

ธุรกิจสร้างบ้าน ส่อฟื้นรับศก.โต 3-5ล้านมาแรง

2 สมาคมรับสร้างบ้าน ประสานเสียงตลาดเริ่มฟื้น ตั้งเป้าเติบโตราว 10-15% ต้นมูลค่าตลาดรวมเพิ่มเป็น 1.2 หมื่นล้าน หลังผู้บริโภคเชื่อมั่น ลงทุนเมกะโปรเจกต์นครเศรษฐกิจฟื้น ออเดอร์เริ่มกลับมา ส่วนใหญ่ได้เงินสด-เงินออม สร้างบ้านนิยมราคา 3-5 ล้าน ขณะเทรนด์ก่อสร้างบ้านฟังก์ชันอล มาแรง แม้โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยจะยังคงชะลอตัว จากปัญหาสถาบันการเงินปฏิเสธให้สินเชื่อ แต่สำหรับธุรกิจรับสร้างบ้าน กลับพบว่า

อ่านต่อหน้า 4

ต่อจากหน้า 1

ธุรกิจ

ตลาดปีนี้เริ่มฟื้นตัวจากความมั่นใจ ผู้บริโภคต่อภาวะเศรษฐกิจเริ่มกลับมา เนื่องจากผู้บริโภคกลุ่มนี้คือกลุ่มมีกำลังซื้อ แต่ชะลอการใช้จ่ายเงินในช่วงที่ผ่านมา นายพิชิต อรุณพัลลภ นายกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ประเมินภาพรวมธุรกิจรับสร้างบ้านในปี นี้ว่าจะมีทิศทางดีขึ้น เป็นผลมาจากสถานการณ์เศรษฐกิจภายในประเทศเริ่มคลี่คลาย โดยเฉพาะการลงทุนโครงการขนาดใหญ่ (เมกะโปรเจก) ทำให้คาดว่าตลาดรับสร้างบ้านจะกลับมาเติบโตราว 10 - 15% หรือมีมูลค่าตลาดรวมที่ 1.2 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้น 3,000 ล้านบาท จากปีก่อนที่มีมูลค่าตลาดอยู่ที่ 9,000 ล้านบาท

ปีนี้ยังคงมีปัจจัยลบ โดยเฉพาะปัญหาขาดแคลนแรงงานภาคก่อสร้างทำให้เกิดแย่งตัวแรงงาน ยิ่งหากการลงทุนเมกะโปรเจกของภาครัฐ ضخม ก็อาจจะใช้แรงงานกลุ่มเดียวกับแรงงานสร้างบ้าน ทั้งยังค่าแรงที่ปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยปัจจุบันแรงงานธุรกิจรับสร้างบ้านได้รับค่าแรงเฉลี่ยขึ้นไปที่ 350-450 บาท

คนต่อวัน เมื่อรวมกับราคาวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนรับสร้างบ้านเพิ่มขึ้นกว่า 3% แต่ผู้ประกอบการไม่ได้ปรับราคาก่อสร้าง เพราะการแข่งขันสูง “ตอนนี้ต้นทุนรับสร้างบ้านเพิ่มขึ้นกว่า 3% เป็นไปตามอัตราการปรับเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 3-5% โดยผู้ประกอบการหลายรายพูดถึงเรื่องต้นทุนที่ปรับเพิ่มขึ้น แต่ก็ยังไม่กล้าปรับขึ้นราคา ทำให้มาร์จิ้น (กำไรต่อหน่วย) ลดลง” “วัสดุทดแทนไม้” มาแรง

ขณะที่ภาพรวมราคาก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะวัสดุไม้ อีกทั้งใช้เวลาดำเนินการกว่าวัสดุอื่น ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัว โดยหันมาใช้วัสดุสังเคราะห์ทดแทนวัสดุธรรมชาติมากขึ้น เช่น ไม้สังเคราะห์ต่างๆ ที่นำมาติดวงกบ ประตู หรือใช้วัสดุ UPVC ปัจจุบันประเมินว่าการนำวัสดุสังเคราะห์มาใช้คิดเป็นสัดส่วน 30% ของตัวบ้าน

“ผู้บริโภคยุคนี้มองการสร้างบ้านที่ความสวยงาม แข็งแรง คงทน ไม่ได้ยึดติดว่าจะต้องใช้เฉพาะวัสดุธรรมชาติเท่านั้น ผวนกับเทรนด์รักษ์สิ่งแวดล้อมมาเสริม จึงไม่ได้เน้นว่าจะต้องใช้วัสดุธรรมชาติ ยกเว้นกลุ่มบ้านระดับลักซ์ชัวร์ก็ยังนิยมใช้วัสดุธรรมชาติ” บ้านยอดนิยมราคา 3-5 ล้าน

สำหรับระดับราคาส่งสร้างบ้านที่ได้รับความนิยม คือ ระดับราคาบ้าน 3-5 ล้านบาท เป็นระดับราคาเพิ่มขึ้นจากในช่วง 2 ปีก่อนที่ส่วนใหญ่เป็นระดับราคา 2-3 ล้านบาท ส่วนกลุ่มบ้านหลังใหญ่ ราคา 10 ล้านขึ้นไป หรือมีพื้นที่ประมาณ 600 ตร.ม.ขึ้นไปยังมีสัดส่วนไม่มากนัก ราว 5 - 10% ของตลาด ส่วนทำเลรับสร้างบ้านยอดนิยมในกรุงเทพฯ จะกระจายอยู่ทั่วไป ทั้งโซนรามอินทรา และบางนา ที่เป็นกลุ่มตลาดค่อนข้างสูง รวมถึงตอนเหนือของกรุงเทพฯ เช่น รังสิต และบางบัวทอง เป็นต้น แนวโน้มบ้าน “ฟังก์ชันอล” ฮิต

นายพิชิต ยังกล่าวว่าเป็นเทรนด์รับสร้างบ้านจะเป็นลักษณะฟังก์ชันอลมากขึ้น โดยเป็นบ้านที่มีพื้นที่ตอบโจทย์การใช้งานของผู้อยู่อาศัยหลากหลาย เช่น บ้านสำหรับผู้สูงวัย บ้านประหยัดพลังงาน ซึ่งกลายเป็น 1 ในมาตรฐานการสร้างบ้านในยุคนี้ไปแล้ว

ส่วนงาน “รับสร้างบ้าน Home Builder Focus 2017” ซึ่งรวบรวมบริษัทรับสร้างบ้าน

กว่า 20 บริษัท เป็นกิจกรรมส่งเสริมการตลาด และขายให้กับสมาชิกสมาคม คาดว่างานปีนี้จะมียอดขายภายในงานกว่า 1,000 ล้านบาท จากการจัดงานรวมระยะเวลา 7 วัน และมียอดขายต่อเนื่องหลังจากจบงานอีกราว 20-30% เมื่อเทียบจากปีก่อนใช้ระยะเวลาจัดงานรวม 4 วัน ทำยอดขายอยู่ที่ 950 ล้านบาท ทั้งนี้ งานดังกล่าวจัดขึ้นระหว่างวันที่ 9-15 มี.ค. นี้ ณ เซ็นทรัล ลาดพร้าว ปรับราคาการตลาดปีนี้ดีขึ้น

นายสิทธิพร สุวรรณสุด นายกสมาคมไทยรับสร้างบ้าน กล่าวว่า ทิศทางตลาดรับสร้างบ้านปีนี้จะปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อน หลังจากที่เคยประเมินว่าตลาดปีนี้ยังคงชะลอตัว เนื่องจากยอดขายภายในงาน มหกรรมบ้าน และวัสดุก่อสร้าง ที่จัดเมื่อช่วงปลายเดือน ม.ค. ที่ผ่านมา พบว่า สูงกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้จริงเป็น 1 ในตัวแปรที่สะท้อนสถานการณ์ธุรกิจรับสร้างบ้านว่าเริ่มดีขึ้น

ภายในงานดังกล่าว ยังพบว่า สัดส่วนลูกค้ามากถึง 70% ที่ใช้เงินสด หรือเงินออม เพื่อก่อสร้างบ้าน สะท้อนภาพตลาดในเชิงบวก โดยเฉพาะความมั่นใจของกลุ่มลูกค้า

ที่กล้ากลับมาใช้จ่ายกันมากขึ้น ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีเงินออมอยู่แล้ว เพียงแต่ในปีก่อนยังไม่ค่อยใช้จ่าย ผวนกับภาพรวมตลาดต่างจังหวัดที่เริ่มปรับตัวดีขึ้นจากราคาพืชผลเกษตรที่ปรับตัวดีขึ้น

“แม้เศรษฐกิจจะยังไม่เอื้อ แต่กลุ่มลูกค้าธุรกิจรับสร้างบ้านก็พร้อมดำเนินการเงินสามารถสร้างบ้านได้ตลอด ยิ่งช่วงเศรษฐกิจไม่ค่อยดี พวกเขาก็อาจมองว่ายังมีอำนาจต่อรองกับผู้ประกอบการมากขึ้น”

ขณะที่ แผนการกระตุ้นตลาดและยอดขายของสมาชิกสมาคมฯ ในปีนี้ มีแผนจะจัดงานมหกรรมรับสร้างบ้านในต่างจังหวัดครั้งแรก ที่ จ.อุบลราชธานี ซึ่งจะจัดในช่วงเดือน มิ.ย. นี้ โดยจะเข้าไปปลุกกำลังซื้อตลาดต่างจังหวัด โดยเฉพาะอุบลฯ ที่มองว่าเป็นเมืองสำคัญของอีสานตอนใต้ เป็นประตูการค้าเพราะมีท่าเลื่อมล้ำกับประเทศลาว