



16 JUN, 2020

Real estate highlights safe haven to attract buying power after covid

Krungthep Turakij, Thailand

Page 1 of 1

อสังหาฯชู‘เซฟเฮเวน’ ดึงกำลังซื้อหลังโควิด

กรุงเทพฯธุรกิจ ● “แสนสิริ – โนเบิล” ประสานเสียง คาดหลังโควิดต่างชาติหันซื้ออสังหาฯไทย จุดเด่น“เซฟเฮเวน” บ้านหลังที่สองยามวิกฤติ หลังไทยคุมระบอบโควิดได้ดี

นายวันจักร์ บุรณศิริ ประธานผู้บริหารสายงานการเงินและสนับสนุนธุรกิจ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) ประเมินสถานการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยว่า หลังโควิดกำลังซื้อจากลูกค้าต่างชาติจะเป็นแรงผลักดันที่ทำให้ตลาดอสังหาฯไทยฟื้นตัวเร็วขึ้น และจากความสำเร็จในการควบคุมสถานการณ์ระบอบโควิด-19 ของไทย จะสร้างความเชื่อมั่นให้กับต่างชาติในการที่เข้ามาซื้ออสังหาฯไทยให้เป็น “เซฟเฮเวน” (Safe Haven) ที่สามารถพึ่งพาได้ยามที่เกิดวิกฤติ โดยเฉพาะกลุ่มคนจีนแผ่นดินใหญ่

“ถ้ากำลังซื้อจากจีนแผ่นดินใหญ่เจ้าเดียวก็ล้นแล้ว ไม่นับรวมกลุ่มคนจีนจากฮ่องกง ไต้หวัน และประเทศอื่นๆ ที่ชื่นชอบประเทศไทยในมิติอื่นที่มีความโดดเด่นอยู่แล้วคือการท่องเที่ยว น่าจะกลับมา รวมทั้งอสังหาฯที่เขาจะเข้าซื้อเพื่อเป็นที่พักพิงในอนาคต เพราะเชื่อมั่นในเรื่องความปลอดภัยทางสาธารณสุขของประเทศไทย ที่ได้รับการยอมรับ ”

นายวันจักร์ ยังกล่าวว่า ขณะนี้ แสนสิริได้คุยกับโบรกเกอร์ เพื่อเตรียมความพร้อมในการติดต่อกับลูกค้าที่สนใจเข้ามาดูโครงการ ได้ทันทีที่สถานการณ์ปกติ รวมทั้ง

การที่ทีมงานจะเดินทางไปแนะนำโครงการในต่างประเทศ คาดว่าจะเริ่มมีกิจกรรมได้ใน 3-4 เดือนข้างหน้า โดยอาจเริ่มต้นออนไลน์ก่อน ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักจะเป็นจีนกับฮ่องกง ตามด้วย สิงคโปร์ มาเลเซีย ญี่ปุ่น เกาหลี ไต้หวัน

“จุดเด่นของแสนสิริ คือโลเคชันที่ดีมีโครงการที่หลากหลาย ตั้งแต่เดอะไลน์ตึกคอนโดจนถึงเดอะโมดูเมนต์ ทองหล่อ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าหลายระดับ ตอบโจทย์ทั้งกลุ่มผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยและปล่อยเช่า

ด้านนายธงชัย บุศราพันธ์ ประธานกรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วม และกรรมการผู้จัดการ บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ขณะนี้ประเทศไทยถือว่าเดินมาถูกทาง ในการสกัดการระบอบโควิด-19 จากจำนวนผู้ติดเชื้อใหม่ที่ลดลงต่อเนื่อง ถือว่าเป็นสัญญาณที่ดี ในการเพิ่มความเชื่อมั่นต่อประเทศไทย เพราะคนต่างประเทศ โดยเฉพาะคนจีนที่มองว่าประเทศไทยปลอดภัยมีระบบสาธารณสุขที่ดีสามารถรองรับคนใช้ได้ดี ซึ่งเป็นผลดีต่อการทำตลาดอสังหาริมทรัพย์ ในแง่การเป็นบ้านหลังที่สองของชาวต่างชาติ

“ตอนนี้คนจีนมองว่าไทยเหมาะที่จะเป็นบ้านหลังที่สอง ในยามเกิดปัญหาโรคระบาด ดังนั้นในช่วงที่ผ่านมา เราจะเริ่มเจาะตลาดออนไลน์ลูกค้าจีนมากขึ้น โดยสัดส่วนยอดขายลูกค้าต่างชาติมีสัดส่วน 40% ส่วนใหญ่มาจากฮ่องกงกับจีนแผ่นดินใหญ่ เริ่มมีดีมานด์คอนโดในราคาตั้งแต่ 3-10 ล้านบาทในกรุงเทพฯเป็นหลัก”