

# 'แสนสิริ'เปิดกรีกซื้อที่ดิน คิดเร็วทำเร็ว-บุกเอเชีย-เพิ่มพันธมิตรใหม่



△ อุทัย อุทัยแสงสุข

## สัมภาษณ์

**ว**อนแรงต่อเนื่องสำหรับคอนโดมิเนียมแนวรถไฟฟ้าล่าสุดค่ายใหญ่จึงความได้เปรียบ ไล่ฮุบทำเลทองขึ้นโครงการรับกลุ่มลูกค้าในมือ เช่นเดียวกับบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) นายอุทัย อุทัยแสงสุข รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส สายงานพัฒนารูทกิจและพัฒนาคอนโดมิเนียม

ให้สัมภาษณ์ “ฐานเศรษฐกิจ” ถึงแผนพัฒนาโครงการดังนี้

### ทำเลรถไฟฟ้า

ทำเลรถไฟฟ้ายังเป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการทุกค่ายต่อการพัฒนาคอนโดมิเนียมไม่ว่าราคาที่ดินแพงแค่ไหน ก็ต้องซื้อ หากบริษัทวิเคราะห์ว่า

ทำเลไหนมีอนาคตเป็นที่ต้องการของลูกค้า ก็จะคิดให้เร็วและตัดสินใจซื้อเลย ซ้ำไม่ได้แพงเท่าไรหรอกก็ยอม ไม่เช่นนั้นไม่ทันค่ายอื่นที่เราต้องการเช่นกัน ดังนั้นก่อนซื้อที่ดินพัฒนาโครงการ ต้องมีข้อมูลในมือ และมีกลุ่มลูกค้าในมือที่ชัดเจนก่อน

เทคนิคซื้อที่ดิน เนื่องมาจากที่ดินมีน้อย หายากและราคาแพง ตารางวาละกว่า 2 ล้านบาทก็มีดินซื้อ โดยเฉพาะรถไฟฟ้าบีทีเอส ย่านใจกลางเมือง เราใช้ทุกช่องทาง ทั้งนายหน้า ตัวแทนบริษัท รวมทั้งประกาศซื้อ ทั้งที่ดินและตึกแถวเก่า บ้านเก่า ซึ่งนายอุทัย ยังย้ำว่า ทุกรูปแบบใครมีที่ดินแนวรถไฟฟ้า ทำเลดีเสนอขายเข้ามาได้ บริษัทรับพิจารณา เพราะต้องการที่ดินอีกมาก ซึ่ง ทำเลกลางใจเมือง อย่าง อโศก สุขุมวิท ทองหล่อ ยอมรับว่าหาซื้อยาก เพราะกลายเป็นตึกที่เป็นทำเลการค้า ไม่ใช่จะขายถูกราย เพราะตึกแถวที่อยู่ใน

เพราะแต่ละปี เราผลิตโครงการออกมาไม่มาก

### เจาะตลาดต่างชาติ

แน่นอนว่า การลงทุนซื้อที่แนวรถไฟฟ้าในเขตกรุงเทพฯ ชั้นใน บริษัทยังคงเน้นตลาดไฮเอนด์ ที่มีลูกค้าในมืออยู่มากจากการขยายตลาดใหม่ๆ อาทิ สิงคโปร์ ฮองกง ญี่ปุ่น ดูไบ มาเลเซีย จีน ได้ทุกวัน

“เราอยู่เฉยไม่ได้ต้องหาอะไรใหม่ๆไปขายกับต่างชาติ ซึ่งภาพรวมได้รับการตอบรับดีมาก” เพราะมีตัวอย่างโครงการที่ประสบความสำเร็จมาแล้วอย่าง “คุณ บาย ยู อินสไปร์ บาย สตาร์ดี” ใจกลางทองหล่อ ที่มี ยอดขายไปแล้ว 65% ซึ่งมีทั้งคนไทยและต่างชาติจอง นอกจากนี้ยังมีแผนเปิดโฉมไนน์ดีเอท วิลล์เลส โครงการ แฟล็กชิพ คอนโดมิเนียม บนท่าเลถนนวิทญ์ ต่อเนื่อง ในเดือนมีนาคมนี้

### ขยายทำเลรถไฟฟ้าใหม่

นอกจากทำเลรถไฟฟ้าใจกลางเมืองแล้ว ทำเลกรุงเทพฯ ชั้นกลางที่ยังไม่เคยลงไปพัฒนา ก็จะเข้าไปลงทุน อาทิ รถไฟฟ้าสายใหม่ๆ สายสีน้ำเงิน ที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง แถบจรัญสนิทวงศ์ รถไฟฟ้าสายสีเหลือง ทำเลลาดพร้าว ศรีนครินทร์ รถไฟฟ้าสายสีชมพู ทำเลแจ้งวัฒนะ รถไฟฟ้าสายสีส้ม ทำเลมีนบุรี เป็นต้น ซึ่งราคาจะต่างกันขึ้นอยู่กับทำเล เฉลี่ยราคาตารางเมตรละ 7 หมื่น -1.2 แสนบาทต่อตา

รางวา ส่วนต่างจังหวัดราคา 5 หมื่นบาทต่อตารางวา ส่วนรถไฟฟ้าสายสีม่วง บริษัทชะลอพัฒนาต่อเนื่องเพราะติดปัญหาเรื่องสถานีไม่เชื่อมต่อกัน ซึ่งมองว่า ยังเป็นปัญหาต่อการตัดสินใจของลูกค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทพัฒนากระจายทุกกลุ่ม แต่คอนโดมิเนียม จะเน้นมาก และตลาดไปได้ คือไฮเอนด์ ขณะที่ แบ็กล็อกในมือขณะนี้มียู 3.9 หมื่นล้านบาท ซึ่งจะทยอยโอนปีนี้ได้ประมาณ 1 หมื่นล้านบาท โดยโครงการเดอะไลน์ หมอชิต ร่วมทุนกับบีทีเอส ก็จะโอน เร็วๆ นี้ ประมาณ 500 หน่วยจาก 1,000 หน่วย

## เพิ่มพันธมิตรใหม่

แสนสิริประกาศแผน 5 ปีมีรายได้ 1 แสนล้านบาท นับตั้งแต่ ปี 2558 ในการร่วมทุนกับ บีทีเอส กรุ๊ป พัฒนาคอนโดมิเนียม เกาะแนวรถไฟฟ้า รัศมี 500 เมตร มูลค่า 3,000 ล้านบาทขึ้นไป เป้าหมาย 25 โครงการ ขณะนี้มีที่ดินในมือแล้ว 20 แปลง หรือ 20 โครงการ ส่วนอีก 5 แปลง อยู่ระหว่างหาซื้อ ขณะเดียวกันที่ดินของบีทีเอส มีจำนวนมาก และยังประกาศซื้ออีกหลายหมื่นล้าน ซึ่งจะร่วมทุน รายโครงการ 50:50 ซึ่งที่ดินของ บีทีเอส ที่เจรจาร่วมทุนที่น่าสนใจจะมี บริเวณสถานีพญาไท ที่ดินข้างเทศโกโลดัส จำนวน 7 ไร่ ที่ดินตรงข้ามแดนเนรมิต เกือบ 50 ไร่ที่บีทีเอส ลงทุนร่วมกับ บริษัท จีแลนด์ฯ เป็นต้น

ขณะเดียวกัน ยังเปิดหา บริษัทร่วมทุนรายใหม่ๆ ซึ่งเป็น บริษัทที่น่าเชื่อถือ มีสภาพคล่อง เหมือนกัน “การหาสามีสักคน ต้องหาที่เหมาะสมกัน เหมือนกับหาหุ้นส่วนธุรกิจต้องมีภาพลักษณ์ สายป่านดีเหมือนกัน” ■