

Headline อสังหาฯ ปรับแผนครึ่งปีหลัง

Media Title กรุงเทพธุรกิจ

Date 05 สิงหาคม 2556

Section Front Page

Page No 1, 4

Language Thai

อสังหาฯปรับแผนครึ่งปีหลัง สู้กำลังซื้อหด-เศรษฐกิจชะลอ

อสังหาฯปรับแผนครึ่งปีหลังรับมือเศรษฐกิจ-กำลังซื้อหด ผู้ประกอบการประกาศชะลอแผนพัฒนาโครงการ บางรายหันเหโครงการเจาะตรง "แหล่งงาน" พร้อมอัดแคมเปญแรง "อยู่ฟรี-ทาวน์ด้า" หวังเร่งการตัดสินใจซื้อ

ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวกระทบกำลังซื้อช่วงครึ่งปีหลัง มีแนวโน้มหดตัว กระทบธุรกิจอสังหาฯเริ่มเข้าสู่ภาวะชะลอตัวตามสภาพเศรษฐกิจ และกำลังซื้อผู้บริโภคที่ลดลง เนื่องจากการหนี้สูงขึ้นจากค่าครองชีพ และโครงการรุดตันแรก ทำให้ความสามารถในการ

การจับจ่ายที่ "ถดถอย" ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์ขนานใหญ่รับมือปัจจัยลบในครึ่งปีหลัง พร้อมกระตุ้นกำลังซื้อกลับมา

นางสาวเกษา อัญลักษณ์าศัย กรรมการบริหาร บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด กล่าวกับ "กรุงเทพธุรกิจ" ว่า ภาพรวมตลาดอสังหาฯเริ่มทรุดตัวเข้าสู่ภาวะชะลอตัวตามสภาพเศรษฐกิจ และกำลังซื้อผู้บริโภคที่ลดลง เนื่องจากการหนี้สูงขึ้นจากค่าครองชีพ และโครงการรุดตันแรก ทำให้ความสามารถในการ

อ่านต่อหน้า > 4

ธุรกิจอสังหาฯ ปรับแผนครึ่งปีหลัง

- เสนาดีเวลลอปเม้นท์ เปิด 2 โครงการ-ใกล้แหล่งงาน
- เครือคิวเอส เปิดโครงการ-ใกล้แหล่งงาน บิณดุตสาหกรรม สถานศึกษา
- ธราธรณ์ รอคูสถานการณ์ ไม่เปิดโครงการใหม่เพิ่ม
- กานดา พร็อพเพอร์ตี้ เสียบเปิด 3 คอนโดเียบ
- เอพี เพิ่มการลงทุนแนวราบ

แคมเปญกระตุ้นตลาด

- ธราธรณ์ ออก 2 แคมเปญใหญ่
- เอพี ให้ส่วนลดสูงสุด 1 ล้าน, ดอกเบี้ย 2.5% คงที่ 3 ปีแรกในกลุ่มทาวน์โฮม
- เดอะ คอนเฟอเรนซ์ เตรียมออกแคมเปญอยู่ฟรี 1 ปี หรือ ดอกเบี้ย 0%
- คิมรี่ กรุ๊ป ราคาเดียว อยู่ฟรี 1 ปี, ฟรีทุกค่าใช้จ่ายวันโอน
- บางกอกแลนด์ ให้ส่วนลด 2 เท่า ฟรีค่าทำสัญญา
- ริชฟอส 2002 ให้ส่วนลดสูงสุด 6 แสนบาท

โอสงหา

ซื้อบ้านลดลง

บริษัทได้รับผลกระทบด้านการลงทุนในครึ่งปีหลัง โดยเน้นพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยใกล้กับ "แหล่งงาน" มากขึ้นเพิ่มโอกาสทางธุรกิจจากเดิมไม่ได้อยู่ในแผนงาน ซึ่งจะมีการนำที่ดินที่มีอยู่แล้วใกล้กับสวนอุตสาหกรรมบางกะดี และได้อีกเพิ่มอีก 1 แปลงใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมบางชัน พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ขณะเดียวกันชะลอแผนการเปิดโครงการเดิม ในเฟส 2 และ เฟส 3 ออกไปก่อน

"เราต้องปรับตัวเข้าหาปัญหาที่เกิดขึ้น แม้ว่าที่อยู่อาศัยจะเป็นปัจจัยสี่ แต่คำถามคือคนจะซื้อสินค้าเราหรือไม่ ไฟฟ้าธุรกิจต้องเปลี่ยนวิธีมองที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งงาน จะเห็นคนซื้อที่ชัดเจนทำการตลาดได้ง่ายขึ้นเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงอีกด้วย เสนาฯ ปิดทฤษฎีเดินไปหาเรียลตีมันดี โอสงหาเป็นเซกเตอร์คนหายเยอะ การแข่งขันสูง"

ตั้งรับเศรษฐกิจซาลง

สอดคล้องกับนายไพโรจน์ วัฒนวิธกร กรรมการผู้จัดการ บริษัท เดอะ คอนเน็คชั่น จำกัด ในเครือบริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า การพัฒนาโครงการของบริษัทในครึ่งปีหลังจะยังเปิดโครงการใหม่ตามแผน 3 โครงการ คิดเป็นมูลค่ารวม 1,400 ล้านบาท แต่จะปรับกลยุทธ์การตลาดโดยเน้นเปิดโครงการในทำเลใกล้แหล่งงาน เช่น นิคมอุตสาหกรรมสถานศึกษา ซึ่งมีความต้องการที่อยู่อาศัย แม้ไม่มีกำลังซื้อ แต่ "ต้องเช่า" ซึ่งบริษัทสามารถนำห้องรอขายมาปล่อยเช่าได้ นอกจากนี้ ยังปรับเปลี่ยนเงิน

ตัวรวมทั้งโครงการแนวราบและแนวสูงเป็น 10% เน้นตรวจสอบสภาพทางการเงินก่อนให้จองจริงเพื่อลดสัดส่วนการกู้ไม่ผ่าน

นายวสันต์ เทียงศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ธารารมย์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า แผนการลงทุนในครึ่งปีหลัง จะใช้หลัก "ตั้งรับ" หลังวิกฤตเศรษฐกิจกำลังอยู่ในช่วงซาลง ปัจจุบัน ธารารมย์มีโครงการที่อยู่ระหว่างเปิดขาย 7-8 โครงการ ช่วงครึ่งปีแรกเปิดไปแล้ว 1 โครงการ ในปลายปีนี้ จะเปิดตัวบ้านเดี่ยว 1 โครงการ บ้านถนนสุขุมวิท

"ตามแผนที่วางไว้ครึ่งปีหลังจะเปิดตัวอีก 2-3 โครงการ มีที่ดินรองรับอยู่แล้วในบางใหญ่ และรามคำแหง แต่สถานการณ์ขณะนี้ต้องรอดูอีกครั้ง หากตลาดไม่ดี ก็ไม่เปิดโครงการใหม่เพิ่ม"

กานดาเลือกเปิดคอนโด

นายอิสระ บุญยัง กรรมการผู้จัดการ บริษัท กานดา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด กล่าวว่า บริษัทได้เลือกเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมใหม่ 3 โครงการ ได้แก่ พระราม 7, กัลปพฤกษ์ และภูเก็ต มูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,500 ล้านบาท ชัยบไปเป็นต้นปี 2557 เพราะต้องการรอการพัฒนาโครงการช่วยคมนาของภาครัฐในและวกที่ตังโครงการ โดยโครงการที่พระราม 7 รอการก่อสร้างสะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยาแห่งใหม่ที่ยกกายและรอการก่อสร้างทางด่วนใหม่สายพิเศษสายศรีรัช-วงแหวนรอบนอกกรุงเทพมหานคร จากถนนกาญจนาภิเษก-บางซื่อ ซึ่งจะผ่านพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ และโครงการที่กัลปพฤกษ์

รอการเปิดใช้รถไฟฟ้ามหานครสายบางหว้า และที่ภูเก็ต รอโครงการลงทุนของศูนย์เซ็นทรัล

"เศรษฐกิจผ่านมรสุมผลต่อการตัดสินใจทำกลางปัจจัยลบที่รุนแรง การแข่งขันที่เข้มข้นรุนแรง ผู้ประกอบการหลายรายจึงต้องปรับตัวและเตรียมหายุทธศาสตร์ใหม่ๆ เพื่อผลักดันยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมาย" นายอิสระ กล่าว

นายวิฑูรย์ จันทวัฒน์ รองกรรมการผู้อำนวยการ สายงานกลยุทธ์การตลาด บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) หรือ เอพี กล่าวว่า เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยง บริษัทได้ปรับแผนการลงทุนในครึ่งปีหลัง โดยการเพิ่มพอร์ตลงทุนโครงการแนวราบมากขึ้น จากแผนครึ่งปีหลังจะเปิดตัวทั้งหมด 16 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 14,770 ล้านบาท โดยจะเป็นทาวน์เฮ้าส์ถึง 9 โครงการ มูลค่า 6,610 ล้านบาท บ้านเดี่ยว 4 โครงการ มูลค่า 3,230 ล้านบาท และคอนโดมิเนียม 3 โครงการ มูลค่า 4,930 ล้านบาท

ขณะที่บริษัทอสังหาฯ รายอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็น แอสสิริ หรือ พฤษภา แอล.พี.เอ็น.ฯ ฯลฯ แม้จะยังเดินหน้าเปิดตัวโครงการตามแผนเดิมวางไว้ในช่วงต้นปี แต่ต่างระบุตรงกันว่า ขอปรับมีเสถียรการณ์อย่างใกล้ชิดรวมไปถึงปัจจัยทางการเมืองที่น่าเป็นห่วงมากกว่าเรื่องเศรษฐกิจ ทั้งหมดนี้จะประเมินเพื่อมาปรับแผนการลงทุนในปีหน้า

อัดแคมเปญแรง "อยู่ฟรี-ดาวน์โหลด"

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการยังมุ่งจัดแคมเปญ "ให้ซื้อ" และ "แรงขึ้น" เพราะต่างต้องการปิดตัวเลขยอดขายให้ได้ตามเป้าหมาย โดย ธารารมย์ จัดแคมเปญธารารมย์ลดลง 45 มีมอบคืน 4 ฟรี 5 มีบ้านเดี่ยว-ทาวน์เฮ้าส์เข้าร่วม 4 โครงการ ราคาเริ่มต้นหลังละ 2.85-5.5 ล้านบาท คืนค่าใช้จ่ายทุกขั้นตอนการซื้อตั้งแต่ "จอง" ถึง "โอนกรรมสิทธิ์" ให้ลูกค้า และได้เงินสด โดยช่วงครึ่งปีแรก ธารารมย์ จัดแคมเปญทั้งหมด 5 แคมเปญ จากปีก่อนหน้าทำ 2-3 แคมเปญ เพราะเห็นว่ากำลังซื้อชะลอ จึงต้องเพิ่มแคมเปญเท่าตัว

ขณะที่ บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จัดสื่อกับธนาคารกสิกรไทย ทำโปรโมชั่นส่วนลดสูงสุด 1 ล้านบาท และสินเชื่อบ้านกสิกรไทยอัตราดอกเบี้ยพิเศษ 2.5% คงที่ 3 ปีแรก ในกลุ่มทาวน์เฮ้าส์ บ้านกลางเมือง 14 โครงการทั่วกรุงเทพฯ บริษัท เดอะคอนเน็คชั่น จำกัด ร่วมกับสถาบันการเงินจัดโปรโมชั่นเช่น อยู่ฟรี 1 ปี หรือดอกเบี้ย 0% กระตุ้นกำลังซื้อ เพราะเห็นว่าลูกค้าตัดสินใจซื้อช้าลง

ด้านบริษัท คันทรี่ กรุ๊ป ดีเวลลอปเม้นท์ ร่วมกับธนาคารกรุงเทพ จัดโปรโมชั่นราคาเดียว อยู่ฟรี 1 ปี และฟรีทุกค่าใช้จ่ายในวันโอนกับโครงการ "อัสสิริที่ ศรีนครินทร์" กระตุ้นการตัดสินใจซื้อ บริษัท บางกอกแลนด์ จำกัด (มหาชน) จัดโปรโมชั่น 20 ยูนิตสุดท้าย ก่อนปิดเฟสแรก โครงการ "ดับเบิลเลค คอนโดมิเนียม" ให้ส่วนลด 2 เท่า ฟรีค่าทำสัญญา เงินดาวน์ต่ำ ฯลฯ บริษัท รีชีเพลซ 2002 จำกัด ให้ส่วนลดสูงสุด 6 แสนบาท สำหรับลูกค้าที่จองซื้อโครงการเลอริส พระราม 3-สาธุประดิษฐ์ คอนโดกลางกรุง และเดอะริช ปิโตรเนียม 105 ทาวน์โฮมทรูสโตนีแตรีน ส่วนบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) กระตุ้นการขายโฮมคอนโดมิเนียม ที่เพิ่งก่อสร้างเสร็จพร้อมโอน 3 ทำเล ได้แก่ สุขุมวิท 105 สุขุมวิท 2 และงามวงศ์วาน ให้ลูกค้าจองและทำสัญญา 999 บาท ดอกเบี้ย 0% ระยะเวลา 1 ปี เป็นต้น