กูรูอสังหาชี้อสังหาปี 60 ดิ่ง 4 ปัจจัย ชี้วิกฤตหนักในรอบ 20 ปี

นายธงชัย ปิยสันติวงศ์ นักกลยุทธอสังหาริมทรัพย์ จากทีเนอจี กล่าวถึง สถานการณ์เศรษฐกิจในประเทศและเศรษฐกิจโลกปัจจุบันที่อยู่ในภาวะถดถอยว่า ทำให้ตลาดอสังหาของไทยซบเซามาอย่างต่อเนื่อง ในปีที่ผ่านมา มีสต็อกอสังหาที่ยังคงค้างหลายหมื่นยูนิตจึงจะส่งผลจนถึงปัจจุบัน

แต่สิ่งที่น่าห่วงที่สุดในปีนี้คือ ปัจจัยลบ 4 ด้านที่ประกอบกันทุกแง่มุมในรอบ 20 ปี คือ

1. รายใหญ่ Stock ล้น ทำให้เกิด Super Promotion และสงครามราคา รายย่อยจะสู้ยาก รายใหม่เสียเปรียบมหาศาล
2. ลูกค้าที่มีกำลังซื้อ เหลือไม่ถึง 50%
3. รายใหญ่ยังมีโครงการที่เลื่อนเปิดตัวใน 2 ปีที่ผ่านมา ซึ่งจะต้องเปิดในปีนี้อีกนับไม่ถ้วน
4. ธนาคารเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ ทั้งสินเชื่อโครงการ และสินเชื่อรายย่อย เพราะป้องกัน NPL ในอนาคต

โดยปัจจัยดังกล่าวจะส่งผลต่อหลายฝ่าย โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายย่อย

ทั้งที่เป็นผู้ประกอบการลงทุน และก่อสร้าง บ้าน คอนโดระยะกลางและเล็ก

รวมถึงนักลงทุนอสังหาเพื่อเก็งกำไร ที่จะเกิดการช็อตของสภาพคล่องทางการเงิน

และอาจกระทบไปถึงภาพรวมอสังหาไทย จนเกิดเป็นวิกฤตการณ์ได้

โดยได้มองถึงความเสี่ยงและข้อควรระวังที่นักลงทุนควรต้องตระหนักถึงไว้ดังนี้

1. 10 จุดเสี่ยงอสังหาไทยปี 2560

อสังหาฯ ปี 2017 เข้าสู่ภาวะมืด 10 ด้าน

1. ลูกค้าหดกว่า 50%
2. การตลาดปกติไม่ work
3. ลูกค้าไม่ walk
4. ยอดจองน้อยมาก
5. อัตราการยกเลิกสูง ±50%
6. รายรับน้อย ค่าใช้จ่ายสูง
7. วงเงินกู้ธนาคาร เบิกไม่ได้ (เป็นผลสืบเนื่องมาจากยอดขาย)
8. ธนาคารเข้มงวดสินเชื่อรายย่อยมาก
9. สงครามราคา รายใหญ่ขายเท่ารายย่อย

10. ก้าวต่อก็ยาก ถอยก็ไม่ได้

2. 10 ข้อควรระวัง สำหรับผู้ประกอบการอสังหา 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 ควรปรึกษาผู้ชำนาญการ หรือรับคนเก่งเข้ามาแก้สถานการณ์

9. เจรจา/ศึกษาวิธีการปล่อยสินเชื่อรายย่อยจากธนาคาร

10. ไม่ควรเปิดโครงการใหม่ในภาวะนี้

3. ปี 60 จังหวะดีของผู้ซื้ออสังหา หรือวิกฤตผู้บริโภค

ข้อดี

1. ลูกค้ากลุ่มนักลงทุนเพื่อปล่อยเช่า จะได้สินค้าราคาถูกกว่าปกติ

2. ลูกค้ากลุ่มซื้ออยู่จริง จะได้สินค้าราคาไม่แพง

ข้อเสีย

1. ผู้บริโภคที่มีหนี้คงค้างมาก ไม่สามารถกู้ได้

2. กลุ่มลูกค้าที่ซื้อเก็งกำไรไว้แล้ว จะขายดาวน์ยากมาก

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

4. 5 จุดวิกฤตเศรษฐกิจไทย เศรษฐกิจโลกที่มีผลต่อตลาดอสังหาปีนี้

เศรษฐกิจโลกโดยทั่วไป ไม่ค่อยส่งผลต่ออสังหาฯ ไทยมากนัก แต่เศรษฐกิจไทยมีผลโดยตรง เช่น

1. ทิศทางเศรษฐกิจ ส่งผลต่อความเชื่อมั่น และการซื้ออสังหาฯ

2. ทิศทางเศรษฐกิจ ส่งผลต่อการเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อของธนาคาร

3. ทิศทางเศรษฐกิจ ส่งผลต่อระดับรายได้ที่เพิ่มขึ้น และจิตวิทยาของการอยากมีทรัพย์สินเป็นของตัวเอง

4. ทิศทางเศรษฐกิจ มีผลต่อการซื้อเพื่อลงทุน เพื่อปล่อยเช่า

5. ทิศทางเศรษฐกิจ มีผลโดยตรงกับกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่อเก็งกำไร

ปี2017..จะเกิดวิกฤตการรายย่อยในธุรกิจอสังหาฯ...เพราะจะหนักกว่าปี 2016 หลายเท่า..ทางรอดยังมีถ้ารู้วิธี...พบคำตอบเหล่านี้ในสัมมนา..ทางรอดวิกฤตอสังหาฯ2017

ในวันที่ 21 มกราคม 2560 ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

รายละเอียดเพิ่มเติม 092-261-9009