

# Q2เริ่มนับหนึ่งเฟจจริงผลกระทบLTV อสังหาฯปรับตัววุ่น-ยกแรก‘กูไม่ผ่าน’พุ่ง30%



**LTV มาแล้วจ้า** - มาตรการ LTV บังคับเพิ่มเงินดาวน์ 20% ในการขอสินเชื่อซื้อบ้านและคอนโดมิเนียมหลังที่สองเป็นต้นไป เริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 ผู้ขายและผู้ซื้อเริ่มทำใจยอมรับว่าหมดช่วงฮันนีมูน ไม่สามารถกู้ง่ายขยาคดโกง โดยเฉพาะการขอสินเชื่อ 100% ถูกจับตาดูอย่างเข้มงวดจากแบงก์ชาติ

ส่องไตรมาส 2/62 “เพอร์เฟค” ไกย ยอดโอน Q1 3,800 ล้าน ปรับสูตรขายบ้านพร้อมอยู่ : บ้านผ่อนดาวน์เท่ากับ 2 : 1 รับมือ LTV “เสนาฯ” เล็งเพิ่มงวดดาวน์ 3-4 เดือนจากปกติคอนโดโลว์ไรส์-ไฮไรส์มีงวดดาวน์ 10-30 เดือน อัดส่วนลดจูงใจลูกค้าจ่ายดาวน์เยอะขึ้น ไฟกัสรีเวิลด์ติมานด์เช็กเมนต์ 2-3 ล้าน นายกคณโศษัฒผลกระทบ LTV ต้องปรับตัวทั้งผู้ซื้อ-ผู้ประกอบการ

นายวงศกรณั ประสิทธิ์วิภาต ประธานเจ้าหน้าที่กลุ่มพัฒนาธุรกิจ บริษัทพรีอเพอร์ดี เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

เปิดเผย “ประชาชาติธุรกิจ” ว่าบรรยากาศการโอนในช่วงไตรมาส 1/62 ซึ่งเป็นไตรมาสสุดท้ายก่อนที่มาตรการ LTV-loan to value (บังคับเพิ่มเงินดาวน์ในการใช้เงินกู้ซื้อหลังที่สองเป็นต้นไปขั้นต่ำ 20%) มีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562 มีความคึกคักตามคาด **ปรับสูตรพร้อมอยู่-ผ่อนดาวน์** ในภาพรวมยอดขายและยอดโอนของทุกบริษัทมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ปฏิเสธไม่ได้ว่ายอดปฏิเสธสินเชื่อหรือกูไม่ผ่านก็สูงขึ้นเช่นกัน

“ปกติลูกค้าของเรากูไม่ผ่าน 10-15% ไตรมาสแรกเพิ่มเป็น 20% สาเหตุ

มาจากแบงก์ก็เริ่มปรับตัวไปในทางเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น”

โดยไตรมาส 1/62 เพอร์เฟคตั้งเป้ายอดขายโครงการแนวสูง 1,400 ล้านบาท เป็นสินค้าพร้อมอยู่ 1,000 ล้านบาท และโครงการแนวราบ 2,500 ล้านบาท เป็นสินค้าพร้อมอยู่ 1,800 ล้านบาท พบว่าทำยอดขายได้ 90% ของเป้ายอดโอนทั้งสิ้น 3,800 ล้านบาท เทียบกับไตรมาส 1/61 เท่ากับเพิ่มขึ้น 40%

“โดยปกติเดือนเมษายนเป็นช่วงโลว์ซีซั่นเพราะวันหยุดเยอะ ปีนี้มีมาตรการ LTV เข้ามาเพิ่มก็น่าจะลด



ลงเยอะกว่าปกติ”

การปรับกลยุทธ์ไตรมาส 2/62 ปรับสัดส่วนสินค้าพร้อมอยู่กับสินค้าฟอนดาวน์เป็น 2 : 1 จากเดิมก่อนมีมาตรการ LTV สัดส่วนบ้านพร้อมอยู่มี 95% โฟกัสเช็กเมนต์ต่ำกว่า 7 ล้านบาท ปัจจุบันแม้มีระบบสร้างสำเร็จรูปหรือพรีแพบสร้างเสร็จใน 3 เดือน แต่อาจต้องยืดเวลาให้ดาวนถึง 6 เดือนเพื่อให้ลูกค้ามีเวลาสะสมเงินดาวน

### ได้ปลูกค้ำดาวนเยอะขึ้น

ดร.เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) กล่าวกับ “ประชาชาติธุรกิจ” เพิ่มเติมว่า ไตรมาส 1/62 เสนาดีตั้งเป้ายอดขาย 1,200 ล้านบาท ทำได้จริงสัดส่วน 70-80% ของเป้า โดยมียอดกู้ไม่ผ่านสูงชันกว่าปกติมาอยู่ที่ 20-30%

“บรรยากาศไตรมาส 1 ก็โอเค มีสีสันดี ทุกคนก็ต้องแย่งกันทยอยลดขายให้ได้แต่ยอดโอนก็ไม่ใช่ว่าจะได้ตามเป้า เพราะตอนนี้คนเหมือนกังวลว่าตัวเองจะกู้ไม่ได้ถึงต้องรีบซื้อ และคนที่รีบซื้อเพราะกังวลว่าจะกู้ไม่ได้ก็จะมักเป็นคนที่เคยติดบิรมี่ ๆ ไม่มีเงินออม ติดหนี้เยอะ สะท้อนออกมาเป็นยอดรีเจ็คต์เรตในระดับสูง”

สำหรับการปรับตัวของเสนาดี LTV ให้ปล่อยกู้ 80% ดังนั้นต้องพยายามหาทางทำยังไงให้ลูกค้าดาวน 20% วิธีการหนึ่งไม่พ่นต้องยืดเวลาฟอนดาวน์ให้นานที่สุด ปกติคอนโดมิเนียมลูกค้ามีเวลาดาวน 10-30 เดือน ขึ้นกับเป็นโครงการโลว์ไรส์หรือไฮไรส์ หลังจากนั้นอาจเริ่มต้นให้ลูกค้าดาวนเร็วขึ้น 3-4 เดือน รวมทั้งเพิ่มแรงจูงใจให้ลูกค้าดาวนสูงขึ้น เช่น เพิ่มส่วนลดราคาแลกกับเพิ่มวงเงินดาวน

“เสนาดีจะโฟกัสราคา 2-5 ล้านบาท กลยุทธ์ไม่ได้มีอะไรมากกว่าการไปหาทำเลที่มีเรียลตี้ดีมานด์ ซึ่งทุกที่มีเรียลตี้ดีมานด์หมด เพียงแต่เราจะใช้ตัวชี้วัดอะไรเพื่อสำรวจให้พบว่ามีเรียลตี้ดีมานด์เหลือเยอะ เช่น ทำเลสุขุมวิทมีเรียล

ตี้ดีมานด์ แต่ก็กลุ่มซื้อลงทุนเยอะ ดังนั้นสิ่งที่เราพยายามทำคือไปหาจุดที่มีการขยายตัวของเมืองใหม่ เป็นจุดที่มีประชากรเยอะ มีแหล่งงานชัดเจน เช่น ทำเลแจ้งวัฒนะ มีศูนย์ราชการมีอิมแพ็ค เมืองทองฯ ซึ่งชัดเจนมากเลยว่าคนซื้อคอนโดในแจ้งวัฒนะคือคนทำงานในพื้นที่”

### ผู้ซื้อ-ผู้ขายต้องปรับตัว

ดร.อากา อรรถนฤพรวงศ์ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ริชีเพลซ 2002 จำกัด (มหาชน) และนายกสมาคมอาคารชุดไทย เปิดเผยว่า ไค้งสุดท้ายก่อนมาตรการ LTV มีผลบังคับใช้ ทำให้บรรยากาศการโอนในช่วงไตรมาส 1/62 คึกคักมากกว่าไตรมาส 1/61 โดยมียอดโอนเพิ่มขึ้น 20% ส่งผลให้การระบายสต็อกสินค้าพร้อมอยู่ทำได้ตามเป้าที่วางไว้

ขณะที่ไตรมาส 2/62 กลยุทธ์การแข่งขันจำเป็นต้องมีการประชาสัมพันธ์ให้หนักขึ้น เพื่อให้ลูกค้ารู้ว่ายังมีสินค้าดี ๆ ราคาไม่สูงเหลืออยู่ สิ่งหนึ่งที่ยังอุ้นใจคือส่วนใหญ่อสังหาฯของริชีเป็นคอนโดฯ ทำเลดีรถไฟฟ้า หรืออยู่ในทำเลชุมชนหนาแน่น ซึ่งเป็นทำเลที่มีดีมานด์ซื้อสูงต่อเนื่อง

ดร.อากากกล่าวในฐานะนายกสมาคมอาคารชุดไทยว่า มาตรการ LTV ทำให้ต้องปรับตัวทั้งฝั่งผู้ซื้อและผู้ประกอบการ โดยในฝั่งผู้ซื้อต้องจัดระเบียบการใช้จ่ายเงินของตนเองใหม่ ต้องมีการบริหารจัดการรายได้รวมทั้งต้องเริ่มต้นสร้างวินัยการออมเพื่อนำมาเป็นเงินดาวนโครงการที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ ถ้าฝั่งผู้ซื้อหรือฝั่งดีมานด์มีการจัดระเบียบแล้ว ฝั่งซัพพลายหรือฝั่งผู้ประกอบการทำในเรื่องการยืดระยะเวลาฟอนดาวน์ก็อาจจะช่วยให้ผู้ซื้อสามารถรับโอนบ้านได้สำเร็จ อย่างไรก็ตาม กลยุทธ์ยืดดาวนต้องพิจารณาแบบ case by case เพราะคุณสมบัติผู้ซื้อย่อมมีไม่เท่ากัน

“หลังจาก LTV มีผลบังคับใช้นักเก็งกำไรในตลาดคงน้อยลง ของเดิมอยู่ที่ 30% แต่ก็ต้องตามดูสถานการณ์อีกที เพราะ LTV เพิ่งบังคับใช้ไม่ถึงเดือน

ยังเร็วไปที่จะบอกได้ว่ากำลังซื้อลดลงไปเท่าไร ฝั่งผู้ประกอบการเพิ่งเสนอไปกับแบงก์ชาติไปเมื่อศุกร์ปลายเดือนมีนาคมบอกว่าท่านให้ยาแรงเกินไปและเร็วมากมีเวลาแค่ 4 เดือนให้ฝ่ายของดีมานด์ฝั่งผู้ซื้อปรับตัว ซึ่งส่วนใหญ่เตรียมตัวไม่ทัน” ดร.อากากกล่าว

### ยอดขายโตพรวดตามคาด

นายอุทัย อุทัยแสงสุข ประธานผู้บริหารสายงานปฏิบัติการ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า สรุปยอดพรีเซลไตรมาส 1/62 สามารถทำได้เกือบ 11,000 ล้านบาท สูงกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ 8,000 บาท ในขณะที่ยอดขายปี 2562 ตั้งเป้าอยู่ที่ 36,000 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 30% ของเป้าหมายปีนี้

นายวิฑูรย์ จันทวิมล รองกรรมการผู้อำนวยการ สายงานกลยุทธ์องค์กรและการสร้างสรรค์ บมจ.เอพี (ไทยแลนด์) เปิดเผยว่า ผลดำเนินการไตรมาส 1/62 มียอดขาย 12,585 ล้านบาท แบ่งเป็นคอนโดมิเนียม 6,365 ล้านบาท แนวราบ 6,220 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 25% เทียบกับช่วงไตรมาส 1/61 ที่ทำได้ 10,016 ล้านบาท

ในขณะที่ยอดขาย 12,585 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 30% ของเป้าหมายปี 2562 ที่ตั้งไว้ 41,800 ล้านบาท

สำหรับไตรมาส 2/62 เอพีเตรียมเดินทางรุกตลาดต่อเนื่อง วางแผนเปิดตัวใหม่ 13 โครงการ มูลค่า 19,720 ล้านบาท แบ่งเป็นทาวน์โฮม 9 โครงการ มูลค่า 8,560 ล้านบาท บ้านเดี่ยว 3 โครงการ 2,360 ล้านบาท และคอนโดฯ 1 โครงการ 8,800 ล้านบาท

“ภาพรวมอสังหาฯ ไตรมาส 2/62 ดีมานด์ที่อยู่อาศัยใหม่มีต่อเนื่อง แม้มาตรการ LTV มีผลบังคับใช้แต่มั่นใจไม่กระทบทั้งตลาด”