

# คนซื้อบ้านโอตราดาแพงเกินเอื้อม อ่อนรัฐคุมราคา อสังหาฯ จับตากลุ่มมิลเลนเนียลฐานลูกค้ำใหญ่อนาคต

ต



ดีดีพีหรือพีเพอร์ดี เว็บไซต์สื่อกลางอสังหาริมทรัพย์อันดับ 1 ของไทย เผยผลสำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อสภาพตลาดอสังหาริมทรัพย์ ช่วงครึ่งปีแรกของปี 2561 (DDproperty Consumer Sentiment Survey 1H 2018) พบคนอยากซื้อบ้านส่วนใหญ่มองราคาสงหาฯ แพงเกินกว่าที่ควรจะเป็น และภาวะเศรษฐกิจยังไม่ดี จึงทำให้ความพึงพอใจที่มีต่อตลาดอสังหาฯ ลดลง และอยากให้ภาครัฐออกมาตรการส่งเสริมการซื้อที่อยู่อาศัยรอบใหม่ เพื่อกระตุ้นกำลังซื้อ พร้อมจับตากลุ่มมิลเลนเนียล อนาคตตลาดอสังหาฯ

จากผลสำรวจดังกล่าว ซึ่งมีผู้เข้าร่วมตอบแบบสอบถามออนไลน์จำนวนกว่า 1,000 คน พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ร้อยละ 70 มองว่าอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันมีราคาแพง หรือราคาสูงกว่าที่ควรจะเป็น อีกทั้งร้อยละ 61 ยังมองว่าภาวะเศรษฐกิจยังไม่ปรับตัวดีขึ้น

ทั้งนี้ ด้วยปัจจัยดังกล่าว ทำให้ดัชนีความพึงพอใจที่มีต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภคในช่วงครึ่งปีแรกของปี พ.ศ. 2561 ปรับตัวจากผลสำรวจรอบที่ผ่านมามายู่ที่ร้อยละ 57 และลดลงอย่างมากจากเมื่อ 3 ปีก่อนหน้าที่ดัชนีความพึงพอใจของผู้บริโภคสูงถึงร้อยละ 68 โดยความสามารถในการซื้อที่ลดลง ผู้บริโภคกว่าร้อยละ 61 มองว่ารัฐบาลไม่ได้ออกมาตรการใดๆ ช่วยสนับสนุนให้ผู้บริโภคสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้ง่ายขึ้น

สำหรับแนวทางที่ผู้บริโภคมองว่า ภาครัฐควรสนับสนุนให้คนเข้าถึงที่อยู่อาศัยได้ง่ายขึ้น โดย อันดับ 1 ร้อยละ 69 อยากให้รัฐกำหนดเกณฑ์ราคาของอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายใหม่ อันดับ 2 ร้อยละ 62 อยากให้รัฐออกมาตรการหรือนโยบายช่วยเหลือผู้ซื้อบ้านหลังแรก และ อันดับ 3 ร้อยละ 45 อยากให้รัฐควบคุมอุปทานของอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภท อย่างไรก็ตาม ผู้บริโภคร้อยละ 83 มองว่าอสังหาริมทรัพย์จะมีมูลค่าสูงขึ้น ภายใน 1-5 ปี ส่วนด้านแนวโน้มการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ผู้บริโภคร้อยละ 41 กำลังพิจารณาซื้ออสังหาริมทรัพย์ในอีก 6 เดือน ซึ่งขยับขึ้นจากร้อยละ 36 ในครึ่งปีหลัง พ.ศ. 2560 ที่ผ่านมา

นางกมลภัทร แสงวงกิจ ผู้จัดการใหญ่ประจำประเทศไทยของ ดีดีพีหรือพีเพอร์ดี ในเครือพีเพอร์ดีกรุ๊ป กรุ๊ป เปิดเผยว่า “การสำรวจดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า ผู้บริโภคยังคงมีความต้องการที่อยู่อาศัยต่อเนื่อง แต่ราคาเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะบ้านหลังแรกที่กำลังเป้าหมายเป็นกลุ่มคนเริ่มทำงาน เริ่มมีครอบครัว

ที่กำลังซื้อไม่ได้สูงมาก และแม้จะมีความต้องการว่าจะตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย แต่หากในอีก 6 เดือนข้างหน้า ราคาอสังหาริมทรัพย์ยังเข้าถึงยาก ก็อาจจะไม่เกิดเป็นการตัดสินใจซื้อได้จริง”

จากการสำรวจความต้องการดังกล่าวยังพบว่า ร้อยละ 36 ระบุทำเลที่ต้องการอันดับ 1 คือ กรุงเทพฯ รอบนอก รองลงมาร้อยละ 26 เลือกทำเลโซนศูนย์กลางธุรกิจใหม่หรือ New CBD ได้แก่ รัชดาฯ, ลาดพร้าว และพระราม 9 ตามด้วย ร้อยละ 15 ระบุว่า ต้องการทำเลโซนสุขุมวิทตอนกลาง ได้แก่ พระโขนง, อ่อนนุช และอุดมสุข โดยประเภทที่อยู่อาศัยที่ผู้บริโภคต้องการเป็นอันดับ 1 คือ บ้านเดี่ยว ร้อยละ 58 และอันดับ 2 คือ คอนโดมิเนียม ร้อยละ 55

กลุ่มมิลเลนเนียลตลาดใหญ่ภาคอสังหาริมทรัพย์

ในการสำรวจครั้งนี้ ยังมีอีกหนึ่งประเด็นที่น่าจับตามอง นั่นก็คือ กำลังซื้อของกลุ่มมิลเลนเนียล (Millennials) หรือกลุ่มคนที่มีอายุอยู่ในช่วงระหว่าง 18 – 34 ปี ซึ่งคาดว่าจะจะเป็นกลุ่มที่จะมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงในเชิงสังคมและเศรษฐกิจในอนาคตอีก 10 ปีข้างหน้า โดยจากการสำรวจ พบว่า ปัจจุบันกลุ่มมิลเลนเนียล กว่าร้อยละ 50 อาศัยอยู่กับพ่อแม่ โดย 5 เหตุผลหลักที่ไม่ย้ายออก คือ ต้องการดูแลพ่อแม่, มีเงินออมไม่มากพอที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง, ยังไม่แต่งงาน, บ้านที่อาศัยอยู่ปัจจุบันมีขนาดใหญ่เพียงพอ และเล็งเห็นว่าราคาที่อยู่อาศัยแพง เลือกเก็บเงินดีกว่า อย่างไรก็ตามแม้ว่าปัจจุบันคนกลุ่มมิลเลนเนียลจะยังไม่ได้ออกไปมีที่อยู่อาศัยเอง แต่พบว่า ร้อยละ 45 มีแผนที่จะแยกออกไปอยู่เอง เมื่ออายุ 35 ปีขึ้นไป และร้อยละ 65 ระบุว่า มีแผนการเก็บเงินในแต่ละเดือนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

“กลุ่มมิลเลนเนียลนับได้ว่า มีแนวโน้มจะกลายเป็นตลาดใหญ่ของภาคอสังหาริมทรัพย์ และจะมีการตัดสินใจซื้อบ้านในอนาคตเนื่องจากส่วนใหญ่อาศัยอยู่กับพ่อแม่ ในขณะเดียวกันยังมีอีกกลุ่มหนึ่งที่ต้องการที่จะย้ายออกและมีแผนการเก็บเงินเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์ ซึ่งคาดว่าจะมีกำลังซื้ออยู่ระหว่าง 1-4 ล้านบาท เมื่อมองจากสถานการณ์ดังกล่าวแล้ว ดีเวลลอปเปอร์อาจจะต้องพิจารณาประชากรกลุ่มนี้รวมถึงในเรื่องของระดับราคามากขึ้น” นางกมลภัทร กล่าวสรุป