

สัมภาษณ์พิเศษ
พีชิต อรุณพัลลภ
นายกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2559 กองบรรณาธิการวารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้รับเกียรติจาก **คุณพีชิต อรุณพัลลภ** นายกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน สัมภาษณ์พิเศษเกี่ยวกับประวัติการศึกษาและการทำงานที่ผ่านมา บทบาทในสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน นโยบายขับเคลื่อนสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน สถานการณ์ตลาดรับสร้างบ้านในปี 2559 ปัญหาและอุปสรรคธุรกิจรับสร้างบ้านในปัจจุบัน รวมทั้งหลักในการทำงานและดำเนินชีวิต

01

ประวัติการศึกษาและประสบการณ์ในการทำงานที่ผ่านมา

“ผมจบปริญญาตรีสถาปัตยกรรมศาสตร์บัณฑิต จากมหาวิทยาลัยศิลปากร และปริญญาโทบริหารธุรกิจ (MBA) Western Illinois University, USA ตอนจบมาใหม่ๆ ได้เริ่มเข้าทำงานกับบริษัทออกแบบนันทกรีใจสถาปนิกและวางผัง ต่อมาได้มีโอกาสเข้าทำงานกับบริษัทก่อสร้างหิรัญทรัพย์ชื่อดัง โดยเริ่มเป็นสถาปนิกฝ่ายขายและขยับมาเป็นผู้ช่วยผู้จัดการโครงการที่ บมจ. แลนด์ & เฮาส์ ไปดูแลด้านบริหารจัดการและการก่อสร้างโครงการหมู่บ้านจัดสรร จากนั้นผันตัวไปดูอาคารสูงในปี 2532 โครงการเซ็นเตอร์พอยท์หลังสวน ซึ่งเป็นโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ระดับ 5 ดาวของ บมจ. ควอลิตี้ เฮาส์ ซึ่งทำให้เรียนรู้และเข้าใจ ความต้องการของผู้บริโภคระดับสากลมาโดยตลอด จากประสบการณ์ที่คลุกคลีในวงการก่อสร้างบ้านทั้งแนวราบและแนวสูง และในปี 2539 จึงได้ออกมาทำธุรกิจรับสร้างบ้านเป็นของตนเอง ด้วยเล็งเห็นช่องว่างของการสร้างบ้านคุณภาพสำหรับผู้บริโภคระดับกลางถึงสูง ที่ให้ความสำคัญของประโยชน์ใช้สอย และความสุนทรีย์ภาพของการใช้ชีวิตมากกว่าความหรูหราสิ้นเปลือง และมีผู้ประกอบการที่ยังมีไม่มากในสมัยนั้น

จากประสบการณ์ที่ผ่านร้อนผ่านหนาวในธุรกิจก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง และเมื่อธุรกิจเติบโตมากขึ้นในปี 2542 จึงได้พัฒนาองค์กรเป็น “บริษัท ริชชี เฮาส์ จำกัด” ให้บริการออกแบบและรับสร้างบ้านคุณภาพระดับสูงแบบครบวงจร ซึ่งได้รับความไว้วางใจจากเจ้าของบ้านอย่างมากมายจนถึงปัจจุบัน”

02

บทบาทในสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

“สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านเริ่มก่อตั้งเมื่อปี 2547 จากการรวมตัวของผู้ประกอบการธุรกิจรับสร้างบ้านกว่า 30 บริษัท ในขณะนั้น โดยมี ท่านปราโมทย์ ธีรกุล เป็นนายกสมาคมท่านแรก มาจนถึงปัจจุบันที่มีสมาชิกเป็นบริษัทรับสร้างบ้านกว่า 50 บริษัท รวมถึงสมาชิกที่เป็นวัสดุก่อสร้างและสถาบันการเงินอีกมากมาย ส่วนตัวผมเองได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกสมาคมฯ ในปี 2552 เนื่องจากเห็นว่าการเข้าร่วมเป็นสมาชิกสมาคมฯ เป็นประโยชน์ที่จะช่วยสามารถพัฒนาศักยภาพการดำเนินธุรกิจให้มีความแข็งแกร่งมากขึ้น และสร้างเสริมความเป็นปึกแผ่นของธุรกิจรับสร้างบ้านจากมวลสมาชิกโดยรวม ในสมาคมฯ จะมีการแลกเปลี่ยนความรู้ ข้อมูลต่างๆ ระหว่างสมาชิก ซึ่งการรวมกันจะก่อให้เกิดประโยชน์เป็นอย่างมาก ทั้งต่อผู้ประกอบการและผู้บริโภค อันเป็นการยกระดับมาตรฐานการให้บริการของธุรกิจรับสร้างบ้านให้เป็นที่ยอมรับเป็นวงกว้าง

ในการทำงานที่สมาคมเริ่มแรกผมได้เข้าไปเป็นกรรมการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ และเลขาธิการสมาคมฯ ตามลำดับจนกระทั่งเมื่อปลายปี 2558 ที่ผ่านมา ผมได้ความไว้วางใจจากสมาชิกสมาคมฯ ให้ดำรงตำแหน่งนายกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน โดยมีวาระ 2 ปี (ปี 2559 - 2560)”



นโยบายการขับเคลื่อนสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

นโยบายของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ในวาระปี 2559 - 2560 “สมาคมพร้อมจะดำรงไว้ซึ่งอัตลักษณ์แห่งความน่าเชื่อถือ และยั่งยืนด้วยศักยภาพที่แข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจของสมาชิก เพื่อก้าวสู่อีกระดับของการรับสร้างบ้าน ให้ธุรกิจรับสร้างบ้านไม่ใช่เพียงแค่สร้างบ้านแต่รวมถึงการบริการที่เกี่ยวข้องเรื่องทั้งหมด เพื่อคุณภาพการอยู่อาศัยที่สมบูรณ์แบบ” ซึ่งจะสร้างความเชื่อมั่นให้อยู่ในใจของผู้บริโภค รวมถึงการพัฒนาศักยภาพสมาชิกเพื่อความแข็งแกร่งของสมาคมฯ ผ่าน “7 ยุทธศาสตร์ REFRESH” ดังนี้



R-Reliability :

เน้นอัตลักษณ์สมาคมฯ ให้น่าเชื่อถือจากการวางแผนเชิงรุกในการสร้างแบรนด์ในใจผู้บริโภคให้เป็น Bench Mark ของการสร้างบ้านมาตรฐาน ทั้งในด้านคุณภาพและบริการผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ในทุกช่องทางอย่างต่อเนื่อง รวมถึงช่องทางการสื่อสารโดยตรงจากสมาคมฯ ที่ได้มีการพัฒนาเว็บไซต์ www.hba-th.org ซึ่งเป็นเว็บไซต์ของสมาคมฯ ให้มีความทันสมัย รวมทั้งการประสานความร่วมมือกับสมาคมในวงการอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น

E-Expandability :

ต่อยอดการขยายฐานธุรกิจทั้งทาง Supply chain และ value chain วงจรและรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC : Asean Economics Community)

F-Financial Stability :

เน้นความมั่นคงทางการเงินของสมาคมฯ ในระยะยาว

R-Rethink :

พัฒนารูปแบบกิจกรรมให้สอดคล้องตามสภาพการณ์ในปัจจุบัน ทั้งการจัดหารายได้และการเข้าร่วมโครงการกับพันธมิตรธุรกิจไม่ว่าจะเป็นวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับบ้านหรือการอยู่อาศัย พร้อมกันนี้ยังได้ให้มีอาชีพเข้ามาดำเนินการมากขึ้นในการจัดกิจกรรมต่างๆ ของสมาคมฯ

E-Equality :

สนับสนุนความเสมอภาคโอกาสทางธุรกิจและพัฒนาศักยภาพในหมู่สมาชิก ให้สมาชิกที่เป็นบริษัทขนาดเล็กสามารถพัฒนามาตรฐานงาน และการให้บริการเท่าเทียมบริษัทขนาดกลางและบริษัทใหญ่

S-Sustainable Human Capital :

ต่อยอดความมั่นคงทุนมนุษย์ในการจัดหาบุคลากร 3 สายงาน คือ ผู้ควบคุมงาน เจ้าหน้าที่เขียนแบบ และเจ้าหน้าที่ประมาณราคา เข้าสู่ตลาดผ่านโครงการ Road Show สถาบันอาชีวศึกษา, โครงการทวิภาคี และบุคลากรจากการจัดเทียบชั้นคุณวุฒิวิชาชีพ สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านมีการเติบโตขึ้นเรื่อยๆ ความเป็นเอกภาพของสมาชิกจึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เราต้องการให้สมาชิกทุกท่านมีบทบาทในการเข้ามามีส่วนร่วมในสมาคมฯ นอกจากการจัดประชุมประจำเดือนแล้วการร่วมจัดโครงการ CSR และดูงานต่างประเทศ ซึ่งจะทำให้สมาชิกมีความสัมพันธ์เหนียวแน่นมากขึ้น”

H-Harmony :

สถานการณ์ตลาดรับสร้างบ้านในปี 2559

“ตลาดรับสร้างบ้านปี 2559 ยังขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2558 ที่ผ่านมา พบว่าการปลูกสร้างบ้านเองในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล (ไม่ผ่านโครงการจัดสรร) มีมูลค่าประมาณ 40,000 - 50,000 ล้านบาท ในจำนวนดังกล่าวเป็นการปลูกสร้างบ้านผ่านบริษัทรับสร้างบ้านประมาณ 11,000 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 20% ส่วนสัดส่วนที่เหลือ 80% ส่วนใหญ่จะจ้างผู้รับเหมาทั่วไป

เนื่องจากกลุ่มผู้บริโภคเป็นกลุ่มที่มีความต้องการอย่างแท้จริง (REAL DEMAND) จึงมองว่าไม่ว่าจะมีวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจอย่างไร จะมีผลกระทบต่อธุรกิจบ้างแต่ไม่มาก สุดท้ายกลุ่มผู้บริโภคก็จะกลับมาใช้บริการอย่างแน่นอน

จากการที่สมาคมฯ ได้จัดงาน “**รับสร้างบ้าน Home Builder Focus 2016**” ระหว่างวันที่ 10-13 มีนาคม 2559 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ซึ่งปีนี้จัดงานภายใต้คอนเซ็ปต์ “ครบทุกระดับราคา มาตรฐานระดับมืออาชีพ” โดยมีผู้สนใจเข้าร่วมชมงานประมาณ 47,000 คน มียอดขายในงาน 4 วัน 950 ล้านบาท และคาดว่าหลังจากจบงานจะมียอดขายตามมาอีกเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ สมาคมฯ ยังเตรียมจัดงาน “**มหกรรมรับสร้างบ้าน Home Builder Expo 2016**” ระหว่างวันที่ 18-21 สิงหาคม 2559 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ เพื่อเป็นการกระตุ้นตลาดอีกช่วงในไตรมาส 3 ของปีนี้”



05

ปัญหาและอุปสรรคธุรกิจรับสร้างบ้านในปัจจุบัน

“ปัจจุบันภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์รวมถึงผู้ประกอบการธุรกิจรับสร้างบ้าน ได้รับผลกระทบจากการขาดแคลนบุคลากร และแรงงานก่อสร้าง โดยเฉพาะแรงงานก่อสร้างที่มีฝีมือ ซึ่งทางสมาคมก็ได้พยายามแก้ไขปัญหในการร่วมมือกับภาครัฐ ผ่านโครงการทวิภาคี เพื่อบุคลากรอาชีพเข้าสู่ตลาดแรงงาน ตลอดจนการส่งสัญญาณให้ภาครัฐเปิดการขึ้นทะเบียนแรงงานต่างด้าว นอกจากนี้ วัสดุก่อสร้างเริ่มมีสัญญาณทยอยปรับราคาสูงขึ้น ซึ่งความเคลื่อนไหวดังกล่าวทำให้ราคาเหล็กก่อสร้างเริ่มขยับขึ้นบ้างแล้ว ซึ่งหากในอนาคตวัสดุก่อสร้างมีการปรับราคาเพิ่มขึ้นบวกกับค่าแรงงานที่ปรับเพิ่มขึ้นเฉลี่ยอย่างน้อย 10% ก็จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการก่อสร้างของบริษัทรับสร้างบ้านที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง และเริ่มขึ้นโครงสร้างหากไม่ได้คำนวณต้นทุนเผื่อไว้ ดังนั้น ผู้ประกอบการในธุรกิจรับสร้างบ้านก็ต้องติดตามสถานการณ์ และการปรับตัวเองใช้เงินลงทุนด้านการตลาดอย่างคุ้มค่าบริหารจัดการอย่างรัดกุม ทั้งคุณภาพและเวลาและสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับ ให้ความสำคัญด้านคุณภาพสินค้าและบริการ โฟกัสกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน รวมถึงวางตำแหน่งทางการตลาดให้สอดคล้องกับสถานการณ์ โดยหลีกเลี่ยงสงครามราคาปรับเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าจะเป็นทางออกที่ดีกว่า”



06

หลักในการทำงานและดำเนินชีวิต

“ในการทำงานผมจะบอกที่มุ่งมองเป้าหมายและความคาดหวังของผู้บริโภคเป็นหลัก ทำ Preventive Plan ด้วยหลักคิด *กันไว้ดีกว่าแก้ และมองไประหว่างทางว่ามีปัจจัยอะไรมากระทบและจะเตรียมแก้ไขอย่างไร* เมื่อทำดีที่สุดแล้วก็ปล่อยให้มันเป็นไปตามนั้น ชีวิตเราไม่แน่นอนมองไปข้างหน้าแก้ไข้ปัญหาของแต่ละวันให้ดีที่สุด วันข้างหน้าให้โลดแล่นไปอย่างมีความหวัง แยกการทำงานกับการดำเนินชีวิตให้สมดุลย์ เรื่องครอบครัวเป็นเรื่องสำคัญ แบ่งเวลาให้ครอบครัวอย่างเหมาะสม จัดสรรเวลาให้เต็มที่ เมื่อเกิดอะไรขึ้น จะได้ไม่เสียใจกับสิ่งที่เกิดขึ้นเลย”

○○○