

รั้งสร้างบ้านลุ้นกำลังซื้อครึ่งปีหลังฟื้น

สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน เผยตลาดรับสร้างบ้านครึ่งปีแรกทรงตัว คาดตลาดดีดกลับเติบโตครึ่งปีหลัง เหตุปลดล็อก 5 ปีรถคันแรกผู้บริโภครอส่งสัญญาเริ่มสนใจปลูกสร้างบ้านมากขึ้น

นายพิชิต อรุณพัลลภ นายกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน เปิดเผยถึงภาพรวมตลาดรับสร้างในช่วงครึ่งแรกของปีนี้ว่าตลาดค่อนข้างทรงตัว ส่วนหนึ่งเป็นเพราะผู้บริโภคยังระมัดระวังในการใช้จ่ายสูง แต่ยังคงคาดว่าตลาดน่าจะเติบโตได้ใกล้เคียงกับปีก่อนที่มูลค่าตลาดรวมธุรกิจรับสร้างบ้านในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลประมาณ 10,200 ล้านบาท หรือตลาดอาจจะเติบโตได้ราว 5-10% จากปีที่ผ่านมา

โดยมีปัจจัยบวกที่สนับสนุน ได้แก่ การส่งออกที่ดีขึ้น ความชัดเจนของแผนปฏิบัติการ (โรดแมพ) ที่รัฐบาลผ่านรัฐธรรมนูญไปสู่การเลือกตั้ง และคาดว่าธุรกิจยังจะได้รับอานิสงส์จากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐที่มีความคืบหน้าและชัดเจนมากขึ้น ซึ่งจะเป็นปัจจัยบวกต่อภาพรวม

เศรษฐกิจ ส่งผลด้านจิตวิทยาและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคขึ้น

“ยังเชื่อมั่นว่า กำลังซื้อค่อยๆ ฟื้นคืนกลับมา โดยเฉพาะกลุ่มผู้บริโภคหมดภาระการผ่อนชำระจากโครงการรถยนต์คันแรก เมื่อภาระการผ่อนรถผ่อนคลายแรงกดดันผู้บริโภคกลุ่มนี้ส่วนใหญ่น่าจะเกิดการปรับปรุงบ้านหลังเก่า หรือซื้อบ้านหลังเก่าแล้วปลูกสร้างขึ้นมาใหม่ ขณะที่ปัจจุบันสถาบันการเงินต่างๆ ก็ได้แข่งขันกันออกแพ็คเกจดอกเบี้ยพิเศษให้กับผู้บริโภคที่ต้องการปลูกสร้างบ้านบนที่ดินกันมากขึ้น”

ดังนั้นสมาคมฯ ได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดและการขาย โดยเตรียมจัดงาน “รับสร้างบ้านและวัสดุ: Home Builder & Materials Expo 2017” ระหว่างวันที่ 17-20 ส.ค. นี้ ซึ่งในปีนี้ได้รับการตอบรับที่ดีจากพันธมิตรบริษัทที่ผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้างร่วมออกบูธพร้อมกันโชว์นวัตกรรมต่างๆ ภายใต้งาน

นายพิชิต ยอมรับว่าด้วยปัจจัยต่างๆ

ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วผู้ประกอบการทุกภาคธุรกิจรวมถึงบริษัทรับสร้างบ้านก็ต้องปรับตัว สิ่งที่สำคัญของการนำเสนอแบบบ้านหรืองานบริการนั้นต้องสนองต่อพฤติกรรมของผู้อยู่อาศัยในแต่ละกลุ่มแต่ละวัย การเข้าถึงพฤติกรรมผู้บริโภคและการออกแบบให้เข้าถึงไลฟ์สไตล์ในการใช้ชีวิตประจำวันจะช่วยให้ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้รวมทั้งแบบบ้านต้องเหมาะสมสำหรับครอบครัวคนรุ่นใหม่ใส่ใจสิ่งแวดล้อมและรองรับผู้สูงอายุในอนาคต

โดยที่ผ่านมาบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกของสมาคมฯ ได้ปรับตัวรองรับกับกระแสธุรกิจตลาดที่อยู่อาศัยยุค 4.0 ด้วยการให้ความสำคัญเรื่องนวัตกรรม และเพิ่มความเข้มข้นให้บริการแบบครบวงจร รวมถึงการเป็นพันธมิตรกับผู้ผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้างที่ทำให้มีความได้เปรียบในเรื่องต่างๆ ซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคเชื่อมั่นในมาตรฐานคุณภาพและบริการซึ่งมีความแตกต่างจากผู้รับจ้างก่อสร้างรายย่อยทั่วไป