

ค่ายใหญ่ อสังหาริมทรัพย์ พีชค่าหยวน-สงครามการค้า

ค่ายใหญ่ ในตลาดหลัก
ทรัพย์ฯ ตั้งเป้าขายลูกค้าจีน
พลาดเป้าแสนสิริ ตั้งเป้าปี 61
สูงกว่า ปี 60 40% 1.3 หมื่นล้าน
ขายได้ 1.25 หมื่นล้าน เช่นเดียว
กับอนันดา ได้ 28% ส่วนเอทีพี

บุกปีที่ผ่านมา จับตาพิษลดค่า
หยวน-สงครามการค้า

ลูนไอ-โมไอ

1-2 ปีที่ผ่านมาจีนเป็น
ผู้ซื้อหลักในตลาดคอนโดมิเนียม

ของประเทศไทย และไม่เพียง
สัญชาติจีนเท่านั้นแต่ยังมีชาวจีน
ที่มาจากไต้หวัน ฮองกง สิงคโปร์
หรือมาเลเซีย อีกจำนวนไม่น้อย
สนใจอสังหาริมทรัพย์ไทย ส่งผล
ให้ผู้ประกอบการหลายราย โดย

เฉพาะรายใหญ่ในตลาด
หลักทรัพย์ฯ นำโครงการออก
ขาย เน้นไปที่ผู้ซื้อในทวีป
เอเชียเป็นสำคัญ

ต่อ หน้า 26

ข่าวต่อ ค่ายใหญ่

ทั้งนี้ จากการตรวจสอบ
ข้อมูลของบริษัทวิจัยตลาด
อสังหาริมทรัพย์ พบว่าผู้ประกอบการ
ไทยหลายราย พุ่งเป้าไปที่
ลูกค้านักจีน เช่น บริษัท แสนสิริ
จำกัด (มหาชน) น่าจะเป็นผู้
ประกอบการที่เอาจริงเอาจังกับ
การทำตลาดต่างประเทศมาก
ที่สุด โดยเฉพาะกลุ่มผู้ซื้อคนจีน
โดยในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมาแสน
สิริมีรายได้จากการขายคอนโด
มิเนียมให้กับผู้ซื้อต่างชาติเพิ่ม
ขึ้นต่อเนื่องโดยในปี 2557 มีราย
ได้ประมาณ 1,492 ล้านบาท แต่
ปี 2560 มีรายได้ 9,300 ล้านบาท
เพิ่มขึ้นหลายเท่าและปี 2561 ตั้ง
เป้าไว้ว่าจะมีรายได้จากผู้ซื้อต่าง
ชาติมากถึง 13,000 ล้านบาท

มากกว่าปี 2560 ประมาณ 40%
แต่ ณ เดือนพฤศจิกายน 2561
กลับพบว่า มีรายได้จากการขาย
12,557 ล้านบาท ซึ่งต่ำกว่าเป้า
ไม่มากนัก ทั้งนี้กลุ่มผู้ซื้อชาว
ต่างชาติหลักคือชาวจีนซึ่งมี
สัดส่วนประมาณ 40% รองลงมา
คือ ฮองกง และไต้หวัน หรือผู้
ซื้อกลุ่มนี้รวมแล้วประมาณ 88%
ของกลุ่มผู้ซื้อชาวต่างชาติทั้งหมด
ของแสนสิริ

ขณะที่ บมจ.อนันดา ดี
เวลลอปเม้นท์ เป็นบริษัทใหญ่อีก
บริษัทที่ให้ความสำคัญกับผู้ซื้อ
ชาวต่างชาติ โดยปี 2561 ตั้งเป้า
ว่าจะขายอสังหาริมทรัพย์ให้กับ
ผู้ซื้อชาวต่างชาติประมาณ 10,000
ล้านบาท ซึ่งมากกว่ายอดขาย
จากผู้ซื้อชาวต่างชาติในปี 2560
ไม่มากนัก แต่มากกว่าปี 2559
ประมาณ 3 เท่า และแน่นอนว่า



**กลุ่มผู้ประกอบการ
ที่ให้ความสำคัญ
กับกลุ่มผู้ซื้อ
กลุ่มนี้ อาจจะมี
ความกังวล
กับการที่นักท่องเที่ยว
ชาวจีนลดลง**

กลุ่มผู้ซื้อหลักของพวกเขาใน
ตลาดต่างประเทศ คือ กลุ่มผู้ซื้อ
ที่พูดภาษาจีนได้ทั้งจากประเทศ
จีน ฮองกง และสิงคโปร์ โดยอนัน
ดา มียอดขายจากกลุ่มผู้ซื้อต่าง
ชาติในสัดส่วนประมาณ 28% ใน
ช่วง 3 ไตรมาสที่ผ่านมาสะท้อน

ว่า ยังไม่เป็นไปตามเป้าที่ตั้งไว้
ด้าน บมจ.เอพี (ไทย
แลนด์) ก็เป็นอีกบริษัทที่ให้ความสำคัญ
กับผู้ซื้อชาวต่างชาติมาก
ขึ้นในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา แม้ว่า
รายได้จากการขายอสังหา
ริทรัพย์ให้กับชาวต่างชาติของ
เอพีจะน้อยกว่าแสนสิริมากนัก
เพราะเอพีเพิ่งเพิ่มการทำ
ตลาดกับกลุ่มผู้ซื้อต่างชาติโดย
เฉพาะกลุ่มผู้ซื้อสัญชาติจีน ปี
2561 ตั้งเป้าว่าจะขายอสังหา
ริทรัพย์ให้กับชาวต่างชาติ
ประมาณ 4,450 ล้านบาทมาก
ขึ้นจากปี 2560 ไม่มากเพราะ
ปี 2559 เอพีขายอสังหาริมทรัพย์
ให้กับผู้ซื้อต่างชาติได้ประมาณ
4,035 ล้านบาท แต่ก่อนหน้านี้
พวกเขาขายอสังหาริมทรัพย์
ให้กับผู้ซื้อชาวต่างชาติได้เพียง
671 ล้านบาทในปี 2559 โดยใน

ปี 2560-2561 ได้ออกโรดโชว์ใน
ประเทศจีน ฮองกง และสิงคโปร์
เพื่อสร้างการรับรู้และเข้าถึงผู้ซื้อ
ต่างชาติโดยตรงมากขึ้น

นายสุรเชษฐ กองชีพ นัก
วิจัยตลาดอสังหาริมทรัพย์
สะท้อนว่าแม้ลูกค้านักจีนจะเป็น
กลุ่มหลักแต่กลุ่มผู้ประกอบการ
ที่ให้ความสำคัญกับกลุ่มผู้ซื้อ
กลุ่มนี้ อาจเริ่มมีความกังวลกับ
ที่นักท่องเที่ยวชาวจีนลดลง

หนึ่งในปัจจัยหลักที่มีผล
กระทบต่อเงินในกระเป๋าของนัก
ท่องเที่ยวชาวจีนคือ ค่าเงินหยวน
อ่อนค่าลง เรื่องของความขัดแย้ง
ทางการค้าระหว่างประเทศจีน
และสหรัฐอเมริกา ฯลฯ ล้วนมี
ผลให้ลูกค้านักจีนลดลง และนับจาก
นี้ต้องรอดูสถานการณ์ว่า จะมี
การโอนกรรมสิทธิ์จากลูกค้านักจีน
หรือไม่ ■