

เอกชนต้นปรับตัว-พลิกเกม

>> 3 ดีเวลอปเปอร์ กลาง-เล็ก ชูไม้เด็ด ลดเสี่ยง

อสังหาฯ แห่งปรับตัว พลิกเกมรับมรสุมปีที่ 3 ค่ายรายกลาง-เล็ก-ร่วมทุนบริษัทข้ามชาติ โชว์วาทะเด็ดเดือนเพื่อนร่วมอาชีพ อย่่าตื่นตระหนกลดราคาซ้ำเติมตลาดปีที่ผ่านมามาพลาดอย่าซ้ำรอย

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่ก้าวขาเข้าสู่ภาวะชะลอตัว ทำให้หลายบริษัทต้องปรับทัพ ยกเครื่องแผนงานเปิดโครงการใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางตลาด ตีมาตรฐานที่ผิดจากปัจจัยดอกเบี้ยมาตรการแอลทีวี หนี้ครัวเรือนสูง ยังเป็นความท้าทายสำหรับการขายของ ดีเวลอปเปอร์ โดยเฉพาะรายนอกตลาด ที่สายป่านยังสั้น เงินทุนไม่หนา คลื่นมาอาจเขาก่อน “ฐานเศรษฐกิจ” รวบรวมทะเล-กลยุทธ์รับมือมรสุม ผ่าน 3 ดีเวลอปเปอร์ร่วมต่างชาติ-กลาง-เล็ก

นายวิชัย จุฬาโอฬารกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วมบริษัทดับเบิลยู-ชินวง จำกัด กล่าวในเวทีกลยุทธ์การรับมืออสังหาฯ ชะลอตัวปี 2562 งานเปิดตัวหลักสูตรเน็กซ์เรียลว่าหากมองในสายตาของผู้ประกอบการที่ร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ แม้ปีนี้ แนวโน้มเศรษฐกิจจะชะลอตัว แต่อย่างไรก็ตาม เชื่อว่า ความต้องการคนมีบ้านยังมีอยู่ ฉะนั้นยังเป็นโอกาสของผู้พัฒนา ซึ่งในการปรับตัว ผู้

ประกอบการ ควรต้องศึกษาถึงความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบันอย่างแท้จริง และลดความเสี่ยง ด้วยการลดขนาดโครงการให้เล็กลง พัฒนาโปรดักต์ตอบสนองลูกค้า 2 กลุ่มใหญ่ เรียลตีมาตรฐาน หรือ สำหรับนักลงทุนที่มีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน โดยเฉพาะตีมาตรฐานในกลุ่มนักลงทุนที่เริ่มชะลอตัว ผู้พัฒนาควรวางช่องทางสนับสนุนในการช่วยปล่อยเช่าหรือในญี่ปุ่น ที่ผู้พัฒนาจะสร้างโครงการเฉพาะขายเพื่อนักลงทุนยกติ๊ก หรือ รับจ้างออกแบบและพัฒนาโครงการให้เจ้าของที่ดิน

“อย่าสร้างแล้วปล่อยขายตามมีตามเกิดแบบที่ผ่านมามองช่วยให้นักลงทุนปล่อยเช่าง่ายขึ้น ด้วย เช่น สร้างแอปบูทิก ที่สำคัญในสถานการณ์เช่นนี้ ขออย่างเดียวอย่าตกใจและแหกกันลดราคา ยิ่งซ้ำเติมตลาด”

ด้านนายต่อศักดิ์ เลิศศรีสุภรต์นั กรรมการผู้จัดการ บริษัทอีสเทอร์น สตาร์ เรียล เอสเตท จำกัด กล่าวว่ ในสถานการณ์ที่



▲ ต่อศักดิ์ เลิศศรีสุภรต์นั



▲ วิชัย จุฬาโอฬารกุล



▲ กฤตสฎา สือโพนทา



ใครพลาดอย่าไปเหยียบซ้ำรอย ถ้าไม่ปรับตัวปีนี้อาจแย่ได้



ขออย่างเดียวอย่าตกใจและแหกกันลดราคายิ่งซ้ำเติมตลาด



เรียลตีมาตรฐานในตลาดยังมีต้องหาโปรดักต์-แพ็กเกจที่ใช้และโลเกชันที่ดี

ตลาดมีหลายปัจจัยรวมเข้า ในการดำเนินธุรกิจก็ต้องเดินต่อแต่จะเดินอย่างไรให้ปลอดภัยและไม่เสี่ยง คือ สิ่งสำหรับผู้ประกอบการต้องคิด ซึ่งหากมองย้อนดูปัญหาพบที่ผ่านมามาตลาดมีความหลากหลายของโปรดักต์มากเกินไป มีแพชชั่นมีฟังก์ชันที่เสริมเข้ามาเยอะเกินความจำเป็น หลังจากนั้นควรศึกษาว่า ลูกค้าที่มีความต้องการ จัด

อยู่ในกลุ่มกำลังซื้อใด ตลาดไหนสามารถตอบสนองได้ ยิ่งหากเป็นรายขนาดกลางและเล็ก เรื่องทำเล-โปรดักต์จะมีความสำคัญมาก ในหลักคิดของตนเองนั้นสามารถป้องกันความเสี่ยงได้โดยศึกษาจากเจ้าใหญ่ในตลาด “ใครประสบความสำเร็จ ใครพลาด ก็อย่าไปเหยียบซ้ำรอยอะไรที่วางแผนไว้ก่อน ไม่มีตกใจ

ในตลาดยังมี เพียงแต่ต้องทำความเข้าใจให้ลึกซึ้ง สร้างแบรนด์ให้มีความแข็งแกร่งและผู้บริโภคเกิดความเชื่อถือ เพื่อเป็นใบเบิกทางและต้องไม่ลืมควบคุมต้นทุนผลิตภัณฑ์

“สิ่งที่ดีเวลอปเปอร์รายใหม่หรือเล็กต้องโฟกัส ต้องหาโปรดักต์ที่ใช้ ในแพ็กเกจที่ใช้และโลเกชันที่ดี” ■

แน่นอน แต่ถ้าทำไปเรื่อยๆไม่ปรับตัว ปีนี้ก็อาจแย่ได้”

ขณะที่นางสาวกฤตสฎา สือโพนทา บริษัท พี พร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ ฐานะรายใหม่ในตลาด กล่าวเสริมว่า ถึงวลถึงทิศทาง การชะลอตัวของตลาด เพราะที่ผ่านมามีมาตรฐานที่เข้มงวดตัวเยอะ ทำให้ราคาที่ดินและราคาขายปรับตัวขึ้นสูงมาก ส่งผลกลุ่มที่เป็นเรียลตีมาตรฐานรับราคาดังกล่าวไม่ไหวและติดตัวตัวเองไปอยู่ในทำเลที่ไกลออกไปแต่ยังเดินทางได้ตามกำลังซื้อ ฉะนั้น หากพิจารณา เรียลตีมาตรฐาน