

	หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ
	คอลัมน์ :
	หัวข้อข่าว : แสนสิริ เห็นช่องทางดีมานด์กลุ่มนักศึกษาชั้น
	วันที่ : 11 กุมภาพันธ์ 2556

บิกจัดสรรแบ่งฟุตคอนโดฯ

แสนสิริ/เพอร์เฟค เห็นช่องทางดีมานด์กลุ่มนักศึกษาชั้น

พลัส พร็อพเพอร์ตี้ ซี้ตี่มานด์กลุ่มนักศึกษาชั้น ด้าน 2 บิ๊ก อสังหาฯ แสนสิริ-พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค เห็นช่องทางคอนโดฯ รองรับมูลค่ารวมกว่า 6,000 ล้านบาท

นายอนุสรณ์ ฐิติพิทักษ์สันติ รองกรรมการผู้จัดการ ฝ่ายบริหารสินทรัพย์ บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เปิดเผยว่า ช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา คอนโดมีเนียมในย่านสถานศึกษามีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน สอดคล้องกับกำลังซื้อที่มากขึ้น หากพิจารณาถึงกลุ่มผู้ซื้อ อันดับ

คัมค่ายิ่งกว่าเมื่อเทียบกับการเช่าที่อยู่อาศัย ตลอดจนสามารถนำห้องชุดดังกล่าวไปปล่อยเช่าได้อีกด้วย ด้านของทำเลที่ตั้ง พบว่าคอนโดมีเนียมได้กระจายไปตามจังหวัดต่างๆ ที่มีมหาวิทยาลัย และสถานศึกษาใหญ่ๆ ทั่วประเทศ อาทิ ชลบุรี เชียงใหม่ ขอนแก่น สงขลา

การศึกษา เช่น มหาวิทยาลัย นิคมอุตสาหกรรม บริเวณ จ.ปทุมธานี วงแหวนกาญจนาภิเษก หรือใกล้แหล่งเมืองเก่า เช่น อยุธยาพิษ หรือสำโรง เป็นต้น

"การจับตลาดเฉพาะกลุ่ม เป็นเช็กเมนต์ที่มีความเฉพาะตัวเพิ่มมากขึ้น เพื่อหนีหนีจากการแข่งขันในตลาดเดิมๆ ซึ่งเห็นได้จากความสำเร็จในช่วงที่ผ่านมาจากการเปิดตัวโครงการดีคอนโด แคมปัส รีสอร์ท ที่ตั้งอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัย เชียงใหม่ โดยประสบความสำเร็จอย่างสูงในการเจาะตลาดนี้ บริษัทจึงวางแผนพัฒนาโครงการในลักษณะนี้เพิ่มเติม โดยจะใช้แบรนด์ ดี คอนโด เป็นธงในการทำตลาดคอนโดฯใกล้สถานศึกษา เน้นการสร้างอิมเมจที่แตกต่างในแต่ละทำเล"

สำหรับแผนการเปิดโครงการ ดี คอนโด แคมปัส ในปีนี้ได้วางไว้ 4 โครงการ มีใกล้มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต จ.ภูเก็ต ใกล้มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ใกล้มหาวิทยาลัยสยาม และราชพฤกษ์-จรัญฯ 13 รวมมูลค่าทั้ง 4 โครงการประมาณ 4,060 ล้านบาท

ด้านนายชาญนิต ใจวัชรินธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ในปีนี้บริษัทมีแผนจะเปิดโครงการใหม่ทั้งหมด 21 โครงการ มูลค่ารวม 2.75 หมื่นล้านบาท โดยมี 2 โครงการใหม่ที่โฟกัสในส่วนของคอนโดมีเนียมรอบสถานศึกษา ได้แก่ โครงการ ยูนิลอฟท์ เอแบค มูลค่าโครงการ 1,000 ล้านบาท และโครงการ ยูนิลอฟท์ ศาลายา ใกล้มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา มูลค่าโครงการ 1,000 ล้านบาท



แรกยังคงเป็นกลุ่มผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัย เพราะความครบครันในเรื่องระบบสาธารณูปโภค และโครงการคอมมูนิตีโมดลล์ขยายอยู่ทั่วทุกทำเล เนื่องจากสถานศึกษาถือเป็นแหล่งชุมชนขนาดใหญ่

รองลงมาคือกลุ่มผู้ซื้อที่มีทุนระยะยาวและหวังจะซื้อคอนโดมีเนียมเพื่อลงทุนปล่อยเช่าให้กับกลุ่มนักเรียนนักศึกษา ตลอดจนบุคลากรในสถานศึกษา และที่สำคัญคือกลุ่มลูกค้ากลุ่มใหม่ในส่วนของผู้ปกครองที่เล็งเห็นความ

พิษณุโลก ซึ่งถือเป็นสัญญาณแห่งการเติบโตของตลาดคอนโดมีเนียมในมิติใหม่

นายเศรษฐา ทวีสิน กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ในปี 2556 แสนสิริจะขยายตลาดให้ครอบคลุมทุกเช็กเมนต์ เพื่อขยายฐานลูกค้าและรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้า โดยมองหาตลาดที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ ขยายจากตลาดระดับกลางลงล่าง ในทำเลแหล่งงานและสถาบัน