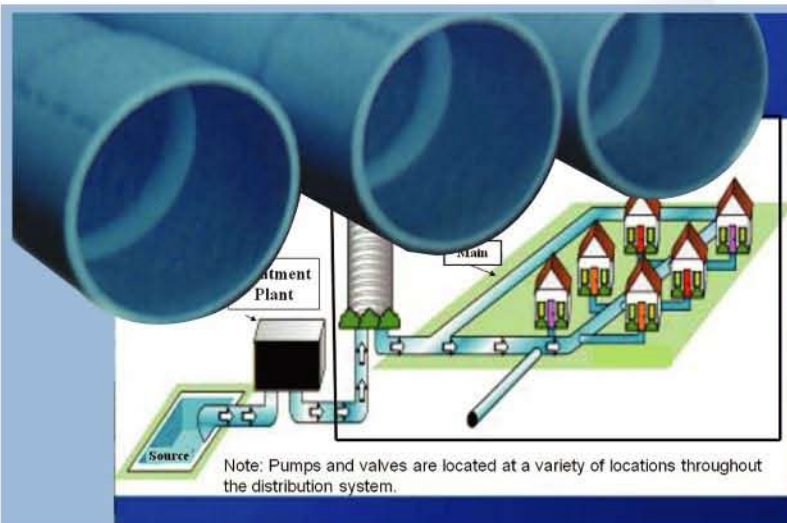


## “ผู้ประกอบการรุ่นใหม่” ของอสังหาฯ



สรุปประเด็นร้อน  
การจัดทำระบบควบคุม  
งานวางท่อประปา  
ในโครงการบ้านจัดสรร

7

Special Report  
คาดการณ์อนาคตตลาด  
อสังหาริมทรัพย์ไทย

10

เศรษฐกิจไทย ปี 2556  
โดยคณะผู้แทนกองทุน  
การเงินระหว่างประเทศ

11

สรุปการจัดงาน Teps 2013  
รวมโครงการคุณภาพ  
ณ สยามพารากอน  
ประสบความสำเร็จอย่างสูง

12

“Building Information  
Modeling (BIM) เครื่องมือ  
ปรับเปลี่ยน BOQ  
บริหารงานก่อสร้าง”



## สวัสดิ์ครับ...ท่านสมาชิกสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทยทุกท่าน

ตามที่สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย ได้มีการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการบริหารสมาคมฯ ชุดใหม่ ตั้งแต่วันที่ 28 มีนาคม 2556 ซึ่งได้มีการจัดงานแถลงข่าวแนะนำนายกและคณะกรรมการชุดใหม่ไปแล้ว เมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2556 ทั้งนี้ คณะกรรมการชุดใหม่ยังคงสานต่อนโยบายเดิมที่ทำได้ เช่น การมีส่วนร่วมในการผลักดันและให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับเรื่องกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ การจัดกิจกรรมเชิงวิชาการ โดยกำหนดทิศทางให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน ทั้งนี้เพื่อเป็นการเผยแพร่ความรู้ความเข้าใจ รวมถึงการจัดงานแสดงสินค้าเพื่อส่งเสริมการขายให้กับสมาชิกสมาคมฯ โดยเฉพาะสมาชิกที่เป็นผู้ประกอบการรายกลางรายเล็ก เพื่อเพิ่มช่องทางให้ความช่วยเหลือสมาชิกด้านส่งเสริมการขายให้ได้มากยิ่งขึ้น สมาคมฯ จึงได้กำหนดนโยบายจัดงานแสดงสินค้าตามห้างสรรพสินค้าบริเวณชานเมือง และในอนาคตจะหาแนวทางการจัดกิจกรรมอันเป็นการส่งเสริมและสร้างประโยชน์ต่อผู้บริโภคและสังคมส่วนรวมต่อไป

พร้อมกันนี้ ขอก้าวถึงภาพรวมเศรษฐกิจไทย ในช่วงไตรมาสแรกปี 2556 ซึ่งมีการขยายตัวร้อยละ 5.3 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสสุดท้ายของปี 2555 ชะลอตัวจากร้อยละ 19.1 โดยการขยายตัวลดลงมาจากฐานการผลิตต่ำ ประกอบกับปัจจัยสนับสนุนธุรกิจการโรงแรมและภัตตาคาร การก่อสร้าง และอุตสาหกรรม ภาคผู้บริโภคใช้จ่ายมีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวของการใช้จ่ายภาคครัวเรือน และการลงทุนภาคเอกชน ในขณะที่การส่งออกขยายตัวช้ากว่าคาดการณ์ ดังนั้น การขยายตัวของเศรษฐกิจเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสสี่ของปี 2555 หดตัวลงร้อยละ 2.2 โดยหลายฝ่ายได้มีการคาดการณ์ว่าทั้งปี 2556 เศรษฐกิจไทยจะสามารถขยายตัวได้ร้อยละ 4.5 ซึ่งเป็นการปรับลดลงจากการคาดการณ์ครั้งก่อนร้อยละ 4.8 สาเหตุน่าจะมาจากภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าที่ยังฟื้นตัวอย่างล่าช้า ประกอบกับการใช้จ่ายภาคเอกชนมีแนวโน้มขยายตัวในอัตราชะลอตัวลดลง ส่วนการบริโภคภาคเอกชนคาดว่าจะขยายตัวในอัตราลดลงจากปีก่อนเช่นกัน

สำหรับสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ ในช่วง 5 เดือนที่ผ่านมา โดยตัวเลขจากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ระบุว่า มีโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ระหว่างเดือน ม.ค. - พ.ค. ของปี 2556 ทั้งในเขตพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑล รวม 173 โครงการ มีจำนวนหน่วยรวมกันประมาณ 50,000 หน่วย ซึ่งมากกว่าช่วงระยะเวลาเดียวกันของปีก่อน จำนวนโครงการเปิดใหม่ทั้งหมด แยกเป็นบ้านจัดสรร 94 โครงการ จำนวนหน่วยประมาณ 1.6 หมื่นหน่วย โดยผู้ประกอบการบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์มีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 65 ของจำนวนหน่วยบ้านจัดสรรที่เปิดขายใหม่ทั้งหมด ที่เหลือเป็นอาคารชุด 79 โครงการ โดยจำนวนหน่วยรวม 3.3 หมื่นหน่วย มีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 70 ของจำนวนหน่วย ห้องชุดที่เปิดขายใหม่ทั้งหมด แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการรายใหญ่ยังเป็นผู้ขับเคลื่อนไหวของตลาดที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑล

อย่างไรก็ตามแนวโน้มธุรกิจอสังหาฯ ในครึ่งปีหลัง ยังมีสิ่งที่น่าเป็นกังวล คือ เรื่องซัพพลายคอนโดฯ ใหม่ โดยเฉพาะคอนโดที่จับตลาดกลาง-ล่าง ราคาขายคืน 7 แสน ถึง 1 ล้านบาทขึ้นไป เนื่องจากมีปรากฏการณ์ที่ผู้ประกอบการรายใหญ่แข่งขันกันเปิดตัวในตลาดเซ็กเมนต์นี้สูงมาก ดังนั้น ในกลุ่มผู้ประกอบการอสังหาฯ รายกลาง รายเล็ก จึงต้องปรับตัวรองรับกับภาวะการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นของรายใหญ่ให้ได้ โดยไม่ลงทุนโครงการใหญ่ หรือ ใช้เวลาขายนานเกินกว่า 1 ปี อีกทั้งยังต้องมีการบริหารต้นทุน และผู้รับเหมาก่อสร้างให้ดี

นายพรนริช ชวนโชยสิทธิ์

นายกสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย

# สรุปการประชุมทำความเข้าใจและเร่งรัดโครงการ จัดทำระบบควบคุมงานวางท่อประปาในโครงการบ้านจัดสรร

สรุปโดยสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย

**ก**ารประชุมทำความเข้าใจและเร่งรัดโครงการจัดทำระบบควบคุมงานวางท่อประปาในโครงการบ้านจัดสรร โดยมีผู้แทนสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย สมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร และสมาคมอาคารชุดไทย และผู้แทนจากหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุม เมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2556 ณ สำนักงานประธานครหลวง สาขาแมนศรี

**คุณไชยชัย บรรลุทางธรรม อุปนายกฝ่ายประสานงาน** ได้มีการนำเสนอประเด็นที่ประชุมพิจารณา 7 ข้อ ได้แก่ 1) กปน. ควรพิจารณาความเติบโตของเมืองในอนาคต โดยเฉพาะช่วงที่มีการก่อสร้างขนส่งมวลชนขนาดใหญ่ตามหัวเมืองต่าง ๆ ซึ่งจะเกิดที่อยู่อาศัยตามมา 2) กปน. ควรมีปริมาณน้ำสำรองให้พอเพียงกับความต้องการในอนาคต 3) กปน. ต้องมีนโยบายที่ชัดเจนที่จะไม่มุ่งค้าหากำไรแต่จะมุ่งเน้นการให้บริการน้ำประปาแก่ประชาชนอย่างแท้จริง 4) กปน. ต้องมีนโยบายให้เกิดความเท่าเทียมไม่สร้างความเหลื่อมล้ำในการคิดค่าใช้จ่ายหรือการให้บริการ 5) กปน. ไม่ควรจำกัดกรอบตัวเองแต่ควรเน้นการเติบโตแบบธุรกิจที่เกี่ยวข้องแบบ ปตท. 6) ควรพิจารณาการควบคุมหรือบูรณาการกับการประปา ส่วนภูมิภาคเพื่อลดความซับซ้อนหรือข้อจำกัดต่าง ๆ และ 7) ควรเปิดโอกาสให้ตัวแทนภาคธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ กปน. เช่น มีผู้แทนสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย เข้าร่วมเป็นคณะกรรมการ กปน. เป็นต้น

พร้อมกันนี้ ได้เสนอให้ทาง กปน. จัดทำเอกสารเผยแพร่กฎระเบียบที่ใช้เป็นหลักเกณฑ์ในการปฏิบัติทั้งกฎระเบียบเดิม และกฎระเบียบที่เปลี่ยนแปลงใหม่ให้กับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ หรือการเผยแพร่ข้อมูล โดยการจัดสัมมนา ร่วมกับ กปน. ก็ได้

ส่วนประเด็นเกี่ยวกับปัญหาและสาเหตุที่ทำให้การวางท่อประปาในโครงการบ้านจัดสรรได้ล่าช้า โดยผู้แทนแต่ละสมาคมฯ ได้มีการนำเสนอประเด็นปัญหา ดังนี้

1. เนื่องจาก กปน. ได้เปลี่ยนแปลงนโยบายการวางท่อประปาจากเดิม คือ กปน. คิดเฉพาะค่าตรวจสอบและควบคุมงานก่อสร้าง (8%) เป็นดำเนินการจ้างวางท่อทั้งโครงการ (100%) โดยแบบเดิมผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินการจัดจ้างเอง ซึ่งสามารถควบคุมการทำงานของผู้รับจ้างได้ และทางผู้ประกอบการมีการบริหารจัดการการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนการตลาดที่กำหนดไว้ แต่ปัจจุบันผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมผู้รับจ้างได้ จึงเกิดปัญหาในการดำเนินงานของโครงการ ทำให้มีผลกระทบในการส่งมอบบ้านให้ลูกค้า เห็นควรให้ กปน. และผู้ประกอบการกำหนดแนวทางการดำเนินงานให้ชัดเจน โดยกำหนดขั้นตอนรวมถึงกำหนดกรอบเวลาในแต่ละขั้นตอน และให้ทำความเข้าใจให้ถูกต้องตรงกันทั้งสองฝ่าย

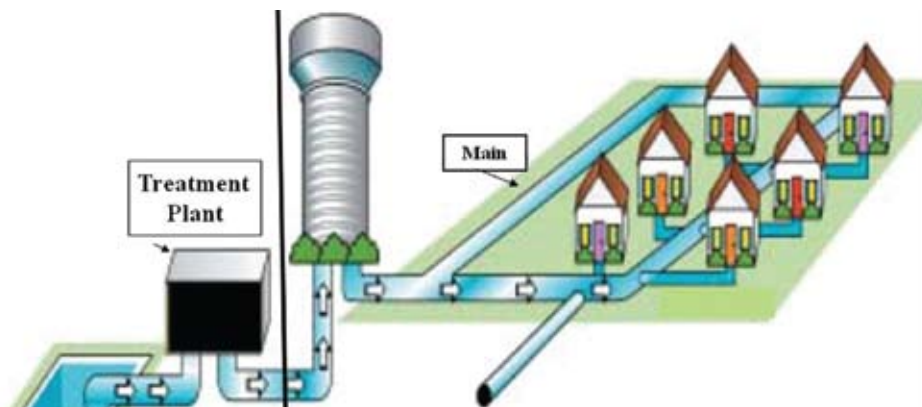
2. การขอหนังสือรับรองเขตจำหน่ายน้ำเห็นควรให้ กปน. กำหนดพื้นที่ในการให้บริการแบบครอบคลุมทั้งหมดทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลแจ้งไปยังกรมที่ดิน โดยทางผู้ประกอบการไม่ต้องไปขอจาก กปน. ทำให้สามารถลดขั้นตอนการปฏิบัติได้

3. การใช้ระบบ Virtual Branch ปัจจุบันได้ทดลองใช้เฉพาะโครงการของ บมจ. พกฯ เรียลเอสเตทเพียงบริษัทเดียวเท่านั้น ทำให้ กปน. ไม่ทราบถึงความต้องการของผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ซึ่งอาจจะแตกต่างไปจาก บมจ. พกฯ เรียลเอสเตท และผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่ทราบรายละเอียดและขั้นตอนการใช้งานระบบเท่าที่ควร

4. สมาชิกของสมาคมบางรายต้องการให้ กปน. กลับไปใช้ระบบเดิม คือ 8% เนื่องจากผู้ประกอบการสามารถควบคุมและสั่งการผู้รับจ้างได้ โดยการดำเนินงานอยู่ภายใต้การดูแลของ กปน. ส่วนเรื่องวัสดุและอุปกรณ์ก็ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ กปน. กำหนด

5. การออกแบบงานวางท่อประปาโครงการควรให้ทางผู้ประกอบการเห็นชอบด้วย ปัจจุบันหลังจากที่ผู้ประกอบการได้ยื่นผังโครงการไปแล้ว กปน. เป็นผู้ดำเนินการฝ่ายเดียว ทำให้ผู้ประกอบการไม่ทราบว่าที่ กปน. ออกแบบนั้นมีผลกระทบต่องานส่วนอื่น ๆ ของโครงการหรือไม่

6. การกำหนดให้มี Pre-Construction โดยกำหนดแผนงานร่วมกัน เช่น ทางโครงการจะส่งมอบพื้นที่ได้เมื่อใด และทาง กปน. จะเริ่มดำเนินการได้เมื่อใด เสร็จสิ้นเมื่อใด เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้รับจ้างนำมาเป็นข้ออ้างได้ว่าสภาพพื้นที่ไม่พร้อม หรือเข้าพื้นที่ไม่ได้ และเป็นสาเหตุทำให้ต้องหยุดการก่อสร้างไปเป็นระยะเวลา



7. ขอให้ผู้ประกอบการเข้ามีส่วนร่วมในการส่งมอบงานหรือตรวจรับงาน โดยให้ทางผู้ประกอบการร่วมเซ็นรับมอบงาน หากผู้ประกอบการไม่ได้เซ็นรับงานจะมีผลต่อการเบิกจ่ายเงินกับ กปน. ซึ่งจะเป็นการถ่วงดุลย์ให้ผู้รับจ้างทำงานให้แล้วเสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด

8. ผู้รับจ้างมักจะมีข้ออ้างว่าไม่มีวัสดุอุปกรณ์ ทำให้ต้องหยุดการก่อสร้างจะมีวิธีการอย่างไรที่จะทำให้ทางผู้ประกอบการทราบว่าเป็นความจริงหรือไม่ ซึ่งในทางปฏิบัติ กปน. สามารถคำนวณการใช้วัสดุอุปกรณ์ได้จากผังโครงการที่ทางผู้ประกอบการได้ยื่นมาล่วงหน้าแล้ว

9. การขอตัดตั้งมิเตอร์เพื่อใช้น้ำในพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ เช่น สวนสาธารณะหรือบ่อหมัก ซึ่งไม่มีบ้านเลขที่ที่ต้องขอตัดตั้งเป็นมิเตอร์ชั่วคราวและต้องชำระค่าน้ำประปาในอัตราที่สูงกว่า ทำให้ปัญหาในการส่งมอบให้กับนิติบุคคลบ้านจัดสรร หากใช้บ้านเลขที่ผู้รับผิดชอบค่าน้ำขอตัดตั้งเป็นมิเตอร์ถาวรได้ถือเป็นเรื่องที่ดี

10. กปน. ควรกำหนดมาตรฐานการวางแนวท่อประปาให้ชัดเจนและให้สำนักงานประปาสาขาถือปฏิบัติในแนวทางเดียวกัน ปัจจุบันแต่ละสาขาปฏิบัติไม่เหมือนกัน

11. กปน. ควรพิจารณาถึงการเจริญเติบโตของเมือง โดยจัดทำ Business Model สอบถามแผนการก่อสร้างของผู้ประกอบการเพื่อนำมาวางแผนการให้บริการในอนาคต

### ด้านแนวทางการดำเนินงานของ กปน. ที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน

1. กปน. ยืนยันการดำเนินการวางท่อภายในโครงการแบบ 100% โดย กปน. จ้างเฉพาะค่าแรงเท่านั้น ส่วนวัสดุ อุปกรณ์ กปน. จัดหาเองทั้งหมด เนื่องจากสามารถควบคุมคุณภาพให้ตรงตามมาตรฐาน ลดปัญหาการเกิดน้ำสูญเสียและการบำรุงรักษาในระยะยาว ซึ่งเป็นผลดีต่อองค์กรและผู้ประกอบการ

2. กปน. ได้กำหนดคุณสมบัติของผู้รับจ้างและขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับจ้างเฉพาะงานโครงการหมู่บ้านจัดสรร เพื่อป้องกันการได้รับผู้รับจ้างที่ไม่มีคุณภาพ

3. กปน. มีการสำรองวัสดุ อุปกรณ์ อย่างเพียงพอ ผู้รับจ้างไม่สามารถนำไปเป็นข้ออ้างได้ว่าไม่มีวัสดุอุปกรณ์

4. การกำหนดมาตรฐานงานวางท่อประปา แนวท่อประปาต้องห่างจากแนวรั้วไม่น้อยกว่า 50 ซม.

5. การจัดทำ Pre - Construction กำหนดแผนการดำเนินงานร่วมกัน เพื่อให้การดำเนินการในแต่ละขั้นตอนเป็นไปตามแผนที่กำหนด

6. กปน. มีการพัฒนาระบบการให้บริการงานวางท่อประปา สำหรับโครงการบ้านจัดสรร (Virtual Branch) ซึ่งจัดทำเป็นโครงการนำร่องภายใต้การดูแลของคณะกรรมการกำกับดูแลงานบริการของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยในช่วงแรกได้ให้โครงการของ บมจ. พฤษภา เรียวเอสเตท ทดลองใช้ระบบ และจะขยายผลไปยังโครงการอสังหาริมทรัพย์อื่น ๆ ต่อไป

7. กปน. มีกำลังการผลิตน้ำประปาส่งรองและมีแผนขยายกำลังการผลิตเป็นระยะเพื่อรองรับความต้องการใช้น้ำจากการขยายตัวของชุมชนเมืองในอนาคต ให้ผู้ประกอบการมั่นใจว่า กปน. สามารถให้บริการน้ำประปาในพื้นที่รับผิดชอบได้อย่างทั่วถึงและเพียงพอ

8. กปน. ยินดีรับฟังข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการและพร้อมจะปรับปรุงในประเด็นที่สามารถดำเนินการได้ เพื่อให้การบริการมีประสิทธิภาพเกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ใช้บริการ

### การพิจารณาแนวทางแก้ไขเพิ่มเติม

1. ขอให้โครงการแจ้งแผนการตลาดให้ กปน. ทราบ เพื่อ กปน. จะได้ดำเนินการให้ตรงกับความต้องการ

2. ให้ทางโครงการแต่งตั้งผู้ประสานงาน โดยจะต้องเป็นผู้ที่เข้าใจและสามารถตัดสินใจในเรื่องต่างๆได้

3. ขอให้ทางผู้ประกอบการเตรียมความพร้อมสถานที่ก่อสร้างวางท่อประปา เช่น แนวรั้ว

แนวเสาไฟฟ้า บ่อพัก และท่อระบายน้ำ ถนนภายในโครงการ ความกว้างแนวร่องวางท่อประปาไม่ต่ำกว่าที่ กปน. กำหนด

4. การขอหนังสือรับรองเขตจำหน่ายน้ำให้ กปน. ระบุพื้นที่ให้บริการแบบครอบคลุมทั้งในเขตกทม. และปริมณฑล โดยแจ้งไปยังกรมที่ดิน ซึ่ง กปน. ขอเข้าไปพิจารณา

5. ทาง กปน. จัดทำคู่มือการใช้งานระบบขึ้นไว้ในระบบ Virtual Branch

6. การขอตัดตั้งประปาถาวรในพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ โดยใช้บ้านเลขที่ของผู้รับผิดชอบค่าน้ำประปา กปน. ขอไปหารือต่อไป

7. กปน. กำลังพิจารณาเพิ่มอำนาจอนุมัติวงเงิน กรณีจัดจ้างโดยวิธีตกลงราคาเฉพาะงานวางท่อประปาของโครงการบ้านจัดสรรให้ผู้จัดการสาขา เพื่อให้การดำเนินงานมีความคล่องตัวมากขึ้น

8. การพิจารณาให้โครงการมีส่วนร่วมในการส่งมอบงาน กปน. จะนำไปหารือกับผู้บริหารต่อไป

นอกจากนี้ ยังได้ให้ความมั่นใจกับผู้ประกอบการเรื่องปริมาณน้ำสำรองว่า กปน. มีกำลังผลิตน้ำสำรอง และมีแผนการขยายกำลังการผลิตเป็นระยะ ๆ เพื่อรองรับกับความต้องการใช้น้ำจากการขยายตัวของชุมชนเมือง จึงขอให้ผู้ประกอบการที่มีแผนการก่อสร้างโครงการบ้านจัดสรรมั่นใจว่า กปน. สามารถให้บริการน้ำประปาในพื้นที่รับผิดชอบได้อย่างทั่วถึงและเพียงพอแน่นอน หากผู้ประกอบการมีข้อสงสัยเกี่ยวกับการให้บริการของ กปน. สามารถติดต่อขอทราบข้อมูลเกี่ยวกับกฎระเบียบต่าง ๆ ได้ที่กองบริหารธุรกิจเสริมด้านบริการ โทรศัพท์ 02-586-7713



# “ผู้ประกอบการรุ่นใหม่” ของอสังหาฯ



“ผู้ประกอบการยุคใหม่ ถือว่าเป็นมืออาชีพเต็มตัว การศึกษาดี ฐานะดี ประสบการณ์มาจากรุ่นพ่อแม่ที่ดี ตลาดเอื้ออำนวยดีมาก ระบบการเงินก็เปิดกว้าง ทำให้ยุคนี้ผู้ประกอบการพร้อมมาก ๆ ”



รศ. มานพ พงศทัต  
ศาสตราจารย์

**อ**สังหาฯ เป็นธุรกิจที่เป็นพื้นฐานของประเทศทุกประเทศ ยิ่งเป็นประเทศกำลังพัฒนา (DEVELOPING COUNTRY) ที่เติบโตอย่างรวดเร็ว ยิ่งต้องเร่งสร้างบ้าน สร้างเมือง ทั้งนั้น

ในอดีตต่อสังหาฯ ของเราเติบโตช้า ตลาดก็เล็ก ระบบของธุรกิจก็ล่าช้า อาทิจำไม่มีเงินกู้ระยะยาว เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย กู้ซื้อกันก็ระยะสั้น 1-3 ปี ดอกเบี้ยก็แพงเหมือนลงทุนในธุรกิจอื่น ๆ โดยมีการก่อตั้งสมาคมผู้บริหารธุรกิจอสังหาฯ ไทย ประมาณ 30 กว่าปีมาแล้ว ผู้ก่อตั้งก็มีอยู่ในธุรกิจนี้ แต่เล็งเห็นความสำคัญจึงริเริ่มก่อตั้งขึ้น ซึ่งควรจะต้องบันทึกให้เกียรติ คือ **คุณอรุณ แสงสว่างวัฒนะ** และผู้เขียนเองก็มีส่วนสนับสนุนการจัดระเบียบเป็น “สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย” โดยเป็นเลขานุการคนแรก บัดนี้เจริญเติบโตจนมีสมาชิกเป็นมืออาชีพมากมาย และจำนวนไม่น้อยที่อยู่ในบริษัทมหาชนในตลาดหุ้น และมีธุรกิจหลากหลาย มิใช่แต่จะทำแต่ที่อยู่อาศัยเท่านั้น คอมมูนิตี้มอลล์ ออฟฟิศ โรงแรม ก็มีเข้ามาเป็นสมาชิกร่วมด้วย

หลังจากนั้นก็ยังมีอีก 2 สมาคมในระดับผู้บริหารอสังหาฯ คือ สมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร และสมาคมอาคารชุดไทยเกิดขึ้นตามลำดับ มีวัตถุประสงค์

ประสงค์เหมือนกัน และแตกต่างกัน ในอดีตมีการเมืองที่ต้องการควบคุมให้ง่าย เสนอให้รวมตัวเป็น “สภาอสังหาฯ” ไม่สำเร็จ เพราะนโยบายวัตถุประสงค์หลายต่อหลายเรื่องไม่สอดคล้องกัน ในส่วนรายละเอียด

หากมองไปในอดีต ผู้ประกอบการอสังหาฯ ก็ผ่านมาหลายรุ่น ผ่านร้อน ผ่านหนาว เศรษฐกิจตกต่ำ หุ่นวิกฤต โดยเฉพาะปี 2540 ล้มละลายกันไปจำนวนมาก หลายคนก็พินแล้ว และในอดีตผู้ประกอบการมี “มือสมัครเล่นมากมาย” รวมทั้งมี “นักฉวยโอกาส” (OPPORTUNIST) เข้ามาฉวยโอกาสที่ตลาดยังไม่แข็งแรง ทั้งจัดสรรที่ดิน ทั้งอาคารชุดเอาเปรียบผู้บริโภคเป็นส่วนมาก จนทางราชการต้องริบสร้างกฎหมาย ช้อบบังคับเพื่อทำให้อสังหาฯ มีกฎระเบียบ กติกาทำให้ผู้ประกอบการมีเกณฑ์ปฏิบัติ ทำให้อสังหาฯ ต้องให้เป็น “มืออาชีพ” รับผิดชอบต่อธุรกิจ และผู้บริโภค สังคมให้มากขึ้น

อาทิเช่น กฎหมายจัดสรรเกิดขึ้นแม้ด้วยเหตุผลดังกล่าวซื้อบ้านดาวน์พอนส่ง (ในอดีตพอนกับเจ้าของโครงการ) ไม่ได้บ้านขายคอนโดฯ เก็บเงินดาวน์แล้วเชิดหนี จึงเกิดกฎหมายจัดสรร และกฎหมายอาคารชุด และให้มีหน้าที่ดูแล

ทรัพย์สินหลังการขายระยะยาวด้วย อีกทั้งสถาบันการเงินทั้งหลายก็ยกระดับเป็นสถาบันมืออาชีพ มีการกู้ระยะยาวเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยให้ถึง 30 ปี เช่น ประเทศที่ก้าวหน้าทั้งหลายในโลก

ผู้ประกอบการก็เช่นเดียวกัน จากอดีตมีผู้ประกอบการเป็นช่วง ๆ น่าจะได้ประมาณ 3 ช่วง คือ 1) ช่วงแรก เป็นมือใหม่หัดขับ เป็นเจ้าของที่ดิน และนักก่อสร้าง สมัยแรกนายกรุ่นนั้นก็ได้แก่ **คุณสุขุม ภิระวัฒน์** อดีตอธิบดีกรมป่าไม้ และ **คุณพรณี พุทธาริ** ปัญหาที่มีมากมายที่จะสนับสนุนให้ออกกฎหมายตั้งให้ผู้ประกอบการรุ่นนั้นเป็นมืออาชีพรับผิดชอบต่อธุรกิจและผู้บริโภค มีโครงการร่วมกับสถาบันการศึกษา คือ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยพัฒนาเป็นโครงการ RE-CU รุ่นแรกก็เกิดสมัยนั้น มีผู้เก่ง ๆ เช่น **คุณ ณ ฤดี เคียงศิริ** ซึ่งต่อมาเป็นนายกสมาคมอสังหาฯ คนต่อมา ทั้งมีส่วนช่วยผลักดันถึงรัฐ สร้างกฎระเบียบ กติกาที่ทันสมัยใช้มาจนปัจจุบัน หมู่บ้านยุคแรกคือ ม. บ้านอมรินทร์ ม. สุวิทย์เสรี รุ่นต่อมาธุรกิจเริ่มเติบโตอย่างรวดเร็วตามเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการยุคนี้จบการศึกษาโดยตรงมากขึ้น ทำธุรกิจมืออาชีพมากขึ้น และทำให้ภาครัฐให้การยอมรับมากขึ้น พระเอกรุ่นกลางก็คือ **คุณอนันต์ อัศวโภคิน**



ที่ทำธุรกิจต่อเนื่องมาจากคุณแม่ในสมัยแรก ๆ คุณชายนิค โง้วศิริวัฒน์ ที่ออกมาสร้างบริษัทใหญ่ ต่อจากอมรพันธ์ และมีदारารุ่นใหม่ เช่น คุณณอม อังคนะวัฒนา ที่นำบริษัทเข้าตลาดหุ้น และสร้างตลาด 4 มุมเมือง ที่มีชื่อจนปัจจุบัน ยุคนี้เป็นยุคตลาดหุ้นเริ่มเปิดตัวหลายบริษัท ๆ ขนาดใหญ่ก็เข้าตลาดหุ้น เช่น บริษัท โกลเด้นแลนด์ ของคุณหญิงศศิมา ศรีวิกรม์ คุณชวณ ตั้งมติธรรม ค่ายมั่นคง / เมืองทองธานี

ระยะรุ่นกลางนี้ได้รับผลกระทบทั้งตลาดทางบวกที่เจริญสุด คุณชาติชาย เจอะเจอพิษการเมือง พฤษภาทมิฬ น้ำมันขึ้นราคา ต้องพึ่งไอเอ็มเอฟครั้งแรก และมาแรงแม้ว ๆ คือ ตอน 2540 ต้มยำกุ้งเศรษฐกิจการเงิน เกือบทั้งประเทศ เกือบล้มละลาย ผู้ประกอบการยุคนั้น แม้จะมีฝีมือเป็นมืออาชีพพวกรุ่นใหม่ก็หายไปจากตลาดรวม 60 - 70%

ยุคนี้ถือว่าเป็นยุค “ผู้ประกอบการรุ่นใหม่” ต่อมาจากปี 2540 ที่ยังอยู่ในตลาดก็มี เช่น แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์, พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค รุ่นหน้าใหม่ ความรู้ดี แก้ปัญหาต้มยำกุ้งเกิดใหม่ก็มีพ่อเอกรุ่นใหม่ ก็ได้แก่ พฤษภาฯ, แสนสิริ, แอล.พี.เอ็นฯ ที่ต่อมาจากยุคกลางก็มี LH ยังเป็นเจ้าพ่ออยู่ มีหน้าใหม่การศึกษาดีเกิดขึ้น ต่อมาจากพ่อแม่ครอบครัวในยุคกลาง เช่น เสนาฯ, อนุศาศิริ, อนันดาฯ เป็นต้น

ผู้ประกอบการยุคใหม่ ถือว่าเป็นมืออาชีพเต็มตัว การศึกษาดี ฐานะดี ประสบการณ์มาจากรุ่นพ่อแม่ที่ดี ตลาดเอื้ออำนวยมาก ระบบการเงินก็โต เปิดกว้าง ทำให้ยุคนี้ ผู้ประกอบการพร้อมมาก ๆ การแข่งขันก็สูงมากเช่นกัน ทำให้ยุคนี้ อสังหาฯ กลายเป็นสินค้าที่นักลงทุนสนใจ ทั้งในและต่างประเทศ รองจากหุ้น - ทอง มีบริษัทใน



*ยุคนี้ผู้ประกอบการจะใหญ่ กลางหรือเล็ก จะต้องเป็น “มืออาชีพ” จริงจัง ต้องมีความรู้ การศึกษาพื้นฐานที่ดี มีความพร้อมด้านการเงิน การตลาด จะเป็นผู้ประกอบการแบบขาดความรับผิดชอบหรือพวกตีหัวเข้าบ้านคงไม่ได้*



ตลาดหุ้นรวม 40 บริษัท มีผลประกอบการส่วนใหญ่อยู่ในตัวสีเขียว มีผู้ประกอบการต่างชาติเข้ามาอยู่ในตลาด 3 - 4 ราย แต่ยังไม่ประสบความสำเร็จ มีรายได้กันแต่ละบริษัทปีละ 1,000-20,000 บาทต่อปี

ปรากฏการณ์ที่เริ่มจะรุนแรงขึ้น คือ ผู้ประกอบการขนาดใหญ่กำลังเบียดตลาดลงให้ครอบครัวตลาดอสังหาฯ ต่างจังหวัดที่เป็น SME ของกลางและเล็ก ทั้งในกรุงเทพฯ และเมืองท่องเที่ยว เช่น พัทยา ภูเก็ต ทำให้เริ่มมีกระแสไม่ค่อยจะพอใจที่รัฐสนับสนุนแต่บริษัทขนาดใหญ่ในตลาดหุ้น มืออาชีพมากกว่า มีหน้าเข้าได้ ยกเว้นภาษี (TAX) ในขณะที่บริษัท SME ซึ่งเป็นรากฐานที่รัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนกับถูกปล่อยปะละเลย ครอบครองไม่ที่รัฐฯ จะสนับสนุนให้ SME อสังหาฯ อยู่รอด หรือจะปล่อยให้ตลาดต้องกลับไปเป็นตลาด MONOPOLY โดยยักษ์ไม่กี่เจ้า

ยุคนี้ผู้ประกอบการจะใหญ่ กลาง หรือเล็ก จะต้องเป็น “มืออาชีพ” จริงจัง ต้องมีความรู้การศึกษาพื้นฐานที่ดี มีความพร้อมด้านการเงิน การตลาด จะเป็นผู้ประกอบการแบบขาดความรับผิดชอบ หรือพวกตีหัวเข้าบ้านคงไม่ได้ ต้องเป็นสมาชิกในสมาคมวิชาชีพจะได้รับความเชื่อมั่นจากผู้บริโภคมากขึ้น สมาคมเองก็มีจรรยาบรรณของสมาคม และสมาชิก มาตั้งแต่สมัยนายกพรรคิน พุทธาธิ ขณะนี้เรามีนายกคนรุ่นใหม่ ต่อจากคุณกิตติพล ปราโมช ณ อยุธยา เพิ่งเลือกตั้งเสร็จ คือ คุณพรนริศ ชวนไชยสิทธิ์ ก็จะขอทบทวนจรรยาบรรณ 10 ข้ออีกที



# คาดการณ์อนาคตตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทย



**6** เนื่องในโอกาสครบรอบ 25 ปีของ ซีบิอาร์อี ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ระดับสากลบริษัทแรกที่เปิดให้บริการในประเทศไทย ทีมผู้บริหารซีบิอาร์อีได้สะท้อนมุมมองที่มีต่อความเปลี่ยนแปลงที่ผ่านมาและคาดการณ์สภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

## ตลาดที่พักอาศัยในกรุงเทพมหานคร: ย่านใจกลางธุรกิจหรือชั๊วดี

ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ เติบโตขึ้นเป็นอย่างมากจากที่มีจำนวนคอนโดมิเนียมไม่ถึง 10,000 ยูนิตในปี 2531 มาเป็นมากกว่า 350,000 ยูนิตในปัจจุบัน ด้วยจำนวนอุปทานของคอนโดมิเนียมที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตลาดจึงจะมีความซับซ้อนและมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น ตลาดในย่านใจกลางเมืองมีห้องชุดที่มีขนาดและรูปแบบที่หลากหลายและมีราคาต่อตารางเมตรสูงกว่าในย่านรอบนอกใจกลางเมืองหรือมิดทาวน์ ซึ่งแทบจะมีแต่ขนาด 1 ห้องนอนเป็นส่วนใหญ่

ทำเลชั้นดีในย่านใจกลางเมือง เช่น ย่านเพลินจิต ลุมพินี และริมถนนสุขุมวิท และริมถนนใหญ่รอบ ๆ สวนลุมพินีจะมีโครงการฟรีโฮลด์น้อยลง เพราะที่ดินฟรีโฮลด์ที่เหมาะสมแก่การนำมาพัฒนาโครงการมีจำกัด และไม่มีการเสนอขายในตลาด นอกจากนี้ราคาที่ดินที่สูงเกินกว่า 1.5 ล้านบาทต่อตารางวา และมีแนวโน้มว่าจะปรับตัวสูง

ขึ้นไปอีก จะส่งผลกระทบต่อความเป็นไปได้ในการลงทุนพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม อย่างไรก็ตามทำเลชั้นดีในย่านใจกลางเมืองได้ดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อชาวต่างชาติมาอย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกับปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ซื้อที่มาจากเอเชีย ไม่ว่าจะเป็นฮ่องกง/จีน สิงคโปร์ ไต้หวัน และญี่ปุ่น ผู้ซื้อกลุ่มนี้เห็นว่ากรุงเทพฯ เป็นตลาดที่มีความน่าสนใจและมีราคาที่ย่อมเยาสำหรับการซื้อเป็นบ้านหลังที่สอง ซีบิอาร์อีคาดว่าตลาดในย่านใจกลางเมืองจะยังคงมีความแข็งแกร่งเป็นลักษณะของตลาดที่มีจำนวนยูนิตน้อยแต่มีราคาต่อยูนิตสูง และจากนี้ไปจำนวนยูนิตที่เหลือขายจะค่อย ๆ หมดไป และจะมีโครงการเปิดตัวใหม่ไม่มาก ส่วนในทำเลใจกลางเมืองที่เป็นทำเลรองลงไปจะมีความยากในการพัฒนามากขึ้น เนื่องจากต้นทุนที่ดินและค่าก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นผู้พัฒนาโครงการจะต้องวิเคราะห์ตลาดให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าและไม่ตั้งราคาสินค้าสูงเกินกว่างบประมาณที่ลูกค้าสามารถจ่ายได้

ด้านราคาซีบิอาร์อีพบว่า ราคาตลาดได้เปลี่ยนแปลงไปอย่างมากในช่วง 2 ทศวรรษที่ผ่านมาจาก 35,000 บาทต่อตารางเมตรในโครงการสมคิด การ์เดนส์ ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการคอนโดมิเนียมแห่งแรก ๆ ในกรุงเทพฯ มาถึงราคากว่า 250,000 บาทต่อตารางเมตรในปัจจุบัน ในขณะที่ระดับราคา 100,000 บาท 200,000 บาท และ 300,000 บาทต่อตารางเมตร ดูจะเป็น

ระดับที่ไม่น่าจะเป็นไปได้ในอดีต ทว่าราคาขายในช่วงเวลาที่ผ่านมาก็ทะลุเกินระดับราคาเหล่านี้มาโดยตลอด ในช่วงทศวรรษหน้าราคาขายจะยังคงสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในย่านชั้นดีใจกลางเมืองอันเป็นผลมาจากโครงการแบบฟรีโฮลด์ที่มีจำนวนจำกัดและกำลังซื้อของลูกค้าที่เพิ่มสูงขึ้น

สำหรับย่านสุขุมวิทเป็นทำเลที่แสดงให้เห็นว่าราคาคอนโดมิเนียมมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นมากที่สุด และไม่มีใครคาดคิดว่าในช่วง 18 เดือนที่ผ่านมา จะมีราคาถึงระดับกว่า 200,000 บาทต่อตารางเมตร ทั้งนี้ การมีรถไฟฟ้ามหานครสายใหม่ และอาคารสำนักงานแห่งใหม่ ๆ เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ได้ทำให้สุขุมวิทกลายเป็นทำเลชั้นนำและมีราคาเป็นรองจากย่านลุมพินีเท่านั้น

## ย่านมิดทาวน์หรือย่านรอบนอกใจกลางเมือง

ตลาดในย่านรอบนอกใจกลางเมืองเป็นตลาดที่มีความท้าทายมากที่สุดในแง่ของอุปทานของคอนโดมิเนียมและมีอัตราส่วนห้องชุดขนาด 1 ห้องนอนและห้องแบบสตูดิโอมากที่สุด แต่ก็ยังเป็นโอกาสในการซื้อเพียงทำเลเดียวที่ใกล้เมือง สำหรับกลุ่มผู้ซื้อที่เป็นผู้บริหารระดับกลางและพนักงานออฟฟิศ ผู้พัฒนาโครงการสำหรับตลาดกลุ่มนี้ควรที่จะระมัดระวังและประเมินว่าทำเลใดบ้างที่มีความเป็นไปได้ที่ตลาดจะอึมตัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการหน้าใหม่ใน

ความเห็นของซีบีอาร์อี ตลาดในย่านรอบนอกใจกลางกรุงเทพฯ ยังขาดความสมดุล ซึ่งจำเป็นต้องได้รับการปรับให้เหมาะสม

ซีบีอาร์อีเห็นว่าตลาดคอนโดมิเนียมมีแนวโน้มเติบโตมากขึ้นและรุกคืบไปถึงย่านชานเมือง โดยการขยายตัวของระบบขนส่งมวลชนตลาดรอบนอกใจกลางเมืองจะเผชิญกับสถานะที่คอนโดมิเนียมขนาดเล็กที่ตั้งอยู่ใกล้รถไฟฟ้ามีราคาสูงกว่าทาวน์เฮาส์ในทำเลใกล้เคียง และเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นจากโครงการที่อยู่ในทำเลเกิดใหม่ใกล้รถไฟฟ้าของย่านชานเมืองซึ่งมีราคาถูกกว่า ปัญหาดังกล่าวจะได้รับการแก้ไขด้วยการกำหนดขนาดห้องชุดและการตั้งราคา ซึ่งผู้พัฒนาโครงการจำเป็นต้องศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในปัจจุบัน ตลาดรอบนอกใจกลางกรุงเทพฯ เป็นตลาดที่ควรระมัดระวังในการเก็งกำไรระยะสั้น เพราะอาจมีความเสี่ยงในเรื่องสภาพคล่องในการขายต่อ

**ตลาดอาคารสำนักงาน:**

ด้วยพื้นที่สำนักงานในกรุงเทพฯ ที่มากกว่า 8 ล้านตารางเมตรในปัจจุบัน เปรียบเทียบกับเมื่อ 25 ปีที่แล้วที่มีพื้นที่ไม่ถึง 1 ล้านตารางเมตร ปัจจุบันตลาดอาคารสำนักงานถือเป็นตลาดขนาดใหญ่ที่มีพื้นที่มากกว่าพื้นที่สำนักงานสิงคโปร์ถึง 25 เปอร์เซ็นต์และอาคารระดับเกรดเอมีการออกแบบและคุณภาพมาตรฐานระดับสากล ตลาดอาคารสำนักงานกำลังเคลื่อนไปสู่ยุคที่มีความแข็งแกร่งกว่าที่ผ่านมา และเป็นครั้งแรกในรอบ 20 ปีที่กำลังจะกลับมาเป็นตลาดของผู้ประกอบการและยังเป็นครั้งแรกในรอบ 4 ปีหลังจากวิกฤติเศรษฐกิจของสหรัฐฯ ที่มีปริมาณอุปสงค์สูงกว่า 100,000 ตารางเมตรต่อปี และเป็นที่คาดการณ์ว่าอุปสงค์ต่อไปจะสูงขึ้นต่อไปอีก จากการทำไทยเป็นฐานการผลิตภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่และธุรกิจบริการที่เติบโตมากขึ้นและรองรับอนาคตที่ไทยจะเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจที่จะเปิดประตูไปสู่ตลาดใหม่ ๆ ในภูมิภาค

ปัจจุบันราคาค่าเช่าพื้นที่สำนักงานมีอัตราสูงสุดอยู่ที่อาคารปาร์คเวเนซุเอล่า ดีไอเคเพล็กซ์ อ่อนวิทย์ ซึ่งมีอัตราค่าเช่าสูงสุดที่ 980 บาทต่อตารางเมตรซึ่งสูงสุดเป็นประวัติการณ์ คือสูงกว่าจุดสูงสุดในปี 1992 ที่อาคารดีทีแอลทาวเวอร์ เคยทำได้ที่ 820 บาทต่อตารางเมตร ซีบีอาร์อีคาดว่าค่าเช่าจะยังคงปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น แต่ยังมี



ความคุ้มค่าเป็นอย่างมากเมื่อเปรียบเทียบกับเมืองอื่น ๆ ในภูมิภาคเดียวกัน เมื่อพิจารณาในหลายด้าน พบว่า กรุงเทพฯ ในทางภูมิศาสตร์นับว่ามีที่ตั้งเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการอยู่ติดกับพรมแดนของพม่า หากรัฐบาลมีการส่งเสริมตลาดอาคารสำนักงานโดยให้สิทธิประโยชน์ด้านภาษี ซึ่งควรพิจารณา รวมไปถึงเรื่องจำเป็นอื่น ๆ ในการเปิดสำนักงานของบริษัทข้ามชาติ เช่น เรื่องวีซ่า โบนัสการทำงานในประเทศ ตลอดจนการถ่ายทอดความรู้ด้านเทคโนโลยี เพื่อที่จะดึงดูดให้บริษัทต่าง ๆ ในภูมิภาค เช่น จากฮ่องกงและสิงคโปร์ เข้ามาตั้งสำนักงานในประเทศ ก็จะทำให้ภาคธุรกิจบริการเติบโตเป็นอย่างมาก กรุงเทพฯ สามารถเป็นฐานที่ตั้งสำนักงานระดับภูมิภาคให้กับบริษัทต่าง ๆ ดังกล่าวด้วยค่าใช้จ่ายเพียง 1 ใน 3 ของการตั้งสำนักงานระดับภูมิภาคในสิงคโปร์

แนวโน้มของตลาดสำนักงานในกรุงเทพฯ กำลังได้รับการพัฒนาไปอีกขั้น ต่อไปจะไม่ได้เป็นตลาดที่มีย่านซีบีดีเพียงอย่างเดียว แต่จะมีตลาดรองหรือเอสบีดี (Secondary Business Districts) เกิดใหม่อีกหลายแห่ง เช่น จากการขยายตัวของโครงข่ายระบบขนส่งมวลชนและค่าปลักในโซนทิศเหนือของกรุงเทพฯ ทำให้อำนาจชดเชยกลายเป็นทางเลือกที่มีความโดดเด่นสำหรับการเป็นที่ตั้งสำนักงานเมื่อเปรียบเทียบกับย่านวิภาวดีซึ่งเป็ย่านเอสบีดีที่ได้รับความนิยมในช่วงก่อนที่จะมีการเปิดใช้รถไฟฟ้า

**ตลาดที่ดินและการลงทุน:**

เมื่อเปรียบเทียบกับฮ่องกงและสิงคโปร์

กรุงเทพฯ นับว่ายังล้าหลังในด้านธุรกรรมการซื้อขายอาคารเพื่อการลงทุน เช่น อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้าและโรงแรม โดยมีการซื้อขายกันเพียง 1-2 อาคารต่อปีโดยเฉลี่ย การเกิดของกองทุนอสังหาริมทรัพย์ หรือ REITs และสถานะของตลาดกรุงเทพฯ ที่สูงขึ้นในระดับภูมิภาค ซีบีอาร์อีคาดการณ์ว่าจะมีความเปลี่ยนแปลงในตลาดการลงทุนในอนาคต ยกตัวอย่างเช่น เมื่อไม่นานมานี้ ซีบีอาร์อีเพิ่งปิดการขายอาคารลิเวอร์พูล สแควร์ อาคารสำนักงานสูง 23 เมตร มีพื้นที่ 40,000 ตารางเมตรบนถนนสีลม ใกล้บีทีเอสสถานีสีลม อย่างไรก็ตามในส่วนของอาคารสำนักงานวันนี้เจ้าของอาคารส่วนใหญ่ต้องการถือครองทรัพย์สินเพื่อประโยชน์จากผลตอบแทนค่าเช่าที่กำลังพุ่งสูงขึ้น โอกาสในการซื้ออาจมีอยู่บ้างในอาคารเก่าที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี แต่จำเป็นต้องดำเนินการปรับปรุงอาคารเสียใหม่เพื่อสร้างผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้นในระยะยาว

ปัจจุบันการซื้อที่ดินในทำเลทองจะมีการแข่งขันอย่างสูง เห็นได้ชัดจากการเปิดประมูลที่ดินในย่านสวนลุมของสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ หากพิจารณาแผนผังแปลงที่ดินในทำเลชั้นนำของกรุงเทพฯ จะพบว่าที่ดินที่มีมูลค่าสูงขนาดใหญ่หลายแห่งที่มีศักยภาพในการพัฒนาและที่ดินเหล่านี้ ส่วนใหญ่เป็นของหน่วยงานภาครัฐ เช่น มกคสั่น ที่ดินของการรถไฟท่าเรือ และโรงงานยาสูบ ซึ่งเป็นที่ดินในลักษณะของการเช่าระยะยาวทั้งสิ้น กฎหมายปัจจุบันกำหนดให้มีระยะเวลาสูงสุดที่สามารถจดทะเบียนการเช่าได้แค่ 30 ปี

ซีบีอาร์อี เห็นว่าปัจจุบันการพัฒนา





อสังหาริมทรัพย์โดยการเช่าระยะยาว 30 ปี จะเริ่มกลายเป็นสิ่งที่ทำได้ยากมากขึ้นในการพัฒนาโครงการ เพราะจะไม่คุ้มทุนในการลงทุน เนื่องจากโครงการขนาดใหญ่ระดับคุณภาพต้องใช้เงินทุนสูง ซีบีอาร์อี เชื่อว่าการขยายระยะเวลาการเช่าจาก 30 ปีเป็นสูงสุด 99 ปี จะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาที่ดินใจกลางเมืองในแปลงที่ดินขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐ และผู้ประกอบการ การแก้ไขกฎหมายให้สามารถขยายระยะเวลาการเช่าให้ยาวขึ้นเป็น 99 ปี จะทำให้โครงการขนาดใหญ่ได้รับผลตอบแทนที่คุ้มทุนในระยะยาวอย่างน้อยที่สุดก็หนึ่งรอบวงจรของอายุอสังหาริมทรัพย์ ดังเช่นที่เกิดขึ้นในตลาดอื่น เช่น ตลาดยุโรป เป็นต้น และเป็นการกระตุ้นให้ตลาดซื้อขายเพื่อการลงทุนในอาคารขนาดใหญ่เติบโตขึ้นได้ อีกประโยชน์อื่น ๆ ของการขยายเวลาการเช่าให้ยาวกว่า 30 ปี จะช่วยทำให้สัญญาเช่าระยะยาวที่มีอยู่ในปัจจุบันที่ใช้ระยะเวลาเช่าแบบ 30+30+30 มีความชัดเจนยิ่งขึ้น

#### ความท้าทายและโอกาส:

ความท้าทายในตลาดอสังหาริมทรัพย์ประการหนึ่งที่ต้องรับมือ คือ การบริหารอาคารแบบมืออาชีพ อาคารหลาย ๆ แห่งไม่ประสบความสำเร็จในระยะยาว ในแง่ของมูลค่าเพิ่มราคาไม่เพิ่มขึ้นเท่าที่ควรจะเป็นหรือลดลงอันมีสาเหตุมาจากการบริหารอาคารที่ไม่มีประสิทธิภาพและงบประมาณในการดูแลรักษาอาคารที่ไม่เพียงพอในระยะยาวหากปราศจากการดูแลรักษาอาคารที่ดีแล้ว อาคารซึ่งควรที่จะเป็นทรัพย์สินที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้นเมื่อเวลาผ่านไปจะกลายเป็นสินค้าที่นอกจากจะ

เสื่อมค่าไปตามกาลเวลาแล้วยังขาดสภาพคล่องในการซื้อขาย

ทั้งวงการตลาดอสังหาริมทรัพย์จำเป็นต้องทบทวนแนวทางการบริหารอาคารและเลือกใช้แนวทางที่มีมาตรฐานระดับสากล นอกจากนี้เจ้าของร่วมของอาคารชุดต้องเข้าใจถึงความจำเป็นในการขึ้นค่าส่วนกลางในกรณีที่งบประมาณที่ตั้งไว้ต่ำกว่าระดับที่จะบริหารอาคารได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในอีกทศวรรษหน้าการบริหารอาคารเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างมากต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ในการที่จะรักษาและเพิ่มมูลค่าให้แก่ทรัพย์สิน อาทิเช่น ในกรุงเทพฯ อาคารบางอาคารกลายเป็นอาคารเก่าในเวลาไม่ถึง 10 ปี ในขณะที่อาคารอายุ 100 ปีหลายแห่งในแมนแฮตตันและกรุงลอนดอนยังคงมีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และยังคงเป็นทรัพย์สินเพื่อการลงทุนชั้นดีอยู่

ความท้าทายอีกประการหนึ่ง คือ ภาษีที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ ระบบภาษีมีความซับซ้อนและไม่เอื้อให้เกิดการเติบโตของตลาดการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เท่าที่ควรจะเป็นทั้งในด้านภาษีที่เกี่ยวข้องกับรายได้จากการปล่อยเช่า และจากการขายอสังหาริมทรัพย์ระบบภาษีในปัจจุบันไม่ได้เป็นประโยชน์กับทั้งนักลงทุนและภาครัฐ หลายครั้งที่นักลงทุนต้องเสียภาษี 2 ต่อทั้งภาษีรายได้จากการปล่อยเช่าและภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ท่ามกลางความท้าทายต่าง ๆ ยังคงมีโอกาสมากมายในตลาดสำหรับปีที่จะมาถึงจากการรวมตัวกันของเศรษฐกิจอาเซียน โดยผ่านประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือเออีซี ประเทศไทยจัดได้ว่าเป็นหนึ่งในตลาดที่มีความโดดเด่นมาก

ที่สุด ด้วยปัจจัยทางด้านภูมิศาสตร์ในฐานะที่เป็นศูนย์กลางของภูมิภาคและมีเขตแดนอยู่กับเศรษฐกิจเกิดใหม่หลายแห่ง เช่น พม่าและลาว ตลาดอสังหาริมทรัพย์ของไทยอยู่ในฐานะที่ได้รับประโยชน์ในหลายภาคธุรกิจ ทั้งตลาดอาคารสำนักงานและตลาดให้เช่าที่พักอาศัยไปจนถึงตลาดโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ การเปิดประเทศของพม่าเป็นเรื่องที่สำคัญอย่างมาก ซึ่งเป็นที่คาดการณ์ว่าประเทศไทยจะเป็นผู้ที่ได้รับประโยชน์เป็นหลัก ปัจจุบันในพม่ากำลังขาดแคลนโครงการอพาร์ทเมนต์ โรงแรม และพื้นที่สำนักงานให้เช่าเป็นอย่างมาก แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการต่างชาติยังไม่มี ความเข้าใจตลาดที่ชัดเจน และยังไม่มีความหมายที่ดิน ในปัจจุบันศักยภาพในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์และการลงทุนในพม่ามีอยู่สูงมาก แต่ความเสี่ยงก็สูงมากเช่นเดียวกัน ในปัจจุบัน ซีบีอาร์อี ประเทศไทยได้ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทต่างชาติหลายแห่งในการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ในพม่า

ตลาดอสังหาริมทรัพย์จะยังคงมีทั้งความท้าทายและโอกาสอยู่เสมออยู่เสมอคู่กันคู่ความสำเร็จไม่ว่าตลาดจะอยู่ในสภาวะใด ก็คือความสามารถในการปรับตัวเพื่อรองรับแนวโน้มหรือกระแสที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาและการพัฒนาบุคลากรคุณภาพและทีมงานที่เข้มแข็ง ความแข็งแกร่งของซีบีอาร์อี ประเทศไทยตลอดระยะเวลา 25 ปีที่ผ่านมาเกิดขึ้นจากความต่อเนื่องของบุคลากรและคุณภาพของการให้บริการ โอกาสในการเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทยยังจำเป็นที่จะต้องก้าวข้ามความท้าทายต่าง ๆ ที่มาจากความไม่สมบูรณ์แบบของกฎหมายและข้อบังคับต่าง ๆ และภาครัฐจะต้องตระหนักถึงความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงเพื่อที่จะทำให้ตลาดของเราพัฒนาไปสู่การเป็นตลาดอสังหาริมทรัพย์ระดับโลกอย่างแท้จริง ซึ่งจุดใจให้ผู้ประกอบการรายใหญ่และนักลงทุนเข้ามาในประเทศ และจะไม่เป็นการมุ่งเน้นแต่ตลาดในประเทศเพียงอย่างเดียวอีกต่อไป



ที่มา : ซีบีอาร์อี ประเทศไทย

# สรุปผลการประเมินภาวะเศรษฐกิจไทยประจำปี 2556

โดยคณะผู้แทนกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (2013 Article IV Consultation)

ในโอกาสที่คณะผู้แทนกองทุนการเงินระหว่างประเทศ เดินทางมาเยือนประเทศไทยเพื่อประเมินภาวะเศรษฐกิจประจำปี 2556 ตามนัยแห่งข้อตกลงว่าด้วยกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (2013 Article IV Consultation) ระหว่างวันที่ 29 พฤษภาคม - 13 มิถุนายน 2556 นาย Luis E. Breuer หัวหน้าคณะผู้แทนกองทุนการเงินฯ ได้กล่าวสรุปผลการประเมินโดยมีประเด็นที่สำคัญดังนี้

คณะผู้แทนกองทุนการเงินฯ เห็นว่าเศรษฐกิจไทยมีความสามารถในการปรับตัวเพื่อรองรับความเสี่ยงต่าง ๆ ที่ผ่านไปได้เป็นอย่างดี ไม่ว่าจะเป็นผลจากวิกฤติการเงินโลก ห่วงโซ่อุปทานที่ต้องหยุดชะงักจากเหตุการณ์สึนามิในญี่ปุ่น รวมทั้งมหาอุทกภัยในปี 2554 โดยเป็นผลมาจากพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่แข็งแกร่ง สะท้อนจากการขยายตัวในระดับสูงเสถียรภาพที่อยู่ในเกณฑ์ดี ซึ่งรวมไปถึงการมีวินัยด้านการคลังของภาคธนาคารพาณิชย์และภาคธุรกิจที่แข็งแกร่ง และระดับทุนสำรองระหว่างประเทศที่อยู่ในระดับสูงตลอดจนระดับหนี้สาธารณะที่สามารถบริหารจัดการได้ แม้เศรษฐกิจไทยมีสัญญาณชะลอลงในช่วงไตรมาสแรกของปีนี้ แต่คณะผู้แทนกองทุนการเงินฯ คาดว่าทั้งปี 2556 และ 2557 เศรษฐกิจไทยจะขยายตัวได้ที่ร้อยละ 4.75 และ 5.25 ตามลำดับ โดยมีแรงขับเคลื่อนสำคัญจากอุปสงค์ภาคเอกชนที่ขยายตัวในเกณฑ์ดีและการเร่งใช้จ่ายของภาครัฐ อย่างไรก็ตามความเสี่ยงต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจยังมีอยู่โดยเฉพาะจากปัจจัยภายนอก ขณะที่การเมืองในประเทศมีเสถียรภาพมากขึ้น และส่งผลดีต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุน อย่างไรก็ตามความผันผวนของเงินทุนเคลื่อนย้ายจะเป็นความเสี่ยงเพิ่มเติมต่อเศรษฐกิจไทยในระยะต่อไป

คณะผู้แทนกองทุนการเงินฯ เห็นว่าแรงกระตุ้นทางการคลังเพื่อสนับสนุนอุปสงค์ในประเทศภายหลังวิกฤติการเงินโลกและการช่อมแซมความเสียหายจากมหาอุทกภัยในระยะที่ผ่านมาเหมาะสม ภายใต้ภาวะการณ์

ปัจจุบันที่เศรษฐกิจไทยฟื้นตัวได้ต่อเนื่อง ภาครัฐสามารถใช้โอกาสนี้ทยอยลดการกระตุ้นเศรษฐกิจลงได้ เพื่อเป็นการเพิ่มความสามารถทางการคลัง (fiscal space) ที่จะรองรับการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานและเพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมด้านนโยบาย (policy buffers) เพื่อรองรับผลกระทบจากความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต

คณะผู้แทนกองทุนการเงินฯ สนับสนุนความตั้งใจของทางการไทยที่จะรักษากรอบวินัยทางการคลัง ด้วยการกำหนดเป้าหมายสัดส่วนหนี้สาธารณะไม่เกินร้อยละ 50 ของ GDP และมีงบประมาณสมดุลในปี 2560 ซึ่งมีมาตรการสนับสนุนที่อยู่ระหว่างดำเนินการ อาทิ การปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดเก็บภาษีและการขยายฐานภาษี การลดแรงจูงใจด้านภาษีสำหรับการบริโภค การปรับปรุงระบบภาษีสรรพสามิต รวมถึงการเพิ่มความเข้มงวดในการควบคุมการใช้จ่ายงบประมาณ ในการนี้ คณะผู้แทนกองทุนการเงินฯ ได้หารือมาตรการการคลังเพิ่มเติมเพื่อสนับสนุนนโยบายของทางการในการเพิ่มการใช้จ่ายสำหรับการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ไป พร้อมกับการรักษาวินัยด้านการคลังด้วย

การดำเนินนโยบายการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ยังถือว่าผ่อนคลายและเหมาะสมในการสนับสนุนเศรษฐกิจไทยในภาวะปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม ธปท. ยังคงต้องติดตามการส่งผ่านของแรงกดดันด้านอุปสงค์และค่าแรงไปยังเงินเพื่อต่อไป และเตรียมพร้อมในการปรับนโยบายการเงินหากมีแรงกดดันเงินเพื่อ

ทั้งนี้ คณะผู้แทนกองทุนการเงินฯ เห็นว่าการดำเนินนโยบายการเงินภายใต้กรอบเป้าหมายเงินเพื่อและความน่าเชื่อถือของ ธปท. เป็นปัจจัยที่ช่วยรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่เงินทุนเคลื่อนย้ายมีความผันผวนและนักลงทุนเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการลงทุนต่อความเสี่ยงได้อย่างรวดเร็วซึ่งที่ผ่านมากการดำเนินการเพื่อรับมือกับความผันผวนของตลาดการเงิน ได้แก่ การให้อัตราแลกเปลี่ยน

เคลื่อนไหวได้มากขึ้นตามกลไกตลาด และการเตรียมพร้อมในมาตรการด้านเงินทุนเคลื่อนย้ายถือว่าเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

การฟื้นตัวทางเศรษฐกิจที่แข็งแกร่งของไทยส่งผลดีต่อภาคการเงิน อย่างไรก็ตามก็ดีคณะผู้แทนกองทุนการเงินฯ มีความกังวล จากการขยายบทบาทของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs) และระดับหนี้ภาคครัวเรือนที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้คณะผู้แทนกองทุนการเงินฯ สนับสนุนความตั้งใจของทางการไทยที่จะสร้างความเข้มแข็งให้การดำเนินงานของ SFIs ด้วยการปรับปรุงการกำกับดูแล รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลการดำเนินงานของ SFIs ให้มีมาตรฐานใกล้เคียงกับระบบธนาคารพาณิชย์ โดยยังคงทำหน้าที่ของ SFIs ได้ด้วย สำหรับหนี้ของภาคครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ซึ่งส่วนหนึ่งมาจากการช่อมแซมหลังอุทกภัยและนโยบายการกระตุ้นการบริโภคในประเทศในระยะสั้นยังเป็นสิ่งที่ทางการไทยต้องติดตาม

คณะผู้แทนกองทุนการเงินฯ สนับสนุนแนวนโยบายของทางการที่จะให้การเติบโตทางเศรษฐกิจเป็นไปอย่างทั่วถึงและเป็นธรรม (inclusive growth) ผ่านการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคการขนส่งซึ่งจะมีส่วนสำคัญในการยกระดับผลิตภาพ (productivity) โดยรวมของประเทศ และการรักษาวินัยทางการคลัง รวมถึงความโปร่งใสในการใช้จ่ายเงินนอกงบประมาณและการดำเนินงานของรัฐวิสาหกิจและ SFIs ซึ่งจะเป็นการสร้างเชื่อมั่นของนักลงทุน ทำให้การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของประเทศดำเนินการได้ต่อเนื่อง

นอกจากนี้ คณะผู้แทนกองทุนการเงินฯ เสนอให้ทางการพิจารณาแนวทางการปรับปรุงกลไกในการช่วยเหลือภาคประชาชน เช่น ให้เงินช่วยเหลือที่มีเงื่อนไข โดยเฉพาะในโครงการด้านการศึกษาและสาธารณสุข ซึ่งจะช่วยให้การขยายตัวทางเศรษฐกิจเป็นไปอย่างยั่งยืนและเท่าเทียมกันมากขึ้น



# สรุปการจัดงาน Teps 2013 รวมโครงการคุณภาพ ณ สยามพารากอน เมื่อ 17 - 26 พฤษภาคม 2556



สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย จัดงาน “ไทยแลนด์ เอ็กซ์คลูซีฟ พร็อพเพอร์ตี้ โชว์ 2013” (Thailand Exclusive Property Show 2013) หรือ TEPS 2013 จัดขึ้น ระหว่างวันที่ 17-26 พฤษภาคม 2556 ณ Fashion Hall ชั้น 1 ศูนย์การค้าสยามพารากอน บนพื้นที่จัดแสดงงาน รวม 400 ตารางเมตร จำนวน 17 บูธ โดยร่วมกับผู้ประกอบการที่มาร่วมออกบูธ จัดโปรโมชั่นภายในงานกันอย่างมากมาย และได้มีพิธีเปิดงานอย่างเป็นทางการ เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม 2556 โดย ฯพณฯ พลเรือเอก มล. อัสนี ปราโมช องคมนตรี ได้ให้เกียรติมาเป็นประธานในพิธีเปิดงานอย่างเป็นทางการ

**นายพรนริศ ขวนไชยสิทธิ์** นายกสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย กล่าวว่า การจัดงาน TEPS ในปีที่ผ่านมา 3 ครั้งได้รับความมั่นใจจากสมาชิกผู้ร่วมออกบูธและลูกค้าเป็นอย่างมาก เพราะไม่เพียงแต่จะช่วยประหยัดต้นทุนด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์โครงการ รวมถึงเพิ่มช่องทางขายที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายใหม่ได้อย่างกว้างขวางแล้ว ในส่วนของลูกค้าเองสามารถ

มาพบโครงการคุณภาพจำนวนมากในทีเดียว และเลือกซื้อสินค้าที่ถูกใจได้โดยไม่ต้องเสียเวลาเดินทางตามหาข้อมูลหลายทำเล

ปัจจุบันตลาดอสังหาริมทรัพย์ ระดับไฮเอนด์เป็นอีกตลาดที่กำลังได้รับความนิยมได้รับความสนใจจากกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงบนทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ โดยสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย จึงได้จัดงาน “ไทยแลนด์ เอ็กซ์คลูซีฟ พร็อพเพอร์ตี้ โชว์ 2013” (Thailand Exclusive Property Show 2013) หรือ “เทพ 2013” (TEPS 2013) ขึ้น เพื่อรวบรวมโครงการที่อยู่อาศัยระดับไฮเอนด์มาไว้ในที่เดียว หวังกระตุ้นตลาดรับกำลังซื้อจากทั้งกลุ่มคนไทยและชาวต่างชาติที่เข้ามาอยู่อาศัยและทำงานในประเทศไทย

อย่างไรก็ตามงาน TEPS 2013 ยังคงเป็นงานที่รวมสินค้าที่หลากหลายและมีคุณภาพไว้ในที่เดียวกันอีกทั้งการตัดสินใจซื้อจะอยู่บนพื้นฐานของรสนิยม ความสะดวกสบาย และความคุ้มค่ามากกว่าเรื่องของราคา โดยลูกค้ากลุ่มไฮเอนด์ให้การตอบรับงาน TEPS 2013 เป็นอย่างดี



# สรุปกิจกรรมสัมมนาเรื่อง “Building เครื่องมือที่ให้แก่ปรับเปลี่ยน BOQ



สมาคมสังฆกรรมศาสตร์ไทยได้มีการจัดสัมมนาหัวข้อ “Building Information Modeling (BIM) เครื่องมือที่ให้แก่ปรับเปลี่ยน BOQ และการบริหารงานก่อสร้างเป็นเรื่องง่าย” เมื่อวันพุธที่ 26 มิถุนายน 2556 เวลา 13.00-16.30 น. ณ โรงแรมโกลเด้นทิวลิป ซอฟเฟอริน วิทยากรผู้บรรยายได้รับเกียรติจาก **ดร. พร วิรุฬห์รักษ์** อาจารย์ประจำคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ และด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืน และ **อาจารย์สุพลเลิศดำรงชัย** ผู้เชี่ยวชาญเทคโนโลยี BIM และวิทยากรอบรมการใช้ระบบ IT ในการบริหารจัดการโครงการออกแบบก่อสร้าง ดำเนินการสัมมนาโดย **คุณธีรวัฒน์ พิพัฒน์ดิษฐกุล** อุปนายกสมาคมฯ ฝ่ายกิจกรรมและประชาสัมพันธ์และกรรมการผู้จัดการ บจก. โอเชียน พรอพเพอร์ตี้

ในการนี้ สมาคมฯ ขอสรุปประเด็นการบรรยายที่น่าสนใจ วัตถุประสงค์เพื่อให้ท่านสมาชิกสมาคมฯ ได้รับทราบเทคโนโลยีด้านการพัฒนาการออกแบบในการก่อสร้างอาคารในปัจจุบัน

**ดร. พร วิรุฬห์รักษ์** อาจารย์ประจำ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยและที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์และด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืน กล่าวถึง แนวทางการออกแบบก่อสร้างอาคารในปัจจุบันแต่ละโครงการจะมีเทคนิคในการพัฒนาโครงการของตนเอง ซึ่งตนเองในฐานะเป็นที่ปรึกษาให้กับ บมจ.แอลพีเอ็น และ บมจ. แอสสิริ ด้านการทำ BOQ ในการสร้างตึกขนาด 30 ชั้น โดยการก่อสร้างอาคารหากใช้คานขนาด B5 ใหญ่เกินความจำเป็น ถ้าจะปรับลดขนาดเหลือ B4 จะสามารถทำได้หรือไม่ และต้นทุนลดไปจำนวนเท่าใด ในกรณีหากมีการใช้ระบบ Building Information Modeling (BIM) เข้ามาช่วยจะทำให้ทราบต้นทุนได้ทันที การทำธุรกิจสังฆกรรมศาสตร์ หากต้นทุนสูงกว่าที่ตั้งไว้จะทำอย่างไรให้ต้นทุนกลับมาเหมือนเดิมได้ จากเดิมต้องใช้เวลาในการถอดแบบกว่าจะรู้ต้นทุนที่แท้จริงจึงใช้เวลานานมาก ระบบการออกแบบและก่อสร้างในปัจจุบันจะใช้โปรแกรมซอฟต์แวร์อันดับแรก คือ เอ็กเซล ซึ่งเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงองค์ประกอบต่าง ๆ จะมีผลกับการเปลี่ยนแปลงทันที ความยากของโปรแกรมเอ็กเซลไม่มีอะไร คือ ต้องมีคนทำสมการให้เกิดขึ้น ดังนั้น จึงจำเป็นต้องมีคนทำ

และต้องทำงานบนระบบ ข้อมูลต้องเป็นตัวเลขหรือตัวอักษรเท่านั้น รูปภาพจะใช้ไม่ได้ อีกอย่างโปรแกรมต้องผสานสัมพันธ์กับแต่ละฝ่ายได้ไม่ว่าจะเป็นฝ่ายขาย ฝ่ายก่อสร้าง ฝ่ายบริหาร และฝ่ายอื่น ๆ สามารถนำข้อมูลไปขยายผลต่อได้ และสุดท้ายต้องแยกข้อมูลแต่ละส่วนออกมาได้เช่นกัน สำหรับงานก่อสร้าง สถาปนิกใช้โปรแกรม 3D โดยหลักการของโปรแกรมจะเห็น 3D ก่อน ซึ่งสมัยก่อนจะปรากฏแบบอยู่บนกระดาษด้วยเทคโนโลยีในปัจจุบันสามารถถอดข้อมูลจาก 3 มิติเป็น 2 มิติได้ โดยภาพจำลอง 3 มิติ ระบบข้อมูลสามารถแก้แบบไปที่โปรแกรมเอ็กเซลเลย แล้วนำเอาเอ็กเซลไปเขียนแบบ หากมีการเปลี่ยนราคา เช่น มีการเปลี่ยนหลังคาจาก 17 บาท เหลือ 9 บาท จะเห็นที่แบบเปลี่ยนสี สามารถเห็นการเปลี่ยนแปลงต้นทุนได้ทันที และที่น่าสนใจคือ งานระบบ ดังนั้น หากมีโปรแกรมนี้ขึ้นมาวิศวกรระบบจะทำงานได้สะดวกมากขึ้น ทุกอย่างจะปรากฏเป็นรูปภาพขึ้นมา เหมือนการเขียน Shop Drawing ซึ่งผู้รับเหมาส่วนใหญ่ไม่ทำ Shop Drawing จะทำตามแบบที่ให้มาเท่านั้น หากใช้โปรแกรมนี้ส่วนไหนขาดไป จะเห็นได้ทันทีอีกทั้งองค์ประกอบของข้อมูลเป็นส่วนที่มิ

# Information Modeling (BIM)

## และการบริหารงานก่อสร้างเป็นเรื่องง่าย”



ความสำคัญมาก เวลาที่จะเปลี่ยนแปลงอะไรต้องรอเวลาอีกหลายวัน หากมีการเปลี่ยนแล้วจะทำให้ทราบผลทันที ตัวอย่างเช่น การเปลี่ยนแล้วลดต้นทุนไป 3 แสนบาท สามารถนำ 3 แสนบาทไปทำอย่างอื่นได้หรือหากปรับเปลี่ยนแล้วทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้นก็จะสามารถปรับเปลี่ยนได้ใหม่ สำหรับผู้รับเหมาจะได้รับประโยชน์มาก การลดน้ำหนักผนังหรือวัสดุก่อสร้างต่าง ๆ อาจจะช่วยทำให้ลดคานลงไปได้ นอกจากนี้ เรื่องการจัดทำ EIA ยังสามารถทราบข้อมูลด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม เช่น ค่าการสะท้อนแสงต่าง ๆ สามารถคำนวณออกมาได้ เรื่องกันแสงอาทิตย์ กันพลังงาน การใช้เสียงและกันเสียง รวมถึงการเช็คคราคร่าวัสดุต่าง ๆ จะแสดงออกมาให้เห็น เช่น ใช้สีแบบ 15 ปี กับแบบ 5 ปี ราคามีความแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด ดังนั้นข้อมูลต่าง ๆ จึงมีความสำคัญมาก ในปัจจุบันหากมีเครื่องมือต้นน้ำไว้เจรจาต่อรองกับผู้รับเหมาได้ แต่การเจรจาต้องเป็นเหมือนพี่น้องกันไม่ใช่เป็นเพียงคู่ค้ากัน นักพัฒนาควรจะต้องมีการพัฒนาและนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาใช้ระบบดังกล่าว นับเป็นอีกทางเลือกของผู้ประกอบการที่จะช่วยให้พัฒนาตัวเองได้ดียิ่งขึ้น

**อาจารย์สุรพล เลิศดำรงชัย** ผู้เชี่ยวชาญ เทคโนโลยี BIM และวิทยากรอบรมการใช้ระบบ IT ในการบริหารจัดการโครงการออกแบบก่อสร้าง กล่าวถึงแนวทางด้านการพูดคุยกับสถาปนิกด้านการออกแบบว่า จากเดิมผู้ประกอบการ นักพัฒนาที่ดินพูดคุยเรื่องแบบกับสถาปนิกเสร็จ สถาปนิกก็จะเอาแบบไปกระจายต่อ แต่อาจมีปัญหาด้านระบบการทำงาน ซึ่งอาจมีการโยนงานกันไปมาระหว่างสถาปนิกกับผู้รับเหมาบ้างหรือสถาปนิกกับวิศวกรบ้าง กรณีนี้ถามว่าใครเสียผลประโยชน์ ผลเสียจะตกอยู่กับผู้ประกอบการ โดยโปรแกรม BIM ที่พัฒนาขึ้นมาจะเริ่มการทำงานจาก 3D ก่อน แต่สามารถปรับมาเป็น 2D ได้ แต่ต้นทุนยังเป็น 3D มีภาพการก่อสร้างแสดงให้เห็น ระยะเวลา 100 วันได้ จะเป็น 3D ซึ่งกระบวนการทำงานจะแสดงเป็นเปอร์เซ็นต์ ทำให้เห็นภาพที่ชัดเจนได้ จะเห็นคนชนกันอย่างไรเป็นแบบเรียลไทม์คออร์ส ซึ่งจะทำให้โครงการไม่ล่าช้า ก่อนหน้านี้ไม่มีระบบที่ให้แต่ละฝ่ายต้องใส่ข้อมูลเข้ามา รวมถึงจะไม่มีการโยนงานกัน แต่ละคนมีหน้าที่ชัดเจน โปร่งใสรู้ว่าใครทำอะไรกันอยู่

นอกจากนี้ ระบบ BIM จะช่วยให้มี

การเปลี่ยนพฤติกรรมองค์กร มีคนปฏิบัติงานคนเก็บข้อมูล สำหรับเรื่องความเสี่ยงเป็นอีกส่วนหนึ่ง คือ ข้อมูลจะอยู่บนดิจิทัลทั้งหมด จะมีระบบแบล็คคัพข้อมูลอย่างดี โดยข้อมูลหลัก ๆ จะเป็นข้อมูลต้นทุน

สำหรับเรื่องการจัดทำ BOQ โดยปกติผู้รับเหมาจะจัดทำราคาแบบเหมาให้เห็นในหลายรายการ หากใช้ระบบนี้จะไม่มีความเหมา จะมีแต่ข้อมูลที่แท้จริง การหลบซ่อนข้อมูลด้านราคาทำได้ยากมาก รวมถึงทำให้ทราบราคาต่อหน่วยว่าเป็นอย่างไรข้อมูลทุกอย่างมีที่มาทั้งหมด ส่วนการทำราคากลางจะมีปัญหาหากไม่มีการตรวจสอบราคากลางในปัจจุบัน การทำราคากลางต้องมีข้อมูลมหาศาลและแม่นยำ ส่วนสำคัญอีกประการ คือ สามารถวัดปริมาณการใช้วัสดุว่าใช้ไปเท่าไร สามารถตรวจสอบได้ ต่อรองได้หรือติดต่อซัพพลายเออร์ได้อย่างชัดเจน เช่น สายไฟใช้จำนวนเท่าใด ทั้งนี้ โดยหลักการแล้ว จะเห็นการทำงานจากสถาปนิกไปวิศวกรไปผู้รับเหมา ซึ่งจะทำให้เห็นภาพการทำงานได้ทั้งหมด



# สรุปผลการจัดงานมหกรรมบ้าน พนักกำลังจัดเต็มโครงการอสังหาฯ



การจัดงานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 28 ซึ่ง 3 สมาคมใหญ่ทางด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จัดขึ้นเมื่อวันที่ 9 - 12 พ.ค. ที่ผ่านมา บรรยากาศงาน 4 วันสุดคึกคัก สำเร็จตามเป้าที่ตั้งไว้ ทั้งยอดคนชมงานและยอดขายสะท้อนความเชื่อมั่นของผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้น

หลังจาก 3 สมาคมใหญ่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ นำโดยสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย สมาคมธุรกิจบ้านจัดสรรและสมาคมอาคารชุดไทย จับมือกันจัดงานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 28 เมื่อวันที่ 9 - 12 พฤษภาคม 2555 ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยภายในงานได้รวบรวมผู้ประกอบการกว่า 150 ราย ระดมโครงการอสังหาฯ ทุกรูปแบบ พร้อมสถาบันการเงิน

ชั้นนำ เพื่อเป็นการกระตุ้นตลาดช่วงไตรมาสสุดท้าย โดยยังคงยึดคอนเซ็ปต์เดิม “ครบที่สุด ทุกที่ทุกทำเล ทุกราคา” เพื่อตอกย้ำความเป็นงานมหกรรมที่รวมสินค้าและบริการด้านอสังหาริมทรัพย์ที่ยิ่งใหญ่ที่สุดของเมืองไทย เต็มทุกพื้นที่กว่า 600 โครงการ 4 วันเต็มๆ

**คุณสุทธิรักษ์ เสถียรภาพยุทธ์** ประธานคณะกรรมการจัดงานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 28 กล่าวถึง การจัดงานในครั้งนี้ ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี บรรยากาศคึกคักตลอด 4 วันของการจัดงาน ยอดผู้ชมงานลดลงกว่าครั้งก่อน 15% - 20% ยอดสินเชื่อรวมกว่า 8,000 ล้านบาท ส่วนยอดขายภายในงานใกล้เคียงกับครั้งก่อน และคาดว่าจะมียอดขายได้

จากการปิดการขายตามหลังงานในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน

สำหรับความสำเร็จในการจัดงานในครั้งนี้มาจากหลายปัจจัยนอกจากโปรโมชั่นพิเศษจากเหล่าผู้ประกอบการที่มาร่วมออกบูธต่างจัดมาเรียกลูกค้าและแพ็คเกจสินเชื่อจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ที่ออกมารองรับความต้องการของผู้บริโภคแล้วนั้น ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงต้นปี 2556 นี้ ได้รับสัญญาณที่เป็นบวกมาโดยตลอด ไม่ว่าจะเป็นภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศโดยรวมเติบโตได้ดี เงินกู้ที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้น 15% ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคก็ปรับตัวดีขึ้น ส่วนอัตราดอกเบี้ยที่ลดลงก็ยังช่วยกระตุ้นให้ประชาชนออกมาจับจ่ายใช้สอย รวมไปถึงกระแสการเข้า

# และคอนโด ครั้งที่ 28 สำเร็จตามคาด

## มากที่สุดแห่งปี ยอดขายตรงตามเป้า



ร่วมเออีซี ในปี 2558

จากข้อมูลการลงทะเบียนผู้เข้าชมงาน ทำให้ทราบข้อมูลเชิงลึก โดยผู้เข้าชมงานกว่า 35.94% เป็นผู้ที่เคยมาเข้าชมงานในครั้งก่อน และอีกประมาณ 64.06% เป็นผู้เข้าชมงาน มหกรรมฯ เป็นครั้งแรก อาชีพของผู้เข้าชมงาน ส่วนใหญ่ 54.16% มีอาชีพพนักงาน บริษัท เอกชน รองลงมาอาชีพเจ้าของกิจการ 9.89% ที่เหลือมีอาชีพรับราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ ค้าขาย (วิชาชีพอิสระ เช่น แพทย์ วิศวกร สถาปนิก)

ในด้านรายได้ของครอบครัวต่อเดือน พบว่าส่วนใหญ่ 25.31% มีรายได้อยู่ระหว่าง 3 หมื่น - 5 หมื่นบาท อีก 17.57% มีรายได้อยู่

ระหว่าง 5 หมื่น - 7 หมื่นบาท และ 16.39% มีรายได้ 3 หมื่นบาท นอกจากนี้ ผู้เข้าชมงาน ส่วนใหญ่ คือ 61.38% มีความต้องการซื้อ ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร รองลงมา คือ นนทบุรี ประมาณ 10.37% หากรวมกรุงเทพฯ และ 5 จังหวัดปริมณฑลจะมีประมาณ 85.61% ลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของผู้เข้าชมงาน ส่วนใหญ่ 34.62% เป็นบ้านเดี่ยว 19.21% เป็น ทอพัก, แฟลต, อพาร์ทเมนท์ 16.18% เป็น ทาวน์เฮาส์ 14.82% เป็นคอนโดมิเนียม 14.39%

ด้านผลสำรวจความต้องการที่อยู่อาศัย ของผู้ลงทะเบียนเข้าชมงาน จะเห็นได้ว่ากลุ่ม ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภท บ้านเดี่ยว 38.45% คอนโดมิเนียม 36.81%

ทาวน์เฮาส์ 17.11% ด้านงบประมาณในการซื้อ ที่อยู่อาศัยแต่ละประเภทเรียงลำดับตามความต้องการ คือ ความต้องการที่อยู่อาศัย ระดับราคา 1-2 ล้านบาท 41.38% ราคา 2-3 ล้านบาท 25.94% ต่ำกว่า 1 ล้านบาท 9.43% ราคา 3-4 ล้านบาท 12.01% และ 4-6 ล้านบาท 7.74%

คอยพบกับการจัดงานมหกรรมบ้าน และคอนโด ครั้งต่อไป ครั้งที่ 29 จะจัดขึ้น ระหว่างวันที่ 14 - 17 พฤศจิกายน 2556 ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

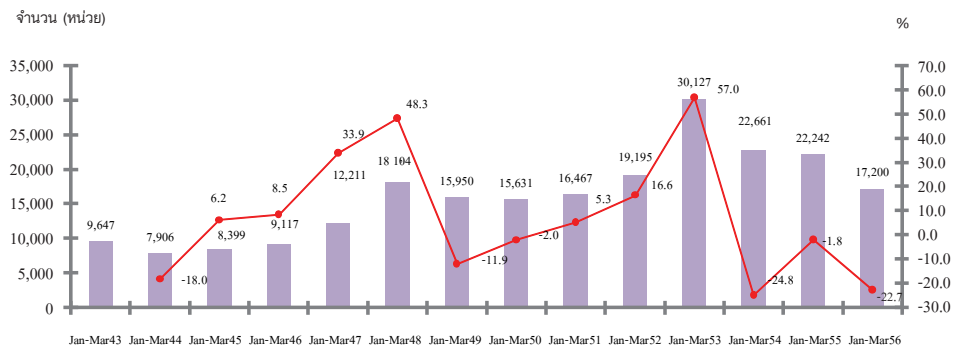


# บทสรุปที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนใหม่ ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2556

แผนภูมิที่ 1 : จำนวนที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนใหม่ในกรุงเทพมหานคร  
และปริมณฑลเดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2543 -2556

ที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนใหม่  
ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล  
เดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2556  
มีจำนวน 17,200 หน่วย  
ลดลงร้อยละ 22.7  
จากระยะเดียวกันของปีก่อน

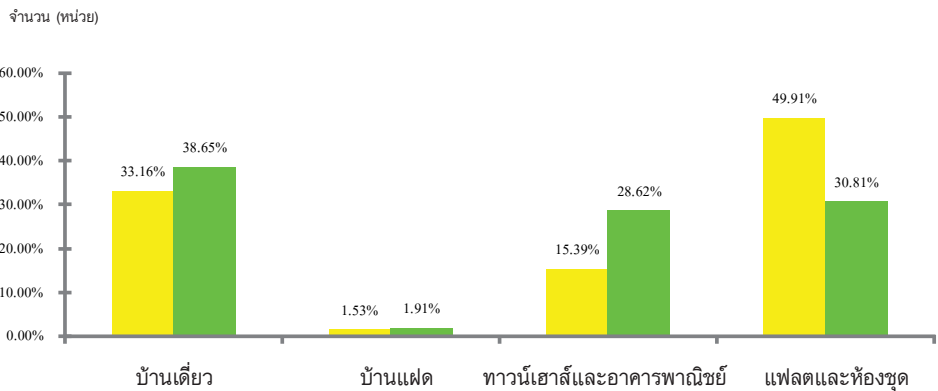
■ จำนวนที่อยู่อาศัย  
ที่จดทะเบียนเพิ่มขึ้น  
● % การเปลี่ยนแปลง



แผนภูมิที่ 2 : เปรียบเทียบสัดส่วนที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนใหม่แยกตามประเภท  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2555 - 2556

หากพิจารณาโดยแยกตามประเภท  
ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล  
เดือนมกราคม - มีนาคม ปี 55-56  
บ้านเดี่ยว มีสัดส่วนมากที่สุด  
โดยในเดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2556  
มีสัดส่วนร้อยละ 38.65

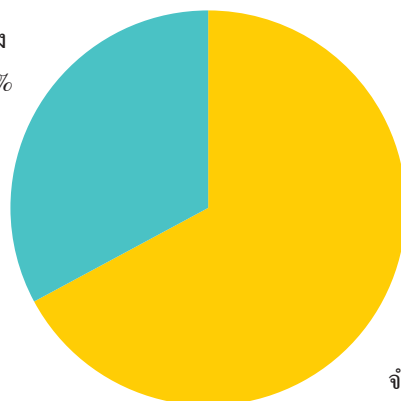
■ Jan-Mar 55  
■ Jan-Mar 56



แผนภูมิที่ 3 : สัดส่วนที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนใหม่แยกตามประเภท  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2556

สัดส่วนที่อยู่อาศัยแยกตามประเภทจัดสรร  
และสร้างเอง ที่จดทะเบียนใหม่  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล  
เดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2556  
ที่อยู่อาศัยที่จัดสรรมีสัดส่วนร้อยละ 67.14  
และที่อยู่อาศัยที่สร้างเองมีสัดส่วนร้อยละ 32.86

สร้างเอง  
32.86 %



จัดสรร  
67.14 %

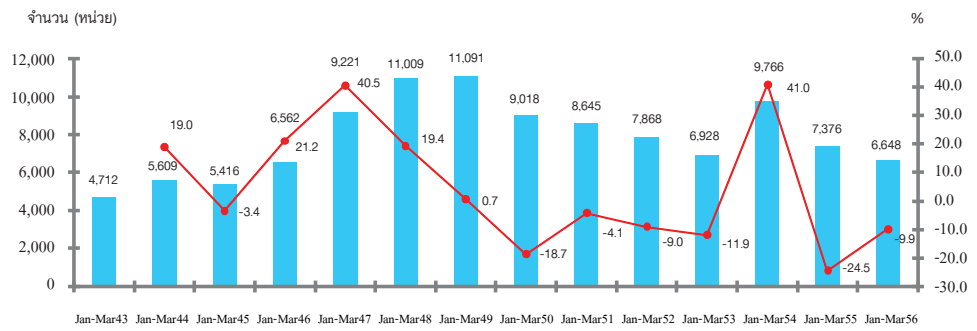
จำนวนทั้งหมด 17,200 หน่วย



**แผนภูมิที่ 4 : จำนวนบ้านเดี่ยวรวมจัดสรรและสร้างเองที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนใหม่  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2543 - 2556**

จำนวนบ้านเดี่ยวรวมจัดสรร  
และสร้างเองที่จดทะเบียนใหม่  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล  
เดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2556  
ลดลงร้อยละ 9.9  
มีจำนวน 6,648 หน่วย

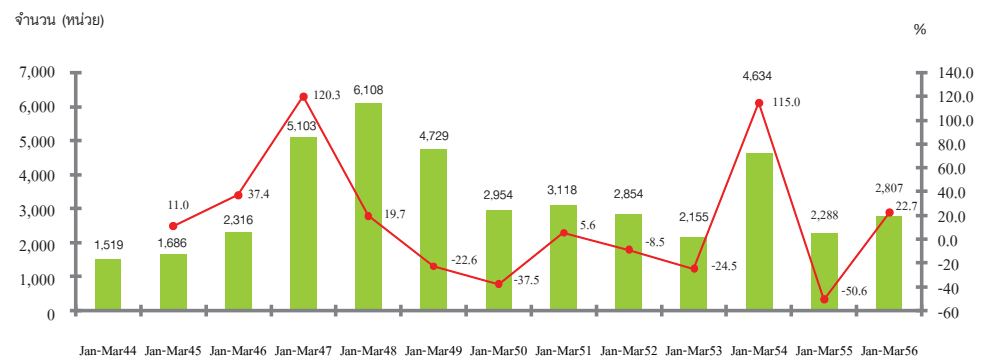
■ บ้านเดี่ยวจดทะเบียนใหม่  
● % การเปลี่ยนแปลง



**แผนภูมิที่ 5 : จำนวนบ้านเดี่ยวจัดสรรที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนใหม่  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2544 - 2555**

จำนวนบ้านเดี่ยวเฉพาะจัดสรร  
ที่จดทะเบียนใหม่  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล  
เดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2556  
เพิ่มขึ้นร้อยละ 22.7  
มีจำนวน 2,807 หน่วย

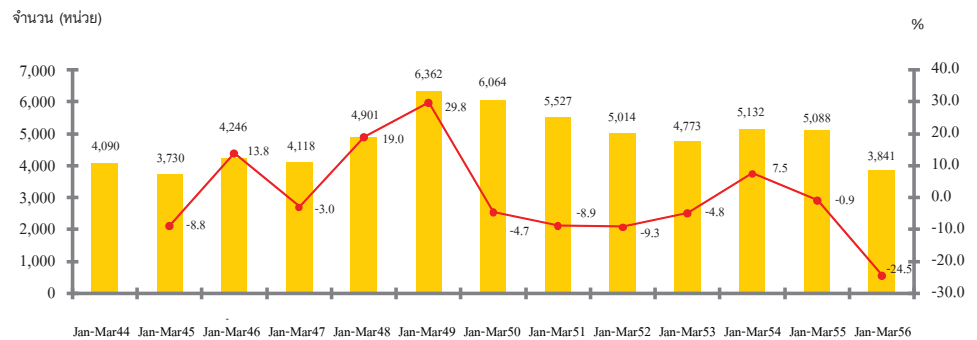
■ บ้านเดี่ยวจัดสรร  
● % การเปลี่ยนแปลง



**แผนภูมิที่ 6 : จำนวนบ้านเดี่ยวสร้างเองที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนใหม่  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2544 - 2556**

จำนวนบ้านเดี่ยวเฉพาะสร้างเอง  
ที่จดทะเบียนใหม่ใน  
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล  
เดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2556  
ลดลงร้อยละ 24.5  
มีจำนวน 3,841 หน่วย

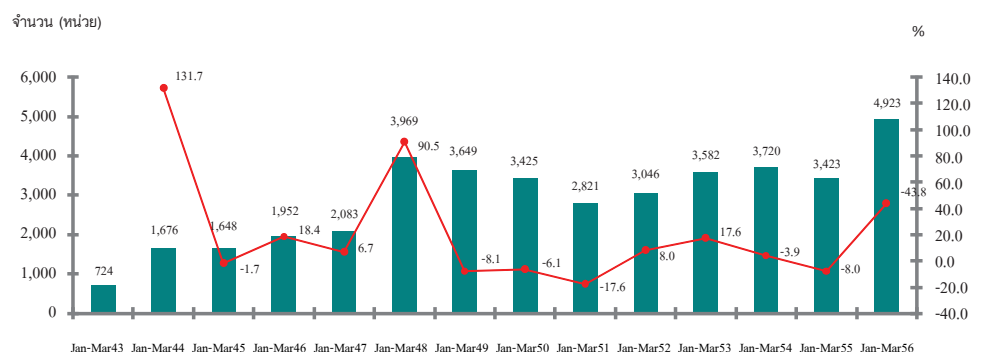
■ บ้านเดี่ยวสร้างเอง  
● % การเปลี่ยนแปลง



**แผนภูมิที่ 7 : จำนวนทาวน์เฮาส์และอาคารพาณิชย์จัดสรรและสร้างเองที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนใหม่  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2543 - 2556**

จำนวนทาวน์เฮาส์และอาคารพาณิชย์  
จัดสรรและสร้างเองที่จดทะเบียนใหม่  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล  
เดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2556  
เพิ่มขึ้นร้อยละ 43.8  
มีจำนวน 4,923 หน่วย

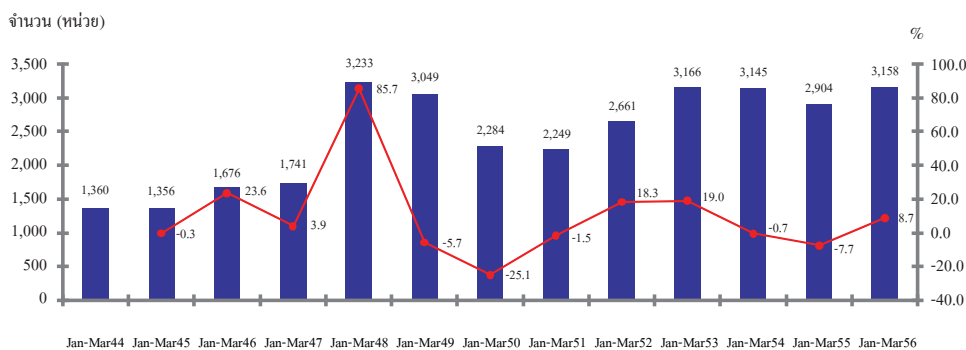
■ ทาวน์เฮาส์และอาคารพาณิชย์  
จดทะเบียนใหม่  
● % การเปลี่ยนแปลง



**แผนภูมิที่ 8 : จำนวนทาว์นเฮาส์และอาคารพาณิชย์จัดสรรที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนใหม่  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2544 - 2556**

จำนวนทาว์นเฮาส์และอาคารพาณิชย์  
จัดสรรที่จดทะเบียนใหม่  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล  
เดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2556  
เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.7  
มีจำนวน 3,158 หน่วย

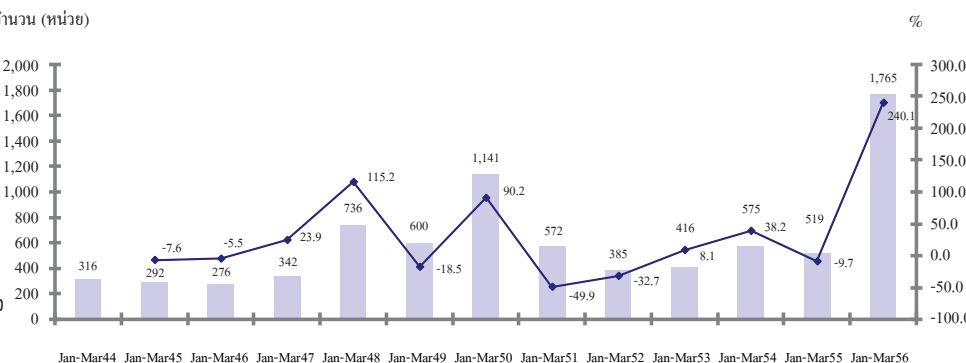
■ ทาวน์เฮาส์และอาคารพาณิชย์จัดสรร  
● % การเปลี่ยนแปลง



**แผนภูมิที่ 9 : จำนวนทาว์นเฮาส์และอาคารพาณิชย์สร้างเองที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนใหม่  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2544 - 2556**

จำนวนทาว์นเฮาส์และอาคารพาณิชย์  
สร้างเองที่จดทะเบียนใหม่  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล  
เดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2556  
เพิ่มขึ้นร้อยละ 240.1  
มีจำนวน 1,765 หน่วย

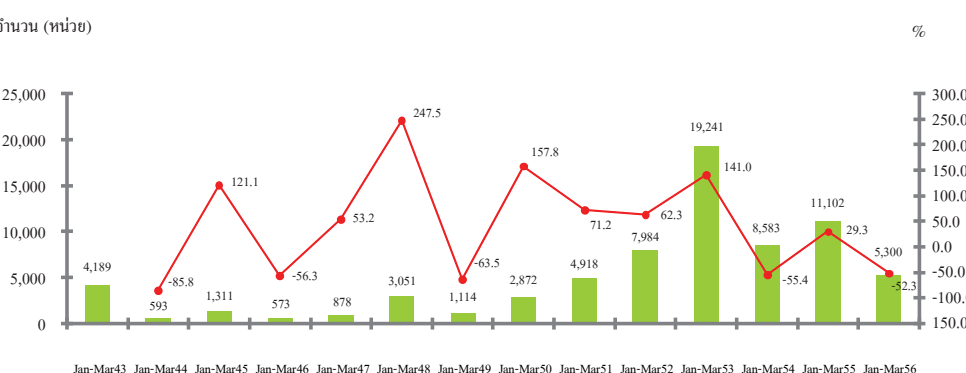
■ ทาวน์เฮาส์และอาคารพาณิชย์สร้างเอง  
● % การเปลี่ยนแปลง



**แผนภูมิที่ 10 : จำนวนแฟลตและอาคารชุดที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนใหม่  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2543 - 2556**

จำนวนแฟลตและอาคารชุด  
ที่จดทะเบียนใหม่  
ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล  
เดือนมกราคม - มีนาคม ปี 2556  
ลดลงร้อยละ 52.3  
มีจำนวน 5,300 หน่วย

■ แฟลตและห้องชุด  
● % การเปลี่ยนแปลง



โดยสรุปเดือนมกราคม - มีนาคม ปี พ.ศ. 2556 จำนวนที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนใหม่ลดลง ร้อยละ 22.7 มีจำนวน 17,200 หน่วย โดยที่บ้านเดี่ยวที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนใหม่ ในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลมีสัดส่วนสูงสุด มีสัดส่วนร้อยละ 38.65 มีจำนวน 6,648 หน่วย ลดลงร้อยละ 9.9 แฟลตและห้องชุด มีจำนวน 5,300 หน่วย มีสัดส่วนร้อยละ 30.81 รองลงมาคือ ทาวน์เฮาส์ และ อาคารพาณิชย์ มีจำนวน 4,923 หน่วย มีสัดส่วนร้อยละ 28.62 และบ้านแฟลต มีจำนวน 329 หน่วย มีสัดส่วนร้อยละ 1.91

แหล่งที่มา :  
ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์  
ธนาคารอาคารสงเคราะห์

# ตาราง : เครื่องชี้ภาวะเศรษฐกิจที่สำคัญของไทย ปี 2550 - 2555

รายการ	2550				2551				2552				2553				2554				2555				2556						
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1					
ประชากร	62.90	62.94	63.04	63.04	63.04	63.08	63.12	63.16	63.39	63.39	63.42	63.46	63.49	63.53	63.53	63.58	63.62	63.66	63.88	63.88	63.91	63.95	63.99	64.03	64.03	64.12	64.17	64.22	64.49	64.49	64.84
ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (ราคาตลาด)	33.259	32.552	33.467	36.085	132.235	36.198	36.173	36.501	34.839	143.248	34.661	34.606	35.382	37.772	142.330	40.286	38.847	38.115	156.631	156.631	42.950	41.465	42.008	38.317	164.602	43.821	41.295	43.594	45.759	174.259	43.866
ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (ราคาพื้นฐาน)	2.096	2.048	2.108	2.274	8.825	2.283	2.303	2.305	2.208	9.080	2.200	2.196	2.246	2.399	9.042	2.560	2.471	2.490	10.105	10.105	2.745	2.653	2.688	2.453	10.539	2.787	2.804	2.799	2.961	11.351	2.987
อัตราการขยายตัวของ GDP (ราคาปี 2551)	% 4.6	% 4.6	% 5.4	% 5.4	% 5.0	% 5.2	% 5.2	% 5.9	% -2.3	% -2.3	% -2.3	% -2.8	% -2.8	% -2.8	% -2.3	% 12.0	% 9.2	% 6.6	% 7.8	% 7.8	% 3.0	% 2.7	% 3.7	% -0.1	% 0.3	% 4.2	% 3.0	% 3.0	% 18.9	% 6.6	% 5.3
การบริโภค (ราคาปี 2551)	% 1.6	% 1.3	% 2.0	% 2.2	% 1.8	% 3.4	% 2.9	% 3.1	% 2.2	% 2.9	% -2.6	% -2.3	% -1.3	% -1.1	% -1.1	% 3.9	% 6.4	% 5.0	% 3.9	% 3.9	% 3.0	% 2.5	% 2.8	% -3.1	% 1.3	% 2.0	% 2.5	% 2.6	% 3.4	% 3.1	% 3.1
ภาคเอกชน	% 8.7	% 9.2	% 10.2	% 10.9	% 9.8	% 0.9	% -1.6	% 1.7	% 13.0	% 3.2	% 6.1	% 7.9	% 8.6	% 6.9	% 7.5	% 11.0	% 8.4	% 3.7	% 6.4	% 6.4	% 9.3	% 4.1	% 3.3	% -3.6	% 3.3	% 5.2	% 10.2	% 10.5	% 23.5	% 13.5	% 6.0
ภาครัฐบาล	% -1.4	% -0.1	% 2.8	% 4.8	% 1.5	% 6.0	% 2.3	% 1.5	% -4.8	% 1.2	% -16.9	% -9.6	% -5.6	% -4.7	% -9.2	% 12.1	% 11.3	% 7.9	% 6.4	% 6.4	% 9.3	% 4.1	% 3.3	% -3.6	% 3.3	% 5.2	% 10.2	% 10.5	% 23.5	% 13.5	% 6.0
การส่งออก	% -2.3	% -1.0	% 1.3	% 3.7	% 0.4	% 6.6	% 4.4	% 5.7	% -3.4	% 3.2	% -1.1	% -15.3	% -11.3	% -6.2	% -13.1	% 13.8	% 17.8	% 14.6	% 9.2	% 9.2	% 12.6	% 8.6	% 9.1	% -1.3	% 7.2	% 9.2	% 10.5	% 16.2	% 21.7	% 14.4	% 3.1
การนำเข้า	% 1.9	% 2.6	% 6.2	% 8.6	% 4.9	% 3.9	% -3.9	% -7.7	% -9.5	% -4.7	% -9.3	% 8.8	% 8.4	% 0.6	% 2.7	% 6.9	% -4.9	% -5.4	% -3.1	% -2.2	% -1.4	% -9.9	% -10.9	% -12.1	% -8.7	% -9.6	% -2.7	% 13.2	% 31.1	% 8.0	% 18.8
MILUSS (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$)	33.706	35.754	39.152	42.647	151.258	41.685	45.983	49.353	38.212	175.233	33.298	33.952	40.689	42.803	150.742	43.886	48.106	49.718	51.846	193.656	56.002	57.433	63.296	49.162	225.366	53.803	56.686	59.279	56.415	228.156	56.181
MILUSS (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$) - สินค้าเข้า	30.707	34.529	35.613	37.628	138.476	40.978	44.882	49.635	39.630	175.125	25.587	30.038	35.521	40.209	131.355	37.716	39.107	41.700	42.821	161.444	48.039	50.047	55.620	48.169	201.584	52.630	55.203	54.274	56.650	217.819	56.402
MILUSS (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$) - สินค้าส่งออก	2.998	1.225	3.539	5.019	12.782	7.07	1.101	-2.82	-1.418	108.09	7.711	3.914	5.168	2.594	19.387	6.270	8.599	8.018	8.925	32.212	7.963	7.296	7.676	9.83	23.502	1.173	1.463	1.668	7.65	8.337	-2.21
MILUSS (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$) - ดุลการชำระเงิน	4.482	963	3.598	6.667	-5.682	3.762	3.96	-7.11	-1.289	2.157	9.009	3.197	4.163	4.597	21.866	5.300	1.342	1.688	5.326	13.661	5.909	1.396	3.146	1.848	11.889	5.51	-2.463	1.547	9.23	2.728	1.267
MILUSS (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$) - เงินสำรองภาคการ (หักเงิน US\$)	3.230	2.344	5.120	6.318	17.102	18.483	-2.490	503	8.197	24.683	7.428	1.274	7.657	7.768	24.127	8.222	4.928	9.271	8.905	31.324	7.324	-1	-1.689	-4.421	1.214	2.688	-3.263	2.171	707	5.965	2.602
BLUSS (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$) - อัตราเงินเฟ้อ	70.9	73.0	80.7	87.5	87.5	110.0	105.7	102.4	111.0	111.0	116.2	120.8	131.8	138.4	138.4	144.1	146.8	163.2	172.1	172.1	181.6	184.9	180.1	175.1	175.1	179.2	174.7	183.6	181.6	177.8	177.8
BLUSS (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$) - อัตราเงินเฟ้อ	2.4	1.9	1.6	2.9	2.3	5.0	7.5	7.3	2.1	5.5	-0.3	-2.8	-2.2	1.9	-0.9	3.8	3.3	3.3	2.8	3.3	3.0	4.0	4.1	3.9	3.8	3.9	2.9	3.2	3.2	3.0	3.1
BLUSS (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$) - อัตราเงินเฟ้อ	35.54	34.65	34.01	33.87	34.52	32.37	30.77	30.84	36.28	34.80	33.31	35.29	34.68	33.92	33.26	32.85	32.33	31.59	29.99	31.69	30.56	30.27	30.12	31.02	30.49	30.99	31.32	30.69	30.61	29.80	29.80
YENBHPH (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$) - อัตราดอกเบี้ย	29.77	28.72	28.89	28.95	29.33	30.77	30.84	31.46	36.28	32.24	37.79	35.70	36.28	37.09	36.72	36.23	35.10	36.81	36.32	36.12	37.13	37.11	38.75	40.10	38.27	39.15	39.05	38.58	37.81	38.97	38.97
BLUSS (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$) - อัตราดอกเบี้ย	7.75	7.50	7.10	7.63	7.20	7.10	7.63	7.23	7.75	7.50	7.80	8.00	8.10	8.20	8.30	8.40	8.50	8.60	8.70	8.80	8.90	9.00	9.10	9.20	9.30	9.40	9.50	9.60	9.70	9.80	9.90
BLUSS (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$) - อัตราดอกเบี้ย	7.50	7.00	6.85	7.13	6.85	7.13	6.98	7.25	7.50	7.08	7.33	7.04	7.30	7.04	7.25	7.50	7.75	8.00	8.25	8.50	8.75	9.00	9.25	9.50	9.75	10.00	10.25	10.50	10.75	11.00	
BLUSS (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$) - อัตราดอกเบี้ย	8.540	8.530	8.614	8.474	8.478	8.880	8.609	8.792	9.203	9.203	9.408	9.409	9.363	9.752	9.882	9.933	10.091	10.594	10.594	10.893	11.083	11.083	11.610	11.610	12.329	12.926	14.284	14.649	14.649	14.961	
BLUSS (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$) - อัตราดอกเบี้ย	7.480	7.578	7.621	7.838	7.838	7.950	8.231	8.475	8.852	8.852	8.480	8.475	8.510	8.827	8.957	9.197	9.437	9.947	9.947	10.305	10.679	11.079	11.557	11.557	11.906	12.384	12.817	13.250	13.250	13.567	
BLUSS (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$) - อัตราดอกเบี้ย	3.3	4.2	3.2	4.9	4.9	6.2	6.6	11.2	9.3	9.3	6.4	2.9	0.4	3.0	3.0	6.0	8.5	10.7	12.6	12.6	14.9	16.1	17.5	16.2	16.2	15.5	16.1	15.7	14.2	14.2	13.9
BLUSS (% อัตราการเปลี่ยนแปลง US\$) - อัตราดอกเบี้ย	8.771	8.885	8.847	9.243	9.243	8.953	9.662	9.720	9.807	9.807	8.809	9.014	9.096	9.073	8.978	9.212	9.347	9.397	9.397	9.463	9.713	9.998	9.955	9.955	9.657	9.588	8.972	9.034	9.034	9.034	

1/สถาบันรับฝากเงิน หมายถึง สถาบันรับฝากเงินทุกประเภท ยกเว้น ธนาคารแห่งประเทศไทย และกรมการปกครอง แหล่งที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย, สถาบันพัฒนาอสังหาริมทรัพย์, สภาอสังหาริมทรัพย์ไทย



**คุณสัมมา คีตสิน** มอบกระเช้าดอกไม้แสดงความยินดีกับ **คุณพรนริศ ขวนไชยสิทธิ์** เนื่องในโอกาสเข้า ดำรงตำแหน่งนายกสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย ประจำปี 2556-2558 เมื่อวันที่ 10 เมษายน 2556 ณ ห้องประชุม ชั้น 10 อาคาร 1 อาคารอาคารสงเคราะห์ สำนักงานใหญ่ ★★★



**คุณพรนริศ ขวนไชยสิทธิ์** นายกสมาคมฯ ร่วมเป็นวิทยากรบรรยายในงานสัมมนา เรื่อง “สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัย กรุงเทพฯ - ปริมณฑล และอยุธยา” จัดโดย ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ เมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2556 ณ ห้องอินฟินิตี้ บอลรูม โรงแรมพูลแมน ดิง เพาเวอร์ กรุงเทพฯ ★★★



**คุณพรนริศ ขวนไชยสิทธิ์** นายกสมาคมฯ **คุณโชคชัย บรรลุทางธรรม** อุปนายกฝ่ายประสานงาน ร่วมประชุมหารือทำความเข้าใจและเร่งรัดโครงการจัดทำระบบควบคุมงานวางท่อประปาในโครงการบ้านจัดสรร จัดโดย การประปานครหลวง เมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2556 ณ ห้องประชุม 302 สำนักงานประปา สาขาแม่น้ำศรี กรุงเทพฯ ★★★

## นายกสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย คุณพรนริศ ขวนไชยสิทธิ์

### อุปนายกสมาคม

คุณเลิศมงคล วราเวณุชย์ เลขาธิการ  
คุณบุญเลิศ เกียรติศรีธรากร เทร่ญญิก  
คุณอนันต์ อัคราโกศล ฝ้ายสมาชิค  
นายแพทย์สมเชาว์ ต้นทเทอดธรรม ฝ้ายวิชาการ  
คุณณ ฤดี เคียงศิริ ฝ้ายกฎระเบียบราชการ  
คุณโชคชัย บรรลุทางธรรม ฝ้ายประสานงาน  
คุณธีรวัฒน์ พิพัฒน์ดิษฐกุล  
ฝ้ายกิจกรรมและประชาสัมพันธ์  
คุณสุกิจ ตรีวัฒนพงศ์ ฝ้ายต่างประเทศ

### กรรมการบริหาร

คุณกิตติพล ปราโมช ณ อยุธยา  
คุณชาย ศรีวิกรม์  
คุณจรัญ เกษร  
รศ.ดร. สนธยา วณิชวัฒน์  
คุณปรีชา กุลไพศาลธรรม  
คุณวีระกิตติ เอกอัครวิจิตร  
คุณสุทธิรักษ์ เสถียรภาพอยุธยา  
คุณเรืองชัย รุจิระพัฒน์  
คุณชาญณรงค์ บุริสตระกูล  
คุณกฤษ หิรัญกิจ  
คุณธันยพร เดชวาสน์  
คุณวุฒิพงษ์ แพทยานันท์  
คุณณพงศ์ ปริพันธ์พจนพิสุทธิ์  
คุณอดิเรก แสงใสแก้ว  
คุณนิธิ นาคะเกต  
คุณอรรตพล ว่องกุลกิจ  
คุณธนศักดิ์ พึ่งเดช  
คุณธนวัฒน์ พูลศิลป์  
คุณมีศักดิ์ ชุมหิรัญโชติ



### บรรณาธิการ

รศ.ดร.สนธยา วณิชวัฒน์  
คุณพรนริศ ขวนไชยสิทธิ์  
นายแพทย์สมเชาว์ ต้นทเทอดธรรม  
ติดต่อสอบถามและเผยแพร่ข้อมูลได้ที่  
คุณเปี่ยมขวัญรัตน์ เรื่องโรจน์  
ศูนย์การประปาแห่งประเทศไทย

60 ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่ โซน D ชั้น 2 ห้อง 201  
แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110  
โทร. 02-229-3188-90 โทรสาร 02-229-3194  
www.thairealestate.org / www.teps.in.th /  
www.realestate-club.org  
e-mail : trea@thairealestate.org