

ก่อสร้างและที่ดิน

นาย ต.



อสังหาฯ เล็กคึกหนัก

ในรอบ 10 ปีที่ผ่านมา มีบริษัทอสังหาริมทรัพย์หน้าใหม่หรือรายเล็กหลายรายแจ้งเกิดและเติบโต

อาทิ บมจ.อนันดา ดีเวลลอปเม้นต์ นำโดยชาชนนท์ เรืองกฤตยา นักพัฒนาอสังหาฯ รุ่นใหม่ ที่เติบโตมาพร้อมกับโครงการคอนโดมิเนียมตามสถานีรถไฟฟ้าในเมือง ขึ้นมาขึ้นแถวหน้าอสังหาฯ Top10

ล่าสุด บมจ.อริจัน นำโดยพีระพงศ์ จรุงเอก นักพัฒนาอสังหาฯ รุ่นใหม่อีกคน ใช้เวลาเพียงไม่ถึง 10 ปีก็ก้าวขึ้นมาเป็นบริษัทอสังหาฯ ขึ้นนำด้วยขนาดมาร์เก็ตแคปอันดับ 5 ของตลาด

นอกจากนี้ยังมีบริษัทอสังหาฯ รุ่นใหม่ที่กำลังไต่อันดับติดตามกันมา กำลังจ่อรอคิวเข้าตลาดหลักทรัพย์อีกหลายราย ได้แก่ ออลอิโนวโปร, แอสเซ็ทไวส์, เดอะคิวบี

แต่ทั้งหมดนี้เติบโตรวดเร็วด้วยการทำโครงการคอนโดมิเนียมทั้งสิ้น เพราะ 10 ปีมานี้คอนโดมิเนียมเป็นรูปแบบที่อยู่อาศัยใหม่ที่ตลาดแมสยอมรับ ซึ่งนอกจากการซื้อเพื่ออยู่อาศัยแล้วยังมีการซื้อเพื่อการลงทุน และเพื่อเก็งกำไรจำนวนมาก

แต่โอกาสตลาดใหม่ๆ ใหญ่ๆ แบบนี้ หมดเวลาแล้ว ด้วย

กำลังการผลิตที่เหลือเฟือและด้วยกำลังซื้อที่อ่อนล้า แถมด้วยหนี้ครัวเรือนสูงๆ ไม่น่า ทำให้ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ และปริมณฑลชะลอตัวลงมาก มียูนิตเหลือขายจำนวนมาก

ไม่ว่าวันนี้แต่คอนโดมิเนียมหลักซิวรี่ ที่ว่ากำลังซื้อระดับนั้นยังดี แต่ก็ยังมียูนิตเหลือขายเพราะจำนวนผู้ซื้อไม่มากด้วยเหตุนี้บริษัทอสังหาฯ รายใหญ่ จึงมุ่งทำตลาดขายให้กับชาวต่างชาติโดยเฉพาะจีนมากขึ้น บางบริษัทตั้งเป้าขายกว่าหมื่นล้านบาทต่อปี บางบริษัทก็ตั้งเป้าหลายพันล้านบาท

ตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบ โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ก็เป็นตลาดหนึ่งที่บริษัทอสังหาฯ รายใหญ่ทุกรายพุ่งเป้าหมายมาที่ตลาดนี้ เพื่อสร้างยอดขายและรักษาระดับการเติบโต

จากเดิมที่ตลาดทาวน์เฮาส์จะเป็นตลาดของนักพัฒนาอสังหาฯ ท้องถิ่นในแต่ละพื้นที่ทำโครงการเพื่อตอบสนองความต้องการของคนในพื้นที่นั้นๆ คู่แข่งชั้นที่เป็นบริษัทอสังหาฯ รายใหญ่มีอยู่เพียงรายเดียว คือ บมจ.พฤษภา เรียลเอสเตท เพียงรายเดียวที่ปรากฏตัวอยู่ทุกถนนและแทบทุกซอย

แต่จากนั้นไปนักพัฒนาอสังหาฯ ท้องถิ่นในแต่ละที่จะเบรนต์ใหญ่มากขึ้น เพราะแต่ละค่ายเริ่มเดินเครื่องออกตัวกันไปแล้ว ไม่ว่าจะเป็น แอสเส็ทไวส์ แลนด์แอนด์เฮาส์ อนันดา แอสเซ็ทไวส์ ฯลฯ

เช่นนี้ การแข่งขันคงจะดุเดือดขึ้นทุกตลาดทุกทำเล

แต่จะเป็นการแข่งขันที่มีความแตกต่าง

อสังหาฯ รายใหญ่มีต้นทุนดอกเบี้ย 2-3% ขณะที่อสังหาฯ รายเล็กมีต้นทุนดอกเบี้ย 7-8%

อสังหาฯ รายใหญ่ออกหุ้นกู้คราวละหลายพันล้านบาท เพื่อเตรียมไว้ซื้อที่ดินสำหรับทำโครงการล่วงหน้า 1-2 ปี ขณะที่อสังหาฯ รายเล็กก็กู้ธนาคารพาณิชย์ซื้อที่ดิน ต้องแข่งซื้อที่ดินกับรายใหญ่ไปพร้อมกับโหม่งน้ำให้ธนาคารเห็นชอบอนุมัติเงินให้ซื้อที่ดิน

นอกจากนี้ แม้แต่ลูกค้าซื้อบ้านคอนโดฯ อสังหาฯ เบรนต์ใหญ่กับเบรนต์เล็ก ยังมีอัตราเงินกู้สินเชื่อรายย่อยและการพิจารณาที่แตกต่างกันอีก

ข่าวลือมาเรื่อยๆ เตือนนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อีกว่า ให้ระวังพลังดูดของอภิมหาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ One Bangkok ของกลุ่มเบียร์ช้าง ซึ่งมีขนาดใหญ่ถึง 1,600,000 ตารางเมตร ซึ่งจะดึงดูดเอาแรงงานก่อสร้าง ผู้รับเหมาก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง ทั้งหลายทั้งปวงเกี่ยวกับอสังหาฯ เข้าไปทำในโครงการนี้ จนแทบแห้งเหือดทั้งวงการ

หากใครยังพอจำได้ สมัยเริ่มก่อสร้างสนามบินสุวรรณภูมิ ซึ่งต้องถมดินถมทรายจำนวนมาก ผู้รับเหมาก่อถมดินถูกดึงไปที่นั่นจนทำให้วงการอสังหาฯ ขาดแคลนผู้รับเหมาก่อถมดินกันเลยทีเดียว

จะอย่างไร ปัญหาก็มีมาเรื่อยๆ การแข่งขันก็จะรุนแรงขึ้นเสมอ

ดังนั้น ปัญหาจึงมีไว้เพื่อให้แก้ไข การแข่งขันมีไว้ให้สนุกและพัฒนา

แต่เป็นเรื่องที่ต้องเตรียมตัวทำนั่นเอง ●