

ธุรกิจรับสร้างบ้าน 4.0 สร้างนวัตกรรม เทคโนโลยี ดีไซน์

หากนับย้อนหลังจากวิกฤติน้ำท่วมในปี 2554 กระแสความต้องการบ้านหรือที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค อาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมกลับมาขายดีและเติบโตอย่างรวดเร็ว รวมถึงบ้านหลังที่ 2 หรือบ้านสำรองฉุกเฉินในต่างจังหวัดก็ได้รับความนิยมจากคนชั้นกลางและผู้มีฐานะดี ดีเวลอปเปอร์รายใหญ่ทุกค่ายต่างแห่ผุดโครงการทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดรองรับกระแสความต้องการและกำลังซื้อ ในขณะที่ผู้ประกอบการรับสร้างบ้านที่นับได้ว่าเป็นกลุ่มธุรกิจเอสเอ็มอี ตกอยู่ในสภาพตั้งรับเพราะไม่อาจสู้รายใหญ่ เพื่อแข่งขันแย่งชิงวัสดุและแรงงานมาได้ การส่งมอบงานล่าช้ากว่าสัญญาและโดนผู้ว่าจ้างปรับเงิน หลายนาย รายขาดสภาพคล่องและประสบปัญหาขาดทุนไม่ตามๆ กัน

นายสิทธิพร สุวรรณสุด นายกลสมาคมไทยรับสร้างบ้าน กล่าวว่า ธุรกิจรับสร้างบ้านได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจที่ชะลอตัว อันเป็นผลมาจากเศรษฐกิจถดถอยและผลกระทบจากปัญหาการเมืองในประเทศ ที่มีการชุมนุมประท้วงและนำไปสู่การรัฐประหาร โครงการประชานิยมต่างๆ จากรัฐบาลก่อนถูกรัฐบาลใหม่ยกเลิกนั้น สถานการณ์ที่เกิดขึ้นส่งผลต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุนและภาคเอกชนเป็นอย่างมาก ในส่วนของธุรกิจรับสร้างบ้านก็เข้าสู่โหมดชะลอตัวตามภาวะเศรษฐกิจต่อเนื่องยาว

กระทั่งในปี 2559 แม้ว่าภาพรวมเศรษฐกิจมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นกว่าปี 2558 แต่ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำยังคงเป็นปัญหาใหญ่ของรัฐบาล ทั้งราคายางพารา ปาล์ม และข้าว ฯลฯ และในปี 2559 นี้เศรษฐกิจก็ยังคงชะลอตัว



สิทธิพร สุวรรณสุด

นายสิทธิพร กล่าวว่าตนในฐานะนายกลสมาคมไทยรับสร้างบ้าน (Thai Home Builders Association : THBA) ประเมินในส่วนของธุรกิจรับสร้างบ้าน ปี 2559 นี้ว่ายังคงเผชิญกับปัญหาความต้องการและกำลังซื้อผู้บริโภคชะลอตัว ผู้ประกอบการหลายๆ รายเร่งปรับตัวเพื่อความอยู่รอด รายใหญ่บางรายมีการปรับลดจำนวนสาขาเพื่อลดค่าใช้จ่าย แต่บางรายก็ตื่นขยายสาขาเพื่อหาทางเปิดตลาดกลุ่มผู้บริโภคใหม่ๆ ตามแนวคิดและกลยุทธ์ของแต่ละรายที่แตกต่างกันไป

ขณะที่ภาพรวมธุรกิจรับสร้างบ้านในรอบ 5 ปีและในปี 2559 นี้ พบว่าผู้ประกอบการต้องเผชิญกับปัจจัยลบที่มีผลกระทบต่อภาพรวมธุรกิจเป็นระยะๆ ด้วยสินค้า “บ้าน” นั้นมีราคาสูงและไม่ได้มีการซื้อซ้ำบ่อยๆ หากเปรียบเทียบกับ “รถยนต์” ที่ราคาสูงพอๆ กัน แต่มีโอกาสซื้อซ้ำมาก



กว่าและที่ลำค้ำผู้ประกอบการเป็นทุนขนาดใหญ่ ขณะที่ผู้ประกอบการรับสร้างบ้านนั้นจัดเป็นกลุ่มธุรกิจเอสเอ็มอี เงินทุนหรือสายป่านไม่ยาว เมื่อเศรษฐกิจชะลอตัวหรือกำลังซื้อผู้บริโภคถดถอย การจะฝ่าสถานการณ์ให้รอดพ้นจึงยากลำบาก ฉะนั้น การปรับตัวของผู้ประกอบการจึงเป็นสิ่งจำเป็นและไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ เพื่อรับมือกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงให้ทัน ทั้งในด้านการตอบสนองพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภค เทคโนโลยีก่อสร้าง ตลอดจนการแข่งขันในธุรกิจเดียวกันและธุรกิจใกล้เคียงหรือทดแทนกันได้

สำหรับในปี 2560 เมื่อพิจารณาปัจจัยรอบด้านแล้ว คาดว่าปริมาณและมูลค่าตลาดบ้านสร้างเองมีแนวโน้มยังทรงตัวต่อเนื่องคิดเป็นมูลค่าประมาณ 8 หมื่น - 1 แสนล้านบาทเศษ ที่ผ่านมากลุ่มผู้รับเหมารายย่อยทั่วไป ครอบงำแบ่งตลาดบ้านสร้างเองเป็นส่วนใหญ่หรือกว่า 80% ของมูลค่าตลาดรวม ขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการที่พัฒนารูปแบบการให้บริการแบบครบวงจรหรือแบบวันลิตีอ็อปเชอร์วิล ที่เรียกตัวเองว่า “บริษัทรับสร้างบ้านหรือศูนย์รับสร้างบ้าน” จำนวน 200 รายเศษทั่วประเทศ มีแค่ส่วนแบ่งตลาดไม่ถึง 20% หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 1.3-1.4 หมื่นล้านบาทเท่านั้น

กลุ่มบริษัทรับสร้างบ้านหรือศูนย์รับสร้างบ้าน จึงเลือกใช้วิธีการรับจ้างสร้างบ้านจากผู้บริโภคที่เรียกว่าระบบเทิร์นคีย์ (TURN-KEY) หรือ “การจ้างเหมาแบบเบ็ดเสร็จ” โดยลักษณะเทิร์นคีย์จะคล้ายกับการรับจ้างในลักษณะทั้งออกแบบ-ก่อสร้าง ถือเป็นการพัฒนาหรือผลิตสินค้าจนแล้วเสร็จในสภาพพร้อมใช้งาน ซึ่งนับเป็นอีกหนึ่งทางเลือกของผู้บริโภคที่ไม่ต้องการความยุ่งยากติดต่อหรือว่าจ้างผู้รับจ้างหลายๆ ฝ่าย อาทิ ว่าจ้างออกแบบ ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง ว่าจ้างที่ปรึกษาและควบคุมงาน ว่าจ้างออกแบบและตกแต่ง ว่าจ้างจัดสวน ว่าจ้างสร้างสระว่ายน้ำ ฯลฯ เป็นต้น

นายสิทธิพร กล่าวอีกว่า จากนโยบายภาครัฐยุครัฐบาลคสช.ในปัจจุบัน ประกาศเดินหน้าประเทศไทยสู่เศรษฐกิจ 4.0 โดยมุ่งสู่การสร้างนวัตกรรม เทคโนโลยีทันสมัย ดีไซน์ และธุรกิจสร้างสรรค์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มบริการและสินค้าไทย ธุรกิจรับสร้างบ้านถือเป็นหนึ่งในธุรกิจที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม ผ่านกระบวนการออกแบบหรือดีไซน์ สร้างสรรค์แนวความคิดการอยู่อาศัยในรูปแบบใหม่ๆ แต่ในขณะที่เดียวกันผู้ประกอบการก็ต้องเร่งปรับตัว เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างโปร่งใสและถูกต้องตามกฎหมาย

ทั้งนี้ ในส่วนของกิจกรรมทางการตลาดเมื่อเปิดศักราชใหม่ 2560 สยามมาเตรียมพร้อมจัดงานมหกรรมบ้านและวัสดุก่อสร้าง 2560 หรือ Thailand Home & Building Material Fair 2017 ขึ้นในระหว่างวันที่ 25-29 มกราคม 2560 ณ เอ็กอิมบิชั่น ฮอลล์ 3-4 อิมแพ็ค เมืองทองธานี ซึ่งถือเป็นงานบ้านและวัสดุก่อสร้างแรกแห่งปีภายในงานฯ จะประกอบด้วยบูธแสดงสินค้าจากผู้ประกอบการในแวดวงอสังหาริมทรัพย์ รับสร้างบ้าน วัสดุก่อสร้าง สถาบันการเงินและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง โดยสมาคมฯ เชื่อมั่นว่ากิจกรรมครั้งนี้จะช่วยกระตุ้นภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และอื่นๆ รวมทั้งกระตุ้นกำลังซื้อผู้บริโภคให้มีการลงทุนและจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น