

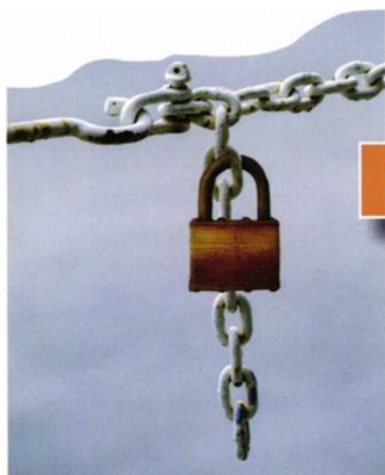


29 JUL, 2020

## Thai economic about stagnant growth in second half of 2020 (No.468)

The Interest, Thailand

Page 1 of 6



### คล้ายล็อกครั้งปีหลั 2563 เปิดแนวรบทุกรูปแบบ

ช่วงครึ่งแรกของปี 2563 นอกจากเศรษฐกิจจะถดถอย กระทั่งกำลังซื้อและ ยอดขายอสังหาริมทรัพย์ก็น่าหวาดวิตกแล้ว การแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 ที่เกิดขึ้นทั่วโลกยังเป็น “ปัจจัยลบ” ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในการใช้ชีวิตและการเลือกที่อยู่อาศัย...ครึ่งหลังปี 2563 ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ จึงต้องปรับกลยุทธ์อย่างเร่งด่วนก่อนจะสายเกินจะแก้ไข



29 JUL, 2020

## Thai economic about stagnant growth in second half of 2020 (No.468)

The Interest, Thailand

Page 2 of 6



# คล้ายล็อกคกริ่งปีหลัง 2563 เปิดแนวรบ.....ทุกรูปแบบ

## ช่วง

ครั้งแรกของปี 2563 นอกจากเศรษฐกิจจะถดถอยกระทบต่อกำลังซื้อและยอดขายอสังหาริมทรัพย์อย่างน่าหวาดวิตกแล้ว การแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 ที่เกิดขึ้นทั่วโลกยังเป็น “ปัจจัยลบ” ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในการใช้ชีวิตและการเลือกที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน โดยเฉพาะกลุ่ม New Normal ซึ่งมีความต้องการพื้นที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้นจากเทรนด์ Work From Home และการทำกิจกรรมในที่อยู่อาศัย เพื่อเว้นระยะห่างจากการสัมผัสกับคนในสังคม ซึ่งลดความเสี่ยงในการติดเชื้อไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้ความต้องการคอนโดมิเนียมลดน้อยถอยลงไปเรื่อยๆ จนเหลือซัพพลายขายในตลาดจำนวนมาก

ครึ่งหลังปี 2563 ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ จึงต้องปรับกลยุทธ์อย่างเร่งด่วน ก่อนจะสายเกินจะแก้ไข

## CBRE



### โอกาสลงทุนในตลาด ที่พักอาศัยช่วงโควิด-19

อติยา เกษมลาวัลย์ ผู้อำนวยการ แผนกซื้อขายที่พักอาศัยโครงการ ซีบีอาร์อี ประเทศไทยกล่าวว่า การแพร่ระบาดของโรคทำให้ยอดขายที่พักอาศัยชะลอตัวลง แต่ได้เปิดโอกาสใหม่ในการลงทุน

ประการแรก ที่มองเห็นได้คือราคาขายที่ลดลง ผู้พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมต่างนำกลยุทธ์การขายทั้งหมดที่มีออกมาใช้เพื่อเสนอโปรโมชันและส่วนลดพิเศษซึ่งหาได้ยากในตลาดภาวะปกติให้แก่ผู้ซื้อ

ประการที่สอง ผู้ซื้อสามารถซื้อยูนิตที่มีขนาดใหญ่ขึ้นด้วยงบประมาณเท่าเดิม ตัวอย่างเช่นในช่วงเวลาปกติงบประมาณที่มีอาจซื้อคอนโดมิเนียม 2 ห้องนอน ขนาด 80 ตารางเมตรได้ ขณะที่ในช่วงนี้ด้วยงบประมาณเท่าเดิมอาจสามารถซื้อคอนโดมิเนียม 2 ห้องนอนเหมือนเดิม แต่ได้พื้นที่ถึง 90 ตารางเมตร ซึ่งสำหรับคอนโดมิเนียมแล้ว พื้นที่ที่เพิ่มขึ้นไม่กี่ตารางเมตรก็ถือว่ามีความต่างอย่างมาก

“การที่นักเก็งกำไรหายไปจากตลาดในช่วงนี้ ทำให้ส่งผลดีต่อผู้ที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง เพราะจะมีเวลามากขึ้นในการตัดสินใจเลือกซื้อโครงการ และไม่ต้องแข่งขันกับนักเก็งกำไร ในขณะที่ภาวะปกติทั่วไปผู้ที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองจะใช้เวลาชั่งน้ำหนักเก็งกำไรในการพิจารณารายละเอียดต่างๆ อย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจซื้อโครงการ”

อติยา เกษมลาวัลย์ กล่าวเพิ่มเติมว่า นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์ไม่ควรคาดหวังว่าทุกยูนิตจะมีโปรโมชันหรือส่วนลดที่น่าดึงดูดใจเหมือนกัน นักลงทุนควรทำความเข้าใจด้วยว่าส่วนลดอยู่บนพื้นฐานของเงื่อนไขหลายประการด้วยกัน ขึ้นอยู่กับความเป็นด้านกระแสนะสตรของผู้พัฒนาโครงการด้วย

“ราคาอาจมีบทบาทสำคัญก็จริงแต่ตลาดในปัจจุบันนั้นมีการแข่งขันที่สูงและนักลงทุนก็ไม่ควรมองข้ามปัจจัยพื้นฐานต่างๆ เช่น ที่ตั้งของโครงการ การออกแบบ สิ่งอำนวยความสะดวก และการเดินทางเข้าออกไปยังโครงการ”

ส่วนคำถามสำคัญที่ผู้ซื้อต้องถามตนเองก่อนทุกครั้งคือวัตถุประสงค์ของการซื้ออสังหาริมทรัพย์นี้คืออะไร หากเป็นนักลงทุนที่มองหาทุนเพื่อซื้อแล้วนำมาปล่อยเช่า ยูนิตที่มีข้อเสนอดีที่สุดอาจไม่ใช่ยูนิตที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้เช่าได้ดีที่สุด ในแง่ของประเภทยูนิตหรือขนาด นักลงทุนควรปรึกษาผู้เชี่ยวชาญในตลาดรีเซลหรือตลาดมือสองเพื่อมองหาทำเลที่มีแนวโน้มที่จะปล่อยเช่าได้มากที่สุด ตัวอย่างเช่น หากต้องการปล่อยเช่าให้ผู้เช่าชาวญี่ปุ่น นักลงทุนควรทราบโดยทั่วไปชาวญี่ปุ่นชอบที่จะอาศัยอยู่ในชุมชนของชาวญี่ปุ่นด้วยกันอย่างสุขุมวิท โดยเฉพาะย่านทองหล่อและเอกมัย ถึงแม้ว่าจะมีโครงการในย่านสาทรที่ให้ส่วนลดที่น่าดึงดูดใจแต่อาจไม่ใช่ตัวเลือกแรกสำหรับผู้เช่าและอาจทำให้นักลงทุนปล่อยเช่าได้ช้ากว่า





29 JUL, 2020

## Thai economic about stagnant growth in second half of 2020 (No.468)

The Interest, Thailand

Page 3 of 6

**พรพิมล พึ่งเชื่อนขันธิ** หัวหน้าแผนกซื้อขายที่พักอาศัย รายย่อย ซีบีอาร์อี ประเทศไทยแนะนำว่าโอกาสที่ดีอีกอย่างหนึ่งที่เกิดขึ้นในช่วงนี้สำหรับการลงทุนระยะยาวคือ ยูนิต ในโครงการชั้นนำซึ่งหาได้ยากมากในช่วงสถานการณ์ปกติอาจจะมีเข้ามาเสนอขายในตลาดอีกครั้ง

# IBRE

“แม้ว่าราคาจะมีความสำคัญนักลงทุนควรจะคาดว่าโครงการในทำเลที่ดีจะมีส่วนลดน้อยกว่าโครงการในทำเลที่ได้รับความนิยมรองลงไป ยูนิตหายากส่วนใหญ่ซึ่งกลับเข้ามาในตลาดนั้นเป็นปกติที่ดีที่มีส่วนลดที่น้อยกว่า นักลงทุนระยะยาวควรมองว่าเป็นโอกาสที่ดีในการเป็นเจ้าของสินทรัพย์ที่หายากนี้ Branded Residence หรือโครงการที่พักอาศัยที่บริหารโดยเครือโรงแรมชั้นนำก็เป็นอีกตัวเลือกที่น่าสนใจในการลงทุน เพราะมีศักยภาพน้อยและมักจะตั้งอยู่ในทำเลชั้นเยี่ยม มีศักยภาพที่ดีในการสร้างผลตอบแทนจากมูลค่าที่เพิ่มสูงขึ้นในอนาคตเพราะได้รับการบำรุงรักษาตามมาตรฐานที่ดี และเท่าที่เห็นในปัจจุบัน บางโครงการมีข้อเสนอในการรับประกับผลตอบแทนให้ด้วย”



**ดร.วิชัย วิรัตน์พันธ์** ผู้ตรวจการธนาคารอาคารสงเคราะห์ และรักษาการผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ กล่าวว่า ศูนย์ข้อมูลฯ ได้ประมาณการว่าในปี 2563 จะมีที่อยู่อาศัย เหลือขายอยู่ในตลาดจำนวน 44,060 หน่วย ประกอบด้วย อาคารชุดจำนวน 19,348 หน่วย ทาวน์เฮ้าส์จำนวน 12,699 หน่วย บ้านเดี่ยวจำนวน 5,730 หน่วย บ้านแฝดจำนวน 4,979 หน่วย และอาคารพาณิชย์จำนวน 1,304 ซึ่งเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับอัตราดูดซับที่ลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 2.1 ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2562 และคาดว่าจะในปี 2563 อัตราดูดซับจะเหลือประมาณร้อยละ 1.1-1.3 และคาดการณ์โอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย จะลดลงมาอยู่ที่ 30,141 หน่วย มูลค่าประมาณ 59,293 ล้านบาท ซึ่งต่ำกว่าค่ามาตรฐานซึ่งมีมูลค่า 64,095 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 20.0

ด้วยภาพรวมดังกล่าวผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์ การเสนอขาย โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม และทาวน์เฮ้าส์ที่มีอัตราการดูดซับชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่องจากช่วงต้นปี 2562 และคาดว่าจะต่อเนื่องมาถึงปี 2563 ขณะที่ที่อยู่อาศัยราคา 1.2 ล้านบาท อยู่ในข่ายโครงการบ้านล้านหลังในกรุงเทพฯยังมีเหลือ 800 หน่วย

สำหรับภูมิภาค ที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 1.2 ล้านบาท มีเพียง 2,829 หน่วย แต่ละจังหวัดเหลือขายเฉลี่ยไม่เกิน 100-200 หน่วยเท่านั้น ยกเว้นพื้นที่ภาคตะวันออกที่มีบ้าน คอนโดเหลือขายราคาไม่เกิน 1.2 ล้านบาท มากที่สุดจำนวน 1,797 หน่วย ซึ่งน่าจะเป็นที่อยู่อาศัยที่รองรับแรงงานในนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ โดยมีอยู่มากในจังหวัดชลบุรี ฉะเชิงเทรา และระยอง ตามลำดับ ด้วยเหตุนี้ออส.จึงขอเรียกร้องให้คณะรัฐมนตรีอนุมัติปรับหลักเกณฑ์ และเงื่อนไข โดยขอปรับเพิ่มราคาซื้อขายและวงเงินกู้ที่อยู่อาศัย เป็นไม่เกิน 1.2 ล้านบาท จากเดิม 1 ล้านบาท เพื่อเพิ่มโอกาสให้ประชาชนได้มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองโดยวงเงินกู้ 1.2 ล้านบาท จะผ่อนชำระเริ่มต้นเพียงแค่ 4,500 บาท/เดือน



### หมอบุญ บุค 'เฮลท์แคร์' ปรับโฉมโรงพยาบาลรับสู้วัย

**นายแพทย์บุญ วนาสิน** ประธานกรรมการ บริษัท ธนบุรี เฮลท์แคร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ขณะนี้สถานการณ์การระบาดไวรัสโควิดคลี่คลายแต่ยังไม่ควรวางใจ เนื่องจากอาจกลับมาระบาดรอบ 2 เหมือน จีน เกาหลีใต้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากรัฐบาลมีความรอบคอบ คนในประเทศให้ความร่วมมือ แพทย์พยาบาล มีขีดความสามารถในการรักษาสูงจนเป็นที่ยอมรับ ขณะต่างชาติดูอย่างประเทสหาอำนาจยังวิกฤติ ไม่มีพื้นที่รองรับในการรักษาพยาบาล

“มองว่าอนาคต ธุรกิจสถานพยาบาล ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านพักสำหรับผู้สูงอายุ ใน ไทยจะกลายเป็นชุมชนวัยใหม่รองรับชาวต่างชาติที่รัฐบาลจะใช้ขับเคลื่อนเศรษฐกิจแทนอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ที่ประเมินว่าต้องใช้เวลานานกว่าฟื้นตัวจากการปิดตัวของโรงแรมหลายแห่ง

สำหรับทางออกได้หารือกับกระทรวงการต่างประเทศขอให้รัฐบาลทำสัญญารัฐต่อรัฐ (จีทูจี) ของประเทศกลุ่มเป้าหมายอย่างจีน เกาหลี ของกง ดึงกลุ่มผู้ป่วยที่ไม่ ติดโควิด และกลุ่มผู้สูงอายุ ต่างชาติเข้ามาเมืองไทย พักฟื้น และรักษาพยาบาล





29 JUL, 2020

## Thai economic about stagnant growth in second half of 2020 (No.468)

The Interest, Thailand

Page 4 of 6



จะช่วยให้โรงแรมรีสอร์ทเล็ก-ใหญ่ ไม่ต่ำกว่าแสนแห่งในประเทศ ได้อานิสงส์ปรับเป็นบ้านผู้สูงอายุ หรือสถานพยาบาลแทน เพื่อลดการล้มหายตายจากในธุรกิจท่องเที่ยว ขณะเดียวกันรัฐต้องร่วมกับประกันชีวิตประกันสุขภาพ ขยายเวลาชำระใจ หากดึงคนเหล่านี้มาได้ปีละ 30,000-40,000 คน และเกิดการจับจ่ายด้านสุขภาพปีละ 30,000 บาท ผ่านประกันชีวิตจะทำให้เศรษฐกิจในประเทศพลิกฟื้นได้

ขณะนี้บริษัทเตรียมแผนลงทุนเฮลแคร์ รองรับผู้สูงอายุ โดยนำธุรกิจโรงแรมของบริษัททั่วประเทศ กว่า 10 แห่งในต่างจังหวัด หัวเมืองใหญ่รองรับได้กว่า 2,000 ห้อง

นอกจากนี้ ยังมีโครงการจัดนิเวศ วิลล่า 500 หน่วย และโรงพยาบาล ของธนบุรี อีก 2 แห่งที่เคยเตรียมรองรับผู้ป่วย โควิด นำมาปรับเป็นบ้านรองรับผู้สูงอายุสำหรับชาวต่างชาติ นอกจากกลุ่มคนเหล่านี้เข้ามาในไทยแล้ว ยังได้อานิสงส์ท่องเที่ยวจากบุตรหลาน การซื้ออสังหาริมทรัพย์อีกด้วย คาดว่าจะเริ่มดำเนินการได้ในไตรมาส 4 นี้"

นายแพทย์บุญ วนาสิน กล่าวอีกว่า ในช่วงที่ผ่านมาผู้ป่วยจากต่างประเทศไม่สามารถเดินทางมารักษาได้จากการระบาดโควิด ทำให้ยอดเดือนเมษายนคนไข้ลดลง 30% และในกรณีฉุกเฉินจำเป็นเร่งด่วน คนไข้ บัวยะเร้ง เบาหวานต้องการรักษาต่อเนื่องกับโรงพยาบาล จึงทำหนังสือพ่อนผันรัฐบาล เป็นกรณีพิเศษรับเฉพาะคนไข้เข้าเท่านั้น เครื่องบินสัปดาห์ละ 2 ราย ยังไม่รวมกลุ่มประเทศเพื่อนบ้านอย่างเมียนมา ที่เลาะเส้นทางธรรมชาติเข้ามารักษา ยอมเสียค่าปรับ 500 บาท

"มองว่าผู้ป่วยต่างชาติยังต้องการรักษาและพักฟื้นในไทยอีกเป็นจำนวนมาก สามารถช่วยคนไทยด้วยกันมีงานทำมีรายได้"



### แสนสิริจับมือพันธมิตรเมืองท่องเที่ยวสำคัญ

SANSIRI

อูทัย อูทัยแสงสุข ประธานผู้บริหารสายงานปฏิบัติการ บริษัท แสนสิริ กล่าวว่า แนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยตลาดต่างชาติจะกลับมาโดยเฉพาะชาวจีน ที่เริ่มจะมองหาบ้านหลังที่ 2 นอกประเทศ โดยจะต้องมีความปลอดภัยและมีระบบสาธารณสุขที่ดี

"จากการรับมือกับการแพร่ระบาดโควิด-19 ที่ผ่านมามีทำให้ทั่วโลกเล็งเห็นถึงความแข็งแกร่งของประเทศไทย โดยเฉพาะการจับกลุ่มตลาดต่างชาติที่ต้องการเช่าซื้ออสังหาริมทรัพย์ (Leasehold) ในรูปแบบบ้านหรือทาวน์โฮมซึ่งได้รับการตอบรับ

ค่อนข้างดี อาทิ ผลตอบรับของโครงการบราลริ สันติเสื่อ เชียงใหม่ ในรูปแบบการเช่าซื้อช่วง 2 ปีที่ผ่านมา มียอดขาย 200-300 ล้านบาทจากจำนวน 40 ยูนิตและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ ล่าสุดในปีนี้มียอดขายเข้ามา 3 ยูนิตผ่านเอเจนต์ โดยปัจจุบันบริษัทที่มียอดขายจากการเช่าซื้อจำนวน 700-800 ล้านบาท ระดับราคาตั้งแต่ 5-7 ล้านบาทต่อยูนิต โดยจะเน้นการขายบ้านแนวราบในโครงการตามหัวเมืองท่องเที่ยว อาทิ เชียงใหม่ ภูเก็ต

"ที่ผ่านมาเราทำน้อยแต่ในปีหน้าจะเพิ่มขึ้นสัดส่วนรายได้จากการขายดังกล่าวจะพบมากในจังหวัดท่องเที่ยวที่กลุ่มลูกค้าเป็นชาวต่างชาติ และต้องการมีที่อยู่อาศัยแนวราบ แต่ด้วยกฎหมายของประเทศไทยไม่อนุญาตให้ต่างชาติถือครองอสังหาริมทรัพย์ประเภทแนวราบ ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยขายพร้อมที่ดิน ไม่เหมือนกับคอนโดมิเนียมที่ผู้ซื้อชาวต่างชาติสามารถถือครองกรรมสิทธิ์ได้ตามกฎหมายจึงต้องการจะขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายกลุ่มนี้มากขึ้น"

แผนดังกล่าวสอดคล้องกับแนวโน้มการเติบโตของตลาดแนวราบ จึงเปิดตัว "Sansiri Housing Evolution" เพื่อตอบโจทย์การอยู่อาศัยในทุกเซกเมนต์ ตั้งแต่ 1.2-20 ล้านบาท เนื่องจากช่วงครึ่งปีหลังที่อยู่อาศัยแนวราบจะเติบโตอย่างก้าวกระโดดจากความต้องการทั้งคนไทยและชาวต่างชาติ และเทรนด์ความต้องการบ้านหลังที่ 2 เพื่อเป็นสถานที่พักผ่อนที่มีความปลอดภัยมากกว่า ยังรวมถึงการเปลี่ยนไปของพฤติกรรมการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนมาทำงานที่บ้าน (Work From Home) มากขึ้น รวมถึงการเว้นระยะห่างทางสังคม (Social Distancing) ทำให้ความต้องการบ้านแนวราบเพิ่มขึ้นส่งผลให้การแข่งขันรุนแรงขึ้นด้วย

อานันท์ กิตติกุลเมธี รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายพัฒนาโครงการแนวราบ บริษัท แสนสิริ กล่าวว่า ช่วงครึ่งปีหลังของปี 2563 นี้ เชื่อว่ากำไรจะเพิ่มขึ้นจากการเน้นขายโครงการแนวราบเป็นกลยุทธ์หลัก ควบคู่กับการรักษายอดขายและยอดโอนกรรมสิทธิ์ โดยในช่วงครึ่งปีหลังมีแผนเปิดตัวโครงการใหม่จำนวน 12 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 16,900 ล้านบาท และโครงการคอนโด จำนวน 2 โครงการ มูลค่าโครงการ 2,600 ล้านบาท

"ในช่วงครึ่งปีหลังแสนสิริกำหนดทิศทางการดำเนินธุรกิจโครงการแนวราบด้วยการยกระดับแนวคิด ปรับและเปลี่ยนด้วยการปฏิบัติ 5 ด้านได้แก่ แบรินด์ ลินคั ทิโชน์ บริการ อัศจรรย์ กรีนลิฟวิ่งและ ระบบรักษาความปลอดภัย ที่มาจากคอนซูมเมอร์อินไซด์ของผู้บริโภคเพื่อก้าวสู่เป้าหมายการเป็นผู้นำตลาดบ้านเดี่ยว และ ท็อปทรี ในตลาดทาวน์โฮมภายใน 3 ปี " อานันท์ กล่าว





29 JUL, 2020

## Thai economic about stagnant growth in second half of 2020 (No.468)

The Interest, Thailand

Page 5 of 6

### แนวราบขายดีจริง ....

#### ภาคอสังหาริมทรัพย์ ??

การแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 ที่เกิดขึ้นทั่วโลกได้ก้าวเข้ามาเป็นปัจจัยสำคัญในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในการใช้ชีวิต และการเลือกที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน โดยเฉพาะกลุ่ม New Normal ซึ่งมีความต้องการพื้นที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น จากเทรนด์ Work From Home และการทำกิจกรรมในที่อยู่อาศัย

ปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้นับจากช่วงปลายปี 2562 ดีมานด์ คอนโดมิเนียมซึ่งชะลอตัวอยู่แล้วยังชะลอตัวหนักขึ้นจากการโยกย้ายของกลุ่มดีมานด์คอนโดฯ เข้าสู่กลุ่มที่อยู่อาศัยแนวราบ



**ศักดิ์นา แนนเลิศ** รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท มั่นคงเคหะการ ให้ความเห็นว่า กระแสบ้านแนวราบในปัจจุบันขยายตัวแรง สอดรับต่อ demand กลุ่ม New Normal ทำให้กลุ่มที่อยู่อาศัย บ้านแนวราบแซ่ดีมานด์ที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมได้มากขึ้น ที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดหุดตัวและอยู่ในช่วงซาลงของตลาดนับตั้งแต่มีการบังคับใช้มาตรการควบคุมสินเชื่อที่อยู่อาศัยใหม่ หรือ LTV ซึ่งจากมาตรการดังกล่าวทำให้ Supply ในตลาดคอนโดฯ ระบายออกได้น้อยลง ขณะที่สต็อกคอนโดฯ ในตลาดมีจำนวนเพิ่มขึ้น จากการทยอยก่อสร้างเสร็จของโครงการที่มีการเปิดตัวในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา

ทั้งนี้ อัตราการขายคอนโดฯ ที่ซาลง ผสมกับซัพพลายคงค้างในตลาดรวมถึงผลกระทบจากไวรัสโควิด-19 ทำให้ผู้ประกอบการคอนโดฯ ตัดสินใจเร่งระบายสต็อกโดยการลดราคาขายและจัดแคมเปญค่อนข้างรุนแรง เพื่อกระตุ้นกำลังซื้อในตลาด และระบายสต็อกออกให้เร็วที่สุด

อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เริ่มเปลี่ยนจากกระแสและผลกระทบไวรัสโควิด-19 ได้ส่งผลให้ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ประเภทแนวราบเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากสามารถรองรับความต้องการการใช้พื้นที่ในการทำงาน อยู่ที่บ้านรวมถึงการใช้พื้นที่ในการทำกิจกรรมส่วนตัวและกิจกรรมร่วมกับครอบครัว ขณะเดียวกันการชะลอตัวของเศรษฐกิจในประเทศที่ส่งผลกระทบต่อความต้องการของตลาดอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้ผู้ประกอบการที่อยู่อาศัยทุกกลุ่มทำแคมเปญในการเร่งตัดสินใจซื้อของลูกค้าเพื่อสร้างยอดขายให้เป็นไปตามเป้าของแต่ละบริษัท

จากแนวโน้มดังกล่าวทำให้กลุ่มผู้บริโภคโดยเฉพาะกลุ่ม New Normal มองเห็นถึงโอกาสในการซื้อที่อยู่อาศัยแนวราบได้มากกว่าในช่วงปกติ เนื่องจากเป็นช่วงที่ผู้ประกอบการมีการลดราคา พร้อมๆ กับการจัดแคมเปญพิเศษต่างๆ ออกมาเพื่อกระตุ้นการขาย ส่งผลให้ดีมานด์จากกลุ่ม New Normal ซึ่งเดิมเป็นกลุ่มที่มองหาคอนโดฯ หันมาตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยแนวราบเพิ่มขึ้นจำนวนมาก ปัจจัยดังกล่าวหนุนให้ อัตราการขายกลุ่มที่อยู่อาศัยแนวราบขยายตัวสูงตั้งแต่ในช่วงปลายปี 62 ที่ผ่านมา จนถึงปัจจุบัน และคาดว่าแนวโน้มดังกล่าวจะยังขยายตัวต่อเนื่องในอนาคต

สถานการณ์และแนวโน้มดังกล่าวที่เกิดขึ้นส่งผลให้มั่นคงเคหะการซึ่งเน้นพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบเป็นหลักได้รับอานิสงส์ไปด้วย ทั้งนี้ มั่นคงฯ มองว่าการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมลูกค้าในปัจจุบันเกิดจาก 2 ประเด็นหลักๆ คือ 1. ความต้องการพื้นที่ในการอยู่อาศัยที่เพิ่มมากขึ้นเพื่อตอบโจทย์ความต้องการด้านการทำงานและกิจกรรมในชีวิตประจำวัน 2. การมีระบบขนส่งรถไฟฟ้า ที่สามารถเชื่อมต่อการเดินทางเข้าเมืองหรือแหล่งงานในย่านใจกลางเมืองที่สะดวกสบาย ขณะเดียวกัน ความเจริญในพื้นที่ชานเมืองในปัจจุบัน ทำให้เกิดสิ่งอำนวยความสะดวกรองรับการใช้ชีวิตได้มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนเปิดตัวศูนย์สรรพสินค้า ร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหาร โรงพยาบาลและสถานศึกษาในย่านชานเมือง เมื่อรวมกับระบบขนส่งรถไฟฟ้าที่มีความครอบคลุมพื้นที่ทุกหม.และชานเมืองที่สามารถตอบโจทย์การเดินทางไปทำงานในย่านใจกลางเมืองได้รวดเร็ว กลายมาเป็นปัจจัยหนุนให้พฤติกรรมในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยผู้บริโภคหันมาเลือกซื้อบ้านแนวราบเพิ่มมากขึ้น

ในช่วงที่ผ่านมาเด็กจบใหม่หรือเริ่มทำงานจะมองหาห้องชุดพักอาศัยในย่านใกล้เมืองหรือกลางเมืองในการพักอาศัย เนื่องจากอยู่ใกล้ที่ทำงานและใจกลางเมืองสะดวกในการเดินทาง ขณะที่บ้านแนวราบที่อยู่ในย่านชานเมืองจะไม่ได้รับความสนใจเพราะมีปัญหาการเดินทางเข้าไปทำงาน แต่ภายหลังการเปิดใช้รถไฟฟ้าที่ครอบคลุมพื้นที่เพิ่มมากขึ้นก็ทำให้ปัญหาด้านการเดินทางหมดไป

กลุ่มบ้านแนวราบได้อานิสงส์จากดีมานด์บ้านหลังที่ 2 จากกลุ่มผู้อยู่อาศัยคอนโดฯ และกลุ่มดีมานด์คอนโดใหม่ที่ไม่ได้เข้าสู่ตลาดแนวราบ ส่งผลให้ในช่วงที่ผ่านมาผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์พัฒนาโครงการคอนโดฯ และหันมาเพิ่มการพัฒนาโครงการแนวราบ





29 JUL, 2020

## Thai economic about stagnant growth in second half of 2020 (No.468)

The Interest, Thailand

Page 6 of 6



ทั้งนี้ จากตัวเลขของบริษัทวิจัยตลาดอสังหาฯ หลายๆ ราย สะท้อนให้เห็นว่าในช่วงไตรมาส 1/63 ที่ผ่านมา มีการเพิ่มขึ้นของโครงการแนวราบในสัดส่วนที่สูงขึ้นถึง 80% ขณะที่โครงการคอนโดฯ มีสัดส่วนลดลงมาอยู่ที่ 20% จากปกติจะมีสัดส่วนการเปิดตัวสูงถึง 60%



### ครึ่งปีหลังระบายสต็อก ซื้อที่ดินก็ภัยสภาพสูง

บริษัท พุกผา โฮลดิ้ง จำกัด(มหาชน)  
PRUKSA HOLDING PUBLIC COMPANY LIMITED

**ธีรเดช เกิดสง่าวงศ์** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มธุรกิจ พุกผาเรียลเอสเตท-ทาวน์เฮาส์ บริษัท พุกผา เรียลเอสเตท กล่าวว่า ทิศทางตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมในครึ่งหลังของปี 2563 จะยังชะลอตัวต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าสถานการณ์วิกฤติโควิด-19 ในประเทศไทยจะมีแนวโน้มที่ดี แต่กำลังซื้อและความมั่นใจของผู้บริโภคยังไม่กลับมาเท่าที่ควร รวมถึงยังคงมีปัจจัยลบหลายๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นมาตรการ LTV สภาพเศรษฐกิจการเงินทั้งภาคครัวเรือน และภาคธุรกิจที่ยังไม่เห็นแนวโน้มที่ดีขึ้น

สำหรับทิศทางในตลาดแนวราบในปีนี้ ผู้ประกอบการทั้งรายใหญ่และรายเล็กมีแนวโน้มหันมาพัฒนาโครงการแนวราบมากขึ้น เพื่อจับตลาดเรียลติมานด์ และลดความเสี่ยงในธุรกิจ พร้อมระมัดระวังในการเปิดโครงการใหม่มากขึ้นกว่าเดิม คาดว่ามูลค่าตลาดที่อยู่อาศัยในปี 63 นี้ มีโอกาสลดลงมากถึง 37% ซึ่งจากตัวเลขที่สะท้อนวิกฤติโควิด-19 ในไตรมาสแรก

อย่างไรก็ตาม ในเดือน พ.ค.ที่ผ่านมา มีการแข่งขันในด้านราคาของหลายผู้ประกอบการที่นำสินค้าที่มีในมือมาขายโดยลดราคาลงอย่างมาก เพื่อดึงกระแสเงินสดเข้าบริษัท

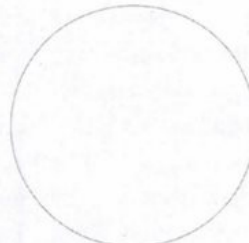
ส่วนในตลาดต่างจังหวัดคาดว่าจะชะลอตัวมากขึ้นจากสภาพเศรษฐกิจ รวมถึงการท่องเที่ยวที่กระทบหนักโดยตรงจากวิกฤติโควิด-19 จึงส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยต่างจังหวัด ทั้งหัวเมืองอุตสาหกรรม และหัวเมืองท่องเที่ยวมีแนวโน้มลดลงอย่างมาก เช่นเดียวกับตลาดในกรุงเทพฯ

ขณะนี้กลุ่มธุรกิจพุกผาเรียลเอสเตทได้มีการกำหนดกลยุทธ์การตลาดออกเป็น 2 ช่วงคือ 1. กลยุทธ์ในช่วงระยะสั้น คือเน้นระบายสต็อก ด้วยการออกแคมเปญ “พุกผาทาวน์เฮาส์ลดเป็นล้าน ผ่อนให้นาน 2 ปี ฟรีทอง”

2. กลยุทธ์ระยะยาว จะให้ความสำคัญกับการซื้อที่ดินที่มีศักยภาพมากขึ้น โดยต้องเป็นที่ดินเกรดเอเท่านั้น พร้อมกับการพัฒนาโปรดัคต์ดีไซน์ให้ตอบสนองต่อความต้องการพฤติกรรม

ลูกค้าที่เปลี่ยนไป ทั้งเรื่องของ ‘ฟังก์ชัน’ การอยู่อาศัยที่ตอบโจทย์การใช้ชีวิตในบ้านมากขึ้น มีพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น มีระบบระบายอากาศเพื่อให้ลูกค้าอยู่สบายไม่ติดขัดตอบโจทย์การทำงานที่บ้าน รวมทั้งการลดขั้นตอนการทำงานเพื่อ ‘ลดต้นทุน’ และ ‘ลดราคา’ ให้สามารถแข่งขันได้กับคู่แข่ง

นอกจากนี้ ยังปรับกลยุทธ์ด้วยการหาช่องทางขายใหม่ๆ (New Sales Channel) และนำเอาสินค้าของตัวเองเข้าไปอยู่ในโลกดิจิทัล ตลอดทุกช่วงของ Customer Journey ให้ได้มากที่สุด และเพื่อให้สอดคล้องต่อความต้องการและพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปของลูกค้า โดยยกระดับการพัฒนาสินค้า นวัตกรรม และการบริการ แบบบูรณาการในทุกมิติ พร้อมทั้งปรับกลยุทธ์การตลาดและการขาย โดยได้ปรับการขายผ่าน Digital Platform ตั้งแต่ระยะต้น เช่น Facebook Live พาเยี่ยมชมโครงการ ซื้อสินค้าผ่านทางไลน์แชต (Line Chat) ชมโครงการผ่าน VDO 360 องศา และ VDO Call การคัดเลือกบ้านยูนิคพิเศษ (Hot Deals) พร้อมราคาและเงื่อนไขพิเศษ



**ประสบการณ์จาก”วิกฤติต้มยำกุ้งปี 2540 จนกระทั่ง วิกฤติโควิด-19 ปี 2563 หากผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ไม่สำนึกแพ้พัฒนาตามกระแสไปวันๆ ก็เหมือนนายคิดโบราณที่สอนไว้ว่า “เห็นช้างขี้ อย่าขี่ตามช้าง” ....**

**ไม่อย่างนั้นจะไปไม่รอดแน่นอน !**