

ข่าวอสังหาริมทรัพย์

ข่าวโครงการอสังหาริมทรัพย์ภาคเอกชน

3 นายกษาและอสังหา 2019 ก้าวให้ข้าม LTV-โฟกัสลงทุนพอเพียง (04 February 2019)

อีเวนที่ใหญ่แห่งปีของ 3 สมาคมวงการพัฒนาที่ดิน จัดสัมมนาหัวข้อ "อสังหาริมทรัพย์ ดัชนีหลักชี้เศรษฐกิจปี 2562" ปลายเดือนมกราคมที่ผ่านมา ครอบคลุมทั้งข้อมูลความเป็นไปในภาพรวมของปี 2561 รวมทั้งแนวโน้มปี 2562 ท่ามกลางปัจจัยบวก-ลบที่ต้องเผชิญ ขวัญกำลังใจ ที่พึงมีให้แก่กันของผู้ประกอบการ คือ สินค้าที่อยู่อาศัยเป็นสินค้าปัจจัยสี่ ถึงยังไงก็ตาม การซื้อบ้านยังเป็นความจำเป็นขั้นพื้นฐานของมนุษย์

มองต่างมุม-ฟองสบู่คอนโดฯ

ประเดิมด้วย "ดร.อาภา อรรถบูรณ์วงศ์"นายกสมาคมอาคารชุดไทย ประเมินปัจจัยบวกปีหมูบินว่า GDP ยังคงโตต่อเนื่องที่ 4%

และแม้ว่าปีที่แล้ว นักท่องเที่ยวจีนลดลง แต่ก็ค่อย ๆ กลับมาแล้ว เพียงแต่อาจยังไม่ฟื้นตัวเทียบเท่าตอนที่มียุคที่เฟื่องฟูสูงสุด อย่างไรก็ตาม มีตัวช่วยจากลูกค้าชาวต่างชาติเข้ามาทำงานในประเทศไทยมากขึ้น เช่น คนจีน เพิ่มขึ้น 68% ในรอบ 5 ปี

แนวโน้มปี 2562 สินค้าคอนโดมิเนียมยังมีการเติบโตได้ แต่เป็นการเติบโตในอัตราชะลอตัวในแง่ของการขายที่ 7.6% เหตุผลมาจาก 2-3 ปีที่ผ่านมา มีการเปิดตัวคอนโดฯจำนวนมาก มียอดขาย รอโอน หรือ backlog สะสมทยอยก่อสร้างให้เสร็จเพื่อส่งมอบในอนาคต

แน่นอนว่าส่วนหนึ่งอาจโอนได้ ส่วนหนึ่ง ที่อาจจะโอนไม่ได้เช่นกัน จำนวนแล้วจำนวนที่โอนได้ยังคงอยู่ในระดับไม่วิกฤต

"จำนวนหน่วยหรือจำนวนมูลค่า ดิจิ้นมีความเห็นว่ายังคงเติบโตเล็กน้อย หรือทรงตัวเท่านั้น แต่ไม่ถึงขั้นติดลบ เนื่องจากว่าฐานของปี 2561 เป็นฐานที่กระโดดขึ้นไปมากกว่าปกติ ถ้ามองผิวเผิน จะคิดว่า คอนโดฯเกิดฟองสบู่ ขายโอนกันเยอะ แต่ว่าคนที่พูดบางรายลึกลงไปถึงปัจจัยการเพิ่มขึ้นของจำนวนสถานีรถไฟฟ้า การเพิ่มขึ้นของจำนวนสายรถไฟฟ้า จึงต้องเกิดดีมานด์ขึ้นในพื้นที่ใหม่ ๆ กลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ จะเอาหน่วยโอนของปีปัจจุบันไปเทียบกับอดีตเก่า ๆ ที่มีสถานี (รถไฟฟ้า) จำนวนน้อย แล้วก็บอกว่าเกิดฟองสบู่ ดิจิ้น ไม่เห็นด้วยในฐานะสมาคมอาคารชุดไทย..."

มองแบ็กยาว-น้ำเงินแข่งด

ท่าเลเด่นยังยกให้ "จตุจักร ห้วยขวาง ลาดพร้าว ราชเทวี" ดีมานด์สูงต่อเนื่อง ท่าเลที่ควรหลีกเลี่ยง มองไปที่แนวรถไฟฟ้า 2 เส้นทาง "สีม่วง-สีน้ำเงินต่อขยายฝั่งธนฯ" เพราะมีการแข่งขันสูง ทั้งด้านยูนิตและจำนวนโครงการ

ในแง่กำลังซื้อลูกค้า มองจากมุมที่อัตราการว่างงานต่ำ มนุษย์เงินเดือนรายได้ปรับตัวขึ้น 5.5% จึงฟันธงว่าห้องชุดตลาดกลาง-บนยังขายได้ ถ้าเงินน้อยก็ซื้อยูนิตเล็ก เงินมากหน่อย ก็ซื้อยูนิตใหญ่ ความต้องการเรียลติมานด์ วันนี้อย่างงมียู่ต่อเนื่อง ถ้าคนยังมีกำลังซื้อ จากรายได้ประจำ

ส่วนห้องชุดตลาดล่างควรเร่งระบายสต็อกที่มีอยู่ รวมทั้งหลีกเลี่ยงการทำตลาดใหม่ (ลงทุนใหม่)

นอกจากนี้ โมเดลธุรกิจขายสิทธิการเช่า หรือลีสโฮลด์ เป็นทางเลือกใหม่สำหรับลูกค้าที่อยากอยู่ในเมือง แต่การซื้อแบบโอนกรรมสิทธิ์ หรือฟรีโฮลด์ ราคาแพงเกินเอื้อม

ดังนั้น ห้องชุดขายแบบสิทธิการเช่าระยะยาว 30 ปี ถ้าเจาะผู้ซื้ออายุ 35-40 ปี บวกอายุการเช่า 30 ปี เท่ากับอายุตัว 70 ปี เรียกว่าอยู่ได้จนแก่ โดยไม่ต้องร้อน อะไร

คาถายูรอด ลูกค้า Super Fan

"ดร.อาภา" มองด้วยว่า โครงการร่วมทุนกับต่างชาติ (JV-joint venture) มีแนวโน้มมากขึ้นไปอีก ปีที่แล้วสัดส่วนลงทุนอยู่ที่ 26% ของตลาดรวม ปีนี้คาดว่าจะเพิ่มเป็น 30%

เหลียวกลับมาดีเวลอปเปอร์คนไทยต้องทำกลยุทธ์ธุรกิจแบบหลายขา ไม่ว่าจะเพื่อให้ความระมัดระวัง ถ้าหากว่าทำเลไม่แจ่มแจ๋วจริง ๆ ก็ควรชะลอการลงทุน, เร่งระบาย backlog ตลาดกลาง-ล่างถ้าติดมือ หันมาเน้นทำคอนโดฯ ตอบสนองกลุ่มกำลังซื้อกลาง-บน

การพัฒนาโครงการใหม่ต้องตอบสนองความต้องการเฉพาะรูปแบบ หรือ niche market เพื่อสร้างความแตกต่าง

สำหรับผู้ประกอบการที่กำลังเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์มีคำแนะนำว่า ตอนนี้ไม่ใช่เวลาที่จะเข้า ท่านต้องไปสำรองเงินสดเพื่อใช้จ่ายให้พ้นภาวะวิกฤตตอนนี้

"สิ่งสำคัญที่สุด คือ การสร้างความพึงพอใจให้มากขึ้นกับฐานลูกค้าเดิม จุดโฟกัสเน้นการสร้าง super fan ลูกค้าแฟนคลับตัวจริง เสียงจริง ดึงเขาให้สุดชีวิต หากวันใดที่บริษัทมีเหตุให้เกิดปัจจัยลบ super fan จะมาเป็นเบาะกันกระแทก ช่วยเหลือได้บ้างบางส่วน นี่คือนโยบายขั้นสุดท้ายที่จะต้องทำ"

อสังหาริมทรัพย์-ตจว. ไปต่อได้

ถัดมา "พรนริศ ชวนไชยสิทธิ์" นายกสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย บนนทบาทเข้าไปช่วยยกระดับแพลตฟอร์มให้กับดีเวลอปเปอร์ต่างจังหวัด เปิดมุมมอง ถึงภาวะภูมิเรียบของความต้องการที่พักอาศัยทั่วไทย

"สถิติตอนนี้องค์กรภาคอีสานเติบโตดีขึ้น มีการขายแต่ก็ค่อย ๆ ไป ทางฝั่ง EEC (ชลบุรี ระยอง ฉะเชิงเทรา) ก็ยังขายได้เรื่อย ๆ เพื่อนผมทำโครงการ บ้านเดี่ยวก็ต้องรีบปิดเฟส เพราะจองหมดแล้ว สร้างไม่ทัน ยังขายได้ ในราคาหลังละ 3-4 ล้านบาท..."

ประเด็นที่พูดถึงกันมาก คือ นักท่องเที่ยว จีนลดลง สิ่งที่เชอร์ข้อมูลออกมา คือ นักท่องเที่ยวจีนมีการเช็คอินห้องพักในภูเก็ตแบบยกครัว โดยเฉพาะหาด ปาตองได้เห็นภาวะโอเวอร์บุ๊กกิ้ง ห้องพัก ไม่พอ ต้องส่งต่อไปยังโรงแรมใกล้เคียง ตัวชีวิตอีกตัว คือ ชาวโลว์ซีชนค่าห้อง 2,500 บาท สามารถอัพไปถึง 7,500 บาท/คืนก็มีมาแล้ว

"ถ้าคนจีนไม่มั่นใจว่าที่ที่เขาจะมาเที่ยว ปลอดภัย ลูกเล็กอยู่สบาย ท่องเที่ยวดี ค่าใช้จ่ายดี เขาไม่แบกกันมาทั้งครอบครัวหรอก บางคนบอกเราจะเสียชาติแล้ว เพราะคนจีนมาซื้ออสังหาบ้านเรา เยอะแยะ ตอนนี้ผลวิจัยของเว็บจีน ไทยเป็นอันดับหนึ่งในใจคนจีน เงินหยวนอ่อนค่าลงมาเรื่อย ๆ ไม่รู้จะทำอะไร ต้องไปซื้ออสังหาเก็บไว้ เขาก็เลิกประเทศไทยก่อนเลย ปีที่แล้วยอดขายคนจีน 2-5 หมื่นล้านบาท จากยอดขายทั้งตลาด 8 แสนล้านบาท มันเป็นจุดเล็กมากเมื่อเทียบเป็นเปอร์เซ็นต์..."

ทั้งนี้ "พรนริศ" ระบุว่า ปี 2561 มียอดโอนที่อยู่อาศัยทั่วประเทศทั้งของใหม่และมือสอง 8-9 แสนล้านบาท ถือว่าสูงที่สุดในรอบ 6-7 ปี นี้แม้จะมีปัจจัยลบเข้ามามาก แต่ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็ยังเติบโตได้อยู่

"ส่วนตัวผมเชื่อว่าประเทศไทยยังไปต่อข้างหน้าได้ หลายครั้งเวลาที่รัฐบาลเรียกทั้ง 3 สมาคมเข้าไปถาม ทุกเช็กเตอร์มีปัญหาหมด พอมาถึงอสังหาของเรา growth ลดลง แต่เราก็กัง growth อยู่ เราเป็นปัจจัยสี่ ทุกท่านทราบดี วัสดุก่อสร้างท่านก็ยังสามารถอยู่เรื่อย ๆ เพียงอาจจะจ่ายเครดิตยาวแล้วโดนเบี้ยวบ้าง ผู้รับเหมาก็มีงานอยู่เรื่อย ๆ ประเทศไทยต้องเดินต่อ คนต้องการมีบ้าน"

รัฐบาลเสถียรภาพฟื้นเชื่อมั่น

และกระดุกเบอร์ใหญ่ของวงการ "อริบ พิษานนท์" นายกสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรรยอมรับว่า ปีนี้เป็นปีที่ต้องเหนื่อยกันหน่อยหนึ่ง ใครจะพูดอย่างไรก็ไม่ต้องคิดมาก ปีนี้ต้องทำใจ

โดยฆ่าหละปัจจัยกระทบเรียงตัว เริ่มจาก "ดอกเบี้ย" ถ้าปรับขึ้นแค่ 0.25% ในปีนี้ก็จืดมาก เพราะทุก ๆ 0.25% ที่ปรับขึ้น เพิ่มภาระต่อผู้ซื้อ 2% ความสามารถในการซื้อลดลงบางส่วน

ผลกระทบนามธรรม คือ ทุกครั้งที่มีการปรับดอกเบี้ยขึ้น ส่งผลด้านจิตวิทยาต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าโดยอัตโนมัติ

ทั้งนี้ สงครามการค้าสหรัฐ-จีน หรือเทรดดอร์ กระทบเศรษฐกิจโลกชะลอตัวแน่นอน การลงทุนต้องแม่นยำมากขึ้น ภาวคือให้ลงทุนเท่าที่มีความสามารถในการชำระหนี้ได้ จุดเน้นคือ "สภาพคล่อง" มีความจำเป็นสูงสุดในปีนี้

สำหรับการเมืองไทยที่กำหนดเลือกตั้ง 24 มีนาคม 2562 ต้องรอดูจนกว่าเห็นความชัดเจน ทำให้ประเมินว่า ครึ่งปีแรก 2562 คาดว่า new launch คงน้อย ถ้าครึ่งปีหลังพรรคการเมืองที่จัดตั้งรัฐบาลแล้วมีเสถียรภาพ ผู้ประกอบการมีความมั่นใจและทยอยเปิดตัวโครงการใหม่

"...ฉะนั้น กลยุทธ์ครึ่งปีแรก จุดเน้นคือ พยายาม hold on บนของที่มีอยู่แล้ว"

LTV-ของแสง

ไฮไลต์ครึ่งปีแรก หนีไม่พ้น มาตรการ LTV-loan to value มีผลบังคับใช้ 1 เมษายน 2562 โดยแบงก์ชาติบังคับเพิ่มเงินดาวน์ซื้อบ้าน-คอนโดหลังที่ 2 จำนวน 20% ขึ้นไป สิ่งที่ต้องทำ คือ ทุกคนต้องเร่งระดมขายสินค้าคงค้างออกไปให้มากที่สุด

เพราะถ้าเหลือติดมือข้ามไปหลังวันที่ 1 เมษายน ยูนิตร้างเสร็จพร้อมอยู่ไม่มีเวลาผ่อนดาวน์ ทำให้ขายลำบากกว่าเดิม เพราะลูกค้าต้องผ่อนดาวน์แพงขึ้น

ผลกระทบทางอ้อมจากมาตรการ LTV ทำให้วัฏจักรการลงทุนหมุนย้อนกลับไปหาโมเดลบ้านสังสร้าง หรือบ้านที่ต้องการเวลาผ่อนดาวน์ยาวขึ้น ไซด์เอฟเฟกต์ตามมา คือ ปัญหาโรงเรียน "สคบ.-สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค" สูงขึ้นรวมทั้งสินค้าใหม่จะถูกแข่งขันจากบ้าน-คอนโดมือสอง ซึ่งต้องจับตามองว่าปริมาณที่ออกมาขายแข่งมีปริมาณมากน้อยแค่ไหน

รัฐ+เอกชนฝึกช่างฟรีแคสต์

"อธิป" ช่าแหละรายสินค้า พบว่า "ทาว์นเฮาส์" แนวโน้มเติบโตสูงกว่าบ้านเดี่ยว-คอนโดเปรียบเทียบถ้าซื้อห้องชุด 30 ตารางเมตร แต่ทำเลใกล้สถานีรถไฟฟ้ามี ทาว์นเฮาส์ 80-100 ตารางเมตร ในราคา 3 ล้านบาทเท่ากัน คนมักตัดสินใจซื้อทาว์นเฮาส์มากกว่า เพราะพื้นที่ใหญ่ขึ้น ได้โฉนดที่ดินอีกต่างหากส่วนสินค้าบ้านเดี่ยวมองว่า ทำเลกรุงเทพฯ-ปริมณฑลตลาดเริ่มนิ่ง แตกต่างกับบรรยากาศการซื้อบ้านเดี่ยวในต่างจังหวัดมีสูงกว่า

สรุปคือปีนี้ สินค้าแนวราบมีแนวโน้มเติบโตได้ ส่วนห้องชุดมีโอกาสทรงตัว หรือติดลบ 2-3%

ถือโอกาสช่าแหละไปถึงไซต์ก่อสร้างโครงการ ปีนี้ประเด็นหลักที่ไม่ควร มองข้าม คือ ปัญหาการใช้แรงงานก่อสร้าง โดยเฉพาะแรงงานต่างด้าว มีปัญหาภาวะเบียดควบคุมเข้มงวด ทางออกยังทำได้ในเรื่องการใช้ระบบก่อสร้างสำเร็จรูป (precast, prefab)

อย่างไรก็ตาม ต้นทุนยังสูงกว่า ระบบก่อสร้างแบบดั้งเดิม (conventional) 10%

สิ่งที่อยากเห็น คือ ความร่วมมือภาครัฐกับเอกชนในการฝึกอบรมช่างฝีมือ เพื่อมารับหน้าที่ติดตั้งฟรีแคสต์ เพราะทุกวันนี้โรงงานฟรีแคสต์ผลิตให้อย่างเดียว ไม่ได้มีบริการติดตั้งให้แต่อย่างใด

จีสาปมใหม่-การกู้ร่วม

มีอีกประเด็นที่คำตอบยังไม่ชัดเจนจาก "ธปท.-ธนาคารแห่งประเทศไทย" เป็นเรื่องพฤติกรรมการขอสินเชื่อ ซึ่งมีการทำ "กู้ร่วม" จำนวนมาก โดยเฉพาะสินค้าตลาดกลาง-ล่าง ราคาต่ำ 5 ล้านบาท

ผลกระทบ คือ การกู้ร่วมมีผู้กู้หลัก-ซื้อเป็นบ้านหลังแรก เกรดดี ไม่พอมันคนกู้ร่วม ถ้าหากมีการนับผู้กู้ร่วมว่าซื้อเป็นบ้านหลังแรกไปแล้ว ต่อมาถ้าผู้กู้ร่วมต้องการซื้อบ้านของตัวเอง จะถูกตีความซื้อเป็นบ้านหลังที่ 2 มีความหมายเท่ากับต้องดาวน์แพงกว่าบ้านหลังแรก อยู่ที่ 20%

"ตอนนี้สัญญาของผู้คนรายได้ระดับปานกลาง หรือต่ำกว่า มีจำนวนการกู้ร่วมค่อนข้างอยู่ในเกณฑ์สูง ถ้ามีผลกระทบตลาดตรึงนี้จะ soft ลงไป การขาย ก็จะยากขึ้น เพราะการกู้ร่วมทำให้คน กู้ร่วมซึ่งเขาไม่ได้เป็นคนกู้หลักเสียสิทธิ เขาก็ไม่ยอมมาเสียสิทธิ"

ฟองสบู่ VS โอเวอร์ซัพพลาย

"มีคนพูดถึงเรื่องฟองสบู่ เรื่องโอเวอร์ซัพพลาย ซึ่งผมคิดว่าสับสนไปหมด จริง ๆ แล้วโอกาสเกิดสิ่งเหล่านี้พร้อม ๆ กัน มันไม่มี โอเวอร์ซัพพลาย คือ ของเหลือ ฟองสบู่ คือ ของขาด คนแย่งกันซื้อจนต้องปรับราคาขึ้นไปแบบผิดปกติ ที่ไม่ได้มาจากต้นทุน มันจะเกิดพร้อมกันไม่ได้ มันเหมือนน้ำกับน้ำมัน"คำบรรยายความในใจยาว ๆ เวลาพูดเรื่องฟองสบู่สังหาร

สำหรับกระแสลูกค้าต่างชาติ โดยเฉพาะลูกค้าจีนซื้อที่อยู่อาศัยเมืองไทย คนในสังคมไทยแตกตื่นว่า คนจีนมาซื้อห้องชุดเยอะ แต่เมื่อตรวจสอบตัวเลขใส่ในพบว่า ปี 2561 ที่ระบุกันว่าตลาดร้อนแรง มีลูกค้าจีนซื้อเพียง 1 หมื่นยูนิต สัดส่วนน้อยกว่า 10% ของตลาดรวม ไม่น่ามีผลกระทบมากนัก

"คนจีนไม่ได้กู้เงินภายในประเทศมาซื้อ ฉะนั้น ถ้าเกิดเขามีการระงับหรือชะลอการให้สินเชื่อ ห้ามเอาเงินออกนอกประเทศ เราค่อนข้างอ่อนไหว เพราะฉะนั้นก็ต้องแบ่งรับแบ่งสู้ให้ดี ว่าเราเอนไปหาคนจีนเยอะไป หรือพยายามสร้างพอร์ตโฟลิโอที่มีคนต่างชาติมาซื้อผสมอยู่ ที่เป็นส่วนน้อยด้วยซ้ำ"

อุปสรรคเต็ม ๆ EIA ล่าช้า

"อธิป" สรุปมุมมองว่า แนวทางการพัฒนาโครงการในปีนี้ ดีเวลอปเปอร์ต้องเน้นเรื่องการดูแลสภาพคล่องตัวเอง เพราะธนาคารมีสิทธิ์ที่จะ conservative มากที่สุดในปี 2562 ต้องมีสภาพคล่องที่เพียงพอ ถ้าเกิดบังเอิญยอดโอน ยอดขายไปเจอมาตรการ LTV หลังวันที่ 1 เมษายน แล้วตัวเลขไม่เข้าเป้า เมื่อถึงตอนนั้นการรันธุรกิจจำเป็นต้องมีแผนสำรองในการเสริมสภาพคล่องในการทำธุรกิจ

ต่อมาอุปสรรคในการพัฒนาโครงการปีนี้ ยังเป็นเรื่อง "EIA-รายงาน ผลกระทบสิ่งแวดล้อม" เหมือนเดิม แต่ที่ทำห่าจะมากกว่าเดิม คือ ตอนนี้ การพิจารณา EIA มีการกระจายตัว เริ่มออกไปสู่ต่างจังหวัดแล้ว

ปัญหาที่พบคือ แต่ละระบอบของจังหวัดมีมาตรฐานการพิจารณาของตัวเอง บางแห่งใช้เวลาานมากน้อยไม่เท่ากัน

"...ตอนนี้ใครมีปัญหาเรื่อง EIA ต้องสะท้อนมาที่สมาคมโดยเร็ว ราคาทำ EIA ต่อเล่มไปหลักล้านบาทแล้ว จากเดิมแค่หลักแสนบาท ในขณะที่ความล่าช้ายังคงเดิม"

บทสรุปบรรทัดสุดท้าย ตลาดต่างจังหวัดน่าเป็นห่วงสภาพกำลังซื้อยังไม่ฟื้นตัว

สินค้าแนวราบต่างจังหวัดยังพอไปได้ แต่แนวสูงต้องระวัง

ที่มา : หนังสือพิมพ์ประชาชาติธุรกิจ

ส่งพิมพ์  |  ปิด

ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ สำนักงานใหญ่
ชั้น 18 อาคาร 2 เลขที่ 63 ถ.พระราม9 ห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทรศัพท์:0 2202 1768 โทรสาร:0 2643 1252

แนะนำหรือพบปัญหาทางเทคนิคในเว็บไซต์กรุณาติดต่อ webmaster@reic.or.th

สอบถามปัญหาด้านข้อมูลกรุณาติดต่อฝ่ายประชาสัมพันธ์และบริการข้อมูล (คุณวาทีณี ชุณหโสภาค โทร 02-202-1768)