

บ้านแนวราบแข่งดู



บิ๊กอสังหาฯ รุก
หนักครึ่งปีหลัง ลุย
ตลาดทาวน์เฮาส์ล้าน
ปลาย ยันบ้านหรู 240
ล้าน หวังเจาะกลุ่ม
เรียลติมานด์

B4

ตลาดแนวราบแข่งดู บิ๊กเนมเปิดกลยุทธ์สู้ศึก

| อรรถกร จารุวัฒน์-ภาวธ

ครึ่งหลังปี 2561 ภาคอสังหาริมทรัพย์
มีทิศทางเป็นบวก เพราะไม่ว่าจะยอด
โอนกรรมสิทธิ์และยอดจดทะเบียนทั้ง
แนวราบและสูงในช่วง 5 เดือนแรกปีนี้
เพิ่มขึ้น 44% และ 29% ตามลำดับ เมื่อ

เทียบกับช่วงเดียวกันกับปีที่แล้ว ขณะที่
บรรดาผู้ประกอบการต่างเดินทางบุก
ตลาดแบบเต็มสูบ โดยเฉพาะตลาดแนว
ราบที่เริ่มเปิดในหลายระดับราคา

คุณลักษณะ จันทรีพิทักษ์ กรรมการ
ผู้จัดการ บริษัท ออริจิน เฮาส์ เปิดเผย
ว่า บริษัทได้ตั้งเป้าหมายการพัฒนา

โครงการแนวราบในช่วง 5 ปี (ปี 2561-
2565) โดยมีแผนเปิดตัวโครงการใหม่
เจาะตลาดใน 3 เซ็กเมนต์ระดับราคา
3-20 ล้านบาท รวมมูลค่าโครงการสะสม
กว่า 4.9 หมื่นล้านบาท และคาดว่าในปี
2565 บริษัทจะเริ่มต้นมีรายได้ทะลุปีละ
1 หมื่นล้านบาทเป็นปีแรก พร้อมก้าวสู่

ทิศทางตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบ



ออริจิน เฮาส์

■ เจาะตลาด 3 เซ็กเมนต์
ระดับราคา 3-20 ล้านบาท

■ จับทำเลที่มีการแข่งขัน
ไม่สูงมากหรืออบอุ่นเอเชีย

■ เน้นลงทุนโซนตะวันออก
และอีอีซี

■ พัฒนาทาวน์โฮมฟังก์ชัน
บ้านเดี่ยว

■ ชูดิจิทัลโฮมและ
กรีนอินโนเวชัน

■ เปิดตลาดใหม่
ทำเลใกล้เมืองมากขึ้น



ดี-แลนด์ กรุ๊ป



แสนสิริ

■ พัฒนาในทำเลที่
ตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมาย

■ กระจายลงทุนตลาด
ทาวน์เฮาส์ราคา 1.69 ล้านบาท
ถึงบ้านแพง 240 ล้านบาท

■ นำเทคโนโลยีมาเพิ่มความสะดวก
สบายและมีความปลอดภัยยิ่งขึ้น

■ ขยายฐานลูกค้าเดิม
และเปิดตลาดใหม่

■ พัฒนาสินค้ารับเทรนด์
ผู้บริโภครุ่นใหม่

■ ออกแบบโปรดักต์รองรับ
การอยู่อาศัยทุกวัย



เอพี (ไทยแลนด์)

ที่มา : โพสต์ทูเดย์รวบรวม

บางกอกโพสต์ กราฟฟิก

ท็อป 3 ในใจผู้บริโภคเมื่อนึกถึงโครงการบ้านแนวราบ

สำหรับกลยุทธ์ในการบุกตลาดแนวราบจะพัฒนาภายใต้แบรนด์ บริทาเนีย ที่เน้นฟังก์ชันการใช้งาน โดยมุ่งทำเลที่มีการแข่งขันไม่สูงมาก หรือบลูโอเชียน แต่มีความต้องการอยู่อาศัยจริง และมีศักยภาพเติบโตต่อเนื่อง เช่น โชน กรุงเทพฯ ตะวันออก

รวมไปถึงเดินหน้าพัฒนาโครงการในพื้นที่โครงการระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ที่เริ่มเห็นความชัดเจนด้านการลงทุนทั้งภาครัฐและเอกชน ส่งผลให้พื้นที่เกิดการพัฒนาในทุกด้าน รวมไปถึงเรื่องของที่อยู่อาศัยด้วย โดยทำเลกรุงเทพฯ ตะวันออก และพื้นที่ต่อเนื่อง ทำให้อีอีซีกลายเป็นทำเลยอดนิยมและมีแนวโน้มเติบโตอย่างมากในช่วง 2-3 ปีนับจากนี้

“ตลาดต่างจังหวัดเริ่มมีการขยายตัวมากขึ้น ขณะที่ราคาที่ดินแม้จะมีการปรับราคาขึ้นต่อเนื่อง ซึ่งบางพื้นที่เพิ่มเป็นเท่าตัวเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา แต่ก็ยังมีความต้องการที่ดินแปลงใหญ่ที่มีศักยภาพอีกมาก โดยมองว่าตลาดแนวราบยังมีโอกาสเติบโต สามารถสร้างไปขายไปได้ หากชีพพลายออกสู่ตลาดมากเกินกว่าการดูดซับของตลาด” ศุภลักษณ์ กล่าว

ด้าน **ศิริพงษ์ สมบูรณ์** กรรมการผู้จัดการ บริษัท ดี-แลนด์ กรุ๊ป กล่าวว่า ในช่วง 5 เดือนที่ผ่านมา ตลาดแนวราบไม่ได้หวือหวาแต่มีสัญญาณที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันกับปีที่แล้ว โดยครึ่งปีหลังคาดว่าตลาดจะมีการแข่งขันสูงขึ้นจากการเร่งทำตลาดของบรรดาผู้ประกอบการ เพราะยังเห็นการจัดโปรโมชั่นกระตุ้นแรงซื้ออย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงสถาบันการเงินต่างๆ มีการแข่งขันปล่อยสินเชื่อมากขึ้น ทั้งนี้หากการลงทุนภาครัฐและแนวโน้มเรื่องของการเลือกตั้งมีความชัดเจนจะช่วยดึงความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคในประเทศและนักลงทุนต่างชาติมากยิ่งขึ้น ซึ่งนั่นหมายถึงอารมณ์คนซื้อบ้านจะดีไปด้วย

ในส่วนกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการของบริษัทนั้นจะยังคงเน้นพัฒนาอสังหาฯ ประเภททาวน์โฮมโดยให้ความสำคัญเรื่องของการออกแบบฟังก์ชัน เช่นเดียวกับบ้านเดี่ยวควบคู่กับการพัฒนาดีไซน์โฮม และกรีนอินโนเวชั่น เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมายทั้งเรื่องของโปรดักต์และราคา

นอกจากนี้บริษัทจะรุกทำเลใกล้เมืองมากขึ้น เพื่อรองรับกลุ่มครอบครัวคนรุ่นใหม่ ซึ่งมีความต้องการพื้นที่สำหรับอยู่อาศัยที่กว้างขวาง สะดวกสบาย ในราคาที่คุ้มค่าและยังคงสามารถเดินทางได้อย่างสะดวกรวดเร็วไม่แพ้ทำเลกลางเมือง

ขณะที่ **วิลาสิณี เตชอมรธัญ** รองกรรมการผู้จัดการสายงานพัฒนาธุรกิจ และพัฒนาโครงการแนวราบ บริษัท แอสสิริ กล่าว ว่า ทิศทางตลาดบ้านแนวราบในครึ่งปีหลังปี 2561 มองว่า กำลังซื้อดีตามแนวโน้มเศรษฐกิจที่ขยายตัว แต่จะเช็คเม็ดเงินที่มีการแข่งขันสูง ขณะที่เทรนด์พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงเป็นคนรุ่นใหม่ในการซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้นและอายุของคนซื้อที่ลดน้อยลง

ทั้งนี้ กลยุทธ์ของบริษัทจะเน้นการพัฒนาโครงการในทำเลที่ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในพื้นที่ นอกจากนี้ยังคำนึงถึงเรื่องของการออกแบบโปรดักต์ โดยการจัดสรรพื้นที่ใช้สอยให้สามารถตอบสนองความต้องการของสมาชิกในครอบครัว รวมทั้งการนำเทคโนโลยีมาเพิ่มความสะดวกสบายและมีความปลอดภัยให้กับผู้อยู่อาศัยในทุกๆ ด้านมากยิ่งขึ้น

ด้าน **ภมร ประเสริฐสรรค์** รองกรรมการผู้อำนวยการ สายงานธุรกิจแนวราบ บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) กล่าวว่า ในครึ่งปีหลังบริษัทมีแผนเปิดโครงการแนวราบ 32 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 3.3 หมื่นล้านบาท จากแผนทั้งปี 38 โครงการ มูลค่ากว่า 3.9 หมื่นล้านบาท เนื่องจากบริษัทเห็นโอกาสจากความต้องการของตลาดที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สำหรับรุกตลาดแนวราบนั้น บริษัทจะมีการขยายทั้งตลาดเดิมที่เป็นเจ้า

ตลาดอยู่แล้ว เช่น ย่านสุขสวัสดิ์ พระราม 3 ตลาดพร้าว พระราม 9 รัชพล ปิ่นเกล้า ราชพฤกษ์ รัตนาธิเบศร์ รวมถึงการสร้าง

ฐานลูกค้าใหม่ในทำเลอื่นๆ เช่น อ่อนนุช บางนา รังสิต เป็นต้น โดยทุกโครงการที่พัฒนาจะเน้นพื้นที่ที่มีการคมนาคมสะดวก รวมทั้งแนวโครงการรถไฟฟ้า ส่วนต่อขยาย

นอกจากนี้ เพื่อรองรับเทรนด์ผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป จากการสำรวจทำให้บริษัทเข้าใจความต้องการแฝงของลูกค้า โดยการพัฒนาโครงการแนวราบในอนาคตจะเน้น 3 เรื่องหลัก ได้แก่ มัลติ เจเนอเรชั่น ลิฟวิง การออกแบบเพื่อรองรับการอยู่อาศัยร่วมกันของหลายช่วงอายุ

ทั้งนี้ ยังมีเรื่องของ เอลดี ลิฟวิง การให้ความสำคัญกับการออกแบบพื้นที่ที่ส่งเสริมสุขภาพที่ดี ครอบคลุมความต้องการทั้งพื้นที่ส่วนกลางและภายในบ้าน และสมาร์ทโฮม ลิฟวิง การประยุกต์เอาเทคโนโลยีเข้ามาเพื่ออำนวยความสะดวกและปลอดภัยในการใช้ชีวิตภายในบ้าน ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีแบบบ้านที่อยู่ในระบบมากกว่า 70 โมเดล ครอบคลุมทุกความต้องการ โดยบริษัทจะมุ่งพัฒนาสินค้าตามความต้องการของลูกค้าในทุกทำเลที่มีกำลังซื้อ

อย่างไรก็ดี ในปีนี้คาดว่าอุปทานใหม่จะเข้าสู่ตลาดเพิ่มขึ้น 20% จากทุกปีเฉลี่ยอยู่ราว 10% เนื่องจากความต้องการและกำลังซื้อผู้บริโภคเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะทาวน์โฮม เนื่องจากราคาคอนโดมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น จึงทำให้โครงการแนวราบเป็นทางเลือกสำคัญของผู้บริโภค ■