

ทางรอดอสังหาริมทรัพย์กลาง-เล็ก มุ่งเจาะตลาดโลคัลดีมานด์

โดยชัย สนิทวงศ์

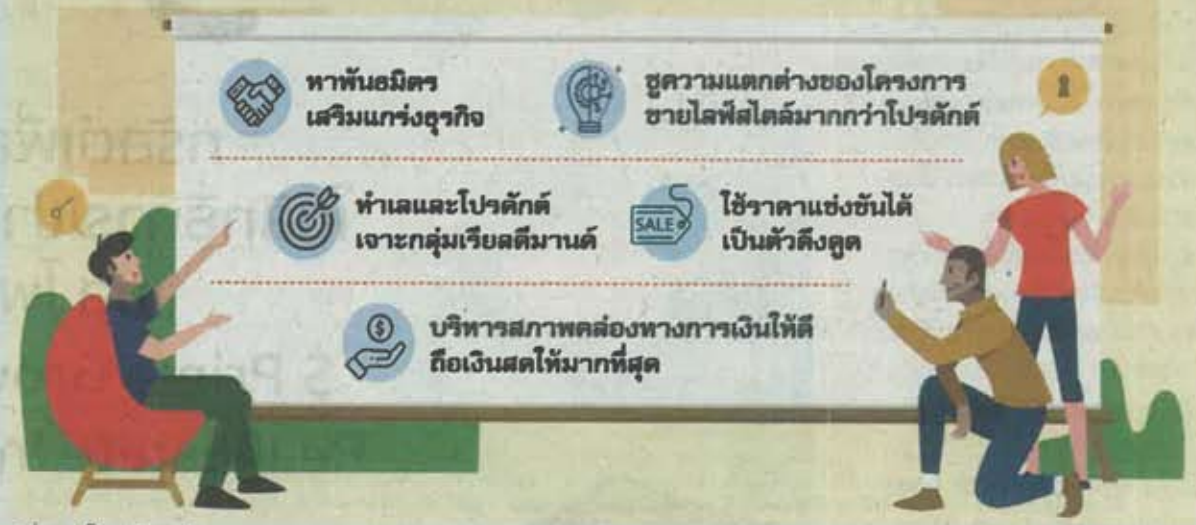
การปรับตัวของผู้ประกอบการรายกลาง-ล่าง

การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นับวันจะทวีความรุนแรงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการรายขนาดกลางและขนาดเล็กจะอยู่ในตลาดได้ยากขึ้น เนื่องจากการลงทุนในการประกอบธุรกิจหลายอย่างนั้นสูงกว่าผู้ประกอบการรายขนาดใหญ่ โดยเฉพาะด้านแหล่งเงินทุน แต่สิ่งสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการรายกลาง-เล็กอยู่ได้คือ ทำเลที่พัฒนาตรงกับความต้องการและเน้นกลุ่มลูกค้าเรียลตี้ดีมานด์

พงศธร จอม สาลักษณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ฟินน์ ดีเวลลอปเม้นท์ เปิดเผยว่า แนวทางการพัฒนาอสังหาฯ ของบริษัทจะเน้นตลาดเรียลตี้ดีมานด์หรือกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงที่เป็นกลุ่มลูกค้าคนไทยเป็นหลัก โดยจะเน้นพัฒนาที่อยู่อาศัยในย่านใจกลางเมืองที่อยู่ในซอย ทำเลสุขุมวิทตอนต้น และย่านอารีย์

ทั้งนี้ บริษัทเคยพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมมาแล้ว 2 โครงการ โดยโครงการแรก คือ ฟินน์ อารีย์ มูลค่าโครงการ 350 ล้านบาท ปัจจุบันปิดการขายแล้ว และโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดแล้ว และโครงการที่สอง ฟินน์ สุขุมวิท 31 มูลค่าโครงการกว่า 800 ล้านบาท ปัจจุบันปิดการขายได้แล้ว 90% โดยอยู่ระหว่างการก่อสร้างและคาดว่าจะแล้วเสร็จและโอนกรรมสิทธิ์ได้ในไตรมาส 4 ปีนี้ ซึ่งเป็นโครงการที่เปิดขายมาตั้งแต่ปี 2560 ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างให้บริการโรงแรมหาดเทียนมานาน 8 ปี ที่เกาะเต่า จ.สุราษฎร์ธานี มีจำนวน 144 ห้องพัก

ล่าสุด บริษัทได้เปิดตัวโครงการ ฟินน์ โอโตก ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 10 พัฒนาเป็นคอนโดโลว์ไรส์สไตล์โมเดิร์นทรอปิคอล 8 ชั้น 2 อาคาร มูลค่าโครงการ 1,800 ล้านบาท ประกอบด้วยห้องชุด 6 แบบ ได้แก่ ขนาด 24-49 ตารางเมตร (ตร.ม.), 1 ห้องนอน พลัส ขนาด 40-62 ตร.ม., 2 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ ขนาด 48-57 ตร.ม., 2 ห้อง



ที่มา : โพสต์ทูเดย์รวบรวม

บางกอกโพสต์ กราฟฟิก

นอน 2 ห้องน้ำ ขนาด 46-68 ตร.ม., 3 ห้องนอน ขนาด 104 ตร.ม. และห้องดูเพล็กซ์ขนาด 120 ตร.ม. ราคาเริ่มต้น 4.5 ล้านบาท หรือมีราคาเฉลี่ย 1.8 แสนบาท/ตร.ม. โดยจะเปิดขายอย่างเป็นทางการในวันที่ 19-20 ม.ค.นี้ ที่สำนักงานขายโครงการ ซึ่งคาดว่าจะสามารถปิดการขายได้ในปีนี้

อย่างไรก็ตาม แผนธุรกิจภายใน 3 ปี บริษัทจะเปิดตัวโครงการใหม่อีก 4 โครงการ ประกอบด้วย คอนโดมิเนียมไฮไรส์หรือแนวสูง 1 โครงการ คอนโดโลว์ไรส์ หรือแนวราบ 2 โครงการ และที่อยู่อาศัยแนวราบประเภททาวน์โฮมจำนวน 5 ยูนิต ระดับราคา 50 ล้านบาท/ยูนิต ในทำเลสุขุมวิท มูลค่าโครงการรวมกว่า 4,000 ล้านบาท

อลิวิัสซา พัฒนถาบุตร กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) กล่าวว่า ตลาดที่อยู่อาศัยที่มาแรงในปี 2562 คือ อสังหาฯ แนวราบ ประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม แต่จะออกไปอยู่ในทำเลใจกลางเมืองและทำเลรอบนอกมากขึ้น เนื่องจากราคาที่ดินปรับสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ทำเลชานเมืองหรือกลางเมืองจะเป็นการพัฒนาคอนโดเกรดเอ ซูเปอร์ลักซ์ซีวี และแบรนด์เค็ด

เรลชิตেনซ์มากขึ้นซึ่งมีราคาสูง

ทั้งนี้ ราคาทำเลและรูปแบบของโครงการ คือ สิ่งที่ผู้พัฒนาจะต้องปรับให้เข้ากับความต้องการของผู้บริโภค ทำให้คอนโดประเภทโลว์ไรส์จึงเป็นทางเลือกที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคที่ต้องการที่อยู่อาศัยในเมืองและราคาไม่สูงเกินไปนัก ปัจจุบันผู้บริโภคมีตัวเลือกในตลาดเลือกมากขึ้น ซึ่งทำให้เกิดการเปรียบเทียบการลงทุนที่จะเอื้อตมมากขึ้น คอนโดกลายเป็นมากกว่าการซื้อเพื่ออยู่อาศัย แต่ต้องเป็นการลงทุนที่ดีด้วยเนื่องจากปัจจุบันการเลือกซื้อคอนโดของผู้บริโภคจะเน้นมูลค่าเพิ่มในอนาคต มองหากการลงทุนมากขึ้น ขณะเดียวกันนักพัฒนาอสังหาฯ ก็ปรับเปลี่ยนมาขายไลฟ์สไตล์มากกว่าการขายสินค้า โดยความแตกต่างของแต่ละโครงการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

กิตติพล ปราโมช ณ อยุธยา กรรมการผู้จัดการ บริษัท สัมมาร กล่าว ว่า ผู้ประกอบการอสังหาฯ ขนาดกลาง การขยายธุรกิจต้องร่วมมือกับพันธมิตร โดยล่าสุดบริษัทมีแผนจะร่วมทุนกับสิริพงศ์ อังคสกุลเกียรติ กรรมการผู้จัดการ ห้างหุ้นส่วนจำกัด สิริมงคล พร็อพเพอร์ตี้ เพื่อพัฒนาโครงการระดับ

แนวราบประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม ย่านพระราม 9 จำนวน 2 แปลง 20 ไร่ โดยจดทะเบียนก่อตั้งในนามบริษัท สัมมาร พลัส

"การร่วมทุนกันถือว่าเป็นการกระจายความเสี่ยงในการลงทุน ขณะเดียวกันก็เป็นการแชร์ประสบการณ์ในการทำงานร่วมกัน โดยโครงการที่ร่วมกันพัฒนานั้นมูลค่าจะไม่ต่ำกว่าหลักพันล้านบาท ในเบื้องต้นราคาทาวน์โฮมจะอยู่ที่ 8-9 ล้านบาท/ยูนิต บนเนื้อที่ 10 ไร่ ส่วนบ้านเดี่ยวราคาจะอยู่ที่ 10 ล้านบาท/ยูนิต จำนวน 40 ยูนิต บนเนื้อที่ 10 ไร่" กิตติพล กล่าว

ชูวิทย์ ชาครกุล กรรมการรองผู้จัดการใหญ่ บริษัท ลลิล พร็อพเพอร์ตี้ กล่าวว่า ตลาดอสังหาฯ ยังมีช่องว่างสำหรับผู้ประกอบการรายขนาดกลางและเล็ก แต่ผู้ประกอบการรายนั้นๆ จะต้องพัฒนาสินค้าให้เหมาะสมกับความต้องการ โดยเฉพาะตลาดแนวราบที่เน้นกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง แล้วเอาเทคโนโลยีสมัยมาพัฒนาทางด้านไอที มาพัฒนาสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการ ซึ่งผู้ประกอบการรายขนาดกลางและเล็กที่เปลี่ยนแปลงตัวเองได้รวดเร็วย่อมได้เปรียบ ■