

ยกระดับอาคารชุดไทย สาขปัญหา ผู้ประกอบการนอกสมาคม



▲ อากา อรรถบุรณวงศ์

สัมภาษณ์

INTERVIEW

5



ลาดคอนโดมิเนียมหรืออาคารชุดจัดเป็นสินค้ายอดนิยมแห่งยุค ตอบโจทย์การอยู่อาศัยของคนในเมืองใหญ่อย่างกรุงเทพมหานคร และเมื่อเร็วๆนี้ สมาคมอาคารชุดไทยมีการผลัดเปลี่ยนผู้นำรายใหม่เป็น “อากา อรรถบุรณวงศ์” ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ริชชีเพลซ 2002ฯ ขึ้นเป็นนายกสมาคม ในวาระปี 2561-2563 ซึ่ง “ฐานเศรษฐกิจ” ได้สัมภาษณ์ถึงภารกิจหลัก ภารกิจสำคัญเร่งด่วน เพื่อการยกระดับมาตรฐานให้กับอาคารชุดไทยดังนี้

วงศ์-คุณภาพ-บริการที่ดี

เบื้องต้นต้องการจะเร่งยกระดับความรู้ของกลุ่มผู้ประกอบการไทย ให้อยู่ในระดับเทียบเคียงกับมาตรฐานสากล (World Class Standard) โดยเฉพาะเรื่องการรับผิดชอบต่อสังคมและลูกค้า ที่มักมีปัญหาฟ้องร้องตามมา เช่น ความไม่ซื่อสัตย์ โครงการที่ลูกค้ารับมอบไม่สอดคล้องกับคุณภาพที่ผู้ประกอบการโฆษณาเสนอขายไว้

หน้า 30

ข่าว

ยกระดับ

รวมถึงปัญหาการส่งมอบห้องชุดล่าช้า สร้างไม่เสร็จตามกำหนด ไม่คืนเงินจองหลังก็ไม่ผ่านหรือไม่สร้าง ซึ่งหน้าที่ของสมาคม นอกจากจะให้ความรู้ต่อผู้ประกอบการ เพื่อให้มีความสามารถในการพัฒนาโครงการที่ดีมีคุณภาพ เป็นไปตามเทรนด์ตลาดแล้ว ยังต้องการปลูกฝังในแง่ศีลธรรม และจิตสำนึกที่ดีด้วย ซึ่งจะส่งผลให้ลูกค้าเกิดการยอมรับต่อคุณภาพและราคาตามมา โดยมีเป้าหมายหลักดังนี้ “ของดีคุณภาพ และการบริการที่ดี” เพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า

ดึงรายเล็กนอกตลาดร่วม

“ซื้อคอนโดฯไม่ยอมสร้างสร้างแล้วไม่มีคุณภาพ” นี่คือส่วนหนึ่งของประเด็นปัญหาที่ลูกค้าฟ้องร้องไปยังสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค หรือ สคบ. ซึ่งเฉลี่ยนับรวมได้มากกว่า 800 เรื่องต่อปี แม้ในนามสมาคมมองว่า เป็นสัดส่วนน้อยเพียง 0.5% เมื่อเทียบกับตัวเลขการโอน 1.5 แสนหน่วยต่อปี แต่ก็ก่อให้เกิดภาพเสียตามมาต่อวงการอาคารชุด คล้ายสุภาวิชิตที่ว่า “ปลาน้ำตัวเดียวเหมือนทั้งข้อง” โดยประเด็นหลักที่ถือเป็นโจทย์ยากของสมาคมคือ ส่วนใหญ่เป็นโครงการที่สร้างโดยผู้ประกอบการรายเล็ก รายน้อยที่อยู่นอกสมาคมแทบ

ทั้งสิ้น เป็นผู้ประกอบการในสมาคมเพียงบางส่วน

ซึ่งสมาคมกำลังหาหลักเพื่อให้ผู้ประกอบการเหล่านั้นเข้ามามีส่วนร่วมกับสมาคมมากขึ้น โดยยกเป็นยุทธศาสตร์สำคัญ เพื่อให้สมาคมเกิดการเปลี่ยนแปลงและเติบโตอย่างยั่งยืน ในยุคที่ตนเองเข้ามาดำรงตำแหน่งในวาระ 3 ปีข้างหน้า ซึ่งเริ่มแรกคาดว่า จำเป็นจะต้องเดินเข้าไปหาผู้ประกอบการนั้นๆ รวมถึงส่วนราชการ และผู้มีส่วนได้ส่วน



การก้าวแรกคือ ต้องปรับฐานผู้ประกอบการให้ได้ก่อน เพื่อให้สมาคมเกิดการเปลี่ยนแปลงและเติบโตอย่างยั่งยืน

เสียทุกกลุ่ม ทั้งผู้ก่อสร้าง ผู้รับเหมา ผู้ออกแบบและขายวัสดุ เพื่อพูดคุยแลกเปลี่ยนกัน ขณะเดียวกันมีการแต่งตั้งคณะกรรมการฝ่ายต่างๆ ขึ้นมารับผิดชอบแล้ว โดยภารกิจแรกคือ ต้องปรับฐานผู้ประกอบการให้ได้ก่อน

แนวโน้มห้องชุดจะเล็กลง

ด้านแนวโน้มของตลาดอาคารชุดในขณะนี้ มองว่า ราคาที่ดินที่แพงขึ้น และค่าแรงงานที่

พุ่งสูง มีผลต่อต้นทุนการก่อสร้างอย่างชัดเจน ฉะนั้นปฏิเสธไม่ได้ที่ทำให้ขนาดของห้องชุดเล็กลงไปเรื่อยๆ แต่ราคารวมต่อ 1 หน่วยน่าจะยังอยู่ในระดับที่ผู้ซื้อรับได้อยู่ โดยใช้วิธีคิดราคาต่อตารางเมตรที่สูงขึ้นเป็นทางออกนั่นเอง ขณะที่ทิศทางของพฤติกรรมผู้ซื้อนั้น จากผลการวิจัยที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน ปัจจัยหลักในการซื้อห้องชุด ยังเป็นเรื่องของทำเลที่ตั้งและราคาเป็นหลักลำดับต้นๆ แต่พบว่า ปัจจุบันมีการเพิ่มเรื่อง Emotional หรืออารมณ์ของผู้ซื้อ เข้ามามีบทบาทในการตัดสินใจมากขึ้น เป็นหัวข้อที่ได้รับคะแนนโหวตของคนซื้อสูงมาก สอดคล้องกับโครงการเปิดใหม่หลายโครงการที่ประสบความสำเร็จในยอดขาย โดยให้ความสำคัญกับบรรยากาศไม่แพ้บ้านจัดสรร แม้เป็นห้องชุด ตึกสูง แต่พื้นที่ส่วนกลาง ถูกตกแต่งแวดล้อมไปด้วยต้นไม้หลายร้อยต้น ให้อารมณ์ความร่มรื่น สวยงาม ซึ่งส่งผลต่อความสนใจ อยากได้ อยากมีของผู้ซื้อมากกว่าปกติ เช่นเดียวกับปัจจัย เรื่องฟังก์ชันการจัดวางห้อง ที่ถูกให้ความสำคัญรองลงมา ส่วนหากจะถามถึงทำเลน่าสนใจ ที่เหมาะกับการลงทุนและอยู่อาศัยในขณะนี้ตนเองมองว่า คือ โครงการที่อยู่ตามแนวรถไฟฟ้า เพราะเอื้อต่อการเดินทางได้สะดวก รองลงมาคือ ทำเลที่ใกล้กับแหล่งงาน หรือแหล่งจับจ่ายใช้สอย เช่น ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น ■