

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

สรุปแนวโน้มธุรกิจ

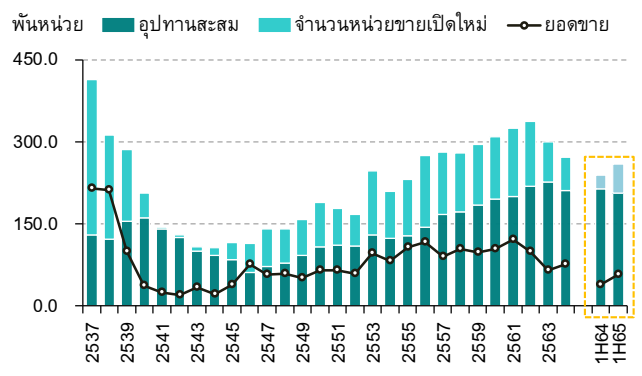
ISIC : 61681010 การซื้อและขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองเพื่อการอยู่อาศัย

ตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในระยะ 1 ปีข้างหน้ามีแนวโน้ม “Neutral (-)” เนื่องจากยังมีหลายปัจจัยที่คอยกดดันการฟื้นตัว แม้ปัจจุบันอุปสงค์ของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการจะปรับดีขึ้นได้บ้างตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ แต่คาดว่าจะยังไม่กลับไปเท่ากับช่วงก่อนเกิดการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 จากภาพรวมของอุปสงค์ภายในประเทศที่ยังอ่อนแอตามภาวะเงินเฟ้อที่ปรับเพิ่มขึ้น ขณะที่หนี้ภาคครัวเรือนอยู่ในระดับสูง และอุปสงค์จากชาวต่างชาติยังคงมีความไม่แน่นอน นอกจากนี้ การปรับขึ้นของราคาที่ดินและราคาวัสดุก่อสร้าง ยังเป็นอีกปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจมีต้นทุนและการแข่งขันที่สูงขึ้น และจากอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มปรับสูงขึ้น นอกจากนี้จะส่งผลต่อต้นทุนในการพัฒนาโครงการของผู้ประกอบการให้สูงขึ้นโดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการที่มีช่องทางในการจัดหาแหล่งเงินทุนจำกัด ยังจะมีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคให้ชะลอการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วย กดดันการขยายตัวของธุรกิจในระยะต่อไป

ภาพรวมธุรกิจ

จากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ที่ยังคงยืดเยื้อมาอย่างต่อเนื่อง ส่งผลทำให้เศรษฐกิจในปี 2564 ฟื้นตัวได้ช้าจากมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดทั้งในและต่างประเทศ ทำให้ภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลยังคงได้รับผลกระทบ สะท้อนให้เห็นได้จากจำนวนหน่วยเปิดขายใหม่ที่ปรับลดลง 17.2% เมื่อเทียบกับปี 2563 ด้วยจำนวน 60,489 หน่วย ส่งผลให้อุปทานสะสมปรับตัวลดลง 6.6% อยู่ที่ 211,770 หน่วย แม้ยอดขายจะปรับเพิ่มขึ้น 15.4% จากปี 2563 ด้วยจำนวน 75,364 หน่วย แต่ยังคงอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าช่วงก่อนเกิดการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 สำหรับภาพรวมในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2565 พบว่าปรับดีขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศและการผ่อนคลายมาตรการเปิดประเทศ แต่ยังคงมีปัจจัยกดดันจากกำลังซื้อที่ยังเปราะบางและค่าครองชีพที่สูงขึ้น

รูปที่ 1 ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล



ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอปแฟร์ส จำกัด

สถานการณ์ด้านอุปทาน

ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2565 จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปรับเพิ่มขึ้น 109.7%YoY โดยมีหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ทั้งสิ้น 52,964 หน่วย มูลค่ารวม 193,777 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 42.5%YoY ตามการทยอยเปิดตัวโครงการใหม่ที่เพิ่มขึ้นจากทุกประเภทที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะในกลุ่มที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด ที่มีจำนวนหน่วยเปิดขายใหม่เพิ่มขึ้นสูงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ผู้ประกอบการบางส่วนชะลอการลงทุนโดยเน้นระบายสต็อกที่มีอยู่เดิมแทนการเปิดตัวโครงการใหม่ เนื่องจากยังมีอุปทานคงค้างสะสมอยู่เป็นจำนวนมากในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวจากปัญหาการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ซึ่งส่งผลต่อกำลังซื้อทั้งในและต่างประเทศให้ลดลง และหากพิจารณาด้านระดับราคาที่อยู่อาศัย พบว่า ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่มีราคาขายเฉลี่ยหน่วยละ 3.66 ล้านบาท ลดจากราคาเฉลี่ยหน่วยละ 4.59 ล้านบาทในปีก่อน เนื่องจากผู้ประกอบการเน้นพัฒนาที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท เพื่อใช้สิทธิมาตรการภาครัฐ ทำให้มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 62.0% ของจำนวนหน่วยที่เปิดขายใหม่ทั้งหมด

ตารางที่ 1 จำนวนเปิดขายใหม่ จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยและระดับราคา

| ระดับราคา (ล้านบาท) | บ้านเดี่ยว | บ้านแฝด | ทาวน์เฮาส์ | อาคารพาณิชย์ | อาคารชุด | ที่ดินจัดสรร | รวม |
|---------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| < 0.500 | - | - | - | - | - | - | - |
| 0.500-1.000 | - | - | - | - | 795 | - | 795 |
| 1.001-2.000 | - | - | 1,833 | - | 17,894 | 39 | 19,766 |
| 2.001-3.000 | 151 | - | 6,005 | 96 | 6,033 | - | 12,285 |
| 3.001-5.000 | 778 | 2,399 | 4,137 | 25 | 4,482 | - | 11,821 |
| 5.001-10.000 | 3,137 | 688 | 341 | 79 | 2,025 | - | 6,250 |
| 10.001-20.000 | 1,136 | 27 | 48 | 15 | 190 | - | 1,416 |
| > 20.000 | 381 | - | 33 | - | 202 | 15 | 631 |
| รวม 1H65 | 5,583 | 3,094 | 12,397 | 215 | 31,621 | 54 | 52,964 |
| สัดส่วน | 10.5 | 5.8 | 23.4 | 0.4 | 59.7 | 0.1 | 100.0 |
| รวม 1H64 | 3,001 | 2,870 | 9,211 | 196 | 9,959 | 20 | 25,257 |
| สัดส่วน | 11.9 | 11.4 | 36.5 | 0.8 | 39.4 | 0.1 | 100.0 |

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอปแฟร์ส จำกัด

สถานการณ์ด้านอุปสงค์

ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2565 ยอดขายที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีจำนวน 57,951 หน่วย เพิ่มขึ้น 51.8%YoY คิดเป็นมูลค่า 248,023 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 45.4% โดยเป็นการปรับเพิ่มขึ้นจากที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดและบ้านเดี่ยวเป็นสำคัญ โดยยอดขายอาคารชุดมีสัดส่วนมากที่สุดถึง 57.6% ของยอดจำหน่ายที่อยู่อาศัยทั้งหมด และขายได้เพิ่มขึ้นในเกือบทุกระดับราคา โดยเฉพาะในกลุ่มระดับราคา 1-2 ล้านบาท ประเภทที่อยู่อาศัยที่มีสัดส่วนรองลงมาเป็นทาวน์เฮาส์และบ้านเดี่ยว มีสัดส่วน 22.5% และ 13.0% ตามลำดับ โดยทาวน์เฮาส์ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท ตรงข้ามกับบ้านเดี่ยวที่ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มระดับราคามากกว่า 5 ล้านบาท และหากพิจารณามูลค่าการถือ

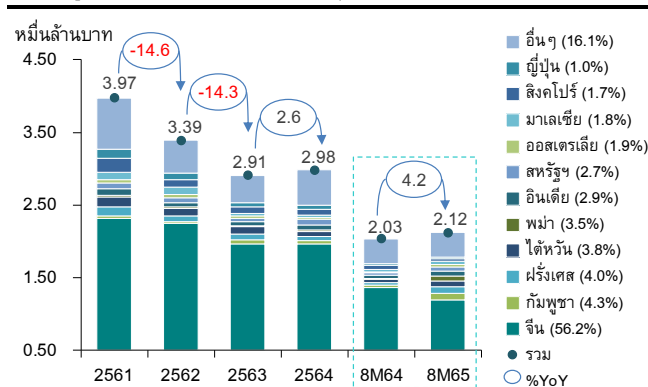
โครงการมสทรีห้องชุดจากต่างชาติในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2565 พบว่าปรับเพิ่มขึ้น 4.2%YoY มีมูลค่าอยู่ที่ 21,171 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นจากกลุ่มผู้ซื้อชาวกัมพูชา ฝรั่งเศส ไต้หวัน พม่า อินเดีย และสหรัฐฯ ที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหลังมีการผ่อนคลายมาตรการจำกัดการเดินทางระหว่างประเทศ แต่ภาพรวมยังอยู่ในระดับต่ำกว่าช่วงก่อนเกิดการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 โดยเฉพาะลูกค้าชาวจีนที่เป็นกลุ่มหลัก มีสัดส่วนลดลงมาอยู่ที่ 56.2% ของมูลค่าการถือโครงการมสทรีห้องชุดของชาวต่างชาติทั้งหมด ลดลง 12.5%YoY ส่วนหนึ่งเป็นผลจากมาตรการป้องกันไวรัสโควิด-19 ที่เข้มงวดของจีน

ตารางที่ 2 ยอดขายที่อยู่อาศัย จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยและระดับราคา

| ระดับราคา (ล้านบาท) | บ้านเดี่ยว | บ้านแฝด | ทาวน์เฮาส์ | อาคารพาณิชย์ | อาคารชุด | ที่ดินจัดสรร | รวม |
|---------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| < 0.500 | - | - | - | - | 17 | - | 17 |
| 0.500-1.000 | - | - | 9 | - | 595 | 1 | 605 |
| 1.001-2.000 | 14 | 35 | 2,233 | 12 | 15,187 | 14 | 17,495 |
| 2.001-3.000 | 114 | 344 | 6,123 | 136 | 7,802 | 44 | 14,563 |
| 3.001-5.000 | 1,872 | 2,072 | 3,968 | 214 | 5,451 | 6 | 13,583 |
| 5.001-10.000 | 3,518 | 813 | 624 | 182 | 3,332 | 3 | 8,472 |
| 10.001-20.000 | 1,398 | 89 | 55 | 44 | 656 | 1 | 2,243 |
| > 20.000 | 593 | 6 | 36 | 3 | 330 | 5 | 973 |
| รวม 1H65 | 7,509 | 3,359 | 13,048 | 591 | 33,370 | 74 | 57,951 |
| สัดส่วน | 13.0 | 5.8 | 22.5 | 1.0 | 57.6 | 0.1 | 100.0 |
| รวม 1H64 | 5,717 | 3,639 | 14,282 | 459 | 14,066 | 11 | 38,174 |
| สัดส่วน | 15.0 | 9.5 | 37.4 | 1.2 | 36.8 | 0.0 | 100.0 |

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอปแฟร์ส จำกัด

รูปที่ 2 มูลค่าการถือโครงการมสทรีห้องชุดแยกตามสัญชาติ



ที่มา : REIC หมายเลข: ตัวเลขใน () คือ สัดส่วนของมูลค่าการถือโครงการมสทรีห้องชุดในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2565

สถานการณ์ด้านอุปทานคงค้าง

ด้านอุปทานที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2565 มีจำนวน 206,783 หน่วย ลดลง 4,987 หน่วย หรือคิดเป็น 2.4% จาก ณ สิ้นปี 2564 ซึ่งเป็นการลดลงในทุกประเภทที่อยู่อาศัย โดยอาคารชุดยังมีจำนวนหน่วยเหลือขายสะสมสูงสุดที่ 83,564 หน่วย คิดเป็นสัดส่วน 40.4% รองลงมาเป็น ทาวน์เฮาส์

71,294 หน่วย มีสัดส่วนอยู่ที่ 34.5% และบ้านเดี่ยว 30,764 หน่วย มีสัดส่วน 14.9% ตามลำดับ ทั้งนี้ หากพิจารณาตามระดับราคา พบว่าที่อยู่อาศัยระดับราคาตั้งแต่ 3 ล้านบาท ลงมา ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอาคารชุดและทาวน์เฮาส์ มีสัดส่วนมากที่สุดที่ 53.4% รองลงมาเป็นกลุ่มระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีสัดส่วน 25.7% ส่วนใหญ่เป็นบ้านแฝดและอาคารพาณิชย์ และระดับราคามากกว่า 5 ล้านบาท มีสัดส่วนอยู่ที่ 20.9% โดยเป็นกลุ่มที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวเป็นหลัก ทั้งนี้ หากพิจารณาจากระยะเวลาขายหมด (Time to go) พบว่า ภาพรวมในช่วงครึ่งปีแรกมีระยะเวลาขายปรับดีขึ้นอยู่ที่ 33.3 เดือน จาก ณ สิ้นปี 2564 ที่ 40.4 เดือน โดยที่อยู่อาศัยที่ปรับดีขึ้นได้แก่ อาคารชุด อาคารพาณิชย์ และบ้านเดี่ยว มีระยะเวลาในการขายหมดที่ 25 และ 43 และ 54 เดือน ตามลำดับ และหากแบ่งตามระดับราคา ที่อยู่อาศัยที่มีระยะเวลาในการขายหมดเร็วที่สุดหากไม่มีอุปทานใหม่เพิ่มเข้ามาในตลาดเป็นกลุ่มระดับราคาที่มีมากกว่า 1-2 ล้านบาท มีระยะเวลาการขายหมดที่ 22.9 เดือน ขณะที่กลุ่มราคาที่มากกว่า 2-3 ล้านบาท มีระยะเวลาการขายหมดยาวนานที่สุด 40.5 เดือน ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากจำนวนอุปทานที่มีอยู่มากในตลาด

ตารางที่ 3 จำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสม ณ 1H65 จำแนกตามระดับราคา

| ระดับราคา (ล้านบาท) | บ้านเดี่ยว | บ้านแฝด | ทาวน์เฮาส์ | อาคารพาณิชย์ | อาคารชุด | ที่ดินจัดสรร | รวม |
|---------------------|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|--------------|----------------|
| < 0.500 | - | - | - | - | 489 | - | 489 |
| 0.500-1.000 | - | - | 53 | - | 5,282 | 18 | 5,353 |
| 1.001-2.000 | 189 | 388 | 14,981 | 38 | 23,834 | 59 | 39,489 |
| 2.001-3.000 | 917 | 1,705 | 35,976 | 866 | 25,173 | 481 | 65,118 |
| 3.001-5.000 | 8,556 | 10,910 | 17,727 | 1,505 | 14,404 | 84 | 53,186 |
| 5.001-10.000 | 15,947 | 3,851 | 2,113 | 624 | 9,621 | 13 | 32,169 |
| 10.001-20.000 | 3,763 | 358 | 350 | 123 | 2,813 | 18 | 7,425 |
| > 20.000 | 1,392 | 52 | 94 | - | 1,948 | 68 | 3,554 |
| ณ 1H65 | 30,764 | 17,264 | 71,294 | 3,156 | 83,564 | 741 | 206,783 |
| สัดส่วน | 14.9 | 8.3 | 34.5 | 1.5 | 40.4 | 0.4 | 100.0 |
| ณ ปี 2564 | 32,690 | 17,389 | 71,945 | 3,532 | 85,313 | 901 | 211,770 |
| สัดส่วน | 15.4 | 7.7 | 31.7 | 1.6 | 37.6 | 0.4 | 93.4 |

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอปแฟร์ส จำกัด

ตารางที่ 4 ระยะเวลาในการขายหมด (Time to go) จำแนกตามระดับราคา

| ระดับราคา (ล้านบาท) | บ้านเดี่ยว | บ้านแฝด | ทาวน์เฮาส์ | อาคารพาณิชย์ | อาคารชุด | ที่ดินจัดสรร | รวม |
|---------------------|------------|-----------|------------|--------------|-----------|--------------|-------------|
| < 0.500 | - | - | - | - | 411 | - | 411.0 |
| 0.500-1.000 | - | - | 99 | - | 49 | 380 | 50.3 |
| 1.001-2.000 | 196 | 102 | 53 | 38 | 18 | 58 | 22.9 |
| 2.001-3.000 | 119 | 74 | 52 | 43 | 32 | 85 | 40.5 |
| 3.001-5.000 | 71 | 47 | 34 | 52 | 26 | 261 | 35.4 |
| 5.001-10.000 | 51 | 37 | 24 | 30 | 35 | 33 | 39.7 |
| 10.001-20.000 | 35 | 34 | 53 | 54 | 25 | 200 | 29.8 |
| > 20.000 | 37 | 50 | 24 | - | 33 | 234 | 35.0 |
| ณ 1H65 | 54 | 48 | 45 | 43 | 25 | 92 | 33.3 |
| ณ ปี 2564 | 60 | 47 | 45 | 46 | 34 | 161 | 40.4 |

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอปแฟร์ส จำกัด

แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ

ตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในระยะ 1 ปีข้างหน้ามีแนวโน้มฟื้นตัวได้อย่างจำกัดและคาดว่าจะยังไม่กลับไปเท่ากับช่วงก่อนเกิดการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 เนื่องจากยังมีปัจจัยที่กดดันต้นทุนอยู่หลายประการ แม้ปัจจุบันจะได้รับแรงสนับสนุนจากการผ่อนคลายมาตรการ Loan to Value (LTV) และการขยายมาตรการของภาครัฐ ทั้งการต่ออายุมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์และการลดจำนวนอสังหาริมทรัพย์ลงเหลือ 0.01% สำหรับที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565 รวมถึงการผ่อนคลายมาตรการจำกัดการเดินทางและมีการเปิดประเทศมากขึ้นในหลายประเทศ ซึ่งส่งผลต่ออุปสงค์ของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการให้ปรับดีขึ้นได้บ้าง อย่างไรก็ตาม จากภาพรวมของอุปสงค์ภายในประเทศที่ยังอ่อนแอตามกำลังซื้อที่มีความเปราะบางอยู่เดิม และถูกซ้ำเติมมากขึ้นจากภาวะเงินเฟ้อและค่าครองชีพที่สูงขึ้น ขณะที่หนี้ภาคครัวเรือนอยู่ในระดับสูงส่งผลให้สถาบันการเงินยังระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ ส่วนอุปสงค์จากชาวต่างชาติก็ยังไม่มีความไม่แน่นอน โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าหลักอย่างจีนที่ยังคงใช้มาตรการโควิดเป็นศูนย์กลาง นอกจากนี้ ราคาที่ดินและต้นทุนการก่อสร้างที่ปรับสูงขึ้น ยังเป็นอีกปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจมีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจุบันราคาที่ดินยังคงปรับตัวสูงขึ้นโดยเฉพาะพื้นที่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายต่างๆ และในพื้นที่ที่มีการเติบโตของประชากรสูง เช่น เดียวกับต้นทุนการก่อสร้างที่ปรับเพิ่มขึ้นตามราคาวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นในทุกหมวดสินค้า ส่งผลต่อราคายาวนานให้ต้องปรับเพิ่มขึ้น ขณะที่ธุรกิจยังมีการแข่งขันที่สูง ทั้งโครงการแนวราบและแนวสูงที่จะยังมีจำนวนอุปทานใหม่เพิ่มเข้ามาในตลาดอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้ประกอบการอาจต้องระงับการเกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมาจนทำให้งานก่อสร้างล่าช้าและไม่สามารถโอนที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้ซื้อภายในระยะเวลาที่กำหนดได้ ประกอบกับแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นซึ่งนอกจากจะส่งผลทำให้ต้นทุนในการพัฒนาโครงการของผู้ประกอบการสูงขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการรายเล็กที่มีสภาพคล่องต่ำหรือมีช่องทางในการหาแหล่งเงินทุนจำกัด ยังจะมีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคให้ชะลอการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ด้วย เป็นอีกปัจจัยกดดันการขยายตัวของธุรกิจในระยะต่อไป

อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการจะต้องพิจารณาการลงทุนอย่างรอบคอบไม่ว่าจะเป็นการหาทำเลที่มีศักยภาพในราคาต้นทุนที่ไม่สูงมาก การออกแบบโครงการให้สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า โดยเน้นความทันสมัย มีฟังก์ชันการใช้งานที่สะดวกสบาย พร้อมกับการทำการตลาดที่รวดเร็วหลากหลายช่องทาง ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงการกำหนดราคาที่เหมาะสมและคุ้มค่า สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ รวมถึงมีการให้บริการหลังการขายที่ดี เอาใจใส่ลูกค้า โดยอาจจะเน้นการพัฒนาโครงการเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าที่ยังมีความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงหรือกลุ่มที่ยังมีกำลังซื้อและไม่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจเป็นหลัก และอาจต้องขยายการลงทุนไปยังกลุ่มอสังหาริมทรัพย์หรือธุรกิจอื่นให้มีความหลากหลายเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงมากขึ้น