

# อสังหาฯไทยจูนคลื่นลงทุน'เจแปนโมเดล' ผุดคอนโด2แสนล.'สมอลล์สเปซ'28ตร.ม.ขายดี

## อสังหาริมทรัพย์ร่วมทุนไทย-ญี่ปุ่น



ผู้สื่อข่าวรายงานว่า สักรวจคลื่นการลงทุนระหว่างบริษัทอสังหาริมทรัพย์ไทยกับพันธมิตรจากประเทศญี่ปุ่นมีความเคลื่อนไหวคึกคักเป็นอย่างมากในช่วง 5-6 ปีที่ผ่านมา สถานการณ์ล่าสุดของปี 2561 ในช่วงเดือนสุดท้ายของไตรมาส 1/61 ผู้ประกอบการรายใหญ่นำเสนอแผนเปิดตัวโครงการใหม่ ควบคู่เดินทางโครงการร่วมทุนเพิ่มเติมอย่างไม่หยุดยั้ง โดยมีมูลค่าโครงการรวมกันแตะ 2 แสนล้านบาท อนันดาชูเป้า 1.14 แสนล้าน

นายชานนท์ เรืองกฤตยา ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า บริษัทวางโรดแมป 4 ปีโต 4 เท่า โดยมีผลประกอบการปี 2560 ประสบความสำเร็จสูงเกินคาดในทุกด้าน ได้แก่ มูลค่าโครงการใหม่เป็นสถิติสูงสุด 42,500 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 105% จากปีก่อน มียอดขาย 34,920 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 39% และรายได้

12,950 ล้านบาท เพิ่ม 6% มียอดขายรอรับรู้รายได้ (แบ็กล็อก) 53,700 ล้านบาท รองรับออนไลน์ 3 ปีข้างหน้า

ในด้านโครงการร่วมทุนกับกลุ่มมิตซูบิ ฟูดซัง มีการเปิดตัวเพิ่มเติม 6 โครงการ มูลค่ารวม 25,000 ล้านบาท ประกอบด้วยโครงการโอทีโอ คิว สุขุมวิท 36, โอทีโอ พระราม 9 ตัดใหม่, เอลลิโอ เดล เนสต์, โอทีโอ โมบี รางน้ำ, เอลลิโอ เดล มอสส์ และโครงการใกล้พระราม 9 เบ็ดเสร็จ ทำให้บริษัทมีมูลค่าโครงการร่วมทุน 21 โครงการ 95,000 ล้านบาท

“ปัจจุบันอนันดาเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีโครงการร่วมทุนมากที่สุดในประเทศ นโยบายต้องการรักษาสถานะผู้นำโครงการร่วมทุนในปีนี้ ด้วยมูลค่าโครงการร่วมทุนโดยรวมเกิน 114,000 ล้านบาท” นายชานนท์กล่าว

สำหรับแผนดำเนินงานในปี 2561 ตั้งเป้ามียอดโอนเติบโต 152% เป็น 38,000 ล้านบาท คาดว่ามีคอนโด สร้างแล้วเสร็จและเริ่มโอน 9 โครงการ เพิ่ม

เติมจากในปี 2560 ซึ่งมีคอนโด สร้างเสร็จและเริ่มโอน 8 โครงการ

ปีนี้แผนเปิดตัวใหม่ 16 โครงการ มูลค่ารวม 35,100 ล้านบาท แบ่งเป็นคอนโด 8 โครงการ ซึ่งเป็นโครงการร่วมทุนกับมิตซูบิ ฟูดซัง 7 โครงการ และแนวราบ 8 โครงการ ตั้งเป้ายอดขายใกล้เคียงกับปีก่อนอยู่ที่ 35,100 ล้านบาท โดยแผนธุรกิจปีนี้เป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ 4 in 4 Roadmap ระยะเวลาดำเนินการเติบโตมากกว่า 4 เท่าใน 4 ปี โดยคาดหวังยอดโอนเติบโตเกิน 400% จาก 15,100 ล้านในปี 2560 เพิ่มเป็น 70,000 ล้านบาทในปี 2564

### AP 5 ปีทะลุ 7.4 หมื่นล้าน

นายอนุพงษ์ อัครโกติน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) หรือ AP เปิดเผยว่า ปีนี้เอพีฯ ร่วมทุนกับกลุ่มมิตซูบิ เอสเตทกรุ๊ป หรือ MECG เป็นปีที่ 5 โดยปี 2561 มีแผนพัฒนาคอนโดมิเนียมระดับกลาง-บนต่อเนื่อง โดยช่วงต้นปีได้มีการลงนาม

# ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachart Turakij  
Circulation: 120,000  
Ad Rate: 1,350

Section: First Section/พรีอเพอร์ตี

วันที่: จันทร์ 5 - พุธ 7 มีนาคม 2561

ปีที่: 40

ฉบับที่: 5024

หน้า: 8(ขวา), 9

Col.Inch: 156.14 Ad Value: 210,789

PRValue (x3): 632,367

ศิลป์: สีสี่

หัวข้อข่าว: อสังหาไทยจูนคลื่นลงทุน'เจแปนโมเดล' ผุดคอนโด2แสนล.'สมอลล์สเปซ'28ตร.ม.ขายดี

สัญญาความร่วมมือพัฒนาคอนโดฯ 4 โครงการ มูลค่ารวม 23,000 ล้านบาท โดยแผนร่วมทุนโครงการแรกของปีนี้คือ LIFE สุขุมวิท 62 และโครงการอื่น ๆ ททยอยเปิดตัวตามแผนงานที่กำหนดไว้ สถิติล่าสุด รวมมูลค่าโครงการร่วมทุน 5 ปีอยู่ที่ 74,430 ล้านบาท

ทั้งนี้ เอพีและมิตซูบิชิ เอสเตทถือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจรายเดียวที่มีโมเดลร่วมทุนจัดตั้งบริษัทแม่ในไทย ภายใต้ชื่อ “บริษัท พรี่เมียม เรสซิเดนซ์ จำกัด” ทางมิตซูบิชิ เอสเตทได้ส่งทีมงานจากญี่ปุ่นที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านมาทำงานประจำร่วมกับทีมงานเอพีเพิ่มมากขึ้น

ปี'60 เอพีได้พัฒนาคอนโดฯ ร่วมทุนในสเกลที่ใหญ่ขึ้นทั้ง LIFE วิทญ, LIFE ลาดพร้าว และ LIFE อโศก-พระราม 9 ทั้ง 3 โครงการผลักดันให้ยอดขายโตขึ้นมากถึง 180% เทียบกับปีก่อนหน้า” นายอนุพงษ์กล่าว

นายไชจิโร โคจิมา กรรมการผู้จัดการบริษัท มิตซูบิชิ เอสเตท เอเชีย ในนามมิตซูบิชิ เอสเตท กรุ๊ป กล่าวว่า งบประมาณพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศของ MECG 3 ปี (2561-2563) อยู่ที่ 4 แสนล้านเยน หรือ 1.17 ล้านบาท แบ่งลงทุนในสหรัฐอเมริกา อังกฤษ ยุโรป จีน เอเชียเนี่ย และอาเซียน ซึ่งประเทศไทยถือเป็นหนึ่งในเป้าหมายหลักของการลงทุน

“โครงการร่วมทุนช่วงปี 2557-2560 ทั้งสิ้น 11 โครงการ มียอดขายเฉลี่ย 90% จากมูลค่ารวม 51,430 ล้านบาท ก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมเข้าอยู่ 6 โครงการ ได้แก่ ริทิม สุขุมวิท 36-38, แอสปาย รัชดา-วงศ์สว่าง, แอสปาย สาทร-ท่าพระ, ริทิม อโศก 2 และ 2 โครงการล่าสุดที่โอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาส 4/60 คือ โลฟ ปิ่นเกล้า กับริทิม รามเกล้า ลูกค้ายอมรับโอนกรรมสิทธิ์ทะลุเป้าหมายที่ตั้งไว้”

## ห้องชุด Small Space

นายวิฑูรย์ จันทวิมล รองกรรมการผู้อำนวยการ สายงานธุรกิจคอนโดมิเนียมของเอพี ไทยแลนด์ กล่าวว่า ภายใต้แผนร่วมทุนมีวิสัยทัศน์มุ่งเป็นผู้นำนวัตกรรมคอนโดมิเนียมใน 3 ด้านหลัก ได้แก่

1.นวัตกรรมสเปซและเทคโนโลยี ด้วยการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้ฟังก์ชันใช้งานได้คุ้มค่าทุกตารางนิ้ว โดยพัฒนาแบรนด์โลฟ 3 ทำเลคือ ลาดพร้าว-วันไวร์เลส-อโศก พระราม 9 มีการติดตั้งเทคโนโลยีล้ำสมัย IOT (Internet of Things) เข้าไปกับการออกแบบสเปซเพื่อให้ทุกพื้นที่เชื่อมต่อโลกไซเบอร์ตลอดจนควบคุมผ่านสมาร์ตโฟน 24 ชั่วโมง

2.นวัตกรรมบ้านคุณภาพที่มีความยั่งยืนในการอยู่อาศัย การควบคุมคุณภาพสินค้าที่เริ่มต้นตั้งแต่กระบวนการออกแบบ “AP Check List” ที่พัฒนาร่วมกับมิตซูบิชิ เอสเตท การประยุกต์ใช้นวัตกรรมการก่อสร้างสำเร็จรูปในระบบโมดูลาร์อย่างห้องน้ำสำเร็จรูป มีผลตอบรับที่ดี จุดบกพร่องจากการก่อสร้าง หรือ defect มีค่าเท่ากับศูนย์

3.นวัตกรรมความปลอดภัยและความสะดวกสบายตลอด 24 ชั่วโมง (24/7 safety & convenient assurance) อาทิ นวัตกรรมที่เอื้อให้ควบคุมทุกอย่างได้แบบเรียลไทม์ผ่านแอปพลิเคชัน เช่น นวัตกรรมการรับ-ส่งสินค้าผ่านตู้ฝากของอัจฉริยะ AP SMART POD, นวัตกรรมเครื่องชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า พร้อมเครือข่าย AP Charging Pod เริ่มติดตั้งในคอนโดฯ โลฟ ปิ่นเกล้า, โลฟ สุขุมวิท 48, ริทิม รามเกล้า ฯลฯ การเปิดปิดระบบไฟฟ้าในห้องพัก การจองใช้พื้นที่ส่วนกลาง การเชื่อมต่อระบบรักษาความปลอดภัย การชำระค่าสาธารณูปโภคอัตโนมัติ

รวมทั้งร่วมมือกับไลฟ์สไตล์แบรนด์ระดับโลก “มุจิ ประเทศไทย-MUJI” ทำโปรเจกต์พิเศษตกแต่งห้องตัวอย่างแบบ 1 ห้องนอน โซฟา 35 ตารางเมตร ในคอนโดฯ โลฟ ปิ่นเกล้า โชว์เอกลักษณ์วัสดุธรรมชาติ อาทิ ลวดลายไม้ ทิน สวนแนวตั้ง เชื่อมพื้นที่ส่วนตัวและชีวิตการทำงานในคอนเซ็ปต์ “co-working space insert layout” แปลงห้องนั่งเล่นเป็นพื้นที่ทำงาน รองรับการทำงานเป็นกลุ่มผนังห้องสามารถใช้เขียนหรือฉายโปรเจกเตอร์

## เสนาอสังขิมทรัพย์โตเกิน 100%

พศ.ดร.เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.เสนาดีเวลลอปเม้นท์ เปิดเผยว่า ปี 2561 มีความพร้อมในการผลักดันและสร้างการ

เติบโตผ่านกลยุทธ์ “Growth Hormone” วางแผนเปิดตัวใหม่ 18 โครงการ เป็นแนวราบ 3 โครงการ แนวสูง 15 โครงการ มูลค่ารวม 23,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเกิน 1 เท่าตัวเมื่อเทียบกับปีก่อน ตั้งเป้ายอดขาย 10,300 ล้านบาท เติบโต 66% เป้ารายได้ 5,200 ล้านบาท และตั้งงบฯ ซื้อที่ดิน 1,000 ล้านบาท

ทั้งนี้ แผนร่วมทุนกับกลุ่มฮันคิว โฮลดิ้งส์พัฒนาโครงการแรก “นิช โมโน สุขุมวิท-แบริ่ง” ในปี 2560 มีผลตอบรับดีมาก ปีนี้ร่วมทุนในโครงการ “นิช ไพร์ด เตาปูน-อินเตอร์เซนจ์” บนเนื้อที่ 3 ไร่เศษ ตีรถไฟฟ้าสถานีเตาปูน สูง 38 ชั้น 1 อาคาร 742 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย 28-49 ตารางเมตร ราคาเริ่ม 3.2 ล้านบาท เฉลี่ยตารางเมตรละ 1.3 แสนบาท มูลค่าโครงการ 3,400 ล้านบาท เปิดพรีเซล 10 มีนาคมนี้

“ผลตอบรับโครงการแรกที่เบริ่งต้องยอมรับว่าได้กระแสตอบรับดีมากจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ส่วนหนึ่งเพราะนวัตกรรม Geo Fit+ ลิขสิทธิ์เฉพาะจากประเทศญี่ปุ่น และเป็นครั้งแรกในเมืองไทย แนวคิดคือการฟังเสียงลูกค้าแล้วนำมาพัฒนาโปรดัคต์ มีห้องแล็บจำลองที่อยู่อาศัยที่พัฒนาโมเดลขึ้นมา เชิญลูกค้าหลายเจนเนอเรชั่นทดสอบ มีกลุ่มตัวอย่างพัน ๆ ราย และเชิญกลุ่มตัวอย่างอีกกลุ่มมาทดลองซ้ำ

## เพอร์เฟค-W-ออร์จินก็มา

ผู้สื่อข่าวรายงานเพิ่มเติมว่า โครงการร่วมทุนไทยกับญี่ปุ่นที่โดดเด่น อาทิ บริษัท วรลักษณ์ พร็อพเพอร์ตี้ หรือ W Property ร่วมกับชินวะกรุ๊ป จากโอซากาลงทุนคอนโดฯ “รูเนซุ ทงหล่อ 5” สูง 8 ชั้น 156 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย 29-75 ตารางเมตร เฉลี่ย 1.89 แสนบาท/ตารางเมตร เริ่มตอกเข็มปี 2560 กำหนดสร้างเสร็จไตรมาส 4/61 นวัตกรรมญี่ปุ่นมาเสนอฟังก์ชันกลับคานเป็นพื้น-กลับพื้นเป็นคานทำให้เพิ่มพื้นที่ใช้สอย, ห้องน้ำสำเร็จรูปแห้งเร็วใน 3 นาที, กระเบื้อง Mushu-kan ควบคุมความชื้นดูดซับกลิ่น ป้องกันไรฝุ่นในห้องนอน ฯลฯ

บมจ.พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค ร่วมกับกลุ่มซุมิโตโมะ ฟอเรสทรี ยักษ์ใหญ่ธุรกิจป่าไม้และรับสร้างบ้านมีอายุก่อตั้ง 326 ปี ร่วมทุนทำคอนโดฯ ทำเลทงหล่อ ห้าง

สถานีบีทีเอส 350 เมตร บนที่ดิน 2.5 ไร่ เป็นตึกสูง 45 ชั้น 400 ยูนิต วางแผนก่อสร้างปีนี้ คาดว่าแล้วเสร็จในปี 2563 มูลค่าโครงการ 4,514 ล้านบาท

บมจ.อริจิน พรีอเพอร์ตี ร่วมทุนกับกลุ่มโนมูระ เรียวเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ เปิดตัวคอนโดฯ 3 โครงการ 1.ไนท์บริดจ์ ไพรม์ รัชโยธิน 334 ยูนิต มูลค่าโครงการ 1,600 ล้านบาท 2.ไนท์บริดจ์ ไพรม์ อ่อนนุช 601 ยูนิต 2,500 ล้านบาท 3.ไนท์บริดจ์ คอลลาจ รามคำแหง 685 ยูนิต 2,000 ล้านบาท รวมทั้งสิ้น 1,620 ยูนิต มูลค่ารวม 6,100 ล้านบาท

มีการนำดีไซน์ โนว์ฮาว และนวัตกรรมต่าง ๆ ของโนมูระ เข้ามาใช้กับ 3 โครงการดังกล่าวโดยคำนึงถึงปัจจัยสำคัญต่อการใช้ชีวิตในที่อยู่อาศัย 5 ด้าน ได้แก่ 1.การสร้างสรรค์ไลฟ์สไตล์ที่สมบูรณ์แบบ 2.ความสะดวกในการใช้สอย 3.การใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย 4.ดีไซน์ และ 5.การบำรุงรักษาและการทำความสะอาด

นายเอย์จิ คูสึคาเซะ ประธานกรรมการ โนมูระฯ กล่าวว่า บริษัทวางแผนการเติบโตระยะกลาง-ยาว ปี 2559-2567 ลงทุนในต่างประเทศ 3 แสนล้านเยน หรือ 9.06 หมื่นล้านบาท เน้นการลงทุนในเอเชียเป็นหลัก เนื่องจากภาคอสังหาริมทรัพย์เติบโตอย่างต่อเนื่อง ตัดสินใจร่วมทุนกับอริจินเพื่อเดินทางลงทุนในกรุงเทพฯ นำโนว์ฮาวที่สั่งสมมาเพื่อช่วยประเทศในเอเชีย “เชื่อมต่อปัจจุบัน ด้วยความเป็นไปได้แห่งอนาคต”

### ไซซ์ 28-30 ตร.ม.ขายระเบิด

ในด้านพฤติกรรมผู้บริโภค นายวิฑูรย์ จันทวิมล ผู้บริหารของเอพี (ไทยแลนด์) กล่าวว่า เป้าหมายร่วมทุนเพื่อนำเสนอโปรเจกต์ให้ถูกจริตลูกค้าคนญี่ปุ่นและคนไทย ซึ่งเทรนด์ญี่ปุ่นเข้าเมืองไทยนานแล้ว จึงเป็นที่รับรู้และยอมรับในตลาดเมืองไทย

“ลูกค้าคนไทยชอบห้องชุดสไตล์ญี่ปุ่นลูกค้าไทยชอบเพราะบริหารพื้นที่ สมอลล์สเปซได้อย่างมีประสิทธิภาพ จัดฟังก์ชันได้ลงตัวครบถ้วน วิถีจัดสเปซทำให้ดูเรียบแต่เก๋ สำคัญสุดคือมีความทันสมัยเพราะญี่ปุ่นมีการใช้เทคโนโลยีก้าวหน้าเป็นร้อยปีแล้ว สถิติที่ผ่านมาห้องชุดขนาด 28-30 ตารางเมตรขายดีมาก เพราะทำให้ลงตัวและใช้พื้นที่ได้สูงสุด”

ขณะเดียวกัน ลูกค้าญี่ปุ่นที่มองหาโอกาสซื้อเพื่อการลงทุน มีพฤติกรรมซื้อแบบยกพลอร์ จุดเด่นคือขอทำเลชั้นสูงสุดโครงการโดยไม่เกี่ยงราคา เฉลี่ยคอนโดฯเอพีมีห้องชุดชั้นละ 24 ยูนิตบวกลบ อย่างไรก็ตาม การตัดสินใจซื้อจะยากกว่าลูกค้าชาวฮ่องกง สิงคโปร์ ซึ่งมีการซื้อผ่านออนไลน์โดยไม่ได้มาเห็นตัวโครงการ

“ลูกค้าญี่ปุ่นเราต้องจัดสัมมนาก่อน 1 รอบ จากนั้นถ้าเขาสนใจจะมีการคุยรอบ และควักเงินซื้อตั๋วบินมาดูไซต์โครงการในเมืองไทย มาแบบเหมารถทัวร์ สนใจแบบ 1 ห้องนอนเป็นหลัก ราคาไม่ลึกเซอร์มากเฉลี่ยไม่เกิน 1.9 แสนบาท/ตารางเมตร มีผลตอบแทนจากการปล่อยเช่า 5-6%”