

กูรูซื้อสัปดาห์ 60 ดิ่งหนัก เล็ง 4 ปัจจัยพาดลาร่วง แนะรายย่อยเตรียมรับศึกหนัก



นาย ชงชัย ปิยสันติวงศ์ กรรมการผู้จัดการบริษัท ทีเนอจี จำกัด และวางนักกลยุทธ์ขอซื้อสัปดาห์ประสบการณ์กว่า 20 ปีได้จัดการสัมมนาหัวข้อ วิฤต ทางรอดสัปดาห์ 2017 ว่า สถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ไทยในปีที่มีความน่ากังวลนี้ จากสถานการณ์เศรษฐกิจในประเทศและเศรษฐกิจโลกปัจจุบันที่อยู่ในภาวะถดถอย ทำให้ตลาดอสังหาของไทยซบเซามาอย่างต่อเนื่อง ในปีที่ผ่านมา มีสต็อกอสังหาที่ยังคงค้างหลายหมื่นยูนิตจึงจะส่งผลจนถึงปัจจุบัน แต่สิ่งที่น่าห่วงที่สุดในปีนี้เป็น ปัจจัยลบ 4 ด้านที่ประกอบกันทุกแง่มุมในรอบ 20 ปี คือ

- * ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ
- * การไม่อนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงิน
- * กำลังซื้อของผู้บริโภคที่ลดลงอย่างมาก
- * และสงครามราคาของผู้ประกอบการอสังหา

โดยปัจจัยดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อหลายฝ่าย โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายย่อย ทั้งที่เป็นผู้ประกอบการลงทุน และก่อสร้าง บ้าน คอนโดระยะกลางและเล็ก รวมถึงนักลงทุนอสังหาเพื่อเก็งกำไร ที่จะเกิดการซื้อของสภาพคล่องทางการเงิน และอาจจะไปถึงภาพรวมอสังหาไทย จนเกิดเป็นวิกฤตการณ์ได้ โดยได้มองถึงความเสี่ยงและข้อควรระวังที่นักลงทุนควรต้องตระหนักถึงไว้ดังนี้

10 จุดเสี่ยงอสังหาไทยปี 2560

อสังหา ปี 2017 เข้าสู่ภาวะมืด 10 ด้าน

1. ลुकค่าหดกว่า 50%
2. การตลาดปกติไม่ work
3. ลुकค่าไม่ walk
4. ยอดจองน้อยมาก
5. อัตราการยกเลิกสูง $\pm 50\%$
6. รายรับน้อย ค่าใช้จ่ายสูง
7. วงเงินกู้ธนาคาร เบิกไม่ได้ (เป็นผลสืบเนื่องมาจากยอดขาย)
8. ธนาคารเข้มงวดสินเชื่อบริการรายย่อยมาก

9. สงครามราคา รายใหญ่ขายเท่ารายย่อย

10. ก้าวต่อกี๊ยาก ถอยก็ไม่ได้

โดยมองถึงเหตุผลที่ไม่ควรลงทุนอสังหาริมทรัพย์ 60 จากปัจจัยต่างๆ คือ

อสังหาริมทรัพย์ ปี 2017 ถือเป็น "Red Ocean" สมรภูมิเดือด เนื่องจากเพราะ

1. รายใหญ่ Stock ล้น ทำให้เกิด Super Promotion และสงครามราคา รายย่อยจะสู้ยาก รายใหม่เสียเปรียบมหาศาล

2. ลูกค้ำที่มีกำลังซื้อ เหลือไม่ถึง 50%

3. รายใหญ่ยังมีโครงการที่เลื่อนเปิดตัวใน 2 ปีที่ผ่านมา ซึ่งจะต้องเปิดในปีนี้อีกนับไม่ถ้วน

4. ธนาคารเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ ทั้งสินเชื่อโครงการ และสินเชื่อรายย่อย เพราะป้องกัน NPL ในอนาคต

อย่างไรก็ตามสำหรับปี 60 ถือว่าเป็นจังหวะดีของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ เพื่อการอยู่อาศัย พร้อมแนะนำข้อควรระวังดังนี้

ข้อดี

1. ลูกค้ำกลุ่มนักลงทุนเพื่อปล่อยเช่า จะได้สินค้าราคาถูกกว่าปกติ

2. ลูกค้ำกลุ่มซื้ออยู่จริง จะได้สินค้าราคาไม่แพง

ข้อเสีย

1. ผู้บริโภคที่มีหนี้คงค้างมาก ไม่สามารถกู้ได้

2. กลุ่มลูกค้ำที่ซื้อเก็งกำไรไว้แล้ว จะขายดาวนีย์ยากมาก

3. กลุ่มลูกค้ำที่ซื้อเพื่อลงทุนไว้เมื่อ 1-2 ปีที่แล้ว ปัจจุบันราคาประกาศขายตกลง 15-20%

ในส่วนของภาพรวมเศรษฐกิจที่มีผลเกี่ยวเนื่องกับตลาดอสังหาริมทรัพย์คือ

เศรษฐกิจโลกโดยทั่วไป ไม่ค่อยส่งผลกระทบต่ออสังหาริมทรัพย์ไทยมากนัก แต่เศรษฐกิจไทยมีผลโดยตรง เช่น

1. ทิศทางเศรษฐกิจ ส่งผลต่อความเชื่อมั่น และการซื้ออสังหาริมทรัพย์

2. ทิศทางเศรษฐกิจ ส่งผลต่อการเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อของธนาคาร

3. ทิศทางเศรษฐกิจ ส่งผลต่อระดับรายได้ที่เพิ่มขึ้น และจิตวิทยาของการอยากมีทรัพย์สินเป็นของตัวเอง

4. ทิศทางเศรษฐกิจ มีผลต่อการซื้อเพื่อลงทุน เพื่อปล่อยเช่า

5. ทิศทางเศรษฐกิจ มีผลโดยตรงกับกลุ่มลูกค้ำที่ซื้อเพื่อเก็งกำไร

จึงเน้นย้ำให้ผู้ประกอบการต่างๆ ดำเนินธุรกิจอย่างค่อยเป็นค่อยไปในปีนี้ พร้อมแนะ 10 ทางรอด สำหรับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะรายย่อย

1. อ่านสถานการณ์ให้ถูก (ห้ามคิดเข้าข้างตัวเองเด็ดขาด)

2. ต้องประเมินสถานะโครงการ จุดแข็ง จุดอ่อน จุดที่ต้องแก้ไข จุดที่ต้องใส่เพิ่ม

3. ประหยัดงบการตลาดได้ แต่อย่าตัดงบการตลาด เพราะถ้าลูกค้าไม่ walk ยอดขายไม่เกิด ที่เหลือจะดำเนินการต่อไม่ได้

4. นักกลยุทธ์การตลาด เก่งพอหรือไม่? ถ้าไม่พอ Training/หาเสริม
5. นักขายโครงการ เก่งพอหรือไม่? ถ้าไม่พอ Training/หาเสริม
6. ค่าใช้จ่ายที่จำเป็นต้องจ่าย คนทำงาน, ผู้รับเหมา, อื่นๆ ต้องจ่าย หรือเจรจาทยอยจ่าย เพราะหากหยุดจ่ายจะไม่มีคนทำงานให้
7. ในภาวะปกติทุกอย่างเดินได้ แต่ในภาวะวิกฤต ถ้าไม่รู้จะเดินอย่างไร? หาผู้รู้/ผู้มีประสบการณ์/Consult จะช่วยผ่อนหนักให้เป็นเบาได้
8. โอกาสยังมีอีกมาก แต่ถ้าไม่ชำนาญ อาจมองไม่เห็น ควรปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ หรือรับคนเก่งเข้ามาแก้สถานการณ์
9. เจรจา/ศึกษาวิธีการปล่อยสินเชื่อรายย่อยจากธนาคาร
10. ไม่ควรเปิดโครงการใหม่ในภาวะนี้