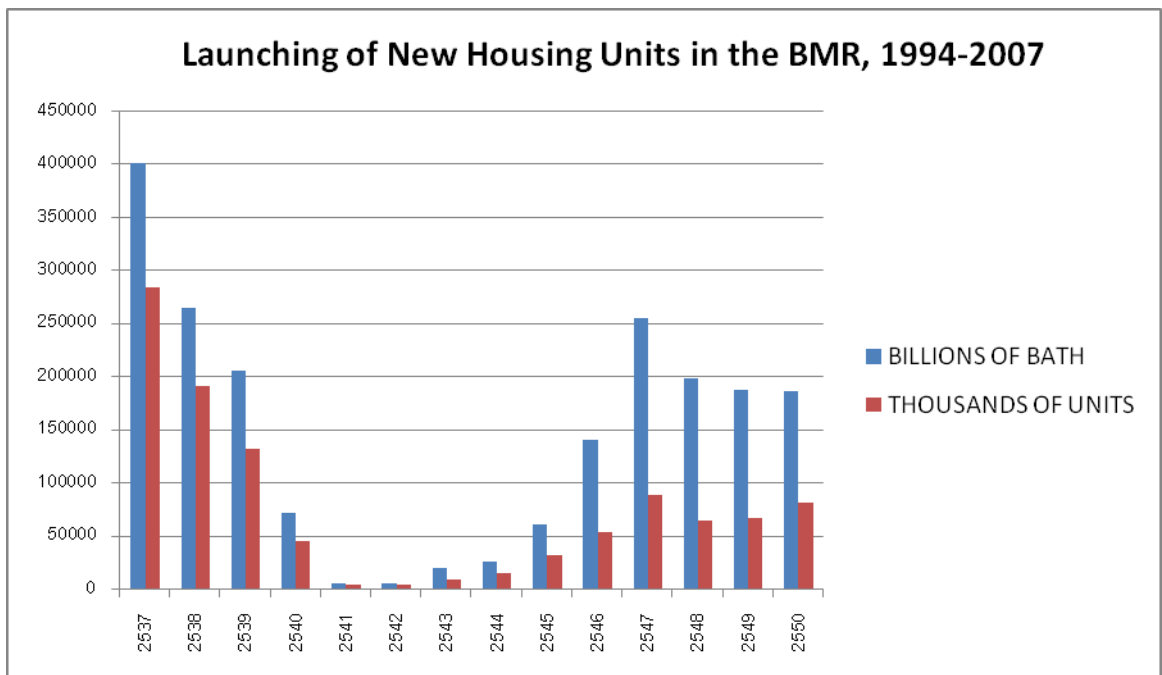


สถานการณ์ที่อยู่อาศัย นำไปสู่การประหยัดพลังงาน

เรื่องโดย ปรศณี เมฆศรีสวัสดิ์

ถ้าหากจะพูดถึงภาพรวมของที่อยู่อาศัยแล้ว จะพบว่าภายในช่วง 2 ปี(พ.ศ.2549-2550) ที่ผ่านมา มีการชะลอตัวลงอย่างเห็นได้ชัดซึ่งพิจารณาได้จากหน่วยการขายที่มีปริมาณลดลง โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบ ซึ่งหมายถึงบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ โดยปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อมากที่สุด คือ เรื่องของภาวะเงินเฟ้อ ราคาน้ำมันที่พุ่งสูงขึ้น วัสดุก่อสร้างโดยเฉพาะเหล็กที่มีการปรับราคาขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงตลาดการแข่งขันในโครงการระดับเดียวกัน ซึ่งปัจจัยต่างๆเหล่านี้ส่งผลค่อนข้างมากในยุคปัจจุบัน ที่ผู้ซื้อมีความอ่อนไหวต่อสถานการณ์รอบด้านที่มีความผันผวนอยู่ตลอดเวลา หากพิจารณาจากแผนภูมิแสดงจำนวนหน่วยที่มีการเปิดการขายทั้งในเชิงปริมาณ และเชิงมูลค่าแล้วสามารถสรุปได้ดังนี้

แผนภูมิ : แสดงจำนวนหน่วยและมูลค่า ของที่อยู่อาศัยใหม่ (เฉพาะปี) ตั้งแต่ปี 2537-2550



ที่มา: ฝ่ายวิจัยและฐานข้อมูล AREA (<http://www.area.co.th>) ณ เดือนมกราคม 2551

ปี 2537-2538 ยุคเฟื่องฟู ในช่วงนั้นมีหน่วยขายที่อยู่อาศัยในแต่ละปีรวมกว่า 210,000 - 300,000 หน่วย และมียอดขายได้ถึง 66 - 70%

ปี 2539 สัญญาณเตือน เนื่องจากพบว่ามีการเปิดตัวที่อยู่อาศัยกว่า 17% และ 40.7% ในปี 2540 ที่คาดว่าจะไปไม่รอด เนื่องจากยอดการขายรวมของปีนั้นลดลงกว่าครึ่ง เหลือเพียง 32% เท่านั้น

ปี 2540-2542 ยุคล่มสลาย รัฐบาลประกาศลดค่าเงินบาท เศรษฐกิจโดยรวมซึ่งรวมถึงภาค อสังหาริมทรัพย์ล่มสลายครั้งใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์ ยอดขายลดลงเหลือเพียง 14 - 19% และราคาขายก็ลดลงถึง 19 - 21% ต่อไปในช่วงนี้

ปี 2543-2545 ยุคแห่งการปรับคุณภาพอุปทานคงค้างในตลาดค่อยๆลดลง โดยมียอดขายปรับตัว สูงขึ้นเป็น 20 - 32% แต่ถ้านับอุปทานใหม่เฉพาะปี พบว่าขายได้มากถึง 68 - 78%

ปี 2546-25478 ยุคเฟื่องฟูรอบใหม่ หน่วยขายที่อยู่อาศัยในแต่ละปีสูงขึ้นเป็น 50,000 - 75,000 หน่วย หรือประมาณ 46 - 57% ของหน่วยขายรวม ซึ่งยุคนี้บ้านเดี่ยวจะได้รับความนิยมสูงมาก เนื่องจากเศรษฐกิจ กำลังดี อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำมาก ทำให้กำลังซื้อสูงตามขึ้นด้วย

ปี 2549-2550 ยุคชะลอตัวและฟุ้งสว่นกระแส ที่เห็นเป็นภาพขัดแย้งกันเนื่องจากการชะลอตัวจะเกิด เฉพาะกับที่อยู่อาศัยแนวราบ เช่นบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์ แต่กลับกันอาคารชุดพักอาศัย (Condominium) กลับมีอัตราการขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยจะกล่าวถึงเหตุผลที่ทำให้เกิดเหตุการณ์สว่นกระแสต่อไป

โดยถ้าจะวิเคราะห์แบบละเอียดในช่วง 2 ปีหลัง จนถึงไตรมาสแรกของปี 2551 ตามประเภทที่อยู่ อาศัย อาจแบ่งได้เป็น 3 ประเภทหลักๆ คือ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย โดยสัดส่วนเชิง ปริมาณของปี 2548 อยู่ที่ร้อยละ 66-19-15 ตามลำดับ และปี 2549 อยู่ที่ 56-22-22 แสดงว่าสัดส่วนบ้านเดี่ยวที่หายไป นั้น ไปปรากฏที่ห้องชุดคอนโดมีเนียมค่อนข้างมาก และสามารถคาดการณ์จากสถานการณ์ปัจจุบันได้ ดังนี้

บ้านเดี่ยว ซึ่งมีความน่าเป็นห่วงค่อนข้างมาก เนื่องจากมีจำนวนคงค้างของบ้านสูงถึง 37,531 เมื่อนับ ถึงสิ้นปี 2550 ในขณะที่ยอดขายช่วง 1-2 ปีหลังมีเพียง 7,000-11,000 หน่วยเท่านั้น โดยปัจจัยหลักมาจากราคาที่สูง มาก ทำให้ผู้ซื้อไม่มีกำลังพอที่จะแบกรับภาระไหว ซึ่งอีกส่วนหนึ่งก็คือทำเลที่ตั้งของโครงการระยะหลังที่จะอยู่เกาะ บริเวณชานเมือง การคมนาคมไม่สะดวกเนื่องจากต้องเดินทางไกล ในยุคน้ำมันแพงคนจึงให้ความสนใจน้อยลง

ทาวน์เฮ้าส์ ยังมีการขายไปได้เรื่อยๆ แต่ต้องจำกัดราคาอยู่ที่ไม่เกิน 3.0 ล้านบาท เนื่องจากมีความ เหมาะสมของคนที่ต้องการพื้นที่มากกว่าห้องชุด แต่มีเงินไม่มากพอที่จะมองหาบ้านเดี่ยว

อาคารชุดพักอาศัย มีอัตราการขยายตัวในระดับหน่วยการขายจาก 22% ในปี 2547 เพิ่มขึ้นเป็น 28% ใน ปี 2548 และ 44% ปี 2549 ล่าสุดปี 2550 ขยับตัวขึ้นสูงสุดถึง 55% เลยทีเดียว เนื่องจากปัญหาเงินเฟ้อ และปัญหา ด้านพลังงาน ทำให้คนหันมาให้ความสนใจกับอาคารชุดพักอาศัยเป็นจำนวนมาก เพราะมีราคาไม่สูงมากนัก อีกทั้งทำเล ที่เกิดใหม่จะเกาะไปตามระบบคมนาคมที่เกิดขึ้น เช่น ระบบรถไฟฟ้า และรถไฟฟ้าใต้ดิน ดังนั้นอาคารชุดจึงไม่น่าเป็นห่วง เท่าไร แต่ก็ไม่ควรที่จะนิ่งนอนใจ เนื่องจากต้องแบกรับภาระต้นทุนที่สูงมาก และคาดว่าจะสูงขึ้นไปอีกตามราคาวัสดุและ อัตราดอกเบี้ยที่มีการปรับตัวขึ้นอย่างต่อเนื่องตามภาวะเงินเฟ้อ ทำให้โครงการที่เปิดจองก่อนสร้างเสร็จ อาจประสบ ปัญหาขาดทุน ฉะนั้นโอกาสจึงตกเป็นของโครงการระดับใหญ่ที่มีทุนพร้อมจะสร้างเสร็จก่อนขายจริง ที่จะสามารถกำหนด ราคาขายได้แน่นอนโดยไม่ขาดทุน

อย่างไรก็ตามโอกาสการปรับขึ้นของบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ แม้ว่าจะเป็นไปได้ยากในเศรษฐกิจยุคนี้ แต่ก็ยังมี
ความเป็นไปได้ โดยต้องอาศัยปัจจัยหลายด้านเป็นตัวกระตุ้นให้ผู้ซื้อหันมาให้ความสนใจอีกครั้ง โดยอาจอธิบายได้ดังนี้

ปัจจัยภายนอก ซึ่งหมายถึง ปัจจัยที่ต้องพึ่งพาองค์ประกอบจากภายนอก ทั้งทางด้านความร่วมมือ หรือ การ
สนับสนุนการองค์กรหรือระบบรองรับต่างๆ ในระดับมหภาค ประกอบด้วย

1. การร่วมมือกับสถาบันการเงิน
2. ระบบคมนาคม (ในที่นี้หมายถึงการขยายตัวของระบบรถไฟ และรถใต้ดินที่วิ่งสู่ชานเมือง)

ปัจจัยภายใน ซึ่งหมายถึง ปัจจัยที่ผู้ประกอบการหรือเจ้าของโครงการสามารถควบคุม และ
ปรับแก้ไขได้เองจากภายในองค์กร ประกอบด้วย

1. การปรับการบริหารระบบก่อสร้าง ภายใต้การบริหารต้นทุนอย่างคุ้มค่า
2. การปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการ (สร้างจุดขาย)
3. การปรับลดต้นทุน (ข้อเสนอเพิ่มเติม หรือขนาดอาคาร โดยไม่กระทบต่อความแข็งแรงของโครงสร้าง)

จากที่กล่าวมาจะเห็นว่าปัจจัยภายในเป็นส่วนที่ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาและปรับปรุงระบบการจัดการได้
เอง โดยหนึ่งในยุทธวิธีที่จะนำไปสู่การพัฒนา คือ การมุ่งเน้นการออกแบบเพื่อการอนุรักษ์พลังงานในอาคารและขยาย
ผลสู่ระดับโครงการ ซึ่งผลที่ได้นอกจากเป็นการสร้างจุดขายให้กับโครงการแล้ว การวางแผนระบบก่อสร้าง และการ
เลือกใช้ระบบสำเร็จรูป รวมถึงการนำพลังงานหมุนเวียนและพลังงานทดแทนมาใช้ในโครงการ ยังเป็นการลดต้นทุนพร้อม
กับปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการให้รองรับกระแสโลกกับภาวะวิกฤตพลังงาน เพื่อเป็นการดึงดูดให้ผู้บริโภคหันมาให้ความ
สนใจมากขึ้น โดยการออกแบบเพื่อลดการใช้พลังงานโดยรวมไม่จำเป็นต้องเพิ่มภาระต้นทุนอย่างมหาศาลอย่างแต่ก่อน
หากมีการวางแผนอย่างรัดกุม หรือใช้การพัฒนาปรับรูปแบบจากเดิมในบางส่วน ก็จะช่วยลดต้นทุนลงได้มาก ในขณะที่
ส่งผลต่อภาพรวมของโครงการในเชิงบวกได้เช่นกัน

ซึ่งมีความสอดคล้องกับการจัดโครงการเพื่อการรณรงค์ของกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและ
อนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน ในหัวข้อ”โครงการประกวดบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น ปี2551”
ที่มุ่งเน้นให้การสนับสนุนโครงการและอาคารที่ให้ความสำคัญกับการอนุรักษ์พลังงาน ให้เป็นที่รู้จักต่อ
บุคคลทั่วไป โดยการจัดการประกวดทั้งระดับบ้านและระดับโครงการ ให้เห็นถึงคุณลักษณะเด่นของแต่ละ
โครงการ เพื่อเป็นการสร้างและจุดประกายให้ทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภคได้รับประโยชน์สูงสุด

อ้างอิง

- (1) ศูนย์วิจัยกสิกรไทย,บลจ.
- (2) ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าทรัพย์สิน AREA : Agency for Real Estate Affairs
- (3) ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์