ดิ เออเบิ้ล พร็อพเพอร์ตี้ ชี้ผลกระทบตลาดอสังหาริมทรัพย์ในพัทยาน้อย ผู้บริโภคยังคงซื้อต่อเนื่อง เน้นสร้างแบรนด์คุณภาพ ความน่าเชื่อถือสูง รอการเมืองลงตัว

นายสมภพ วาณิชเสนี กรรมการผู้จัดการ บริษัท ดิ เออเบิ้ล พร็อพเพอร์ตี้ ผู้นำตลาดคอนโดมิเนียมในพัทยา กล่าวถึงตลาดคอนโดมิเนียมในพัทยาในไตรมาสแรกว่า “ ลักษณะตลาดคอนโดมิเนียมในพัทยา เป็นตลาดที่มีการเจริญเติบโตรวดเร็วและมีกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังการซื้อสูง อสังหาริมทรัพย์เป็นที่น่าสนใจของผู้บริโภคทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ซึ่งเอกลักษณ์เฉพาะตัวของตลาดพัทยาคือเป็นพื้นที่ที่มีนักลงทุนให้ความสนใจลงทุนเพื่อปล่อยเช่าเป็นอย่างมาก อีกทั้งกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่สองก็มีมากเช่นกัน เนื่องจากพัทยาเป็นเมืองท่องเที่ยวระดับโลก การเดินทางนั้นไม่ไกลจากกรุงเทพ จึงทำให้ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในพัทยานั้นมีการเจริญเติบโตขึ้นเรื่อยๆ และมีการขยายทั้งในส่วนของอุปสงค์และอุปทานอย่างต่อเนื่อง

จากเหตุการณ์บ้านเมืองไม่สงบอันเป็นผลสืบเนื่องจากการเมืองที่ไม่คงที่ ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่พัทยาด้วยเช่นกัน โดยในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปีนี้นั้นมีการชะลอตัวลงของการตัดสินใจซื้ออย่างเห็นได้ชัด เนื่องจากความไม่มั่นใจในด้านเศรษฐกิจของประเทศ มีผลให้กลุ่มลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติ โดยเฉพาะรัสเซีย และนักลงทุนที่เข้ามาในไทยลดลงตลอด 2-3 เดือนที่ผ่านมาลดลง อีกทั้งอาจมีผลกระทบต่อเนื่องในช่วงเดือนเมษายนเป็นต้นไปอีก เนื่องจากเป็นช่วงโลว์ ซีซันของพื้นที่ ผู้ประกอบการณ์อสังหาริมทรัพย์จึงต้องหากลยุทธ์มาต่อสู้กับคู่แข่ง ลดความไม่มั่นคงทางด้านการเมือง เช่น สร้างจุดแข็งด้านลักษณะทำเลที่ตั้งโครงการ เน้นสร้างคุณภาพของโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้มีความน่าเชื่อถือ เพราะการตัดสินใจซื้อของชาวต่างชาติจะให้เหตุผลไปที่คุณภาพที่เป็นมาตรฐานของการก่อสร้าง วัสดุ อุปกรณ์ การออกแบบโครงสร้างที่มั่นคง ความน่าเชื่อถือ มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้บริโภคในพื้นที่พัทยา และการเป็นผู้ประกอบการณ์ที่ใส่ใจผู้บริโภค มากกว่าเหตุผลด้านราคาคือการการส่งเสริมการขาย ในแง่ของการซื้ออสังหริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ดิ เออเบิ้ล เน้นด้านการบริการหลังการขายทั้งนี้เราได้เตรียมทีมบริหารนิติบุคคลไว้บริหารโครงการในเครือทั้งหมด เราจะช่วยดูแลบริหารงานขาย การให้เช่า เพื่อให้เกิดผลตอบแทนและให้ความมั่นใจกับลูกค้าว่า เมื่อลงทุนเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์แล้ว ทรัพย์สินจะเพิ่มมูลค่าอย่างต่อเนื่อง สามารถปล่อยเช่าหรือซื้อขายเปลี่ยนมือได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งทำให้กลุ่มผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นและประทับใจเราอยู่ตลอด และ

การทำงานที่เข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคนี้จึงเป็นผลให้เราสามารถประคองยอดขายจนถึงเป้าได้อย่างไม่ยากมากนัก

“สำหรับตลาดคอนโดมิเนียมในพัทยายังมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่มากขึ้นอย่างต่อเนื่องไปอีกหลายปี เนื่องจากเมืองพัทยานั้นมีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ และมีการลงทุนในด้านธุรกิจต่างๆมากขึ้นเรื่อยๆ อาทิ สถานที่ท่องเที่ยว สาธารณูปโภค พื้นที่ของเมืองพัทยาจะขยายออกไปอีกอย่างต่อเนื่องโดยมีประชากรที่มากขึ้น และชาวต่างชาติก็สลับหมุนเวียนมาโดยไม่ขาดสาย โดยตลาดคอนโดที่พัทยานั้นสามารถทำได้ตั้งแต่ตลาดล่างไปถึงบนสุดเช่นกัน และสามารถที่จะไปเป็นตัวเลือกอันดับต้นๆในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ทั้งนี้จากการทำงานในพื้นที่พัทยายาวนานกว่า 10 ปี ดิ เออเบิ้ล จึงไม่มีผลกระทบมากนัก เปรียบเทียบยอดขายของโครงการปีที่แล้วกับปีนี้ ถือว่ายอดขายลดลงเพียงประมาณ 10% โดยปี 2556 เราเปิดตัวโครงการ เดอะ แกลลอรี่ คอนโดมิเนียม สุขุมวิท 107 บนทำเลใกล้รถไฟฟ้า และโครงการแอราส คอนโดมิเนียม ริมหาดจอมเทียนพัทยา โดยเราคิดว่าสถานการณ์บ้านเมืองและพฤติกรรมผู้บริโภคนั้นเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาและจำนวนคอนโดในตลาดที่มีปริมาณมากขึ้น ล้วนมีผลต่อการชะลอการตัดสินใจของลูกค้าทั้งสิ้น แต่เรามั่นใจในคุณภาพโครงการและทำเลที่ตั้งจึงทำให้ปัจจัยภายนอกนั้นแทบไม่มีผลกับเรา” นายสมภพกล่าวสรุป