ตลาดคอนโดมิเนียม ในกรุงเทพฯ

ไตรมาสที่ 1 พ.ศ. 2563

โดย บริษัท ฟีนิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลล็อปเม้นท์ แอนด์ คอนซัลแทนซี่ จำกัด

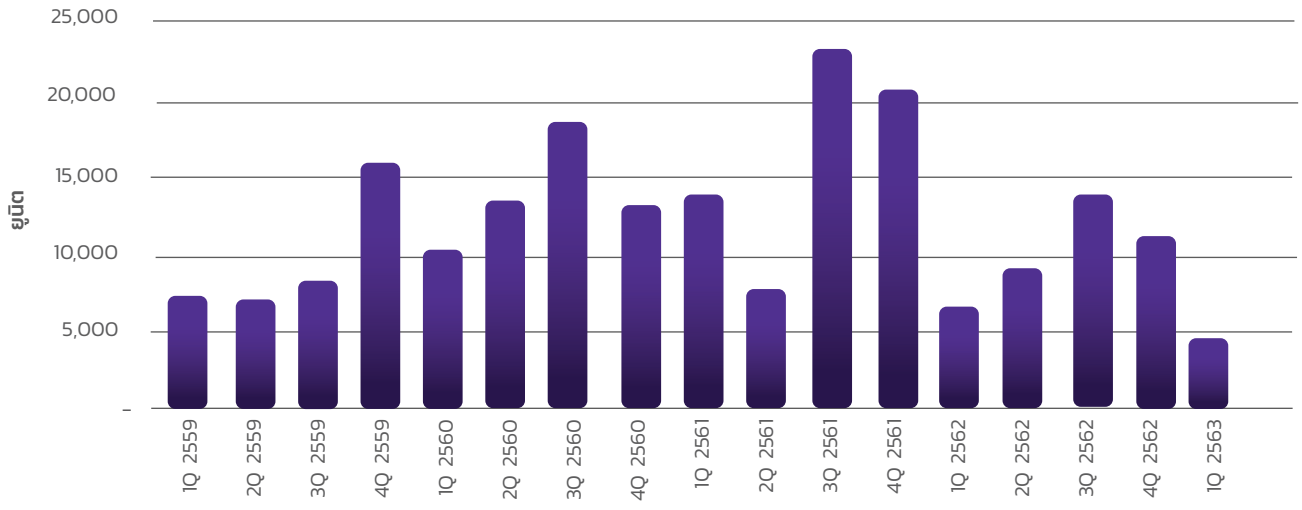
PHOENIX
PROPERTY DEVELOPMENT AND CONSULTANCY

สุรเชษฐ กองชีพ
กรรมการผู้จัดการ

ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ณ ตอนปลายปี พ.ศ. 2562 มีการคาดการณ์ว่าจะชะลอตัวแน่นอนในปี พ.ศ. 2563 ทั้งจากเรื่องต่างๆ ที่ล้วนไม่ได้ส่งผลดีต่อความเชื่อมั่นของคนไทย ทั้งในฝั่งของผู้ประกอบการและฝั่งของผู้ซื้อมีหลายๆ ฝ่ายคาดการณ์ว่าตลาดคอนโดมิเนียมจะชะลอตัวลงไปไม่ต่ำกว่า 10 – 15% โครงการเปิดขายใหม่ลดลงแน่นอน แต่พอเกิดวิกฤตไวรัสโควิด-19 ขึ้นมา และเห็นการแพร่ระบาดไปทั่วโลกในเวลาอันรวดเร็วความเชื่อมั่นต่างๆ ที่มีไม่มากก่อนหน้านี้ก็แทบเป็นศูนย์ทันที ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เลือกการระบายโครงการสร้างเสร็จพร้อมเข้าอยู่มากกว่าการเปิดขายโครงการใหม่ และเกิดการแย่งชิงกำลังซื้อส่วนน้อยในตลาดด้วยการเปิดสงครามราคาซึ่งก็ได้ผลในระดับหนึ่งพอให้ฝั่งผู้ประกอบการพอมีรายได้หมุนเวียนในช่วงไตรมาสที่ 1 พ.ศ. 2563

อุปทาน

คอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ในกรุงเทพมหานครรายไตรมาส



ที่มา: บริษัท ฟีนิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลล็อปเม้นท์ แอนด์ คอนซัลแทนซี่ จำกัด

“คอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ไตรมาส 1 พ.ศ. 2563 ประมาณ 4,611 ยูนิต ลดลงจากไตรมาสที่ผ่านมาประมาณ 59%”

โดยทั้งปี พ.ศ. 2562 และลดลงจากไตรมาสเดียวกันของปี พ.ศ. 2562 ประมาณ 32% โครงการคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่ที่เปิดขายในไตรมาสที่ 1 พ.ศ. 2563 เปิดขายในเดือนมกราคม และกุมภาพันธ์ ส่วนโครงการที่จะเปิดขายในเดือนมีนาคมมีไม่มากนักและผู้ประกอบการบางรายเลือกที่จะเปิดเพียงสำนักงานขายโครงการเท่านั้น แต่ยังไม่เปิดขายแบบเป็นทางการในไตรมาสที่ 1 พ.ศ. 2563 เพราะรู้ว่าคงเป็นการยากในการดึงดูดผู้ซื้อให้ตัดสินใจซื้อในภาวะตลาดแบบนี้

“ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เร่งปิดการขายโครงการสร้างแล้วเสร็จเพื่อให้เกิดการโอนกรรมสิทธิ์โดยเร็ว”

เพื่อที่จะมีรายได้โดยเร็วในระยะเวลาสั้นๆ มากกว่าหวังรายได้ไม่มากจากการผ่อนดาวน์ระยะยาวที่ได้จากการเปิดขายโครงการใหม่ เมื่อต้องการเร่งปิดการขายโครงการที่สร้างเสร็จจึงมีสงครามราคาเกิดขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 1 พ.ศ. 2563 แต่เห็นความรุนแรงมากขึ้นในเดือนเมษายน พ.ศ. 2563 ผู้ประกอบการลดราคาโครงการสร้างเสร็จพร้อมเข้าอยู่ในอัตรา 10 – 35% มากกว่านี้ก็มีในบางโครงการและในบางยูนิตหรือเปิดขายในราคาที่เท่าเดิมกับตอนเปิดขายพรีเซลหรือก่อนพรีเซลแต่มีของแถมและสิทธิพิเศษที่มากกว่าแบบเห็นได้ชัด ผู้ประกอบการบางรายลดราคาแบบยอมเสียหน้าหรือว่ายอมให้คนที่ซื้อไปก่อนหน้านี้ต่อว่า จริงอยู่ที่ยูนิตเหลือขายจะเป็นยูนิตที่อาจจะมีมุมที่ไม่ดีหรือชั้นต่ำๆ แต่ก็ยังคงน่าสนใจสำหรับคนที่พร้อม

มาตรการทางการตลาดที่ผู้ประกอบการนำเสนอในช่วงนี้

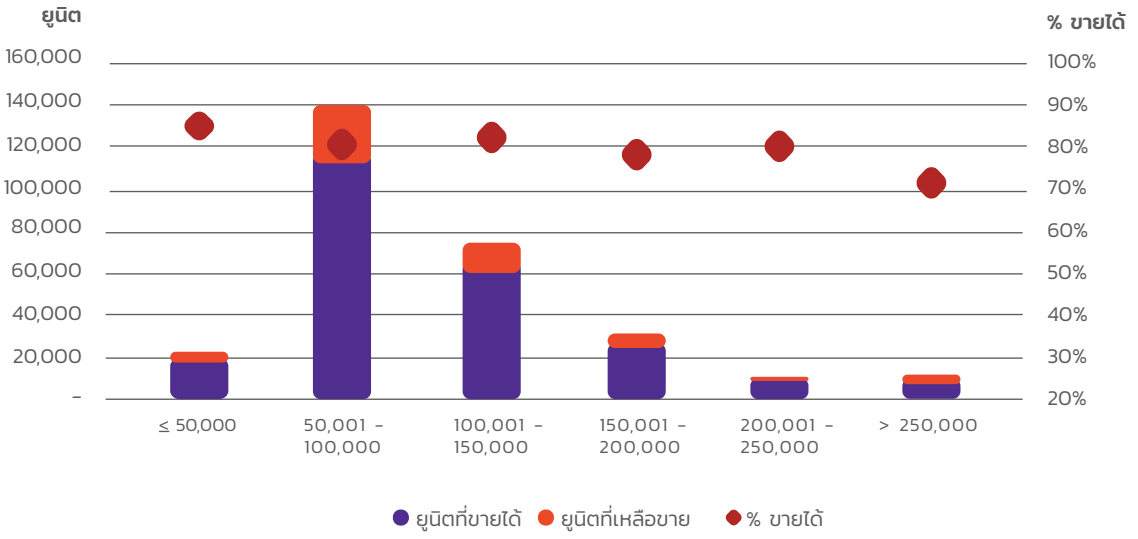
> ลดราคาทันทีสำหรับคนที่พร้อมโอนกรรมสิทธิ์
> ฟรีค่าโอนกรรมสิทธิ์ ค่าจดจำนอง
> ฟรีเฟอร์นิเจอร์
> ฟรีค่าขอมิเตอร์น้ำประปา-ไฟฟ้า
> ฟรีค่าส่วนกลาง 1 – 3 ปี
> ฟรีค่ากองทุนส่วนกลาง
> ฟรีเครื่องใช้ไฟฟ้า
> ฟรีประกันอัคคีภัย
> ฟรีประกันโควิด-19
> อยู่ก่อนผ่อนทีหลัง
> เช่าอยู่ก่อนแล้วค่อยซื้อ
> ของแถมเพิ่มเติมต่างๆ
> ยืดระยะเวลาผ่อนดาวน์

ส่วนลด และของแถมหรือมาตรการทางการตลาดต่างๆ ที่ออกมากระตุ้นกำลังซื้อสำหรับโครงการที่พร้อมโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาสที่ 1 พ.ศ. 2563 มีความหลากหลายและมากกว่าช่วงก่อนหน้านี้มาก โดยเฉพาะเรื่องของการลดราคาที่เห็นได้ชัดเจนว่าผู้-ประกอบการยอมลดราคาลงมากันแบบที่ไม่เคยเป็นมาก่อน ดังนั้นช่วงนี้เป็นช่วงที่เหมาะสมที่สุดสำหรับผู้ซื้อที่มีความพร้อม แต่อุปสรรคสำคัญอย่างหนึ่งที่มีผลต่อการซื้อขายที่อยู่อาศัยในช่วงนี้คือ LTV ที่มีผลโดยตรงต่อกำลังซื้อส่วนหนึ่งที่มีความพร้อม อีกทั้งเรื่องของการขอสินเชื่อธนาคารที่ยังคงความเข้มงวดอยู่เช่นเดิมแม้ในภาวะตลาดแบบนี้

ผู้ประกอบการรายใดที่มีภาระหนี้สินหรือดอกเบี้ยธนาคารต้องจ่ายเยอะในปีนี้ รวมไปถึงเพิ่งเปิดขายโครงการใหม่ๆ ในปีที่ผ่านมา และอยู่ในระหว่างการก่อสร้างในปีนี้ รวมไปถึงผู้ประกอบการที่มีภาระหุ้นกู้ซึ่งจะครบกำหนดในปีนี้คงต้องเร่งหารายได้หรือลดค่าใช้จ่ายลงโดยเร็วเพื่อให้ผ่านพ้นช่วงนี้ไปให้ได้ รวมไปถึงภาวะเศรษฐกิจในปีพ.ศ. 2563 – 2564 ที่จะยังคงไม่กลับมาขยายตัวแบบก้าวกระโดดทันทีแน่นอน อีกทั้งธุรกิจหลายๆ อย่างยังคงต้องใช้เวลาในการฟื้นตัวอีกระยะ ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยจึงยังต้องใช้เวลาในการฟื้นตัวเช่นกัน เพราะภาคการส่งออกและการท่องเที่ยวยังคงไม่กลับมาในไม่กี่เดือนนี้

อุปสงค์

อัตราการขายเฉลี่ยคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 เป็นต้นมา ณ ไตรมาสที่ 1 พ.ศ. 2563



ที่มา: บริษัท ฟินิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลล็อปเม้นท์ แอนด์ คอนซัลแทนซี่ จำกัด

อัตราการขายคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ในไตรมาสที่ 1 พ.ศ. 2563 ต่ำที่สุดในรอบ 10 ปีที่ผ่านมาของตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร อัตราการขายของคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ในแต่ละไตรมาสสะท้อนให้เห็นถึงความเชื่อมั่นและสภาพตลาดในไตรมาสนั้นๆ ได้เป็นอย่างดี โดยการที่อัตราการขายของโครงการคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ในไตรมาสที่ 1 พ.ศ. 2563 ต่ำที่สุดในรอบหลายๆ ปีที่ผ่านมา แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของคนไทยที่ลดต่ำลงได้เป็นอย่างดี สอดคล้องกับการที่ดัชนีความเหมาะสมในการซื้อบ้านหลังใหม่เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563 ที่ทางศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจมหาวิทยาลัยหอการค้าไทยสำรวจมาอยู่ที่ 29.6 ต่ำที่สุดในรอบ 10 ปีที่ผ่านมาเช่นกัน ซึ่งไม่เพียงแต่ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เท่านั้น แต่ทุกธุรกิจเลยที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตครั้งนี้

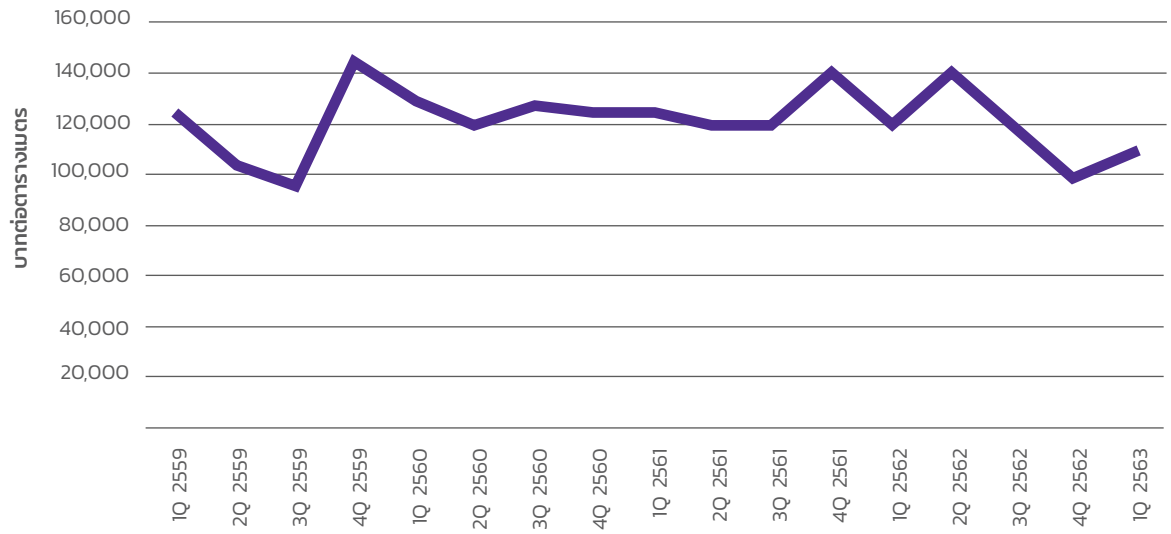
"กำลังซื้อของคนไทยที่ลดน้อยลงไปยังไม่มีทีท่าว่าจะฟื้นกลับมาในเร็วๆ นี้"

กำลังซื้อของชาวต่างชาติก็หายไปจากตลาดเช่นกัน เพราะการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 มีให้หลายๆ ประเทศทั่วโลกระงับการเดินทาง-เข้า-ออกทั้งของคนในประเทศเขาเองและของชาวต่างชาติ อีกโดยเฉพาะประเทศจีนที่เป็นลูกค้ากลุ่มใหญ่ที่สุดของตลาดคอนโดมิเนียมในประเทศไทย ช่วงต้นปียังพอมี ผู้ซื้อชาวจีนให้เห็นอยู่บ้าง แต่เดือนกุมภาพันธ์ – มีนาคมไม่มีผู้ซื้อคนจีนเข้ามาเพิ่มสีสันในประเทศไทยเลย ยกเว้นคนที่ทำธุรกิจหรือมีครอบครัวในประเทศไทยที่ยังคงหาซื้อทั้งคอนโดมิเนียมและบ้านอยู่ต่อเนื่อง เพียงแต่มีจำนวนไม่มากนักและมีอยู่จำกัดมาก ผู้ประกอบการที่ขายคอนโดมิเนียมให้กับคนจีนและมีกำหนดพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ในช่วงนี้จำเป็นต้องยืดระยะเวลาในการผ่อนดาวน์ออกไปเพื่อรอพวกเขากลับมาเพราะไม่อยากเสียลูกค้ากลุ่มนี้ไป

ผู้ประกอบการรายใหญ่ทุกรายเน้นการขายออนไลน์มากขึ้นอย่างเห็นได้ชัดแพลตฟอร์มออนไลน์รูปแบบต่างๆ มีการเปิดตัวและเปิดใช้งานในช่วงนี้แบบทันที เพื่อรองรับกำลังซื้อบางส่วนที่อาจจะยังสนใจซื้อคอนโดมิเนียมอยู่แต่ระวังเรื่อง Social Distancing และกระตุ้นความอยากซื้อของคนในต่างประเทศด้วยการนำคอนโดมิเนียมเข้าไปในช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ต่างๆ ผู้ประกอบการทุกรายพยายามหารายได้เพื่อทดแทนรายได้จากการเปิดขายโครงการใหม่ รวมไปถึงการเน้นไปที่โครงการบ้านจัดสรรมากขึ้น

ราคาขาย

ราคาขายเฉลี่ยคอนโดมิเนียมที่เปิดขายใหม่ในกรุงเทพมหานครรายไตรมาส



ที่มา: บริษัท พีนิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลล็อปเม้นท์ แอนด์ คอนซัลแทนซี่ จำกัด

แม้ว่าภาวะตลาดคอนโดมิเนียมในช่วงไตรมาสที่ 1 พ.ศ. 2563 จะอยู่ในช่วงชะลอตัวแบบรุนแรง แต่ราคาขายคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ในกรุงเทพมหานครปรับเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากไตรมาสก่อนหน้านี้ โดยเพิ่มขึ้นประมาณ 8% เพราะมีสัดส่วนของโครงการคอนโดมิเนียมราคาขายมากกว่า 150,000 บาทต่อตารางเมตรมากกว่าไตรมาสก่อนหน้านี้ แต่ในภาพรวมแล้วราคาขายเฉลี่ยคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ในกรุงเทพมหานครยังคงลดลงต่อเนื่อง เพราะผู้ประกอบการเลือกเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมในระดับราคาที่ไม่สูงเกินไปในทำเลที่ไกลออกไปจากเมืองชั้นในมากขึ้นในช่วงที่ผ่านมาเพื่อให้เข้าถึงกำลังซื้อของคนกลุ่มใหญ่ได้มากที่สุด

วิกฤตไวรัสโควิด-19 ครั้งนี้น่าจะเป็นปัจจัยเร่งให้ผู้ประกอบการมองที่กำลังซื้อคนไทยเป็นหลัก และพัฒนาโครงการหรือตั้งราคาขายให้สอดคล้องกับกำลังซื้อคนไทยมากกว่ามองที่กำลังซื้อจากต่างประเทศที่ลดลงหรือหายไปทันทีเมื่อเกิดเหตุการณ์ที่เกี่ยวพันกับเรื่องของเศรษฐกิจระดับโลก และการเมืองภายในประเทศ อีกทั้งถ้าวิกฤตครั้งนี้ไม่จบด้วยการมีวัคซีนหรือหนทางแก้ไขหรือว่าหนทางป้องกันที่พิสูจน์ได้ เชื่อได้เลยว่ารูปแบบโครงการที่อยู่อาศัยในประเทศไทยต้องเปลี่ยนแปลงไปแบบแน่นอน เพราะการอยู่ร่วมกันของคนจำนวนมากจะกลายเป็นเรื่องที่ต้องระวังตัวมากขึ้น ขั้นตอนการขายและกิจกรรมทางการตลาดต่างๆ ต้องเปลี่ยนแปลงไปจากที่เคยเป็นมา

สรุป

- คอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ในไตรมาสที่ 1 พ.ศ.2563 ต่ำที่สุดในรอบ 10 ปีที่ผ่านมา
- ผู้ประกอบการเน้นการปิดการขายโครงการที่สร้างเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์มากกว่าเปิดขายโครงการใหม่
- แนวโน้มตลาดคอนโดมิเนียมในปีพ.ศ.2563 มีความเป็นไปได้ที่จะขยายตัวลดลงจากปีที่ผ่านมาประมาณ 30% ขึ้นไปขึ้นอยู่กับสถานการณ์การแพร่ระบาดในช่วงที่เหลือของปี
- ผู้ซื้อที่มีความพร้อมสามารถเลือกซื้อและเจรจากับผู้ประกอบการได้ง่ายขึ้น
- ผู้ประกอบการที่มีภาระหนี้สินหรือกระแสเงินสดหมุนเวียนไม่ดีจะมีผลต่อการดำเนินธุรกิจทันที
- ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์จะยังต้องจับตามองอย่างต่อเนื่องในปีพ.ศ.2563 – 2564
- ผู้ซื้อต่างชาติยังไม่กลับมาในช่วงครึ่งแรกของปีนี้ ต้องรอดูสถานการณ์ในช่วงครึ่งหลังของปี
- โครงการบ้านจัดสรรเป็นทางรอดที่ผู้ประกอบการทุกรายมองเหมือนกัน
- การแข่งขันในด้านการแย่งชิงผู้ซื้อรุนแรงมากขึ้น
- รัฐบาลอาจมีมาตรการกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์ออกมาหลังจากที่วิกฤตไวรัสผ่านไปชัดเจนแล้ว

PHOENIX
PROPERTY DEVELOPMENT AND CONSULTANCY

บริษัท ฟีนิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลล็อปเม้นท์ แอนด์ คอนซัลแทนซี่ จำกัด

ที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ครบวงจร
ให้บริการวิเคราะห์ภาพรวมและศึกษาตลาดอสังหาฯ ธุรกิจตัวแทนขาย
ธุรกิจขายฝาก รวมถึงการจัดหาเงินทุน การร่วมลงทุนในธุรกิจอสังหาฯ และธุรกิจอื่นๆ
ในประเทศไทยด้วยวิสัยทัศน์ในการเป็นหนึ่งในผู้นำด้านที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์
ที่มีความน่าเชื่อถือในประเทศไทย

บริษัท ฟีนิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลล็อปเม้นท์ แอนด์ คอนซัลแทนซี่ จำกัด
43/1 อาคาร เอ ชั้น 3 ถนนพหลโยธิน แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน จ.กรุงเทพฯ 10220
เว็บไซต์: www.phoenixproperty.co.th
อีเมล์: marketing@phoenixproperty.co.th