



“ฮาบีแทท กรุ๊ป” สว่นกระแสปั่นธุรกิจโตรุกเปิด โครงการเท่าตัวมูลค่า 8,000 ลบ. เพิ่มพอร์ตเช่า เสริมแกร่ง



“ฮาบีแทท กรุ๊ป” เปิดแผนธุรกิจปี 2562 เร่งขับเคลื่อนแผนสร้างการเติบโตต่อเนื่อง ลุยเปิดโครงการใหม่ใน กรุงเทพฯและพัทยาเพิ่มขึ้นเท่าตัว รวมมูลค่ากว่า 8,000 ล้านบาท สว่นกระแสตลาดอสังหาฯ ย้ำมั่นใจตลาดคอนโดมีเนียมโลว์ไรส์ระดับบน ในทำเลศักยภาพโซนชี่ปี้ดีกรุงเทพฯ และพัทยา ความต้องการยังเติบโตดี พร้อมเดินหน้าสร้างความแข็งแกร่งในธุรกิจ เพิ่มพอร์ตรายได้ประจำ เปิดโรงแรมใหม่ 2 แห่ง รุกขยายฐานลูกค้าต่างประเทศมากขึ้น เปิดตลาดใหม่ ญี่ปุ่น ไต้หวัน สิงคโปร์ อินเดีย และตะวันออกกลาง จากเดิมเน้นเจาะแค่ตลาดจีน ฮองกง หวังกระจายความเสี่ยง

นายชินนทร์ วานิชวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ฮาบีแทท กรุ๊ป จำกัด ผู้นำด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ระดับพรีเมียมเพื่อการลงทุนของไทย เปิดเผยว่า แม้ปัจจัยภายนอก ทั้งความผันผวนจากเศรษฐกิจโลก ทั้งในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยน ราคาพลังงาน และสงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกา-จีน ตลอดจนความไม่แน่นอนทางการเมือง การปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นของอัตราดอกเบี้ย ส่งผลให้หลายบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีการปรับลดเป้าหมาย และมีการระมัดระวังในการลงทุนซื้อที่ดินมากขึ้น แต่ ฮาบีแทท กรุ๊ป ยังคงมีความมั่นใจกำลังซื้อของ

ลูกค้าของบริษัทฯ ในกลุ่มระดับบนว่ายังคงที่อยู่

ดังนั้นในปี 2562 บริษัทฯ ยังคงตั้งเป้าเป็นปีแห่งการเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากแผนการขยายการพัฒนาโครงการที่มากขึ้น โดยเตรียมเปิดตัวโครงการใหม่อีก 5 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 8,000 ล้านบาท ซึ่งยังคงเน้นการลงทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บนทำเลศักยภาพตามกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ คือ กรุงเทพฯ โซนธุรกิจ (CBD) ตามแนวรถไฟฟ้า ได้แก่ ทองหล่อ, พร้อมพงษ์ และอโศก อีกทั้งทำเลในเมืองพัทยา โดยในปีที่ตั้งเป้าหมายยอดขายที่ 3,000 ล้านบาท เติบโต 50% จากยอดขายใน 2561 อยู่ที่ 2,000 ล้านบาท

“ในปีนี้บริษัทยังคงมุ่งมั่นสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องตามแผนที่วางไว้ เห็นได้จากการลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จะเปิดตัวเพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัว ทั้งในแง่จำนวนโครงการและมูลค่าการลงทุนที่สูงขึ้นกว่าปี 2561 ขณะเดียวกัน ในปีนี้ยังจะเน้นการกระจายความเสี่ยงด้วยการขยายฐานกลุ่มลูกค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น และแผนการขยายพอร์ตรายได้ประจำให้กับบริษัท” นายชินนทร์ กล่าว

การเปิดตัวโครงการใหม่ในปีนี้ แบ่งออกเป็น กรุงเทพฯ จำนวน 3 โครงการ ภายใต้ “แบรนต์วาลเด็น” ที่มีคอนเซ็ปต์เป็นคอนโดมิเนียมลักซ์ชัวร์ไลฟ์สไตล์ที่สมบูรณ์แบบ มูลค่ารวมประมาณ 3,500 ล้านบาท และพัทยาก็มี 2 โครงการ ซึ่งจะเป็นโครงการในแบบ Lifestyle Investment โดยยังคงคอนเซ็ปต์ดีไซน์แบรนต์โรงแรมชั้นนำของโลกเข้ามาบริหาร มูลค่าโครงการรวมประมาณ 4,500 ล้านบาท ซึ่งโครงการแรกอยู่ในโซนพัทยาเหนือ คาดว่าจะเปิดตัวพร้อมขายได้อย่างเป็นทางการในไตรมาสแรกปี 2562 ส่วนอีกโครงการเป็นคอนโดมิเนียมโซนหาดนาจอมเทียน บนพื้นที่บิซพาร์ก 8 ไร่ อยู่ระหว่างการออกแบบ และคาดว่าจะเปิดตัวได้กลางปี 2562 โดยสำหรับตลาดพัทยาก็จะมีการทำโครงการที่ใหญ่ขึ้น และมีจำนวนยูนิตเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับดีมานด์ที่มีอย่างต่อเนื่อง และในปีที่ผ่านมาฮาปีแทททำการปิดการขายโครงการในพัทยาได้ทั้งหมด

ทั้งนี้ มองว่าตลาดคอนโดมิเนียมระดับบนยังคงเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง และยังเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมอย่างมากจากผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และกลุ่มนักลงทุนทั้งที่เป็นคนไทยและชาวต่างชาติ โดยเฉพาะทำเลศักยภาพในการพัฒนาค่อนข้างจำกัดแต่เป็นที่ต้องการสูง ตรงกับกลยุทธ์ของบริษัทฯ ที่ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการบนทำเลศักยภาพอยู่แล้ว เช่นในกรุงเทพฯ ใกล้สถานีรถไฟฟ้า ทำให้สามารถทำราคาขายที่จับต้องได้และเป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งเมืองพัทยา ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีการขยายตัวได้ดีจากทิศทางการท่องเที่ยว และโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก หรือ EEC

“จากปัจจัยดังกล่าวทำให้ฮาปีแทท กรุ๊ป สามารถเดินหน้าตามแผนสร้างการเติบโต ด้วยการขยายการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัว และมองทิศทางอสังหาริมทรัพย์ไทยในปีนี้เป็นบวกได้ โดยแรงหนุนจากการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการลงทุนภาคเอกชนด้านต่างๆ ยังคงเพิ่มขึ้นจากการส่งเสริมการลงทุนโดยเฉพาะในพื้นที่ EEC อย่างไรก็ดี สินค้าของบริษัทต้องสามารถแข่งขันได้ด้วย คือต้องมีความโดดเด่นด้านดีไซน์ เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งในตลาด” นายชินนทร์ กล่าว

นายชินนทร์ กล่าวอีกว่า ด้านการกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจนั้น ฮาบีแพท กรุ๊ป มุ่งกลยุทธ์การขยายฐานลูกค้าเป้าหมายให้มีความหลากหลายมากขึ้น โดยมองหาโอกาสในตลาดใหม่ ๆ เพิ่มเติมนอกเหนือจากกลุ่มลูกค้าคนไทย จีนและฮ่องกง ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่บริษัท มีความใกล้ชิดอยู่แล้ว จะรุกขยายไปเปิดตลาดใหม่ๆ เช่น กลุ่มลูกค้าตะวันออกกลาง และในเอเชียอื่นๆ เช่น ญี่ปุ่น ไต้หวัน สิงคโปร์ และอินเดีย โดยในปีที่ผ่านมาบริษัทมียอดขายมาจากกลุ่มผู้ซื้อต่างชาติ 600 ล้านบาท คิดเป็น 30% ของยอดขายรวม และคาดว่าจะยอดขายจากกลุ่มนี้จะเติบโตเพิ่มเป็น 40% ของยอดขายรวม

นอกจากนี้ ในปี 2562 บริษัทยังมีเป้าหมายขยายพอร์ตรายได้ประจำ (recurring income) ของบริษัทให้มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากปัจจุบัน 10% และตั้งเป้าภายใน 3 ปี สัดส่วนรายได้ประจำเพิ่มเป็น 30 % เพื่อสร้างความมั่นคงทางด้านการรายได้และสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ โดยปัจจุบันมีโรงแรมเปิดบริการแล้ว 2 แห่ง ที่พัทยา คือ The Ville Jomtien (เดอะ วิลล์ จอมเทียน) และ X2 Vibe Pattaya Sephere (ครอสทู ไวบ์ พัทยา ซีเฟียร์) โดยมี ฮาบีแพท ฮอสพิทอลลิตี้ (Habitat Hospitality) ซึ่งเป็นบริษัทในเครือเป็นผู้บริหารจัดการในด้านนี้ ซึ่งในปีนี้จะเปิดตัวโรงแรมในพัทยาเพิ่มเติมขึ้นอีกจำนวน 2 แห่ง คือ X2 Pattaya Oceanphere (ครอสทู พัทยา โอเชียนเฟียร์) จะเปิดให้บริการในไตรมาส 2 และ Best Western Premier Bayphere Pattaya (เบสท์ เวสเทิร์น พรีเมียร์ เบย์เฟียร์ พัทยา) ซึ่งจะเปิดให้บริการในไตรมาส 3 ของปีนี้

“สิ่งสำคัญการเติบโตอย่างมั่นคงแข็งแกร่ง ด้วยการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ที่ทุกอย่างต้องตัดสินใจบนฐานข้อมูลและทำในสิ่งที่เรามีความเชี่ยวชาญ และการเดินหน้าเปิดตัวโครงการที่มากขึ้นในปีนี้เป็น การต่อยอดการเติบโตที่เป็นก้าวสำคัญอีกก้าวหนึ่งของฮาบีแพท กรุ๊ป” นายชินนทร์กล่าวทิ้งท้าย