



THE STANDARD

STAND UP FOR THE PEOPLE

Website: <https://thestandard.co/aimcg/>

Section: Business

วันที่: 11 เมษายน 2562

หัวข้อ: เปิดตัวทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ AIMCG กองทรัสต์ที่เปิดโอกาสให้คุณเป็นเจ้าของ 3 ไลฟ์สไตล์มอลล์รายใหญ่ ภายใต้การดูแลของ AIM Group ผู้จัดการกองทรัสต์อิสระ



HIGHLIGHTS

- AIM Group ผู้จัดการกองทรัสต์อิสระ จัดตั้งทรัสต์กองใหม่ภายใต้ชื่อ ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ เอไอเอ็ม คอมเมอร์เชียล โกรท (AIM Commercial Growth Freehold and Leasehold Real Estate Investment Trust) หรือ AIMCG มีนโยบายลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ ประเภทศูนย์การค้า ไลฟ์สไตล์ มอลล์ อาคารสำนักงาน และศูนย์การประชุม เป็นต้น
- AIMCG เข้าลงทุนครั้งแรกในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทไลฟ์สไตล์มอลล์รวม 3 โครงการ ได้แก่ โครงการ 72 คอร์ทยาร์ด ทองหล่อ, โครงการยูดี ทาวน์ อุดรธานี และโครงการพอร์โต้ ชิโน้ สมุทรสาคร จุดเด่นเป็นทรัพย์สินคุณภาพ ตั้งอยู่บนทำเลที่โดดเด่นและมีความหลากหลาย

อีกหนึ่งทางเลือกสำหรับนักลงทุนที่ไม่มีกำลังทรัพย์มากพอที่จะลงทุนในอสังหาฯ โดยตรงก็คือ การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ผ่านทรัสต์ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ หรือ Real Estate Investment Trust (REIT) ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ (SET) แต่สิ่งนี้นักลงทุนต้องพิจารณา นอกเหนือจากศักยภาพของทรัพย์สินที่กองทรัสต์เข้าลงทุนแล้ว ผู้จัดการกองทรัสต์ ซึ่งทำ

หน้าที่บริหารจัดการและดูแลผลประโยชน์ให้แก่ผู้ถือหุ้นทรัสต์ ก็มีผลในการตัดสินใจไม่น้อย โดยที่ผ่านมา ผู้จัดการกองทรัสต์ ส่วนใหญ่มักจะเป็นบริษัทในกลุ่มของเจ้าของอสังหาฯ ที่เข้าลงทุน แต่ปัจจุบันมีผู้จัดการกองทรัสต์อิสระที่ไม่ขึ้นตรงต่อบริษัทแม่ และไม่มีความเกี่ยวข้องใดๆ กับบริษัทที่เป็นเจ้าของอสังหาฯ เป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับนักลงทุนที่ต้องการลงทุนอสังหาฯ ภายใต้นโยบายการลงทุนที่เปิดกว้าง เป็นอิสระ และยังเป็นโซลูชันของเจ้าของอสังหาฯ ที่ต้องการระดมทุนผ่านกองทรัสต์



วันนี้ AIM Group ผู้จัดการกองทรัสต์อิสระในประเทศไทย นำทัพโดย คุณอมร จุฬาลักษณ์านุกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ คุณจรัสฤทธิ์ อรรถเวทย์วรคุณ กรรมการผู้จัดการ เอไอเอ็ม กรุ๊ป กำลังสร้างทางเลือกใหม่ในการช่วยผู้ประกอบการอสังหาฯ ระดมทุนผ่านทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ หรือ REIT เพื่อต่อยอดในการขยายธุรกิจ หลังจากประสบความสำเร็จในการระดมทุนและจัดตั้งทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ เอไอเอ็ม อินด์ัสเทรียล โกรท หรือ AIMIRT ซึ่งลงทุนในอสังหาฯ ที่เกี่ยวข้องกับภาคอุตสาหกรรมไปเมื่อปลายปี 2560 และกำลังอยู่ระหว่างขั้นตอนการพิจารณาอนุมัติจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) เพื่อระดมทุนและเข้าลงทุนในทรัพย์สินเพิ่มเติมรวมมูลค่าไม่เกิน 4,300 ล้านบาท

AIM Group เดินหน้าจัดตั้งกองทรัสต์ใหม่ภายใต้ชื่อ 'AIMCG' เพื่อเข้าลงทุนครั้งแรกในอสังหาฯ ประเภทไลฟ์สไตล์มอลล์รวม 3 โครงการ ได้แก่ โครงการ 72 คอร์ทยาร์ด ทองหล่อ, โครงการยูดี ทาวน์ อุตรธานี และโครงการพอร์โต้ ชีโน่ สมุทรสาคร ชูจุดเด่นเป็นทรัพย์สินคุณภาพ ตั้งอยู่บนทำเลที่โดดเด่นและมีความหลากหลาย

การเดินทางครั้งใหม่ของ AIM Group จะสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุนได้มากน้อยแค่ไหน ต้องวิเคราะห์แบบคำต่อคำจาก 2 ผู้บริหาร AIM Group และ 3 ผู้บริหารอสังหาฯ ทั้ง 3 โครงการ

นิยามความเป็น AIM Group ผู้จัดการกองทรัสต์อิสระ

ในช่วงเริ่มต้นจัดตั้ง AIM Group เสียงคัดค้านดังกล่าวเสียงสนับสนุน เพราะยากที่จะมีผู้ประกอบการที่ไหนไว้วางใจให้ผู้จัดการกองทรัสต์อิสระที่ไม่มีบริษัทแม่ที่เป็นบริษัทที่ทำธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือบริษัทมหาชนมาสนับสนุน แต่ทั้ง คุณอมรร จุฬาลักษณ์นกุล และ คุณจรัสฤทธิ์ อรรถเวทวรวิฑูริ เชื่อว่า ความเป็นอิสระจะทำให้การบริหารจัดการมีความโปร่งใส มีความคล่องตัวสูง และยังสามารถว่าจ้างผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ตรงกับทรัพย์สินนั้นๆ ให้กลับมาเป็นผู้บริหารอสังหาฯ ได้อย่างอิสระ

คุณอมรรกล่าวว่า “กองทรัสต์อิสระเป็นเรื่องค่อนข้างใหม่ที่เกิดขึ้นในวงการ ‘กองทรัสต์’ หรือที่เรียกว่า รีท (Real Estate Investment Trust: REIT) ปัจจุบัน REIT ในตลาดทั้งหมด 22 กอง ส่วนใหญ่จะเป็นแพลตฟอร์มที่เรียกว่าเป็นสปอนเซอร์รีท (Sponsor REIT) นั้นแปลว่า บริษัทที่เป็นผู้จัดการกองทรัสต์ส่วนใหญ่เป็นบริษัทลูกของบริษัทมหาชนที่มีการพัฒนาทรัพย์สินของตัวเอง แล้วขายทรัพย์สินเหล่านั้นเข้ามาที่กองทรัสต์ และแต่งตั้งให้บริษัทลูกเป็นผู้จัดการกองทรัสต์เพื่อบริหารจัดการ เพราะฉะนั้น REIT ที่มีความเป็นอิสระ ไม่ขึ้นตรงต่อเจ้าของทรัพย์สินที่เกิดขึ้นจึงเป็นเรื่องใหม่

“ผู้จัดการกองทรัสต์อิสระจึงไม่มีความเกี่ยวข้องใดๆ กับเจ้าของทรัพย์สิน ข้อดีคือ สามารถบริหารงานได้อย่างเป็นอิสระ เมื่อไม่มีความเชื่อมโยง เกี่ยวโยง จึงมีความโปร่งใสชัดเจน มีเหตุผลที่อธิบายได้ว่า เวลาซื้อทรัพย์สิน เราลงทุนมูลค่าเท่าไร เหตุและผลเป็นอย่างไร รวมถึงเวลาบริหารจัดการทรัพย์สินนั้นๆ เนื่องจากเราไม่ได้เป็นบริษัทลูกของเจ้าของทรัพย์สิน การบริหารจัดการจึงมีความคล่องตัวสูง สองคือ เมื่อกองทรัสต์ตั้งขึ้นมาแล้ว เราสามารถว่าจ้างเจ้าของทรัพย์สินเดิมให้กลับมาเป็นผู้บริหารอสังหาฯ เมื่อเราไม่ใช่บริษัทลูกของเจ้าของทรัพย์สิน จึงมีวิธีกำกับดูแลและควบคุมเขาได้อย่างเต็มที่ มีความคอมเมอร์เชียลมากกว่า จึงเป็นสิ่งใหม่ที่นักลงทุนก็มองหา เพราะโครงสร้างมันอิสระ และตอบคำถามได้ชัดเจนในทุกๆ มุม

“ข้อจำกัดของผู้จัดการกองทรัสต์อิสระคือ ความคุ้นชินของตลาดจะมองไปที่บริษัทแม่ก่อน เพราะเป็นบริษัทมหาชนที่มีทรัพย์สินอยู่ในมือแน่นอนว่า คนที่มีทรัพย์สินอยู่ในมือ อนาคตกองทรัสต์ก็อาจจะเติบโตไปได้เยอะ ในขณะที่กองทรัสต์อิสระมักจะมีคำถามว่า ผู้จัดการกองทรัสต์เป็นใคร? บริหารจัดการได้หรือเปล่า? แล้วกองทรัสต์จะโตได้อย่างไร เมื่อไม่ได้เป็นบริษัทลูกของใคร? เราก็บอกอยู่แล้วว่าเราเป็นคนที่ทำงานสถาบันการเงินมา ทำเรื่องกองทุนอสังหาฯ ทำเรื่อง REIT มาเยอะ เรามองว่า เรื่องของ REIT เป็นเรื่องใหม่ที่น่าสนใจ และอยู่ในช่วงที่ REIT กำลังเกิดขึ้นในตลาดบ้านเรา ฉะนั้นด้วยประสบการณ์ตรงของทีมงาน AIM Group ที่ทำ REIT มาโดยตรง และยังได้รับใบอนุญาตจากสำนักงาน ก.ล.ต. ให้ทำหน้าที่เป็นผู้ก่อตั้งทรัสต์และผู้จัดการกองทรัสต์ ถ้าสำนักงาน ก.ล.ต. เขาอนุมัติใบอนุญาตให้ นั้นแปลว่า เขาต้องเชื่อว่า ระบบงานเราถูกตรวจสอบแล้ว มีระบบงานที่สามารถบริหารจัดการได้”



คุณจรัสฤทธิ์กล่าวว่า “ส่วนเรื่องขนาดของกองทรัสต์ มันเคยมีคำถามว่า เราจะโตอย่างไร แต่วันนี้ REIT ที่เราทำเป็นกองแรกก็คือ AIMIRT เป็นกองทรัสต์ที่มีนโยบายลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับภาคอุตสาหกรรม เวลาผ่านไปแค่ 1 ปี AIMIRT กำลังจะเพิ่มทุนและลงทุนในทรัพย์สินเพิ่ม ซึ่งจะทำให้มูลค่าทรัพย์สินของกองทรัสต์ใหญ่ขึ้นกว่า 200% นั่นแปลว่า กองทรัสต์ที่เริ่มต้นที่ 2,140 ล้านบาท วันนี้ AIMIRT มีแผนจะเพิ่มทุนและลงทุนเพิ่มอีกมูลค่าไม่เกิน 4,300 ล้านบาท ทำให้ขนาดกองทรัสต์โตเป็น 6,400 ล้านบาท ซึ่งโตเร็วมาก มันพิสูจน์ได้ว่า ที่มันโตมาได้เพราะความเป็นอิสระของกองทรัสต์ การที่เจ้าของทรัพย์สินจะเอาทรัพย์สินของเขามาขายให้กับกองทรัสต์ เขาทำได้อย่างสบายใจ เพราะเราไม่ได้เป็นคู่แข่งเขา เขาไม่ต้องกลัวว่าข้อมูลที่เป็นความลับทางการค้าจะถูกนำไปใช้ในเชิงการแข่งขัน

“อีกจุดเด่นของ AIM Group ก็คือ อิสระในการเฟ้นหาอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพ เพื่อให้กองทรัสต์เข้าไปลงทุน แปลว่าเรากำลังทำสิ่งที่ตลาดไม่ทำ ทำในสิ่งที่คนอื่นมองว่าไม่คุ้ม และยังไม่อยากทำในเวลานี้ หมายความว่า เราเชื่อมั่นว่ามีทรัพย์สินที่มีคุณภาพและศักยภาพอยู่เยอะในตลาด เพียงแต่ตลาดนั้นคุ้นชินกับสิ่งที่รู้จัก ดังนั้น เราทำงานหนักเพื่อให้ได้ทรัพย์สินที่ดีแต่ไม่ได้เป็นที่รู้จัก ให้เป็นที่รู้จัก ความยากอยู่ตรงที่นักลงทุนจะเชื่อได้อย่างไรว่า ทรัพย์สินเหล่านี้มันดีจริง โดยสิ่งที่เรากำลังจะบอกคือ กลุ่มธุรกิจคุณภาพไม่ได้มีแค่บริษัทมหาชน ธุรกิจไฮสเป็กสูงมากก็มีคุณภาพได้เช่นกัน ดังนั้น สิ่งที่ AIM Group ทำ จึงอาจเป็นของที่ไม่คุ้นหู แต่มีศักยภาพ เราศึกษาความเป็นไปได้อย่างเต็มที่ อย่างละเอียด เป็นกลาง และเมื่อเราเชื่อมั่นในทรัพย์สินนั้น เราก็เดินหน้าต่อ”

ขอบเขตการทำงานของ AIM Group

เมื่อเป็นอิสระจากบริษัทแม่ ขอบเขตการทำงานของ AIM Group จึงชัดเจนในการเปิดโอกาสให้เจ้าของทรัพย์สินเดิมกลับมาเป็นผู้บริหารองสหฯ เพื่อบริหารจัดการทรัพย์สินเอง โดยมีผู้จัดการกองทรัสต์คอยกำกับดูแลและทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิด คุณอมรยังกล่าวอีกว่า “คำว่าผู้จัดการกองทรัสต์อิสระที่เราเข้ามาดูแลและบริหารจัดการ จะเป็นเรื่องของการเงินและการบริหารจัดการทรัพย์สินเป็นหลัก ซึ่งการบริหารจัดการทรัพย์สินนั้น โครงสร้างของการทำกองทรัสต์ มันเปิดโอกาสให้เรามีโอกาสในการว่าจ้างเจ้าของทรัพย์สินเดิมมาบริหารจัดการทรัพย์สินนั้นๆ นี่เป็นข้อดีมาก เพราะคนที่รู้จักทรัพย์สินได้ดีที่สุดก็คือ คนที่สร้างและทำมาเองกับมือ มีผลประกอบการที่มั่นคงก็เพราะเขา ฉะนั้น การเปิดโอกาสให้เราสามารถไปว่าจ้างเขา เป็นสิ่งที่เราคิดจะทำ และนักลงทุนน่าจะชอบ เพราะคนคนนั้นคือคนที่ทำให้เกิดกำไรอย่างต่อเนื่องมาในอดีต ส่วนหน้าที่หลักของผู้จัดการกองทรัสต์ก็คือ เรื่องของการเงิน การดูเรื่องการเงินที่ค่อนข้างจะละเอียดและซับซ้อน กล่าวคือ ทำทุกอย่างให้กองทรัสต์เดินหน้าต่อไปอย่างมั่นคงมากที่สุด ให้มีกำไรมากที่สุด ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มรายได้หรือลดค่าใช้จ่าย ทางด้านการควบคุมค่าใช้จ่ายจะเกิดขึ้นจาก 2 มุมด้วยกัน คือ การควบคุมและลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจริงๆ และการใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินเข้ามาช่วย ฉะนั้น จาก Know-How ของเราที่มีประสบการณ์ในด้านการเงิน การธนาคารมา อยู่สถาบันการเงินมา ผลิตภัณฑ์ทางการเงินและเครื่องมือทางการเงินแบบนี้สามารถเข้ามาเพิ่มมูลค่าให้กับกองได้”

คุณจรัสฤทธิ์กล่าวเสริมในประเด็นของการดำเนินงานทุกขั้นตอน ย่อมต้องอยู่ภายใต้กฎระเบียบของสำนักงาน ก.ล.ต. และการกำกับดูแลของทรัสต์ “ในทุกขั้นตอนของการทำงาน เราจะต้องคอยควบคุมการทำงานของเราให้เป็นไปตามกฎ ตามระบบงานภายใต้กฎเกณฑ์ของ Compliance และผู้ช่วยตรวจสอบ ซึ่งได้แก่ ทรัสต์ และสำนักงาน ก.ล.ต. สุดท้ายเป็นเรื่องของงาน IR (Investor Relations) ก็ต้องมีการสื่อสารให้ข้อมูลแก่นักลงทุนอย่างทันท่วงที เวลาที่เขาต้องการรู้อะไร เมื่อเขาโทร.มา จะต้องให้ข้อมูลที่ถูกต้องได้ในทันที ไม่ต่างกับบริษัทมหาชนทั่วไป”

การเติบโตของ AIMIRT สร้างความเชื่อมั่นให้กับกองทรัสต์ใหม่ AIMCG

“ผลงานที่ผ่านมาภายใต้ AIM Group ก็จะมีกอง AIMIRT ซึ่งเป็นการลงทุนในทรัพย์สินประเภทที่เกี่ยวข้องกับภาคอุตสาหกรรม โดยลงทุนครั้งแรกในคลังสินค้าและห้องเย็น” คุณอมรชี้แจงข้อมูล “AIMIRT เป็นกองทรัสต์กองแรกในประเทศไทยที่ลงทุนในทรัพย์สินประเภทห้องเย็น ตอนนี้ AIMIRT อยู่ระหว่างการพิจารณาของสำนักงาน ก.ล.ต. ที่จะเพิ่มทุนและลงทุนเพิ่มมูลค่าไม่เกิน 4,300 ล้านบาท โดยจะมีทรัพย์สินอีกประเภทที่ยังไม่เคยมี REIT กองไหนทำคือ ถังเก็บน้ำมันและถังเก็บสารเคมีเหลว ซึ่งก็เป็นทรัพย์สินประเภทใหม่ๆ ที่เรามาหาซื้อให้กับนักลงทุนได้รับประโยชน์ในระยะยาว จะเห็นว่าการดำเนินงานของเราเป็นอิสระเพราะไม่ได้ผูกกับใคร เพราะฉะนั้น อะไรที่มีศักยภาพ เรามาหาให้ แล้วมาลองดูว่า มันมีศักยภาพพอหรือไม่ มีเหตุและผลอธิบายเป็นอย่างไร เป็นสิ่งที่เราหวังว่าจะตอบใจในสิ่งที่เราเป็นผู้จัดการกองทรัสต์อิสระ”

อีกประเด็นที่น่าสนใจคือ การเลือกลงทุนในทรัพย์สินที่ยังไม่เคยมีใครทำ อะไรคือสิ่งที่ AIM Group พิจารณา คุณจรัสฤทธิ์กล่าวว่า โดยหลักการทั่วไปคล้ายกับผู้จัดการกองทุนอื่นๆ ก็คือดูเรื่องกายภาพ ทรัพย์สินมีคุณภาพในการก่อสร้างหรือไม่ โลกทัศน์ต้องดี และใบอนุญาตต้องครบถ้วน แต่รายละเอียดที่ AIM Group ไม่มองข้ามคือ การวิเคราะห์ไปถึงธุรกิจของเจ้าของทรัพย์สินและปัจจัยอื่นๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินธุรกิจ “เราดูที่เจ้าของทรัพย์สินว่าเขามีผลการดำเนินงานเป็นอย่างไร เพราะเรื่องของการทำกองทรัสต์ เราจะกลับไปว่าจ้างเขา เราอยากให้เขาอยู่กับเราไปนานๆ และเรื่องสำคัญมากคือ การเงิน

รายได้ที่ได้จากทรัพย์สินมั่นคงแค่ไหน มีโอกาสในการเจริญเติบโตขนาดไหน รวมถึงเรื่องของกลไกต่างๆ ว่าเราจะวางโครงสร้างการอยู่ร่วมกันเป็นอย่างไร ดูผู้เช่า มีชื่อเสียงอย่างไร น่าเชื่อถือหรือเปล่า จ่ายค่าเช่าได้หรือไม่ ดูลึกไปถึงธุรกิจของผู้เช่าว่าทำธุรกิจอะไร ธุรกิจปลายทางเขาทำอะไร มันกำลังอยู่ในช่วงขาขึ้นหรือว่าช่วงขาลง เพราะถ้าธุรกิจไม่ดี การที่เขามีโอกาสจ่ายค่าเช่าไม่ได้ก็เป็นไปได้”

AIMCG กองทรัสต์ใหม่ที่จะทำให้นักลงทุนเป็นเจ้าของไลฟ์สไตล์มอลล์ได้ง่ายขึ้น

คุณอมรเผยว่า หลังจาก AIM Group ลงทุนในทรัพย์สินประเภทอุตสาหกรรมไปแล้ว และถือว่าประสบความสำเร็จ ก็มองว่าทรัพย์สินแต่ละประเภทควรแยกกองทรัสต์ให้ชัดเจน ทรัพย์สินที่เป็นอสังหาริมทรัพย์ก็ควรอยู่อีกกองทรัสต์หนึ่ง จึงเป็นที่มาของการจัดตั้งกอง AIMCG (AIM Commercial Growth Freehold and Leasehold Real Estate Investment Trust) ขึ้นมา

“เราตั้งต้นกอง AIMCG ด้วยคอนเซปต์ที่ว่า อสังหาริมทรัพย์ที่เป็นพื้นที่เช่าในเชิงพาณิชย์ อย่างไลฟ์สไตล์มอลล์ ห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงาน โครงการมิกซ์ยูส (Mixed-Use) เราจะรู้ว่าทรัพย์สินประเภทนี้ โดยทั่วไปมีการปรับอัตราการขึ้นค่าเช่าค่อนข้างสูง เพราะเป็นที่ที่ถ้าผู้เช่าเขารู้ว่าทราบฟีกมันมา เขาต้องก็ต้องไปเช่าอยู่ในที่มีทราบฟีกที่ดี โดยทรัพย์สิน 3 โครงการแรกที่เป็นจุดเริ่มต้นในการ IPO ของเรา เรามุ่งเป้าไปที่ไลฟ์สไตล์มอลล์”

AIM Group ยังคงใช้หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกทรัพย์สินที่กองทรัสต์จะเข้าลงทุน ได้แก่ ทรัพย์สินมีคุณภาพสูง ทำเลที่ตั้งโดดเด่นและมีความหลากหลาย อัตราการเช่าพื้นที่สูง ผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์มีประสบการณ์สูง และมีโอกาสในการลงทุนเพิ่มเติม โดยโครงการที่กองทรัสต์จะเข้าลงทุนในครั้งแรกนี้ล้วนเป็นโครงการที่ประสบความสำเร็จ มีผลการดำเนินงานของโครงการที่ดี เนื่องจากได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดีมาอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งโครงการยังมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่น ตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ และมีความหลากหลาย ทั้งในย่านใจกลางกรุงเทพฯ และจังหวัดเศรษฐกิจที่มีประชากรอยู่อย่างหนาแน่น และมีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสูง นอกจากนี้ยังเป็นโครงการที่มีอัตราการเช่าพื้นที่สูง และมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีในอนาคตทั้ง 3 โครงการ ได้แก่ โครงการ 72 คอร์ทยาร์ด, โครงการยูดี ทาวน์ และโครงการพอร์โต้ ซิโน่ โดยผู้บริหารของทั้ง 3 โครงการ ร่วมเปิดเผยข้อมูลและจุดเด่นที่สร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุนได้อย่างน่าสนใจ



คุณวรัญฉะ ไรจนภักดิ์ ผู้จัดการทั่วไป บริษัท เม็มเบอร์ชิป จำกัด ผู้พัฒนาโครงการ 72 คอร์ทยาร์ด ไลฟ์สไตล์มอลล์ใจกลางทองหล่อ จุดเด่นเรื่องคอนเซ็ปต์ที่แตกต่างจากไลฟ์สไตล์มอลล์ในละแวกเดียวกัน “เรามีแนวคิดที่จะสร้าง Lifestyle Complex ที่เป็นผู้นำเรื่อง Lifestyle Trend ของกลุ่มนักศึกษาตอนปลายไปจนถึงวัยทำงานให้จบในที่เดียว มีทั้งร้านค้าแฟลสำหรับช่วงเช้า ร้านอาหารญี่ปุ่นตอบโจทย์คนทำงาน และช่วงเย็นก็มีร้านให้นั่งแองเฮาต์ สามารถใช้ชีวิตได้ตั้งแต่เช้าจนถึงค่ำ เรายังมีพื้นที่ทั้ง Indoor และ Outdoor เพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ทุกรูปแบบจริงๆ และไม่ต้องกังวลเรื่องที่จอดรถ เพราะเรามีที่จอดรถสำหรับผู้มาใช้บริการเพียงพอ



“จุดเด่นของเราอีกอย่างก็คงเป็นเรื่องของโลเคชันที่อยู่ใจกลางเมืองอย่างทองหล่อ ซึ่งเป็นย่านศูนย์กลางที่สำคัญของกรุงเทพฯ และเป็นจุดหมายของการพบปะสังสรรค์ที่เป็นตัวเลือกอันดับต้นๆ สำหรับกลุ่มคนที่มีกำลังซื้อสูง โดยมีทั้งออฟฟิศและที่พักอาศัยเป็นจำนวนมาก ณ เวลานี้ไม่มีคนรุ่นใหม่ที่ไม่รู้จัก 72 คอร์ทยาร์ด เพราะเราตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตย่านทองหล่ออย่างแท้จริง”



ในขณะที่ คุณธนกร วีระชาติยานุกูล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อุดรพลาซ่า จำกัด ผู้บริหารโครงการศูนย์การค้ายูดีทาวน์ อุดรธานี กล่าวถึงจุดเด่นของโครงการยูดี ทาวน์ว่า “โครงการยูดี ทาวน์เป็น Open Mall ที่ใหญ่ที่สุดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีการศึกษาและปรับแนวทางของโครงการให้เข้าใจถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างดี ในขณะที่เดียวกันจังหวัดอุดรธานีถือเป็นจังหวัดศูนย์กลางทางการค้าของภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน ทั้งยังเป็นจังหวัดที่มีเที่ยวบินต่อวันมากถึง 56 เที่ยวบิน ซึ่งถือว่ามากที่สุดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สะดวกในการเชื่อมต่อไปยังจังหวัดใกล้เคียง ทำเลที่ตั้งก็อยู่กลางใจเมือง มีถนนล้อมรอบ 4 ด้าน และใกล้เคียงกันกำลังจะมีสถานีรถไฟรางคู่ ตัวโครงการเองเน้นตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคของคนท้องถิ่น



“ล่าสุดเพิ่งปรับเปลี่ยนแนวคิดในการใช้พื้นที่ UD Zaap Station โดยนำแนวคิด ‘UD สโมสรร’ เปลี่ยนบรรยากาศให้เป็น 4 แห่ง คือ Meeting Place, Chill Out, Cheer และ Place to be Seen ปรับปรุงพื้นที่ใหม่ เพิ่มขึ้น 2 เป็นโซน V.I.P. ให้สามารถชมคอนเสิร์ตได้สนุกขึ้น รองรับคนได้ทั้ง 2 ชั้น ไม่ต่ำกว่า 3,000 คน นอกจากนั้นยังมีการทำกิจกรรมและแคมเปญกระตุ้นการจับจ่ายใช้สอยร่วมกับแบรนด์ต่างๆ ในศูนย์การค้าเป็นประจำทุกไตรมาส จนถึงวันนี้ โครงการยูดี ทาวน์กลายเป็นแลนด์มาร์กประจำจังหวัด งานเทศกาลใหญ่ๆ ปีใหม่ สงกรานต์ ทุกคนต้องมาที่นี่ เราสามารถตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ได้ชัดเจน จึงมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักดีในฐานะสถานที่ท่องเที่ยวและพักผ่อนที่สำคัญ ถือเป็นแลนด์มาร์กประจำจังหวัด สามารถรองรับกำลังซื้อของคนในพื้นที่และจังหวัดใกล้เคียง รวมถึงประชาชนจากประเทศลาวที่เดินทางข้ามชายแดนเข้ามาท่องเที่ยวและจับจ่ายใช้สอย”



ทางฝั่งของโครงการพอร์โต้ ชิโน ไลฟ์สไตล์มอลล์ที่ใหญ่ที่สุดในจังหวัดสมุทรสาคร ถือเป็นจุดแวะพักขนาดใหญ่บนถนนพระราม 2 ผู้ที่เดินทางจากกรุงเทพฯ ลงสู่ภาคใต้จะต้องผ่าน จึงรองรับทั้งกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวและคนในชุมชนละแวกนั้น นายสุเทพ ปัญญาสาคร กรรมการผู้จัดการ บริษัท ดีแลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด กล่าวว่า “โครงการพอร์โต้ ชิโน ขณะนี้ก็ดำเนินงานมาประมาณ 7 ปี เป็นโครงการที่ตอบโจทย์กลุ่มผู้บริโภคใหม่ภายใต้แนวคิด The Harbor of Joy การผสมผสานเอกลักษณ์พื้นที่เข้ากับความทันสมัยสู่การเป็นแลนด์มาร์กแห่งใหม่บนถนนพระราม 2 รองรับกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวหรือผู้เดินทางผ่านไปยังจังหวัดทางภาคใต้ ตัวเลขรถยนต์ที่ผ่านถนนเส้นนี้อยู่ที่ประมาณ 70,000 คัน ไม่รวมรถขนส่งพาณิชย์ ถ้าถามว่าอะไรทำให้เรายังเติบโตต่อเนื่องก็คงต้องบอกว่า โลกเข้นสำคัญที่สุด เราอยู่บนถนนที่มีทราฟฟิกเยอะเป็นอันดับต้นๆ ของประเทศไทย นอกจากนี้ ยังได้อานิสงส์จากการขยายตัวของโครงการที่อยู่อาศัยที่ขยายตัวออกสู่พื้นที่บริเวณพลเพิ่มขึ้น



“ดังนั้น โครงการพอร์โต้ ชิโนจึงไม่ได้เป็นแค่โครงการจุดพักรถ (Rest Area) สำหรับนักท่องเที่ยวเท่านั้น แต่ยังเป็นศูนย์กลางของชุมชนในพื้นที่ที่มีกำลังซื้อสูงอีกด้วย สิ่งสำคัญคือ เราบริหารงานด้วยความเข้าใจลูกค้ามากๆ เราเป็นไลฟ์สไตล์มอลล์ที่เกี่ยวข้องกับคนท้องถิ่นเป็นหลัก สิ่งที่เราปรับตัวตลอดเวลาก็คือ การทำความเข้าใจกับไลฟ์สไตล์ของลูกค้าที่เปลี่ยนไป ปีนี้เป็นปีที่เรามีการรีโนเวทและปรับตัวเยอะ สิ่งหนึ่งที่ลูกค้ามีความต้องการคือ การได้รับบริการที่สะดวก รวดเร็ว เราเปิดโซนอาหารพื้นที่กว่า 1,000 ตารางเมตร เน้นอาหารกินง่าย โลคัลฟู้ด สตรีทฟู้ดของจังหวัดเป็นหลัก ยิ่งเติมเต็มคนที่เดินทางและคนในพื้นที่มากยิ่งขึ้น เราจึงเพิ่มร้านที่มีบริการ DRIVE THRU เข้ามาในโครงการด้วย เช่น สตาร์บัคส์ ซึ่งเป็นรูปแบบ DRIVE THRU แห่งแรกของประเทศไทย นอกจากนี้ ยังมีพื้นที่ Co-Working Space ภายใต้ชื่อ ‘Heart Work Co-Working Space @Porto Chino’ เพื่อต่อยอดคอนเซ็ปต์ของพอร์โต้ ชิโน ในการเป็น ‘The Heart of Your Community’ Co-Working Space แห่งแรกในจังหวัดสมุทรสาคร ที่เปิดให้บริการเมื่อปลายปี 2560 โดยกลุ่มผู้ใช้บริการเป็นทั้งนักธุรกิจสตาร์ทอัพ กลุ่มฟรีแลนซ์ ผู้ประกอบการเอสเอ็มอี ครีเอเตอร์องค์กรต่างๆ รวมถึงกลุ่มที่ใช้เพื่อสอนหรือติวหนังสือ”

คุณจรัสฤทธิ์ให้ข้อมูลเพิ่มเติมถึงเหตุและผลในการคัดเลือกทรัพย์สินที่กองทรัสต์จะเข้าลงทุน และจุดสำคัญที่ทั้ง 3 ผู้บริหารจาก 3 โครงการ ให้ความหวังใจให้ AIM Group เป็นพาร์ตเนอร์ทางธุรกิจ “กอง REIT เป็นเครื่องมือสร้างความเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด ขยายธุรกิจได้เร็ว เพราะมีเงินหมุนกลับเข้ามาเร็วกว่าการทำธุรกิจที่เป็น Conventional เช่น โครงการหนึ่งกู้แบงก์ สมมติว่า สามารถชำระคืนเงินกู้แบงก์ได้ภายใน 10 ปี นั่นแปลว่า กว่าจะเริ่มโครงการที่ 2 ได้ ต้องรอถึง 10 ปี ถ้าเปรียบเทียบกับการใช้ REIT เป็นเครื่องมือในการระดมทุน เขาขายเข้ากองปีที่ 3 เขาได้เงินหนึ่งก้อนไปคืนหนี้แบงก์ และนำเงินอีกก้อนไปพัฒนาโครงการที่ 2 สองโครงการเกิดขึ้นได้ในระยะเวลาที่สั้นลง ถ้าผู้ประกอบการเข้าใจเครื่องมือนี้ ย่อมจะช่วยให้ถูกที่และเป็น

ประโยชน์ต่อธุรกิจ นี่คือคอนเซ็ปต์หลัก เราจึงนำเรื่องนี้เข้าไปคุยกับผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ ซึ่งผู้ประกอบการทั้ง 3 โครงการเอง ก็มีแผนที่จะทำให้ธุรกิจเขาให้เติบโตอย่างไร และมีข้อจำกัดในเรื่องโครงสร้างทางการเงินแบบไหน เรียกว่า เป็นการศึกษาการทำงานร่วมกันระหว่าง AIM Group และผู้ประกอบการทั้ง 3 โครงการ เราไม่ได้ไปซื้อของเขาเหมือนเป็นพ่อค้า แต่เราเข้าไปในฐานะพาร์ตเนอร์ทางธุรกิจ ช่วยคิดว่าข้อดีของเขาที่จะใช้ REIT ให้เป็นประโยชน์อย่างไร โดยที่เราเองได้ของที่ดีไปนำเสนอให้กับนักลงทุน”



ไลฟ์สไตล์มอลล์จะไม่ใช้เทรนด์ แต่เป็นวิถีชีวิตของคนยุคใหม่

AIM Group ยังเผยอีกว่า AIMCG ใช้เวลาค่อนข้างนานในการค้นหาและคัดเลือกทรัพย์สินที่มีคุณภาพและมีศักยภาพจริงๆ คุณจรัสฤทธิ์ชี้แจงว่า “เนื่องจากทรัพย์สินที่เราดูเป็นรีเทล ทรัพย์สินจึงมีความเคลื่อนไหวที่รวดเร็ว ถ้าเราใช้เวลาศึกษาไม่นานพอ เราจะไม่เห็นภาพผลประกอบการที่แท้จริงในทุก Cycle ว่าผลประกอบการนั้นมันจริงหรือไม่ เพราะหลังจากนี้คนที่จะต้องตอบคำถามนักลงทุนคือ AIM Group เราจึงต้องใช้ระยะเวลาในการพิจารณาค่อนข้างนาน กว่าเราจะ IPO หรือลงทุนในทรัพย์สินโครงการต่างๆ”

แล้วนักลงทุนจะมั่นใจได้อย่างไรว่าไลฟ์สไตล์มอลล์จะไม่ใช้เทรนด์ แต่เป็นวิถีชีวิตของคนยุคใหม่ คุณอมรมองว่า ในแง่ของการวิเคราะห์หรือการคาดการณ์ล้วนมีความเสี่ยง แต่สิ่งที่ AIM Group จะสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุนคือ ผลประกอบการในอดีต “เราจะนำเสนอให้เห็นว่า ทั้ง 3 โครงการที่เราเลือกลงทุน ธุรกิจมีความนิ่งในระดับหนึ่งแล้วหรือไม่ ดูอัตราการเข้าย่อนหลังและผลการดำเนินงานของโครงการย้อนหลังอย่างน้อย 3 ปี เราเห็นความนิ่ง ดังนั้น อดีตพิสูจน์อนาคตได้ระดับหนึ่ง ก็น่าจะเป็นฐานที่สร้างความเชื่อมั่นได้ระดับหนึ่ง”

ตัวแปรอื่นๆ จะมีผลต่อการตัดสินใจของนักลงทุนหรือไม่ คุณจรัสฤทธิ์แสดงทัศนะได้อย่างน่าสนใจ “ไลฟ์สไตล์มอลล์ที่ประสบความสำเร็จอยู่ที่ F&B เพราะเป็นสิ่งที่ถูกแทนที่ยากในโลกออนไลน์ นี่คือการปรับตัวของธุรกิจประเภทนี้ว่า จะสร้างความเหมาะสมในสัดส่วนของผู้เช่าอย่างไร ไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนไปก็อาจเป็นตัวแปรหนึ่ง หรือสภาพเศรษฐกิจโดยรวม คนใช้จ่ายน้อยลงก็อาจส่งผลกระทบต่อบ้างเหมือนกัน ดังนั้น เราต้องดูว่าแต่ละโครงการเขามีมิชชันเจอร์ คือมีการผสมผสานสัดส่วนประเภทผู้เช่าอย่างไร อย่างโครงการยูดี ทาวน์ มีตั้งแต่สตรีทฟู้ตไปจนถึงร้านอาหารราคาแพง ทำให้สามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าได้หลากหลาย มีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จได้ เพราะคนอาจจะหนีจากห้างฯ มาใช้จ่ายที่นี้มากขึ้น จริงๆ แล้วปัจจัยภายในเป็นเรื่องหลัก ทีมงานเขาจะต้องรักษาคุณภาพแบบนี้ ต้องสร้างกิจกรรมให้มีความถี่เท่าไร สร้างอะไรใหม่ๆ มาดึงดูดลูกค้า”

ทั้งทำให้กับนักลงทุนที่มองไปถึงจุดที่ดอกเบี้ยขาขึ้น ในเวลานั้นกองทรัสต์ยังเป็นสิ่งที่นักลงทุนต้องกังวลหรือไม่ คุณจรัสฤทธิ์กล่าวถึงท้ายไว้อย่างน่าสนใจว่า “เราไม่กลัวดอกเบี้ยขาขึ้น ดอกเบี้ยขึ้นอีก 20 รอบ ก็ไม่เท่ากับผลตอบแทนที่จะได้จาก REIT เพราะดอกเบี้ยเงินฝากแบงก์เป็นคนให้ โดยมีต้นทุนจากการนำเงินฝากไปปล่อยกู้ จึงขึ้นอยู่กับว่าแบงก์ปล่อยกู้ได้เท่าไร แบงก์ก็จะให้ดอกเบี้ยเงินฝากได้เท่าไร ในขณะที่ REIT คือทางลัด ให้คุณได้มีโอกาสได้เป็นส่วนหนึ่ง ได้เป็นเจ้าของโครงการนั้น เรายอมรับว่า คุณอยากทำโกดังหนึ่งโกดัง แต่คุณไม่มีเงิน คุณมาซื้อ REIT คุณเป็นเจ้าของโกดังทันที เวลาดูผลตอบแทนของ REIT ก็เหมือนคุณลงเงินไปหนึ่งก้อน แล้วสิ่งที่คุณได้กลับมาก็คือ เงินปันผลที่เปรียบเสมือนดอกผลที่ได้รับกลับคืนมาจากเงินลงทุนของคุณเอง เหมือนการทำธุรกิจจริงๆ ในขณะที่เงินฝากแบงก์ไม่ใช่”

ในอนาคตกองทรัสต์ AIMCG วางแผนเข้าลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ให้เข้าเพื่อการพาณิชย์ทุกประเภท ทั้งอาคารสำนักงาน อาคารสำนักงาน โครงการมิกซ์ยูส (Mixed-Use) ไลฟ์สไตล์มอลล์ ห้างสรรพสินค้า หรือพื้นที่ที่เป็นรีเทล ข้อมูลเพิ่มเติมต้องการพิจารณาต่อไป ซึ่งทุกทรัพย์สินที่เลือกลงทุนก็จะใช้เกณฑ์การพิจารณาเช่นเดียวกับ 3 โครงการแรก มองในมุมมองนักลงทุนแล้วถือเป็นทางเลือกที่ดี แม้ว่าการลงทุนทุกรูปแบบจะมีความเสี่ยง แต่ถ้าเลือกลงทุนในกอง REIT ที่ให้ผลตอบแทนประมาณ 8% ต่อปี ก็น่าจะเป็นตัวเลือกที่ดีที่จะศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม