



สัมภาษณ์พิเศษ

อภิชาติ ประสิทธิ์นฤฤทธิ์

นายกสมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์และพันธมิตร

เมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2559 กองบรรณาธิการวารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้รับเกียรติจาก **คุณอภิชาติ ประสิทธิ์นฤฤทธิ์** นายกสมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์และพันธมิตร สัมภาษณ์พิเศษเกี่ยวกับประสบการณ์ในการทำงานที่ผ่านมา ความเป็นมาในการก่อตั้งสมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์และพันธมิตร นโยบายการขับเคลื่อนสมาคมฯ สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 และทิศทางในอนาคต รวมทั้งหลักในการทำงานและดำเนินชีวิต

01

ประสบการณ์ในการทำงานที่ผ่านมา

“ผมอยู่ในวงการอสังหาริมทรัพย์มากกว่า 20 ปี ทำบริษัทเป็นที่ปรึกษาให้กับนักลงทุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยรับปรึกษาดังแต่เริ่มต้นโครงการ ให้คำแนะนำทั้งด้านการตลาด การเงิน กฎหมาย ไปจนถึงการรับบริหารงานขาย ต่อมาจึงได้กระโดดเข้ามาเป็นนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เอง เริ่มจากการพัฒนาโครงการ *New York Condo* เป็นคอนโดมิเนียมแนวราบ สูง 5 ชั้น จำนวน 47 ยูนิต ราคา 1.8 - 2.7 ล้านบาท เปิดขายในช่วงบ้านเมือง มีเหตุการณ์การประท้วงติดต่อกัน แต่ก็สามารถขายหมดได้ภายใน 2 เดือน นอกจากนี้ ยังได้ทำโครงการโฮมออฟฟิศย่านปิ่นเกล้า ปัจจุบันเตรียมที่จะลงทุนอีกหลายโครงการ มีทั้งอยู่ระหว่างดำเนินการและอยู่ระหว่างการศึกษา โดยจะมีการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมการก่อสร้างที่อยู่อาศัยใหม่ๆ มาใช้ในการพัฒนา ด้วยระบบ DRY work System (Lightweigh steel)”



02

ความเป็นมาในการจัดตั้งสมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์และพันธมิตร

“จากประสบการณ์และความรู้ในการเป็นที่ปรึกษาและนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทำให้มองเห็นปัญหาในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้วยตนเอง ผู้ประกอบการรายกลางและเล็ก เหมือนเรือเล็กออกจากฝั่ง ต้องโต้คลื่น มีอุปสรรคเยอะมาก เรือเล็ก ระบบป้องกันไม่ค่อยดี ประสบการณ์ไม่มาก ทำให้อุปปางได้ง่าย ต่างจากบริษัทขนาดใหญ่ที่มีเครื่องมือครบถ้วน เราจึงมีแนวคิดว่าทำอย่างไร ที่จะสามารถช่วยให้นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายกลางและรายเล็ก ซึ่งล้วนแต่เป็นกลุ่มที่มีความตั้งใจดี สามารถที่จะยืนหยัดอยู่ในตลาดได้ ไม่ให้ล้มหายตายจากไป มีความยั่งยืน เราจึงได้รวมตัวกันก่อตั้งเป็นสมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์และพันธมิตรขึ้นมา

สมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์และพันธมิตร เกิดจากผู้หลักผู้ใหญ่ที่คอยให้การสนับสนุน และผู้ประกอบการรุ่นใหม่ๆ มาจากทุกด้าน...สมาคมอสังหาริมทรัพย์หลักๆ เป็นเหมือนพี่ใหญ่ ดูเรื่องระดับชาติ และนโยบายของภาครัฐ ในขณะที่สมาคมฯ เปรียบเสมือนน้องเล็ก รวมตัวกันเพื่อช่วยเหลือกัน เรื่องเล็กๆ”

03

นโยบายการขับเคลื่อนสมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์และพันธมิตร

“สมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์และพันธมิตร (Real Estate & Partnerships Trade Association) มีวิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งกลยุทธ์ในการดำเนินงานดังนี้

วิสัยทัศน์ : RAP เป็นองค์กรหลักในการสนับสนุนผู้ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์รายย่อยให้มีความเข้มแข็งทุกด้านรองรับการแข่งขัน ความเสี่ยงและความต้องการตลาดในปัจจุบัน

พันธกิจ : RAP จะสร้างความเข้มแข็งของผู้ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์รายย่อย ทายาทนักธุรกิจรุ่นใหม่ให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์จริงกว่า 20 ปี ให้คำปรึกษาอย่างเจาะลึก เฉพาะทาง เพื่อนำไปใช้ทันทีในการดำเนินกิจการ สมาคมฯ จะสนับสนุนการพัฒนาองค์ความรู้ให้กับผู้ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์รายย่อย ด้วยการจัดอบรม สัมมนาอย่างต่อเนื่องด้วยผู้เชี่ยวชาญ พร้อมทั้งให้การสนับสนุนการเชื่อมโยงระหว่างผู้ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์รายย่อยให้สามารถเข้าถึงบริษัทผู้ค้าวัสดุก่อสร้าง การเงิน การธนาคาร กฎหมาย ได้อย่างเท่าเทียมรายใหญ่





กลุ่มเป้าหมาย : 1) ทายาทเจ้าของกิจการ 2) นักลงทุน เจ้าของที่ดิน 3) กลุ่ม SME ที่ต้องการคำปรึกษา (ด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านก่อสร้างและวิศวกรรม ด้านออกแบบ ด้านบัญชี ภาษี ด้านกฎหมายและด้านนวัตกรรมที่อยู่อาศัย) และ 4) กลุ่มธุรกิจพันธมิตรด้านอสังหาริมทรัพย์ (ผู้ค้าวัสดุก่อสร้าง สมาคมด้านอสังหาริมทรัพย์ สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย ฯลฯ)

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน : สมาคมฯ จะเชื่อมโยง แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกับสมาคมและหน่วยงานของภาคอสังหาฯ จำนวน 24 องค์กร เพื่อเป็นองค์กรคู่ค้าและทำพันธมิตรร่วมกันจัดตั้งคณะที่ปรึกษาสมาคมฯ เฉพาะ 7 ด้านสำคัญ

ได้แก่ การตลาด การเงิน ก่อสร้าง-วิศวกรรม ออกแบบ บัญชีภาษี กฎหมาย และนวัตกรรมที่อยู่อาศัยเพื่อให้คำปรึกษากับสมาชิกทุกเดือน เพื่อลดต้นทุนการว่าจ้างที่ปรึกษาของสมาชิก จัดการอบรม สัมมนาให้กับสมาชิก โดยเชิญผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางมาให้ความรู้กับสมาชิก โดยเปิดโอกาสให้แก่สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการนำเสนอสินค้า โครงการหรืออื่นๆ ในลักษณะการออกบูธแสดงสินค้า และนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาเชื่อมโยงธุรกิจ หรือพัฒนาด้านการตลาดให้กับสมาชิก โดยใช้ Social Media ทุกภาคส่วน (ด้าน Innovation & Solution) มีการขับเคลื่อนเรื่อง R & D ให้กับผู้ประกอบการรายเล็ก มีการพัฒนา Software ให้กับสมาชิก เพื่อลดต้นทุนในการทำธุรกิจของสมาชิก

สมาคมฯ กำลังอยู่ระหว่างการจัดทำกรอบยุทธศาสตร์ คาดว่าประมาณเดือนพฤศจิกายน 2559 เราจะมีการจัดงานเปิดตัวสมาคมฯ อย่างเป็นทางการ”

04

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 และทิศทางในอนาคต

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2559 - 2560 ยังเติบโตได้ดี แม้ดัชนีต่างๆ จะถดถอยก็ตาม ตลาดยังมีดีมานด์จริงอยู่มากทุกภาคส่วนต้องพัฒนาให้ดีมาดกับซัพพลายไปด้วยกันได้ ประเทศไทยมีทรัพยากรที่ดีซึ่งมุมมองของต่างชาติต่อประเทศไทยค่อนข้างดีมาก ทำให้นักลงทุนต่างชาติ สนใจเข้ามาลงทุนด้านที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง กลุ่มทุนต่างประเทศจะเข้ามามากขึ้น โดยเฉพาะจากประเทศจีนและพม่า

ในอนาคตตลาดบ้านใหม่จะน้อยลง บ้านมือสองจะมากขึ้น อาคารชุดมีการเติบโตมากขึ้น และยังสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการก่อสร้างจะเปลี่ยนไป วิถีชีวิตของคนจะเปลี่ยนไป โดยเฉพาะบริเวณแนวรถไฟฟ้า ที่ดินโดยรอบจะมีอะไรที่เป็นสิ่งแปลกใหม่ เกิดเป็นชุมชนใหม่ คนที่ไม่รู้จักจะรู้จักกันมากขึ้น จะเกิดอาชีพใหม่ๆ ขึ้น (Co Working Space)

พฤติกรรมของผู้ซื้อบ้านจะมีความรู้จริงและรอบรู้มากขึ้น โดยจะไปดูสถานที่จริง และสอบถามเพื่อนใน Online จะเชื่อพวกเดียวกัน เจ้าของโครงการจะทำงานหนักมากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป การพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ จะต้องใช้ศิลป์นำศาสตร์ ต้องอยู่แบบสุนทรีย์ การออกแบบเป็นเรื่องสำคัญ”

05

หลักในการทำงานและดำเนินชีวิต

“ธุรกิจและครอบครัวต้องไปด้วยกันให้ได้ ผมค่อยข้างทำงานหนัก แต่ก็ยังสามารถดูแลครอบครัวได้ดี เราต้องบริหารจัดการเวลาให้ได้ **หากครอบครัวแข็งแรง ก็จะช่วยเสริมให้การทำธุรกิจประสบความสำเร็จได้** ทุกอย่างต้องมีการวางแผน ในครอบครัวผมจะพยายามกินโต๊ะจีนด้วยกัน มีอะไรก็จะได้มาแลกเปลี่ยนเรียนรู้กัน

ในส่วนของสมาคมฯ ทุกคนจะมาแบ่งปันกัน ธุรกิจ คือ การให้และการรับ (Give and Take) ไม่จำเป็นต้องได้ 100% ได้สัก 10% ก็โอเคแล้ว ผลที่ได้คือ จะมีคนรักใคร่เอ็นดู ผมจะมองธุรกิจเหมือนลิงตีสังกา สามารถไปได้ตลอด เหมือนน้ำไปได้ทุกที่ที่อ่อนไหว และเป็นปลาอะไรก็ได้ที่อยู่ได้ทุกสถานการณ์”



○○○