

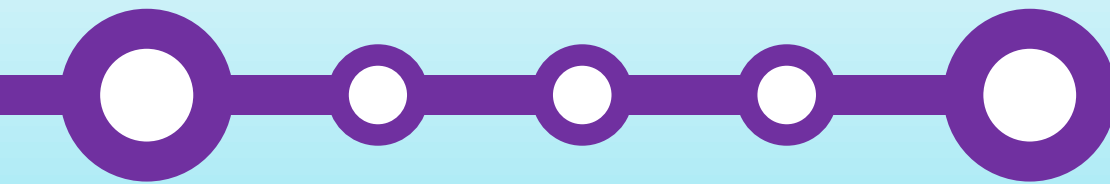


Krungthai
COMPASS



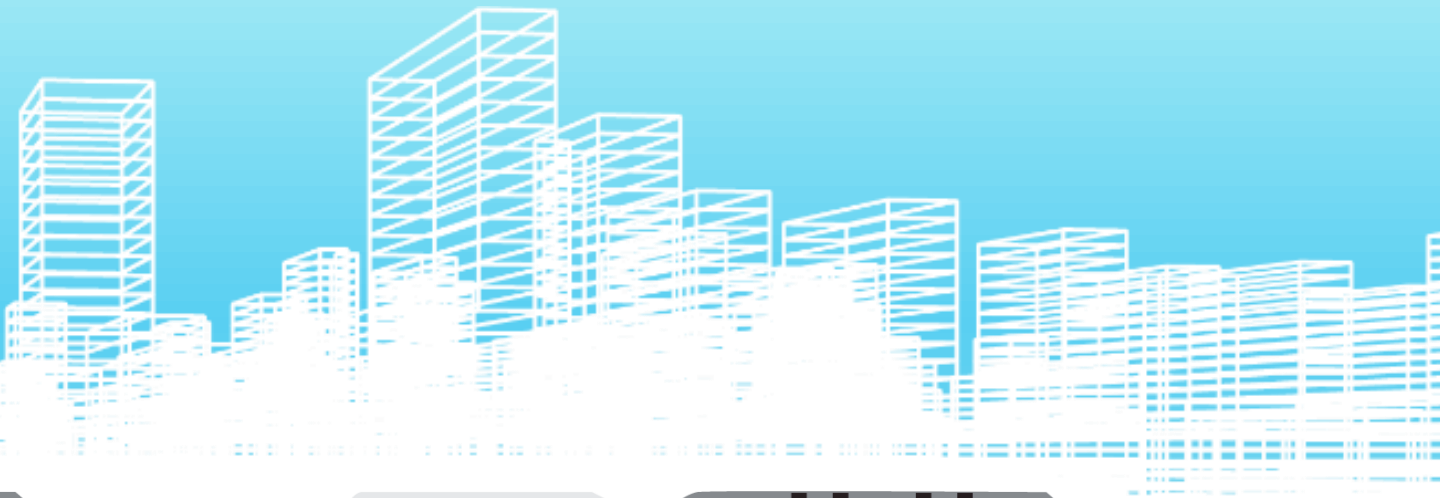
โอกาสของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในท่าเล “เตาปูน-ราชบุรีบูรณะ”

จากการมาถึงของรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้
September 2021



เตาปูน

ราชบุรีบูรณะ



Foreword >>

ภายใต้สถานการณ์ที่การลงทุนของภาครัฐเป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ Krungthai COMPASS มองว่าการลงทุนใน “โครงการรถไฟฟ้า” ที่สามารถส่งเสริมให้ภาคเอกชน โดยเฉพาะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เกิดการลงทุนตาม (Crowding-in Effects) ถูกเป็นตัวเลือกที่น่าสนใจต่อการกระตุ้นเศรษฐกิจอย่างน้อย ทั้งนี้ การลงทุนตามเส้นทางรถไฟฟ้าเกิดใหม่ของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มีตัวอย่างมาให้เห็นแล้วในอดีตตั้งแต่การก่อสร้างรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนเหนือ (คลองบางไผ่-เตาปูน) ที่ทำให้บริเวณรอบๆ มีการพัฒนาที่อยู่อาศัยและห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่แห่งใหม่ ตลอดจนการก่อสร้างรถไฟฟ้าสายสีเขียวเหนือ (หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต) สายสีชมพู (มีนบุรี-แคราย) และสายสีเหลือง (ลาดพร้าว-สำโรง) ที่ภาครัฐลงทุนกว่า 115,000 ล้านบาท ก็ส่งผลให้ภาคเอกชนมีการลงทุนพัฒนาที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาก่อนหน้าไปแล้วอย่างน้อย 81,500 ล้านบาท คิดเป็น Multiplier Effects อย่างน้อย 0.71 เท่า

โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ (เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ) ที่มีมูลค่าลงทุนสูงถึง 1.1 แสนล้านบาท ก็มีแนวโน้มที่จะส่งผลบวกให้เกิดการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ให้มากขึ้นได้เช่นกัน จากจุดเด่นของรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ทั้งเส้นทางที่พาดผ่านสถานที่ราชการ หน่วยงานภาครัฐ โซนอยู่อาศัย และยังมีจุดตัด (Interchange) กับรถไฟฟ้าอื่นอีกหลายเส้นทาง การเดินทางของคนในพื้นที่จึงมีความสะดวกสบายมากขึ้น ส่งผลให้ความต้องการอยู่อาศัยในพื้นที่มีโอกาสเพิ่มตาม ทั้งนี้ คาดว่าเมื่อการแพร่ระบาดของ COVID-19 คลี่คลาย ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในทำเลเตาปูน-ราษฎร์บูรณะ มีโอกาสเพิ่มขึ้น 25% จากค่าเฉลี่ยในอดีตที่ 7,700 ยูนิตต่อปี เป็น 9,600 ยูนิตต่อปี

Krungthai COMPASS มองว่าประเภทของการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่จะได้รับประโยชน์มากที่สุด คือ คอนโดมิเนียม และทาวน์เฮ้าส์ ในระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทต่อยูนิต และ 3-5 ล้านบาทต่อยูนิต ขณะที่ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อก็มีโอกาสในการเพิ่มสาขาเพื่อรองรับการอยู่อาศัยที่มากขึ้น โดย นอกจากคอนโดมิเนียม และทาวน์เฮ้าส์ ในราคาดังกล่าวจะตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคในพื้นที่มากที่สุดแล้ว ราคาที่ดิน ณ ปัจจุบัน ยังอยู่ในระดับที่เหมาะสมต่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยในราคา 3 ล้านบาท และ 3-5 ล้านบาทต่อยูนิต โดยที่ผู้พัฒนายังสามารถรักษาอัตรากำไรขั้นต้นที่ 30-40% ได้ตามปกติ นอกจากนี้ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อก็มีโอกาสเพิ่มจำนวนสาขาจากเดิมที่ 4-5 สาขาต่อประชากร 10,000 คน ขึ้นอีก 2-3 เท่า เพื่อรองรับการอยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้น



พรพงษ์ นิตรามาศ



สุปรีย์ ศรีสำราญ



กณิศ อัสกุล

เผยแพร่: กันยายน 2021

Disclosures : This report is not intended to provide the basis for any evaluation of the financial instruments discussed herein. The information was obtained from various sources; we do not guarantee its accuracy or completeness. In particular, information provided herein should be regarded as indicative, preliminary and for illustrative purposes only. There is no representation that any transaction can execute at such terms or price.

Information provided in this report is not intended to constitute legal, tax or accounting advice in relation to entering into any transaction and does not have regard to the particular needs of any specific person who may receive this report. Clients should consult their own financial advisors regarding the appropriateness of investing in any investment strategies discussed or recommended in this report and should understand that statements regarding future prospects may not be realized. While all information this presentation has been produced or compiled from sources believed to be reliable, the Bank makes no representation as to its accuracy or completeness.

โอกาสของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในทำเล เตาปูน-ราชบุรีบูรณะ"

จากการมาถึงของรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้



Highlights ของโครงการรถไฟฟ้า

สายสีม่วงตอนใต้ (เตาปูน-ราชบุรีบูรณะ)



มูลค่าโครงการ
1.1 แสนล.
ระยะเวลาก่อสร้าง
5 ปี
เปิดใช้ปี
2027

มีจุดตัดกับ
รถไฟฟ้า
อีกหลายเส้นทาง
เหมาะที่จะต่อยอด
เป็น Hub ของ
การเดินทาง

เส้นทางผ่าน
สถานที่ราชการ
สำนักงาน
และสถานศึกษาสำคัญ
ส่งเสริมการ
เดินทางในพื้นที่

ส่งเสริม
ความต้องการ
อยู่อาศัยในพื้นที่
ผ่านการเดินทางที่
สะดวกสบายมากขึ้น

มีการออกแบบ
อาคาร
จอดรถแล้ว
ที่รองรับ
การใช้งานได้มาก

โอกาสของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และค่าปลิกในพื้นที่เตาปูน-ราชบุรีบูรณะ

ที่อยู่อาศัย

ความต้องการที่อยู่อาศัย
มีแนวโน้มสูงขึ้น **25%**
จาก 7,700 ยูนิต เป็น
9,600 ยูนิตต่อปี

คอนโดฯ และทาวน์เฮ้าส์
ระดับราคา

ไม่เกิน **3** และ **3-5** ล.บ.

เป็นประเภทที่อยู่อาศัย
ที่ตรงใจผู้บริโภคในพื้นที่มากที่สุด



ราคาที่ดิน

ในปัจจุบัน ยังอยู่ในระดับที่
สามารถนำไปพัฒนาที่อยู่อาศัยในราคา
ที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค
โดยที่ ผู้พัฒนายังรักษา GP
30-40% ได้ตามปกติ

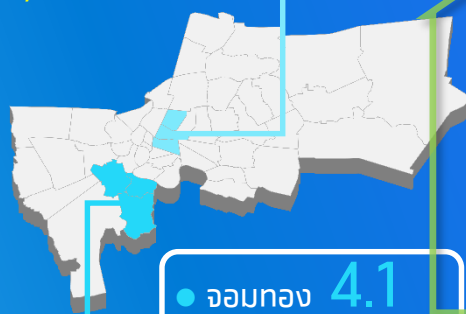
ร้านสะดวกซื้อ

ธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีโอกาส
เพิ่มจำนวนสาขาได้อีก
2-3 เท่า เพื่อรองรับ
การขยายตัวของผู้บริโภคในพื้นที่



จำนวนสาขา
ร้านสะดวกซื้อ
ต่อประชากรในพื้นที่
10,000 คน

- พญาไท 10.8
- ราชเทวี 15.4
- ปทุมวัน 16.8



- จอมทอง 4.1
- ทุ่งครุ 4.2
- ราชบุรีบูรณะ 5.2

Section
1



ทำความรู้จัก
โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้
(เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ)

05

Section
2



โอกาสของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
ในทำเลเตาปูน-ราษฎร์บูรณะ

15

Section 1



ทำความรู้จัก
โครงการรถไฟฟ้า
สายสีม่วงตอนใต้
(เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ)

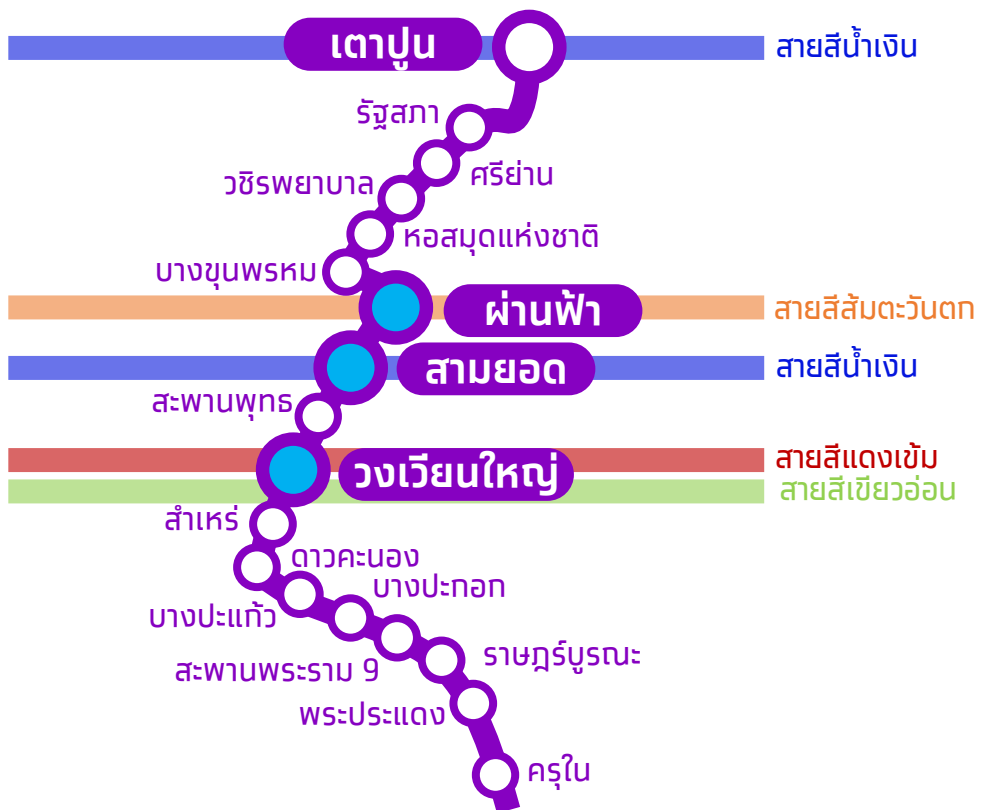


รถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ (เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ) เป็นส่วนต่อขยายของรถไฟฟ้าสีม่วงตอนเหนือ (คลองบางไผ่-เตาปูน) ซึ่งจะช่วยให้การเดินทางระหว่างกรุงเทพฯ และปริมณฑลฝั่งตะวันตกตอนเหนือ และตอนใต้สะดวกมากขึ้น รถไฟฟ้าสีม่วงตอนเหนือ (คลองบางไผ่-เตาปูน) เป็นเส้นทางคมนาคมสำคัญในโซนตะวันตกตอนเหนือของกรุงเทพฯ ที่ทำหน้าที่เชื่อมต่อ 2 อำเภอใหญ่ของ นนทบุรี ได้แก่ อ.บางใหญ่ และ อ.เมือง กับเขตบางซื่อของกรุงเทพฯ โดยพาดผ่านทั้งโซนที่อยู่อาศัยและส่วนราชการที่สำคัญในย่านต่าง ๆ ตั้งแต่รัตนาธิเบศร์ ดิوانนท์ เตาปูน ทั้งนี้ เส้นทางรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนเหนือได้เปิดให้บริการไปแล้วตั้งแต่สิงหาคม 2016 โดยมีสถานีทั้งหมด 16 สถานี ระยะทางรวมทั้งสิ้น 23 กิโลเมตร

ส่วนรถไฟฟ้าสายสีม่วงส่วนตอนใต้ (เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ) เป็นการต่อขยาย มาจากรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนเหนือ (คลองบางไผ่-เตาปูน) ที่สถานีเตาปูน พาดลงมาทางตอนใต้ของกรุงเทพฯ ตะวันตก ผ่านพื้นที่กรุงเทพฯ ทั้งหมด 10 เขต ได้แก่ บางซื่อ ดุสิต พระนคร ป้อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธวงศ์ ธนบุรี คลองสาน จอมทอง ราษฎร์บูรณะ ทุ่งครุ และพื้นที่จังหวัดสมุทรปราการอีก 1 อำเภอ คือ อ.พระประแดง โดย มีจำนวนสถานีทั้งหมด 17 สถานี ระยะทางรวมทั้งสิ้น 23.6 กิโลเมตร

เมื่อการพัฒนารถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้เสร็จสิ้นจะทำให้ประชาชนสามารถเดินทาง ระหว่างกรุงเทพฯ และปริมณฑลฝั่งตะวันตกตอนเหนือ และตอนใต้ ได้ภายใน เวลาไม่เกิน 1 ชั่วโมง 20 นาที ซึ่งเป็นอีกหนึ่งทางเลือกในการเดินทาง นอกจากการใช้รถยนต์ส่วนบุคคล เรือโดยสาร และรถประจำทางที่มักใช้เวลา ในการเดินทางที่ยาวนานกว่า โดยเฉพาะในเวลาเร่งด่วน นอกจากนี้ประชาชน ในพื้นที่ยังสามารถเดินทางเข้ากรุงเทพฯ และปริมณฑลฝั่งตะวันออกผ่านจุดตัด ระหว่างรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ กับรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (หัวลำโพง-หลักสอง) สายสีเขียวอ่อน (ช่องนนทรี-ตลาดพลู) สายสีส้มตะวันตก (โครงการในอนาคต: บางขุนนนท์ - ศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย) และสายสีแดงเข้ม (โครงการ ในอนาคต: หัวลำโพง-มหาชัย) ดังแสดงในรูปที่ 1

รูปที่ 1 แนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีม่วงส่วนต่อขยายตอนใต้ และจุดเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสายอื่นๆ



ทั้งนี้ Krungthai COMPASS ประเมินว่าโครงการพัฒนารถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ (เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ) มี 3 Highlights ที่น่าสนใจ ประกอบไปด้วย

1) เส้นทางรถไฟฟ้าสีม่วงตอนใต้ที่พาดผ่านกิ่งหน่วยงานภาครัฐ และโซนที่อยู่อาศัย ตลอดจนสามารถเชื่อมต่อไปยังย่านธุรกิจ และสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญ จะช่วยส่งเสริมให้ Traffic การเดินทางของคนในพื้นที่สูงขึ้น โดยเราพบว่าแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้พาดผ่านสถานที่ราชการ และสำนักงานรัฐวิสาหกิจหลายแห่ง อาทิ รัฐสภา กรมชลประทาน การไฟฟ้านครหลวง (เขตสามเสน) ธนาคารแห่งประเทศไทย รวมถึงสถานศึกษา เช่น มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา โรงเรียนราชินี โรงเรียนเซนต์คาเบรียล ซึ่งแต่ละแห่งมักมีการเดินทางเข้าออกพื้นที่ของข้าราชการ พนักงานรัฐ ตลอดจนประชาชนทั่วไปอย่างสม่ำเสมอในวันทำการ

นอกจากนี้ ในอนาคตรถไฟฟ้าสายสีม่วงยังสามารถเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าเส้นทางอื่นๆ เพื่อไปยังสถานที่ท่องเที่ยวที่นิยมของชาวต่างชาติได้อีกด้วย เช่น เชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสีส้มที่สถานีผ่านฟ้าเพื่อเดินทางไปยังวัดพระแก้ว เชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินที่สถานีสามยอดเพื่อไปท่องเที่ยวย่านเยาวราช เชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสายสีทองเพื่อไปท่องเที่ยวย่านคลองสาน เป็นต้น รวมถึงการเดินทางต่อเนื่องไปยังย่านธุรกิจที่สำคัญ เช่น สาทร สีลม และสุขุมวิท โดยการเปลี่ยนเส้นทางไปยังรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินที่สถานีสามยอดหรือการเปลี่ยนเส้นทางไปยังรถไฟฟ้าสายสีเขียวที่สถานีวงเวียนใหญ่ เป็นต้น

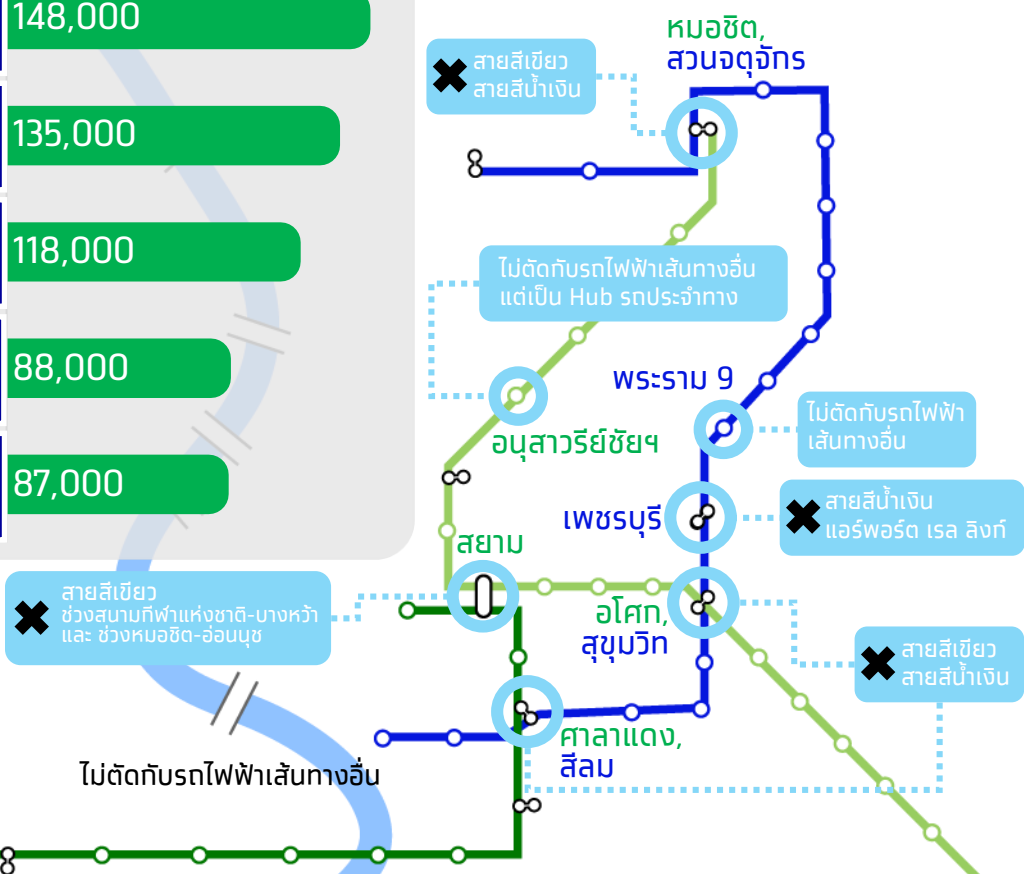
2) เส้นทางของรถไฟฟ้าสีม่วงตอนใต้ที่ตัดกับโครงข่ายรถไฟฟ้าอื่นๆ อีกหลายสาย มีศักยภาพที่จะพัฒนาสู่ Hub ในการเดินทาง และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในหลายรูปแบบได้ ทั้งจุดตัดกับสายสีน้ำเงินที่บริเวณสถานีเตาปูน และสถานีสามยอด จุดตัดกับรถไฟฟ้าสายสีส้มตะวันตกที่สถานีผ่านฟ้า หรือจุดตัดกับรถไฟฟ้าสายสีเขียวอ่อนและสายสีแดงเข้มที่บริเวณสถานีวงเวียนใหญ่ ซึ่งในอดีตที่ผ่านมา เราพบว่าสถานีที่เป็นจุดตัดของเส้นทางรถไฟฟ้ามักมีจำนวนผู้ใช้บริการมาก และสามารถพัฒนาสู่การเป็นจุดศูนย์กลาง (Hub) ของการเดินทาง รวมถึงพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ มารองรับผู้ใช้บริการจำนวนมากได้ สะท้อนจากรายงานของ BTS C บมจ. ขนส่งมวลชนกรุงเทพฯ ผู้ให้บริการรถไฟฟ้าสายสีเขียว และบริษัท แบนค็อก เมโทร เน็ทเวิร์คส์ จำกัด ผู้ให้บริการรถไฟฟ้าสีน้ำเงินที่ระบุว่า 4 จาก 5 สถานีที่มีผู้ใช้รถไฟฟ้าสูงที่สุดเป็นสถานีที่เป็นจุดตัดของรถไฟฟ้า (รูปที่ 2)

รูปที่ 2 ข้อมูลสถานีรถไฟฟ้าที่มีจำนวนผู้โดยสารมาใช้บริการสูงสุด

สถานีที่มีจำนวนผู้โดยสารมาใช้บริการสูงสุดจาก บมจ. ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ (BTSC) **ผู้ให้บริการรถไฟฟ้าสายสีเขียว**

สยาม Siam (CEN)	148,000
อโศก Asok (E4)	135,000
หมอชิต Mo Chit (N8)	118,000
ศาลาแดง Sala Daeng (S2)	88,000
อนุสาวรีย์ชัยฯ Victory Monument (NB)	87,000

- รถไฟฟ้าสายสีเขียว
- รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน
- สถานีที่มีผู้โดยสารมาใช้บริการสูงสุด
- ✘ จุดตัด



สถานีที่มีจำนวนผู้โดยสารมาใช้บริการสูงสุดจาก บมจ. ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ (BTSC) **ผู้ให้บริการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน**

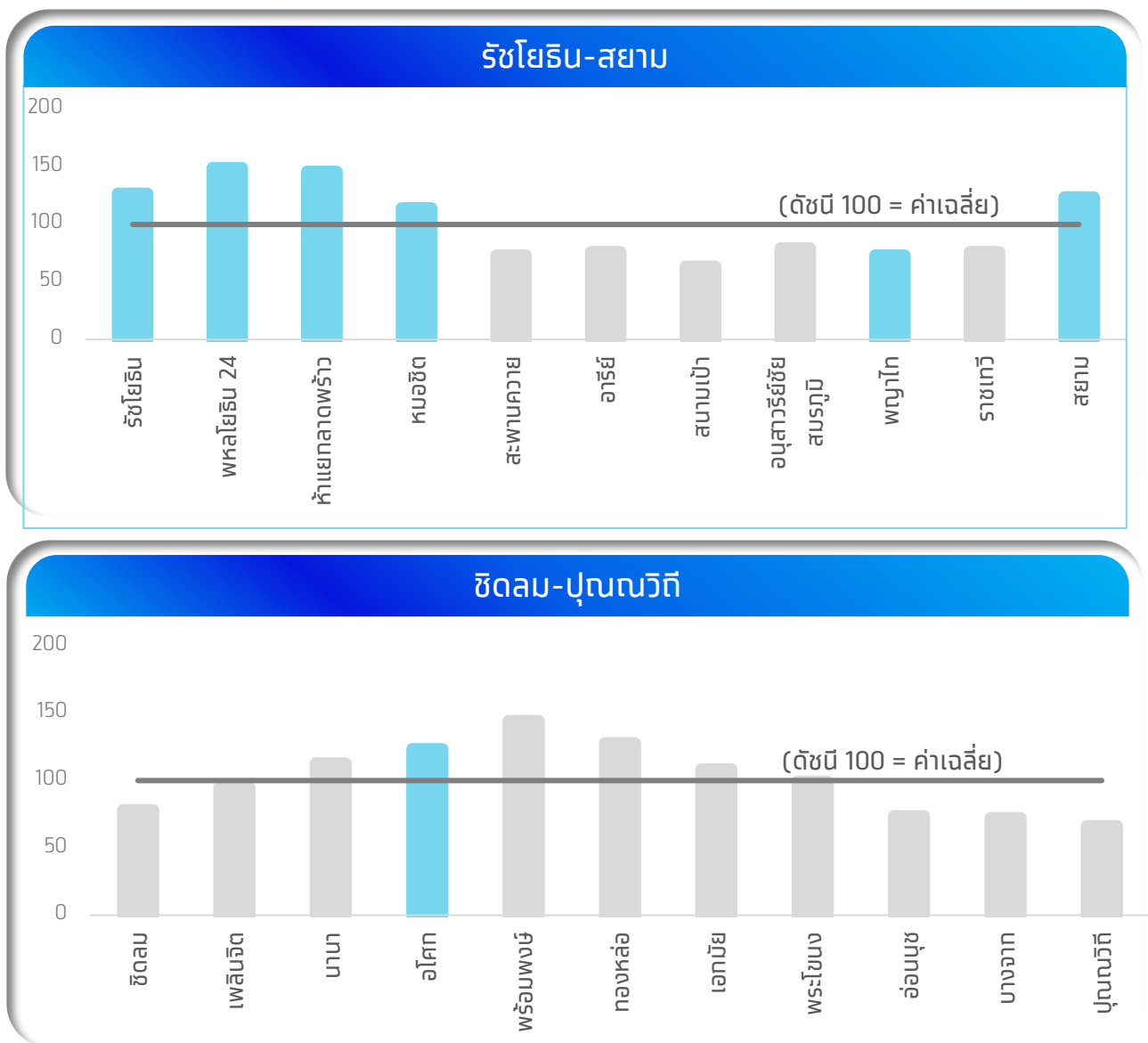
M สุขุมวิท Sukhumvit	96,071
M พระราม 9 Phra Ram 9	64,570
M เพชรบุรี Phetchaburi	57,946
M สวนจตุจักร Chatuchak Park	52,559
M สีลม Si Lom	51,955

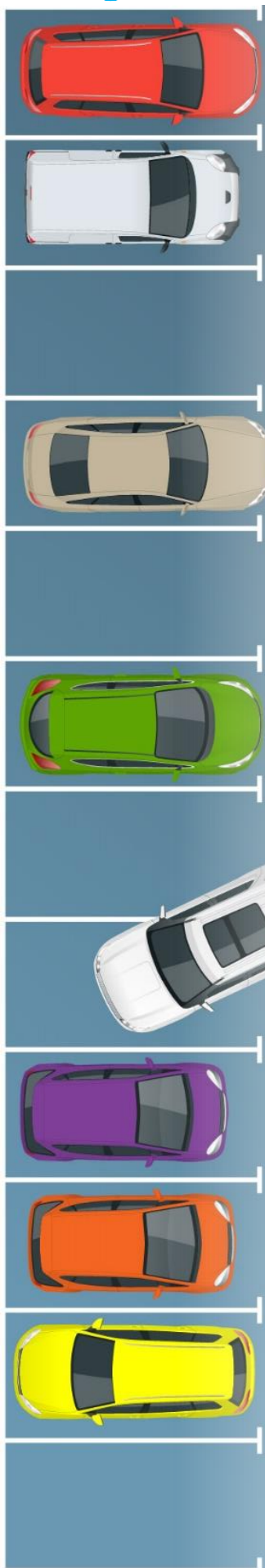
ที่มา: บมจ. ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำกัด (BTSC) และ บริษัท แบงคอก เมโทร เน็ทเวิร์คส์ จำกัด

ปริมาณผู้โดยสารที่มีจำนวนมากย่อมนำไปสู่การสร้างรายได้ต่อยอดของผู้ประกอบการเดินรถไฟฟ้า ทั้งในการให้เช่าพื้นที่พาณิชย์กรรมในบริเวณสถานี การสร้างรายได้จากสื่อโฆษณา รวมถึงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีแนวโน้มเกิดขึ้นใหม่ตามแนวรถไฟฟ้า เช่น คอนโดมิเนียม ห้างสรรพสินค้า โดยสำหรับรถไฟฟ้าสายสีเขียวตอนเหนือ เราพบว่าบริเวณสถานีรัชโยธิน-พหลโยธิน 24 ที่จะเป็นจุดตัดกับรถไฟฟ้าสายสีเหลืองในอนาคต สถานีห้าแยกลาดพร้าว และสถานีหมอชิตที่เป็นจุดตัดกับรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินต่างมีจำนวนโครงการที่อยู่อาศัยที่สูงกว่าสถานีอื่นๆ เป็นต้น

รูปที่ 3 จำนวนโครงการที่อยู่อาศัยบริเวณรถไฟฟ้าสายสีเขียว รัชโยธิน-สยาม (บน) และ ชิดลม-ปทุมธานี (ล่าง)

สถานีที่เป็นจุดตัดมักได้รับความนิยมในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยมากกว่าสถานีที่ไม่ใช่จุดตัด





3) รถไฟฟ้าสายสีม่วงนับเป็นรถไฟฟ้าที่จะมีอาคารจอดแล้วจรที่สามารถรองรับจำนวนรถยนต์ได้มากถึงประมาณ 7,900 คัน ซึ่งมากกว่าเส้นทางรถไฟฟ้าสายอื่นๆ รวมถึงมีสถานที่ตั้งของอาคารจอดแล้วจรที่เหมาะสม อาคารจอดแล้วจรจะทำให้ผู้โดยสารที่มียานพาหนะส่วนบุคคล แต่พักอาศัยอยู่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้าได้รับความสะดวกและความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น จากการนำยานพาหนะมาจอดที่อาคารจอดแล้วจร ก่อนที่จะเดินทางเข้าสู่เขตเมืองชั้นในต่อไป โดยเมื่อพิจารณาถึงเส้นทางสายสีม่วงในปัจจุบัน พบว่ารถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนเหนือ (คลองบางไผ่-เตาปูน) มีอาคารจอดแล้วจรที่สร้างแล้วเสร็จ 4 แห่งที่สถานีต่างๆ ได้แก่ สถานีคลองบางไผ่ สถานีสามแยกบางใหญ่ สถานีบางรักน้อยอิฐ สถานีแยกนนทบุรี ซึ่งสามารถรองรับการจอดรถยนต์ได้รวม 4,923 คัน ส่วนในอนาคต รถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ (เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ) มีแผนที่จะพัฒนาอาคารจอดแล้วจรอีก 2 แห่งที่สถานีบางปะกอกและสถานีราษฎร์บูรณะ ซึ่งสามารถรองรับการจอดรถยนต์ได้รวมราว 3,000 คัน ทำให้รถไฟฟ้าสายสีม่วงมีความสามารถรองรับรถยนต์รวมราว 7,900 คัน ซึ่งมากกว่าเส้นทางรถไฟฟ้าเส้นทางอื่นๆ เช่น รถไฟฟ้าสายสีเขียวที่มีความสามารถรองรับรถยนต์รวมราว 4,125 คัน (รวมอาคารจอด ลานจอด ทั้งปัจจุบันและแผนในอนาคต) รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน 4,479 คัน และแอร์พอร์ตลิงก์ 1,290 คัน เป็นต้น (รูปที่ 4)

ลักษณะที่ตั้งของอาคารจอดแล้วจรที่กระจายอยู่ทั้งตอนเหนือและใต้ของเส้นทางที่เป็นย่านที่อยู่อาศัยจะช่วยสนับสนุนจำนวนผู้โดยสารของรถไฟฟ้าสายสีม่วงในภาพรวม ทั้งในตอนเหนือในย่านรัตนาธิเบศร์ที่มีการขยายตัวของอสังหาริมทรัพย์ ทั้งบ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียมก่อนหน้านี้ และในตอนใต้ย่านราษฎร์บูรณะและพระประแดง อีกทั้งเมื่อเปรียบเทียบกับรถไฟฟ้าเส้นทางอื่นแล้ว เราพบว่ามีเพียงรถไฟฟ้าสายสีม่วงที่มีอาคารจอดแล้วจรทั้ง 2 ปลายของเส้นทาง ขณะที่สายที่มีที่ตั้งของที่จอดรถที่คล้ายกันมีเพียงสายสีเขียว ที่ตอนเหนือมีอาคารจอดแล้วจร 2 แห่ง ที่สถานีแยก คปอ. และสถานีคูคต ขณะที่ตอนกลางและใต้เป็นเพียงลานจอดรถที่สถานีหมอชิต และสถานีเคหะฯ ตามลำดับ



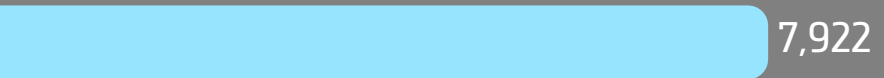
รูปที่ 4 จำนวนที่จอดรถของรถไฟฟ้าแต่ละเส้นทาง

● อาคารจอดรถ ● ลาดจอดรถ ● แผนในอาคาร



รถไฟฟ้าสายสีม่วง (เหนือ+ใต้)

- สถานีคลองบางไผ่ (1,986)
- สถานีบางปะกอก (1,640)
- สถานีราษฎร์บูรณะ (1,359)
- สถานีสามแยกบางใหญ่ (1,296)
- สถานีบางรักน้อยอัฐ (1,076)
- สถานีแยกนนทบุรี (565)



รถไฟฟ้าสายสีแดง (บางซื่อ-รังสิต)

- สถานีบางซื่อ (1,700)
- สถานีรังสิต (4,000)
- สถานีกาญจนาภิเษก (500)
- สถานีตลิ่งชัน (500)



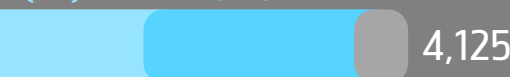
รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน

- สถานีลาดพร้าว (2,200)
- สถานีหลักสอง (1,000)
- สถานีศูนย์วัฒนธรรมฯ (205)
- สถานีศูนย์วัฒนธรรมฯ (136)
- สถานีศูนย์ประชุมฯสิริกิติ์ (121)
- สถานีรัชดาภิเษก (75)
- สถานีห้วยขวาง (73)
- สถานีเพชรบุรี (54)
- สถานีพระราม 9 (50)
- สถานีสุขุมวิท (33)
- สถานีสามย่าน (32)



รถไฟฟ้าสายสีเขียว

- สถานีแยก คปอ. (1,042)
- สถานีคูคต (713)
- สถานีหมอชิต (1,500)
- สถานีเคหะฯ (720)00
- สถานีลาดพลุ (150)



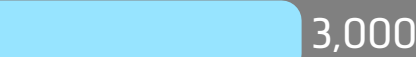
รถไฟฟ้าสายสีชมพู (แคราย-มีนบุรี)

- สถานีมีนบุรี (3,000)
- สถานีวัชรพล (1,000)
- สถานีแคราย (50)



รถไฟฟ้าสายสีเหลือง (ลาดพร้าว-สำโรง)

- สถานีศรีเอี่ยม



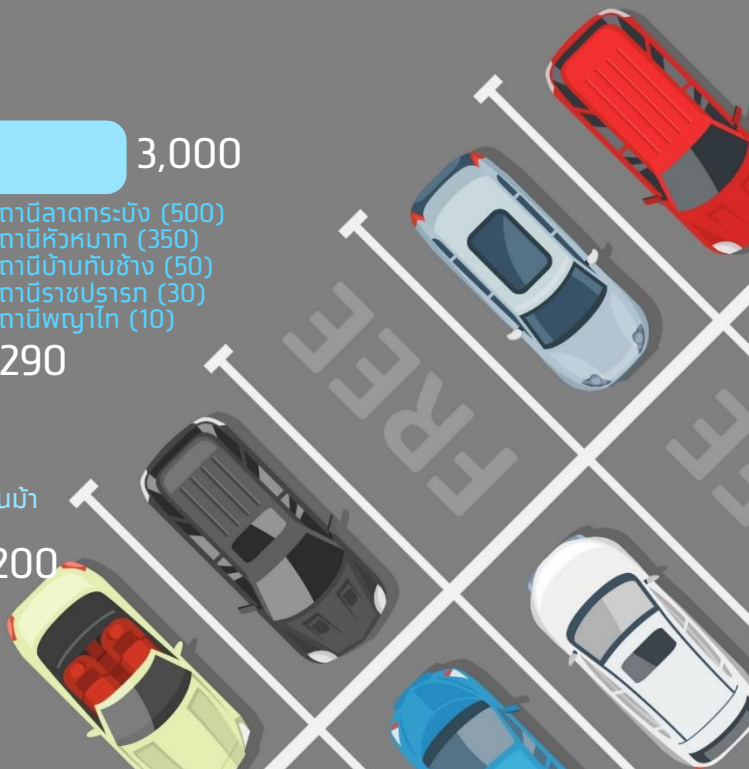
แอร์พอร์ตลิงก์

- สถานีลาดกระบัง (500)
- สถานีหัวหมาก (350)
- สถานีบ้านทับช้าง (50)
- สถานีราชปรารภ (30)
- สถานีพญาไท (10)
- สถานีบึงกะลัน (350)



รถไฟฟ้าสายสีส้ม (ศูนย์วัฒนธรรมฯ-มีนบุรี)

- สถานีคลองบ้านม้า



การพาดผ่านสถานที่สำคัญ การเชื่อมต่อการเดินทางกับโครงข่ายรถไฟฟ้าในเส้นทางที่มีอยู่แล้วในปัจจุบัน และเส้นทางที่จะพัฒนาในอนาคต รวมถึงการมีอาคารจอดแล้วจรที่มีความจุ และที่ตั้งที่เหมาะสม ทำให้เรามองว่า รถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้จะเป็นรถไฟฟ้าอีกเส้นทางหนึ่งที่จะมีการใช้งานของผู้โดยสารเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะในอนาคตเมื่อการระบาดของ COVID-19 คลี่คลายลง พนักงานรัฐ นักเรียนนักศึกษา ประชาชนทั่วไป รวมถึงนักท่องเที่ยวและต่างชาติ ก็มีแนวโน้มมาใช้บริการรถไฟฟ้าเส้นทางนี้กันมากขึ้น

ทั้งนี้ รถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้มีมูลค่าโครงการรวมกว่า 1.1 แสนล้านบาท จากจำนวนสัญญา 7 สัญญา (ดังแสดงในตารางที่ 1) แบ่งเป็นงานก่อสร้าง 5 สัญญา โดยสัญญาที่ 1-4 จะครอบคลุมงานก่อสร้างใต้ดินสัญญาละ 2-3 สถานี ระยะทางประมาณ 2-5 กิโลเมตร คิดเป็นมูลค่าก่อสร้างราว 1.5-2 หมื่นล้านบาทต่อสัญญา ส่วนสัญญาที่ 5 เป็นการก่อสร้างทางวิ่งยกระดับครอบคลุม 7 สถานี ระยะทาง 9.3 กิโลเมตร รวมถึงอาคารจอดแล้วจรที่สถานีบางปะกอก และสถานีราษฎร์บูรณะ สถานีละ 2 อาคาร คิดเป็นมูลค่าก่อสร้างราว 1.3 หมื่นล้านบาท ซึ่งน้อยกว่าสัญญาที่ 1-4 เนื่องจากการก่อสร้างสร้างทางวิ่งยกระดับมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่าทางวิ่งใต้ดิน

นอกเหนือจากงานก่อสร้างแล้ว สัญญาที่ 6 และ 7 จะเป็นงานติดตั้งและอุปกรณ์ในทางวิ่งจำนวน 1 สัญญา และงานออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และทดสอบระบบรถไฟฟ้า เช่น ระบบอาณัติสัญญาณ ระบบสื่อสาร ระบบไฟฟ้า งานจัดหาขบวนรถไฟฟ้า และระบบเก็บค่าโดยสารอีกจำนวน 1 สัญญา ซึ่งทั้ง 2 สัญญาจะครอบคลุมตั้งแต่ส่วนต่อขยายจากสถานีเตาปูนจนถึงสถานีครุใน ระยะทางรวม 23.6 กิโลเมตร และมีมูลค่าสัญญาเท่ากับ 3.6 พันล้านบาท 4.2 หมื่นล้านบาท ตามลำดับ

ตารางที่ 1 รายละเอียดของการพัฒนาโครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ (แบ่งตามสัญญาประมูล)

สัญญาที่	ช่วง	รายละเอียด	ระยะทาง (กิโลเมตร)	จำนวนสถานี	ราคากลาง* (ล้านบาท)	เงินเพื่อจ่าย** (ล้านบาท)	รวม* (ล้านบาท)
1	เตาปูน - หอสมุดแห่งชาติ	งานออกแบบและก่อสร้างทางวิ่งบนดินและใต้ดิน	4.87	3 สถานีใต้ดิน	18,575	845	19,420
2	หอสมุดแห่งชาติ - ผ่านฟ้า	งานออกแบบและก่อสร้างทางวิ่งใต้ดิน	2.33	3 สถานีใต้ดิน	15,155	690	15,845
3	ผ่านฟ้า - สะพานพุทธ	งานออกแบบและก่อสร้างทางวิ่งใต้ดิน	3.12	2 สถานีใต้ดิน	14,452	658	15,110
4	สะพานพุทธ - ดาวคะนอง	งานออกแบบและก่อสร้างทางวิ่งใต้ดิน	3.97	2 สถานีใต้ดิน	14,338	652	14,990
5	ดาวคะนอง - ทุ่งครุ	งานออกแบบและก่อสร้างทางวิ่งบนดิน ลานจอดรถไฟฟ้า (Stabling Yard) 1 แห่ง และอาคารจอดแล้วจร (Park & Ride facilities) 2 แห่งๆ ละ 2 อาคาร	9.34	7 สถานีบนดิน	12,769	581	13,350
6	เตาปูน - ทุ่งครุ	งานออกแบบและติดตั้งราง (trackwork) และอุปกรณ์ในทางวิ่งและลานจอดรถไฟฟ้า			3,423	156	3,579
รวม			23.63	17	78,712	3,582	82,294
7	เตาปูน - ทุ่งครุ	งานออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และทดสอบระบบรถไฟฟ้า งานจัดหาขบวนรถไฟฟ้า และระบบเก็บค่าโดยสาร			คาดประมาณ 42,665 ล้านบาท		
รวมทั้งหมด			23.36	17	คาดประมาณ 124,960 ล้านบาท		

ที่มา: การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย รวบรวมโดย Krungthai COMPASS

หมายเหตุ: * รวม vat

** Provision sum

กึ่งนี้ เม็ดเงินลงทุนดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการก่อสร้างที่เกี่ยวข้อง เป็นระยะเวลาอย่างน้อย 5 ปี (2022-2027) โดย เราคาดว่าโครงการประมูลโครงการ รถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้จะเริ่มขึ้นได้ในปลายปี 2021 จากนั้นจะสามารถเริ่มก่อสร้างได้ในปี 2022 และเปิดให้บริการได้ในปี 2027 ซึ่งในระยะเวลาก่อสร้างรวมทั้งสิ้น 5 ปี ถือเป็นโอกาสของกลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ใน Value-chain ของการพัฒนาโครงการไม่ว่าจะเป็น ที่ปรึกษาและควบคุมโครงการ ผู้รับเหมาก่อสร้างหลัก ผู้รับเหมาร่วม ผู้รับเหมางานระบบสาธารณูปโภค ผู้ผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ตลอดจนผู้จำหน่ายและติดตั้งระบบรถไฟฟ้า เป็นต้น

นอกจากประโยชน์ที่ภาคก่อสร้างจะได้รับ คาดว่าภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะการพัฒนาที่อยู่อาศัยจะได้รับอานิสงส์เช่นกัน สะท้อนจากข้อมูลในอดีตที่ช่วยขยายที่อยู่อาศัยในทำเลที่รถไฟฟ้าตัดผ่านปรับตัวสูงขึ้น 23-97% ทั้งนี้ จากการเปรียบเทียบยอดขายที่อยู่อาศัยในช่วงก่อน และหลังวันที่มีการลงนามในสัญญาก่อสร้างรถไฟฟ้าในแต่ละเส้นทาง พบว่าความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในแต่ละพื้นที่ปรับตัวสูงขึ้นราว 23-97% แบ่งเป็น พื้นที่รถไฟฟ้าสายสีเขียวเหนือ (หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต) ที่เพิ่มขึ้นจาก 3,300 ยูนิตต่อปี เป็น 6,500 ยูนิตต่อปี (+97%) พื้นที่รถไฟฟ้าสายสีเหลือง (ลาดพร้าว-สำโรง) ที่เพิ่มขึ้นจาก 9,900 ยูนิตต่อปี เป็น 12,200 ยูนิตต่อปี (+23%) และพื้นที่สายสีชมพู (มีนบุรี-แคราย) ที่เพิ่มขึ้นจาก 4,900 ยูนิตต่อปี เป็น 6,400 ยูนิตต่อปี (+31%) ดังแสดงในรูปที่ 5

รูปที่ 5 ยอดขายที่อยู่อาศัยในทำเลที่มีการก่อสร้างรถไฟฟ้า ก่อน-หลังเซ็นสัญญาก่อสร้าง

การมาถึงของรถไฟฟ้าในอดีต ทำให้ยอดขายที่อยู่อาศัยในทำเลดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้น 23-97% สำหรับรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ (เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ) คาดว่าจะทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น 25%

● ก่อนเซ็นสัญญาก่อสร้างรถไฟฟ้า ● หลังเซ็นสัญญาก่อสร้างรถไฟฟ้า

หน่วย: ยูนิต

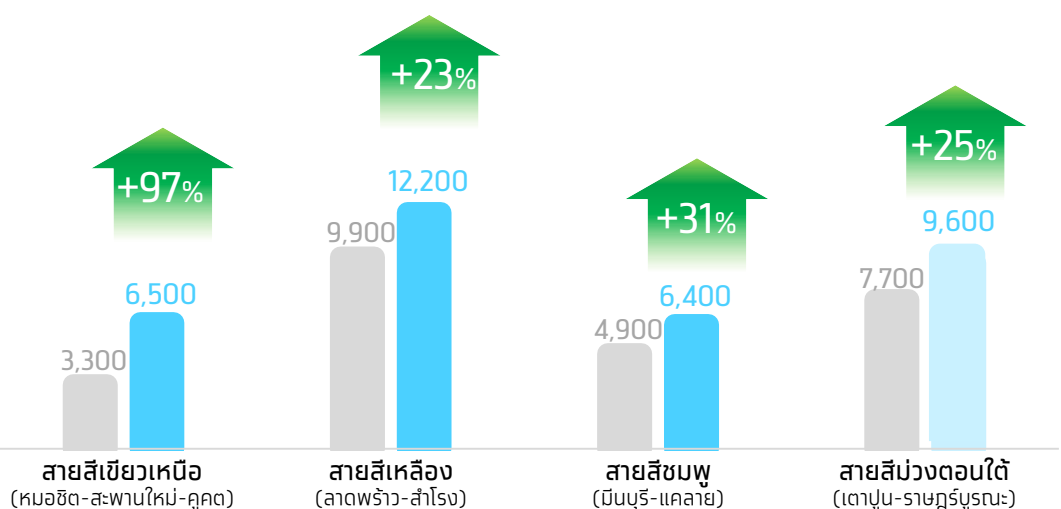
20,000

15,000

10,000

5,000

0



ที่มา: ข้อมูลจาก AREA และวิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS

หมายเหตุ: * ระยะเวลาก่อนเซ็นสัญญาก่อสร้างรถไฟฟ้าคือปี 2015 (สายสีเขียวเหนือ) ปี 2017 (สายสีเหลือง และสายสีชมพู)

** ระยะเวลาหลังเซ็นสัญญาก่อสร้างรถไฟฟ้าคือ ค่าเฉลี่ยปี 2016-2019 (สายสีเขียวเหนือ) ค่าเฉลี่ยปี 2018-2019 (สายสีเหลือง และชมพู)

หากอ้างอิงสถิติย้อนหลัง เราคาดว่าเมื่อสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 คลี่คลาย ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในทำเลรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้จะมีโอกาสปรับตัวสูงขึ้น 25%¹ จาก 7,700 ยูนิตต่อปีในอดีต ขึ้นไปอยู่ที่ราว 9,600 ยูนิตต่อปี โดย นอกจากการมาถึงของรถไฟฟ้าจะส่งเสริมให้เดินทางทางในพื้นที่ที่มีความสะดวกสบายมากขึ้นแล้ว ที่อยู่อาศัยในทำเลเตาปูน-ราษฎร์บูรณะยังมีจุดเด่นทั้งการเป็นแหล่งงานของหน่วยงานภาครัฐ การมีสถานศึกษาที่มีชื่อเสียงอยู่ในพื้นที่ ตลอดจนการมีวัฒนธรรมชาติที่สวยงาม จากการอยู่ใกล้กับแม่น้ำเจ้าพระยา ในส่วนถัดไปจะเป็นการวิเคราะห์ว่าพื้นที่ที่รถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ตัดผ่านสามารถพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยในรูปแบบใดได้บ้าง? พร้อมตอบคำถามสำคัญว่าผู้บริโภคในพื้นที่นิยมที่อยู่อาศัยประเภทไหน? ระดับราคาเท่าไร? และราคาที่ดิน ณ ปัจจุบันสามารถนำไปพัฒนาโครงการที่ผู้บริโภคนิยมได้หรือไม่?

¹ ประเมินว่าทำเลเตาปูน-ราษฎร์บูรณะมีความคล้ายคลึงกับลาดพร้าว-สำโรง และมีนบุรี-แคราย มากกว่าหมอชิต-สะพานใหม่-คูคต จึงประเมินการขยายตัวของความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในทำเลเตาปูน-ราษฎร์บูรณะให้อยู่ในช่วง 23-31%



อาคารจอดรถแล้วจร
บางปะกอก

อาคารจอดรถแล้วจร
ราชบุรีบูรณะ

โอกาสของ
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
ในทำเล
ตาปูน-ราชบุรีบูรณะ

เตาปูน - ราชบุรีบูรณะ

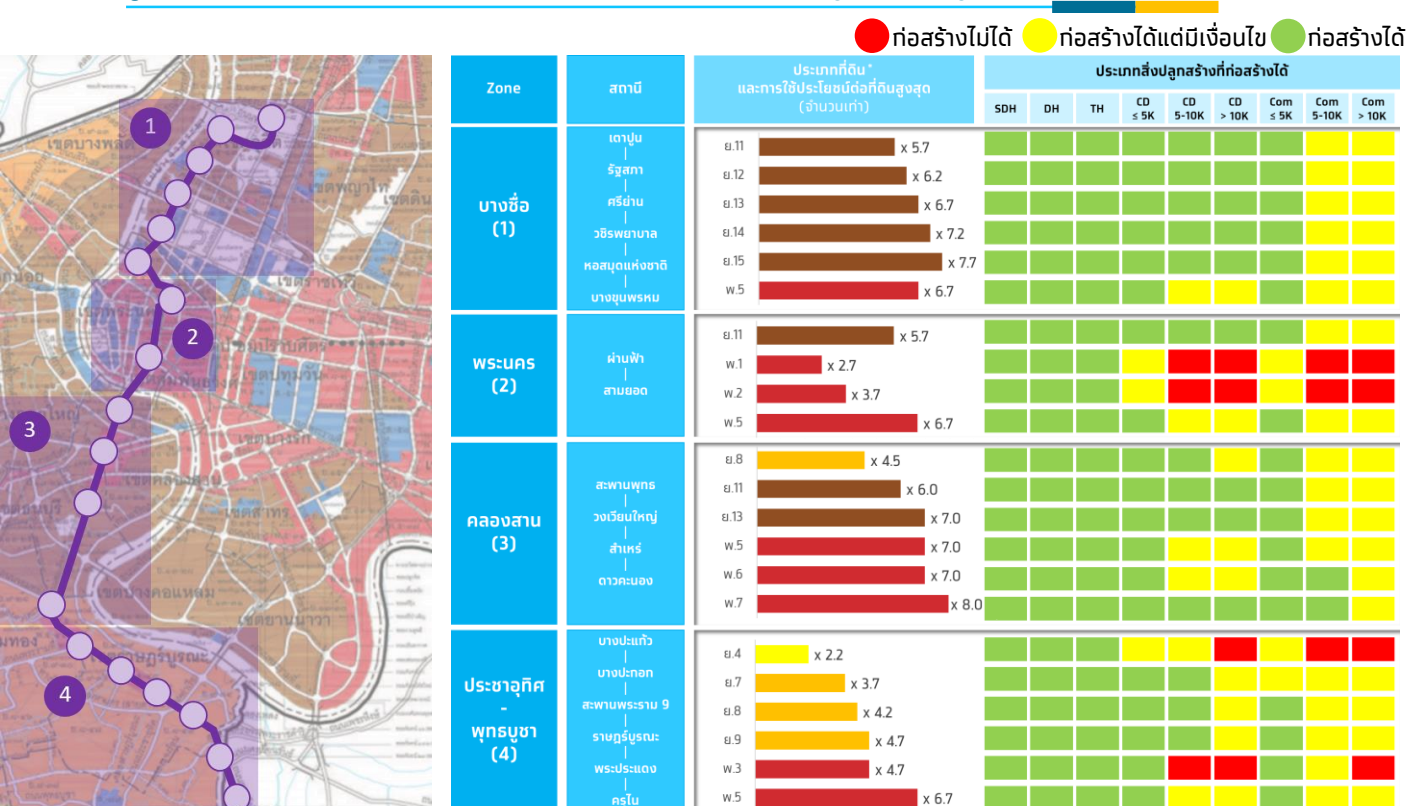
การมาถึงของรถไฟฟ้าถือเป็นโอกาสของผู้ประกอบการในการเข้าไปพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะบ้านจัดสรร และคอนโดมิเนียม เพื่อตอบรับกับความต้องการอยู่อาศัยในพื้นที่ที่สูงขึ้น ทั้งนี้ ในส่วนแรก เราจะพามาทำความรู้จักกับลักษณะของที่ดินในบริเวณเตาปูน-ราชบุรีบูรณะก่อนว่าตามร่างผังเมืองกรุงเทพฯ ฉบับใหม่ (พ.ศ. 2563) แล้ว ที่ดินในบริเวณนี้สามารถนำไปพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบใดได้บ้าง?

>> ผังเมืองไหนโซนนี้เป็นอย่างไร? สามารถขึ้นสิ่งปลูกสร้างแบบไหนได้บ้าง?

พื้นที่บริเวณที่รถไฟฟ้าสายสีม่วงส่วนต่อขยาย (เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ) จะตัดผ่านสามารถแบ่งตลาดที่อยู่อาศัยได้เป็น 4 กำเลื่อย คือ 1) บางซื่อ 2) พระนคร 3) คลองสาน และ 4) ประชาอุทิศ-พุทธบูชา ซึ่งที่ดินโดยส่วนใหญ่สามารถนำไปพัฒนาที่อยู่อาศัยแนวราบ คอนโดมิเนียม ตลอดจนห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ได้ โดยในงานศึกษาครั้งนี้ทำเลื่อย “บางซื่อ” ครอบคลุมตั้งแต่สถานีเตาปูน-บางขุนพรหม “พระนคร” จะครอบคลุมสถานีบางขุนพรหม-วงเวียนใหญ่ “คลองสาน” มีอาณาเขตตั้งแต่สถานีวงเวียนใหญ่-บางปะแก้ว และ “ประชาอุทิศ-พุทธบูชา” ครอบคลุมตั้งแต่สถานีบางปะแก้ว-ครุใน

ทั้งนี้ จากการวิเคราะห์ที่ดินตามร่างผังเมืองกรุงเทพฯ ฉบับใหม่ (พ.ศ. 2563) พบว่าที่ดินส่วนใหญ่ในบริเวณนี้ถูกจัดอยู่ในประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง ที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก และที่ดินพาณิชยกรรม ซึ่งตามกฎหมายแล้วสามารถนำไปพัฒนาได้ทั้งบ้านจัดสรร คอนโดมิเนียม ตลอดจนห้างสรรพสินค้า โดยมีค่า FAR (Floor to Area Ratio) และ OSR (Open Space Ratio) อยู่ในช่วง 3.5-8 เท่า และ 4-8.5% ตามลำดับ ส่งผลให้ที่ดินบริเวณนี้โดยส่วนใหญ่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ถึง 3.7-8 เท่าจากพื้นที่ทั้งหมดที่มี (รูปที่ 6)

รูปที่ 6 ผังเมืองของที่ดินบริเวณรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ (เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ)

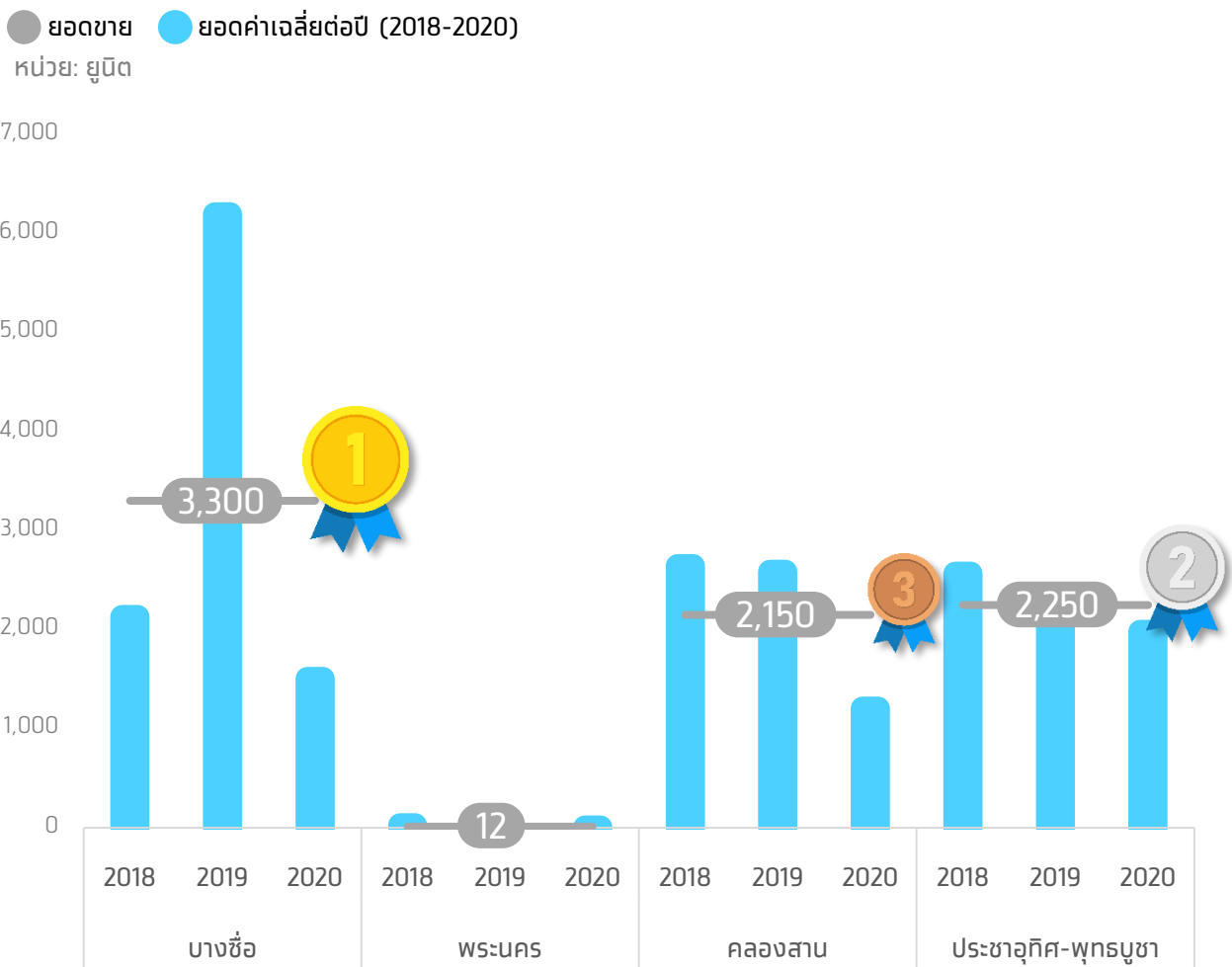


ที่มา: ข้อมูลจากกรมที่ดิน กรมโยธาธิการและผังเมือง และ Realist และวิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS
 หมายเหตุ: SDH บ้านเดี่ยว | DH บ้านแฝด | TH ทาวน์เฮ้าส์ | CD คอนโดมิเนียม | Com อาคารพาณิชยกรรมค้าส่งปลีก เช่น ห้างสรรพสินค้า
 โดย ≤ 5K = การใช้ประโยชน์จากที่ดินไม่เกิน 5,000 ตร.ม. | 5-10K = 5,001-10,000 ตร.ม. | >10K = มากกว่า 10,000 ตร.ม.

>> แล้วตลาดที่อยู่อาศัยในพื้นที่เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ มีลักษณะอย่างไร? อะไรขายดี?

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยในพื้นที่เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ พบว่ามียอดขายเฉลี่ยย้อนหลัง 3 ปี (2018-2020) เท่ากับ 7,700 ยูนิตต่อปี โดย “บางซื่อ” เป็นทำเลย่อยที่มียอดขายสูงสุดที่ 3,300 ยูนิตต่อปี คิดเป็น 43% ของยอดขายที่อยู่อาศัยทั้งหมดในพื้นที่เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ รองลงมาได้แก่ “ประชาอุทิศ-พุทธบูชา” และ “คลองสาน” ที่ปีละ 2,250 และ 2,150 ยูนิตต่อปี ตามลำดับ ขณะที่ทำเลย่อย “พระนคร” พบว่าไม่มีการพัฒนาโครงการใหม่มากนักในระยะหลัง จึงทำให้ยอดขายในแต่ละปีอยู่ในระดับที่ไม่สูงนัก (รูปที่ 7) อย่างไรก็ตาม เมื่อวิเคราะห์หลังเลิกในแต่ละทำเลย่อย เราพบว่าแต่ละทำเลย่อยมีประเภท และระดับราคาของที่อยู่อาศัยที่ขายดีแตกต่างกัน ดังนี้

รูปที่ 7 ยอดขายที่อยู่อาศัยในทำเลไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ (เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ) แบ่งตามทำเลย่อย



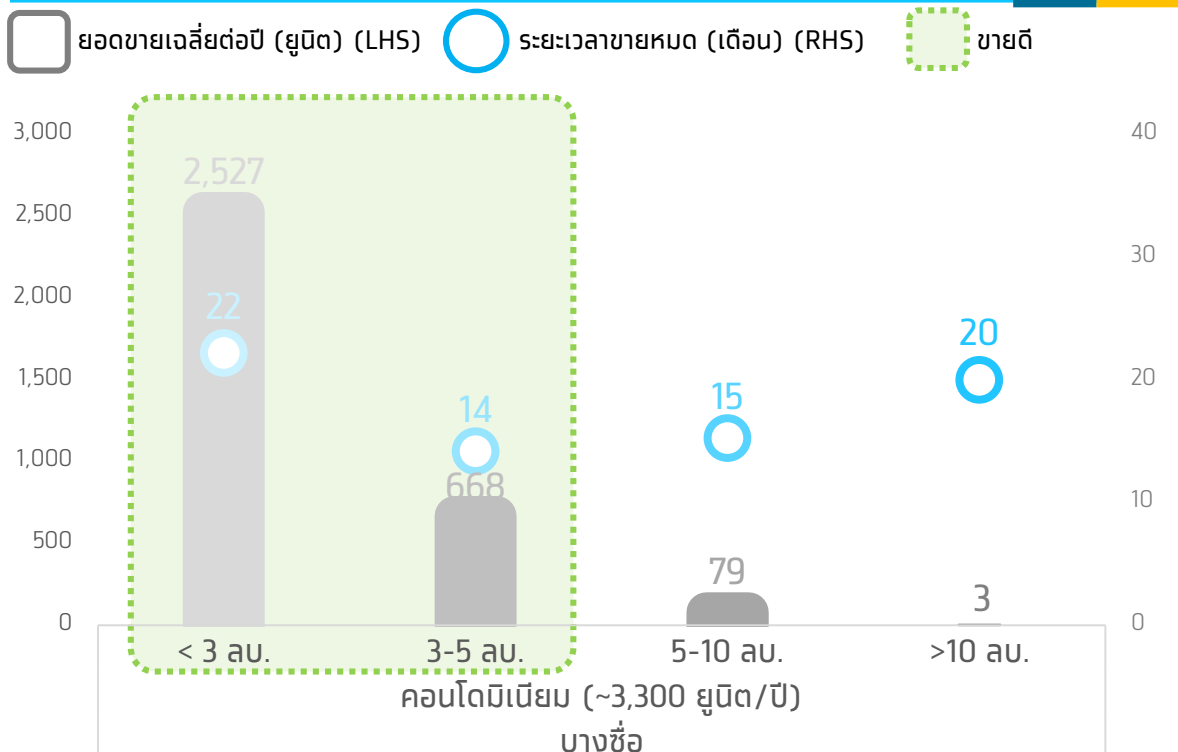
ที่มา: ข้อมูลจาก AREA และวิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS

1) บางชื่อ: คอนโดมิเนียมต่ำกว่า 3 ล้านบาทต่อยูนิต ครองตลาด ขายหมดไวเพียง 22 เดือน

จากการที่ผังเมืองของ “บางชื่อ” เป็นที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลางเป็นหลัก จึงไม่แปลกที่ในระยะหลังจะมีแต่การพัฒนาที่อยู่อาศัยแนวสูง หรือ คอนโดมิเนียมเพียงอย่างเดียว โดย คอนโดมิเนียมในบางชื่อนี้อุดขายเฉลี่ย (2018-2020) ที่ปีละ 3,300 ยูนิต แบ่งเป็นระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทมากที่สุดที่ปีละ 2,527 ยูนิต คิดเป็น 77% ของตลาดที่อยู่อาศัยทั้งหมดในบางชื่อ รองลงมาได้แก่ระดับราคา 3-5 ล้านบาทที่ปีละ 668 ยูนิต คิดอีกเป็น 20% ของตลาดที่อยู่อาศัยในบางชื่อ

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาระยะเวลาขายหมดของคอนโดมิเนียม ในแต่ละระดับราคา พบว่าคอนโดมิเนียมราคา 3-5 ล้านบาทมีระยะเวลาขายหมดเร็วสุดที่ 14 เดือน ส่วนราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ที่แม้จะมีระยะเวลาขายหมดนานกว่าที่ 22 เดือน แต่ก็ยังถือว่าสั้นกว่าระยะเวลาก่อสร้างคอนโดมิเนียมโดยเฉลี่ยที่ 24-36 เดือน จึงมีโอกาสสูงที่โครงการจะขายได้หมดก่อนก่อสร้างเสร็จ จึงสรุปได้ว่าคอนโดมิเนียมราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท และ 3-5 ล้านบาท เป็นที่อยู่อาศัยที่ขายดีในทำเลบางชื่อ (รูปที่ 8)

รูปที่ 8 ยอดขาย และระยะเวลาขายหมดของที่อยู่อาศัยในทำเลย่อย “บางชื่อ”



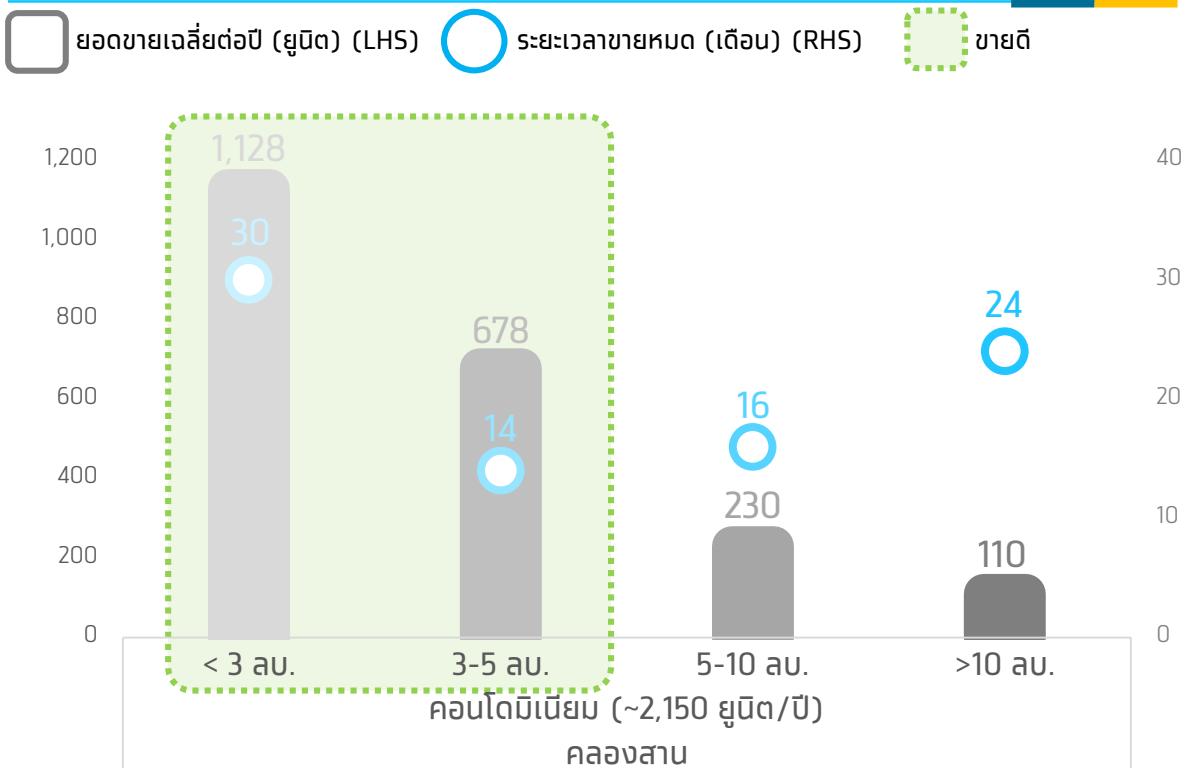
ที่มา: ข้อมูลจาก AREA และวิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS

2) คลองสาน: คอนโดมิเนียมต่ำกว่า 3 ล้านบาท และ 3-5 ล้านบาทต่อยูนิต เป็นที่นิยมในพื้นที่

ตลาดที่อยู่อาศัยในทำเลคลองสานทั้งหมดเป็นคอนโดมิเนียม เช่นเดียวกับทำเลบางซื่อ โดยมียอดขายเฉลี่ย 2,150 ยูนิตต่อปี แบ่งเป็นราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทต่อยูนิต ซึ่งมียอดขายมากที่สุดที่ปีละ 1,128 ยูนิต คิดเป็น 52% ของยอดขายที่อยู่อาศัยทั้งหมดในคลองสาน รองลงมาได้แก่ราคา 5-10 ล้านบาท ที่ 678 ยูนิตต่อปี และราคามากกว่า 10 ล้านบาท ที่ 230 ยูนิตต่อปี คิดเป็นอีก 32% และ 11% ที่เหลือของยอดขายที่อยู่อาศัยทั้งหมดในคลองสาน

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาระยะเวลาขายหมด (Time to go) พบว่าคอนโดมิเนียมราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทต่อยูนิต มีระยะเวลาขายหมดเท่ากับ 30 เดือนใกล้เคียงกับระยะเวลาก่อสร้างคอนโดมิเนียมโดยเฉลี่ย ขณะที่คอนโดมิเนียมราคา 3-5 ล้านบาท มีระยะเวลาขายหมดไวสุดที่ 14 เดือน จึงสรุปได้ว่าที่อยู่อาศัยที่ขายดีที่สุดในการทำเลคลองสาน คือคอนโดมิเนียมราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท รองลงมาคือ 3-5 ล้านบาทต่อยูนิต (รูปที่ 9)

รูปที่ 9 ยอดขาย และระยะเวลาขายหมดของที่อยู่อาศัยในทำเลย่อย “คลองสาน”



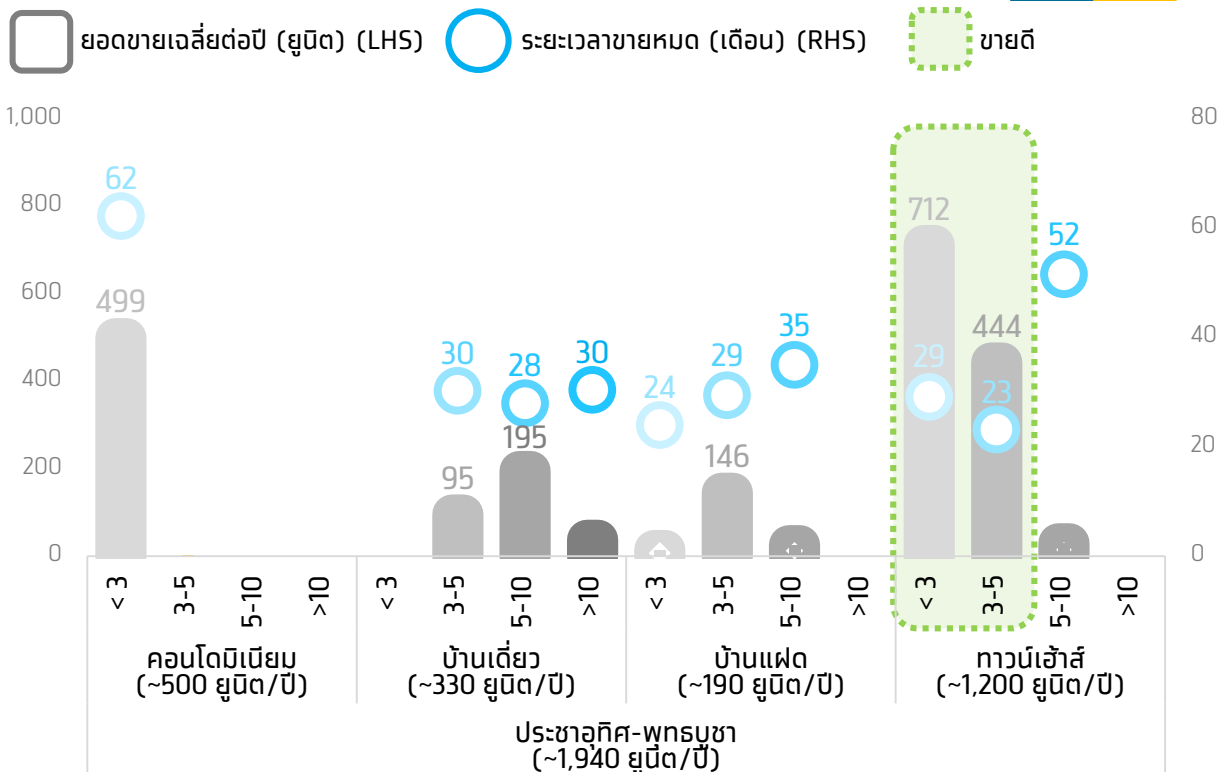
ที่มา: ข้อมูลจาก AREA และวิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS

3) ประชากร-พหุรบุชา: ทาวน์เฮ้าส์ไม่เกิน 5 ล้านบาท คือที่อยู่อาศัยที่ขายดีที่สุดของทำเลนี้

เนื่องจากพื้นที่ในประชากร-พหุรบุชามีผังเมืองอยู่ในทั้งประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย ปานกลาง และมาก จึงทำให้มีการพัฒนาที่อยู่อาศัยทั้ง บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม โดย ประเภทของที่อยู่อาศัยที่ขายดีที่สุดคือ ทาวน์เฮ้าส์ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท และ 3-5 ล้านบาทต่อยูนิต ซึ่งมี ยอดขายเฉลี่ยต่อปีเท่ากับ 712 และ 444 ยูนิต คิดเป็นเกือบ 53% ของยอดขายที่อยู่อาศัยทั้งหมดในประชากร-พหุรบุชา นอกจากนี้ เรายังพบว่าทาวน์เฮ้าส์ ทั้ง 2 ระดับราคานี้มีระยะเวลาขายหมด (Time to go) อยู่ในระดับที่ไม่สูงนักที่ 29 และ 23 เดือนตามลำดับ

ที่อยู่อาศัยที่ขายดีรองลงมา คือ บ้านเดี่ยวราคา 5-10 ล้านบาท และ 3-5 ล้านบาท รวมถึงบ้านแฝดราคา 3-5 ล้านบาทต่อยูนิต ซึ่งมียอดขายเฉลี่ยปีละ 175, 140, 132 ยูนิต ตามลำดับ โดยมีระยะเวลาขายหมดที่ไม่เกิน 30 เดือน อย่างไรก็ตาม สำหรับคอนโดมิเนียม ราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ที่มียอดขายอยู่ปีละเกือบ 500 ยูนิต นั้นอาจไม่เป็นที่นิยมของผู้บริโภคในทำเลนี้เท่าใดนัก สะท้อนได้จากระยะเวลาขายหมดที่ค่อนข้างสูงถึง 62 เดือน นานกว่าคอนโดมิเนียมระดับราคาเท่ากันที่บางซื่อ และคลองสาน ที่มีระยะเวลาขายหมดสั้นกว่าที่ 22 และ 30 เดือน ตามลำดับ อย่างเห็นได้ชัด

รูปที่ 10 ยอดขาย และระยะเวลาขายหมดของที่อยู่อาศัยในทำเลย่อย "ประชากร-พหุรบุชา"



ที่มา: ข้อมูลจาก AREA และวิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS

โดยสรุปแล้ว ประเภท และระดับราคาของที่อยู่อาศัยที่ขายดีในทำเลรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้จะตัดผ่าน คือ คอนโดมิเนียม และทาวน์เฮ้าส์ในระดับราคาต่ำกว่า 3 และ 3-5 ล้านบาทต่อหน่วย ซึ่งถือเป็น Segment ที่ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์พิจารณาความเป็นไปได้ และให้ความสำคัญหากต้องการเข้าไปพัฒนาที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคในทำเลดังกล่าวให้มากที่สุด อย่างไรก็ตาม หรือปัจจัยสำคัญที่มีถูกนำมาพิจารณาเป็นอันดับแรกก่อนที่จะเริ่มพัฒนาโครงการใหม่ คือราคาที่ดินในบริเวณดังกล่าวนั้นมีความเหมาะสมกับการพัฒนาที่อยู่อาศัยในระดับราคาดังกล่าวได้จริงหรือไม่?

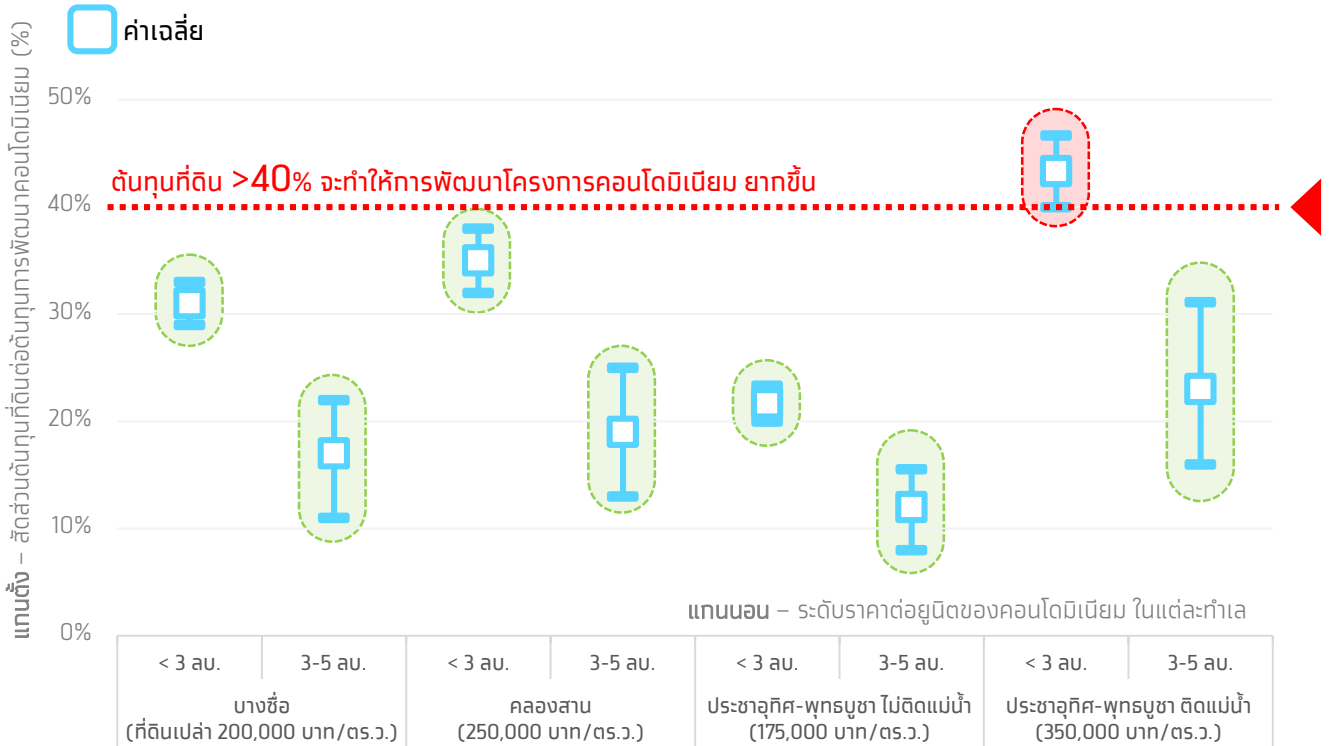
>> ราคาที่ดินของพื้นที่เตาปูน-ราษฎร์บูรณะในปัจจุบัน สามารถนำไปพัฒนาที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่ผู้บริโภคนิยมได้หรือไม่?

Krungthai COMPASS พบว่าราคาที่ดินในปัจจุบันของบางซื่อ และคลองสานยังสามารถนำไปพัฒนาคอนโดมิเนียม ในกลุ่มระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท และ 3-5 ล้านบาท ที่ขายได้ดีในทั้ง 2 ทำเลได้อยู่ จากการรวบรวมข้อมูล พบว่าราคาที่ดินในบางซื่อ และคลองสาน มีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ราว 200,000 บาทต่อตร.ว. และ 250,000 บาทต่อตร.ว. ตามลำดับ โดย ขนาดที่ดินที่เหมาะสมต่อการพัฒนาคอนโดมิเนียม เริ่มต้นจะอยู่ที่ประมาณ 2 ไร่ (800 ตร.ว.) ทำให้การพัฒนาคอนโดมิเนียมในทำเลบางซื่อ และคลองสานจะมีต้นทุนที่ดินเฉลี่ยราว 160 ล้านบาท และ 200 ล้านบาท ตามลำดับ

ทั้งนี้ จากการประเมิน Project Reference², ค่า FAR และ OSR ตามผังเมือง เราประเมินว่าที่ดิน 2 ไร่จะสามารถนำไปพัฒนาคอนโดมิเนียมได้ราว 400 หน่วยในบางซื่อ และ 440 หน่วยในคลองสาน โดยหากกำหนดราคาขายเฉลี่ยไว้ที่ 2 ล้านบาทต่อหน่วย โครงการจะมีมูลค่าเท่ากับ 800 ล้านบาท และ 880 ล้านบาทตามลำดับ ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ประกอบการต้องการรักษาอัตรากำไรขั้นต้นไว้ที่ 30-40% ต้นทุนพัฒนาคอนโดมิเนียมจะอยู่ที่ 60-70% คิดเป็นมูลค่า 480-560 ล้านบาทในบางซื่อ และ 560-616 ล้านบาทในคลองสาน ส่งผลให้ต้นทุนที่ดินต่อต้นทุนพัฒนาโครงการทั้งหมดจะมีสัดส่วนเท่ากับ 29-33% ในบางซื่อ และ 32-38% ในคลองสาน ซึ่งอยู่ในช่วงที่สามารถนำไปพัฒนาให้เกิดขึ้นจริงได้

² บางซื่อ ประกอบด้วย Modiz Collection Bangpho, Chewathai Interchange และ Niche Pride Taopoon-Interchange
คลองสาน ประกอบด้วย The Privacy Thaphra Interchange และ IDEO Sathorn-Wongwianyai

รูปที่ 11 ดัชนีที่ดินต่อดัชนีการพัฒนาขนาดคอนโดมิเนียม ในแต่ละทำเลย่อยของรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้



ที่มา: ข้อมูลจาก AREA และวิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS

หมายเหตุ: กำหนดให้ดัชนีรวมในการพัฒนาโครงการมีสัดส่วนเท่ากับ 60-70% ของมูลค่าโครงการทั้งหมด, คอนโดมิเนียมราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทต่อยูนิต ใช้ราคาขายเฉลี่ยที่ 2 ล้านบาทต่อยูนิต และคอนโดมิเนียมราคา 3-5 ล้านบาทต่อยูนิต ใช้ราคาขายเฉลี่ยที่ 4 ล้านบาทต่อยูนิต

สำหรับทาวน์เฮ้าส์ในประจักษ์-พุทธบูชา พบว่าด้วยราคาที่ดินติดถนนใหญ่ (ท.สุขสวัสดิ์) ที่สูงถึง 175,000 บาท/ตร.ว. จึงเป็นการยากที่ผู้ประกอบการจะสามารถพัฒนาทาวน์เฮ้าส์ได้ในระดับต่ำกว่า 3 ล้านบาท และ 3-5 ล้านบาท ทั้งนี้ ผู้พัฒนาอาจต้องเลือกทำเลในซอยต่าง ๆ ที่มีราคาที่ดินต่ำลงมาทดแทน เช่น ซ.สุขสวัสดิ์ 26 หรือ ซ.สุขสวัสดิ์ 30 เป็นต้น โดย จากการประเมิน Project Reference³ เราคาดว่าระดับราคาที่ดินที่เหมาะสมต่อการนำไปพัฒนาทาวน์เฮ้าส์ในระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท และ 3-5 ล้านบาทต่อยูนิต ต้องมีราคาอยู่ในช่วง 20,000 บาท/ตร.ว. และ 30,000-40,000 บาท/ตร.ว. ตามลำดับ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถรักษาอัตรากำไรขั้นต้นไว้ที่ 30-40% ได้ตามปกติ

โดยสรุปแล้ว ที่อยู่อาศัยที่ขายดีในท่ารถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ (เดาปูน-ราษฎร์บูรณะ) คือ คอนโดมิเนียม และทาวน์เฮ้าส์ ที่ระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทต่อยูนิต และ 3-5 ล้านบาทต่อยูนิต เป็นหลัก ซึ่งเรามองว่าราคาที่ดิน ณ ปัจจุบันยังอยู่ในระดับที่สามารถพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในพื้นที่ได้

³ ประกอบด้วย Golden Town Suksawat-Phuttha bucha, Golden Town ๓ Suksawat-Phuttha bucha และ Baan Lumpini Town Ville Suksawat-Rama II

>> นอกจากที่อยู่อาศัยแล้ว ยังมีอสังหาริมทรัพย์รูปแบบไหนที่จะได้รับอานิสงส์อีกหรือไม่?

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ จะทำให้ประชากรในบริเวณเขตที่รถไฟฟ้าพาดผ่านมีความหนาแน่นมากขึ้นจากปัจจุบัน ซึ่งจะส่งผลบวกต่อธุรกิจร้านค้าปลีกในอนาคต ในระยะถัดไป การพัฒนาอยู่อาศัยประเภท คอนโดมิเนียม และทาวน์เฮ้าส์ จะดึงดูดให้ผู้คนเข้ามาอยู่อาศัยในบริเวณที่รถไฟฟ้าพาดผ่าน ซึ่งจะทำให้ความหนาแน่นของประชากรมีแนวโน้มมากขึ้น โดยเฉพาะทำเลประชานิคม-พุทธบูชาที่ในปัจจุบันยังมีความหนาแน่นของประชากรน้อยกว่าทำเลอื่น

ปัจจุบันเราพบว่าพื้นที่บริเวณโครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ อาทิ เขตจอมทอง เขตราชพฤกษ์บูรณะ และเขตทุ่งครุยังมีความหนาแน่นของประชากรอยู่ที่ 4,000-6,000 คนต่อตารางกิโลเมตร⁴ น้อยกว่าทำเลอื่นที่รถไฟฟ้าสายสีม่วงพาดผ่านอย่าง บางซื่อและคลองสานที่มีความหนาแน่นของประชากรถึง 11,000-12,000 คนต่อตารางกิโลเมตร เป็นต้น

โดยเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนประชากรต่อสาขาของร้านค้าปลีกในพื้นที่อื่น เราคาดว่าร้านค้าปลีกในพื้นที่รถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ยังมีโอกาสที่จะเพิ่มสาขาได้อีก 2-3 เท่าจากปัจจุบัน ความหนาแน่นของประชากรที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ประกอบกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกรวดเร็วในการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค อีกทั้งยังมีความต้องการซื้อสินค้าจำนวนน้อยลงแต่มีค่ามากขึ้น ทำให้ร้านสะดวกซื้อเป็นธุรกิจหนึ่งที่จะได้รับอานิสงส์จากการพัฒนารถไฟฟ้า ทั้งในด้านการขยายต่อร้านที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นและการขยายสาขาเพื่อรองรับประชากรที่จะเข้ามาอยู่ใหม่

โดยสัดส่วนการให้บริการผู้บริโภคที่อาศัยในพื้นที่ต่อสาขาที่สูงเป็นปัจจัยหนึ่งที่บ่งชี้ถึงโอกาสในการเพิ่มสาขาของผู้ประกอบการซึ่งพบว่าในปัจจุบัน ร้านสะดวกซื้อในทำเลประชานิคม-พุทธบูชา ยังมีสัดส่วนจำนวนสาขาต่อประชากร 10,000 คน ที่ค่อนข้างน้อยทั้งเขตจอมทอง ราชพฤกษ์บูรณะ และทุ่งครุที่มีสัดส่วนดังกล่าวอยู่ที่ 4.1-5.2 สาขาต่อประชากร 10,000 คน⁵ ซึ่งต่ำกว่าในพื้นที่เขตโชนกลางเมืองอยู่ เช่น เขตปทุมวัน ราชเทวี พญาไท ที่มีจำนวนสาขาร้านสะดวกซื้ออยู่ที่ 10.8-16.8 สาขาต่อประชากร 10,000 คน ดังนั้น การขยายสาขาให้เพิ่มขึ้นจากเดิมราว 2-3 เท่าเพื่อรองรับจำนวนผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นในทำเลประชานิคม-พุทธบูชา จึงเป็นอีกหนึ่งโอกาสทางธุรกิจของผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกในอนาคต

⁴ ที่มา จำนวนประชากร พื้นที่ ความหนาแน่น จำนวนบ้าน จำแนกตามแขวง ในเขตกรุงเทพมหานคร 2562, กรุงเทพมหานคร

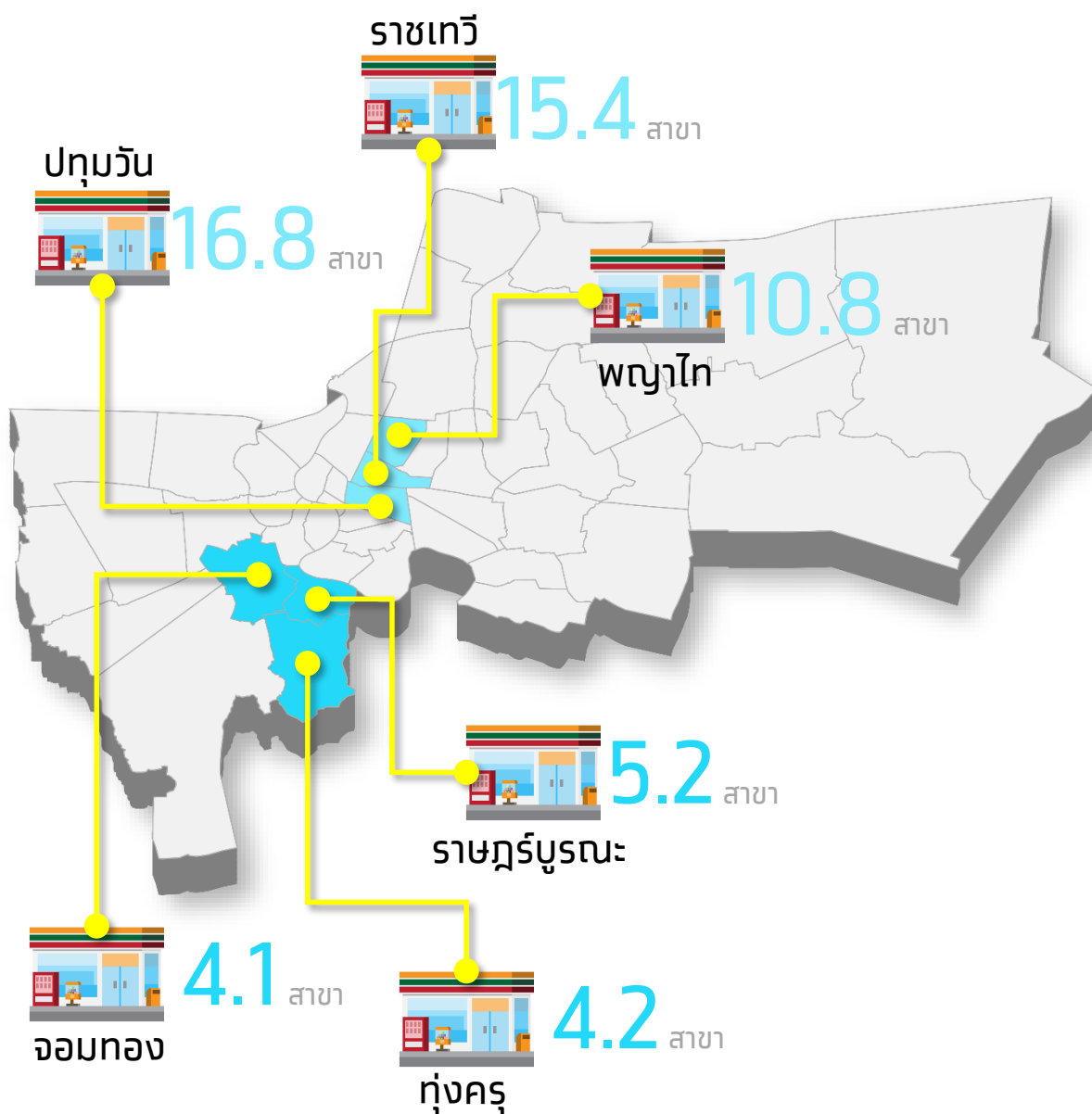
⁵ ประกอบไปด้วย FamilyMart Lawson 108 Lotus express Mini Big C Tops Daily Max value และ CJ Express

รูปที่ 12 จำนวนสาขาร้านค้าปลีกต่อประชากร 10,000 คนที่อยู่ในระดับต่ำของเขตจอมทอง เขตราชบุรีบูรณะ และเขตทุ่งครุ สะท้อนถึงโอกาสในการเพิ่มจำนวนสาขา



ร้านสะดวกซื้อ

หน่วย: จำนวนสาขา ต่อ ประชากร 10,000 คน



ที่มา: ข้อมูลจากกรุงเทพมหานคร FamilyMart Lawson 108 Lotus express Mini Big C Tops Daily Max value และ CJ Express และวิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS

สรุป

การพัฒนารถไฟฟ้าสายสีม่วงตอนใต้ (เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ) นอกจากจะเพิ่มความความสะดวกสบายในการเดินทางในโซนตะวันตกของกรุงเทพฯ แล้ว ยังส่งผลบวกต่อธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น ธุรกิจก่อสร้าง ธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้าง ธุรกิจระบบรถไฟฟ้า และกระจายไปยังธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย ธุรกิจค้าส่งค้าปลีก อย่างไรก็ตาม หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องและผู้รับสัมปทานโครงการควรมีการพิจารณาวางแผนบริหารโครงการอื่นๆ ควบคู่ไปด้วย เพื่อสร้างประโยชน์สูงสุดในระยะยาว ยกตัวอย่างเช่น การบำรุงรักษาระบบรถไฟฟ้าให้ทุกขบวนพร้อมอยู่ในสภาพใช้งาน การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บริเวณสถานีและบริเวณใกล้เคียงเพื่อสร้างรายได้เพิ่มเติมจากค่าโดยสาร การเชื่อมต่อการขนส่งระบบรอง เช่น รถประจำทาง เรือ เพื่อเชื่อมต่อกับโซนที่อยู่อาศัย โรงแรม ห้างสรรพสินค้าภายในพื้นที่ ซึ่งจะสร้างความยั่งยืนให้กับโครงการมากขึ้นในอนาคต

โอกาสของการพัฒนาที่อยู่อาศัยในเตาปูน-ราษฎร์บูรณะ จะอยู่ที่ คอนโดมิเนียม และทาวน์เฮ้าส์ ในระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท และ 3-5 ล้านบาทต่อยูนิต ส่วนธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีโอกาสในการเพิ่มจำนวนสาขาขึ้นอีก 2-3 แห่งเพื่อรองรับการที่อยู่อาศัยของคนในพื้นที่ที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากคอนโดมิเนียม และทาวน์เฮ้าส์ ในระดับราคาดังกล่าวสามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคในพื้นที่ได้มากที่สุด ซึ่งราคาที่ดินในปัจจุบันของเตาปูน-ราษฎร์บูรณะ โดยเฉพาะบางซื่อ และคลองสาน ยังอยู่ในระดับที่สามารถนำไปพัฒนาที่อยู่อาศัยในราคาต่ำ 3 ล้านบาท และ 3-5 ล้านบาทต่อยูนิต โดยที่ผู้พัฒนาฯ ยังได้อัตรากำไรขั้นต้นที่ 30-40% ตามปกติได้ นอกจากนี้ เพื่อรองรับการอยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้น ธุรกิจร้านสะดวกซื้อก็มีโอกาสเพิ่มจำนวนสาขาจากเดิมที่ 4-5 สาขาต่อประชากรในพื้นที่ 10,000 คน อีก 2-3 แห่ง ไปอยู่ในระดับใกล้เคียงกับพื้นที่เส้นทางรถไฟฟ้าอื่นๆ ที่มีจำนวนสาขาต่อประชากร 10,000 คน อยู่ราว 11-17 สาขา

คณะผู้จัดทำ >>



ดร.พชรพจน์ นันทรามาศ

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่

ดร.พชรพจน์ เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางในแวดวงวิชาการและสื่อมวลชนในฐานะเป็นนักเศรษฐศาสตร์ที่มีความเชี่ยวชาญในเรื่องเศรษฐกิจและการเงิน สามารถวิเคราะห์ได้อย่างลึกซึ้ง ตรงประเด็น และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มนักลงทุน ดร.พชรพจน์ จึงได้รับเชิญเป็นวิทยากรในรายการข่าวและงานสัมมนาอย่างต่อเนื่อง ก่อนร่วมงานกับธนาคารกรุงไทย ดร.พชรพจน์ มีประสบการณ์ทำงานกว่า 7 ปีที่ธนาคารไทยพาณิชย์และเคยทำงานด้านวิชาการเป็น Assistant Professor of Economics ที่ San Diego State University ประเทศสหรัฐอเมริกา นอกจากนี้ ยังเคยฝึกงานที่ธนาคารกลางของสหรัฐฯ (Fed) ดร.พชรพจน์ จบการศึกษาระดับปริญญาเอก ด้านเศรษฐศาสตร์ จาก University of Michigan ประเทศสหรัฐอเมริกา



ดร.สุปรีย์ ศรีสำราญ

Senior Analyst

ดร. สุปรีย์ มีประสบการณ์เป็นที่ปรึกษาและนักวิจัยให้กับหน่วยงานทั้งในและต่างประเทศ เช่น สำนักคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ Asian Development Bank (ADB) นอกจากนี้ยังเป็นวิทยากรบรรยายในหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษา เช่น สำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ รวมถึงเป็นคณะอนุกรรมการศึกษาการจัดทำและติดตามการบริหารงบประมาณโครงการโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ สมาพันธ์ธนาคาร

ดร.สุปรีย์ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิศวกรรมศาสตร์ (เครื่องกล) จากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และปริญญาโท ด้านการบริหารงานวิศวกรรม จาก Tufts University จากนั้นได้ศึกษาต่อปริญญาเอกด้าน Regional Science and Urban Economics ที่ Cornell University นอกจากนี้ ดร.สุปรีย์ ยังผ่านการฝึกอบรมหลักสูตรการพัฒนาบุคลากรด้านวิศวกรรมระบบขนส่งทางราง (วศร.) จากสำนักงานพัฒนาเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และหลักสูตรอบรมด้านหลักนิติธรรมและการพัฒนาที่ยั่งยืน (The Rule of Law and Development Program, RoLD) จากสถาบันเพื่อการยุติธรรมแห่งประเทศไทย อีกด้วย



กณิศ อัสกุล

Analyst

กณิศ มีความรู้ความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ทำงานวิจัยธุรกิจในกลุ่มอุตสาหกรรมโครงสร้างพื้นฐาน เช่น กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และกลุ่มธุรกิจวัสดุก่อสร้าง กว่า 3 ปี ที่ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ (Economic Intelligence Center) ธนาคารไทยพาณิชย์

กณิศ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี (เกียรตินิยมอันดับหนึ่ง) สาขาเศรษฐศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ จาก จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



VIEW MORE

