

“ดี-แลนด์” หวั่นเบงก์เข้มปล่อยสินเชื่อยากกระทบ อสังหาฯ



บีบีเอส “ดี-แลนด์” เผยภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ครึ่งปีแรกซบ ยอดปฏิเสธสินเชื่อกลุ่มลูกค้าระดับล่างพุ่งเกิน 30% แนะนำผู้ประกอบการบริหารสต็อก การบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ลดความเสี่ยง พันธธงอสังหาฯ โชน พระราม 2 ยังโตต่อเนื่อง ย้ำเป้าหมายสิ้นปีกวาดรายได้เข้าเป้า 1,300 ล้านบาท ครึ่งปีแรกพินยอดขายแล้วกว่า 800 ล้านบาท เตรียมอัดโปรโมชั่นแรงส่งท้ายครึ่งปีหลัง

นายศิริพงษ์ สมบูรณ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ดี-แลนด์ กรุ๊ป จำกัด บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพฯ ได้ – พระราม 2- สมุทรสาคร และโซนศรีราชา เปิดเผยว่า ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์โซนพระราม 2 ช่วงครึ่งแรกของปี 2559 ที่ผ่านมา ทั้งในส่วนของยอดขาย ยอดโอน และการเปิดตัวลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นไปตามสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวมของประเทศที่ชะลอตัวตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศ สถาบันการเงินเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อโดยเฉพาะกลุ่มระดับล่างมีอัตราการถูกปฏิเสธสินเชื่อสูงเกิน 30% จากความไม่มั่นใจเกี่ยวกับรายได้ในอนาคต และภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ทำให้กำลังซื้อของประชาชนลดลง ส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องมีการขายซ้ำจำนวนมาก

สำหรับในช่วงครึ่งหลังของปี 2559 นี้ยังไม่มีปัจจัยบวกชัดเจนที่จะเข้ามาช่วยกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์ ให้ฟื้นตัว ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องบริหารจัดการสภาพคล่อง โดยเฉพาะการบริหารสต็อกบ้านอย่างใกล้ชิดและเหมาะสมกับอัตราการขายแต่ละโครงการ การบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ การควบคุมอัตราการปฏิเสธสินเชื่อจากธนาคารให้ลดลงด้วยการสกรีนลูกค้ามากขึ้น การกระจายกลุ่มเป้าหมาย ไม่กระจุกตัวกับกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง โดยเฉพาะการลดปริมาณสินค้าในตลาดระดับล่าง การใช้โปรโมชั่นกระตุ้นกำลังซื้อมากขึ้น รวมถึงการเพิ่มสัดส่วนการใช้สื่อออนไลน์ เนื่องจากเป็นต้นทุนทางการตลาดที่ต่ำ แต่มีประสิทธิภาพสูงมากในยุคนี้อย่างยิ่ง

นายศิริพงษ์ กล่าวว่า ในส่วนของดี-แลนด์ กรุ๊ป ได้วางทิศทางการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไว้ โดยได้มีการปรับสัดส่วน Product ใหม่ แบ่งเป็น กลุ่ม Residential 45% ประกอบด้วย โครงการแนวราบและคอนโดมิเนียม ส่วนอีกกลุ่มหนึ่งจะเป็น Product for Investment 45% ที่จะเน้นหนักไปในโซนของศรีราชา และยังมี Product ที่เป็นรายได้ประจำ หรือ Recurring Income อีก 10% เพื่อเป็นการกระจายการลงทุน บริหารความเสี่ยง ซึ่งจะทำให้บริษัทมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2559 บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้รวมไว้ที่ 1,300 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้น 10% จากปี 2558 ที่มีรายได้รวม 1,200 ล้านบาท โดยในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา บริษัทฯ สามารถทำยอดขายไปแล้วกว่า 800 ล้านบาท แบ่งเป็นรายได้จากโซนพระราม 2 – สมุทรสาคร ประมาณ 400 ล้าน และโซนศรีราชาที่ทางบริษัทฯ เพิ่งเข้าไปพัฒนาโครงการอีกประมาณ 400 ล้านบาท ซึ่งยังคงคาดว่าจะยอดปีนี้จะขึ้นไปตามเป้าที่วางไว้ พร้อมกันนี้

บริษัท ยังได้เตรียมโฉมแคมเปญและโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นตลาดในช่วงครึ่งปีหลังอย่างต่อเนื่อง โดยล่าสุดกับโครงการเดอะพราว พระราม 2 – พันท้ายๆ บ้านเดี่ยวหรู ขนาด 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 3 ที่จอดรถ บนทำเลศักยภาพจัดโปรโมชั่นแรง “อยู่ฟรี 1 ปี” พร้อมฟรีค่าใช้จ่ายวันโอนและแอร์รี่ พิเศษยิ่งขึ้นสำหรับผู้ลงทะเบียนออนไลน์ผ่าน www.dl.co.th รับส่วนลดเพิ่ม 50,000 บาท ในราคาเริ่มต้นเพียง 4.8 ล้านบาท พร้อมด้วยโปรโมชั่นในโครงการอื่นๆ ได้แก่ โครงการเดอะพราว พระราม 2 บ้านหรูพร้อมเข้าอยู่ทันที เปิดโซนใหม่ ฟรี! ค่าใช้จ่ายวันโอนและแอร์รี่ ในราคาเริ่มต้นที่ 5 ล้านบาท และปิดท้ายที่ โครงการบ้านดี บางโหด ที่มาพร้อมกับบ้าน 2 แบบ แบบที่ 1 บ้านเดี่ยวขนาด 4 นอน 2 ห้องน้ำ จัดเต็มกับโปรโมชั่น “อยู่ฟรี 1 ปี” พร้อมฟรีค่าใช้จ่ายวันโอนและแอร์รี่ ในราคาเริ่มต้นที่ 3.3 ล้านบาท และแบบที่ 2 ทาวน์โฮม มาพร้อมกับโปรโมชั่น “มีบ้านง่าย จ่าย 0 บาท” ผ่อนบ้าน 0 บาท นาน 1 ปี พร้อมฟรี! ค่าจอง ค่าทำสัญญา และค่าใช้จ่ายวันโอน ในราคาเริ่มต้นที่ 1.7 ล้าน บาท โดยพบกับทุกโปรโมชั่นสุดร้อนแรงแบบนี้ได้ตลอดเดือนสิงหาคม ศกนี้

พร้อมกันนี้ นายศิริพงษ์ ยังได้กล่าวต่ออีกว่า หากมองแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โซนพระราม 2 – สมุทรสาครในระยะยาวแล้วสมุทรสาครเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพด้านการลงทุนสูง เนื่องจากความเจริญที่ขยายตัวจากกรุงเทพฯ ต่อเนื่องมาตามถนนพระราม 2 และเพชรเกษม มีศูนย์การค้าเกิดขึ้นหลายแห่ง มีที่พักอาศัยจำนวนมาก เป็นแหล่งนิคมอุตสาหกรรมและโรงงานต่างๆ นอกจากนี้ยังเป็นทางผ่านไปสู่อำเภอต่างๆ เช่น อัมพวา ชะอำ และหัวหิน ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก เพราะสามารถเดินทางไป – กลับได้ภายในวันเดียว โดยมีถนนพระราม 2 เป็นเส้นทางหลัก ผู้คนที่สัญจรไปมามีความรู้สึกที่สมุทรสาครเป็นส่วนหนึ่งของกรุงเทพฯ เช่นเดียวกับบางนา รังสิต และปทุมธานี ตลอดจนการคมนาคมที่สะดวก ด้วยถนน 10 เลน อยู่ใกล้กับกรุงเทพฯ สามารถเดินทางถึงใจกลางกรุงเทพฯ ได้ภายในระยะเวลา 30 นาที เป็นประตูสู่ภาคใต้ รวมถึงการเดินทางไปยังภาคตะวันออก ภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยผ่านถนนวงแหวนตะวันตกและวงแหวนอุตสาหกรรมที่ตัดผ่านถนนพระราม 2 ซึ่งช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา ราคาที่ดินโซนพระราม 2 ปรับตัวสูงขึ้นและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

“สำหรับโครงการก่อสร้างทางยกระดับบนทางหลวงหมายเลข 35 (ชนบุรี-ปากท่อ) หรือถนนพระราม 2 โดยส่วนตัวแล้วมองว่าอาจจะไม่ใช่การแก้ปัญหาที่ดีในระยะยาว เพราะต่อไปก็ยังคงเป็นปัญหาตรงจุดลงที่สิ้นสุดทางอยู่ดี เนื่องจากปริมาณรถมาก แต่มองว่าน่าจะเป็นการปรับปรุงถนนพระราม 2 ให้อยู่ในสภาพพื้นผิวจราจรที่ดี การสร้างเลนคู่ขนานให้ครบตลอดเส้นทาง รวมถึงการเพิ่มเส้นทางลงสู่ภาคใต้เส้นทางใหม่เพื่อกระจายการเดินทางน่าจะเป็นการแก้ไขปัญหาในระยะยาวมากกว่า นอกจากนี้ การสร้างทางยกระดับจะทำให้สมุทรสาครถูกจำกัดศักยภาพในการเติบโตไปอีกนาน เนื่องจากผู้คนจะใช้เส้นทางยกระดับจนส่งผลให้การพัฒนาบริเวณถนนพื้นราบช้าลง ราคาที่ดินอาจจะปรับตัวลดลง