

## ราคาที่ดินฟุ้งบับคนไทยอยู่ไกลเมือง

อนันดา สะท้อนตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ฟื้นตัวเร็วของแฟงลงตลาด หากให้คุ้มค่าต้อง 3 แสนต่อตารางเมตร ส่งผลกลุ่มลูกค้าคนไทยเข้าถึงยากขึ้น ขณะที่ดีมานด์ต่างชาติน่าสนใจ หลังไทยติด Top เมืองท่องเที่ยวดัง

นายชานนท์ เรืองกฤตยา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ผู้พัฒนาคอนโดมิเนียมติดรถไฟฟ้า กล่าวถึงตลาดอสังหาริมทรัพย์ของไทยว่า ปัจจุบันด้วยปัจจัยราคาของที่ดินที่ปรับสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในทำเลย่านเศรษฐกิจสำคัญของกรุงเทพ (CBD) ทั้งบนถนนสุขุมวิท, เอกมัย, สีลม, พระราม 9 หรือ บนทำเลย่านพระราม 4 ที่เดิมในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา มีราคาประเมินที่ดินเพียง 7 แสนกว่าบาทต่อตารางวา ปัจจุบัน

ปรับเพิ่มขึ้นถึง 46% อยู่ที่ 1 ล้านบาทต่อนว ปัจจุบันดังกล่าวจึงกดดันให้ผู้ประกอบการ ต้องก่อสร้างโครงการที่มีระดับราคาที่สูงขึ้นตาม เพื่อให้คุ้มค่าต่อการลงทุน โดยเฉพาะในกลุ่มคอนโดมิเนียมที่ราคาขายต่อตารางเมตร ต้องมากกว่า 3 แสนบาทขึ้นไป ซึ่งด้วยระดับราคาที่สูงขึ้น ทำให้สัดส่วนกลุ่มคนไทยเข้าถึงจริงได้ลดน้อยลง แต่กลับมีสัดส่วนของลูกค้าต่างชาติเพิ่มมากขึ้น ขณะที่มองว่า การเติบโตของประเทศไทยในลักษณะ “International Market” จากดัชนีชี้วัดเรื่องการท่องเที่ยว กรุงเทพ เป็นจุดหมายปลายทางอันดับต้นๆ ของนักท่องเที่ยวในทุกปี ยิ่งสะท้อนถึงความโดดเด่นของเมืองได้ดี ส่งผลให้สัดส่วนความอยากเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพ โดยนักท่องเที่ยวต่างชาติเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในทำเลพรีเมียมโลกชั้นหรือ ทำเลติดรถไฟฟ้า ซึ่งถือเป็นดีมานด์ที่น่าสนใจต่อผู้พัฒนาโครงการ

“ต้องยอมรับว่า ในเมืองชั้นในหรือ โลเกชั่นพรีเมียม ใน



▲ ชานนท์ เรืองกฤตยา

ตอนนี้ราคาขายระดับ 3 แสน 4 แสนบาทต่อตารางเมตร ไม่ใช่ราคาที่ดินที่จับต้องได้แล้ว มีน้อยมากที่คนมีกำลังซื้อจริงๆ ถ้ามีเงินน้อยหน่อย ก็ต้องไปอยู่ชานเมือง ซึ่งจริงๆ ผู้ประกอบการไม่ได้อยากขายแพงขนาดนี้ แต่ราคาที่ดินที่แพงบีบให้เป็นอย่างนี้ มันคือโจทย์ยากของคนทำ ว่าทำแล้วจะคุ้มหรือไม่และขายให้ใครในระดับลักซ์ชัวร์แบบนี้ ลูกค้าที่น่าสนใจจึงเป็นต่างชาติ และอยู่ที่ว่าค่ายไหนจะกล้าลงทุน และมีความแตกต่างจาก

ตลาดอย่างไรถึงดึงกำลังซื้อนั้นได้”

ทั้งนี้ นายชานนท์ ยังเปิดเผยว่า อนันดา มีแผนจะเปิดโครงการคอนโดมิเนียมแห่งใหม่ในทำเล CBD ในระดับราคามากกว่า 3 แสนบาทต่อ ตารางเมตรในขนาดต ซึ่งกำลังศึกษารูปแบบว่าจะใช้ชื่อภายใต้แบรนด์เดิมหรือแบรนด์ใหม่ออกสู่ตลาด หลังจากเพิ่งเปิดตัวโครงการ “แอสตัน จูฬาสีลม” คอนโดมิเนียมระดับลักซ์ชัวร์ ภายใต้ร่วมทุนกับ “มิตซูบิชิ ฟูดเซจ” มูลค่าโครงการกว่า 8,500 ล้านบาท สูง 56 ชั้น จำนวน 1,182 ยูนิต ราคาขายเฉลี่ย 2.3 แสนบาทต่อตารางเมตร ซึ่งล่าสุดมียอดขายแล้วประมาณ 85% สัดส่วนลูกค้าต่างชาติ 10% และตั้งเป้าโอนทั้งหมดภายในปี 2561 จากเป้าหมายยอดโอนทั้งหมด 3.8 หมื่นล้านบาทในปีนี้อัตราเติบโต 152% จากปี 2560 ■