

THAI condominium news

วารสารสมาคมอาคารชุดไทย ปีที่ 14 ฉบับที่ 81 ประจำเดือน กันยายน-ตุลาคม 2561

ผ่ากลยุทธ์ธุรกิจ
คอนโดมิเนียม...ยุค **4.0**

เจาะตลาดคอนโดมิเนียมครึ่งปีแรก
Q 1 เปิดตัวใหม่-สร้างเสร็จทำสถิติสูงสุด



สารจากนายกฯ

สวัสดิ์คะ ท่านสมาชิกสมาคมอาคารชุดไทย ทุกท่าน

ภาวะเศรษฐกิจไทยในปี 2561 สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง คาดว่าจะขยายตัวได้ร้อยละ 4.5 โดยได้ส่งผลกระทบต่อการเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์ตามไปด้วย ทำให้แนวโน้มครึ่งปีหลัง ภาคอสังหาฯจะยังขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งอาคารชุดยังเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมของผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยและนักลงทุนมากที่สุดเป็นอันดับที่ 1 ต่อไป โดยเฉพาะตามแนวรถไฟฟ้า ส่วนด้านราคาที่อยู่อาศัยยังมีการปรับตัวสูงขึ้นตามต้นทุนที่ดินและค่าแรงงานที่เพิ่มขึ้น กอปรกับความสนใจซื้อของนักลงทุนชาวต่างชาติ ที่พบว่าราคาห้องชุดมีราคาขายในระดับต่ำกว่าประเทศอื่น อีกทั้งกฎหมายอาคารชุดที่ให้กรรมสิทธิ์โดยถูกกฎหมาย ในขณะที่ประเทศอื่นจะให้เพียงสิทธิการเช่าระยะยาว จึงทำให้มีแรงซื้อจากต่างชาติเพิ่มขึ้นมาในระดับร้อยละ 10-15 อีกด้วย

แต่ปัญหาอุปสรรคของธุรกิจคอนโดมิเนียมที่ยังดำรงอยู่ และเป็นโจทย์ที่ผู้ประกอบการยังต้องแก้ไขต่อไป เช่น

- อุปทานที่ดินที่เหมาะสมในการสร้างคอนโดมิเนียม หายากขึ้นและมีราคาเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว
- ผู้ประกอบการรายเล็ก ขอลินเชื่อโครงการยากขึ้นและมีเงื่อนไขที่ต้อง ปฏิบัติก่อนการเปิดค่าก่อสร้างสูงขึ้น
- การขอความเห็นชอบด้านสิ่งแวดล้อม (EIA) มีมาตรการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- การแข่งขันการขายจากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีความรุนแรงมากขึ้น
- ธนาคารพิจารณาให้สินเชื่อรายย่อยที่เข้มงวดมาก จนมีการปฏิเสธสินเชื่อในระดับสูงกว่าในอดีต

• ธนาคารแห่งประเทศไทยประกาศจะใช้มาตรการการให้สินเชื่อรายย่อย (LTV) บ้านหลังที่สองลดน้อยลง ซึ่งอาคารชุดเป็นสินค้าบ้านหลังที่สองของกลุ่มคนทำงานในเมือง จึงเป็นผลกระทบใหม่ของผู้ประกอบการอาคารชุด

จากปัญหาหลายประการข้างต้น สมาคมอาคารชุดไทยจึงเป็นแหล่งพักพิงของผู้ประกอบการที่จะได้ปรึกษาหารือหรือแลกเปลี่ยนข้อมูล ตลอดจนประสานการณ์ในการบริหารธุรกิจอาคารชุด เพื่อให้ดำเนินธุรกิจต่อไปอย่างแข็งแกร่งมั่นคง

อนึ่ง ปัจจุบันข้อมูลข่าวสารได้พัฒนาไปสู่ระบบดิจิทัลกันอย่างแพร่หลาย สมาคมอาคารชุดไทยจึงได้มีการปรับเปลี่ยนวารสาร “THAI CONDOMINIUM NEWS” ซึ่งได้นำเสนอแก่ท่านมาอย่างยาวนานจนถึงปัจจุบันเป็นปีที่ 14 ไปสู่ระบบดิจิทัลเช่นกัน โดยวารสาร THAI CONDOMINIUM NEWS ฉบับนี้จะเป็นฉบับสุดท้าย หลังจากนั้น ท่านสมาชิกสามารถติดตามข้อมูล ข่าวสาร และสาระประโยชน์ต่างๆ ได้ทาง www.thaicondo.or.th ซึ่งจะเป็นเว็บไซต์ที่อยู่เคียงคู่กับท่านสืบต่อไปในอนาคต

อ.พ.

ดร.อาภา อรรถนุรณวงศ์
นายกสมาคมอาคารชุดไทย

สมัครสมาชิกสมาคม
อาคารชุดไทย
วันนี้



ค่าบำรุงสมาคมเพียงปีละ 2,000.-บาท (ค่าแรกเข้า 500 บาท) จะได้รับสิทธิประโยชน์มากมาย อาทิเช่น

- ✓ การเข้าร่วมสัมมนาของสมาคมอาคารชุดไทย
- ✓ การเข้าร่วมกิจกรรมทัศนศึกษา (ในประเทศ)
- ✓ วารสารสมาคมอาคารชุดไทย (จัดส่งฟรี)
- ✓ การรับรู้ข่าวสารต่างๆ ของสมาคม ฟรี
- ✓ การเข้าร่วมประชุมใหญ่ประจำปี

นอกจากนั้น ยังมีสิทธิเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ในราคาสมาชิก อาทิเช่น การอบรม-สัมมนา, ส่วนลดพิเศษในการซื้ออุปกรณ์บ้านและคอนโด เป็นต้น



สมาคมอาคารชุดไทย Thai Condominium Association

77/146 สีนสาธน์ ทาวเวอร์ ชั้น 34 E ถนนกรุงธนบุรี แขวงคลองตันใต้ เขตคลองสาน กรุงเทพฯ 10600

77/146 Sinn Sathorn Tower, 34th Fl., Krungthornburi Rd., Klongtongsai, Klongsan, Bangkok 10600

Tel: 0-2862-3344, 0-2862-3341 Fax: 0-2862-3340 E-mail: contact@thaicondo.or.th www.thaicondo.or.th



ผ่ากลยุทธ์ธุรกิจ คอนโดมิเนียม...ยุค

4.0



สมาคมอาคารชุดไทย จัดงานสัมมนา หัวข้อเรื่อง “ผ่ากลยุทธ์ธุรกิจคอนโดมิเนียม...ยุค 4.0” ขึ้นเมื่อวันอังคารที่ 7 สิงหาคม 2561 เวลา 12.30-17.00 น. ณ ห้อง Ballroom ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นตลาดคอนโดมิเนียม และตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทย ภายใต้ภาวะวิกฤตการณ์ทางการเมืองในปัจจุบัน โดยเผยแพร่ข้อมูลความรู้ความเข้าใจอันเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อสมาชิก ผู้ประกอบการธุรกิจคอนโดมิเนียม ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อื่นที่เกี่ยวข้อง และประชาชนทั่วไป ซึ่งสามารถที่จะนำข้อมูลด้านต่างๆ ไปใช้เป็นเครื่องมือในการบริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน

โดยได้รับเกียรติจากวิทยากรผู้มากด้วยประสบการณ์หลายท่าน ได้แก่ คุณประเสริฐ แต่ดุษฎีสาธิต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มธุรกิจพญาภิบาลเรียลเอสเตท-พรีเมียม บริษัท พญาภิบาลเรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน), พศ.ดร.เกษรา ภัฏลักษณ์ณัฏ คณบดีโรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง (สจล.) สาขาอสังหาริมทรัพย์, คุณภัทรชัย ทวีวงศ์ ผู้อำนวยการฝ่ายวิจัย บริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด, คุณพิชญ์ ตันโสดี กรรมการผู้จัดการ บริษัท รีซี ดีเวลลอปเม้นท์ 2016 จำกัด ดำเนินการสัมมนาโดยคุณวรัทภพ แพทยานันท์ Vice President บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน) ซึ่งการสัมมนาดังกล่าวมีรายละเอียดที่น่าสนใจสรุปได้ดังนี้

คุณประเสริฐ แต่ดุษฎีสาธิต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มธุรกิจพญาภิบาลเรียลเอสเตท-พรีเมียม บริษัท พญาภิบาลเรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน) กล่าวว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เข้าสู่ยุค The biggest change of Thai real estate business เป็นยุคที่ไม่ใช่แค่เทคโนโลยีที่เข้ามามีบทบาทสำคัญ แต่ปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุดในตลาดคอนโดมิเนียมของไทยขณะนี้ คือเรื่องของเงินทุนขนาดใหญ่ที่ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในไทยเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยบิกเชนจ์ที่สำคัญ คือ ดีมานด์ เปลี่ยนแปลงจากการไล่ล่าของลูกค้านักลงทุนในตลาดคอนโดมิเนียม โดยปี 2560 มียอดโอนลูกค้าต่างชาติ 71,000 ล้านบาท คิดเป็น 27% ของตลาดรวม ลูกค้าหลัก คือ จีนกับฮ่องกง ส่วนที่เหลือ สิงคโปร์ อังกฤษ อเมริกา ไต้หวัน ญี่ปุ่น ตลาดคอนโดมิเนียมในปัจจุบันถือว่าเป็นเสาหลักของธุรกิจที่ต้องจับตามอง ทั้งยอดขายและยอดโอน โดยในปี 2561 นี้ มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นอย่างรวดเร็วมาก ซึ่งปัจจัยที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว คือ กลุ่มเงินทุนที่เข้ามาในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ทั้งในรูปแบบการซื้อห้องชุดและการร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ไทย โดยมีผู้ประกอบการไทยดึงพันธมิตรต่างชาติเข้ามาร่วม





ส่วนรูปแบบการลงทุนของอสังหาริมทรัพย์ของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทยในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา จะเป็นการร่วมมือกับพันธมิตรเป็นส่วนใหญ่

ทุนเป็นจำนวนมาก เพื่อเสริมศักยภาพ และผลักดันการเติบโตที่รวดเร็วขึ้นของผู้ประกอบการแต่ละราย ซึ่งปัจจุบันมีบริษัทที่พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยร่วมทุนกับพันธมิตรต่างชาติทั้งหมด 34 บริษัท มูลค่าโครงการรวม 618,085 ล้านบาท

ทั้งนี้เป็นการร่วมทุนกับพันธมิตรจากจีน และฮ่องกงเป็นอันดับ 1 จำนวน 19 บริษัท มูลค่า 334,400 ล้านบาท อันดับ 2 เป็นการร่วมทุนกับพันธมิตรจากญี่ปุ่น จำนวน 10 บริษัท มูลค่า 252,100 ล้านบาทและอันดับที่ 3 เป็นการร่วมทุนกับพันธมิตรสิงคโปร์ จำนวน 5 บริษัท มูลค่า 31,585 ล้านบาท สำหรับการซื้อห้องชุดในโครงการคอนโดมิเนียมเห็นอย่างชัดเจนคือ การหลั่งไหลของลูกค้ายจีนในตลาดคอนโดฯ ของไทยเป็นจำนวนมากเพิ่มขึ้นมากกว่ากลุ่มลูกค้าจากญี่ปุ่น เนื่องจากชาวจีนเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงและมีใบรอกเกอร์อสังหาริมทรัพย์หลายรายเข้าไปเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าชาวจีนมากขึ้น

นอกจากนี้ราคาขายให้กับลูกค้าชาวจีนสูงกว่าปกติถึง 10-20% แต่ลูกค้าชาวจีนยังยินดีซื้อ โดยจังหวัดที่ลูกค้าชาวจีนนิยม ได้แก่ กรุงเทพฯ ชลบุรี เชียงใหม่ ภูเก็ต ซึ่งในปี 2560 ที่ผ่านมา มีข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์คอนโดฯ จากลูกค้าต่างชาติมากถึง 76,000 ล้านบาท คิดเป็น 27% โดยกลุ่มชาวจีนและฮ่องกง ถือเป็นลำดับ 1 รองลงมาเป็นชาวสิงคโปร์, อังกฤษ, สหรัฐ, ไต้หวัน และญี่ปุ่น ในจำนวนดังกล่าวเป็นลูกค้าชาวจีน และฮ่องกง 23,600 ล้านบาท ทั้งนี้หากตีมาณต์ของชาวจีนยังหลั่งไหลเช่นนี้ เชื่อว่าในอนาคตจะเกิดปัญหาการรออยู่ร่วมกันระหว่างคนไทย และคนจีนอย่างแน่นอน เพราะคนจีนที่ซื้อคอนโดฯ ส่วนใหญ่จะปล่อยเช่าให้กลุ่มทัวร์เข้ามาพัก ซึ่งกฎหมายไทยยังไม่มีรองรับในเรื่องดังกล่าว

สำหรับกลุ่มทุนจากผู้ประกอบการรายใหญ่ของไทยในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร เครื่องดื่ม โรงพยาบาล และกลุ่มอื่นๆ ที่มีเงินทุน ได้เข้ามาสู่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นจำนวนมาก เช่น กลุ่มบุญรอดฯ, ซีพีเอ็น, เคพีเอ็น, ซีพี, ทีซีซี, เซ็นจอยท์ และบีทีเอส เป็นต้น ซึ่งเป็นทั้งการเข้ามาลงทุนด้วยตัวเองและการร่วมทุนกับพันธมิตร ซึ่งเป็นการขยายธุรกิจและเป็นการลงทุนเพื่อหาผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้น หลังจากที่อัตราดอกเบี้ยยังอยู่ในระดับต่ำ ทำให้การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ให้ผลตอบแทนที่ดี เนื่องจากราคาอสังหาริมทรัพย์มีมูลค่าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องหลังปี 2540

ส่วนรูปแบบการลงทุนของอสังหาริมทรัพย์ของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทยในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา จะเป็นการร่วมมือกับพันธมิตรเป็นส่วนใหญ่ เพื่อสนับสนุนร่วมกันในด้านของการเงินที่จะนำไปลงทุน เพราะปัจจุบันราคาที่ดินได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะทำเลในบริเวณกรุงเทพฯ CBD ซึ่งราคาที่ดินเฉลี่ยปรับขึ้นไปถึง 1-2 ล้านบาท/ตารางวา ทำให้การลงทุนโดยผู้ประกอบการรายเดียว จะมีความเสี่ยงสูงมาก เพราะต้องใช้เงินลงทุนที่สูง ขณะที่อีกแง่หนึ่งของการร่วมทุนกับพันธมิตรที่นิยมถือหุ้นในสัดส่วน 51:49 นั้น เป็นการบันทึกเข้ามาเฉพาะส่วนแบ่งกำไรในงบของบริษัทแม่เท่านั้น ทำให้เป็นช่องว่างของผู้ประกอบการบางรายที่สามารถหลบซ่อนภาระหนี้สินจากบริษัทร่วมทุนได้ ซึ่งถือเป็นระเบิดเวลาหากบริษัทร่วมทุนของผู้ประกอบการรายใดรายหนึ่งมีหนี้สินเป็นจำนวนมากจะเข้ามากระทบต่อบริษัทและนักลงทุนที่ลงทุนได้ในเวลาต่อมา ซึ่งถือเป็นช่องว่างที่ผู้ประกอบการใช้เรื่องดังกล่าวเป็นประโยชน์ ทั้งนี้ทางสมาคมอาคารชุดไทยได้มีการเจรจากับสภาวิชาชีพบัญชีให้มีแนวทางในการเปิดเผยงบการเงินของบริษัทร่วมทุนในงบการเงินของบริษัทผู้ประกอบการด้วย โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อเป็นการแสดงข้อมูลที่ครบถ้วนให้นักลงทุนได้ทราบ

นอกจากนี้แนวโน้มการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในไทยจะเน้นไปที่โครงการมิกซ์ยูสกันมากขึ้น โดยที่โครงการมิกซ์ยูสขนาดใหญ่ในพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นใน ที่จะมีการเปิดตัวในช่วงปี 2560-2565 มีจำนวน 33 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 1.11 ล้านล้านบาท ซึ่งเป็นมูลค่าโครงการที่สูงมาก และส่วนใหญ่จะไปกระจุกตัวในย่านถนนพระราม 1 และถนนพระราม 4 โดยที่มีกลุ่มทุนรายใหญ่ในประเทศ เป็นผู้ลงทุน เพราะเป็นการลงทุนที่นอกเหนือจากการขายที่อยู่อาศัยเพียงอย่างเดียว คือ มีรายได้จากค่าเช่าเข้ามาเสริม ซึ่งทำให้มีรายได้ที่หลากหลายมากขึ้น



สำหรับประเด็นการเก็บภาษีลาภลอย (Windfall Tax) นั้น ภาครัฐควรกระจายความเหลื่อมล้ำ ด้วยการหันมาเก็บภาษีลาภลอยในทำเลที่มีราคาที่ดินที่ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะทำเลถนนพระราม 1 และถนนพระราม 4 ที่ผู้ประกอบการรายใหญ่มีแผนเข้าไปลงทุนแล้ว ไปเก็บภาษีปลาชิวปลาสร้อยในทำเลรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย 10 สถานี ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ประกอบการรายกลาง-เล็ก และผู้ซื้อเป็นประชาชนระดับกลาง-ล่าง เนื่องจากรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายเป็นการนำประชาชนในพื้นที่รอบนอกเข้าสู่เมือง ทำให้ผู้ได้รับประโยชน์เต็มๆ เป็นผู้พัฒนาโครงการในเมือง และหากภาครัฐจัดเก็บภาษีลาภลอยในกลุ่มดังกล่าวจะมีรายได้จากการจัดเก็บภาษีที่มากกว่าการจัดเก็บภาษีลาภลอยในทำเลรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย 10 สาย

ในส่วนของโครงการที่อยู่ตามรถไฟฟ้าสายสีม่วงซึ่งตั้งอยู่โซนนอกเมือง พบว่าผู้ซื้อต้องแบกภาระค่าโดยสารไปกลับใจกลางเมืองตกวันละ 140 บาทเลยทีเดียว ซึ่งตรงนี้เป็นปัญหาที่จะส่งผลไปถึงพฤติกรรมมารซื้อที่จะลดน้อยลง เพราะผู้ซื้อเห็นว่าไม่คุ้มค่ากับการซื้อคอนโดมีเนียมนอกเมือง และต้องนั่งรถไฟฟ้าเข้าไปทำงานย่านกลางเมือง สูไปเช่าจะลดค่าใช้จ่ายได้มากกว่า จุดนี้เป็นปัญหาที่ควรหาทางแก้ไขร่วมกับภาครัฐจริงจังเพราะถ้าไม่เกิดการแก้ไขปัญหานี้ก็จะเกิดขึ้นพร้อมๆกับรถไฟฟ้าอีก 10 สายที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคต

อย่างไรก็ตามภาพรวมตลาดอสังหาฯ ครึ่งปีแรกพบว่าโต 17% แบ่งเป็นตลาดคอนโดฯโต 18% โดยเฉพาะในกลุ่ม ราคา 7-10 ล้านบาทโตถึง 40% โดยตัวเลขโอนกรรมสิทธิ์จากกรมที่ดิน 5 เดือนแรก ในแง่ยูนิต์โต 37% มูลค่าโต 39% ส่วนตลาดแนวราบในต่างจังหวัดเริ่มปรับตัวฟื้นขึ้นแล้ว โดยเฉพาะจังหวัดชลบุรี โต 48% ภูเก็ต โต 96% เชียงใหม่ โต 18% ระยอง โต 52% สงขลา โต 87% ในขณะที่ขอนแก่น ลดลง 9% สำหรับกลุ่มกำลังซื้อตลาดกลาง-ล่าง ซึ่งได้รับผลกระทบโดยตรงจากปัญหานี้คือเรือนที่สูงขึ้น ราคาน้ำมัน และค่าแรงงานขั้นต่ำฯขึ้น ส่วนตลาดกลาง-บน แม้แนวโน้ม ดอกเบี้ยฯขึ้นแต่อัตราดอกเบี้ยยังเป็นอัตราระดับต่ำ เพราะสภาพคล่องการเงินที่มีมากในระบบ แม้ว่าดัชนีตลาดหลักทรัพย์ผันผวนไปบ้างแต่จะได้รับกระทบน้อยกว่า

ผศ.ดร.เกษรา อัญญลักษณ์ภาคย์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทเสนา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน) กล่าวว่า ภาพรวมเศรษฐกิจในปี 2561 ว่าส่งสัญญาณที่ดีขึ้นจะเห็นได้จากตัวเลขจีดีพีเศรษฐกิจสูงกว่า 4% ซึ่งไม่ได้เห็นการเติบโตสูงเช่นนี้มานานหลายปีแล้ว โดยมาจาก 4 ปัจจัยหลักคือ 1. การส่งออกขยายตัวขึ้นตามการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของเศรษฐกิจโลก 2. แรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจจากการลงทุนภาครัฐและการใช้จ่ายภาครัฐมีแนวโน้มที่ดีและเร่งตัวขึ้น 3. การลงทุนภาคเอกชนฟื้นตัวอย่างชัดเจนมากขึ้น และ 4.ฐานรายได้ของประชาชนปรับตัวดีขึ้น

สำหรับตลาดอสังหาริมทรัพย์ ปัจจุบันเทรนด์ที่อยู่อาศัยสำหรับสังคมผู้สูงอายุนั้นมีมากขึ้น ซึ่งผู้สูงอายุ 60 ปี นั้นเริ่มมีความคุ้นชินในการอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมมากขึ้น โดยสัดส่วนผู้สูงอายุจะเป็นเพศหญิงมากถึง 51% และเพศชาย 49% สถานการณ์คอนโดมิเนียมในยุคปัจจุบันเปลี่ยนไปมาก ดังนั้นผู้ประกอบการต้องเรียนรู้กฎของเกมที่เกิดขึ้นใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา ปัจจุบันเศรษฐกิจไทยดีขึ้น และเทรนด์ของคอนโดมิเนียมก็อยู่ในช่วงขาขึ้น เป็นผลมาจากเอகชนมีการลงทุนที่มากขึ้น และประชากรในประเทศก็มีกำลังซื้อเพิ่มขึ้นมากด้วย

ส่วนตลาดคอนโดฯ แนวทางการพัฒนาคอนโดฯ ในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมาจะเห็นโครงการรูปแบบร่วมทุนกับต่างชาติมากขึ้น ซึ่งในส่วนของเสนาฯ มีโครงการร่วมทุนกับบริษัท ฮันคิว เรียดี้ จำกัด (ประเทศญี่ปุ่น) หนึ่งในกลุ่มบริษัท Hankyu Hanshin Holding Group ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ รายใหญ่ในญี่ปุ่น รวมแล้ว 7 โครงการ คิดเป็นมูลค่า 23,000 ล้านบาท ซึ่งต่อไปการพัฒนาโครงการคอนโดฯ นั้น จะหวังพึ่งกำลังซื้อเฉพาะลูกค้าคนไทยแต่เพียงอย่างเดียวไม่ได้ทุนต่างชาติและกำลังซื้อต่างชาติจะเข้ามามีบทบาทมากขึ้น ซึ่งที่ผ่านมาเคยมีความสงสัยในการตัดสินใจซื้อของนักลงทุนต่างชาติ โดยเฉพาะฮ่องกง ที่ตัดสินใจซื้อง่ายมาก จึงได้เดินทางไปดูรูปแบบการขาย จึงพบว่าส่วนใหญ่จะนิยมซื้อผ่านตัวแทนขาย และจะซื้อทันที โดยไม่ต้องเดินทางมาดูสินค้าจริง ขณะที่การขายคอนโดฯ ในเมืองจีนนั้น ลูกค้าจีนจะต้องบินมาดูสินค้าในเมืองไทยก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ

ด้านซัพพลายคงเหลือสะสมรวมของคอนโดฯ ณ กลางปี 2561 ลดลงจากปลายปี 2560 ประมาณ -7.3% จาก 76,790 หน่วย ณ ปลายปี 2560 เหลือ 69,936 หน่วย (ลดลง 6,854 หน่วย) ส่วนซัพพลายคอนโดฯ เกิดขายใหม่ในครึ่งปีแรกของปี 2561 พบว่า มีจำนวนโครงการที่ลดลง แต่ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยเพิ่มขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับครึ่งปีแรกของปี 2560 สำหรับยอดซื้อในครึ่งปีแรก 2561 มีจำนวน 56,754 หน่วย เพิ่มขึ้นจากครึ่งปีแรก 2560 ซึ่งมียอดขายที่ 44,790 หน่วย (+27%)

ทั้งนี้ตลาดคอนโดฯ ราคาขายมีการปรับสูงขึ้นทุกปี โดยปัจจัยสำคัญมาจากต้นทุนที่ดินที่ปรับสูงขึ้นมาก ซึ่งราคาที่ดินปรับสูงขึ้นมากกว่าตัวเลขจีดีพีทางเศรษฐกิจส่วนตลาดระดับกลาง-ล่างกำลังซื้อเริ่มปรับตัวดีขึ้น เห็นได้จากอัตราการดูดซับของตลาดของกลุ่มดังกล่าวที่เพิ่มขึ้นจาก 68% มาเป็น 73%



คุณภัทรชัย ทวีวงศ์ ผู้อำนวยการฝ่ายวิจัย บริษัท คอลลิเออร์สอินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย จำกัด กล่าวว่า ในปีนี้จะมีคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ ทั้งปีประมาณ 5.5 หมื่นยูนิต ซึ่งใกล้เคียงกับเมื่อปี 2560 โดยในช่วงไตรมาส 2 ที่ผ่านมา มีจำนวน 8,511 ยูนิต ซึ่งราคาขายคอนโดฯ ใหม่ปรับขึ้นต่อเนื่องประมาณ 10-20% ต่อปีพื้นที่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายเป็นทำเลใหม่ที่ผู้ประกอบการเลือกเปิดโครงการใหม่ ขณะที่ตลาดคอนโดฯ ต่างจังหวัดยังคงชะลอตัวต่อเนื่องยกเว้น จ.ภูเก็ต โดยมีเพียง 3,536 ยูนิตที่เปิดขายใหม่ในพหุฯ ในครึ่งปีแรก 2561 เพราะผู้ประกอบการหลายรายพยายามขายยูนิตที่สร้างเสร็จแล้วก่อน ส่วนหัวหิน ชะอำและปราณบุรี ยูนิตเหลือขายยังมีจำนวนมาก จึงเป็นเรื่องที่สร้างความกังวลใจให้กับผู้ประกอบการที่อยู่อาศัยเขาใหญ่ เป็นตลาดเฉพาะของกลุ่มผู้ซื้อชาวไทยในช่วงวัยกลางคนที่ร่ำรวยเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของตลาด และซื้อไว้เป็นบ้านพักตากอากาศ โดยพบว่า คนจีนเป็นกลุ่มผู้ซื้อใหม่ในเชียงใหม่ และมีแนวโน้มมากขึ้นต่อเนื่อง ที่สำคัญพบว่ามีการขายคอนโดฯ ใน จ.ภูเก็ต มีถึง 68 โครงการที่มีการขายแบบการรันตีผลตอบแทนการเช่าจากจำนวนโครงการที่อยู่ระหว่างการขายทั้งหมด

สำหรับตลาดอาคารสำนักงาน ค่าเช่าปรับขึ้นต่อเนื่อง ผู้เช่ายังคงต้องการเช่าพื้นที่ใหม่ หรือขยายพื้นที่เช่าเพิ่มเติมต่อเนื่อง ค่าเช่าและอัตราการเช่ายังคงปรับเพิ่มขึ้นทั้งในพื้นที่ซีบีดีศูนย์กลางธุรกิจ และพื้นที่อื่นๆ อัตราการเช่าของอาคารเกรดเอ และบี มีมากกว่า 90% โดยค่าเช่าเกรดเอ ในซีบีดี มีมากกว่า 950 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ด้านราคาที่ดินที่ปรับสูงขึ้น ทำให้อาคารสำนักงานใหม่อยู่นอกพื้นที่ซีบีดี โดยในซีบีดี จะมีเฉพาะบนที่ดินที่เป็นสัญญาเช่าระยะยาว หรือลิสต์โฮลด์ เส้นทางรถไฟฟ้าใหม่ในอนาคต มีอาคารสำนักงานใหม่เตรียมเปิดให้บริการ ปัจจุบัน อาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ มีประมาณ 8.618 ล้านตารางเมตร ทางด้านพื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพฯ และพื้นที่รอบอุปทาน ยังขยายตัวต่อเนื่อง ปัจจุบัน พื้นที่ค้าปลีกรวมมีจำนวนกว่า 7.9 ล้านตารางเมตร โดยศูนย์การค้าในรูปแบบโครงการค้าปลีกครองสัดส่วนมากที่สุด ร้านค้าหรือแบรนด์ต่างชาติยังคงหาโอกาสเข้ามาเปิดสาขาในไทย

นอกจากนี้ ค่าเช่าพื้นที่ในโครงการค้าปลีกแต่ละประเภท และทำเล มีราคาที่แตกต่างกันโดยร้านสะดวกซื้อ หรือซูเปอร์มาร์เกตขนาดเล็ก กลายเป็นรูปแบบที่มีการแข่งขันมากขึ้น ทั้งนี้ โครงการค้าปลีกเป็นการลงทุนระยะยาว ดังนั้น อุปทานจะยังขยายตัวต่อเนื่อง

ด้านตลาดโรงแรมระดับลักซ์วรีในกรุงเทพฯ ในช่วงครึ่งปีแรก 2561 อยู่ที่ประมาณ 10,992 ห้อง และอีกประมาณ 1,269 ห้อง ที่มีกำหนดสร้างเสร็จ ในครึ่งปีหลังปีนี้ ประมาณ 76% ของจำนวนห้องพักโรงแรมระดับดังกล่าวจะตั้งอยู่ในพื้นที่ใจกลางกรุงเทพฯ เช่น พื้นที่รอบสวนลุมพินี, สีลม, สุขุมวิท อัตราการเข้าพักเฉลี่ยของโรงแรมระดับลักซ์วรีของกรุงเทพฯ ในครึ่งปีแรกปีนี้อยู่ที่ประมาณ 76%

อย่างไรก็ตามแนวโน้มในครึ่งปีหลังปี 2561 ตลาดคอนโดฯ ยังขยายตัวในพื้นที่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าใหม่มากขึ้น ตลาดคอนโดฯ ต่างจังหวัดยังไม่กลับมาร้อนแรงแบบในอดีต ตลาดอาคารสำนักงานยังมีความต้องการพื้นที่เช่าต่อเนื่อง ค่าเช่าและอัตราการเช่าอาคารสำนักงานจะปรับขึ้นต่อเนื่องปีละ 3-5% อุปทานในตลาดพื้นที่ค้าปลีกยังคงขยายตัวต่อเนื่อง ศูนย์การค้าในเมืองใหญ่จับกลุ่มผู้ซื้อต่างชาติและกลุ่มผู้ซื้อระดับบนมากขึ้น ขณะที่ภาพรวมตลาดท่องเที่ยวในประเทศจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น แต่โรงแรมระดับลักซ์วรียังไม่สามารถปรับราคาห้องพักได้มากนัก

คุณพิชญา ต้นโสม กรรมการผู้จัดการ บริษัท ริช ดีเวลลอปเม้นท์ 2016 จำกัด กล่าวว่า กลยุทธ์ธุรกิจคอนโดมิเนียม ยุค 4.0 ยังคงต้องเน้นทำเลทองในย่านธุรกิจที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค ทั้งชาวไทยและต่างชาติ ซึ่งปัจจุบันมีสัดส่วนผู้ซื้อเป็นชาวต่างชาติมากกว่า และหันมาเน้นกลุ่มผู้สูงอายุที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น รวมทั้งโครงการมิกซ์ยูสที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของคนยุคนี้

โดยกลยุทธ์ของบริษัทเน้นไปทางสังคมคนสูงวัย โดยที่เราได้มีการศึกษากันว่าจริงๆ ว่าแนวโน้มผู้สูงอายุกำลังเพิ่มมากขึ้น ตลาดนี้จึงเป็นตลาดที่น่าสนใจเราจึงมีการศึกษาเรื่องนี้ พร้อมกันนี้ ยังได้มีการศึกษาเรื่องการพัฒนาโครงการมิกซ์ยูส เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคนี้เปลี่ยนไปแล้ว มีความเร่งรีบไม่มี สถานที่ที่สามอีกต่อไป สถานที่ที่สามจะค่อยๆ หายไปเหลือเพียงแค่สถานที่เดียวเป็น Compact living สำหรับปัจเจกเชิงกลยุทธ์ที่ประสบความสำเร็จ ประกอบไปด้วย ไอเดีย ทิม แผนธุรกิจที่ตอบโจทย์เงินทุน และเวลาในการทำธุรกิจที่รวดเร็ว กลุ่มผู้บริโภคยุคนี้ Generation 4.0 จะมีไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตที่ผสมผสานกัน



เจาะตลาดคอนโดมิเนียมครึ่งปีแรก Q 1 เปิดตัวใหม่-สร้างเสร็จทำสถิติสูงสุด

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยภาพรวมครึ่งปีแรกปี 2561 ทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทานปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 เป็นสัญญาณว่าตลาดที่อยู่อาศัยยังคงมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากปี 2560 โดยเป็นผลจากปัจจัยบวกที่สำคัญจากการขยายตัวของเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศทั้งภาคการส่งออก และการท่องเที่ยว รวมถึงการลงทุนในโครงการเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ และรถไฟความเร็วสูง

ส่วนภาพรวมครึ่งหลังปี 2561 คาดว่าสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทานยังคงมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วงครึ่งหลังปี 2561 ด้านอุปทานโครงการเปิดตัวใหม่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น ร้อยละ 22.9 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 และเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.0 เมื่อเทียบกับช่วงครึ่งแรกปี 2561 ที่มีการชะลอตัวลง ส่วนอุปทานที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในช่วงครึ่งหลังปี 2561 คาดว่าจะเพิ่มขึ้น ร้อยละ 11.3 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 และเพิ่มขึ้นร้อยละ 16.2 เมื่อเทียบกับช่วงครึ่งแรกปี 2561 ในขณะที่ด้านอุปสงค์การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยคาดว่าจะลดลงทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่า โดยลดลงร้อยละ -8.3 และ -16.9 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 และลดลงร้อยละ -6.0 และ -21.0 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับช่วงครึ่งแรกปี 2561 คาดว่าจะส่งผลให้ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยของปี 2561 ด้านอุปทานโครงการเปิดตัวใหม่จะเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.3 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนคาดว่าจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.7 และด้านอุปสงค์การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยคาดว่าจะเพิ่มขึ้นทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่า โดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.2 และ 7.5 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปี 2560

ไตรมาสแรก 61 ทำสถิติสูงสุด 5 ไตรมาส

ขณะที่ในด้านอุปทานโครงการที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ และที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนปรับตัวลดลงพอสมควรเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 ทั้งนี้เป็นผลจากปริมาณอุปทานที่อยู่อาศัย ประเภทอาคารชุดที่มีการเปิดตัวใหม่ และมีการสร้างเสร็จจดทะเบียนในช่วงไตรมาส 1 ปี 2561 มีอยู่ในปริมาณมาก โดยพบว่า มีสถิติสูงสุดในรอบ 5 ไตรมาสที่ผ่านมา

สำหรับโครงการอาคารชุด เปิดตัวใหม่ในช่วงไตรมาส 1 ปี 2561 มีการเปิดตัวใหม่จำนวน 36 โครงการ 15,857 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 65,333 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2560 ทั้งจำนวนโครงการ จำนวนหน่วยและมูลค่าโครงการ ร้อยละ 16.1 17.4 และร้อยละ 16.9 ตามลำดับ

ในด้านประเภทและราคาขายของโครงการอาคารชุดที่เปิดขายใหม่ในไตรมาส 1 ปี 2561 เป็นห้องชุด แบบ 1 ห้องนอนมีมากที่สุดร้อยละ 82.7 ซึ่งส่วนใหญ่เปิดตัวในระดับราคา 2.01-3.00 ล้านบาท รองลงมาเป็นประเภทห้องชุดแบบ 2 ห้องนอนร้อยละ 12.1 ซึ่งส่วนใหญ่เปิดตัวในระดับราคา 7.50-10.00 ล้านบาทมากที่สุด ส่วนห้องชุดประเภทสตูดิโอมีสัดส่วนร้อยละ 4.8 ซึ่งส่วนใหญ่เปิดตัวในระดับราคา 3.01-5.00 ล้านบาทมากที่สุด สำหรับห้องชุดแบบ 3 ห้องนอนขึ้นไปเปิดตัวใหม่เพียงร้อยละ 0.4 ซึ่งส่วนใหญ่เปิดตัวในระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาทในสัดส่วนมากที่สุด (ดูแผนภูมิที่ 4) ในช่วงไตรมาส 1 ปี 2561 บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เปิดตัวจำนวน 49 โครงการ 15,369 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 62.4 ของจำนวนหน่วยโครงการที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ทั้งหมด ลดลงร้อยละ 18.0 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 ซึ่งบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เปิดตัวจำนวน 50 โครงการ 18,754 หน่วย

ส่วนโครงการอาคารชุด เปิดขายใหม่ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2561 มีการเปิดขายใหม่จำนวน 20 โครงการ 9,395 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 35,158 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2560 ทั้งจำนวนโครงการ จำนวนหน่วยและมูลค่าโครงการ ร้อยละ -41.2 -43.8 และร้อยละ -43.9 ตามลำดับ ในด้านประเภทและราคาขายของโครงการอาคารชุดที่เปิดขายใหม่ในไตรมาส 2 ปี 2561 เป็นห้องชุด แบบ 1 ห้องนอนมีมากที่สุดร้อยละ 71.6 ซึ่งส่วนใหญ่เปิดขายในระดับราคา 2.01-3.00 ล้านบาท รองลงมาเป็นประเภทสตูดิโอร้อยละ 19.4 ซึ่งส่วนใหญ่เปิดขายในระดับราคา 1.01-2.00 ล้านบาทมากที่สุด ส่วนห้องชุดประเภท 2 ห้องนอนมีสัดส่วนร้อยละ 9.0 ซึ่งส่วนใหญ่เปิดขายในระดับราคา 3.01-5.00 ล้านบาทมากที่สุด สำหรับห้องชุดแบบ 3 ห้องนอนขึ้นไปเปิดขายใหม่เพียงร้อยละ 0.03 ซึ่งทั้งหมดเปิดขายในระดับราคาสูงกว่า 10 ล้านบาท

สำหรับภาพรวมในช่วงครึ่งแรกปี 2561 โครงการอาคารชุดมีการเปิดขายใหม่ จำนวน 56 โครงการ 25,252 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 100,491 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2560 ทั้งจำนวนโครงการ จำนวนหน่วยและมูลค่าโครงการ ร้อยละ -15.2 -17.0 และร้อยละ -15.5 ตามลำดับ

ในด้านประเภทและราคาขายของโครงการอาคารชุดที่เปิดขายใหม่ในช่วงครึ่งแรกปี 2561 เป็นห้องชุดแบบ 1 ห้องนอนมีมากที่สุดร้อยละ 71.6 ซึ่งส่วนใหญ่เปิดขายในระดับราคา 2.01-3.00 ล้านบาท รองลงมาเป็นประเภทสตูดิโอร้อยละ 19.4 ซึ่งส่วนใหญ่เปิดขายในระดับราคา 1.01-2.00 ล้านบาท ส่วนห้องชุดประเภท 2 ห้องนอนมีสัดส่วนร้อยละ 9.0 ซึ่งส่วนใหญ่เปิดขายในระดับราคา 3.01-5.00 ล้านบาท สำหรับห้องชุดแบบ 3 ห้องนอนขึ้นไปเปิดขายใหม่เพียงร้อยละ 0.03 ซึ่งทั้งหมดเปิดขายในระดับราคาสูงกว่า 10 ล้านบาท

สำหรับทำเลของโครงการอาคารชุดที่เปิดขายใหม่มากที่สุด 5 อันดับแรกในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ในช่วงครึ่งแรกปี 2561 ได้แก่ 1) ห้วยขวาง-จตุจักร-ดินแดง 2) ธนบุรี ตามแนวรถไฟฟ้าสายสีเขียว (ช่วงตากสิน-บางหว้า) ที่เปิดให้บริการแล้ว และตามแนวรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (ช่วงหัวลำโพง-บางแค) ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง 3) บางซื่อ-ดุสิต ตามแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง (ช่วงบางใหญ่-เตาปูน) และแนวรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (ช่วงหัวลำโพง-เตาปูน) ที่เปิดให้บริการแล้ว 4) สมุทรปราการ ตามแนวรถไฟฟ้าสายสีเขียว (ช่วงสำโรง-สมุทรปราการ) ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง และ 5) นนทบุรี ตามแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง (ช่วงบางใหญ่-เตาปูน) ที่เปิดให้บริการแล้ว ส่วนใหญ่เปิดขายห้องชุดประเภท 1 ห้องนอนในระดับราคา 2.01-3.00 ล้านบาท ยกเว้นทำเลบางซื่อ-ดุสิต ซึ่งเปิดขายในระดับราคา 3.01-5.00 ล้านบาท ในสัดส่วนมากที่สุด

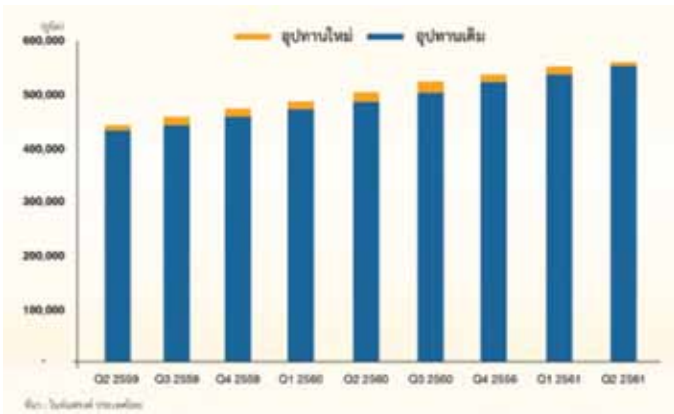
ทั้งนี้จำนวนหน่วยโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในครั้งแรก ปี 2561 อาคารชุดลดลง ร้อยละ -36.5 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 และในครั้งแรกปี 2561 บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้เปิดขายห้องชุดมากที่สุดจำนวน 15,149 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 56.5

CBD พื้นที่สุขุมวิทย์ยังคงแชมป์ความนิยมสูงสุด

จากข้อมูลฝ่ายวิจัยอสังหาริมทรัพย์ โน้ตแฟรงค์ ประเทศไทย พบว่าภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯช่วงไตรมาส 2 ปี 2561 ยังไปได้ดีในแง่อุปสงค์และราคา ส่วนอุปทานใหม่ปรับตัวลดลงกว่าครึ่งเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีแผนเปิดตัวโครงการใหม่ในช่วงครึ่งปีหลัง โดย ณ ไตรมาส 2 ปี 2561 มียูนิตใหม่เข้าสู่ตลาดทั้งสิ้น 8,894 หน่วย ปรับตัวลงจากไตรมาสก่อนหน้า 47% อย่างไรก็ตามสัญญาณด้านการเลือกพื้นที่ลงทุนของผู้ประกอบการในไตรมาสนี้ค่อนข้างชัดเจนว่าหันมาสนใจพื้นที่รอบ CBD และชานเมืองมากขึ้น สะท้อนจากจำนวนยูนิตเปิดใหม่ในสองพื้นที่ข้างต้น ที่เพิ่มขึ้นกว่า 6.5% และ 2.2% ตามลำดับเมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2561 ซึ่งทำเลที่ได้รับความนิยมสูงสุดยังคงเป็นแนวรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายโดยเฉพาะสายสีเขียวอ่อน สายสีน้ำเงิน และสายสีเขียว ไม่ว่าจะเป็นลาดพร้าว พหลโยธิน เพชรเกษม จรัญสนิทวงศ์ ส่วนเติมไปด้วยโครงการใหม่ๆ ที่เปิดตัวพร้อมกันในไตรมาสนี้ ขณะเดียวกันเขต CBD พื้นที่สุขุมวิทย์ยังคงแชมป์ความนิยมสูงสุดจากผู้ประกอบการในช่วงไตรมาส 2 ปี 2561 โดยมีโครงการระดับลักซัวร์ี่เปิดใหม่จำนวน 2 โครงการ ในทำเลโคกและเอกมัย รวม 363 ยูนิต ส่วนทำเลอื่นๆ ใน CBD ไตรมาสนี้ยังไม่มีโครงการเปิดตัวอย่างเป็นทางการของโปรเจกต์ใหม่ๆ แต่อย่างใด



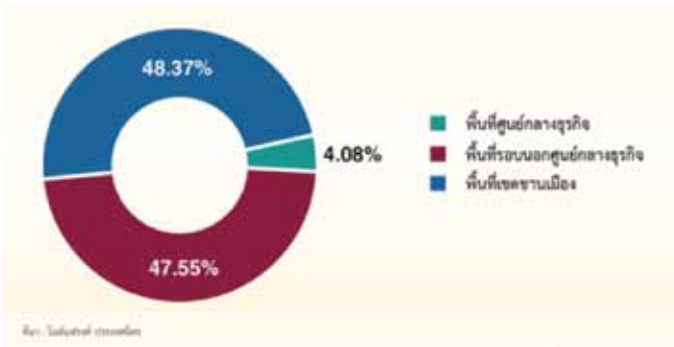
อุปทานของคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ ไตรมาส 2 ปี 2559 – ไตรมาส 2 ปี 2561



อุปทานสะสม อุปสงค์สะสมและอัตราการขายสะสม คอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ ไตรมาส 2 ปี 2559 - ไตรมาส 2 ปี 2561

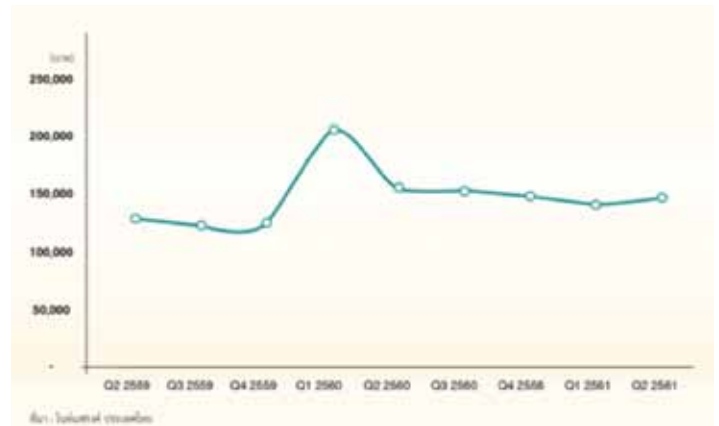


อุปทานคอนโดมิเนียมใหม่ของกรุงเทพฯ แบ่งตามโซน ไตรมาส 2 2561



ด้านยอดขาย พบว่ายอดขายเฉลี่ยของยูนิตที่เปิดขายใหม่เหล่านี้ อยู่ที่ประมาณ 60% โดยคอนโดขายดีส่วนใหญ่ในไตรมาสนี้อยู่ในโซนรอบ CBD และชานเมือง มียอดขายประมาณ 70% และ 50% ตามลำดับ ซึ่งทำเลที่ได้รับความนิยมสูงจากผู้ซื้อในไตรมาสนี้ได้แก่ สาทร-ท่าพระ พระราม 9-รัชดา และพหลโยธิน-วิภาวดี ขณะที่ภาพรวมด้านราคาเสนอขายต่อตารางเมตร ของยูนิตเปิดใหม่ช่วงไตรมาส 1 ปี 2561 อยู่ที่ 147,800 บาท ปรับตัวขึ้นจากไตรมาสถัดก่อนประมาณ 5% ด้วยแรงหนุนจากราคาคอนโดใหม่ในเขต CBD ซึ่งเสนอขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรที่ 248,000 บาท เพิ่มขึ้น 16% เมื่อเทียบกับไตรมาสที่แล้ว

ราคาเสนอขายต่อตารางเมตร ของคอนโดมิเนียมใหม่ในกรุงเทพฯ ไตรมาส 2 ปี 2559 - ไตรมาส 2 ปี 2561



อย่างไรก็ตามสถานการณ์ตลาดในอนาคตอันใกล้ต้องจับตามองอย่างใกล้ชิดในช่วงครึ่งปีหลัง เนื่องจากมีผู้ประกอบการหลายรายพร้อมเปิดตัวโครงการในช่วงเวลาดังกล่าว ซึ่งจากการคาดการณ์พบว่ามีความเป็นไปได้สูงที่อุปทานใหม่ในครึ่งหลังของปี 2561 จะเข้าสู่ตลาดกว่าอีก 22,000 ยูนิต ซึ่งหากเป็นเช่นนั้น ปี 2561 ทั้งปีจะมีอุปทานใหม่เข้าสู่ตลาดรวมเกือบ 50,000 ยูนิต ส่วนราคาในครึ่งปีหลังมีโอกาสทำลายสถิติในรอบ 6 ไตรมาส เนื่องจากอุปทานใหม่มากกว่า 40% อยู่ในพื้นที่ CBD



การชำระหนี้ที่ตกเป็นพันธวิสัย

การชำระหนี้ที่ตกเป็นพันธวิสัยตาม ป.พ.พ. มาตรา 219 มีความหมายว่า ในเวลาที่คู่สัญญาทำกันนั้น วัตถุแห่งหนี้เป็นสิ่งที่สามารถชำระหนี้ได้ หากแต่มีพฤติการณ์บางอย่างที่เกิดขึ้นภายหลังจากก่อหนี้เป็นเหตุให้ลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้แก่เจ้าหนี้ได้อย่างเด็ดขาดและเป็นการถาวรตลอดไป ลูกหนี้จึงจะหลุดพ้นจากหนี้ได้

จำเลยทำสัญญาจะขายอาคารชุดให้แก่โจทก์ การที่สถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อแก่จำเลยถูกระงับไม่ให้ดำเนินกิจการ ไม่ใช่พฤติการณ์ที่ทำให้การก่อสร้างอาคารชุดของจำเลยตกเป็นอันพันธวิสัย เป็นเพียงเหตุขัดข้องที่ทำให้จำเลยต้องแสวงหาแหล่งทุนใหม่ อันอาจทำให้จำเลยต้องเสียเวลาในการก่อสร้างอาคารชุด และเสียค่าใช้จ่ายมากขึ้นกว่าเดิม แต่ไม่ถึงกับเป็นอุปสรรคขัดขวางไม่ให้จำเลยก่อสร้างอาคารชุดอย่างสิ้นเชิง การที่สถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อแก่จำเลยถูกปิดกิจการไม่เป็นพฤติการณ์ที่ส่งผลให้การก่อสร้างอาคารชุดตกเป็นอันพันธวิสัย จำเลยไม่หลุดพ้นจากหน้าที่ต้องสร้างอาคารชุดแล้วโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้แก่โจทก์

โจทก์ฟ้องขอให้บังคับจำเลยชำระหนี้แก่โจทก์เป็นเงิน 3,898,476.82 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 12 ต่อปี ของต้นเงิน 1,480,000 บาท นับแต่วันถัดจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจำเลยจะชำระเงินแก่โจทก์เสร็จ

จำเลยให้การขอหยักฟ้อง

ศาลชั้นต้นพิพากษาให้จำเลยชำระเงินแก่โจทก์จำนวน 3,898,476.82 บาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 12 ต่อปี ของต้นเงิน 1,480,000 บาท นับแต่ภายหลังวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จ กับให้จำเลยใช้ค่าฤชาธรรมเนียมแทนโจทก์ โดยกำหนดค่าทนายความ 20,000 บาท

จำเลยอุทธรณ์

ศาลอุทธรณ์พิพากษายืน ค่าฤชาธรรมเนียมชั้นอุทธรณ์ให้เป็นพับ

จำเลยฎีกา

ศาลฎีกาวินิจฉัยว่า ข้อเท็จจริงที่คู่ความไม่ได้เถียงกันในชั้นนี้รับฟังว่า โจทก์ทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดของโครงการอาคารชุด A จากจำเลยสองห้องในราคาห้องละ 1,083,800 บาท รวมเป็นเงิน 2,167,600 บาท โดยจำเลยกำหนดให้โจทก์ว่าจ้างบริษัท จำกัด ตบแต่งห้องชุดทั้งสองห้อง ในราคาห้องละ 35,000 บาท และสั่งซื้อวัสดุที่ใช้ในการตบแต่งจากบริษัท B จำกัด ในราคาห้องละ 350,000 บาท หลังจากนั้นโจทก์ชำระราคาค่าห้องชุด ค่าวัสดุอุปกรณ์และค่าใช้จ่ายในการตบแต่งห้องชุดให้แก่จำเลย รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 1,480,000 บาท

แต่ปรากฏว่าจำเลยไม่สามารถก่อสร้างอาคารชุดให้แล้วเสร็จตามสัญญาและไม่สามารถจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่โจทก์ได้ ต่อมาโจทก์มีหนังสือบอกเลิกสัญญาไปยังจำเลยและขอให้จำเลยคืนเงิน 1,480,000 บาท ให้แก่โจทก์ พร้อมด้วยดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 12 ต่อปี นับแต่วันที่จำเลยผิดนัดเป็นต้นไปจนกว่าจำเลยจะชำระเสร็จ แต่จำเลยปฏิเสธไม่ยอมชำระเงินคืนให้แก่โจทก์ตามที่โจทก์เรียกร้อง

แม้ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 219 วรรคหนึ่ง บัญญัติว่า **"ถ้าการชำระหนี้กลายเป็นพันธวิสัยเพราะพฤติการณ์อันใดอันหนึ่งซึ่งเกิดขึ้นภายหลังที่ได้ก่อหนี้และซึ่งลูกหนี้ไม่ต้องรับผิดชอบนั้นไซ้ ท่านว่าลูกหนี้เป็นอันหลุดพ้นจากการชำระหนี้"** แต่การชำระหนี้ที่ตกเป็นอันพันธวิสัยตามมาตรา 219 มีความหมายว่า ในเวลาที่คู่สัญญาทำกันนั้น วัตถุแห่งหนี้เป็นสิ่งที่สามารถชำระหนี้ หากแต่มีพฤติการณ์บางอย่างที่เกิดขึ้นภายหลังจากก่อหนี้เป็นเหตุให้ลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้แก่เจ้าหนี้ได้อย่างเด็ดขาดและเป็นการถาวรตลอดไป ลูกหนี้จึงจะหลุดพ้นจากหนี้ได้ แต่ที่จำเลยฎีกาว่า การที่สถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อแก่จำเลยถูกระงับไม่ให้ดำเนินกิจการ ส่งผลให้จำเลยไม่มีแหล่งทุนที่สนับสนุนให้จำเลยใช้ในการก่อสร้างอาคารชุดให้สำเร็จ

แม้ความจริงจะเป็นดังที่จำเลยฎีกา แต่เหตุดังกล่าวไม่ใช่พฤติการณ์ที่ทำให้การก่อสร้างอาคารชุดของจำเลยตกเป็นอันพันธวิสัย เป็นเพียงเหตุขัดข้องที่ทำให้จำเลยต้องแสวงหาแหล่งทุนแห่งใหม่ อันอาจทำให้จำเลยต้องเสียเวลาในการก่อสร้างอาคารชุดและเสียค่าใช้จ่ายมากขึ้นกว่าเดิม แต่ไม่ถึงกับเป็นอุปสรรคขัดขวางไม่ให้จำเลยก่อสร้างอาคารชุดอย่างสิ้นเชิง ดังนั้น ที่ศาลอุทธรณ์วินิจฉัยว่า การที่สถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อแก่จำเลยถูกปิดกิจการไม่เป็นพฤติการณ์ที่ส่งผลให้การก่อสร้างอาคารชุดตกเป็นอันพันธวิสัย จำเลยไม่หลุดพ้นจากหน้าที่ต้องสร้างอาคารชุดแล้วโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้แก่โจทก์จึงชอบแล้ว ฎีกาของจำเลยฟังไม่ขึ้น

พิพากษายืน

คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 16469/2557





กิจกรรมสมาคม

ผลการดำเนินงานและกิจกรรมสมาคม

CD 31 สิงหาคม 2561 • สมาคมอาคารชุดไทย เข้าประชุมร่วม คณะกรรมการธุรกิจปรองและอุตสาหกรรมต่อเนื่อง และคณะกรรมการแรงงานและพัฒนามือแรงงาน หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 6-3/2561 ณ ห้องประชุม 3201 อาคารบรรณกิจ ชลวิจารณ์ สภาหอการค้าไทย

CD 14 กันยายน 2561 • ดร.อภา อรรถนุรณรงค์ นายกสมาคมอาคารชุดไทย เข้าประชุมร่วมคณะกรรมการสมาคมการค้ากลุ่มอสังหาฯออกแบและก่อสร้าง และคณะกรรมการพัฒนาธุรกิจอสังหาฯ ครั้งที่ 2/2561 ณ หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

CD 20 กันยายน 2561 • ดร.อภา อรรถนุรณรงค์ นายกสมาคมอาคารชุดไทย, คุณปิณฑิณี ปรีดานนท์ ประธานคณะกรรมการจัดงานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 39, คุณกอบเดช ตั้งไชยวงศ์ ประธานคณะกรรมการฝ่ายประชาสัมพันธ์ และคณะกรรมการสมาคมอาคารชุดไทย ร่วมกันแถลงข่าวมหกรรมบ้านและคอนโด ณ โรงแรมเรเนซองส์ ราชประสงค์ กรุงเทพฯ



CD 26 กันยายน 2561 • สมาคมอาคารชุดไทย เข้าร่วมประชุมกับคณะทำงานจัดระบบการเชื่อมต่อการเดินทางด้วยจักรยานและรถไฟฟ้าครั้งที่ 2/2561 กับสำนักงานนโยบายและแผนการขนส่งและจราจร (สนข.) ณ ห้องประชุม 201 ชั้น 2 อาคาร สนข.

CD 25 กันยายน 2561 • สมาคมอาคารชุดไทย จัดประชุมสมาคมประจำเดือนและเสวนาแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร โดยมี คุณฤกษ์ ศยามานนท์ ผู้อำนวยการสำนักนโยบายภาษี สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง(สศค.) กระทรวงการคลัง และ ดร.ประทีป ตั้งมติธรรม นายกิตติมศักดิ์และที่ปรึกษาสมาคมอาคารชุดไทย เป็นวิทยากรบรรยาย ณ ห้องสีลม 3 โรงแรมออลสตีล อินน์ สีลม กรุงเทพฯ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและข้อมูลข่าวสารให้แก่คณะกรรมการสมาคมฯ



CD 4 ตุลาคม 2561 • สมาคมอาคารชุดไทย สมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร และสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย ร่วมพิธีเปิดงานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 39 ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

