โลกวันนี้
Lok Wan Nee
Circulation: 20,000
Ad Rate: 900

Section: First Section/เศรษฐกิจ
วันที่: พฤหัสบดี 13 กรกฎาคม 2560
ปีที่: 18 **ฉบับที่:** 4621 **หน้า:** 1(ซ้าย), 4
Col.Inch: 42.25 **Ad Value:** 38,025 **PRValue (x3):** 114,075 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: ธุรกิจรับสร้างบ้านยังเติบโต

ธุรกิจรับสร้างบ้านยังเติบโต

เศรษฐกิจ ▶4

ธุรกิจรับสร้างบ้านยังเติบโต

EIC แนะตลาดรับสร้างบ้านกรุงเทพฯ และปริมณฑล ขยายธุรกิจไปต่างจังหวัด โดยเฉพาะหัวเมืองใหญ่ซึ่งมีความต้องการสร้างบ้านเองมากขึ้น ขณะที่ศูนย์วิจัยกสิกรคาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยกลุ่มธนาคารพาณิชย์จะลดลงมาอยู่ที่ 5.5%

Economic Intelligence Center (EIC) : ธนาคารไทยพาณิชย์ วิเคราะห์ความต้องการผู้บริโภค "สร้างบ้านเอง" ตัวเลือกของผู้บริโภคมี 3 ทางเลือกหลักคือ 1.เลือกซื้อในโครงการจัดสรร 2.เลือกสร้างเองโดยว่าจ้างแยกเป็นส่วนงาน 3.เลือกสร้างบ้านเองผ่านธุรกิจรับสร้างบ้านครบวงจร ซึ่งการเลือก "สร้างบ้านเอง" โครงการจัดสรร ผู้บริโภคสามารถมีอิสระในการออกแบบ ปรับแต่งและเลือกรูปแบบบ้าน คุณภาพวัสดุก่อสร้าง รวมถึงทำเลที่ตั้งได้ตามความต้องการ ปริมาณบ้านสร้างเองในกรุงเทพฯ และปริมณฑลโดยเฉลี่ยจะมีประมาณ 20,000 หลังต่อปี มากกว่าปริมาณก่อสร้างบ้านในโครงการจัดสรรประมาณ 8,000 หลังต่อปีในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

ตลาดรับสร้างบ้านในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีมูลค่า 44,000 ล้านบาทในปี 2016 กว่า 25% เป็นส่วนแบ่งของธุรกิจรับสร้างบ้านครบวงจรที่เหลือเป็นของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านทั่วไป แม้กำลังซื้อของผู้บริโภคจะชะลอตัวลงตามสภาพเศรษฐกิจช่วงที่ผ่านมา แต่ความต่อเนื่องในการก่อสร้างและความเสี่ยงการทิ้งงานที่อยู่ในระดับต่ำ รวมถึงความสะดวกในการประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐ ธุรกิจรับสร้างบ้านครบวงจรจึงวนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจาก 19% ปี 2012 เป็น 23% ปี 2016

EIC ยังคาดว่าความต้องการสร้างบ้านเองจะกลับมาเติบโตอีกครั้งจากปัจจัยสนับสนุนหลัก ได้แก่ ที่ดินว่างเปล่าในกรุงเทพฯ และค่าใช้จ่ายเพื่อปรับปรุงบ้านมีแนวโน้มขยายตัวขึ้น โดยข้อมูลจากสำนักผังเมืองระบุว่ากรุงเทพฯ ยังมีที่ดินว่างอยู่อีกถึง 120 ล้านตารางเมตร กว่า 50% เป็นที่ดินว่างเปล่าใน 10 เขตพื้นที่อยู่อาศัยหลักซึ่งมีศักยภาพในการสร้างบ้านเองได้ในอนาคต

EIC แนะธุรกิจรับสร้างบ้านครบวงจรควรกำหนดกลยุทธ์จากความต้องการของผู้บริโภคคือ ความน่าเชื่อถือและคุณภาพงาน จำนวนแบบบ้านและบริการหลังการขาย ซึ่งเป็น 3 ปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจเลือกบริษัทรับสร้างบ้านมากที่สุด นอกจากนี้ ควรใช้เทคโนโลยีในการก่อสร้างเพื่อลดค่าใช้จ่ายและสามารถเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว

นอกจากนี้ EIC ยังแนะให้ผู้ประกอบการรับสร้างบ้านในกรุงเทพฯ และปริมณฑลพิจารณาการขยายธุรกิจไปยังตลาดต่างจังหวัด โดยเฉพาะหัวเมืองใหญ่ เช่น อุบลราชธานี สระบุรี นครศรีธรรมราช พระนครศรีอยุธยา และประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งมีความต้องการจะสร้างบ้านเอง สะท้อนจากตัวเลขการขอใบอนุญาตก่อสร้างบ้านเดี่ยวรวมกันที่ขยายตัวต่อเนื่อง 3% CAGR ใน 5 ปีหลังสุดอยู่ที่ 1.5 ล้านตารางเมตร ปี 2016 หรือคิดเป็น 8% ของทั้งประเทศ

ขณะที่ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในกลุ่มธนาคารพาณิชย์ปีนี้จะลดลง 5-6% มาอยู่ที่ 5.5% จากประมาณการเดิมที่ 6-8% ตามทิศทางการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยในช่วงครึ่งแรกของปีที่ไม่คึกคัก สอดคล้องกับยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่ชะลอตัว และนโยบายเครดิตที่คงความระมัดระวังอย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของระบบสถาบันการเงินในช่วงครึ่งแรกปีนี้จะเพิ่มขึ้นสุทธิน้อยกว่า 50,000 ล้านบาท ส่วนระยะที่เหลือของปี 2560 ธนาคารพาณิชย์คงเผชิญความท้าทายอย่างต่อเนื่องในการประคองการเติบโตของสินเชื่อที่อยู่อาศัยและอัตราผลตอบแทนจากการปล่อยสินเชื่อ ควบคู่ไปกับการใช้นโยบายเครดิตที่คงความเข้มงวดเพื่อระวังปัญหาคุณภาพสินทรัพย์ ท่ามกลางกำลังซื้อของผู้บริโภคยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่ ดังสะท้อนผ่านจำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่ชะลอตัวลง

C21X INTERNATIONAL EVENT บริษัท ซี ทู วัน เอ็กซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล อีเว้นท์ จำกัด
161/1 อาคารเอสจีทาวเวอร์ ชั้น10 ซ.มหาดเล็กหลวง 3 ถ.ราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 ติดต่อ:02-650-5337 แฟกซ์: 02-650-5338