

บุกก่อสร้างหาฯกระจายเสี่ยง ลงทุนตปท.-ขยายฐานลูกค้าต่างชาติ

● กัญสุชญา สุวรรณศ

ภาวรวมอสังหาริมทรัพย์ยังคงอยู่ในภาวะทรงตัว ประเมินการเติบโตอยู่ที่ประมาณ 5-10% ทำให้บริษัทอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ไม่เพียงขยายการลงทุนต่างประเทศมากขึ้น หรือขยายฐานลูกค้าต่างชาติในประเทศเพียงขึ้น เพื่อสร้างการเติบโต ไม่ว่าจะเปิดแลนด์แอนด์เฮาส์, แสนสิริ หรือว่า ศุภกัลย์

เศรษฐา ทวีสิน กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า หนึ่งในแผนการดำเนินธุรกิจปีนี้เป็นคือขยายฐานลูกค้าต่างชาติ ใน 3 เมืองของจีน ได้แก่ เซี่ยงไฮ้ ปักกิ่ง เซินเจิ้น ซึ่งจีนเป็นตลาดที่สำคัญ ขณะที่ไทยก็จัดอยู่อันดับท็อปทรีที่จีนนิยมท่องเที่ยว

“เราเริ่มดำเนินการอย่างจริงจังเมื่อ 2-3 ปีที่ผ่านมา อาทิ การตั้งแผนกต่างประเทศ ดูแลตลาดต่างชาติโดยเฉพาะ การตลาดด้วยการจับมือกับพันธมิตรเอเย่นต์ต่างชาติ รวมทั้งโครงการเวิร์คต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ในปีที่ผ่านมายอดขายตลาดต่างชาติ 3,500 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 135% และในปีนี้ตั้งเป้า 5,000 ล้านบาท”

ทั้งนี้ปีนี้จะเพิ่มความถี่ในการพาตัวแทนเอเย่นต์ต่างชาติเยี่ยมชมโครงการ ทำกิจกรรมโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างประเทศ และกิจกรรมที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนหอการค้าต่างประเทศ

ปัจจุบันสัดส่วนลูกค้าต่างชาติ ส่วนใหญ่เป็นชาวเอเชีย เช่น ญี่ปุ่น, ฮองกง, สิงคโปร์, มาเลเซีย, จีนและไต้หวัน 83% ยุโรป ประกอบด้วย รัสเซีย, อังกฤษ, ฝรั่งเศส, เยอรมนี, ออสเตรเลีย, เนเธอร์แลนด์และอิตาลี 11% อเมริกา 4%

ปีที่ผ่านมามีบริษัทยังได้เพิ่มงบลงทุนตลาดลอนดอน 500 ล้านบาท เพื่อปรับปรุงสำนักงานให้เข้าที่เข้ามาให้เป็นที่อยู่อาศัยหลังจากประสบความสำเร็จจากการปิดการขายคอนโดมิเนียม 9 Elvaston Place 6 ยูนิต มูลค่า 600 ล้านบาท และคาดว่าจะอาคารใหม่ที่ลงทุนจะเห็นการเปลี่ยนแปลงภายในระยะเวลา 3 ปี

ประทีป ตั้งมติธรรม ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ศุภกัลย์ จำกัด(มหาชน) กล่าวว่า ปีนี้เริ่มแผนขยายลงทุนต่างประเทศเพื่อเพิ่ม

แผนลงทุนตลาดประเทศกลุ่มอสังหาฯ

แอสซี	ศุภาลัย	สแควร์แอสซี	เอฟ	เสมา
<ul style="list-style-type: none"> ● เพิ่มบลกทุนตลาดลอนดอน 500 ล้านบาท ● ตั้งแผนกต่างประเทศ 	<ul style="list-style-type: none"> ● ลงทุนในเบลเยียม ออสเตรเลีย 3 โครงการ ● ลงทุนสำนักงานในฟิลิปปินส์ 	<ul style="list-style-type: none"> ● ซื้อพาร์ทเมนท์ในสหรัฐ 2.5 พันล้านบาท ● แผนลงทุนหรือซื้ออสังหาฯ 7 พันล้านบาท 	<ul style="list-style-type: none"> ● นำโครงการไปโรดโชว์ต่างประเทศ มากขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> ● เจริญเอาเยียดต่างประเทศ นำโครงการไปขาย 3-4 ราย

ศักยภาพการเติบโตและกระจายความเสี่ยง รวมทั้งมองโอกาสทางการตลาดที่กว้างขึ้นจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) โดยการลงทุนมุ่งในกลุ่มประเทศอาเซียน เช่น อินโดนีเซีย เมียนมา เวียดนามกับพม่า เพราะมีอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจ (จีดีพี) สูงกว่าไทย

โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการศึกษารายละเอียดการเข้าไปลงทุน เน้นที่อยู่อาศัยเป็นหลัก โดยตั้งเป้าหมายสัดส่วนการลงทุนต่างประเทศในแต่ละปีไม่เกิน 10% ของทรัพย์สินสุทธิ ซึ่งปี 2558 ที่ผ่านมามีบริษัทมีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 4.2 หมื่นล้านบาท สามารถลงทุนต่างประเทศได้ 4,000 ล้านบาท แต่ลงทุนจริงเพียง 1,800 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 4.3% ทำให้ยังสามารถขยายการลงทุนต่างประเทศได้เพิ่มเติม และหากต่อไปบริษัทมีสินทรัพย์มากขึ้นความสามารถในการลงทุนต่างประเทศก็จะมากขึ้นตามไปด้วย โดยคาดว่าจะในปี 2563 จะมีสินทรัพย์กว่า 7 หมื่นล้านบาท

การลงทุนต่างประเทศเพื่อเสริมศักยภาพในการเติบโต และกระจายความเสี่ยงจากเศรษฐกิจในประเทศ ซึ่งบริษัทมีความพร้อมในการออกไปลงทุน เนื่องจาก

มีต้นทุนทางการเงินต่ำเพียง 3.48% โดยจะพิจารณาจากประเทศที่มีความเสี่ยงต่ำ คือ มีความมั่นคงทางเศรษฐกิจและการเมือง รวมทั้งคู่มือเรื่องค่าเงินและมีความต้องการที่อยู่อาศัยและมีผลตอบแทนจากการลงทุนประมาณ 20%

ปัจจุบันบริษัทลงทุนในเบลเยียม ออสเตรเลีย 3 โครงการ อยู่ระหว่างดำเนินการโครงการที่ 4 และได้เซ็นสัญญากับพันธมิตรเพื่อพัฒนาโครงการที่ 5 มูลค่า 2,000 ล้านบาท พัฒนาเป็นทาวน์เฮ้าส์ 200 ยูนิต ราคา 10 ล้านบาทต่อยูนิต ซึ่งที่ผ่านมาลงทุนไปแล้ว 500 ล้านบาท ปีนี้จะลงทุนเพิ่มอีกกว่า 500 ล้านบาท และมีการลงทุนอาคารสำนักงานในฟิลิปปินส์ โดยปัจจุบันอัตราเช่า 100% รายได้จากการเช่าสูงถึง 9.1% สูงกว่าประเทศไทยที่ได้ 6% ปีนี้คาดว่าจะมีรายได้ค่าเช่า 108 ล้านบาท

บริษัทยังมีแผนหาตลาดกับกลุ่มลูกค้าจีน โดยอยู่ระหว่างการเจรจากับเอเยนซี 2-3 ราย เพื่อนำโครงการคอนโดในเชียงใหม่ ชลบุรี ภูเก็ต ไปโรดโชว์ ให้กลุ่มนักลงทุนเป็นหลัก ระดับราคา 2-10 ล้านบาท รวมทั้งจะมีการเพิ่มพนักงานที่สามารถสื่อสารภาษาต่างประเทศ อาทิ จีน ฟิลิปปินส์ เมียนมา เพิ่มขึ้นด้วย

อดิศร ธนวัฒน์นราพูล กรรมการผู้จัดการ บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่าบริษัทยังลงทุนในตลาดสหรัฐต่อเนื่อง หลังจากประสบความสำเร็จจากการขายพาร์ทเมนท์ 1 แห่ง ราคา 18 ล้านดอลลาร์ จากที่ซื้อเข้ามาในปี 2555 ราคา 12 ล้านดอลลาร์ ส่วนปีที่ผ่านมาซื้อพาร์ทเมนท์รวม 2,500 ล้านบาท สำหรับปีนี้มีแผนที่จะลงทุนพัฒนาหรือซื้ออสังหาฯ เพื่อเช่า 7,000 ล้านบาท จากงบการลงทุนทั้งหมด 1.4 หมื่นล้านบาท

วิภากร จันทวิมล รองกรรมการผู้อำนวยการสายงานกลยุทธ์การตลาด บริษัท เอฟที (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า บริษัทมองโอกาสในการขยายตลาดกลุ่มลูกค้าต่างชาติมากขึ้นหลังเริ่มเห็นแนวโน้มกลุ่มลูกค้าต่างชาติเข้ามาซื้อโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้นจากเดิมที่มีสัดส่วนลูกค้าต่างชาติ 1% แต่ปัจจุบันบางโครงการมีถึง 10% ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าในย่านเอเชียทั้งจีน สิงคโปร์ฮ่องกง โดยปีนี้อยู่วางแผนนำโครงการต่างๆ ไปโรดโชว์เพิ่มมากขึ้นจากในปีที่ผ่านมา มีการนำโครงการไปขายในสิงคโปร์ไม่มากนัก

“ผู้ประกอบการรายใหญ่ต่างมองหาความเจริญเติบโตหนึ่งในแนวทางก็คือการขยายตลาดต่างประเทศเพราะตลาดไทยก็มีขีดจำกัดที่จำกัดขณะที่ต่างชาติเองมองหาโอกาสการลงทุนอสังหาฯ ในไทยเพราะเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ในแถบนี้ผลตอบแทนที่ดียิ่งคุ้มค่าเมื่อเทียบกับซัพพลายมาเพกกัน”

เกษรา ธัญญลักษณ์ภาคย์ กรรมการบริหาร บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า อยู่ระหว่างการเจรจากับเอเยนซีต่างประเทศ 3-4 รายในการนำโครงการคอนโด ไปขาย โดยเฉพาะจีน ซึ่งประสบปัญหาภาวะอสังหาฯ ฟองสบู่ จึงมองหาโอกาสการลงทุนนอกประเทศที่ยังให้ผลตอบแทนที่ดี