

ลลิตตั้งเป้า'62โต15%

เมินร่วมทุนต่างชาติรุกหนักแนวราบผุด10โครงการ4,500ล้าน

โพสต์ทูเดย์ - ลลิต คาดอสังหาฯ ปี 2562 ขยายตัวไม่เกิน 4% เหตุเศรษฐกิจผันผวน ผู้ประกอบการต้องเป็นมืออาชีพ

นายไชยยันต์ ชาคกรกุล ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ลลิต พร็อพเพอร์ตี้ เปิดเผยว่า ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2562 จะยังเติบโตในอัตราที่ชะลอตัวลง โดยคาดว่าจะเติบโตได้เพียง 3-4% แม้ภาพรวมเศรษฐกิจไทยจะขยายตัวได้ถึง 4-4.3% จากปัจจัยบวกของการเลือกตั้งที่จะมีขึ้นในไตรมาสแรกของปีและการลงทุนของภาครัฐที่เป็นงบผูกพันต่อเนื่องจากปีก่อน แต่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังมีความเสี่ยงจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก สงครามการค้า การปรับอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น และมาตรการควบคุมสินเชื่อที่อยู่อาศัย (LTV) จากทางธนาคารแห่งประเทศไทย

(อปท.) ซึ่งทำให้เป็นปีสำหรับผู้ประกอบการที่เป็นมืออาชีพอย่างแท้จริง

สำหรับเกณฑ์ LTV ใหม่ ซึ่งจะเริ่มใช้วันที่ 1 เม.ย. 2562 เชื่อว่าจะกระทบกับบริษัทไม่มาก เพราะบริษัทเน้นทำตลาดในกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงและลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ซื้อบ้านหลังแรก

“ในปีนี้นับบริษัทได้ปรับเงินค่างานบ้านเพิ่มขึ้นอีก 5-10% จากเดิมที่วางเงินค่างานเพียง 5% เพื่อให้สอดคล้องกับเกณฑ์ LTV โดยจะให้ความสำคัญกับบ้านหลังสร้างมากขึ้น จากก่อนหน้านี้เป็นการก่อสร้างบ้านรูปแบบกึ่งพร้อมอยู่ เนื่องจากเกณฑ์ที่ทางผู้ซื้อไม่สามารถวางเงินค่างานได้จำนวนมาก”

ทั้งนี้ บริษัทตั้งเป้าหมายการดำเนินงานของปี 2562 มียอดขายที่ระดับ 5,300 ล้านบาท สูงขึ้นจากปีก่อนที่ทำยอดขายทะลุ

4,500 ล้านบาท และตั้งเป้ารายได้ที่ 4,650 ล้านบาท เติบโต 15% จากปีก่อนที่ทำรายได้ตามเป้าหมายที่ 4,080 ล้านบาท ขณะที่ตั้งงบซื้อที่ดินไว้ที่ 1,000 ล้านบาท โดยแหล่งเงินทุนจะมาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานและการออกหุ้นกู้

อย่างไรก็ตาม ในปีนี้บริษัทจะให้ความสำคัญกับกลุ่มที่อยู่อาศัยประเภททาวน์โฮม บ้านแนวคิดใหม่และบ้านเดี่ยว ซึ่งวางแผนจะเปิดโครงการใหม่ทั้งหมด 8-10 โครงการ มูลค่ารวม 4,000-4,500 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทมีโครงการอยู่ระหว่างการขาย 30 โครงการ โดยมียูนิตที่ยังไม่ได้พัฒนาจำนวน 900-1,000 ยูนิต รวมมูลค่าประมาณ 2,000 ล้านบาท และมีมูลค่ายอดขายรอโอน (Backlog) อยู่ที่ 900 ล้านบาท คาดว่าจะรับรู้รายได้เข้ามา

ในปีนี้ได้เต็มปี ขณะที่ทำเลยุทธศาสตร์ทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และหัวเมืองใหญ่ในต่างจังหวัด และแหล่งงานสำคัญ พร้อมวางกลยุทธ์การตลาด ภายใต้แนวคิด The Urban Destination For Living สร้างฐานลูกค้าใหม่ในกลุ่มอายุ 25-40 ปี

สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมบริษัท ยังคงชะลอแผนการพัฒนาต่อเมือง หลังจากที่ชะลอการพัฒนาคอนโดมิเนียมมาแล้ว 3 ปี เนื่องจากอุปทานของคอนโดมิเนียมในตลาดยังมีอยู่มากเกินไป และที่ผ่านมามีตลาดมีการแข่งขันที่รุนแรง จึงทำให้บริษัทหันมาเน้นโครงการแนวราบเนื่องจากเป็นตลาดเรียลติมานด์ ส่วนการร่วมทุนกับต่างประเทศนั้นบริษัทยังไม่มีแผน ปัจจุบันอัตราหนี้สินต่อทุนช่วงไตรมาส 3/2561 อยู่ที่ 0.7 ต่อ 1 ถือว่าต่ำมากในอุตสาหกรรม ■