

“ดี-แลนด์” ชื่อสังหาร ครึ่งปีแรกยังทรงตัว เผย แผนครึ่งปีหลังเตรียมรุกเต็มสูบทุกเซกเมนต์



ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงครึ่งแรกของ 2560 ที่ผ่านมา เรียกได้ว่ายังอยู่ในช่วงของการชะลอตัวอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่ปี 2558 สืบเนื่องมาจากปัจจัยลบต่างๆ ที่เข้ามากระทบตลาด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของปัญหาเศรษฐกิจโดยรวมที่ยังไม่ฟื้นตัวอย่างชัดเจน ปัญหาด้านต้นทุนที่เพิ่มขึ้นทั้งราคาที่ดิน วัสดุก่อสร้าง และการขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง รวมถึงปัญหาหนี้ครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับสูง ซึ่งส่งผลให้เกิดการปฏิเสธสินเชื่อในระดับสูงเช่นกัน และนั่นเป็นตัวแปรสำคัญในการผลักดันให้ธนาคารต่างๆ ทวีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้ารายย่อย รวมถึงผู้ประกอบการที่เป็นรายกลางและรายเล็กด้วย

อย่างไรก็ดี แม้ว่าภาพรวมตลาดในตอนนี้อาจจะมีปัจจัยลบค่อนข้างมาก แต่ก็ยังมีปัจจัยบวกที่คอยสนับสนุนอยู่เช่นกัน ซึ่งก็มาจากการลงทุนของภาครัฐที่เริ่มมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้นในช่วงปลายไตรมาส 2 ที่ผ่านมา โดยเฉพาะการผลักดันการพัฒนาโครงข่ายคมนาคมพื้นฐาน และการพัฒนาพื้นที่ในเขตเศรษฐกิจต่างๆ ให้มีความชัดเจนมากขึ้น เช่น การพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor : EEC) การพัฒนามอเตอร์เวย์ รถไฟความเร็วสูงกรุงเทพ-ระยอง รถไฟรางคู่ การขยายท่าเรือแหลมฉบังเฟส 3 การปรับสนามบินอู่ตะเภาให้เป็นสนามบินนานาชาติ การเร่งรัดโครงการรถไฟฟ้าในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่จะเข้ามาช่วยสร้างความเชื่อมั่นในการลงทุนจากภาคเอกชนให้เพิ่มขึ้น

ศิริพงษ์ สมบูรณ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ดี-แลนด์ กรุ๊ป จำกัด กล่าวถึงภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงครึ่งแรกของปี 2560 ว่า นับว่าเป็นอีกหนึ่งปีที่มีความท้าทายเป็นอย่างมากสำหรับผู้ประกอบการ เนื่องจากภาพรวมเศรษฐกิจทั้งประเทศยังไม่มีสัญญาณการฟื้นตัวอย่างชัดเจน และยังมีปัจจัยลบหลักอย่างภาวะหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงคอยรบกวนอยู่ ซึ่งภาพรวมของดี-แลนด์ กรุ๊ป เมื่อเทียบช่วง 6 เดือนแรกของปีนี้ (มกราคม-มิถุนายน 2560) กับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา (มกราคม - มิถุนายน 2559) พบว่าบริษัทฯ มียอดขายอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกัน แต่ในขณะที่ยอดขายรับรู้รายได้ลดลงประมาณ 10% สืบเนื่องมาจากในช่วงไตรมาสสองของปี 2559 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ได้รับแรงกระตุ้นจากภาครัฐในเรื่องค่าธรรมเนียมโอนและค่าจดจำนอง 0.1% แต่ในขณะที่ครึ่งแรกปี 2560 กลับได้รับผลกระทบจากหนี้ครัวเรือน รวมทั้งความเข้มงวดและล่าช้าในการปล่อยสินเชื่อลูกค้ารายย่อยของธนาคาร ทำให้บริษัทฯ ต้องหันมาประเมินสถานการณ์โดยตลอดเพื่อให้สามารถตอบรับกำลังซื้อและภาวะเศรษฐกิจได้ทัน ซึ่งในปีนี้บริษัทฯ ได้วางแผนธุรกิจแบบการกระจายการลงทุนในทำเลศักยภาพต่างๆ โดยแบ่งเป็นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ออกเป็นประเภทที่อยู่อาศัย (Residential) ทั้งแนวราบและคอนโดมิเนียมประมาณ 70%

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าและการลงทุน (Product For Investment) อีกประมาณ 20 % และอสังหาริมทรัพย์ประเภทเช่าที่สร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) อีก 10%

“แผนธุรกิจที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการไปแล้วในช่วงครึ่งแรกของปี 2560 คือการเริ่มกระจายการลงทุนไปยังพื้นที่โซนเศรษฐกิจสำคัญของประเทศอย่างโซนภาคตะวันออกให้มากขึ้น ประกอบด้วย โซนศรีราชา ที่ได้เริ่มเข้าไปตั้งแต่ปี 2558 โดยในต้นปีนี้ได้เปิดตัวโครงการ “ดีคอมเพล็กซ์ ดีทาว์น 3” ซึ่งเป็นโครงการทาวนโฮมและอาคารพาณิชย์บนเนื้อที่ 3 ไร่ มูลค่าโครงการ 120 ล้านบาท ซึ่งตั้งอยู่ในโครงการมิกซ์ยูส ดีทาว์น-สวนเสือศรีราชา ซึ่งเป็น Product Innovation ใหม่ของบริษัท และนอกจากนี้ ยังได้เริ่มขยายตลาดเข้าไปยังจังหวัดระยอง ซึ่งอยู่ในเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) โดยเริ่มพัฒนาโครงการใหม่ในชื่อ “บ้านดี เดอะวัลเลย์ ปลูกแดง” มูลค่าโครงการรวมประมาณ 681 ล้านบาท จุดเด่นในเรื่องของทำเลที่อยู่ใกล้นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (Eastern Seaboard) ซึ่งเป็นแหล่งงานขนาดใหญ่และมีการขยายเพื่อรองรับ EEC ซึ่งคาดว่าจะเปิดตัวโครงการดังกล่าวประมาณไตรมาส 3 ของปีนี้”

ด้านแผนธุรกิจที่วางไว้ในช่วงปลายปี 2560 นี้ ศิริพงษ์ กล่าวว่า ในส่วนของทำเลเดิมในโซนพระราม 2 - สมุทรสาคร ซึ่งบริษัทฯ เป็นผู้ขายอยู่นั้นก็จะมี การเดินทางพัฒนาโครงการ “The Proud พระราม 2-พันท้ายนรสิงห์” ในเฟสที่ 2 ในรูปแบบบ้านเดี่ยวสไตล์ใหม่ในราคาที่ใกล้เคียงบ้านแฝดที่อยู่ในทำเลเดียวกัน แต่ได้พื้นที่ใช้สอยที่มากกว่า ในราคาเริ่มต้นที่ 3.99 ล้านบาท รวมทั้งการขยายการลงทุนไปยังพื้นที่โซนกรุงเทพและภาคตะวันออกเพิ่มขึ้นจากช่วงต้นปีที่ผ่านมา ซึ่งขณะนี้ได้มีการซื้อที่ดินที่ศรีราชาและโซนบางบัวทองเพิ่มเติม โดยอยู่ในระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้โครงการ คาดว่าทั้ง 2 แปลงนี้ จะเริ่มเปิดตัวในช่วงไม่เกินไตรมาส 2 ของปี 2561

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีแผนการต่อยอดไลฟ์สไตล์มอลล์ “พอร์โต้ ชิโน” (Porto Chino) ไปยังพื้นที่อื่นที่มีศักยภาพ โดยตั้งเป้าจะเปิดตัวให้ทันในช่วงปลายปีนี้ รวมถึงได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ในธุรกิจใหม่ๆ ที่เป็นรายได้ประจำเพื่อแตกไลน์ธุรกิจซึ่งจะเป็นการสร้างความมั่นคงและยั่งยืนให้กับบริษัทฯ ในอนาคต โดยในปีนี้ได้ตั้งเป้าหมายขายที่ 1,200 ล้าน และเป้ารายได้ที่ 1,000 ล้าน ซึ่งใกล้เคียงกับรายได้ในปีที่ผ่านมาซึ่งอยู่ที่ 900 ล้านบาท

“สำหรับภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ในช่วงปลายปีนี้ มองว่าปัจจัยบวกจะมาจากการที่รัฐบาลผลักดันโครงการเมกะโปรเจกต์ต่างๆให้เกิดขึ้นอย่างจริงจัง รวมไปถึงตัวเลขการส่งออกที่เติบโตดีขึ้นในรอบหลายๆ ปี และการท่องเที่ยวที่ยังเป็นฟันเฟืองหลักที่สำคัญ ทำให้มีความเชื่อมั่นว่าการลงทุนของภาคเอกชนจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น ส่วนปัจจัยลบยังคงเป็นภาระหนี้ครัวเรือนและความเข้มงวดของธนาคาร ซึ่งยังเป็นปัญหาหลักของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงกฎหมายที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่มีผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบ ซึ่งนับเป็นปัจจัยที่ทำนายผู้ประกอบการที่จะต้องมีการเตรียมความพร้อมและปรับกลยุทธ์ธุรกิจให้ทันกับกฎหมายใหม่ๆ ที่จะออกมาในอนาคต” ศิริพงษ์ กล่าวทิ้งท้าย