

อสังหาฯเร่งป้อนยอดขาย ช่วง'ตลาดภูธร'รุ่งเติบโต > 25



กรุงเทพธุรกิจ ● หมุนเวียนมาอีกครั้งสำหรับ “มหกรรมบ้านและคอนโด” ซึ่งจัดเป็นครั้งที่ 38 ในปีนี้ทั้ง 3 สมาคมอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ สมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร สมาคมอาคารชุดไทย และสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย คาดการณ์ว่าธุรกิจอสังหาฯ ปีนี้จะเติบโตกว่า 5% ขณะที่ยอดขายภายในงานอยู่ที่ราว 4,000 ล้านบาท สำหรับงาน 4 วัน ระหว่างวันที่ 15-18 มี.ค. ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

อธิป พีชานนท์ นายกสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร ประเมินธุรกิจอสังหาฯปีนี้ว่า จะเติบโตขึ้นต่ำ 5% แต่ยังมีลุ้นสักว่าอาจถึง 10% หรือไม่ หลังไม่เคยเห็นตัวเลขนี้มานานถึง 4 ปี โดยปัจจัยหลักที่ฉุดการเติบโตของตลาดยังมาจากปัญหาเดิมๆ โดยเฉพาะกำลังซื้อในต่างจังหวัดที่ชะลอตัว โครงการแนวราบยังมียอดขายพอไปได้ แต่คอนโดมิเนียมไม่ดีเหมือนเดิม โดยหากแยกการเติบโตตลาดอสังหาฯเฉพาะกรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่มีในสัดส่วนราว 50% จะเห็นการเติบโตสูงกว่า 10%

“ภาครัฐประเมินกำลังซื้อต่างจังหวัดจะดีขึ้นในรอบ 2 ปี เพราะมีมาตรการดูแลราคาพืชผลทางการเกษตร แต่สำหรับภาคอสังหาฯ ในรอบ 2 เดือนนี้ ยังไม่เห็นสัญญาณดีขึ้น การขยายตัวในต่างจังหวัดยังดีเป็นบางจังหวัด เช่น พัทยา ที่คอนโดกลับมาขายดีสูงอีกครั้ง เพราะตลาดรัสเซียและจีนกลับมาซื้อ เช่นเดียวกับ ภูเก็ต ที่เริ่มมีรัสเซีย จับจองแต่ที่เหลือยังไม่เห็นการขยับขึ้น”

อธิป กล่าวด้วยว่า ในป็นนี้ยังมีปัจจัยที่ต้องรอดูว่าจะกระทบต่ออิทธิพลของผู้บริโภคหรือไม่ ได้แก่ **การขึ้นดอกเบี้ย** ซึ่งมองว่าถ้าหากปรับก็ควรจะไปปลายปี เพราะแม้การประกาศขึ้นจะไม่เป็นสำคัญเชิงค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นแต่ก็มีผลด้านความรู้สึกของคน ดังนั้น เมื่อเศรษฐกิจอยู่ในช่วงที่กำลังฟื้นตัวเหมือนเครื่องบินเพิ่งเทกออฟก็ควรระมัดระวังสถานการณ์ด้วยมาตรการดอกเบี้ยแบบเดิมไปก่อน

นอกจากนั้น สิ่งที่ต้องจับตามองคือ **ผู้**

อสังหาฯเร่งป้อนยอดขาย ช่วง'ตลาดภูธร'รุ่งเติบโต



ประกอบการจัดทำโปรโมชันเพื่อระบายสต็อกเร่งยอดขายให้ได้มากขึ้น โดยเฉพาะบริษัทรายกลางถึงรายเล็กที่มีจำนวนยูนิตในมือรอระบายสุดตลาดจำนวนมาก เป็นอุปสรรคทำให้ไม่สามารถจัดหาเงินทุนเพื่อทำโครงการใหม่ๆ สินค้าที่ออกตลาดจึงไม่ “สดใหม่” เรียกความสนใจของตลาดได้ไม่มาก เมื่อเทียบกับรายใหญ่ที่มีโอกาสเข้าถึงเงินทุนมากกว่า

สิ่งนี้สะท้อนผ่านการเก็บข้อมูลจากบริษัทอสังหาฯที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ยังพบว่าแนวโน้มในครึ่งปีแรกยังมียอดขายที่ดี ต่างจากรายกลางและรายเล็กที่ไม่มีสินค้าใหม่เสริมตลาด ต้องเร่งใช้โปรโมชันเร่งลูกค้าตัดสินใจซื้อเพื่อปิดโครงการและนำไปต่อยอดเปิดโครงการใหม่ เช่น ให้อยู่ฟรี 2-3 ปี ถือว่าโปรโมชันยังไม่รุนแรงถึงขั้นสาดสงครามราคา ตัดราคากัน

“จำนวนซัพพลายที่เพิ่มขึ้นมาก ทำให้

“**สปีดการขายลดลง จากซัพพลายที่เพิ่มขึ้น ไม่ใช่ยุคที่ผู้บริโภคต้องเร่งตัดสินใจเพราะกลัวซื้อไม่ทันอีกแล้ว**”

อธิป พีชานนท์

สปีดในการขายลดลง สถานการณ์นี้เกิดขึ้นได้ในทุกเซกเมนต์ เพราะนี่ไม่ใช่ยุคที่ผู้บริโภคต้องเร่งตัดสินใจเพราะกลัวซื้อไม่ทันอีกแล้ว”

นอกจากนี้ สิ่งที่ต้องจับตาสำหรับตลาดหลักซัวร์คือ **รายได้จากการปล่อยเช่า (Rental Yield) ที่ลดต่ำลงจาก 6% เหลือ 4%** สวนทางกับราคาลงทุนซื้อคอนโดหรูที่