



อสังหาฯ ควบกิจการหนีตาย โจทยใหญ่ ลดดอกเบี้ย-เลิก LTV

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังหนีไม่พ้นวิกฤต หลังเจอผลกระทบโควิด-19 บวกกับภาวะเศรษฐกิจถดถอย และยอดขายจากตลาดต่างชาติดิ่งเป็นศูนย์ แม้รัฐบาลออกมาตรการกระตุ้นหลายแพคเกจ แต่ผู้ประกอบการต่างฟันธงเสียงเดียวกันว่า “ยังไม่ตรงจุด” โดยเฉพาะโจทย์การแก้ปัญหากำลังซื้อที่มีแนวโน้มชะลอตัวยืดเยื้ออีก 1-2 ปี

ล่าสุด ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) รายงานดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจ เดือนมกราคม 2564 ลดลงจากระดับ 46.8 มาอยู่ที่ระดับ 44.2 และดัชนีความเชื่อมั่นในอีก 3 เดือนข้างหน้าลดลงจาก 53.3 มาอยู่ที่ 48.0 ตามความกังวลของผู้ประกอบการ ที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดระลอกใหม่ โดยผู้ประกอบการที่เห็นว่าธุรกิจจะแยลงมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นในเกือบทุกธุรกิจ ซึ่งรวมถึงกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ ที่ดัชนีฯ ปรับลดลงมาก และกลับมาอยู่ที่ต่ำกว่า 50

เมื่อเร็วๆ นี้ เศรษฐา ทวีสิน กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) ออกมกล่าวย้ำถึงสถานการณ์

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในงานแถลงข่าวประจำปี 2564 ภายใต้แนวคิด The Year of Hope โดยเฉพาะกลุ่มบริษัทรายกลางและรายเล็กที่มีเงินทุนจำกัด ต้องเหนื่อยแน่ทั้งในแง่แบรนด การบริการ แหล่งเงินทุน และรายใหญ่รุกเข้ามาสู่ทุกตลาด จนต้องเอาโครงการหรือที่ดินเปล่าออกมาขายหรือต้องควบรวมกิจการเพื่ออยู่รอด

ประเด็นสำคัญ คือ รัฐบาลออกมาตรการกระตุ้นไม่ตรงจุด ไม่สามารถกระตุ้นกำลังซื้ออย่างแท้จริง โดยเฉพาะมาตรการลดอัตราดอกเบี้ย และการยกเลิกมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Loan to Value Ratio) หรือ LTV

แม้ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ยอมลดระดับปรับมาตรการ LTV เพื่อให้ประชาชนกู้บ้านเพื่ออยู่อาศัยจริงได้ง่ายขึ้น ได้แก่ 1. บ้านหลังแรกที่ราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท ยังคงเพดาน LTV 100% แต่สามารถกู้เพิ่มได้อีก 10% ของมูลค่าหลักประกัน สำหรับซื้อเฟอร์นิเจอร์และตกแต่งบ้าน และสำหรับบ้านหลังแรกที่มีราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไปให้วางดาวน์น้อยลงจาก 20% เป็น 10%

2. สัญญาที่ 2 บ้านราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท ต้องมี



เงินดาวน์ 10% หากผ่อนชำระสัญญาที่ 1 มาแล้วอย่างน้อย 2 ปี จากเดิมกำหนด 3 ปี โดย ธปท. ยังมองว่าไม่เหมาะสมที่จะยกเลิกเพดาน LTV สำหรับการกู้ซื้อบ้านสัญญาที่ 2 เพราะจากข้อมูลมากกว่าครึ่งของผู้กู้ที่ซื้ออาคารชุด 2 หลังพร้อมกัน มีระยะห่างระหว่างการกู้สัญญาที่ 1 และ 2 ไม่ถึง 1 ปี สะท้อนว่าเป็นการกู้เพื่อเก็งกำไรมากกว่าเพื่ออยู่อาศัยจริง

ทว่าบรรดาผู้ประกอบการหลายรายต่างมองว่า ธปท. ไม่ได้ปรับแก้สาระสำคัญเรื่องการกู้ซื้อบ้านสัญญาที่ 2 เพราะต้องรอให้มีการผ่อนสัญญาแรกอย่างน้อย 2 ปี

เศรษฐากกล่าวว่า เหตุผลของการออกมาตรการ LTV เพื่อต้องการจัดการการเก็งกำไรของการซื้ออสังหาริมทรัพย์ แต่ถามตรงๆ ว่า วันนี้ ถ้าพูดถึงการเก็งกำไรอสังหาฯ เป็นเรื่องตลก ไม่มีกินไม่มีใช้ ไม่มีการเก็งกำไรแน่นอน

“ยกเลิก LTV เกะกะครับ อสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีผลต่อเนื่องสูงมาก ลูกค้าซื้อบ้าน คอนโดมีเนียม ทาวน์เฮาส์ มาหมด สี เหล็ก แอร์ เฟอร์นิเจอร์ เครื่องครัว ธุรกิจต่อเนื่องจะไปได้ ดีมานด์ยังมีอยู่ แต่อาวุธสงครามที่เจออยู่ตอนนี้ คือโควิดและมาตรการที่ไม่ชัดเจนกระหน่ำคนไทย โดนทุกระดับ สูง กลาง ล่าง อสังหาฯ โดนลูกใหญ่ ผู้ประกอบการต้องปรับตัว ไม่ปรับตัวแย่ ใครปรับตัวเร็ว Speed to Market รัดกุมกว่าก็รอดและโตสวนกระแสได้ เพราะบ้านเป็นปัจจัยสี่ มีดีมานด์จริง ลูกค้าแถมเวลารอจังหวะ รอโปรโมชั่นที่เหมาะสม ทำให้เข้าถึงการซื้อขาย

บ้าน โดยไม่ต้องพะวงกับเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอนสูง”

ส่วนมาตรการลดดอกเบี้ยเพื่อกระตุ้นกำลังซื้อนั้น เศรษฐาเปรียบเทียบกับเห็นภาพว่า มาตรการชิมช้อปใช้ และมาตรการคนละครึ่ง เป็นการเอาเงินใส่กระเป๋าค้น แต่การลดอัตราดอกเบี้ยเป็นการให้เงินอยู่ในกระเป๋า ความรู้สึกของคนที่ต้องจ่ายดอกเบี้ยทุกเดือนเป็นความเจ็บปวด ถ้าลดดอกเบี้ยได้อีก กำลังซื้อจะกลับมาและไม่ต้องใช้งบประมาณด้วย

อย่างไรก็ตาม ที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ มีมติเอกฉันท์ให้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ 0.50% ต่อปี เพื่อสนับสนุนการฟื้นของเศรษฐกิจที่ยังมีความไม่แน่นอนสูง โดยคณะกรรมการประเมินว่า แม้ในระยะสั้นเศรษฐกิจไทยได้รับผลกระทบจากการระบาดระลอกใหม่ของโควิด-19 แต่แรงกระตุ้นของมาตรการภาครัฐและการส่งออกที่ฟื้นตัวดีขึ้นจะส่งผลให้เศรษฐกิจโดยรวมยังขยายตัวได้ต่อเนื่อง เนื่องจากประเมินผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยจากการระบาดระลอกใหม่ของโควิด-19 ไม่รุนแรงเท่ากับการระบาดระลอกแรก

ขณะที่การลดดอกเบี้ยลักษณะหวานแหว่ไม่ใช่คำตอบในการกระตุ้นเศรษฐกิจ แต่การแก้ปัญหาเฉพาะจุด เช่น การหยุดภาระการจ่ายหนี้ การอัดฉีดเงินกู้ให้ธุรกิจและครัวเรือนที่เปราะบาง หรือคลายเกณฑ์การปล่อยซอฟต์โลน การให้ธนาคารพาณิชย์ปรับโครงสร้างหนี้ ช่วยเหลือผู้ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจเหมาะสมกว่า เป็นการลดภาระรายจ่าย

ความหวังในการมีบ้านของคนไทย

PRODUCT VARIETY - NEW PRODUCT - NEW DESIGN

BRAND	PRICE RANGE	REMARK
BUGAAN	30 - 80 MB	MODERN LUXURY LIVING
SIRI RESIDENCE	9 - 25 MB	LUXURY TOWNHOME
BURASIRI	8 - 25 MB	RESORT STYLE
SARANSIRI	5 - 10 MB	HOUSE FOR FAMILY : EASY TO ACCESS TOWN
ANASIRI	2 - 6 MB	MIX PRODUCTS
SIRI PLACE	1.99 - 4 MB	TOWNHOME
S-SERIES	STARTS AT 1.XX MB	CONDOMINIUM

SANSIRI

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows.

SANSIRI BUSINESS DIRECTION 2021

ลูกหนี้ และเพิ่มแรงจูงใจให้คนลงทุนหรือใช้จ่ายมากขึ้น
ก่อนหน้านี้รัฐบาลยังออกมาตรการภาษี 3 ส่วน ประกอบด้วย

1. ขยายเวลาการยื่นแบบแสดงรายการและชำระภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาประจำปี 2563 กับกรมสรรพากรอีก 3 เดือน ซึ่งเดิมกำหนดสิ้นสุดวันสุดท้าย 31 มี.ค. 2564 ออกไปเป็นวันที่ 30 มิ.ย. 2564

2. ลดอัตราจัดเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างรอบปี 2564 ลง 90% และให้จัดเก็บจริงเพียง 10% ครอบคลุมที่ดินและสิ่งปลูกสร้างทุกประเภท ไม่ว่าจะใช้ประโยชน์เป็นที่อยู่อาศัย ทำการเกษตร ที่ดินว่างเปล่า และใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์ อุตสาหกรรมหรืออื่นๆ

3. ขยายมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนซื้ออสังหาริมทรัพย์ สำหรับราคาบ้านไม่เกิน 3 ล้านบาท

เพื่อช่วยเหลือธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และลดค่าใช้จ่ายของประชาชนที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย โดยลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนโอนอสังหาริมทรัพย์และห้องชุดจากเดิม 2% ของราคาประเมินทุนทรัพย์เหลือ 0.01% และลดค่าจดทะเบียนจำนองอสังหาริมทรัพย์และห้องชุดจากเดิม 1% ของมูลค่าที่จำนองเหลือ 0.01% กรณีซื้อบ้านหลังละ 3 ล้านบาท เดิมต้องเสียค่าโอนและจดทะเบียนสูงถึง 60,000 บาท จะลดเหลือ 300 บาทเท่านั้น

แต่ทุกมาตรการทำให้รัฐต้องสูญเสียรายได้ก้อนใหญ่ โดยเฉพาะมาตรการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเกี่ยวข้องกับงบประมาณส่วนท้องถิ่น เนื่องจากลดอัตราจัดเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างรอบปี 2564 ลง 90% จะส่งผลกระทบต่อรายได้ขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น (อปท.) หายไปมากกว่า 40,000 ล้านบาท ส่วนการลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนการโอนอสังหาริมทรัพย์ และค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนจดทะเบียนค่าเช่าทำให้รัฐสูญเสียรายได้ราว 6,000 ล้านบาท

ทั้งหมดจึงต้องบวกลบคูณหารและสิ่งที่จะต้องสะท้อนคำตอบได้ดีที่สุด คือ กำลังซื้อ ซึ่งดูเหมือนว่าบริษัทอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ต่างปรับกลยุทธ์รองรับกำลังซื้อหดตัวบนสถานการณ์ความไม่แน่นอนจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่อาจเกิดระลอกใหม่ได้อีก เพราะประเทศไทย



ยังมีจำนวนผู้ติดเชื่อรายใหม่เพิ่มขึ้นทุกวัน เกิด Super Spreader รายใหม่จากคลัสเตอร์ใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มแรงงานต่างด้าว กลุ่มบ่อนการพนัน จนล่าสุดลามมาถึงกลุ่มปาร์ตี้ที่กระจายตัวอยู่ในหลายจังหวัด หลายพื้นที่

สำหรับบริษัทแสนสิริถือเป็นครั้งแรกในรอบ 10 ปีที่กลับมาทำคอนโดมิเนียมราคาหลักล้านต้นๆ ในทำเลเด่นๆ ทั้งย่านเกษตร งามคำแหง รัชดาภิเษก และบางนา เจาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ อายุเฉลี่ย 18-30 ปี รวมถึงโครงการแนวราบในราคาถูกลงกว่าเดิม เพื่อดึงกลุ่มเรียลตี้มาดัดมากขึ้น และเพิ่มโอกาสการเข้าถึงบ้านของคนทุกกลุ่ม ภายใต้แบรนด์ SIRI PLACE, ANASIRI, SARANSIRI, BURASIRI โดยวางเป้าหมายปี 2564 พัฒนาโครงการใหม่ 24 โครงการ รวมมูลค่า 26,000 ล้านบาท แบ่งเป็นการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว 7 โครงการ มูลค่ารวม 12,300 ล้านบาท ทาวน์โฮม และมิคซีโปรเจกต์ 12 โครงการ มูลค่ารวม 9,600 ล้านบาท และคอนโดมิเนียม 5 โครงการ มูลค่ารวม 4,100 ล้านบาท

เศรษฐายังย้ำ Message สำคัญว่า ปีนี้แสนสิริจะไม่ Aggressive แม้ตั้งเป้าหมายยอดขายสูงถึง 26,000 ล้านบาท แต่ดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง และอาจต้องลดความคาดหวังด้านกำไรลงบ้าง เพื่อตัดส่วนหนึ่งช่วยซื้อสินค้าและบริการของกลุ่มเอสเอ็มอี ผลักดันผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ ช่วยเขามากขึ้น เพราะทุกคนเป็นฐานลูกค้าของแสนสิริ และเป็นเครื่องจักรขับเคลื่อนเศรษฐกิจเมื่อเอสเอ็มอีขายได้ เอสเอ็มอีไปรอด บ้านของแสนสิริขายได้ ประเทศก็ไปต่อได้

ที่สำคัญ ยุคโควิดเป็นยุคที่คนตัวใหญ่ต้องช่วยคนตัวเล็กอย่างจริงจังที่สุดด้วย.