

อสังหาฯ ระดับ 'ไฮ-เอนด์' แข่งเดือด ไตสวนเศรษฐกิจซบ



เศรษฐา ทวีสิน



ณัฐพงษ์ คุณากรวงศ์



ชานนท์ เรืองกฤตยา



อดิศร วัฒนกันเฑาะฐ

ปี

2559 นี้ เชื่อว่าหลายท่านคงอยากให้เศรษฐกิจของประเทศไทยกลับมามีฟื้นตัวและเติบโตในทิศทางที่ดีอย่างแน่นอน เพราะที่ผ่านมา ประเทศไทยประสบกับปัญหาทางภาวะเศรษฐกิจค่อนข้างหนักหนาสาหัส ไม่

ว่าจะเป็น การเปลี่ยนแปลงที่การทำงานในส่วนภูมิภาคเศรษฐกิจมาหลายชุด ดูเหมือนว่า โดยภาพรวมยังคงไม่ดีขึ้นอย่างที่ทุกคนวาดหวังไว้

อย่างไรก็ตาม ในช่วงเวลาที่ผ่านมามีหลายสำนักได้คาดการณ์ว่า ในปี 2559 นี้เศรษฐกิจจะดีขึ้นจากแรงหนุนของมาตรการรัฐที่ออกนโยบายกระตุ้นตั้งแต่ช่วงปลายปี 2558 ที่ผ่านมา ทำให้เศรษฐกิจในช่วงปลายปีที่ผ่านมา จนถึงไตรมาสแรกปีนี้ มีการขยับตัวบ้างเล็กน้อย และเป็นสัญญาณที่ดีว่า ในปีนี้เศรษฐกิจจะดิ่งกลับมาฟื้นตัวแน่ๆ

และแน่นอนว่า การกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐในครั้งนี้เปรียบเสมือน “ยาหอม” ที่สร้างแรงจูงใจให้ผู้ประกอบการในหลายภาคส่วนกลับมามีการลงทุนอีกครั้ง โดยเฉพาะในภาค “ที่อยู่อาศัย” พอจะได้หายใจหายคอกันบ้าง หลังรัฐบาลอัดมาตรการกระตุ้น ด้วยการสนับสนุนเงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย ลดค่าธรรมเนียมการโอน และลดจำนวน ที่จะสิ้นสุดวันที่ 30 เม.ย.นี้

สำหรับแนวโน้มปี 2559 ผู้ประกอบการมองว่า ตลาดคงเติบโตต่อเนื่อง ด้วยปัจจัยหนุนหลายๆ ด้าน โดยมีปัจจัยบวกที่มีผลต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ยปรับลดลง มาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐ การลงทุนเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ แต่ก็คงไม่ได้เห็นผลในเร็ววัน

ขณะที่ราคาอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยยังถูกกว่าประเทศอื่นในภูมิภาคอาเซียน แต่เพราะปัญหาทางการเมือง จึงอาจทำให้ไม่ได้มีผู้เข้ามาซื้อมากนัก

นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ เออีซี ทำให้ชาวต่างชาติเข้ามาซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยและลงทุนมากขึ้น

การลดวงเงินคุ้มครองเงินฝากจาก 25 ล้านบาท เหลือเพียง 1 ล้านบาท (เริ่ม 1 พ.ย.2559) อาจจะเป็นเป็นปัจจัย ทำให้มีคนหันมาลงทุนซื้ออสังหาริมทรัพย์กันไว้เพิ่มมากขึ้น เช่นกัน

ในส่วนของปัจจัยลบที่มีผลต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ นั้น มองว่ามาจากเศรษฐกิจยังอยู่ในภาวะชะลอตัว ภาวะการส่งออกและการบริโภคลดลง ส่งผลให้เกิดการชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย กำลังซื้อของผู้บริโภคหดตัว ภาวะหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ระดับสูง ต้นทุนค่าที่ดินในการพัฒนาที่สูง ดัชนีความเชื่อมั่นของธุรกิจ

ในด้านต่างๆ ที่ทยอยปรับตัวลดลง และปัญหาภัยแล้ง ส่งผลให้ผลผลิตทางการเกษตรลดลง เกษตรกรขาดเงินทุนหมุนเวียน มีผลกระทบต่อเนื่องกับภาคเศรษฐกิจภายในประเทศ

ซึ่งปีนี้อาจที่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ยังคงลงทุนอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าเศรษฐกิจของประเทศยังคงไม่มีความแน่นอนในการฟื้นตัวก็ตาม

และสำหรับผู้ประกอบการที่ยังคงเห็นความแน่นอน ลงทุนอย่างต่อเนื่องมาทุกปี อย่าง **บมจ.แสนสิริ** หรือ SIFI ในปีนี้ก็ได้ออกแผนการลงทุนเพื่อรองรับการเติบโตของภาคธุรกิจ โดย **นายเศรษฐา ทวีสิน** กรรมการผู้จัดการใหญ่ กล่าวถึงแผนการดำเนินงานว่า ปี 2559 นับเป็นความท้าทายของแสนสิริในการสร้างยอดขายและรักษาผลตอบแทนที่ดีแก่นักลงทุน ในสภาวะทิศทางเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจในประเทศที่ทรงตัว

โดยบริษัทได้ออกแผนการดำเนินงานด้วยการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมถึงกลุ่มลูกค้าต่างชาติ โดยวางแผนเปิดตัวโครงการใหม่ในปีที่ 21 โครงการ มูลค่า 50,500 ล้านบาท โดยมูลค่าโครงการที่เปิดในปีนี้สูงขึ้นกว่าปีก่อน 128% แบ่งเป็นมูลค่าโครงการในเขตกรุงเทพฯ-ปริมณฑล 92% และต่างจังหวัดในสัดส่วน 8% ซึ่งโครงการในต่างจังหวัด จะเป็นโครงการที่มีการพัฒนาในเฟสต่อเนื่องและพัฒนาจากที่ดินที่เคยซื้อไว้เดิม

ทั้งนี้ บริษัทได้แบ่งประเภทการพัฒนาโครงการเป็นที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม 11 โครงการ โครงการบ้านเดี่ยว 7 โครงการ และโครงการทาวน์เฮาส์ 3 โครงการ

หากดูตามเชกเมนต์หรือระดับราคาจากแผนเปิดตัวโครงการในปีนี้ จะอยู่ในระดับ medium-end และ hi-end เป็นส่วนใหญ่ อาทิ คอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำกว่า 100,000 บาทต่อตารางเมตร ประมาณ 14% คอนโดมิเนียมระดับราคา 100,000-200,000 บาท ประมาณ 34% และคอนโดมิเนียมระดับราคามากกว่า 200,000 บาทต่อตารางเมตร ประมาณถึง 52%, บ้านเดี่ยวระดับราคาต่ำกว่า

5 ล้านบาท 13%, บ้านเดี่ยวระดับราคา 5.1-10 ล้านบาทถึง 56% และบ้านเดี่ยวระดับราคา 10.1 ล้านบาท 32% และทาวน์เฮาส์ระดับราคา 3.1-7 ล้านบาท 67% และมากกว่า 7 ล้านบาท 14%

“แนวทางการพัฒนาโครงการในปี 2559 บริษัทจะมีทั้งการต่อยอดความสำเร็จจากปีที่ผ่านมาในเชิงลึก ในจุดเด่นที่บริษัททำได้ ทั้งในเรื่องแรก คือการต่อยอดความเป็นเจ้าตลาดคอนโดมิเนียมระดับบนที่บริษัทมองว่ายังมีโอกาส รวมทั้งการปูพื้นฐานความน่าเชื่อถือ และความเป็นแบรนด์สากลระดับโลกกับกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ โดยการสานต่อความสำเร็จของโครงการภายใต้บริษัทร่วมทุนกับบีทีเอส ด้วยการเปิดตัวโครงการใหม่ต่อเนื่องอีกจำนวน 6 โครงการ มูลค่ากว่า 23,000 ล้านบาท” นายเศรษฐากกล่าว

สำหรับในปี 2559 บริษัทตั้งเป้าหมายยอดขายรวมไว้ประมาณ 42,000 ล้านบาท เติบโตจากปี 2558 ซึ่งมียอดขาย 28,512 ล้านบาท หรือเติบโตประมาณ 50% รวมทั้งประมาณการณรายรวมได้ไว้ที่ 36,000 ล้านบาท

ในส่วนของ **บมจ.เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น** หรือ SC ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในระดับไฮเอนด์ โดย **นายณัฐพงศ์ คุณากรวงศ์** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กล่าวถึงภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศในปีนี้และแนวทางการดำเนินงาน ว่า ในปี 2559 เศรษฐกิจประเทศไทยน่าจะยังเติบโตได้ใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา ด้วย 3 เครื่องยนต์สำคัญที่จะช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจปีนี้ คือ การลงทุนภาครัฐ การลงทุนภาคเอกชน และการท่องเที่ยว ซึ่งมีสัดส่วนถึงเกือบ 40% ของจีดีพีประเทศ

“การเติบโตของเศรษฐกิจไทยจะเป็นตัวช่วยให้ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโต และยังมีปัจจัยบวกเพิ่มเติมในปีนี้ก็คือต้นทุนที่ยังไม่เพิ่มขึ้น 3 อย่าง คือ น้ำมัน ค่าก่อสร้าง และดอกเบี้ย ขณะที่ข้อจำกัดสำหรับปีนี้คือ สัดส่วนของหนี้ครัวเรือนต่อจีดีพีที่ยังสูงอยู่ ถึงแม้ว่าการเติบโตของหนี้จะชะลอตัวอย่างชัดเจน และสัดส่วนของหนี้ NPL ที่สูงขึ้นเรื่อยๆ คาดการณ์ว่า สถานการณ์ของ

หนี้จะเริ่มดีขึ้นอย่างชัดเจนตั้งแต่ 2560 เป็นต้นไป” นายณัฐพงษ์กล่าว

สำหรับปี 2559 บริษัทตั้งเป้าหมายยอดขายเติบโต 20% โดยเป็นยอดขายและรายได้ที่ 15,000 ล้านบาท โดยมีแผนเปิดตัวโครงการใหม่ 10 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 24,000 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการแนวราบ 8 โครงการ มูลค่ารวม 13,000 ล้านบาท คอนโดมิเนียม 2 โครงการ มูลค่ารวม 11,000 ล้านบาท โดยวางแผนประมาณการซื้อที่ดินไว้ 5,000 ล้านบาท และตั้งเป้าอีก 5 ปี หรือในปี 2562 บริษัทจะมีรายได้ 20,000 ล้านบาท

ด้าน **บมจ.อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์** หรือ ANAN ผู้พัฒนาโครงการตามแนวรถไฟฟ้า โดย **นายชานนท์ เรืองกฤตยา** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่ กล่าวถึงแผนการดำเนินธุรกิจในปี 2559 ว่า แม้ว่าความต้องการคอนโดมิเนียมดีเวลอปเม้นท์ไฟฟ้ายังมีเป็นจำนวนมากก็ตาม แต่บริษัทได้ใช้ความระมัดระวังในการวางแผนการขายการดำเนินงานโดยตลอด เนื่องจากความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะหนี้ภาคครัวเรือน และปัญหาเศรษฐกิจจีน

อย่างไรก็ตามปี 2559 เป็นช่วงเวลาสำคัญของอนันดา ในการเข้าสู่ช่วงเวลาของการเก็บเกี่ยวผลตอบแทน บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายยอดขายจะเพิ่มขึ้นเกือบ 3 เท่า ตั้งแต่ 2558 ถึงปี 2561 โดยในปี 2559 เมื่อรวมส่วนแบ่งยอดโอนจากโครงการร่วมทุนเฉพาะส่วนของอนันดา คาดหมายยอดขายจะเพิ่มขึ้น 40% อยู่ที่ 13,400 ล้านบาท ในปี 2559 ยอดขายรอรับรู้รายได้ที่จะโอนในปีนี้อยู่ที่ 10,800 ล้านบาท ขณะที่ยอดขายรอรับรู้รายได้รวมแบ่งยอดโอนเฉพาะของอนันดา อยู่ที่ 8,600 ล้านบาท คิดเป็น 65% ของเป้าหมายในปี 2559

สำหรับเงินทุนจากการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) ได้นำมาพัฒนา โครงการ และมีการเปิดขายไปก่อนหน้านี้ ซึ่งการก่อสร้างได้แล้วเสร็จและเริ่มมีการโอนกรรมสิทธิ์ โดยจะเริ่มสร้างผลตอบแทนจากยอดโอนในปี 2559 จำนวน 5 โครงการ จากวงจรงบการเงินลงทุนของบริษัทฯ

ทำให้ในปี 2559 ตั้งเป้าเปิดขายโครงการใหม่ 12 โครงการ มูลค่ากว่า 22,000 ล้านบาท ประกอบด้วยโครงการคอนโดมิเนียม 9 โครงการ มูลค่า 18,700 ล้านบาท และโครงการแนวราบ 3 โครงการ มูลค่า 3,300 ล้านบาท พร้อมตั้งเป้าหมายยอดขายกว่า 21,000 ล้านบาท จากโครงการที่เปิดขายใหม่ที่ลดลงจากปีก่อน พร้อมทั้งเตรียมงบซื้อที่ดินกว่า 8,700 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 5,200 ล้านบาทในปี 2558 รองรับการเติบโตในอนาคต

ด้าน บมจ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์ หรือ LH นั้น นายอดิศร หนันท์นราพูล กรรมการผู้จัดการ กล่าวถึงแผนธุรกิจในปี 2559 ว่า บริษัทมีแผนเปิดตัวโครงการใหม่จำนวน 14 โครงการ มูลค่ารวม 23,500 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการในกรุงเทพฯ และปริมณฑล 9 โครงการ และโครงการในต่างจังหวัด 5 โครงการ และแบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย เป็นบ้านเดี่ยว 9 โครงการ ทาวน์เฮาส์ 3 โครงการ คอนโดมิเนียม 5 โครงการ ซึ่งบริษัทได้เตรียมงบลงทุนทั้งสิ้น 14,000 ล้านบาท แบ่งเป็นงบสำหรับการซื้อที่ดิน 7,000 ล้านบาท และงบลงทุนด้านพัฒนาหรือซื้อสิ่งอำนวยความสะดวก ให้เช่าอีก 7,000 ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัทมีการพัฒนาโครงการในระดับลักซ์ชัวรี โดยจะใช้แบรนด์ "ลดาวัลย์" ซึ่งจะมีราคาเฉลี่ยที่ 50-160 ล้านบาท ปัจจุบันมียูนิตเหลือขายกว่า 10,000 ล้านบาท ได้แก่ โครงการลดาวัลย์

รัตนวิเศษ จำนวน 50 ยูนิต มูลค่า 2,500 ล้านบาท มูลค่า 400 ล้านบาท, โครงการลดาวัลย์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า จำนวน 200 ยูนิต บนเนื้อที่ 200 ไร่ มูลค่าโครงการ 10,000 ล้านบาท เปิดขายเฟสแรก 80-90 ยูนิต ปัจจุบันปิดการขายเฟสแรกไปแล้ว ขณะนี้อยู่ระหว่างเปิดขายเฟส 2

ล่าสุด บริษัทได้เปิดตัวโครงการ "ลดาวัลย์ พระราม2" รวมมูลค่าโครงการ 6,000 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทมีโครงการในแบรนด์ ลดาวัลย์ อยู่ระหว่างการขาย 3 โครงการมูลค่ารวม 18,500 ล้านบาท

ในส่วนของเป้าหมายยอดขายรวมในปีนี้ บริษัทตั้งเป้าหมายอยู่ที่ 28,000 ล้านบาท เติบโต 13.4% เปรียบเทียบจากปี 2558 ที่สามารถทำยอดขายได้ 24,700 ล้านบาท ลดลง 21.6% ปัจจุบันบริษัทมียอดขายรอรับรายได้กว่า 20,000 ล้านบาท โดยจะรับรู้ในปีนี้อยู่ประมาณ 6,000-7,000 ล้านบาท จากการโอนโครงการคอนโดมิเนียม 3 โครงการ นอกจากนี้ บริษัทมีรายได้ค่าเช่าที่ปีนี้คาดว่าจะอยู่ที่ 2,500-2,600 ล้านบาท เติบโต 27-28%

แม้ภาวะเศรษฐกิจยังคงคึกคัก แต่การแข่งขันของอสังหาริมทรัพย์ในระดับไฮ-เอนด์ โดยเฉพาะบ้านเดี่ยวราคาแพง และคอนโดฯ ระดับหรู ยังคงดุเดือด แบบตาต่อตา ฟันต่อฟันเลยทีเดียว.

