

ผ่าน ตลาดคอนโดฯ ปี 64



ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ และข้อจำกัด ภายใต้วิกฤติ “โควิด-19” ที่ส่งผลให้ กำลังซื้อ ในตลาดที่อยู่อาศัยไทย อยู่ใน ภาวะผันผวน เกิดภาพนักพัฒนาฯ เปลี่ยน แผนปรับพอร์ตการลงทุนโครงการ เพื่อหาโอกาสใหม่ๆ นั้น ได้ลากยาวจนมาถึงช่วงโค้งสุดท้ายของปี รวมถึง ความเคลื่อนไหวจากค่ายใหญ่ อย่างบริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) โดยการนำของ **นางสาว เกษรา รัชลักษณ์ภาคย์** ซึ่งปี 2563 ลดสัดส่วนการเปิดโครงการคอนโดมิเนียม แม้กระทั่งโครงการแนวราบ น้อยลง และหันไปขยายกลุ่มโครงการคอนโดมิเนียม โลว์ไรส์ ในเชียงใหม่ราคาต่ำล้านบาท ทดแทน ผ่าน การบุกแบรนด์ “เสนา ดิที” จำนวนถึง 4 โครงการ จากจำนวนการเปิดโครงการใหม่ทั้งหมด 7 โครงการ มูลค่า 3.1 พันล้านบาท ซึ่งจากเดิมไม่ได้อยู่ในแผน ณ ต้นปี

ทั้งนี้ หญิงแกร่งของวงการอสังหาฯไทย ระบุ แม้ บริษัท ยังคงได้รับความไว้วางใจจากพันธมิตรญี่ปุ่น ซึ่งมีเงินทุนแข็งแกร่ง “ฮันคิว ฮันชิน” ในการลงทุนพัฒนา โครงการต่อเนื่อง แต่เนื่องจาก ตลาดไม่ได้อยู่ในจังหวะ ที่สดใส พร้อมประเมินปีหน้า ยังท้าทายอีกมาก จาก เศรษฐกิจชะลอตัว กำลังซื้อลดลงทุกเซ็กเมนต์ จับตา โครงการคอนโดฯที่จะก่อสร้างแล้วเสร็จอีกหลายสิบแห่ง



**เกษรา
รัชลักษณ์ภาคย์**

ลูกค้าโอนชุก ขนทะเลตลาดต่ำล้าที่เจาะ แม้เสี่ยงจากภาระหนี้ผู้ซื้อ แต่มั่นใจแก่จุดบอดได้ หลังเชื่อมั่น “บ้าน” ยังเป็นปัจจัย 4 ที่จำเป็น ขาดไม่ได้

ฝ่าตลาดคอนโดฯ 64

สำหรับแผนเปิดโครงการใหม่ปี 2564 เบื้องต้นยังอยู่ระหว่างการพิจารณา เพราะขณะนี้จำเป็นต้องติดตามหลายปัจจัยเกี่ยวข้อง โดยเฉพาะสถานการณ์ด้านการเมืองซึ่งมีความไม่แน่นอน อย่างไรก็ตาม ทิศทางคงสอดคล้องกับแผนที่ประกาศล่าสุด คือ การเดินเกมแนวราบ หลังจากตลาดคอนโดฯ ใหม่มีความเสี่ยง ไม่นับรวมปัญหาในหน่วยที่ขายไปแล้ว และกำลังจะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ในปีหน้า รวมกันหลายบริษัทเป็นจำนวนมาก ซึ่งในแง่ของผู้ประกอบการนั้น หากบางส่วนไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ นอกจากการรับรู้รายได้จะไม่เกิดขึ้นแล้วยังจะกลายเป็นภาระต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ทั้งการถูกเรียกเก็บภาษีจากกฎหมายภาษีที่ดิน-สิ่งปลูกสร้างใหม่, ค่าส่วนกลาง และดอกเบี้ยเงินกู้ โดยคาดภาวะในตลาด คงมีการแข่งขัน ลดราคาดุเดือด เพื่อหวังให้เหลือของติดมือน้อยที่สุด ท่ามกลางบรรยากาศน่าจะซึมน้ำหนักมากกว่าปีนี้ หากเศรษฐกิจไม่มีท่าทีว่าจะฟื้นกลับ สำหรับบริษัทนั้น เบื้องต้นมี 3 โครงการแล้วเสร็จ พร้อมทยอยโอนฯ ในปีหน้า คือ นิซ โมโน-เจริญนคร, นิซ โมโน เมกะบางนา และนิซ โมโน อีสรภาพ ซึ่งแต่ละโครงการมียอดขายมากกว่า 70% ขึ้นไป

เร่งโอนฯนิซ ไฟร์ด เตปูน

ทั้งนี้ ล่าสุด บริษัทอยู่ระหว่างการขายและเร่งโอนฯ ในโครงการ “นิซ ไฟร์ด เตปูน-อินเตอร์เซนจ์” มูลค่า 3.4 พันล้านบาท ซึ่งถือเป็นโครงการไฮไลท์ของปีนี้ จากการเป็นโครงการแรกในรูปแบบการร่วมทุนกับญี่ปุ่น และโดดเด่นมากในแง่โลเกชันที่ตั้ง ซึ่งติดรถไฟฟ้า MRT สถานีเตปูน จุดเชื่อมต่อของสายสีน้ำเงิน และสีม่วง จับกลุ่มลูกค้าได้หลากหลาย ในเซ็กเมนต์พรีเมียม โดยล่าสุดมียอดขายแล้วราว 80% ยอดโอนฯ 50% โดยเป็นตัวเลขที่ค่อนข้างพอใจ ภายใต้วิกฤติโควิด และเศรษฐกิจแม้ระยะหลัง อัตราการขายลดลงก็ตาม แต่เชื่อว่า จะสามารถปิดโครงการได้ในเวลาไม่นาน ด้วยราคาเฉลี่ย 1.2-1.3 แสนบาทต่อตารางเมตร จากจุดเด่น ที่มีพื้นที่ส่วนกลาง 30 ชั้น 7 วิลเลจ เป็นต้น

บ้านยังเป็นปัจจัย 4

อย่างไรก็ตาม นางสาวเกษรา เชื่อว่า ตลาดที่อยู่อาศัยยังมีช่องว่างไปต่อได้ในช่วงปีหน้า สะท้อนจากภาพติดลบในแง่การโอนกรรมสิทธิ์ทั้งปี ซึ่งศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ประเมินล่าสุดว่า มีตัวเลขประมาณ 10%

เท่านั้น ย้อนแย้งกับ ภาวะเศรษฐกิจไม่ดี คนต้องการประหยัด ยิ่งตอกย้ำว่า “บ้าน หรือ ที่อยู่อาศัย” คือ ปัจจัย 4 ที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต และมีคนอีกจำนวนมากที่ต้องการมีที่อยู่อาศัย ขณะปัจจัยเชิงบวก เช่น การลดราคาลงมากของผู้ประกอบการ และอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำในขณะนี้ เปรียบเป็นภาวะที่ดีที่สุดในการซื้อ

เชื่อว่าตลาดที่อยู่อาศัยยังมีช่องว่างไปต่อได้ในช่วงปีหน้า

“เศรษฐกิจไม่ดี ทุกคนกังวลมากว่าจะขายไม่ได้ แต่จากข้อมูลข้างต้น แสดงว่า ยังมีคนตัดสินใจซื้อบ้าน โอนฯ บ้าน เป็นหนี้ 30 ปี จุดนี้ มองเป็นสัญญาณที่ดีของตลาด” โดยในแง่ของกลยุทธ์ ภายใต้นโยบายเศรษฐกิจจะลดตัว ซึ่งบ่งบอก ถึงภาวะกำลังซื้อลดลงทุกกลุ่มนั้น ต้องมองให้ออก ว่าแท้จริงแล้ว ตรงไหนยังมีดีมานด์และช่องว่างทางของตลาดให้แทรกตัวเข้าไปได้ ซึ่งเห็นว่า ตลาดคอนโดฯ ที่ควรหลีกเลี่ยงมากที่สุด คือ กลุ่ม 2-3 ล้านบาท ซึ่งมีจำนวนโอเวอร์ซัพพลาย ขณะกลุ่มราคาต่ำกว่าล้านบาท เป็นสัดส่วนเพียง 4% ในมูลค่าตลาด 7 แสนล้านบาทต่อปี เพราะตลาดไม่มีของให้คนซ้อป ทั้งๆ ที่มีดีมานด์กลุ่มใหญ่ คนเงินเดือน 1.5-2.5 หมื่นบาทรออยู่ เป็นโอกาสที่บริษัทมองเห็นและจذبลูกค้ามากขึ้นในปีหน้า

ปีหน้าแข่งต่ำล้า

โดยปี 2564 บริษัทมีโครงการราคาต่ำล้า ภายใต้นโยบาย “เสนา ดิทัศน์” ที่จะแล้วเสร็จพร้อมโอนฯ จำนวน 1.5 พันหน่วย หลังจากโหมเปิดใหม่ในช่วงปีนี้ไป และเป็นส่วนสำคัญในการผลักดันยอดขาย ที่คาดว่าทั้งปีจะเป็นไปตามเป้าหมาย 9 พันล้านบาท เหลือเพียงการเฝ้าระวังปัญหาใหญ่ การรีเจ็คต์ (ธนาคารปฏิเสธสินเชื่อ) ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อโอนฯในอนาคต แต่บริษัทใช้วิธีการแก้ ด้วยการให้ธนาคารร่วมประเมินคุณสมบัติของผู้ซื้อก่อนการกู้จริงคัดกรองเบื้องต้น และเรียกลูกค้าประเมินเป็นระยะๆ 3 เดือน เพื่อป้องกันการก่อหนี้เพิ่ม โดยเชื่อว่าจะช่วยลดความเสี่ยงได้ระดับหนึ่ง ส่วนหน่วยที่หลุด ส่วนใหญ่มักขายใหม่ได้ทันที สำหรับการแข่งขันในตลาดดังกล่าว หลังจากเริ่มมีสัญญาณของผู้ประกอบการรายอื่นๆ ให้ความสนใจมากขึ้น

มองว่า คงขึ้นอยู่กับการทำราคา และโลเคชัน ว่าใครจะตอบโจทย์ลูกค้าได้มากกว่ากัน โดยเฉพาะต้นทุนเรื่องที่ดิน และการก่อสร้าง ซึ่งเชื่อมั่นว่า บริษัทยังได้เปรียบอยู่หลายด้าน ●