

อัตราการเปลี่ยนแปลงราคาขายอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครหลังการแพร่ระบาดของโควิด-19

The rate of change in condominium prices in Bangkok after the Covid-19 epidemic

อาลิตา ฉลาดดี^{1*} และ มณิพร สัมพันธ์รักษ์¹

¹ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต ตำบลคลองหนึ่ง

อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120

*Corresponding Author: alitactu@ap.tu.ac.th, 086 184 4612

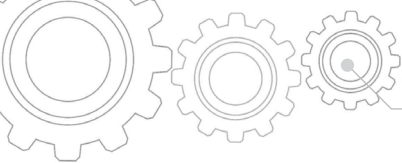
บทคัดย่อ

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ที่ส่งผลกระทบในวงกว้างต่อทุกวงการทั่วโลก รวมถึงภาคอสังหาริมทรัพย์เองก็ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงและต่อเนื่องเช่นเดียวกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมที่เป็นสัดส่วนที่ใหญ่ที่สุดของตลาดที่อยู่อาศัย เนื่องจากการชะลอตัวของตลาดจากกำลังซื้อที่ลดลง โครงการต่าง ๆ จึงพยายามกระตุ้นยอดขายโดยการลดราคา ก่อให้เกิดการแข่งขันด้านราคาที่เกิดขึ้นในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ตามในตลาดอาคารชุดมีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ทำให้มีความแตกต่างกันของผลกระทบที่เกิดขึ้น ดังจะเห็นว่าขณะที่หลายโครงการชะลอตัว แต่ยังคงมีการเปิดตัวโครงการใหม่ ๆ เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา เพื่อที่จะศึกษาผลกระทบจาก COVID-19 ต่อตลาดอาคารชุดแต่ละประเภท ผู้ศึกษาจึงเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลราคาขายที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครก่อนและหลังการแพร่ระบาดของโควิด-19 จากการศึกษาพบว่าอาคารชุดช่วงราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท มีอัตราการอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาขายลดลงมากที่สุด โดยเฉพาะอาคารแบบตึกสูง ราคาขายลดลงเฉลี่ยที่ร้อยละ 14.38 และพบว่ากลุ่มอาคารชุดแบบ Economy มีอัตราการอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาขายเฉลี่ยลดลงมากที่สุด อยู่ที่ร้อยละ 14.39 ของราคาขายก่อนเกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 ในขณะที่กลุ่มอาคารชุดราคา 5-10 ล้านบาท และแบบ Main class อัตราการปรับลดราคาขายเฉลี่ยน้อยที่สุดอยู่ที่ร้อยละ 9.94 และ 8.30 ตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มนี้มีผลกระทบด้านราคาน้อยที่สุดและอาจยังมีโอกาสในการพัฒนา

คำสำคัญ: อาคารชุด; อัตราการเปลี่ยนแปลงราคาขาย; โควิด-19

Abstract

The epidemic situation of the coronavirus disease 2019 (COVID-19) has a broad impact on all aspects worldwide. The real estate sector has been severely and continuously affected, especially the condominium market, which is the most significant proportion of the housing. Due to the market slowdown from declining purchasing power, projects are trying to boost sales by reducing prices. It has caused fierce price competition in the past 1-2 years. However, condominium market, the diversification of products has made a difference in its impact. In contrast, many projects have slowed down, but there are still new projects being launched.



This research aims to study the impact of COVID-19 on each type of condominium market. Therefore, the researcher collected and analyzed the selling price of condominiums in Bangkok before and after the epidemic of COVID-19. Condominiums priced below 3 million baht had the most reducing rate in selling prices, especially high-rise buildings. The average selling price dropped by 14.38%. The Economy condominium segment had the most average selling price change rate, at 14.39% of the pre-COVID-19 sales price. At the same time, condominiums priced at 5-10 million baht and the Main class condominiums have the lowest average selling price reduction rates of 9.94% and 8.30 percent, respectively, indicating that this group has the most negligible impact on prices and may still have development opportunities.

Keywords: Condominium; Selling Price Change Rate; COVID-19

บทนำ

อาคารชุดเป็นหน่วยที่อยู่อาศัยที่มีสัดส่วนที่ใหญ่ที่สุดในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล เนื่องจากมีราคาที่เหมาะสมและสามารถดูแลรักษาได้ง่าย ซึ่งในปี 2563 พบว่ามีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 39.60 ของจำนวนหน่วยขายที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวใหม่ทั้งหมด

แต่หลังจากเหตุการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนาทำให้ส่งผลให้เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มหดตัวอย่างรุนแรงที่ -8.8% [1] โดยเฉพาะสถานการณ์การขายในตลาดอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมหดตัวอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากหน่วยเหลือขายที่เพิ่มขึ้นจาก ปี 2562 ถึงร้อยละ 18.5 ในปี 2563 ซึ่งสูงมากเมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยตลาดที่อยู่อาศัยทั้งหมด ที่เพิ่มขึ้นอยู่ที่ร้อยละ 6.1 เท่านั้น ทั้ง ๆ ที่มีการลดลงของการพัฒนาโครงการอาคารชุดสูงถึงร้อยละ 41.80 ซึ่งต่ำที่สุดในรอบ 5 ปี [2] นั่นจึงเป็นสาเหตุให้เกิดการแข่งขันด้านราคาที่สูงมากในช่วงที่ผ่านมา

อย่างไรก็ตามการกระตุ้นผู้บริโภคด้วยการลดราคาจำเป็นต้องวางแผนอย่างรอบคอบเนื่องจากจะส่งผลต่อความน่าเชื่อถือและคุณภาพของโครงการ

ด้วย นอกจากนี้อสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวมีลักษณะของสินค้าและราคาที่หลากหลาย ซึ่งเฉพาะเจาะจงกับผู้ซื้อในแต่ละกลุ่มอย่างชัดเจน กลไกด้านราคาจึงสำคัญมาก ดังนั้นการศึกษานี้จึงมุ่งเน้นที่จะศึกษาการเปลี่ยนแปลงราคาขายอาคารชุดอันเนื่องมาจากสถานการณ์ COVID-19 เพื่อให้เข้าใจแนวโน้มหรือผลกระทบจากเหตุการณ์ และสามารถตัดสินใจในการเลือกพัฒนาโครงการประเภทอาคารชุด รวมทั้งปรับตัวให้เข้ากับความเสี่ยงในปัจจุบันและรับมือกับเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตได้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อทราบสถานการณ์และผลกระทบของการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อโควิด-19 ที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงราคาขายอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อทราบอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาขายอาคารชุดประเภทต่าง ๆ และนำไปสู่การทางเลือกในการตัดสินใจของผู้พัฒนาโครงการ



ทบทวนวรรณกรรม

1. แนวโน้มการพัฒนาอาคารชุดหลัง COVID-19

มีการคาดการณ์จากสถิติยอดขาย ยอดคงค้าง หน่วยขายสะสม และความต้องการซื้อ (demand) ของผู้บริโภค ว่าผู้ประกอบการอาจลดการพัฒนาโครงการอาคารชุดลง และหาวิธีระบายหน่วยขายคงเหลือมากขึ้น โดยมีการจัดโปรโมชั่นต่าง ๆ ซึ่งในปัจจุบันลูกค้าให้ความสำคัญกับโปรโมชั่นประเภทการผ่อนจ่าย การให้ระยะเวลาในการเข้าอยู่ฟรี ฟรีค่าโอนหรือค่าส่วนกลาง และส่วนลดเงินสดหรือของแถม [6]

และผลจากการที่ผู้ประกอบการได้พยายามระบายหน่วยขายคงเหลือด้วยการลดราคา หรือจัดโปรโมชั่น ที่ผ่านมามีเพียงผู้ที่มีกำลังซื้อให้ความสนใจกับการจับจองโครงการคงเหลือที่เหมาะสมเพื่อการลงทุน มากกว่าเพื่ออยู่อาศัย จึงจะทำให้ยอดขายในช่วงปี 2564 มีแนวโน้มที่จะยังชะลอตัวเหมือนในปีที่ผ่านมา

อย่างไรก็ตามพบว่าอาคารชุดระดับราคา 80,000 – 150,000 บาทต่อตารางเมตรยังเป็นระดับที่ผู้ซื้อให้ความสนใจ [2] ซึ่งความแตกต่างของอาคารชุดในแต่ละระดับราคาจะกล่าวถึงต่อไป

2. การแบ่งระดับของอาคารชุดจากราคา

การแบ่งระดับของอสังหาริมทรัพย์มักถูกจำแนกด้วยระดับของราคาต่อหน่วย อาคารชุดเป็นประเภทที่อยู่อาศัยที่สามารถปรากฏขึ้นได้ในทุกช่วงราคา ตั้งแต่กลุ่มต่ำกว่า 3 ล้านบาท กลุ่มราคา 3-5 ล้านบาท กลุ่ม 5-10 ล้านบาท หรือแม้แต่ กลุ่มราคาเกิน 10 ล้านบาทต่อหนึ่งหน่วยขาย ในขณะที่ไม่พบบ้านเดี่ยวหรือบ้านแฝดในกลุ่มต่ำกว่า 3 ล้านบาท ในพื้นที่ย่านกลางเมืองเนื่องจากข้อจำกัดด้านต้นทุนการก่อสร้างและราคาที่ดินที่สูง

นอกจากราคาต่อหน่วยเริ่มต้นแล้ว อาคารชุดถูกแบ่งระดับราคาออกเป็น 7 ประเภทตามราคาต่อตารางเมตรอีกด้วย (ตารางที่ 1) ซึ่งนิยมนำมาใช้มากกว่าเนื่องจากสามารถเปรียบเทียบข้อโครงการต่อโครงการได้ดีกว่า

และข้อจำกัดทางด้านราคานี้เองที่ส่งผลต่อคุณลักษณะต่าง ๆ ของอาคารชุด ซึ่งแน่นอนว่าอาคารชุดจากราคาที่แตกต่างกัน ย่อมมีผลกระทบด้านราคาจาก COVID-19 ต่างกันอย่างมีนัยยะสำคัญ โดยจะกล่าวต่อไปในผลการศึกษา

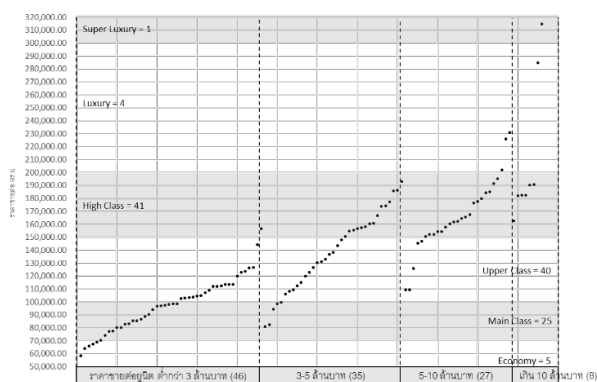
ตารางที่ 1 ระดับของอาคารชุด (บาท: ตารางเมตร) [7]

Segment	ลักษณะ
Super economy ต่ำกว่า 50,000	ราคาถูก มีไม่มากในตลาด
Economy 50,000 – 70,000	ราคาประหยัด จับกลุ่มคนเริ่มทำงาน ทำเลชานเมือง
Main Class 70,000 – 100,000	ระดับกลาง จับตลาดกลุ่มใหญ่ของลูกค้าระดับกลาง
Upper Class 100,000 – 150,000	อาคารชุดชั้นดี ทำเลอยู่ไม่ไกลจากรถไฟฟ้า เดินทางสะดวก
High Class 150,000 – 200,000	ระดับสูง ทำเลดี เกาะแนวรถไฟฟ้า วัสดุเกรดดี
Luxury 200,000 – 300,000	ระดับสูง ทำเลในเมือง การออกแบบและใช้วัสดุที่ดี
Super Luxury 300,000 ขึ้นไป	ระดับบน ตั้งใจกลางเมือง และย่านธุรกิจสำคัญ มีเอกลักษณ์

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษานี้ทำการเก็บข้อมูลราคาขายอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครเฉพาะที่เหลือน้อยกว่าหนึ่ง หลังการสำรวจเบื้องต้น (Pilot study) พบว่าเป็นโครงการระหว่างปี 2559 -2563 ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 448 โครงการ [3]

จากการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างตามวิธีการกำหนดเกณฑ์โดยพิจารณาขนาดของประชากรกำหนดให้ ขนาดประชากรหลักร้อยละใช้กลุ่มตัวอย่างอย่างน้อยร้อยละ 25 [4-5] จึงได้จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 116 โครงการ สามารถจำแนกตามช่วงราคาขาย (segment) ต่อหน่วย เป็น ต่ำกว่า 3 ล้านบาท 3-5 ล้านบาท 5-10 ล้านบาท และสูงกว่า 10 ล้านบาท นอกจากนี้ยังจำแนกตามช่วงราคาขายต่อตารางเมตร ได้แก่ Economy, Main Class, Upper Class, High Class, Luxury และ Super Luxury (รูปที่ 1)



รูปที่ 1 การจำแนกกลุ่มตัวอย่างตามช่วงราคาขายต่อหน่วย และช่วงราคาขายต่อตารางเมตร

ผลการศึกษา

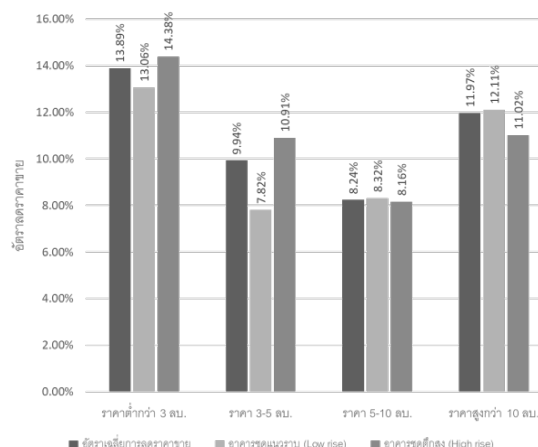
1. อัตราการเปลี่ยนแปลงราคาขายอาคารชุดที่จำแนกตามช่วงราคาขายต่อหน่วย

พบว่าอัตราเฉลี่ยการลดราคาขายอาคารชุดราคาต่ำกว่าสามล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 13.96 ของราคาขายเริ่มต้น อาคารชุดประเภทตึกสูงในกลุ่มนี้มีอัตราเฉลี่ยการลดราคามากที่สุดคือร้อยละ 14.38

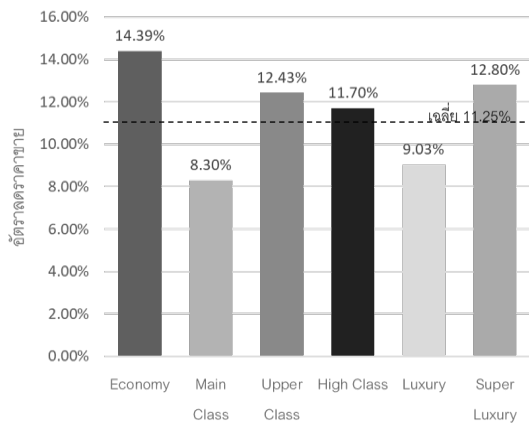
เนื่องจากมีจำนวนหน่วยมากและมีอัตราเหลือขายสะสมสูงกว่าความต้องการตลาดมากไป

กลุ่มราคา 3-5 ล้านบาท มีอัตราเฉลี่ยการลดราคาน้อยเป็นอันดับสองคือร้อยละ 9.94 ที่น่าสนใจในกลุ่มนี้คือ และดูเหมือนว่าอาคารชุดแนวราบยังคงเป็นที่ต้องการอยู่ ส่วนกลุ่มราคา ขณะที่กลุ่มราคา 5-10 ล้านบาท มีอัตราเฉลี่ยการลดราคาหลัง COVID-19 น้อยที่สุด และใกล้เคียงกันทั้งอาคารชุดแนวราบและแนวสูง คือร้อยละ 8.24

กลุ่มสุดท้ายมีอัตราเฉลี่ยการลดราคาเป็นอันดับที่สาม คือร้อยละ 11.97 ซึ่งกลุ่มนี้แตกต่างจากกลุ่มราคาที่ผ่านมาตรงที่อาคารชุดแนวสูงมีอัตราการลดราคาน้อยกว่าอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งคือกลุ่มอาคารชุดราคาเกิน 10 ล้านบาทต่อหน่วย (รูปที่ 2) มีพื้นที่ใช้สอยกว้างและอยู่ในย่านใจกลางเมือง



รูปที่ 2 อัตราลดของราคาขายอาคารชุดหลัง COVID-19 ที่จำแนกตามช่วงราคาขายต่อหน่วย



รูปที่ 3 อัตราลดของราคาขายอาคารชุดหลัง COVID-19 ที่จำแนกตามช่วงราคาขายต่อตารางเมตร

2. อัตราการเปลี่ยนแปลงราคาขายอาคารชุดที่จำแนกตามช่วงราคาขายต่อตารางเมตร

เมื่อจำแนกอาคารชุดตามช่วงราคาขายต่อตารางเมตรพบว่า อัตราลดของราคาขายหลัง COVID-19 เฉลี่ยรวมอยู่ที่ร้อยละ 11.25 ซึ่งเมื่อพิจารณาเป็นราย segment จะพบว่าอัตราลดราคาที่สูงกว่าค่าเฉลี่ยเรียงตามลำดับจากมากไปน้อย ดังนี้ Economy ร้อยละ 14.39 Super Luxury ราคาขายลดลงร้อยละ 12.80 Upper class ราคาขายลดลงร้อยละ 12.43 และ High class ร้อยละ 11.70

ในขณะที่อีกสอง segments ที่เหลือ คือ Main class และ Luxury มีราคาขายลดลงต่ำกว่าค่าเฉลี่ยรวม อยู่ที่ร้อยละ 8.30 และ 9.03 ตามลำดับ (รูปที่ 3) โดยทั้งสองช่วงราคานี้ถือเป็นกลุ่มราคาที่พบบ่อยในตลาดอาคารชุดเนื่องจากเป็นที่นิยม เพราะตอบสนองต่อความต้องการของผู้ซื้อกลุ่มหลัก

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

อาคารชุดหรืออาคารชุดที่มีโอกาสในการพัฒนาหลังจากเกิดการชะงักทางเศรษฐกิจด้วยเหตุการณ์ภัยพิบัติทางโรคติดต่อร้ายแรงจากเชื้อไวรัสโคโรนา คือ อาคารชุดกลุ่มราคา 5-10 ล้านบาท และแบบ Main

class เนื่องจากมีอัตราการปรับลดราคาขายเฉลี่ยน้อยที่สุดอยู่ที่ร้อยละ 9.94 และ 8.30 จากราคาเปิดตัว ในขณะที่กลุ่มอาคารชุดที่มีราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท และแบบ Economy เป็นกลุ่มที่แสดงให้เห็นถึงกำลังซื้อที่ลดลงมากจนต้องปรับลดราคาขายเฉลี่ยลงถึงร้อยละ 13.89 และ 14.39 ตามลำดับ ซึ่งเป็นสองเท่าของกลุ่มแรก นอกจากนี้อัตราการปรับราคาขายในกลุ่มอื่นๆสามารถนำไปเป็นทางเลือกในการพิจารณาตั้งราคาขายเพื่อกระตุ้นกำลังซื้อได้

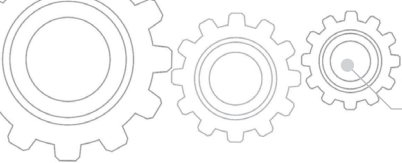
อย่างไรก็ตามนอกจากอาคารชุดแล้วสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาเพื่อขายประเภทอื่น ๆ ก็ได้รับผลกระทบและอยู่ในสถานการณ์เดียวกันนี้เช่นกัน ดังนั้นในอนาคตหากมีการศึกษาเรื่องนี้ในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์อื่น ๆ จะทำให้เห็นภาพกว้างและแนวโน้มตลาดอสังหาฯหลังเหตุการณ์โควิดได้จากอีกมุมมองหนึ่ง

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบคุณผู้ดูแลโครงการอาคารชุดทุกโครงการ รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ที่ให้ข้อมูลในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ รวมถึงคุณสิริภพ วงศ์นาถกุลที่อำนวยความสะดวกทางด้านข้อมูล ผู้วิจัยจึงขอขอบคุณมา ณ ที่นี้

เอกสารอ้างอิง

- [1] Krunghthai COMPASS. 2563. Residential market outlook (2020-2021) ปรับตัวให้พร้อมกับการพฤติกรรมผู้บริโภคในยุค New Normal [Online]. Available: <https://krungthai.com>. (วันที่ 15 มีนาคม 2564).
- [2] Nuntanach D. 2564. แนวโน้มตลาดอสังหาฯปี 2564 ผ่านมุมมองของ ศูนย์ข้อมูล-Plus Property-LPN Wisdom-JLL-CBRE [Online].



Available: <https://thinkofliving.com>. (วันที่ 20 มกราคม 2564).

[3] กองยุทธศาสตร์บริหารจัดการกรุงเทพ. 2563. การจดทะเบียนอาคารชุดทั่วประเทศ [Online].

Available: <http://www.bangkok.go.th>.

(วันที่ 15 มีนาคม 2564).

[4] อีรวุฒิ เอกะกุล, 2543. **ระเบียบวิธีวิจัยทางพฤตินิยมศาสตร์และสังคมศาสตร์**. อุบลราชธานี: สถาบันราชภัฏอุบลราชธานี.

[5] บุญชม ศรีสะอาด, 2535. **หลักการวิจัยเบื้องต้น**. พิมพ์ครั้งที่ 3 กรุงเทพมหานคร: สุวีริยาสาส์น.

[6] Think of Living. 2563. โปรโมชั่นบ้านและคอนโดโครงการพร้อมอยู่ทั่วประเทศ [Online].

Available:

<https://thinkofliving.com/events/fast-deal>.

(วันที่ 15 มีนาคม 2564).

[7] Think of Living. 2563. ประเภท Segment ของคอนโดมิเนียมและบ้านแนวราบกับการรีวิวเจาะลึก [Online]. Available: <https://thinkofliving.com>. (วันที่ 15 มีนาคม 2564).

