



ผู้ประกอบการเปิดขายที่อยู่อาศัยใหม่อย่างระมัดระวัง...คาดปี' 61 ที่อยู่อาศัย เปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล 100,000-108,000 หน่วย

CURRENT ISSUE

ปีที่ 23 ฉบับที่ 2883

วันที่ 28 พฤศจิกายน 2560

▶ ประเด็นสำคัญ

- แม้เศรษฐกิจในปี 2561 น่าจะฟื้นตัวต่อเนื่อง ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เชื่อมั่น และเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ แต่ผู้ประกอบการยังเผชิญความท้าทายต่างๆ ประกอบกับการขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้าง ณ สิ้นปี 2560 กดดันให้ผู้ประกอบการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่อย่างระมัดระวัง ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2561 น่าจะอยู่ที่ 100,000-108,000 หน่วย ขยายตัวร้อยละ 0-2 จากปี 2560
- แม้ตลาดคอนโดมิเนียมระดับบนจะเป็นตลาดที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมีกำลังซื้อ และมีความอ่อนไหวต่อภาวะเศรษฐกิจในระดับต่ำ แต่ขนาดตลาดยังจำกัด ประกอบกับความต้องการคอนโดมิเนียมระดับบนได้ถูกดูดซับไปแล้วส่วนหนึ่ง ส่งผลให้การลงทุนพัฒนาคอนโดมิเนียมระดับบนในปี 2561 ควรเป็นไปอย่างระมัดระวัง
- สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยระดับกลาง ยังคงเป็นตลาดที่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้ความสำคัญ เนื่องจากมีฐานผู้ซื้อที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ โดยกลยุทธ์ในการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยระดับกลางเป็นการให้ความสำคัญกับการสรรหาทำเลที่เหมาะสม รวมถึงมีการออกแบบฟังก์ชันการอยู่อาศัยที่ครบถ้วน
- ในส่วนของตลาดที่อยู่อาศัยระดับล่างน่าจะชะลอตัว ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชะลอการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยระดับล่าง ควบคู่กับเร่งทำการตลาดเพื่อระบายที่อยู่อาศัยคงค้าง

แม้เศรษฐกิจไทยในปี 2561 น่าจะฟื้นตัวต่อเนื่อง แต่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยังเผชิญความท้าทาย ทั้งการแข่งขันในตลาดที่ยังคงเป็นไปอย่างรุนแรง และความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยยังมีจำกัด โดยกลยุทธ์ของผู้ประกอบการในปี 2561 น่าจะเป็นการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยตามพื้นที่เส้นทางขนส่งมวลชน

คาดปี' 61 จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล 100,000-108,000 หน่วย

ในช่วงโค้งสุดท้ายของปี 2560 ยังไม่มีปัจจัยหนุนให้เกิดความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์น่าจะชะลอการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ เมื่อเทียบกับในช่วง 9 เดือนแรกของปี และหันมามุ่งให้ความสำคัญกับการขายที่อยู่อาศัยคงค้างด้วยการจัดโปรโมชั่นกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย เช่น การมอบส่วนลดเงินสด ของแถม หรือบัตรกำนัล การขายที่อยู่อาศัยทุกยูนิตในราคาเดียว เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การจัดโปรโมชั่นยังไม่สามารถกระตุ้นความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยได้อย่างเต็มที่ จึงส่งผลให้ที่อยู่อาศัยคงค้าง ณ

สิ้นปี 2560 ขยายตัว ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า จำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ สิ้นปี 2560 น่าจะอยู่ที่ 170,000-177,000 หน่วย ขยายตัวร้อยละ 4-8 จาก ณ สิ้นปี 2559

สำหรับในปี 2561 นี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า แม้เศรษฐกิจน่าจะฟื้นตัวต่อเนื่อง นับเป็นสัญญาณที่ดีต่อตลาดที่อยู่อาศัย ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เชื่อมั่น และเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ แต่ทิศทางการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยยังคงเป็นไปอย่างรุนแรง เนื่องจากผู้ประกอบการยังคงเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง

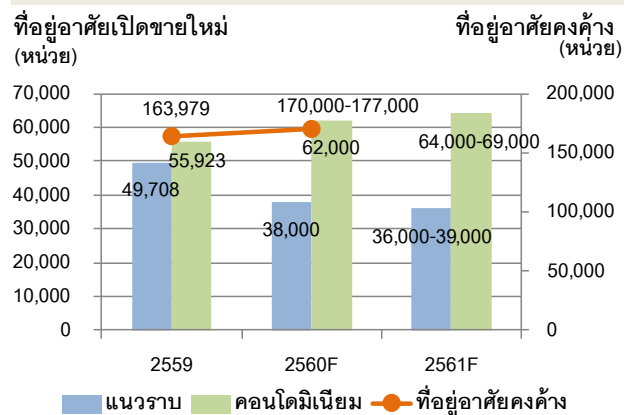
ในขณะที่ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2561 ยังมีจำกัด ทั้งกลุ่มผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง ที่แม้กำลังซื้อค่อยๆ ฟื้นตัว แต่ก็เผชิญข้อจำกัดด้านราคาที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่อยู่ในระดับสูง รวมถึงกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน ที่น่าจะชะลอการลงทุนในที่อยู่อาศัยลง เนื่องจากการแข่งขันในตลาดให้เช่าที่อยู่อาศัยเป็นไปอย่างรุนแรง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ตลาดคอนโดมิเนียมให้เช่า

นอกจากนี้ การขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้าง ณ สิ้นปี 2560 ยังเป็นปัจจัยกดดันให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ตั้งเป้าหมายการขยายตัวของโครงการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในปี 2561 อย่างระมัดระวัง และอาจปรับแผนการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ระหว่างปีอย่างสอดคล้องกับสถานการณ์ในตลาดที่อยู่อาศัยที่เปลี่ยนแปลงไป

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2561 น่าจะยังคงไม่ต่ำกว่า 100,000 หน่วย โดยคาดว่าอยู่ที่ 100,000-108,000 หน่วย ขยายตัวร้อยละ 0-2 จากปี 2560 ทั้งนี้ จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในปี 2561 น่าจะอยู่ในระดับใกล้เคียงกับสองปีที่ผ่านมา โดยการขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยกลุ่มคอนโดมิเนียม ซึ่งข้อจำกัดด้านพื้นที่สำหรับการลงทุนพัฒนาโครงการแนวราบ ประกอบกับความคืบหน้าของโครงการส่วนต่อขยายสถานีรถไฟฟ้า น่าจะดึงดูดให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยังคงเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมในปี 2561

ทั้งนี้ จำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างที่ยังอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้ต้องจับตาการปรับแผนการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ และความสามารถในการระบายที่อยู่อาศัยคงค้างระหว่างปีของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกำหนดว่าจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้าง ณ สิ้นปี 2561 จะยังอยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่องจาก ณ สิ้นปี 2560 หรือไม่



ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ และที่อยู่อาศัยคงค้าง
ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล



ที่มา : - ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์
- Agency for Real Estate Affairs (AREA)
คาดการณ์โดย : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

เจาะกลยุทธ์การลงทุนพัฒนาและการขายที่อยู่อาศัยปี' 61

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า กลยุทธ์ของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 น่าจะยังเป็นการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยตามพื้นที่เส้นทางขนส่งมวลชน โดยความคืบหน้าของการขายเส้นทางโครงการขนส่งมวลชน อย่างส่วนต่อขยายสถานีรถไฟฟ้า เป็นการเปิดพื้นที่ใหม่ๆ ให้ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ โดยผู้ประกอบการปรับกลยุทธ์การลงทุนพัฒนาและการขายที่อยู่อาศัยแตกต่างกันตามเช็กเมนต์

เจาะกลยุทธ์การลงทุนพัฒนาและการขายที่อยู่อาศัยปี 2561		
	คอนโดมิเนียม 	แนวราบ 
ระดับบน	- พัฒนาโครงการ Mixed-use ในที่ดินใจกลางเมือง และศูนย์กลางธุรกิจ สร้างรายได้ค่าเช่าเพิ่มเติม - ขายตลาดผู้ซื้อตามเช็กเมนต์ที่อยู่อาศัย	- จำนวนหน่วยไม่มาก - ทำเลเชื่อมเข้าเมืองสะดวก
ระดับกลาง	← สรรหาทำเลที่เหมาะสม + พังค์ชันการอยู่อาศัยครบถ้วน →	
ระดับล่าง	- เจาะกลุ่มที่เริ่มเข้าสู่ตลาดแรงงาน และหาที่อยู่อาศัยหลังแรก	- เจาะกลุ่มขยายครอบครัว / วิทยทำงานที่รายได้มากขึ้น - นำเสนอพื้นที่ใช้สอยที่ยืดหยุ่น
	← ชะลอการพัฒนา + เร่งทำการตลาดระบายที่อยู่อาศัยคงค้าง →	

ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

- **ความต้องการคอนโดมิเนียมระดับบนถูกดูดซับไปแล้วส่วนหนึ่ง...ผู้ประกอบการขยายตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยแตกต่างกันตามเช็กเมนต์**

ในปี 2560 ตลาดที่อยู่อาศัยระดับบนเริ่มเผชิญการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น จากการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยระดับบนอย่างคึกคักในระยะเวลาที่ผ่านมา โดยผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หันมาสร้างความแตกต่างให้กับโครงการที่อยู่อาศัยระดับบน ทั้งกลุ่มคอนโดมิเนียม และโครงการแนวราบ ด้วยการลงทุนด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมมากขึ้น โดยนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาช่วยออกแบบ ก่อสร้าง และอำนวยความสะดวกในการอยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เทคโนโลยีด้านที่อยู่อาศัย (Prop Tech) เช่น การสร้างบ้านอัจฉริยะที่มีเซ็นเซอร์หรือควบคุมและสั่งการระบบต่างๆ ผ่านอินเทอร์เน็ต การพัฒนาระบบรักษาความปลอดภัย การพัฒนาแอปพลิเคชันต่างๆ สำหรับให้บริการผู้อยู่อาศัย เป็นต้น

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ในปี 2561 ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีที่ดินในทำเลศักยภาพ อย่างใจกลางเมือง และศูนย์กลางธุรกิจ สามารถเลือกลงทุนพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับบนในรูปแบบ Mixed-use Project ที่ประกอบด้วยคอนโดมิเนียม และอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ เช่น อาคารสำนักงาน โรงแรม ศูนย์การค้า เป็นต้น เพื่อสร้างรายได้ระยะยาวในรูปแบบค่าเช่าพื้นที่เพิ่มเติม นอกเหนือจากรายได้จากการขายคอนโดมิเนียมเพียงอย่างเดียว โดยความน่าสนใจของโครงการคอนโดมิเนียมระดับบนในรูปแบบ Mixed-use Project น่าจะสามารถดึงดูดทั้งกลุ่มผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง และกลุ่มผู้ซื้อเพื่อการลงทุนได้

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า แม้ตลาดที่อยู่อาศัยระดับบนจะเป็นตลาดที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมีกำลังซื้อ และมีความอ่อนไหวต่อภาวะเศรษฐกิจในระดับต่ำ แต่ขนาดตลาดยังจำกัด โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยชาวไทย ประกอบกับความต้องการคอนโดมิเนียมระดับบนได้ถูกดูดซับไปแล้วส่วนหนึ่งในปี 2560 ส่งผลให้การลงทุนพัฒนาคอนโดมิเนียมระดับบนในปี 2561 ควรเป็นไปอย่างระมัดระวัง ทั้งนี้ ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อาจขยายตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเพิ่มเติมแตกต่างกันตามเซ็กเมนต์คอนโดมิเนียมระดับบน ทั้งคอนโดมิเนียมระดับบนทั่วไป ที่ราคามีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น ยังมีโอกาสขยายตลาดไปยังกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน รวมถึงคอนโดมิเนียมระดับ Super Luxury ที่ยังมีศักยภาพในการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยชาวต่างชาติ โดยผู้ประกอบการที่มีพันธมิตรเป็นผู้ประกอบการชาวต่างชาติ น่าจะมีข้อได้เปรียบ เนื่องจากสามารถอาศัยความน่าเชื่อถือ และช่องทางการทำการตลาดของพันธมิตร เจาะตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยชาวต่างชาติได้มากขึ้น

ในส่วนของกลยุทธ์การลงทุนพัฒนาโครงการแนวราบระดับบนในปี 2561 ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์น่าจะยังคงให้ความสำคัญกับการลงทุนพัฒนาโครงการที่มีจำนวนหน่วยไม่มาก โดยให้ความสำคัญกับการเลือกทำเล แม้ไม่ติดกับพื้นที่เส้นทางขนส่งมวลชน เนื่องจากเผชิญข้อจำกัดด้านพื้นที่สำหรับการลงทุนพัฒนาโครงการแนวราบ แต่ก็อยู่ติดถนนใหญ่หรือใกล้ทางด่วน ซึ่งเชื่อมต่อเข้าสู่เมืองได้โดยสะดวก

- กลยุทธ์การพัฒนาที่อยู่อาศัยระดับกลางเป็นการให้ความสำคัญกับการสรรหาทำเล และออกแบบฟังก์ชันการอยู่อาศัยตอบโจทย์ความคุ้มค่า

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยระดับกลาง น่าจะยังคงเป็นตลาดที่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้ความสำคัญ เนื่องจากมีฐานผู้ซื้อที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ โดยผู้ซื้อที่อยู่อาศัยระดับกลางให้ความสำคัญกับทำเลและความคุ้มค่าเป็นหลัก ดังนั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า กลยุทธ์ในการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยระดับกลางในปี 2561 น่าจะเป็นการให้ความสำคัญกับการสรรหาทำเลที่เหมาะสม แม้ไม่ได้ติดกับพื้นที่เส้นทางขนส่งมวลชน แต่ก็สามารถเดินทางได้หลายวิธี หรือสามารถเข้าถึงระบบขนส่งมวลชนได้ไม่ยากนัก รวมถึงมีการออกแบบฟังก์ชันการอยู่อาศัยที่ครบถ้วน เพื่อตอบโจทย์ด้านความคุ้มค่า

ทั้งนี้ กลยุทธ์การขายโครงการคอนโดมิเนียมระดับกลางในปี 2561 อาจเจาะกลุ่มเป้าหมายที่เป็นคนรุ่นใหม่ ที่เริ่มเข้าสู่ตลาดแรงงาน ที่ยังไม่มีภาระในการผ่อนชำระหนี้สิน และมองหาที่อยู่อาศัยหลังแรกเป็นของตนเอง ในขณะที่กลยุทธ์การขายโครงการแนวราบระดับกลาง อาจเจาะกลุ่มเป้าหมายที่วางแผนขยายครอบครัว รวมถึงกลุ่มวัยทำงานที่มีรายได้มากขึ้นและอยากขยับจากการอาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม มาเป็นทาวน์เฮ้าส์หรือบ้านเดี่ยว รวมถึงอาจนำเสนอจุดขายด้านพื้นที่ใช้สอยที่มีความยืดหยุ่นมากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับคอนโดมิเนียม เช่น การวางแผนที่อยู่อาศัยที่สามารถดัดแปลงหรือต่อเติมได้ เป็นต้น

- ผู้ประกอบการชะลอการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยระดับล่าง ควบคู่กับเร่งทำการตลาดเพื่อระบายที่อยู่อาศัยคงค้าง

ตลาดที่อยู่อาศัยระดับล่างในปี 2561 น่าจะชะลอลงต่อเนื่องจากในปี 2560 เนื่องจากเป็นตลาดที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมีโอกาสถูกปฏิเสธสินเชื่อ และมีความอ่อนไหวต่อภาวะเศรษฐกิจในระดับสูง ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า

ในปี 2561 ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์น่าจะชะลอการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยระดับล่าง ในขณะที่เดียวกัน ก็น่าจะยังคงต้องเร่งทำการตลาดเพื่อระบายที่อยู่อาศัยคงค้าง ทั้งโครงการแนวราบและคอนโดมิเนียมควบคู่กันไป โดยราคาที่อยู่อาศัยในพื้นที่ชานเมืองที่ปรับตัวสูงขึ้นจากความคืบหน้าของการขยายเส้นทางโครงการขนส่งมวลชน น่าจะส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อที่อยู่อาศัยระดับล่าง ที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยยังให้ความสำคัญกับราคาเป็นหลัก



Disclaimer

รายงานวิจัยฉบับนี้จัดทำเพื่อเผยแพร่ทั่วไป โดยจัดทำขึ้นจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่น่าเชื่อถือ แต่บริษัทฯ มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ หรือความสมบูรณ์เพื่อใช้ในทางการค้าหรือประโยชน์อื่นใด บริษัทฯ อาจมีการเปลี่ยนแปลงปรับปรุงข้อมูลได้ตลอดเวลาโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ทั้งนี้ผู้ใช้ข้อมูลต้องใช้ความระมัดระวังในการใช้ข้อมูลต่างๆ ด้วยวิจารณญาณของตนเองและรับผิดชอบในความเสียหายเองทั้งสิ้น บริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบต่อผู้ใช้หรือบุคคลใดในความเสียหายใดจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว ข้อมูลในรายงานฉบับนี้จึงไม่ถือว่าเป็นการให้ความเห็นหรือคำแนะนำในการตัดสินใจทางธุรกิจ แต่อย่างใดทั้งสิ้น

บริการทุกระดับประทับใจ