

นำเสนอสินค้า-บริการที่ตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว จึงเป็นที่มาของแนวคิดพัฒนาคอนโดรองรับผู้สูงอายุที่สามารถอยู่ร่วมกันกับคนหลายเจน ไม่ว่าเด็ก วันรุ่น คนทำงาน

# 'แอสเซทไวส์' ต่อจิ๊กซอว์จากแคมป์สสู่ 'ALL GEN' รับสังคมสูงวัย

● **บุษกร กุศล**  
กรุงเทพธุรกิจ

กลายเป็นผู้เล่นอสังหาฯ ในตลาดหลักทรัพย์เรียบร้อยแล้ว สำหรับ "แอสเซทไวส์" หลังเข้ามาบุกเบิกธุรกิจ 18 ปี ขณะที่รายได้ในปี 2564 รวม 5,034 ล้านบาท กำไรสุทธิ 951 ล้านบาท สร้างสถิติสูงสุดใหม่ นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท

หลายปีที่ผ่านมา แอสเซทไวส์พัฒนาอสังหาฯ ทั้งที่อยู่อาศัยแนวสูง 3 แบรินด์หลัก ได้แก่ เคฟ (KAVE) คอนโดใกล้มหาวิทยาลัย, แอทโมซ (ATMOZ) โลว์ไรส์อยู่ในเมืองไม่ว่าจะเป็นรัชดา ลาดพร้าว โชคชัยสี่ ห้วยขวาง, แบรินด์ โมดิซ (MODIZ) คอนโดไฮไรส์ติดแนวรถไฟฟ้า

หรือไฮไลท์ก่อนหน้าคือการรุก "คอนโด" โดยใช้ "ทางลัด" ชื่อโครงการ แม็กซี ไพร์ม รัชดา-สุทธิสาร มูลค่า 570 ล้านบาท ซึ่งเป็นคอนโดระดับกลาง-บน ตามด้วยการร่วมทุนกับบริษัท ทาคาระ เลเบียน จำกัด ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ของญี่ปุ่นเพื่อพัฒนาโครงการคอนโดร่วมกันประเดิมโครงการแรก ร่วมกันสัดส่วน 51% และ ทาคาระ เลเบียน ถือหุ้นในสัดส่วน 49% มูลค่ากว่า 2,200 ล้านบาท บนทำเล NEW CBD ภายใต้โครงการ แอทโมซ บางนา ซึ่งเป็นคอนโดโลว์ไรส์ ย่านบางนาที่กำลังเติบโต ใกล้รถไฟฟ้า BTS สายสีเขียว และ MRT สายสีเหลือง ติดถนนใหญ่เส้นบางนา-ตราด

**กรมเชษฐ วิพันธ์พงษ์** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ธุรกิจอสังหาฯ หลีกเสี่ยงไม่ได้ว่า โลกเซ็น โลกเซ็น และโลกเซ็น สำหรับแอสเซทไวส์ลงรายละเอียดลึกกว่านั้นคือให้ความสำคัญกับไลฟ์สไตล์ เช่น เคฟ จะมี



สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ สนองไลฟ์สไตล์กลุ่มนักศึกษา เช่น ห้องคาราโอเกะ เกมสักรูม ห้องอ่านหนังสือ ห้องติว นอกเหนือจากนี้ คงจะเป็นเรื่องของแพ็คเกจราคาที่แข่งขันได้

"ช่วงวิกฤติของที่ขายดีคือของดีที่ราคาไม่แพง ถ้าดีเวลลอปเปอร์ไหนยังสามารถพัฒนาได้จะได้เปรียบ แอสเซทไวส์ให้สิ่งอำนวยความสะดวกจำนวนมากในระดับราคาล้านต้นๆ ไม่เกิน 2 ล้านบาท ทำให้สามารถไปต่อได้ในช่วงเวลาแบบนี้"

หัวใจสำคัญที่ทำให้เติบโตต่อเนื่องคือการนำเสนอสินค้า-บริการที่ตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว หรือ "Speed to Market" จึงเป็นที่มาของแนวคิดพัฒนาคอนโดรองรับผู้สูงอายุที่สามารถอยู่ร่วมกันกับคนหลายเจน ไม่ว่าเด็ก วันรุ่น คนทำงาน ภายใต้แนวคิด "ALL GEN"

กรมเชษฐ กล่าวว่าเป็นที่แน่นอนว่าดีเวลลอปเปอร์ต้องพัฒนาสินค้าและบริการ

ให้ลูกค้าได้มีโอกาสทดลองว่าแบบไหนที่เหมาะสมและตอบโจทย์การใช้ชีวิต อาจจะทำถูกหรือผิด ก็ได้ต้องกล้าที่จะลองถูกลองผิด ซึ่งถือหน้าที่ที่ต้องพัฒนาสินค้าออกมารองรับกลุ่มผู้สูงอายุในอนาคต คาดว่า น่าเห็นโครงการต้นแบบปี 2566 หรือไตรมาส 4 ปีนี้ ถือเป็นจิ๊กซอว์ที่ 2 ต่อจาก จิ๊กซอว์แรก คือแคมป์สคอนโดภายใต้แบรนด์ "เคฟ" เพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้กับแหล่งรายได้หลักของบริษัท ที่มาจาก คอนโดถึง 90%

ส่วนปี 2566 จะพัฒนาโครงการแนวราบเพิ่มขึ้น จากปัจจุบันมีสัดส่วน 5-6% เพื่อลดความเสี่ยงและเพิ่มโอกาสเติบโต คาดปีหน้าสัดส่วนแนวราบเพิ่มขึ้น 20-30%

ในส่วนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาฯ และเป็นรายได้ประจำ หรือ Recurring Income จะเป็นมอลล์ "มิงเกิล มอลล์" (Mingle Mall) ที่แทรกเข้าไปอยู่ในคอนโดที่มีศักยภาพอย่าง คอนโดเคฟม.กรุงเทพ รัชสิต มีสัดส่วน 4-5%

ส่วน Go Big ต่อจากนี้คือ การแตกไลน์ธุรกิจนอนอสังหา เพื่อลดความเสี่ยงและสร้างรายได้แหล่งใหม่ ที่สามารถปลักอินต่อยอดกับอสังหาฯ ได้ ด้วยการตั้งบริษัท “ดับบลิวเอชบี” ที่ดำเนินด้านสุขภาพและความงามอีกบริษัทคือ “ดิจิทัลไนซ์” เป็นการลงทุนสินทรัพย์ดิจิทัลและเทคโนโลยี ซึ่งเป็นเมกะเทรนด์ที่ไม่ควรมองข้าม!

“ในอนาคตจะผลักดันแนวราบและอื่นๆ เพิ่มขึ้นสัดส่วนคอนโดลดลงเหลือ 60% แนวราบ 30% และรายได้อื่น 10% ค่อยๆ ปรับ ซึ่งไม่ใช่เรื่องยาก เพราะโตมาจากแนวราบอยู่แล้ว แต่สิ่งสำคัญคือการหาที่ดินที่เหมาะสม คาดว่าปี 2566-2567 บ้านเดี่ยวจะรับรู้รายได้ 10-15% ”

ทั้งนี้เป้าหมายแอสเซทไวส์ 5 ปีข้างหน้าคือมีมาร์เก็ตแคปขึ้นเป็นทอปเท็น จากปัจจุบันอยู่ที่ 13-15 หมื่นล้านบาทแต่ไม่ใช่เรื่องยากจนเกินความสามารถ ส่วนยอดขายปีนี้ตั้งไว้ที่ 10,000 ล้านบาท เติบโต 13% และมีรายได้รวมในปีนี้ที่ 6,000 ล้านบาทเติบโต 19% ตามเป้าหมาย

ปัจจุบันแอสเซทไวส์พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมและโครงการบ้านจัดสรรมาแล้วกว่า 41 โครงการ ภายใต้แบรนด์ในเครือได้แก่ แบรินด์เคฟ, แบรินด์แอทโมซ, แบรินด์โมดิซ, แบรินด์ เอสต้า และ แบรินด์ ดี ออเนอร์ รวมมูลค่าโครงการกว่า 42,400 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและโครงการพร้อมอยู่จำนวน 31 โครงการ และโครงการที่กำลังเปิดขายและอยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 10 โครงการ โดยปัจจุบันมียอดรอรับรู้รายได้ (Backlog) มูลค่ารวมกว่า 8,207 ล้านบาท โดยจะทยอยรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่อง