

สรุปและวิเคราะห์สถานการณ์อสังหาริมทรัพย์

ประจำสัปดาห์ วันที่ 2-8 พฤษภาคม 2552

โดย ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ รายงานข้อมูลดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างล่าสุด ประจำไตรมาสแรกปี 2552 พบว่า ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างทุกประเภทในไตรมาสแรกปีนี้ ลดลงร้อยละ 9.1 เทียบกับไตรมาสแรกของปีที่แล้ว โดยดัชนีราคาในหมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็กเป็นหมวดที่ลดลงมากที่สุดถึงร้อยละ 28.1 รองลงมาเป็นหมวดอุปกรณ์ไฟฟ้าและประปาซึ่งลดลงร้อยละ 5.0 และดัชนีหมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีตลดลงร้อยละ 4.1

หากเทียบกับไตรมาสสุดท้ายของปีที่แล้ว ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างทุกประเภทลดลงร้อยละ 4.6 โดยดัชนีราคาในหมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็กลดลงร้อยละ 9.7 หมวดอุปกรณ์ไฟฟ้าและประปาลดลงร้อยละ 5.2 และหมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีตลดลงร้อยละ 4.1

ผลจากราคาวัสดุก่อสร้างที่ยังลดลง ช่วยให้ผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ส่วนใหญ่ยังสามารถในการทำธุรกิจได้อยู่ รายใหญ่หรือรายที่มีทุนมากบางรายซึ่งได้เปิดโครงการและเริ่มก่อสร้างไปมากแล้วก่อนหน้านี้จึงยังคงดำเนินการสร้างโครงการต่อ โดยอาจจะลดการขายหากไม่สามารถขายได้ในราคาที่พอใจ แต่ก็มีผู้ประกอบการหลายรายที่นำต้นทุนที่ลดลงนี้ ไปลดราคาให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยทั้งที่เป็นการประกาศลดราคาอย่างเป็นทางการ หรือเป็นการลดราคา ณ จุดขาย

อย่างไรก็ตาม ราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก ซึ่งเคยขึ้นไปสูงสุดที่ประมาณ 147 เหรียญต่อบาร์เรลเมื่อเดือนกรกฎาคมปีที่แล้ว และได้เคยลดลงไปต่ำสุดในรอบนี้ที่ประมาณ 34 เหรียญเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา ได้กลับมาอยู่ในขาขึ้นอีกครั้งในช่วงประมาณ 2 เดือนที่ผ่านมา และล่าสุดเมื่อปิดตลาดการซื้อขายในสหรัฐฯเมื่อวันศุกร์ที่ผ่านมา ราคาน้ำมันดิบได้ขึ้นมาอยู่ในราคาเกือบ 59 เหรียญ (US Crude @ USD58.63, Brent Crude @ USD58.14) ซึ่งเป็นราคาเกือบใกล้เคียงสูงที่สุดในรอบ 6 เดือน และเพิ่มขึ้นจากระดับราคาต่ำสุดเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ถึงประมาณร้อยละ 70 ทั้งนี้ด้วยความคาดหวังเชิงเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นภายหลังกระทรวงการคลังสหรัฐฯเปิดเผยผลการทำ Stress Test ของธนาคารขนาดใหญ่ที่สุด 19 แห่ง

ในส่วนของผู้บริโภคไทยนั้น ราคาน้ำมันเบนซินประเภทแกสโซฮอล์ 95 เคยมีราคาสูงสุดที่ประมาณเกือบ 40

บาทต่อลิตรเมื่อเดือนกรกฎาคมปีที่แล้ว ปัจจุบันลงมาอยู่ที่ประมาณ 26 บาทเศษต่อลิตร ทั้งนี้ หากราคาน้ำมันยืนอยู่ในระดับต่ำกว่า 30 บาทต่อลิตร บ้านแนวราบชานเมืองเป็นประเภทที่อยู่อาศัยที่มีความน่าสนใจครบครอนมากกว่าคอนโดมิเนียมในเมือง ในทางตรงกันข้าม หากราคาน้ำมันพุ่งสูงเกินกว่าลิตรละ 30 บาทและค่าใช้จ่ายในการเดินทางเพิ่มขึ้นมาก ความสนใจในที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในเมือง โดยเฉพาะที่เกาะติดแนวรถไฟฟ้าจะมีความน่าสนใจเพิ่มขึ้น

ด้านบรรยากาศการขายที่อยู่อาศัย พบว่าหน้าโฆษณาของหนังสือพิมพ์รายวันฉบับที่มียอดขายสูงมาก ซึ่งในปีที่แล้วเคยมีการลงโฆษณาขายบ้านขนาดครึ่งหรือเต็มหน้าจำนวนหลายหน้าในแต่ละวัน มาในปัจจุบันพบว่าหน้าโฆษณาที่อยู่อาศัยได้ลดน้อยหรือหายไปจากเดิมมาก แสดงให้เห็นความพยายามลดทอนค่าใช้จ่ายด้านการโฆษณา และจำนวนโครงการเปิดใหม่ที่ลดลงอย่างชัดเจน

อย่างไรก็ตาม การโฆษณาผ่านบิลบอร์ดข้างทางด่วนยังคงได้รับความนิยม เพราะผู้ประกอบการขนาดใหญ่หันเหจากการโฆษณาแบบปูพรมทั่วประเทศ มาเน้นการโฆษณาเฉพาะจุดใกล้เคียงตลาดที่ขาย และมีค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์รายวันระดับประเทศ โดยสังเกตปริมาณได้ชัดเจนในบริเวณทางด่วนชั้นที่สอง ช่วงพระราม6-งามวงศ์วาน-แจ้งวัฒนะ ซึ่งเน้นการขายบ้านโครงการใหม่ในย่านถนนแจ้งวัฒนะ-ราชพฤกษ์-ชัยพฤกษ์-กัลปพฤกษ์ ช่วงต่อระหว่างสะพานพระราม 4 ข้ามแม่น้ำเจ้าพระยาจากปากเกร็ดไปถึงแนวถนนวงแหวน นอกจากนี้ ยังสังเกตปริมาณได้ชัดเจนจากบิลบอร์ดโฆษณาบนดอนเมืองโทลเวย์ขาออก ส่วนผู้ประกอบการขนาดเล็กส่วนใหญ่เน้นป้ายโฆษณาริมทางบนถนนในย่านใกล้เคียงทำเลที่ตั้งของโครงการ

ย่านถนนเกษตร-นวมินทร์-ประดิษฐ์มนูธรรม เป็นโซนที่อยู่อาศัยในระดับของตลาดบน เป็นทางเลือกของผู้ซื้อ โดยเฉพาะกลุ่มซึ่งเดิมอาจเคยสนใจที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมระดับบนในเมืองมาก่อน ในยุคที่น้ำมันมีราคาแพงและเส้นทางคมนาคมอาจไม่เชื่อมต่อดีเท่าปัจจุบัน

ด้านผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมหรูหราหลายราย ปัจจุบันพยายามหาช่องทางการขายใหม่ๆ ในท่ามกลางความบีบรัดของตลาดคอนโดมิเนียมหรู ในส่วนผู้ประกอบการที่มีหรือเคยมีหุ้นส่วนจากต่างประเทศ เช่น ตะวันออกกลาง ยุโรป เอเชีย นั้น พบว่าแหล่งเงินทุนที่เคยคาดหวังได้ในอดีตเริ่มมีการชะงักงันมากขึ้นในปัจจุบัน เนื่องจากแหล่งเงินในต่างประเทศ เช่น ดูไบ สิงคโปร์ ต่างก็ประสบปัญหาการขายอสังหาริมทรัพย์ที่หนักหน่วงกว่าตลาดในประเทศไทย จนในที่สุด ผู้ประกอบการเหล่านั้นต้องชะลอโครงการ และอาจต้องพิจารณาช่องทางการขายโดยการลดราคาขายต่อหน่วยพื้นที่หรือลดขนาดพื้นที่ขายให้เหมาะสมกับกำลังความสามารถของผู้ซื้อ

มีรายงานข่าวชิ้นหนึ่งจากหนังสือพิมพ์ Daily Mirror ในนครลอนดอนเมื่อวันที่ 5 พฤษภาคมที่ผ่านมาว่า Joe Cole นักฟุตบอลชื่อดังของอังกฤษ และนักลงทุนต่างชาติบางคน กำลังมีเรื่องฟ้องร้องกับบริษัทพัฒนาที่อยู่

อาศัยประเภทโครงการหมู่บ้านในเมืองชายทะเลทางภาคใต้ของไทย ซึ่งมีแผนพัฒนาโครงการทั้งประเภทสนามกอล์ฟ วิลล่า และคอนโดมิเนียม แต่โครงการเหล่านั้นได้หยุดชะงักลงเนื่องจากบริษัทมีปัญหา เป็นตัวอย่างของโครงการหมู่บ้านที่พึ่งพิงต่างชาติประสบปัญหาในช่วงตลาดขาลง

จากการลงพื้นที่ในจังหวัดภูเก็ตล่าสุดเมื่อสัปดาห์ที่ผ่านมา นักธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยในตลาดระดับหรูเพื่อขายชาวต่างชาติยืนยันว่าตลาดวิลล่าราคาแพงได้หยุดชะงักลงแทบทั้งหมด ยกเว้นรายที่ขายได้แล้วตั้งแต่ก่อนวิกฤตการเงินรอบปัจจุบัน ส่วนตลาดที่อยู่อาศัยของคนไทยในตลาดระดับล่างนั้น แม้จะยังขายได้บ้างแต่อาจมีปัญหาเรื่องการถูกปฏิเสธสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

ผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยในภูเก็ตเชื่อว่าการจัดประชุม ASEAN Summit ที่ภูเก็ตในเดือนมิถุนายนที่จะถึงนี้ เป็นผลบวกต่อการสร้างภาพลักษณ์ให้จังหวัดภูเก็ตและประเทศไทยชัดเจน และยังเชื่อว่าตลาดที่อยู่อาศัยในภูเก็ตจะสามารถกลับมาดีได้ในอนาคตอีกประมาณ 2-3 ปีข้างหน้า เช่นเดียวกับที่เคยฟื้นจากวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 วิกฤต SARS และเหตุการณ์สึนามิ แต่ทั้งนี้ยังต้องมีการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานด้านสาธารณูปโภคหลายด้าน เช่น ปัญหาการจราจรซึ่งต้องการถนนขนาดอย่างน้อย 4 เลนเพิ่มขึ้นอีกมาก ต้องการบริการรถขนส่งสาธารณะ ต้องการความสะดวกในการตรวจคนเข้าเมืองที่ท่าอากาศยาน ทั้งนี้ ภูเก็ตมีผู้โดยสารระดับ VIP ทั้งภาครัฐและเอกชนจากต่างประเทศเดินทางเข้าออกตลอดเวลาค่อนข้างมาก

งานมหรหรรวมการเงินที่กำลังจัดอยู่ในกรุงเทพฯ อาจช่วยกระตุ้นตลาดที่อยู่อาศัยได้บ้างแต่ยังอยู่ในวงแคบ การนำเสนอสินเชื่อในอัตราดอกเบี้ยต่ำในระดับจูงใจอาจช่วยการขายที่อยู่อาศัยได้บ้าง แต่จะมีผู้บริโภครุ่นหนึ่งที่ใช้โอกาสนี้ในการทำ Refinance สินเชื่อเดิมข้ามสถาบัน

เป็นที่น่าสังเกตว่าผู้บริโภครุ่นที่เข้ามาในงานมหรหรรวมเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย หรือเข้าเยี่ยมชมโครงการของผู้ประกอบการ ณ จุดขายของโครงการในแต่ละรายในช่วงเวลาที่ผ่านมามีจำนวนน้อยลง แต่เป็นกลุ่มที่มีความสนใจซื้อจริงมากขึ้น ดังนั้น กลยุทธ์ของผู้ประกอบการจึงต้องใช้วิธีดึงกลุ่มผู้เข้าเยี่ยมชมโครงการให้อยู่ยาวนานที่สุดเพื่อรับรู้ข้อเสนอพิเศษที่น่าจูงใจให้มากที่สุดจนเพียงพอต่อการตัดสินใจซื้อ
