

ครึ่งปีแรก'บ้าน100ล้าน'สะพัด ลูกค้าซื้อเงินสด3ค่ายแบ่งชิงดำทุกมุมเมือง

แบรนด์ชนแบรนด์ตลาดบ้าน 100 ล้าน

แบรนด์	ทำเล	ตารางวา	ตารางเมตร	ห้องนอน	ห้องน้ำ	จอดรถ	ฟังก์ชันเพิ่ม	ล้านบาท
แสนสิริ	พระราม 2	224	661	5	6	4+4	The Parlour	146
บ้านอิสสระ	พระราม 9	208	842	5	N.A.	8	สวิตไอบ้าน	132
อัลฟิน่า	ปิ่นเกล้า	351	825	5	6	4	เรือน้ำชา	120
สตาวล์ย	บางนา	213	562	5	7	4	ครัวไทย+เฟอร์ฯ	105
คิวอวโนว	สาย 3	555	850	7	9	6 ไร่จวด	เรือนริบอง	96
บ้านอิสสระ	พัฒนาภร 30	238	697	6	N.A.	5	สวิตไอบ้าน	94
สตาวล์ย	ปิ่นเกล้า	227	601	5	6	4 ไร่จวด	ครัวไทย+เฟอร์ฯ	90
กรานดา	สาย 3	250	786	5	7	3	N.A.	90

ที่มา : ประชาชาติธุรกิจออนไลน์

ตลาดบ้าน 100 ล้านแข่งเดือด 6 บิ๊กแบรนด์แข่งเปิดขายคลมโซนพระราม 2-ปิ่นเกล้า-บางนา-พัฒนาการ "โกลด์" ชูจุดขายแวลู ออฟ มั่นนี้ ผุดบ้านมาสเตอร์พีซ 120 ล้าน แบนด์อัลฟิน่า ปักหมุดทำเลปิ่นเกล้า "แสนสิริ" ฟอรัมใหญ่เปิดแฟลคชิปลักเซอรี่โปรเจกต์ที่ 4 แบนด์บ้านแสนสิริ พัฒนาการเริ่ม 65-240 ล้าน ลูกค้าสิริไฟออริตี้แห่ซบ 12 หลัง "ชาญอิสสระ" ต่อจิกซอร์แบนด์บ้านอิสสระ เปิดควบ 2 ทำเล ย่านพระราม 9-บางนา

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า ตลาดบ้านระดับลักเซอรี่ ราคาเริ่มต้นหลังละ 40 ล้านบาท เป็นเซ็กเมนต์ที่มีการแข่งขันสูง ล่าสุดช่วงครึ่งปีแรกมีบิ๊กแบรนด์ 3 ราย เปิดตัวโครงการใหม่ ราคาสูงสุดหลังละ 240 ล้านบาท โดยทางบริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย ระบุว่าแนวโน้มปี 2561 ตลาดบ้านหรูราคาเกิน 40 ล้านบาท คาดว่ามีการแข่งขันเปิดตัวของผู้ประกอบการรวมกันมูลค่า 15,000 ล้านบาท

6 บริษัทแข่งดักลูกค้าไฮโซ

ทั้งนี้ จากการสำรวจตลาดบ้านราคา 100 ล้านบาท พบว่ามีผู้ประกอบการหลักแข่งขันในตลาด 6 รายด้วยกัน ประกอบด้วย บมจ.เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น, บมจ.ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์, บมจ.แสนสิริ, บมจ.แผ่นดินทองพรีอเพอริตี้ ดีเวลลอปเม้นท์, บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์ และ บมจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ (ดูตารางประกอบ)

โดยแต่ละแบรนด์เริ่มต้นบนที่ดินขนาด 213-351 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยตัวบ้าน 661-850 ตารางเมตร ฟังก์ชัน 5-7 ห้องนอน 6-9 ห้องน้ำ ที่จอดรถ 3-10 คัน ราคาอยู่ระหว่าง 90-146 ล้านบาท

ทั้งนี้ ค่ายแสนสิริเป็นเจ้าของสถิตินิวไฮเปิดขายบ้านหรูราคาสูงสุดในตลาดอยู่ที่หลังละ 240 ล้านบาท โดยเป็นแบบบ้านแสนสิริ 9 ในโครงการบ้านแสนสิริ พัฒนาการ บนที่ดิน 560 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 941 ตารางเมตร มี 6 ห้องนอน 7 ห้องน้ำ ที่จอดรถ 6+4 คัน โกลด์ชู "แวลู ออฟ มั่นนี้"

นายวิรัชต์ มั่นเจริญพร กรรมการผู้จัดการ สายงานพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว บริษัท แผ่นดินทอง พรีอเพอริตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ โกลเด้นแลนด์ เปิดเผยว่า หลังจากควบรวมกิจการกับบริษัท กรุงเทพบ้านและ

ที่ดิน จำกัด โกลด์ได้ริโมเดลแผนธุรกิจโครงการบ้านหรูเดอะแกรนด์ ปิ่นเกล้าใหม่ โดยปรับจากสไตล์โมเดิร์นมาเป็นคฤหาสน์สไตล์สเปนิช คอร์เตยาร์ด พูลวิลล่า เนื้อที่รวม 190 ไร่ 344 หลัง มูลค่าโครงการ 6,800 ล้านบาท

โดยแบ่งพัฒนา 2 แบนด์ด้วยกันคือ เดอ โพน์ บ้านพรีเมียมราคา 15-25 ล้านบาท กับอัลฟิน่า ราคา 25-120 ล้านบาท โดยบ้านสเปนิชมีให้เลือก 3 แบบบ้าน ได้แก่ พาลาซิโอ เดอ ลา ริเบอรัว่า พื้นที่ใช้สอย 475 ตารางเมตร 5 ห้องนอน 6 ห้องน้ำ 3 ที่จอดรถ, พาลาซิโอ เดอ ลา แมกตาเลน่า พื้นที่ใช้สอย 560 ตารางเมตร 5 ห้องนอน 6 ห้องน้ำ 4 ที่จอดรถ และพาลาซิโอ เดอ คาลอส พื้นที่ใช้สอย 668 ตารางเมตร 4 ห้องนอน 5

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachart Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: First Section/พรีอเพอริตี้

วันที่: จันทร์ 2 - พุธ 4 กรกฎาคม 2561

ปีที่: 41

ฉบับที่: 5058

หน้า: 6(บน), 7

Col.Inch: 122.09

Ad Value: 164,821.50

PRValue (x3): 494,464.50

คลิ๊ป: สีสี่

หัวข้อข่าว: ครึ่งปีแรก'บ้าน100ล้าน'สะพัด ลูกค้าซื้อเงินสด3ค้ายแข่งชิงดำทุกมุมเมือง

ห้องน้ำ 4 ที่จอดรถ

ล่าสุด โกลด์ดีไซน์บ้านลักเซอริตี้ต้องการให้เป็นมาสเตอร์พีซโดยมีเพียงหลังเดียวในโครงการ แบบบ้านพลาซิโอ เดอ ซาน เดลโม ตั้งชื่อตามพระราชวังโบราณของสเปน บนที่ดิน 350 ตารางวา ฟังก์ชัน 5 ห้องนอนใหญ่ 6 ห้องน้ำ จอดรถ 4 คัน พร้อมสระว่ายน้ำกลางแจ้งสามารถเทกวิวดูได้ทุกมุมทั้งชั้นบน-ชั้นล่าง เพดานสูง 5.5 เมตร ห้องน้ำใช้สุขภัณฑ์ Amani Roca โทเนลีสพิเศษ ราคาบ้านพร้อมตกแต่ง 120 ล้านบาท

“จุดขายของเราลูกค้าเปรียบเทียบแล้วจะรู้ถึงคอนเซ็ปต์แวลู ออฟ มันนี่ ฟังก์ชันเราชนะขาด ในขณะที่ความคุ้มค่าซื้อบ้าน 280-300 ตารางวา ได้สระว่ายน้ำไซส์ 5x12 เมตร เจาะกลุ่มลูกค้าประสบความสำเร็จอายุ 45 ปีขึ้นไป เป็นคนในพื้นที่ตั้งแต่พุทธมณฑลสาย 4-7 ไปถึงนครปฐม และกลุ่มทำงานในย่านซีบีดี ตั้งแต่เขตป้อมปราบฯ พระนคร ลัมพินชวงศ์ ยานนาวา ธนบุรี บางกอกน้อย บางกอกใหญ่ และชายกลุ่มเยาวราชได้ด้วย เป็นกลุ่มผู้มีรายได้เดือนละ 5 ล้านบาท หรือมีเงินออม 10 ล้านบาทขึ้นไป”

แสนสิริเปิดขาย 240 ล้าน

นายอภิชาติ จูตระกูล ประธานอำนวยการ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า บริษัทเปิดตัวโครงการแฟล็กชิปลำดับที่ 4 แรนด์ “บ้านแสนสิริ พัฒนาการ” ทำเลพัฒนาการ 30 มูลค่าโครงการ 3,200 ล้านบาท จำนวน 36 ยูนิต ราคา 65-240 ล้านบาท

รายละเอียด ที่ดินเริ่มต้น 150-560 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 494-941 ตารางเมตร สร้างบนที่ดินรวม 37 ไร่ เปิดฟรีเซลเมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2561 ล่าสุดมียอดขายแล้ว 12 ยูนิต มูลค่า 40% ของมูลค่าโครงการ หรือ 1,280 ล้านบาท

นายอภิชาติกล่าวว่า ก่อนหน้านี้ แสนสิริเปิดโครงการแฟล็กชิปอันดับที่ 1 เป็นคอนโดมิเนียมแบรนด์ “บ้านไข่มุก” หัวหิน เมื่อ 20 กว่าปีที่แล้ว ราคาเปิดขายยูนิตละ 7 ล้านบาท ปัจจุบันขายเป็น 80 ล้านบาท อันดับ 2 “บ้านแสนสิริ สุขุมวิท 67” ราคา

เปิดขายยูนิตละ 27 ล้านบาท ปัจจุบันขายเป็น 50 ล้านบาท อันดับ 3 “98 ไวร์เลส” ทำเลนนวิทย์ เปิดขายด้วยราคาเฉลี่ย 5.5 แสนบาท/ตารางเมตร ปัจจุบันราคาเฉลี่ยขายเป็น 6.5 แสนบาท/ตารางเมตร

ลูกค้าเป้าหมาย “สิริโพอริตี้”

ล่าสุด “บ้านแสนสิริ พัฒนาการ” ทำเลชอยพัฒนาการ 30 จึงเป็นโครงการแฟล็กชิปอันดับที่ 4 ซึ่งประเมินจากประสบการณ์ 3 โครงการที่ผ่านมา ทำให้มีโอกาสในการปรับราคาขึ้นได้ในอนาคต เนื่องจากศักยภาพทำเลชอยพัฒนาการ 30 อยู่ใจกลางเส้นทางคมนาคมสายหลัก ราคาที่ดินมีอัตราการเติบโตสูง โดยราคาประเมินของกรมธนารักษ์รอบปัจจุบัน (ปี 2559-2562) ปรับขึ้น 7-16% จากราคาประเมินรอบ 4 ปี (2555-2558)

นางสาววิลาสิณี เดชอมรธัญ รองกรรมการผู้จัดการสายงานพัฒนาธุรกิจ และพัฒนาโครงการแนวราบ กล่าวเพิ่มเติมว่า ปัจจุบันมียอดขาย 12 ยูนิต โดยแต่ละหลังใช้เวลาก่อสร้างและตกแต่ง 1 ปี คาดว่าทยอยก่อสร้างแล้วเสร็จภายในสิ้นปีนี้จำนวน 8 ยูนิต

“ทำเลพัฒนาการ 30 ถือเป็นจุดขายเพราะอยู่ใกล้ใจกลางเมือง ในขณะที่ยุค 30 ปีที่แล้วมีหมู่บ้านปัญหา ทำให้ได้รับการยอมรับว่าเป็นย่านอยู่อาศัยชั้นดี กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ซื้อระดับบน หรือ high net worth individual โดยยอดขาย 12 ยูนิตแรกมาจากลูกค้าสิริโพอริตี้ ซึ่งเป็นฐานลูกค้าหลักของแสนสิริ มีพฤติกรรมซื้อโครงการที่อยู่อาศัยราคาเฉลี่ย 80 ล้านบาทขึ้นไป บริษัทตั้งเป้าปิดการขายอีก 24 ยูนิตที่เหลือในโครงการภายในสิ้นปี 2562”

นางสาววิลาสิณีกล่าว

ชาญอิสสระบุกทำเลบางนา

นายสงกรานต์ อิสสระ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ตลาดบ้านเดี่ยวลักเซอริตี้มีการแข่งขันสูง โดยชาญอิสสระเปิดตัวโครงการล่าสุด แรนด์

“บ้านอิสสระ บางนา” บนที่ดิน 24 ไร่ 44 ยูนิต ที่ดินเริ่มต้น 100-238 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 380-697 ตารางเมตร ราคาเริ่มต้น 38-94 ล้านบาท มูลค่าโครงการ 2,500 ล้านบาท โดยมีบริษัทสถาปนิก 49 เป็นผู้รับผิดชอบออกแบบโครงการ

จุดเด่นเริ่มตั้งแต่ที่ตั้งโครงการอยู่ติดถนนใหญ่ ภายในโครงการเน้นการพักอาศัยในบรรยากาศธรรมชาติล้อมบ้าน ทุกหลังมีการติดตั้ง solar cell พลังงานแสงอาทิตย์ช่วยประหยัดค่าไฟฟ้าของบ้าน มีระบบสมาร์ตโฮตเมชั่น อาทิ ระบบ access control, CCTV, ระบบควบคุมการเปิดปิดไฟแอร์ ประตูรั้วผ่านมือถือ

พื้นที่ส่วนกลางมีคลับเฮาส์ สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ ฟิตเนส โชน amphitheater ลู่วิ่งรอบหมู่บ้าน หรือ jogging track รอบโครงการยาวกว่า 800 เมตร ส่วนฟังก์ชันในบ้าน อาทิ คริวไทย คริวเพนทรี Bulthaup นำเข้าจากประเทศเยอรมนี สำหรับบ้านหลังใหญ่มีการติดตั้งลิฟต์สำหรับแบบบ้าน ABELIA และ BELLIS รวมทั้งมีบริการคอนเซียร์จาด้านต่าง ๆ เช่น บริการโฮมแคร์ช่วยดูแลและบำรุงรักษาภายในและภายนอกบ้าน, บริการด้านสุขภาพ, บริการด้านการจัดเลี้ยง และบริการผู้ช่วยส่วนตัว จึงมั่นใจว่าจะมีผลตอบแทนที่ดีเหมือนกับที่บริษัทประสบความสำเร็จในการเปิดขายบ้านอิสสระ เรสซิเดนซ์ พระราม 9 มาแล้ว