

จับตาอสังหาฯ

สมุทรสาครเฟื่อง

ดี-แลนด์ฯรุกตลาดเต็มสูบ QHร่วมแจมบ้านเดี่ยวหรู7-15ล.

ASTVผู้จัดการรายวัน - “ดี-แลนด์ฯ” อสังหาฯย่านสมุทรสาคร โหมทำการตลาดสร้างแบรนด์ หลังรายได้จากส่วนกลางรุกแย่งแชร์ตลาด ระบุความต้องการโตต่อเนื่องแถมการแข่งขันน้อยกว่า กทม. เผยแผนปี 54 เปิด 4 โครงการ บ้านเดี่ยว-ทาวน์เฮาส์ ล่าสุดเปิดแบรนด์บ้านหรู “ฟอร์โต วิลลา” บนถนนพระราม 2 พร้อมด้วยคอมมูนิตี้มอลล์พื้นที่กว่า 10,000 ตร.ม. คาดเปิดให้บริการในปี 55 ด้านเครือคิวเฮาส์ปั้นแบรนด์บ้านเดี่ยวหรูเจาะโซนพระราม 2 ราคา 7-15 ล้านบาท

นายสุเทพ ปัญญาสาคร กรรมการผู้จัดการ บริษัท ดี-แลนด์กรุ๊ป จำกัด (D-Land Group) เปิดเผยว่า บริษัทดำเนินกิจการพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ บนถนนพระราม 2-จ.สมุทรสาคร มา 9 ปี นับจากปี 2545 ปัจจุบันพัฒนาไปแล้ว 4 โครงการ ซึ่งได้แก่ 1.โครงการวินริดา ทำเงิน โครงการต้นแบบของบริษัทฯ ซึ่งเป็นทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น จำนวน 141 หน่วย มูลค่าโครงการ 150 ล้านบาท ที่สามารถปิดการขายได้ในปีแรก. 2.โครงการวินริดา โอเรียนทอล ประกอบ

ด้วยทาวน์เฮาส์ 2 และ 3 ชั้น และอาคารพาณิชย์ รวม 203 หน่วย มูลค่าโครงการ 600 ล้านบาท. 3.โครงการเอกชัยคอมเพล็กซ์ อาคารพาณิชย์ บนถนนเอกชัย จำนวน 43 หน่วย มูลค่าโครงการ 250 ล้านบาท ที่สามารถปิดการขายได้อย่างรวดเร็ว

สำหรับโครงการต่อเนื่องที่อยู่ระหว่างการขาย ได้แก่ โครงการ “เดอะพราว” ทาวน์โฮม และบ้านแฝด จำนวน 314 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 850 ล้านบาท เปิดโครงการเมื่อเดือนเมษายนที่ผ่านมา ปัจจุบันมียอดจองแล้ว 80% และโครงการบ้านดี - เอกชัย ทาวน์โฮม จำนวน 128 หน่วย มูลค่าโครงการ 200 ล้านบาท ปัจจุบันมียอดขายแล้ว 50%

ทั้งนี้ ตลาดอสังหาฯบนถนนพระราม 2 ไปจนถึงสมุทรสาคร มีอัตราการเติบโตที่ดี เนื่องจากถือเป็นถนนเศรษฐกิจของประเทศ อย่างไรก็ตามภายหลังที่การแข่งขันในกรุงเทพฯ รุนแรงมากขึ้น เริ่มมีผู้ประกอบการรายใหญ่จากส่วนกลางเข้าไปแข่งขันในย่านนี้เพิ่มมากขึ้น ทำให้บริษัทต้องเร่งปรับตัวรับมือ ด้วยการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รับรู้มากยิ่งขึ้น แต่อย่างไรก็ดี

ดี-แลนด์ฯ ถือเป็นผู้ประกอบการท้องถิ่นที่มีชื่อเสียงและความเชี่ยวชาญ เข้าใจวัฒนธรรม ชีวิตความเป็นอยู่ของคนในพื้นที่เป็นอย่างดี จึงเชื่อว่าจะสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ไม่ยาก

ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดแบรนด์ที่ชัดเจน บริษัทจึงพัฒนาทาวน์เฮาส์ภายใต้แบรนด์ “บ้านดี”. ส่วนทาวน์โฮมและบ้านแฝด ใช้แบรนด์ “เดอะ พราว” และรวมบริษัทในเครือที่มี 3 แห่งให้อยู่ภายใต้บริษัทเดียวคือ ดี-แลนด์ กรุ๊ป

ล่าสุดบริษัทเตรียมเปิดตัวแบรนด์บ้านเดี่ยวระดับบน “ฟอร์โต วิลลา” บนถนนพระราม 2 ห่างจากเซ็นทรัลพระราม 2 ประมาณ 15 กม. บนเนื้อที่โครงการ 50 ไร่ แบ่งพื้นที่พัฒนาเป็นบ้านเดี่ยวขนาด 3-4 ห้องนอน บนที่ดิน 60-150 ตารางวา จำนวน 105 หน่วย ราคาเริ่มต้น 7-12 ล้านบาท มูลค่าโครงการ 1,250 ล้านบาท

นอกจากนี้ ยังกันพื้นที่ด้านหน้าโครงการจำนวน 15 ไร่ เพื่อพัฒนา Community Mall พื้นที่ 10,000 ตร.ม. ด้วยเงินลงทุนกว่า 500 ล้านบาท เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าของโครงการและลูกค้าในย่านดังกล่าว คาดจะสร้างรายได้ให้แก่บริษัทปีละกว่า 100 ล้านบาท โดยจะเปิดให้จองพื้นที่ได้ในไตรมาส 2 นี้ และคาดว่าจะเปิดให้บริการได้ประมาณไตรมาส 2 ปี 55

นายสุเทพ กล่าวถึงยอดขายในปี 54 ว่าจะอยู่ที่ 900 ล้านบาทจาก 300 ล้านบาทในปีที่ผ่านมา หรือเติบโตขึ้น 200%

QH ปั้นแบรนด์หรูเจาะบ้านเดี่ยวพระราม 2

ในด้านของบริษัท คาซ่า วิลล์ จำกัด ในเครือควอลิตี้ เฮาส์ (QH) โดยนายอภิชาติ เสงวนดิษฐ์ ผู้อำนวยการฝ่ายโครงการบ้าน 2C คาซ่าฯ กล่าวว่า เพื่อเป็นการเติมเต็มช่องว่างทางการตลาด ใน

เซกเมนต์ของบ้านเดี่ยวระดับราคา 7-15 ล้านบาท ซึ่งเป็นเซกเมนต์ที่กลุ่มลูกค้ามีกำลังซื้อค่อนข้างดี ล่าสุด ได้เปิดตัวแบรนด์สินค้าใหม่ ภายใต้ชื่อ “คาซ่า Legend” บ้านเดี่ยวระดับ Exclusive ที่มีราคาตั้งแต่ 7-15 ล้านบาท มุ่งเจาะกลุ่มลูกค้าระดับกลาง-บน ที่มีไลฟ์สไตล์ในแบบครอบครัวยุคใหม่ นำร่องกับโครงการ “คาซ่า Legend พระราม 2” มูลค่าโครงการ 420 ล้านบาท จำนวน 48 หลัง บนเนื้อที่โครงการ 16 ไร่ ■