

# ส.อสังหาฯ ภูเก็ตเร่งกระตุ้นกำลังซื้อปีลิง บูมงาน Phuket Real Estate Show 2016



สมาคมอสังหาริมทรัพย์ภูเก็ต ปรับกลยุทธ์สู่เศรษฐกิจปีลิง ดึงนักลงทุนต่างชาติ ลงทุนในอสังหาฯ ภูเก็ต พังงา กระบี่ ชูผลตอบแทน 6-8% ต่อปีเผยเตรียมจัดงาน Phuket Real Estate Show 2016 ภายใต้แนวคิด 'Localization' ขึ้นวันที่ 4-13 มีนาคม 2559 ณ โฮมเวิร์คภูเก็ต (ตรงข้ามห้างเซ็นทรัลภูเก็ต) พร้อมอัดโปรโมชั่นแรง ฟรีเงินดาวน์ 3 แสนบาท หวังกระตุ้นกำลังซื้อตั้งแต่ต้นปี ซึ่งช่วงเวลาจัดงานฯ เหมาะ เพราะخانรับมาตรการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนโอนและจำนองอสังหาริมทรัพย์ของทางรัฐบาล ตั้งเป้าจับกลุ่มกำลังซื้อทั้งในพื้นที่และต่างถิ่น รวมทั้งนักลงทุนจากจังหวัดต่างๆ ที่มาปักหลักทำงานและดำเนินธุรกิจอยู่ในจังหวัดภูเก็ต ล่าสุดมีผู้ประกอบการตอบเข้าร่วมออกบูธกว่า 80%

นายธนศักดิ์ ฝั่งเดช นายกสมาคมอสังหาริมทรัพย์ภูเก็ต เปิดเผยว่า สืบเนื่องจากตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภูเก็ต ยังมีปริมาณที่เหลือขายอยู่จำนวนหนึ่ง รวมทั้งมีโครงการใหม่เกิดขึ้นในหลายพื้นที่ และด้วยสถานการณ์เศรษฐกิจและการเมืองภายในประเทศ ส่งผลตลาดการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกสมาคมหลายโครงการ ได้จัดแคมเปญเจาะกลุ่มนักลงทุนต่างชาติที่สนใจเช่าซื้อระยะยาว หรือซื้อเพื่อการลงทุนเพิ่มขึ้นอีกทางหนึ่ง โดยให้ผลตอบแทนกับนักลงทุน 6-8% ต่อปีเป็นระยะเวลา 8-10 ปี กระตุ้นตลาดอสังหาฯ ในช่วงปลายปีที่ผ่านมา ซึ่งได้รับความสนใจและผลตอบรับที่ดีจากนักลงทุนต่างชาติ โดยเฉพาะนักลงทุนจากประเทศจีน ทั้งนี้มั่นใจว่าแคมเปญดังกล่าวจะส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์จังหวัดภูเก็ต พังงา กระบี่ ในปี 2559 นี้กลับมาเติบโตขึ้นหรือคาดว่าจะมีมูลค่ายอดขายรวมกว่า 5 หมื่นล้านบาท

“ผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ในภูเก็ตร้อยละ 70 ยังคงเป็นกำลังซื้อคนไทยและเป็นคนในพื้นที่ ส่วนที่เหลือเป็นกลุ่มผู้ซื้อจากจังหวัดอื่นๆและนักลงทุนต่างชาติ ที่มาทำธุรกิจหรือทำงานประจำและต้องการมีที่อยู่อาศัยอยู่ในจังหวัดภูเก็ต ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้ออสังหาริมทรัพย์ในระดับ 1-5 ล้านบาท ปีนี้สมาคมฯ จึงวางแผนจัดกิจกรรมกระตุ้นตลาดและกำลังซื้อตั้งแต่ช่วงต้นปี ทั้งนี้เพื่อเป็นการช่วยฟื้นเศรษฐกิจและตลาดอสังหาริมทรัพย์จังหวัดภูเก็ต โดยล่าสุดสมาคมฯ เตรียมจัดงาน Phuket Real Estate Show 2016 ภายใต้แนวคิด 'Localization' ขึ้นในระหว่างวันที่ 4-13 มีนาคม 2559 ณ โฮมเวิร์คภูเก็ต (ตรงข้ามห้างเซ็นทรัลภูเก็ต) โดยงานนี้ได้รวบรวมผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ทั้งบ้านจัดสรร คอนโด บริษัทรับสร้างบ้าน บริษัทรับสร้างสระว่ายน้ำ วัสดุก่อสร้าง และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง มาร่วมออกบูธกว่า 40 บูธ”

พร้อมกันนี้สมาคมฯ ยังมีกิจกรรมทอล์คโชว์จากกูรูด้านการตลาดและอสังหาริมทรัพย์จากกรุงเทพมหานคร จำนวน 10 ท่าน มาทอล์คโชว์ทุกวัน วันละ 1 ท่าน อาทิ อาจารย์ธันยวัชร ไชยตระกูลชัย นักการตลาดมือหนึ่งของไทย จาก

รายการ SME ดีแตก คุณเลิศมงคล วราเวณุชย์ อุปนายกและเลขาธิการสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย และ อ. เชี่ยว ชอบช่วย สถาปนิกเจ้าของโปรเจกต์ “อพาร์ทเมนท์ไม่บาน” คุณสมภพ ศักดิ์พันธ์พนม ประธานบริษัท APM ศิลปินทางการเงิน “นักปั้นหุ้นเข้าตลาด” และอีกหลายท่าน มาร่วมให้ความรู้เกี่ยวกับการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์กับผู้เข้าชมงานอีกด้วย กิจกรรมที่สำคัญอีกหนึ่งกิจกรรมที่สอดคล้องกับโครงการของสมาคมฯ ในปีนี้คือ “Localization ผสานกำลังธุรกิจท้องถิ่น” สมาคมฯ ได้เชิญนักธุรกิจดาวรุ่งรุ่นใหม่ไฟแรงจำนวน 20 ท่าน ในภูเก็ตมาเล่าถึงการเติบโตและความสำเร็จวันละ 2 ท่าน ตลอด 10 วัน โดยมาจากหลากหลายธุรกิจและหลากหลายมุมมอง รับรองได้ว่างานนี้มีครบทุกเรื่องทุกรสชาติ

นายธนศักดิ์ ฝั่งเดช กล่าวเพิ่มเติมว่างาน Phuket Real Estate Show 2016 ปีนี้จัดขึ้นในช่วงเวลาที่สอดคล้องกับมาตรการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนโอนและจำนองอสังหาริมทรัพย์ของทางรัฐบาล ที่กำลังจะสิ้นสุดลงในวันที่ 28 เมษายน 2559 ที่จะถึงนี้ ฉะนั้นหากผู้บริโภคตัดสินใจวางเงินจองหรือดาวน์บ้านและอสังหาฯ ก็จะสามารถใช้สิทธิ์ได้ทันที และมีหลายธนาคารเข้าร่วมงานนี้เพื่อสนับสนุนการอนุมัติให้ทันใจผู้สั่งจองบ้านในงาน สำหรับโปรโมชั่นพิเศษอื่นๆ สมาคมฯ ยังจัดให้มีช่วงเวลา ฟรีเงินดาวน์ 3 แสนบาท สำหรับผู้จองอสังหาฯ ในงานนี้และมอบฟรี ตัวเครื่องบินไป-กลับพร้อมที่พัก 1 คืน สำหรับลูกค้า 1 ท่านที่เดินทางมาจากกรุงเทพฯ เมื่อจองหรือวางเงินดาวน์ภายในงานนี้ด้วย นอกจากนี้ผู้ประกอบการอสังหาฯ ที่มาร่วมออกบูธต่างก็เตรียมโปรโมชั่นดีๆ เพื่อมอบให้ลูกค้าอีกมากมาย โดยสมาคมฯ คาดว่ากลุ่มเป้าหมายที่จะเข้าชมและจองซื้อโครงการในงานนี้ จะมีทั้งกลุ่มกำลังซื้อในพื้นที่และนักลงทุนจากจังหวัดต่างๆ

นายพิศาล ธรรมวิเศษ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พีดี เฮาส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด หรือ ศูนย์รับสร้างบ้านพีดี เฮาส์ กล่าวว่า ตลาดที่อยู่อาศัยภาคใต้โดยเฉพาะในจังหวัดแถบอันดามัน ถือเป็นตลาดมีศักยภาพและมีการขยายตัวต่อเนื่อง ด้วยเพราะยังมีความต้องการปลูกสร้างบ้านและกำลังซื้อสูง ในส่วนของพีดีเฮาส์เองมีสาขารองรับการให้บริการอยู่ในจังหวัดภาคใต้รวม 6 สาขา ที่ผ่านมามีบริษัท เน้นสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักและสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพการบริการ ผ่านการออกบูธประชาสัมพันธ์ในสถานที่ชุมชนต่างๆ อยู่แล้ว ดังนั้นจึงตอบรับเข้าร่วมออกบูธงาน Phuket Real Estate Show 2016 เพราะสอดคล้องกับนโยบายและแผนการตลาดที่วางไว้ พร้อมกันนี้ยังได้จัดแคมเปญ “Follow Your Heart The Series บ้านตามใจเดอะซีรีส์” สำหรับลูกค้าที่จองสร้างบ้านในงานฯ จากเงินจอง 1 แสนบาท จ่ายเพียง 1 หมื่นบาท และลดทันทีอีก 1 แสนบาท ในวันทำสัญญาปลูกสร้างบ้าน พร้อมมอบกล่องถ่ายรูป Fuji X-A2 หรือ iPad mini4 32 GB มูลค่า 20,000 ในวันเซ็นสัญญา และให้ต่อเติมอะไรก็ได้ มูลค่าสูงสุด 1 แสน -1 ล้านบาท ตั้งเป้ายอดขายไว้ 20 ล้านบาท