

เอกชนพันธุ์ จีนไม่ทิ้งอสังหาไทย

โดยชัย สอนานท์

ปฏิเสธไม่ได้ว่าตลาดคอนโดมิเนียมในเวลานี้ต้องพึ่งพากำลังซื้อจากทุนต่างชาติ หลังจากกำลังซื้อคนไทยนั้นยังไม่ฟื้นตัว ขณะที่กำลังซื้อจากทุนต่างชาติโดยเฉพาะจีนได้รับผลกระทบจากสงครามการค้าระหว่างสหรัฐ รวมไปถึงผลตอบแทนการลงทุนไม่เป็นไปตามที่กำหนดไว้ ทำให้เกิดความกังวลว่าลูกค้ากลุ่มนี้จะทิ้งเงินค่างาน

ศรายุทธ เล็กผลิผล หัวหน้าคณะผู้บริหาร กลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อพาณิชย์กรรม บริษัท ไรส์แลนด์ (ประเทศไทย) กล่าวว่า กลุ่มลูกค้าต่างชาติยังน่าเป็นห่วงว่าจะทิ้งเงินค่างาน โดยเฉพาะชาวจีนนั้นยังมีกำลังซื้อสูงเห็นได้จากการพัฒนาโครงการอาร์ทซาน ย่านรัชดาภิเษก พระราม 9 พัฒนาเป็นคอนโด 4 อาคาร จำนวน 1,337 ยูนิต มูลค่ากว่า 6,000 ล้านบาท สามารถปิดการขายในตลาดต่างชาติได้แล้ว 100% หรือเต็มโควตาต่างชาติที่จะซื้อได้ในสัดส่วน 49% ในเวลานี้จึงให้ความสำคัญกับกลุ่มผู้ซื้อคนไทยเป็นหลัก

“เวลานี้หลายฝ่ายกังวลใจว่ากลุ่มลูกค้าต่างชาติ โดยเฉพาะลูกค้าจีนจะทิ้งเงินค่างาน ในยูนิตห้องชุดที่ซื้อไปแล้ว แต่จากการที่บริษัททำตลาดคอนโดในกลุ่มลูกค้าคนจีนและฮ่องกง พบว่าลูกค้ากลุ่มนี้ไม่ได้ตื่นตระหนกกับปัญหาเศรษฐกิจโลกที่สหรัฐและจีนตั้งกำแพงภาษีระหว่างกัน โดยมองเห็นว่าตลาดไทยยังมีโอกาสการลงทุนที่ดีอยู่ในระยะยาว” ศรายุทธกล่าว

นลินรัตน์ เจริญสุพงษ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เน็กซ์ พรอพเพอร์ตี้ มาร์เก็ตติ้ง บริษัทตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ กล่าวถึงกรณีที่กลุ่มลูกค้าต่างชาติ โดยเฉพาะกลุ่มคนจีนที่เป็นกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ที่เข้ามาซื้อห้องชุดจำนวนมากในไทยนั้น จะไม่ทิ้งเงินค่างานก็มากอย่างที่หลายฝ่ายแสดงความกังวลใจ

“ตลาดจีนจะหดตัวอย่างรุนแรง



ไม่ใช่เฉพาะปัจจัยในประเทศไทยอย่างเดียว แต่เป็นปัจจัยภายนอกของตัวเอง เรื่องสงครามการค้า แต่ความมีเสถียรภาพทางการเงินนั้นอาจจะน้อยลงได้ รวมไปถึงแหล่งเงินทุน” นลินรัตน์ กล่าว

สำหรับแนวโน้มการโอนโครงการคอนโดย่านกลางเมืองโดยเฉพาะสุขุมวิท ในกลุ่มลูกค้าต่างชาติที่ไม่ได้จำกัดเฉพาะชาวจีน เห็นได้ว่าหากห้องชุดไปขาย 100 ยูนิต จะเห็นต่างชาติที่เป็นกลุ่มนักลงทุนที่ซื้อแล้วไม่ต้องการโอนประมาณ 10% ซึ่งถือว่าไม่ได้เยอะมาก และจริงๆ แล้วเขาก็พร้อมที่จะโอนได้ แต่ว่าถ้าเขาขายก่อนสามารถทำกำไรได้เขาก็ขาย กลุ่มลูกค้าชาวฮ่องกง สิงคโปร์นั้นเขารู้จักตลาดเมืองไทยมาระดับหนึ่งแล้ว คือพร้อมโอนก็โอนได้ ซึ่งคนจีนเข้ามาซื้ออสังหาฯ ไทยมากที่สุด จึงทำให้มีนักเก็งกำไรระยะสั้นมากขึ้นด้วย

นอกจากนี้ กว่าที่คนจีนจะกลับมาซื้ออสังหาฯ ในเมืองไทย จากปัจจัยลบเหตุการณ์สงครามการค้าระหว่างสหรัฐและเรือท่องเที่ยวจีนล่มที่ จ.ภูเก็ต นั้นต้องใช้เวลาเพราะเป็นกลุ่มคนที่ซื่อสัตย์ มองว่าผลกระทบดังกล่าวเป็นแค่ครั้ง

ปีแรกไม่ยาว ในแค่ครึ่งปีแรก 2562 และประเมินว่าครึ่งปีหลังปี 2562 ความต้องการซื้อของกลุ่มลูกค้าชาวจีนจะกลับมา

“เวลานี้ดีมานด์จากชาวจีนยังมีอยู่ แต่อาจจะน้อยกว่าในช่วงครึ่งปีแรก 2561 โดยในครึ่งปีหลังเทียบครึ่งปีแรกกำลังซื้อจากกลุ่มลดลงไปประมาณ 10% และประเมินว่าครึ่งปีหลังของปี 2562 จะกลับมาคงที่ ส่วนประเด็นที่คนจีนรู้สึกไม่แพงกว่าคนไทยแล้วเขาอาจจะไม่โอนกรรมสิทธิ์ เนื่องจากต้องวางเงินค่างาน 20-30% อาจจะทำให้เขาต้องกลับมาต่อรองราคา เช่น การที่เอเยนต์นำโครงการคอนโดมาขายแพงกว่าคนไทยซื้อประมาณ 20% ขณะเดียวกันก็อาจมีปัญหาบ้าง เช่น ไม่สามารถหาผู้เช่าได้ตามที่สัญญาไว้” นลินรัตน์ กล่าว

นอกจากนี้ การทำตลาดเจาะกลุ่มลูกค้าคนจีน กลุ่มเอเยนต์ต้องสังหาฯ เริ่มออกไปทำตลาดเมืองรองในประเทศจีนมากขึ้น โดยกำลังซื้อของกลุ่มชาวจีนจะซื้อคอนโดในเมืองไทยรูปแบบอัลตราลักซ์ซิวรี่ราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป แต่ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาเริ่มเห็นของราคา

ต่ำลงที่เข้ามาซื้อมากขึ้น ราคาต่ำถึง 2 ล้านบาท/ยูนิต

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการอสังหาฯ ต้องการให้ทำตลาดโครงการคอนโดเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าชาวจีน ย่านเพชรเกษม ใกล้กับรถไฟฟ้าก็จริง ไปเยาวราชได้สะดวกแต่คนจีนส่วนใหญ่ไม่รู้จัก เนื่องจากคนจีนนิยมอยู่แถวรัชดา พระราม 9 กับสุขุมวิท แต่ถ้าเป็นคนสิงคโปร์ ฮ่องกง ยังมาซื้อสาทรหรือไปฝั่งธนบุรีต้นๆ ยังมีให้เห็น

ขณะเดียวกันตลาดญี่ปุ่นเริ่มสนใจคอนโดริมแม่น้ำเจ้าพระยา เพราะมีห้างญี่ปุ่น ทาคาชิมายา มาร่วมเปิดสาขาในไอคอนสยาม ทำให้แถวนั้นเริ่มทำตลาดเพื่อเจาะลูกค้าญี่ปุ่น เห็นได้จากมีเอเยนต์ญี่ปุ่นเข้ามาเจรจา หากเขาได้ผลตอบแทนการลงทุนราว 4-5% ก็พร้อมที่จะซื้อเพื่อการลงทุน

ต้องจับตาดูว่า ตลาดในปิ่นเกล้าจะเปลี่ยนแปลงไปเช่นไร เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยขยับสูงขึ้น ขณะที่ปัจจัยบวกคือไทยเป็นเมืองที่ต่างชาตินิยมเดินทางมาอยู่อาศัย ขณะที่ราคาอสังหาฯ ยังไม่แพงเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน ■