

“ริชี่เพลชฯ”อุ้มลูกค้ายืดเวลาผ่อนโอน เสริมฐานะการเงินคนกู้สุ้พิช“แอลทีวี”

ผู้จัดการรายวัน360 – พิชLTVส่งผลให้ผู้ประกอบการคอนโดฯต้องปรับตัว “ริชี่เพลชฯ” ังตมาตรการบรรเทาช่วยลูกค้า ให้สามารถผ่อนชำระได้ ในภายหลัง ยืดโอนผ่านการผ่อนดาวน์เพิ่ม 3-9 เดือน หวังลดยอดปฏิเสธสินเชื่อที่พุ่งกว่า 50% เผยแผนปี 63 เปิด 4 โครงการใหม่ คอนโดฯและบ้านเดี่ยว กว่า 3,000 ล้านบาท ระบุตลาดคอนโดฯยังคงเติบโตในอัตราลดลง

ดร.ภาภา อรรถบุรณวงศ์ ประธานกรรมการบริหารบริษัท ริชี่เพลช 2002 จำกัด (มหาชน) หรือ “RICHY” เปิดเผยถึงภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงที่เหลือของปี 2562 ว่า จากมาตรการกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์ของรัฐบาล ทั้งเรื่องมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดทะเบียน เหลืออย่างละ 0.01% และการสนับสนุนสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำ จากธนาคารอาคารสงเคราะห์(ซอส.) ได้ส่งผลให้ภาพรวมของตลาดปรับตัวดีขึ้น คาดว่าตัวเลขในไตรมาส 4 จะเติบโตประมาณ 15% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า อย่างไรก็ตาม มาตรการที่ออกมา อาจจะทำให้เข้าไปเมื่อเทียบกับสภาพตลาดที่ชะลอตัวลงไปมาก คาดว่าปีนี้ ตลาดคอนโดฯอาจจะติดลบประมาณ 10% หรือมูลค่าตลาดจะอยู่ที่ 360,000 ล้านบาท

“ เราต้องช่วยเหลือตัวเอง ตอนนี้ ยอดปฏิเสธสินเชื่อริชี่เพลชฯโดยรวมสูงถึง 50% เนื่องจากเกณฑ์ LTV มีการกำหนดนิยามเกี่ยวกับลูกค้าที่ขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยในแต่ละสัญญาที่ลดลง ทำให้ลูกค้าไม่สามารถจะหาเงินจำนวนมากมาสมทบได้ทันเพื่อโอนห้องชุด ทำให้ตัวเลขยอดโอนของบริษัทฯลดลง โดยโครงการของเรา 40-50 เปอร์เซ็นต์ ที่มีราคาขายตั้งแต่ 3-4 ล้านบาท เช่น โครงการเดอะริส สาทร์ ตามสิน ราคา 4 ล้านบาท ส่วนใหญ่จะอยู่ในนิยามของสัญญาที่ 2 และ 3 ที่วงเงินการอนุมัติสินเชื่อจากธนาคารจะอยู่ที่ 80 และ 70 เปอร์เซ็นต์ ตามลำดับ ส่งผลให้ลูกค้าต้องตัดใจทิ้งเงินจอง ทั้งดาวน์ เราไม่ต้องการเห็น เราอยากให้นักค้ามีบ้านอยู่

เพราะบ้านคือ บั๊จจ่าย 4 ที่สำคัญ”

ดังนั้น สิ่งที่เราต้องทำคือ ทำอย่างไรที่จะให้ลูกค้าสามารถโอนห้องชุดในระยะข้างหน้าได้ เนื่องจากธนาคารมีความเข้มงวดมาก มีการกำหนดเงื่อนไขต้องทำงานเกิน 6 เดือน หรือถ้ากำลังเปลี่ยนงาน ถ้าผ่านการทำงานมาได้ 3 เดือน ทางธนาคารก็อาจจะให้จำนวนเดือนทำงานเพิ่มขึ้นอีก โดยวิธีการที่ริชี่เพลชฯทำ คือ หากโอกาสยื่นกู้ขอสินเชื่อแล้วไม่ผ่าน ทางโครงการจะให้ลูกค้ามาผ่อนดาวน์เพิ่มเติมกับโครงการรهنการโอนห้องชุด เช่น ระยะเวลา 3-9 เดือน แล้วแต่กรณีของลูกค้า ไม่ได้เป็นการเหมารวมทุกโครงการ และหากบางรายมีความจำเป็นจริงๆต้องเข้าอยู่ หรือมีการไปบางส่วน ก็อาจจะพิจารณาให้เข้าอยู่ได้

“เป็นเงื่อนไขที่ดีที่สุด ที่เราทำได้ นอกจากลดเรื่องยอดรีเจกต์เรตแล้ว ยังเป็นการกระตุ้นมาตรการต่อจากรัฐ ลดอุปสรรคเรื่อง LTV ซึ่งเราก็หวังว่า หากสามารถดึงลูกค้ากลุ่มนี้กลับมาได้ 10-15 เปอร์เซ็นต์ ก็จะส่งผลดีต่อตัวเลขรายได้ที่อาจจะเพิ่มขึ้นในไตรมาสนี้และต่อเนื่องถึงปี 2563”

สำหรับทิศทางการดำเนินธุรกิจในปี 2563 วางเป้าหมายที่จะเปิด 6 โครงการใหม่ มูลค่ารวม 5,500 ล้านบาท เป็นกลุ่มของโครงการคอนโดมิเนียมแนวสูงและโลว์ไรส์ 4 โครงการมูลค่า 5,300 ล้านบาท และส่วนของเฟสต่อเนื่องในโครงการบ้านเดี่ยว 2 โครงการมูลค่าไม่เกิน 250 ล้านบาท ซึ่งเป้าหมายรายได้จะอยู่ที่ 3,000 ล้านบาท ขณะที่รายได้ปี 62 คาดว่าจะอยู่ที่ 1,400 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามภาวะตลาดและจากมาตรการควบคุม LTV ขณะที่การเปิดโครงการใหม่ในปีนี้มีเพียง 2 โครงการ ได้แก่ โครงการเดอะริชี่เอกมัย มูลค่า 3,700 ล้านบาท และโครงการล่าสุด ริชี่ พอยท์ @ บีทีเอส วุฒากาศ ติดสถานีรถไฟฟ้าวุฒากาศ จำนวน 792 ยูนิต ราคาเริ่มต้น 85,000 บาทต่อตารางเมตร (ตร.ม.) หรือราคาเริ่มต้นเพียง 1.99 ล้านบาท มูลค่าโครงการ 1,800 ล้านบาท โดยจะมีการเปิดพรีเซล ในวันที่ 30 พฤศจิกายน นี้ โดยมอบราคาส่วนลดประมาณ 3 แสนบาท แล้วแต่ขนาดของห้องชุด วางเป้ายอดขายไม่ต่ำกว่า 50%.