

พกษาปรับแผน

B1

โพสต์ทูเดย์ - พกษาปรับทัพการลงทุนเดินแผนธุรกิจตั้งรับ รมัถระวังการเปิดโครงการใหม่ เน้นตีฆานต์คนไทยไม่พึ่งลูกค้ำจีนที่มีความผันผวนสูง

พกษาปรับทัพลงทุน

เดินแผนลยธุรกิจระมัถระวังตั้งรับ เน้นตีฆานต์คนไทยไม่พึ่งลูกค้ำจีน

โพสต์ทูเดย์ - พกษาซึ่งปัจจุบันเผชิญความเสี่ยงรุนแรงเพียบ ต้องระมัถระวังเปิดโครงการใหม่ เน้นซื้อที่ดินเกรดเอเท่านั้น

นายทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท พกษาโฮลดิ้ง เปิดเผยถึงแผนการดำเนินในปี 2562 นั้นจะดำเนินแบบระมัถระวังมากขึ้น เนื่องจากมีปัจจัยของสงครามการค้า ประกอบกับเศรษฐกิจของประเทศไทยที่จะเติบโตลดลง เนื่องจากมาตรการแอลทีวีของธนาคารแห่งประเทศไทย และอัตราดอกเบี้ยปรับสูงขึ้น

สำหรับกลยุทธ์สำคัญที่บริษัทนำมาใช้ คือ การซื้อที่ดินแปลงใหม่ นับจากนี้ก็จะซื้อที่ดินเกรดเอหรือมีศักยภาพสูง เพื่อที่จะทำให้โครงการใหม่เปิดการขายได้รวดเร็ว รวมไปถึงที่ดินเปล่าที่ถือครองไว้นานไม่ได้พัฒนา โดยเฉพาะเศษที่ดินขนาดหลักไร่ยดตารางวา ถึง 1 ไร่ โดยจะต้องทยอยขายออกไป ซึ่งส่วนใหญ่อยู่หน้าโครงการที่เปิดขายไปแล้ว

“ที่ดินแปลงเกรดเอ คือ เป็นทำเลที่เปิดขายแล้วลูกค้ำรีบจอง อย่างเช่นทาวน์เฮาส์จองซื้อเกิน 15 ห้องขึ้นไป ภายใน 1

เดือน ส่วนเกรดบี-ซีลูกค้ำอาจจะซื้อ 10 ห้อง อย่างทำเลรังสิตคลอง 3 ก็ถือว่าเป็นเกรดเอ ถ้าหากเป็นคอนโด สีสม สาทร สุขุมวิท พหลโยธิน ไม่เข้าชอย ถือว่าเป็นเกรดเอ ส่วนเกรดบีนั้นอาจจะเข้าชอยไป 400-500 เมตร ส่วนเกรดซีจะเข้าชอยไป 800 เมตร หรือ 1 กม.เป็นต้น” นายทองมา กล่าว

ด้าน นายประเสริฐ แต่ดลยสาธิต ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มธุรกิจพกษาเรียลเอสเตท-พรีเมียม บริษัท พกษาโฮลดิ้ง เปิดเผยว่า ปีนี้บริษัทปรับเป้ารายได้รวมมาหลายรอบ โดยไตรมาส 4 ปีนี้ยังเป็นไปตามเป้า แม้ว่าจะมีปัจจัยลบรุมเร้าโดยเฉพาะกับกลุ่มลูกค้ำจีนที่ปีนี้แค่ชะลอตัว แต่ก็ยังทำให้ตลาดคอนโดเติบโตได้เนื่องจากมีลูกค้ำจีนมาพยุงไว้ แต่ปีหน้าเกิดสงครามทางการค้าจีนกับสหรัฐตลาดจีนอาจจะหายไป

ขณะที่แนวทางการพัฒนาโครงการคอนโดจะจับตลาดเฉพาะ และจำนวนยูนิตไม่เยอะมาก เช่น หน้ามหาวิทยาลัย ดิดแมน้ำเจ้าพระยา รวมไปถึงการทำราคาขายต่ำกว่าคู่แข่ง เช่น ราคา 1.5 แสนบาท/ตารางเมตร (ตร.ม.) ในย่านทองหล่อ

เนื่องจากคอนโดในย่านนี้ราคา 3 แสนบาท/ตร.ม. โดยบริษัทจะใช้แบรนด์เดอะแชปเตอร์ ซึ่งเป็นโปรดัคต์มิกซ์ระหว่างแบรนด์แชปเตอร์วัน กับแบรนด์รีเชิฟ เป็นต้น

สำหรับโครงการแชปเตอร์วัน อีโคริชตา-ห้วยขวาง ที่เริ่มโอนในเดือน ธ.ค.นี้จำนวน 1,800 ยูนิต มูลค่าโครงการ 5,500 ล้านบาท ปัจจุบันโอนห้องชุดไปแล้วมูลค่า 2,000 ล้านบาท ในจำนวนดังกล่าวมีลูกค้ำจีนประมาณ 600 ล้านบาท ซึ่งลูกค้ำจีนโอนล็อตแรกไม่มีปัญหา

อย่างไรก็ตาม ในปีนี้พกษากลุ่มพรีเมียมจะมีรายได้ 2,000 ล้านบาท ตั้งเป้าปีหน้า 6,000 ล้านบาท ส่วนยอดขายปีนี้จะอยู่ที่ 6,800 ล้านบาท ปีหน้า 8,000 ล้านบาท ■