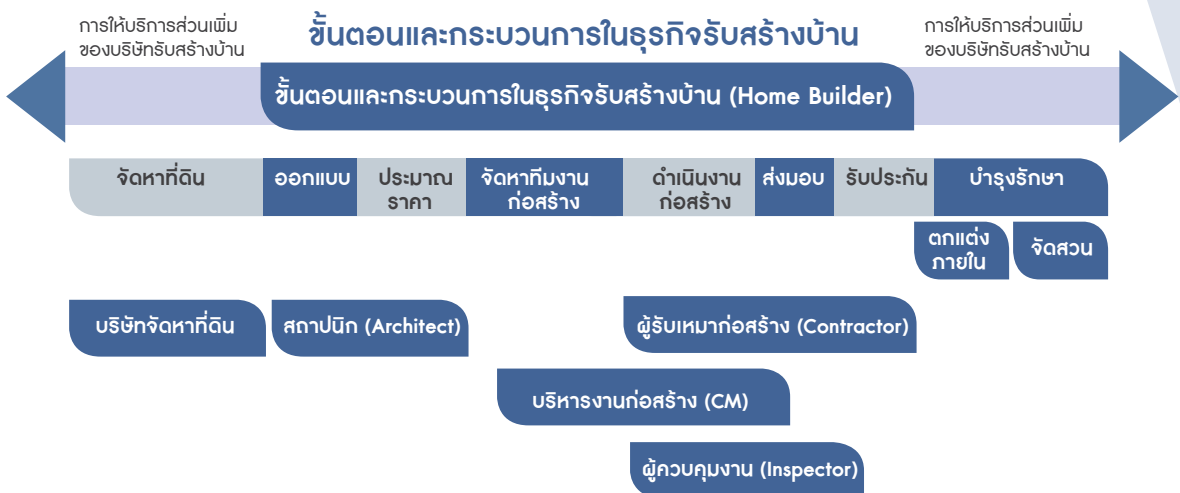
การสร้างบ้านบนที่ดินตนเองของผู้บริโภคนั้น เป็นทางเลือกของคนที่กำลังพิจารณาเลือกหาที่อยู่อาศัยที่จะเป็นของตนเอง โดยเฉพาะผู้ที่มีที่ดินอยู่เอง ซึ่งเป็นที่ดินที่ได้มาจากมรดกตกทอด ที่ดินที่ซื้อไว้เป็นของตนเองก่อนหน้าแล้ว หรือจะเป็นการรื้อบ้านหลังเดิมเพื่อสร้างบ้านหลังใหม่บนที่ดินเดิม ซึ่งในอดีตเมื่อยังไม่มีธุรกิจจัดสรรนั้น การสร้างบ้านทั้งหมดจะเป็นไปในลักษณะของการสร้างบ้านเอง หรือจ้างผู้รับเหมาเข้ามาดำเนินการก่อสร้างบนที่ดินตนเองทั้งสิ้น แต่หลังจากที่มีธุรกิจจัดสรรเกิดขึ้นในประเทศไทยนั้น ทำให้ผู้ที่ต้องการสร้างบ้านส่วนหนึ่งเปลี่ยนพฤติกรรมไปสูการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ซึ่งสร้างโดยผู้ประกอบการจัดสรรที่เปรียบเสมือนการซื้อสินค้าสำเร็จรูป แต่อย่างไรก็ตาม การสร้างบ้านบนที่ดินของผู้บริโภคก็ยังคงมีความต้องการอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ดังจะสังเกตได้ว่าไม่ว่าสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคมจะเปลี่ยนไปอย่างไร ความต้องการในการสร้างบ้านบนที่ดินของตนเองก็มีความต้องการสม่ำเสมออย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด และในส่วนของการสร้างบ้านบนที่ดินตนเองของผู้บริโภคนั้นมีทางเลือกได้ 3 ทางคือ

1. การสร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้านที่มีแบบบ้านมาตรฐานให้เลือกหรือออกแบบใหม่
2. การสร้างบ้านโดยบริษัทรับเหมาก่อสร้าง โดยว่าจ้างสถาปนิกออกแบบ
3. การสร้างบ้านโดยผู้รับเหมารายย่อย โดยว่าจ้างสถาปนิกออกแบบ หรือขอแบบสำเร็จรูปจากสำนักงานเขต

การสร้างบ้านโดยบริษัทรับสร้างบ้าน

ในอดีตนั้นการสร้างบ้านหนึ่งหลังจะต้องมีผู้ที่เกี่ยวข้องมากมายหากผู้ที่ยังไม่มีที่ดินก็เริ่มตั้งแต่หาซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการ เมื่อมีที่ดินแล้วก็ต้องหาสถาปนิกมาดำเนินการในเรื่องการออกแบบ ประมาณราคา ให้ได้รูปแบบที่ต้องการและในงบประมาณที่กำหนดไว้ หลังจากได้แบบที่ต้องการแล้วก็ต้องจัดหาผู้รับเหมามาประกวดราคา เพื่อคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความเหมาะสมทั้งคุณสมบัติและงบประมาณ ซึ่งในขั้นตอนนี้เจ้าของโครงการบางรายก็อาจจะจ้างที่ปรึกษามาช่วยบริหารโครงการ หรือมาดำเนินการในการตรวจสอบตั้งแต่ตอนการจัดหาผู้รับเหมาและตรวจสอบงานก่อสร้างระหว่างดำเนินการ จนกระทั่งเมื่องานแล้วเสร็จก็ต้องมีการตรวจสอบรับมอบงาน นอกเหนือจากนั้นเจ้าของโครงการยังต้องดำเนินการในการออกแบบตกแต่งภายในกับมัณฑนากร

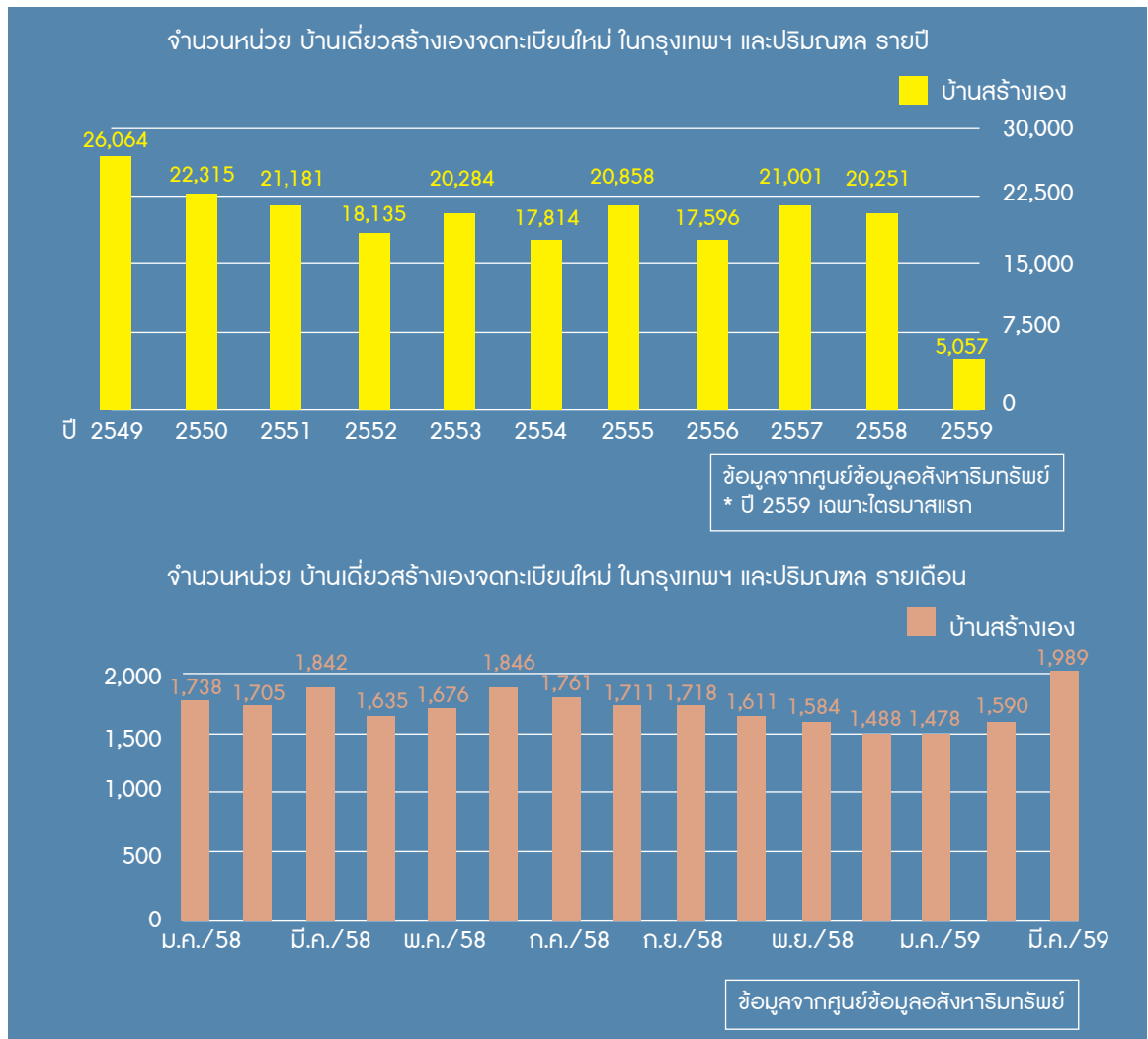
และจัดสวนกับผู้ออกแบบสวน จะเห็นได้ว่าการที่จะได้มาซึ่งบ้านหนึ่งหลังที่สามารถเข้าอยู่ได้เลยนั้น ก็ต้องสรรหาว่าจ้างและทำงานร่วมกับบุคคลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องมากมายในปัจจุบันบริษัทรับสร้างบ้านเป็นธุรกิจหนึ่งที่ทำให้บริการตอบสนองในการสร้างบ้านที่รวมการให้บริการในขั้นตอนต่างๆ อย่างครบถ้วนเพื่อลดภาระของผู้บริโภค โดยคุณสมบัติของบริษัทรับสร้างบ้านอย่างต่ำนั้น ก็ต้องเป็นนิติบุคคลที่ให้บริการในการสร้างบ้าน ตั้งแต่กระบวนการในการออกแบบ ไม่ว่าจะเป็นแบบมาตรฐานหรือการออกแบบใหม่ เขียนแบบจนกระทั่งดำเนินการในเรื่องงานราชการที่เกี่ยวข้อง และดำเนินการก่อสร้างตามข้อตกลง และได้คุณภาพมาตรฐาน โดยระหว่างการก่อสร้างก็จะมีผู้ควบคุมงานที่ให้คำแนะนำตลอดจนประสานงานเพื่อให้งานก่อสร้างบ้านแล้วเสร็จลุล่วงไปด้วยดี ตามคุณภาพ เวลา และราคาที่ได้ตกลงไว้ ซึ่งพอสรุปให้เห็นภาพได้จากแผนภูมิด้านท้าย ส่วนงานอื่นที่นอกเหนือจากการก่อสร้างบ้านดังกล่าวแล้ว ในปัจจุบันนี้บริษัทรับสร้างบ้านหลายรายก็ได้เพิ่มเติม การให้บริการส่วนเพิ่มทั้งในเรื่องการจัดหาที่ดิน การออกแบบและตกแต่งภายในการออกแบบและตกแต่งสวน รวมทั้งจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อบริการให้กับลูกค้า ดังนั้น จะเห็นได้ว่าบริษัทรับสร้างบ้านก็เป็นการรวมเอาการให้บริการที่หลากหลายในกระบวนการสร้างบ้านเพื่อบริการให้กับลูกค้า และลดความยุ่งยากในการสร้างบ้านให้สะดวกสบายมากยิ่งขึ้น



สถานการณ์ภาพรวมบ้านสร้างเอง ในปี 2549 - 2559

จากข้อมูลการจดทะเบียนบ้านสร้างเองของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ตั้งแต่ปี 2549 - 2559 จำนวนบ้านสร้างเองที่จดทะเบียนในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในแต่ละปีนั้นจะมีจำนวนประมาณ 17,000 - 22,000 หน่วยต่อปี ซึ่งมีการปรับตัวขึ้นและลงตามภาวะเศรษฐกิจ แต่ไม่ผันผวนมากนัก เนื่องจากการสร้างบ้านเองส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่มั่งคั่งเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองอยู่แล้วมากกว่า 70% และมีการออมเงินเพื่อการสร้างบ้าน โดยมีการวางแผนการเงินมาล่วงหน้าก่อนการสร้างบ้าน ดังนั้นแม้ว่าภาวะเศรษฐกิจจะมีการปรับตัวอย่างไร ความต้องการในการสร้างบ้านจะมีการเปลี่ยนแปลงไม่มากนัก ดังจะเห็นได้จากกราฟแสดงจำนวนหน่วยของ

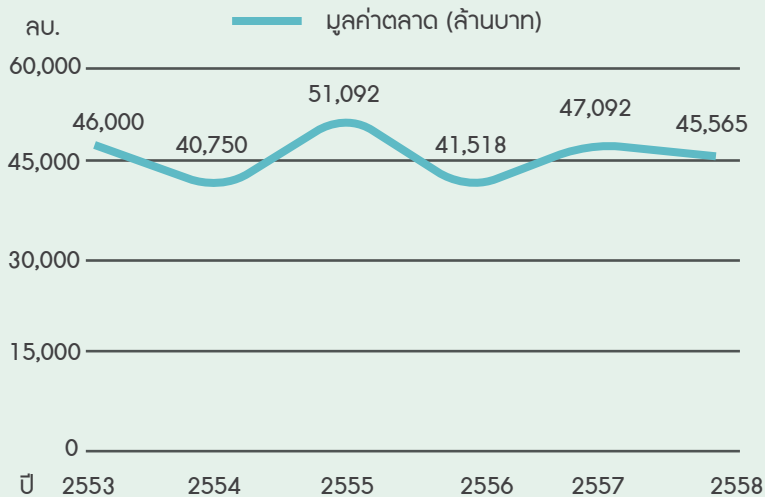
บ้านเดี่ยวสร้างเองจดทะเบียนใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รายปีที่ในปี 2557 และ 2558 มีจำนวนหน่วยของบ้านเดี่ยวสร้างเสร็จจดทะเบียน จำนวน 20,001 และ 20,251 ตามลำดับ ซึ่งมีจำนวนที่มากขึ้นกว่าปี 2556 ที่มีจำนวน 17,596 หน่วย และถ้าดูจากกราฟแสดงจำนวนหน่วยบ้านเดี่ยวสร้างเองจดทะเบียนในกรุงเทพฯ และปริมณฑลรายเดือนจะเห็นว่าในไตรมาสแรกของปี 2559 มีจำนวนหน่วยบ้านเดี่ยวสร้างเองจดทะเบียน 3 เดือนแรกที่มีจำนวนสูงขึ้น มีจำนวน 5,057 หน่วย โดยในเดือนมีนาคมเดือนเดียวมีจำนวนถึง 1,989 หน่วย ซึ่งจะเห็นถึงแนวโน้มของการเพิ่มขึ้นของปริมาณในการสร้างบ้านในไตรมาสแรกของปี 2559



ธุรกิจรับสร้างบ้านในช่วงปี 2556 - 2558 จากสถานการณ์เศรษฐกิจโลก และภายในประเทศที่ชะลอตัวรวมถึง ความไม่ชัดเจนในสถานการณ์การ ทหารการเมืองในช่วง 2 - 3 ปีที่ผ่านมา ส่งผลทำให้ผู้บริโภคบางส่วนขาด ความเชื่อมั่น เนื่องจากการสร้างบ้าน บนที่ดินตนเองส่วนหนึ่งเป็นผู้ที่มีที่อยู่ อาศัยเป็นของตนเองอยู่แล้ว จึงไม่ได้มี ความเร่งรีบ รอดูสถานการณ์และรอ ความเชื่อมั่นในการใช้จ่ายงบประมาณ ในการสร้างบ้าน ประกอบกับปัญหาการ ขาดแคลนแรงงานฝีมือและปัญหาการ ในการขึ้นทะเบียนแรงงานต่างด้าวให้ เป็นไปอย่างถูกต้อง มีกระบวนการที่ ล่าช้า ยุ่งยาก และมีข้อจำกัดในการโยก ย้ายพื้นที่ จึงทำให้มูลค่าตลาดบ้านสร้าง เองในปี 2558 มีมูลค่าที่ 45,565 ล้านบาท ลดลงจากปี 2557 มีมูลค่าตลาดที่ 47,092 ล้านบาท

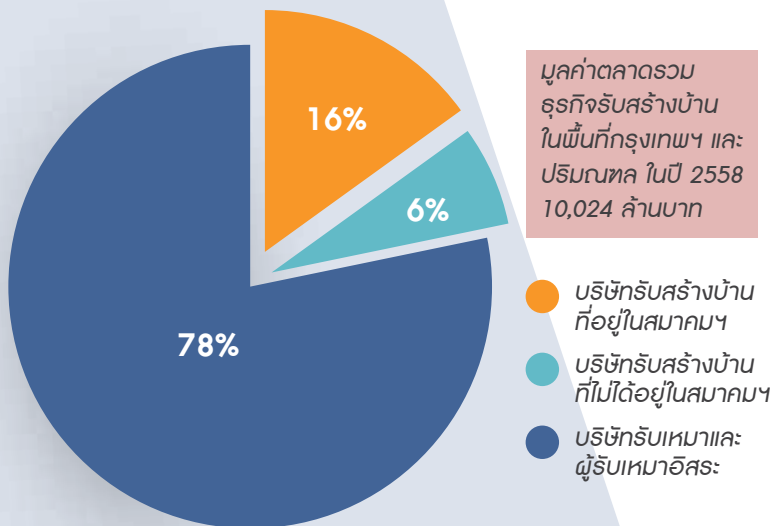
และถ้ามองในส่วนธุรกิจรับสร้างบ้าน ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มูลค่ารวมตลาดก็ ไม่สามารถเติบโตได้ตามที่วางเป้าหมาย ไว้ โดยในต้นปี 2558 สมาคมธุรกิจ รับสร้างบ้านวางเป้าหมายไว้ที่ 11,500 ล้านบาท แต่เมื่อสิ้นไตรมาสสุดท้ายของปี 2558 มูลค่าตลาดรับสร้างบ้านมีเพียง 10,024 ล้านบาท ซึ่งต่ำกว่าเป้า 12.83% ซึ่งก็เป็นเพราะความไม่เชื่อมั่นของ ผู้บริโภคในสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ และการเมือง

มูลค่าตลาดบ้านเดี่ยวสร้างเองจดทะเบียน ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปี 2553-2558



วิเคราะห์จากข้อมูล ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

มูลค่าตลาดรวมบ้านสร้างเองในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2558 45,565 ล้านบาท



มูลค่าตลาดรวม ธุรกิจรับสร้างบ้าน ในพื้นที่กรุงเทพฯ และ ปริมณฑล ในปี 2558 10,024 ล้านบาท

- บริษัทรับสร้างบ้าน ที่อยู่ในสมาคมฯ
- บริษัทรับสร้างบ้าน ที่ไม่ได้อยู่ในสมาคมฯ
- บริษัทรับเหมาและผู้รับเหมาอิสระ

สัดส่วนตลาดรวมบ้านสร้างเองในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2558

สถานการณ์ธุรกิจรับสร้างบ้าน ในปี 2559 และแนวโน้ม

สถานการณ์ของธุรกิจรับสร้างบ้านในไตรมาสแรกของปี 2559 เริ่มมีแนวโน้มที่ดีขึ้น แต่ก็เพียงเล็กน้อยจากสถานการณ์ในปลายปี 2558 สังเกตได้จากตัวเลขของการจดทะเบียนบ้านสร้างเสร็จ และจำนวนการขออนุญาตปลูกสร้างบ้านของบ้านเดี่ยวในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในไตรมาสแรกเริ่มมีปริมาณที่สูงขึ้นเล็กน้อย เมื่อเทียบกับไตรมาสสุดท้ายของปี 2558 และไตรมาสเดียวกันของปี 2558 รวมทั้งจากเก็บตัวเลขในงาน Home Builder Focus 2016 เมื่อปลายเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา ซึ่งเป็นงานที่สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านจัดงาน เพื่อกระตุ้นกำลังซื้อเป็นประจำทุกปี โดยปีนี้มีการสรุปยอดขายในงานเท่ากับ 903 ล้านบาท จากการจัดงาน 4 วัน ซึ่งมีมูลค่ามากกว่างานเดียวกันในปี 2557 และ 2558 ที่มียอดขายในงาน 786 ล้าน และ 811.8 ล้าน ตามลำดับ ซึ่งน่าจะเกิดจากกำลังซื้อที่อ่อนมาจากปีก่อน แต่อย่างไรก็ตามในสถานการณ์ทางสภาพเศรษฐกิจภายนอกและภายในประเทศในปัจจุบัน รวมทั้งสภาวะทางการเมืองที่ยังไม่ชัดเจนนัก ก็ยังอาจจะเป็นตัวฉุดกำลังซื้อให้ตลาดเติบโตขึ้นได้ไม่มากนัก โดยสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านคาดว่ามูลค่าตลาดบ้านสร้างเองจะมีการเติบโตเพียงเล็กน้อยที่ระดับเพิ่มขึ้นเพียง 2 % ที่มูลค่า 46,476 ล้านบาท ส่วนธุรกิจรับสร้างบ้านเองก็น่าจะมีมูลค่าเติบโตได้

ไม่มากนักเช่นกัน โดยวางเป้าหมายในการเติบโตที่ 19.7% มูลค่ารวมที่ 12,000 ล้านบาท ซึ่งการเพิ่มขึ้นของตลาดรับสร้างบ้าน ดังกล่าวจะเกิดมาจากการแบ่งส่วนแบ่งในตลาดที่เพิ่มขึ้นจากบริษัทรับเหมาและผู้รับเหมารายย่อย รวมทั้งนโยบายการเพิ่มจำนวนสมาชิกของธุรกิจรับสร้างบ้านที่มากขึ้น

แต่การที่ธุรกิจรับสร้างบ้านจะสามารถสร้างมูลค่าตลาดได้เพิ่มขึ้นได้จริงมากน้อยแค่ไหน ก็คงเป็นบทบาทของสมาชิกและสมาคมฯ ที่จะสร้างแรงกระตุ้นและประชาสัมพันธ์ธุรกิจให้สังคมและผู้บริโภคเห็นคุณค่าและความแตกต่างในการให้บริการผ่านกิจกรรมของสมาชิกและของสมาคมฯ ไม่ว่าจะเป็นการจัดงาน Home Builder Expo 2016 กิจกรรมการประชาสัมพันธ์อื่นๆ ของธุรกิจ การพัฒนาแบบบ้านและรูปแบบการนำเสนอและให้บริการให้มีความหลากหลายและตรงกับพฤติกรรมความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะทำให้สามารถแบ่งส่วนแบ่งตลาดจากตลาดบ้านสร้างเอง ในส่วนของผู้รับเหมาย่อยจำนวนผู้ประกอบการรับสร้างบ้านที่มากขึ้นในอนาคต

○○○