

## บ้านทรูโตสวนตลาด



โครงการใหม่สุด  
รับตีมาตรฐานในตลาด  
ที่เพิ่มต่อเนื่อง แอล.  
พี.เอ็น.เอ. ปรับกลยุทธ์  
มุ่งพัฒนาบ้านและ  
ทาวน์โฮมราคาแพง

B4

# แห่งเปิดบ้านทรู หนีตลาดล่าง

### ไอศรีย สืบลาเก้

แม้ว่าภาพรวมเศรษฐกิจในประเทศ  
ยังอยู่ในสภาวะรอการฟื้นตัว แต่ตลาด  
บ้านทรูราคาแพงกลับมีทิศทางเติบโต  
สวนกระแส จึงทำให้บรรดาผู้ประกอบการ  
ต้องกระจายการลงทุนเพื่อมาจับลูกค้า  
ในระดับนี้มากขึ้น

จากการสำรวจตลาดบ้านทรู บริษัท  
แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ ตั้งแต่ปี  
2558 ถึงไตรมาสแรกปี 2561 พบว่ามี  
ผู้พัฒนาโครงการรายใหญ่และรายย่อย  
42 โครงการ จำนวน 1,554 ยูนิต โดย  
ในปี 2560 มีการพัฒนาบ้านทรูออกสู่

ตลาดกว่า 400 ยูนิต สะท้อนให้เห็น  
ถึงความต้องการที่มีอย่างต่อเนื่อง  
ทำเลที่เน้นพัฒนาในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา  
ได้แก่ 1.สุขุมวิท (พร้อมพงษ์-เอกมัย)  
2.ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์ 3.พระราม  
9-ศรีนครินทร์-พัฒนาการ 4.ราชพฤกษ์  
5.สาทร พระราม 3

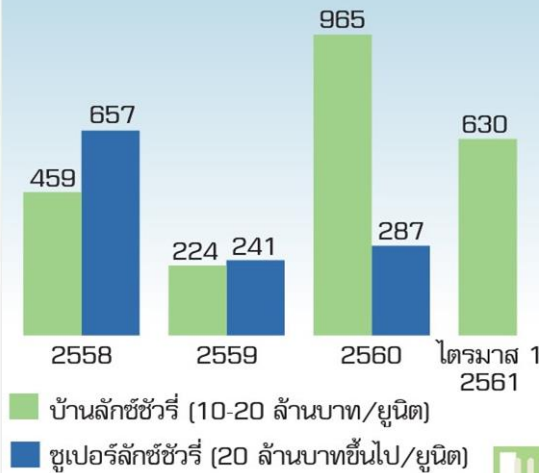
สำหรับในช่วง 5 เดือนแรกของปี  
นี้มีบ้านเดี่ยวระดับราคา 10-20 ล้าน  
บาท เข้าสู่ตลาดกว่า 600 ยูนิต และ  
ทาวน์เฮาส์ราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป  
ประมาณ 30 ยูนิต สำหรับถนนพระราม  
3 มีการพัฒนาทาวน์โฮมมากที่สุดประมาณ  
2,700 ยูนิต รองลงมา คือ อาคารพาณิชย์/

โฮมออฟฟิศ และบ้านแฝด โดยทาวน์  
โฮมถือว่ามีการตอบรับจากผู้ซื้อมากที่สุด  
จะเห็นได้ว่าจากปี 2558 ทาวน์โฮม  
มีราคาเริ่มต้น 7-8 ล้านบาท เนื้อที่  
ประมาณ 28 ตารางวา (ตร.ว.) พื้นที่  
ใช้สอย 250-280 ตารางเมตร (ตร.ม.)  
แต่ปัจจุบันราคาทาวน์โฮมย่านพระราม  
3 เริ่มต้นที่ประมาณ 14-30 ล้านบาท  
หรือบ้านแนวสูง 4-4.5 ชั้นขึ้นไปมีความ  
ต้องการสูงขึ้นเช่นกัน

**สุรวุฒิ สุขเจริญสิน** เจ้าหน้าที่บริหาร  
ระดับสูงด้านกลยุทธ์และวางแผนธุรกิจ  
บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ กล่าว  
ว่า จากข้อมูลดังกล่าว ทำให้บริษัทต้อง

## โครงการ บ้านจัดสรรใหม่ ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

### บ้านหรูเปิดตัวใหม่



ที่มา : บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย)

### บ้านจัดสรรสร้างเสร็จ



ปรับกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการที่จะต้องให้ความสำคัญกับตลาดบ้านและทาวน์โฮมราคาแพงรวมถึงธุรกิจที่สร้างรายได้ระยะยาว (Recurring Income) มากขึ้น จากก่อนหน้านี้หนักในการพัฒนาโครงการจะเน้นพัฒนาคอนโดมิเนียมจัดตลาดแมส หรือราคาไม่แพง แต่เนื่องจากกลุ่มผู้ซื้อคอนโดระดับล่างได้รับผลกระทบจากปัญหาหนี้ครัวเรือนจนไม่สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ กลยุทธ์การพัฒนาโครงการต่อไปจึงต้องกระจายความเสี่ยงโดยมุ่งสู่ตลาดระดับบิวทิกซ์ขึ้นไป

ทั้งนี้ ล่าสุดบริษัทได้เปิดตัวโครงการ BAAN 365 by LPN รูปแบบทาวน์โฮมและบ้านเดี่ยวซึ่งถือเป็นสินค้าเรือธงสำคัญบนถนนพระราม 3 จำนวน 99 ยูนิต ราคาขาย 18-60 ล้านบาท ปัจจุบันมียอดขายแล้ว 700 ล้านบาท หรือจำนวน 20 ยูนิต แบ่งเป็นทาวน์โฮมและบ้านเดี่ยวสัดส่วน 50: 50 โดยภายในสิ้นปีนี้บริษัทตั้งเป้ายอดขายไว้ 2,000 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ในปี 2560 บริษัทมีรายได้จากตลาดแนวราบ 10% จากราย

ได้รวมกว่า 9,000 ล้านบาท แต่ในปี 2561 ตั้งเป้าว่าสัดส่วนจะอยู่ที่ 17% หรือมียอดขาย 2,000 ล้านบาท ขณะที่ยอดขายบ้านราคาแพงจะมีสัดส่วนอยู่ที่ 6-7% จากเป้ารายได้รวม 1.2 หมื่นล้านบาท

“ที่ผ่านมาสัดส่วนการพัฒนาโครงการคอนโดระดับล่าง หรือแมสจะมีสัดส่วนอยู่ที่ 80-90% แต่นับจากนี้ไปสัดส่วนจะเป็นการพัฒนาโครงการคอนโดระดับล่างจะเหลือ 50% โครงการคอนโดระดับสแตนดาร์ดราคา 7-8 หมื่นบาท/ตร.ม. จะอยู่ที่ 40% อีก 10% จะเป็นโครงการระดับพรีเมียมราคา 1.5 แสนบาท/ตร.ม.ขึ้นไป และบ้านเดี่ยวราคา 35 ล้านบาท/ยูนิตขึ้นไป”

**ศุภโชค ปัญจทรัพย์** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอสเซท โฟว ดีเวลลอปเม้นท์ กล่าวว่า ตลาดบ้านระดับลักซ์ซัวรี่ราคา 20 ล้านบาทขึ้นตลาดยังมีความต้องการเนื่องจากคนรุ่นใหม่ที่ประสบความสำเร็จมีมากขึ้นและมีการสร้างครอบครัวใหม่ โดยบริษัทได้เปิดตัวโครงการบ้านเดี่ยว 3 ชั้น

vana เรสซิเดนซ์ พระราม 9-ศรีนครินทร์ ตั้งอยู่พื้นที่ 20 ไร่ จำนวน 69 ยูนิต ประกอบด้วยบ้านเดี่ยวบนพื้นที่ใช้สอยขนาด 400-492 ตร.ม. มูลค่าโครงการ 1,800 ล้านบาท ซึ่งการรุกตลาดบ้านหรูคาดว่าจะทำให้บริษัทมีรายได้ในปีนี้อย่างน้อย 1,000 ล้านบาท จากปีก่อนที่มีรายได้ 400 ล้านบาท จากการพัฒนาคอนโดมิเนียมไวโอ้ ย่านแคราย

**ด้าน อลิวัสสา พัฒนถาบุตร** กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) กล่าวว่า ตลาดบ้านเดี่ยวมีอุปทานเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปีนี้อยู่ที่ 1.2-1.3 หมื่นยูนิต โดยทำเลที่พัฒนาส่วนใหญ่จะอยู่ในโซนกรุงเทพฯ ตะวันตกและตะวันออก ซึ่งบ้านหรูระดับราคา 20-30 ล้านบาทขึ้นไป เปิดตัวในช่วง 3 ปีนับจากปี 2559 จนถึงปัจจุบันเปิดตัวรวม 1,115 ยูนิต และโครงการส่วนใหญ่ที่เปิดขายมียอดขาย 50-60% หลังจากเปิดตัวได้ 1 ปี ถือเป็นยอดขายที่ค่อนข้างดี ■