

# กูรูค้นหาซื้อค้นหาปี 60 ดึง 4 ปัจจัย ชี้วิกฤตหนักใน รอบ 20 ปี



นายธงชัย ปิยสันติวงศ์ นักกลยุทธ์ของสสาริมทรัพย์ จากทีเนอจี กล่าวถึง สถานการณ์เศรษฐกิจในประเทศและเศรษฐกิจโลกปัจจุบันที่อยู่ในภาวะถดถอยว่า ทำให้ตลาดอสังหาของไทยซบเซามาอย่างต่อเนื่อง ในปีที่ผ่านมา มีสต็อกอสังหาที่ยังคงค้างหลายหมื่นยูนิตจึงจะส่งผลจนถึงปัจจุบัน

แต่สิ่งที่น่าห่วงที่สุดในปีนี้คือ ปัจจัยลบ 4 ด้านที่ประกอบกันทุกแง่มุมในรอบ 20 ปี คือ

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 โดยปัจจัยดังกล่าวจะส่งผลต่อหลายฝ่าย โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายย่อย

ทั้งที่เป็นผู้ประกอบการลงทุน และก่อสร้าง บ้าน คอนโดระยะกลางและเล็ก

รวมถึงนักลงทุนอสังหาเพื่อเก็งกำไร ที่จะเกิดการซื้อของสภาพคล่องทางการเงิน

และอาจจะไปถึงภาพรวมอสังหาไทย จนเกิดเป็นวิกฤตการณ์ได้

โดยได้มองถึงความเสี่ยงและข้อควรระวังที่นักลงทุนควรต้องตระหนักถึงไว้ดังนี้

1. 10 จุดเสี่ยงอสังหาไทยปี 2560

อสังหาฯ ปี 2017 เข้าสู่ภาวะมืด 10 ด้าน

1. ลูกค้ำหดกว่า 50%

2. การตลาดปกติไม่ work

3. ลูกค้ำไม่ walk

4. ยอดจองน้อยมาก

5. อัตราการยกเลิกสูง  $\pm 50\%$

6. รายรับน้อย ค่าใช้จ่ายสูง

7. วงเงินกู้ธนาคาร เบิกไม่ได้ (เป็นผลสืบเนื่องมาจากยอดขาย)

8. ธนาคารเข้มงวดสินเชื่อรายย่อยมาก

9. สงครามราคา รายใหญ่ขายเท่ารายย่อย

## 10. ก้าวต่อกี๋ยาก ถอยก็ไม่ได้

### 2. 10 ข้อควรระวัง สำหรับผู้ประกอบการอสังหา โดยเฉพาะรายย่อย

1. อ่านสถานการณ์ให้ถูก (ห้ามคิดเข้าข้างตัวเองเด็ดขาด)
2. ต้องประเมินสถานะโครงการ จุดแข็ง จุดอ่อน จุดที่ต้องแก้ไข จุดที่ต้องใส่เพิ่ม
3. ประหยัดงบการตลาดได้ แต่อย่าตัดงบการตลาด เพราะถ้าลูกค้าไม่ walk ยอดขายไม่เกิด ทีเหลือจะดำเนินการต่อไม่ได้
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

### 3. ปี 60 จังหวะดีของผู้ซื้ออสังหา หรือวิกฤตผู้บริโภค

#### ข้อดี

1. ลูกค้ำกลุ่มนักลงทุนเพื่อปล่อยเช่า จะได้สินค้าราคาถูกกว่าปกติ
2. ลูกค้ำกลุ่มซื้ออยู่จริง จะได้สินค้าราคาไม่แพง

#### ข้อเสีย

1. ผู้บริโภคที่มีหนี้ค้างมาก ไม่สามารถกู้ได้
2. กลุ่มลูกค้ำที่ซื้อเก็งกำไรไว้แล้ว จะขายดาวน์ยากมาก
3. กลุ่มลูกค้ำที่ซื้อเพื่อลงทุนไว้เมื่อ 1-2 ปีที่แล้ว ปัจจุบันราคาประกาศขายตกลง 15-20%

### 4. 5 จุดวิกฤตเศรษฐกิจไทย เศรษฐกิจโลกที่มีผลต่อตลาดอสังหาปีนี้

เศรษฐกิจโลกโดยทั่วไป ไม่ค่อยส่งผลกระทบต่ออสังหาฯ ไทยมากนัก แต่เศรษฐกิจไทยมีผลโดยตรง เช่น

1. ทิศทางเศรษฐกิจ ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่น และการซื้ออสังหาฯ
2. ทิศทางเศรษฐกิจ ส่งผลต่อการเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อของธนาคาร
3. ทิศทางเศรษฐกิจ ส่งผลกระทบต่อระดับรายได้ที่เพิ่มขึ้น และจิตวิทยาของการอยากมีทรัพย์สินเป็นของตัวเอง
4. ทิศทางเศรษฐกิจ มีผลต่อการซื้อเพื่อลงทุน เพื่อปล่อยเช่า
5. ทิศทางเศรษฐกิจ มีผลโดยตรงกับกลุ่มลูกค้ำที่ซื้อเพื่อเก็งกำไร

ปี2017..จะเกิดวิกฤตการรายย่อยในธุรกิจอสังหาฯ...เพราะจะหนักกว่าปี 2016 หลายเท่า..ทางรอดยังมีถ้ารู้วิธี...พบ  
คำตอบเหล่านี้ในสัมมนา..ทางรอดวิกฤตอสังหาฯ2017  
ในวันที่ 21 มกราคม 2560 ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์  
รายละเอียดเพิ่มเติม 092-261-9009