



# คอนโดฯ เพียบอย่างนี้ พองสบู่จะแตกไหม?

เมื่อไม่กี่ปีที่ผ่านมาเกือบครึ่งทางแล้ว ในช่วงไตรมาสแรกบรรดาบริษัทนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ก็เริ่มแข่งกันเปิดโครงการใหม่กันออกมาเรื่อยๆ จนเดินออกไปที่ไหนก็เห็นป้ายขายคอนโดฯ กันทุกๆ 50 เมตรสร้างความกังวลใจให้กับใครหลายคนว่า “อสังหาริมทรัพย์ ปีนี้จะเกิดพองสบู่อีกหรือเปล่า” “คอนโดฯ ขึ้นเป็นร้อยห้อง พันห้อง จะมีใครซื้อ”

ก่อนอื่นเราคงต้องมาทำความเข้าใจคำว่า “พองสบู่” กันก่อน ภาวะพองสบู่เป็นภาวะที่มีความต้องการ (อุปสงค์) เทียมที่ไม่ได้เป็นความต้องการอย่างแท้จริง หลอกให้หลงเข้าใจว่าเศรษฐกิจดี ทำให้ราคาของที่มีอยู่สูงเกินความเป็นจริง โดยเฉพาะในอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากสามารถทำกำไรได้เป็นกอบเป็นกำ เพราะเชื่อว่าขายได้แน่ กำไรชั่วคราว ผู้ผลิตเอง (อุปทาน) ก็เร่งผลิต เร่งสร้างเพิ่มปริมาณกันอย่างต่อเนื่องกลายเป็นพองสบู่ พอถึงระดับราคาสูงเกินความสามารถของผู้ซื้อต่อความต้องการ (อุปสงค์) เทียมที่ผู้ซื้อไม่ได้มีความสามารถซื้อหรือไม่มีความต้องการซื้อจริงๆ ก็ต้องแห่ขาย ยอมขาดทุน เกิดเป็นภาวะพองสบู่แตกในที่สุด

หลังจากเข้าใจ คำว่า “พองสบู่” แล้ว กลับมาที่คำถามว่า ตอนนี้พองสบู่จะแตกไหม? คงไม่มีใครฟันธงหรือออกมากำหนดได้ แต่มีเหตุผลที่ช่วยสนับสนุน ว่ายังไม่เกิดภาวะพองสบู่ ดังนี้

1. การเติบโตของอสังหาริมทรัพย์ ในภาพรวมเติบโตในอัตราที่ค่อยเป็นค่อยไป อ้างอิงข้อมูลจาก ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ฯ ได้ออกมาให้ความเห็นถึงอัตราการเติบโตภาคอสังหาริมทรัพย์ คาดว่าเติบโตที่ระดับ 5-10% ใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ย 5 ปีย้อนหลัง สอดคล้องกับ เศรษฐกิจไทยในปี 2561 จะเติบโตในระดับ 4-4.6% ความเสี่ยงจะเกิดภาวะพองสบู่อสังหาริมทรัพย์ จึงอยู่ในระดับต่ำ นอกจากนี้ นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มีความระมัดระวังในการเปิดโครงการใหม่

2. ราคาขายเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ ปรับตัวสูงขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยมีราคาขายเฉลี่ยที่ 130,600 บาท ต่อตารางเมตร ในปี 2560 ซึ่งอัตราการเพิ่มขึ้นนี้ ใกล้เคียงอัตราเฉลี่ยของการเติบโตของราคาคอนโดมิเนียมในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาที่มีอัตราเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 9% ต่อปี เกิดจากต้นทุนราคาที่ดิน ค่าแรงงาน และวัสดุอุปกรณ์ ที่ปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งเป็นต้นทุนหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

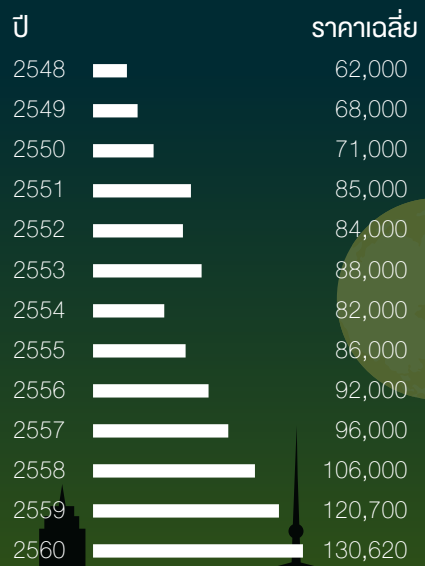
3. ผู้พัฒนาโครงการในปัจจุบันให้ความสำคัญกับทำเลและศึกษาข้อมูลวิจัยกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น จากประสบการณ์วิกฤตในอดีตของบ้านเรา ทำให้เหล่าบรรดานักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ใช้ความรอบคอบมากขึ้นในการออกโครงการใหม่ มุ่งพัฒนาโครงการบนทำเลที่มีศักยภาพมีโครงสร้างพื้นฐานรองรับ ทำให้คอนโดฯ ที่เปิดใหม่มียอดขายเฉลี่ย 62% โดยจากข้อมูลศูนย์วิจัย Nexus เผยเมื่อปลายปี 2560 ที่ผ่านมามีทำเลที่มีจำนวนห้องชุดที่ขายได้สูงสุด 3 อันดับแรกคือ 1. พระโขนง - สวนหลวง 2. พญาไท - ปทุมวัน - ราชเทวี 3. พระราม 9 - รัชดาภิเษก (ที่มา : ศูนย์วิจัย Nexus Research ธันวาคม 2560)

4. สถาบันการเงินปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยด้วยความระมัดระวังมากขึ้น เพื่อควบคุมระดับ NPL (Non-performing loan) โดยสถาบันการเงินมีเกณฑ์การอนุมัติสินเชื่อที่รอบคอบมากขึ้น เช่นการกำหนดอัตราส่วนการให้สินเชื่อเมื่อเทียบมูลค่าทรัพย์สิน (Loan to Value: LTV) ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของมูลค่าทรัพย์สิน ตัวอย่างเช่น บ้านราคา 1 ล้านบาท สถาบันการเงินปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจำนวน 9 แสนบาท ซึ่งผู้ขอสินเชื่อจะต้องเตรียมเงินส่วนตัวเองอีก 1 แสนบาท เป็นต้น นอกจากนี้สถาบันการเงินยังมีเกณฑ์อื่นๆ เช่น การกำหนดจำนวนเงินผ่อน

ต่อเดือนไม่เกินร้อยละ 40-50 ของรายได้ หรือกำหนดระดับรายได้ขั้นต่ำสำหรับการขอสินเชื่อ เป็นต้น แสดงให้เห็นว่าสถาบันการเงินเองก็ควบคุมการปล่อยสินเชื่อ เพื่อไม่ให้เกิดภาวะพองสบู่เช่นกัน

แม้ว่าจากข้อมูลทางสถิติจะยังไม่เห็นสัญญาณพองสบู่ในอสังหาริมทรัพย์ แต่ความเสี่ยงจากการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เองยังมีปัจจัยกดดันจาก สภาวะหนี้ครัวเรือน การแข่งขันที่สูงในตลาด และความไม่ชัดเจนทางการเมือง เป็นต้น นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์เองต้องประเมินความสามารถของตนเองให้ดี หาความรู้ก่อนการลงทุน ไม่ลงทุนเพียงเพราะกลัวเสียโอกาส และที่สำคัญอย่าลืมกฎเหล็กของการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ คือ การเลือก “ทำเล ทำเล และทำเล” (www)

ราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตรของคอนโดมิเนียมกรุงเทพมหานคร (บาทต่อตารางเมตร)



ที่มา ศูนย์วิจัย Nexus Research ธันวาคม 2560