

แสนสิริเร่งแผนโครงการในมือปรับเป้ายอดขาย-โอนเพิ่มขึ้น

แสนสิริเร่งเตรียมความพร้อมแผนธุรกิจและโครงการที่อยู่อาศัยในมือ ทั้งใน ตลาดกรุงเทพฯ และ “เมืองท่องเที่ยว” รับโอกาสที่กำลังจะฟื้นกลับมาอีกครั้งในอนาคต ขณะนี้ปรับเป้ายอดขายและยอดโอนเพิ่มขึ้น เผยลูกค้าหลักต่างชาติยังเป็นชาวจีน

นายอุทัย อุทัยแสงสุข ประธานผู้บริหารสายงานปฏิบัติการ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ตั้งแต่วิกฤตโควิด ปี 2563 กระทบภาวะเศรษฐกิจและตลาดอสังหาฯ ชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง แต่บทเรียนในช่วงวิกฤตก่อนหน้าอย่าง ดัมย่ำกั๋ง พบว่ามีดีมานด์ที่อันไว้ (Pent Up Demand) หรือ ดีมานด์สะสม หากเศรษฐกิจฟื้นตัว ความมั่นใจของประชาชนเริ่มดีขึ้น และ “ดอกเบี๋ย” ยังอยู่ในอัตราที่ต่ำ สอดคล้องไปกับแผนเปิดประเทศ เม็ดเงินเริ่มไหลเวียนเข้าประเทศมากขึ้น สิ่งเหล่านี้ จะทำให้ดีมานด์ที่อันไว้ พังทลายในปีหน้า เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการอสังหาฯ ต้องเตรียมความพร้อมรับโอกาสธุรกิจอีกครั้ง วิกฤตการณ์หลากหลายครั้งที่ผ่านมา เกิดดีมานด์ของความต้องการบ้านที่อันไว้ พิชโควิดครั้งนี้ทำให้คนชะลอการซื้อ เพราะหลายเหตุผล บางคนมีความสามารถในการซื้อแต่ไม่มั่นใจ

อย่างไรก็ดี ระหว่างนี้ แสนสิริได้เตรียมพร้อมโครงการ ทุกมิติ รองรับการขายและการทำตลาดในอนาคต จากที่ผ่านมาแสนสิริ

ได้เคลียร์สต็อกไปค่อนข้างมาก และทยอยเปิดตัวโครงการใหม่ อาทิ “เดอะมูฟ” ย่านเกษตรา เป็นหนึ่งในโครงการที่มีการตอบรับที่ดี ปลายเดือน มิ.ย. เตรียมเปิดตัวโครงการ เดอะมูฟ รามคำแหง 22 ตามด้วย เดอะมูฟ บางนา ส่วนบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ เตรียมเปิดตัวกว่า 10 โครงการกระจายทั่วกรุงเทพฯ นอกจากนี้ ยังมี “ที่ดิน” เตรียมพร้อมพัฒนาโครงการพื้นที่หากเศรษฐกิจต้นปี 2565 ปรับตัวดีขึ้นอย่างชัดเจน แน่ใจว่าโปรเจกต์ใหม่ๆ จะตามมาอีกมาก สำหรับปีนี้ เบื้องต้นได้ปรับเป้าหมายยอดขายและยอดโอนเพิ่มขึ้น เป็น 31,000 ล้านบาท เนื่องจากช่วง 5 เดือนที่ผ่านมา สามารถขายออกขายไปได้แล้ว 14,000-15,000 ล้านบาท นับเป็นสัญญาณที่ดี และมีความเป็นไปได้ว่าอาจมีการปรับเป้าเพิ่มขึ้นอีกครั้ง แต่ต้องติดตามสถานการณ์โควิดเดือน ก.ค.-ส.ค.นี้ และแผนฉีดวัคซีนเดินไปตามเป้าหมาย ความเชื่อมั่นในภาพรวมและทุกภาคส่วนจะกลับคืนมา ส่งผลดีต่อตลาดไตรมาส 3

นายอุทัยกล่าวต่อไปว่า แผนทำตลาดเจาะตรงชาวต่างชาติว่า พอร์ตสินค้าส่วนใหญ่เป็นคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ ตามด้วยเมืองท่องเที่ยว ภูเก็ต เชียงใหม่ พัทยา หัวหิน ซึ่งขณะนี้ในหัวหินมีโครงการ La Habana เหลืออยู่ 200 ยูนิต โครงการ THE BASE เซ็นทรัล-ภูเก็ต เหลือขายกว่า 100 ยูนิต

พร้อมนำมาขายให้ชาวต่างชาติได้ทันที ส่วนที่ เชียงใหม่ มีที่ดินพร้อมพัฒนาโครงการสำหรับชาวต่างชาติ เช่นเดียวกับที่พัทยา โครงการเอดจ์ เซ็นทรัล พัทยา จะแล้วเสร็จไตรมาส 3 นี้ จำนวนยูนิตเหลือขายไม่ถึง 100 ยูนิต หากชาวต่างชาติเข้ามาสามารถเปิดขายได้ทันที นอกจากนี้ยังมีแลนด์แบงก์ ภูเก็ต หัวหิน พัทยา ชลบุรี เชียงใหม่ ที่สามารถพัฒนาโปรเจกต์ใหม่เปิดขายให้ชาวต่างชาติได้เช่นกัน โดยช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา แสนสิริสามารถโอนคอนโดให้ชาวต่างชาติเป็นมูลค่า 6,500 ล้านบาท มาจาก โครงการ เอ็กซ์ที่ ห้วยขวาง, โอเคเฮ้าส์ พระราม4, เอ็กซ์ที่ เอกมัย, The Line สุขุมวิท 101 เทียบปี 2562 มียอดโอนลูกค้าต่างชาติกว่า 7,000 ล้านบาท

สำหรับกลุ่มลูกค้าต่างชาติหลักที่มาซื้ออสังหาฯ ในประเทศไทยเป็นชาวจีนราว 50% อีก 30% เป็นฮ่องกง ที่เหลือเป็นไต้หวัน สิงคโปร์ มาเลเซีย อังกฤษ ซึ่งชาวเงินทางเหนือ อาทิ ปักกิ่ง นิยมซื้อโครงการที่หัวหิน และภูเก็ต ชาวเงินทางภาคใต้ อาทิ กวางโจว เซินเจิ้น จะนิยมโครงการทางภาคเหนือของประเทศไทย เช่น เชียงใหม่ รวมทั้งกรุงเทพฯ ชาวอังกฤษ นิยมหัวหิน ภูเก็ต ส่วนระดับราคาที่เป็นที่นิยมของคนจีนอยู่ราว 3-5 ล้านบาท ไต้หวัน 5-10 ล้านบาท ฮ่องกง 3-7 ล้านบาท ยุโรป 5-10 ล้านบาทวิเคราะห์สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยภาคเหนือ ●