

อสังหาฯโอดหนี้บัตรเครดิตพันพิช ยอดรีเจกต์เรตเพิ่ม'ทาวน์เฮาส์-ทาวน์โฮม'หนัก

ผู้จัดการรายวัน360° - "สัมมากร" เผย 5 เดือนแรกตลาดรวมแนวราบยอดโอนกรรมสิทธิ์พุ่ง 40% ส่วนทางยอดขาย-เปิดโครงการใหม่ชะลอตัว คาดครึ่งปีหลังผู้ประกอบการรุกทำตลาดเพิ่ม ห่วงทาวน์เฮาส์-ทาวน์โฮม 2.5-3 ลบ.ยอดรีเจกต์เรตขยับเพิ่ม เหตุลูกค้ามีหนี้บัตรเครดิตสูง กระทบความสามารถในการซื้อและผ่อนชำระหนี้ลด ด้าน นายกส.อาคารชุดไทย ยอมรับแบงก์เข้มลูกค้าติดหนี้บัตรเครดิต ส่งผลยอดปฏิเสธสินเชื่อเพิ่มสูงขึ้น กระทบยอดขาย

นายกิตติพล ปราโมทย์ ฌอชญา กรรมการผู้จัดการ บริษัท สัมมากร จำกัด (มหาชน) กล่าวถึงภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์แนวราบ ในช่วง 5 เดือนแรกของปี 61 (ม.ค.-พ.ค.) ว่า พบยอดโอนกรรมสิทธิ์ขยายตัวเพิ่ม 40% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปี 60 และเติบโตมากกว่าตลาดคอนโดมิเนียม โดยเฉพาะตลาดบ้านระดับบนขยายตัวที่ต่อเนื่องสอดคล้องกับการเปิดตัวโครงการใหม่ในครึ่งปีหลังจะมีปริมาณมากขึ้น

"กลุ่มที่อยู่อาศัยแนวราบที่เปิดขายในปีที่ผ่านมา จะมีอัตราการโอนที่ขยายตัวดีกว่า ส่วนการเปิดโครงการใหม่ในปีนี้อาจจะมีจำนวนน้อยเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ยกเว้นในกลุ่มโครงการบ้านระดับบน ที่ในครึ่งปีหลังจะเห็นการเปิดตัวโครงการมากขึ้น"

สำหรับตัวเลขการขายใน 5 เดือนแรกปี 61 พบว่าต่ำกว่ายอดโอนกรรมสิทธิ์ โดยเฉพาะตลาดแนวราบระดับราคา 2.5-3 ล้านบาท ซึ่งโดยมากเป็นกลุ่มทาวน์เฮาส์และทาวน์โฮม เพราะลูกค้าหลักยังติดปัญหาหนี้ค้างชำระบัตรเครดิตที่ต้องชำระในวงเงินสูง นอกจากนี้ ยังมีการอนุมัติวงเงินสินเชื่อส่วนบุคคลที่สูง ทำให้กลุ่มลูกค้าดังกล่าวจำนวนมาก ไม่ผ่านเกณฑ์การอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (รีเจกต์เรต) เพิ่มขึ้นจำนวนมาก ซึ่งได้เกิดขึ้นกับหลายๆ บริษัท รวมถึงบริษัทสัมมากรด้วย

"แม้ว่าในช่วงจองซื้อบ้าน "สัมมากร" ได้ให้ลูกค้า Pre Approve ตรวจสอบสถานะการเงินความสามารถในการกู้

และความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าก่อนแล้ว แต่พบลูกค้าบางส่วนแจ้งข้อมูลด้านการเงินไม่ครบ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ไม่แจ้งเรื่องยอดหนี้บัตรเครดิต แต่เมื่อยื่นขอสินเชื่อจริงสถาบันการเงิน มีการตรวจสอบสถานะการเงินที่ครอบคลุมทุกส่วน จะทราบว่า ลูกค้าที่ยื่นกู้มีภาระหนี้บัตรเครดิต ทำให้กระทบต่อความสามารถในการผ่อนชำระที่ลดลง และถูกสถาบันการเงินปฏิเสธสินเชื่อในที่สุด"

ส่วนผลการดำเนินงานของบริษัท ในช่วง 5 เดือนแรกพบว่า ยอดโอนต่ำกว่าเป้าที่วางไว้โดยวางยอดขายไว้ทั้งปีที่ 1,400 ล้านบาท ตัวเลขยอดโอนกรรมสิทธิ์ทั้งปีอยู่ที่ 1,500 ล้านบาทสาเหตุที่การตั้งเป้าหมายสูงกว่ายอดขาย เพื่อรองรับปัญหาลูกค้าถูกปฏิเสธสินเชื่อ ซึ่งมีจำนวนมาก

"จากการที่ลูกค้าของสัมมากรมียอดถูกรีเจกต์เรตอยู่มาก ทำให้ในช่วงครึ่งปีหลังนี้ บริษัทต้องมีการทบทวนแผนการทำตลาดผ่านสื่อต่างๆ ว่า สื่อที่ใช้เน้นตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่บริษัทต้องการหรือไม่"

ช่วงครึ่งปีหลัง บริษัทจะเปิดตัวโครงการบ้านเดี่ยวย่านถนนราชพฤกษ์ เนื้อที่โครงการ 45 ไร่ จำนวน 180 หน่วย ราคาเริ่มต้น 4-5 ล้านบาท มูลค่าโครงการ 900 ล้านบาท ขณะนี้อยู่ระหว่างการวางโครงสร้างพื้นฐาน คาดว่าจะเปิดขายช่วงปลายไตรมาส 3

"ในช่วงที่รายได้จากกลุ่มอสังหาฯเพื่อขายที่ยังไม่ติดนัก บริษัทได้เสริมรายได้ในกลุ่มธุรกิจเพื่อเช่าหรือรายได้ระยะยาว โดยได้ใช้รับ 100 ล้านบาทซื้อกิจการตลาดเก่าที่มีผู้เช่าเต็มอยู่แล้วทำให้สามารถรับรายได้ในทันที ปัจจุบันสัมมากร มีธุรกิจเพื่อเช่าอยู่ในพอร์ตประเภทกลุ่มธุรกิจคอมมูนิตีโมลล์ 3 ท่าเล และตลาดเพื่อเช่า 2 แห่ง โดยจะมีรายได้จากธุรกิจเพื่อเช่าต่อปี 300 ล้านบาท และจะมีรายได้จากค่าเช่าเพิ่มสูงขึ้น หลังจากซื้อตลาดดังกล่าวเข้ามาเพิ่มในพอร์ตตั้งแต่ไตรมาส 2 เป็นต้นไป"

ส.อาคารชุดไทยห้วงยอดรีเจกต์เรตพุ่ง
ดร.อาภา อรรถบุรณวงศ์ ประธาน

กรรมการบริหาร บริษัท ริชี เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) กล่าวในฐานะนายกสมาคมอาคารชุดไทย ถึงสถานการณ์ด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยยอมรับว่า เรื่องของสินเชื่อบุคคลโดยเฉพาะสินเชื่อบัตรเครดิต ที่กำลังส่งผลกระทบต่อเนื่องจากในขณะนี้ ธนาคารพาณิชย์เป็นห่วงหนี้บัตรเครดิตของลูกค้าที่ซื้อที่อยู่อาศัย อาจมีความสามารถผ่อนชำระน้อยลง ส่งผลให้เวลานี้อยอดรีเจกต์เรตสูงขึ้น กระทบต่อยอดขายอสังหาริมทรัพย์

"อย่างไรก็ตาม ผลในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา ทำให้ธนาคารพาณิชย์ต้องเร่งเพิ่มพอร์ตสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้มากขึ้น มีการผ่อนปรน และอาจจะมีการชะลอการปฏิเสธสินเชื่อ แต่ก็ถือว่าเป็นกับทุกโครงการ หากโครงการคอนโดมิเนียมที่อยู่ในซอย การพิจารณาเรื่องการอนุมัติอาจจะเข้มงวดกว่าคอนโดมิเนียมที่อยู่ในแนวรถไฟฟ้าหรือติดกับแนวถนน ในส่วนของริชี เฟลซฯ ลัดส่วนรีเจกต์เรตในปีนี้ ลัดส่วนไม่สูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาระดับ 20%".