

	หนังสือพิมพ์ Business
	คอลัมน์ :
	หัวข้อข่าว : แสนสิริ เดินหน้ารุกธุรกิจคอนโดมิเนียม เต็มสูบปีมังกร
	วันที่ : 23 มีนาคม 2555

‘แสนสิริ’เดินหน้ารุกธุรกิจ“คอนโดมิเนียม”เต็มสูบปีมังกรทอง
รับกระแสคอนโดบูมวางแผนเปิด 19 โครงการใหม่ทั่วประเทศ
มูลค่ากว่า 19,000 ล้านบาท.มั่นใจยอดโอนปีนี้แตะ 13,000 ล้านบาท.

กรุงเทพฯ / แสนสิริ ประกาศ
 แผนพัฒนาโครงการคอนโดตลอด
 ปี 2555 รุกเปิดโครงการใหม่ 19
 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 19,000
 ล้านบาท ครอบคลุมทุกระดับราคาทั้ง
 ใน กทม. ชานเมือง และต่างจังหวัด
 ประเดิมแห่งล่าสุดที่เขาใหญ่ หลัง
 สร้างแบรนด์คิดลมนบนในหัวหินและ
 ภูเก็ตสำเร็จ มั่นใจยอดโอนปีนี้แตะ
 13,000 ล้านบาท จาก 16 โครงการ
 เน้น เหตุพุดิกรณ์ของลูกค้ชาวไทย
 เริ่มมาซื้อคอนโดมิเนียม ทั้งเป็นบ้าน
 หลังแรกและหลังที่สองมากยิ่งขึ้นภาย
 หลังเหตุการณ์อุทกภัยเมื่อปีที่ผ่านมา
 รวมทั้งค้ความค้ ความต้องการคอนโด
 ใจกลางเมืองเริ่มมากกว่าช้พลาขาย
 เพราะปัญหาการซื้อที่ดินของบริษัทยอ
 ่งหา จึงทำให้ตลาดคอนโดชานเมืองคิ
 รอไฟฟ้าเคบคิขึ้นอย่างก้าวกระโดด



นายอุทัย อุทัยแสงสุข รอง
 กรรมการผู้จัดการอาวุโส สาย
 งานพัฒนาธุรกิจและพัฒนา
 โครงการคอนโด นิเนียม บริษัท แสนสิริ
 จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ตั้งแต่ต้น
 ปีที่ผ่านมา แสนสิริในส่วนธุรกิจพัฒนา
 โครงการ คอนโดมิเนียมสามารถสร้างผล
 งานได้อย่างดีเยี่ยม โดยตั้งแต่ต้นปี 2555
 จนถึงปัจจุบัน

อ่านต่อหน้า C-7

‘แสนสิริ’เดินหน้ารุกธุรกิจ“คอนโดมิเนียม”

สามารถสร้างยอดขายได้ กว่า 3,000 ล้านบาท
 จากความสำเร็จของการขายโครงการคิ
 ดลมน – ปัตอง ที่ภูเก็ต และโครงการเชค
 ทองหล่อ ที่สามารถขายหมดภายใน 1 วัน และ
 คาดการณ์ว่าแสนสิริจะสามารถสร้างยอดขาย
 จากงาน แสนสิริ ไลฟ์ คัมส์ โฮม (Sansiri Life
 Comes Home) ที่จัดขึ้นระหว่างวันที่ 17-19
 กุมภาพันธ์ศกนี้อีกประมาณ 2,500 ล้านบาท
 โดยเชื่อมั่นว่าเมื่อรวมยอดขายในไตรมาสแรกปี
 2555 ทั้งหมดจะทำให้ธุรกิจคอนโดมิเนียมของ
 แสนสิริ สามารถทะลุยอดขายที่ 7,000 ล้านบาท
 ได้ ส่งผลให้ยอดขายรวมของแสนสิริในไตรมาส
 แรกพุ่งถึง 10,000 ล้านบาทตามที่ตั้งเป้าไว้ได้
 อย่างแน่นอน

“ในปีที่ผ่านมา แสนสิริ ได้แนะนำโครงการ
 คอนโดมิเนียมสู่ตลาดในทุกระดับราคา เพื่อ
 ตอบโจทย์ความต้องการ ของตลาดโดยรวม มา
 ในปีนี้ นอกจากเราจะคงกลยุทธ์เดิมแล้ว เรายัง

มองหาโอกาสใหม่ ๆ ในตลาดเมืองท่องเที่ยว
สำคัญทั่วประเทศ นอกเหนือจากที่เราสร้างความ
แข็งแกร่งได้สำเร็จในหัวหินและภูเก็ต” นายอุทัย
กล่าวแสดงความเชื่อมั่น

ล่าสุด แสนสิริ ได้เผยโฉมคอนโดมิเนียม
ในสไตล์ “รีสอร์ต คอนโด (Resort Condo)”
เป็นครั้งแรก ในงานแสนสิริไลฟ์ คัมส์โฮม กับ
โครงการเซโลน่า เขาเต่า (Chelona Kaotao)
และโครงการ 23 องศา เอสเตท เขาใหญ่ (23°
Estate) โดยนายอุทัยกล่าวเพิ่มเติมว่า “เรามี
ความพร้อมที่จะรุกพัฒนาโครงการ คอนโดใน
รูปแบบต่าง ๆ ทั่วประเทศ โดยนอกจากโครงการ
ที่เขาเต่าที่เปิดขายครั้งแรกในงานไลฟ์ คัมส์โฮม
รวมทั้งโครงการที่เขาใหญ่ที่เปิดให้จองสิทธิ์
และกำหนดเปิดขายอย่างเป็นทางการในเดือน
พฤศจิกายนแล้ว เรายัง วางแผนขยายไปสู่หัว
เมืองใหญ่ในภาคเหนือ ตะวันออก และตะวัน
ออกเฉียงเหนือด้วย ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่าง การ
ศึกษาความเป็นไปได้”

ด้านมุมมองต่อภาพรวมตลาดคอนโด-
มิเนียมเมืองไทยในปี 2555 นั้น นายอุทัย
กล่าวแสดงความเห็น ในประเด็นดังกล่าว
ว่า “ตลาดคอนโดมิเนียมยังมีการเติบโตใน
ทุกเขตแดน หากวิเคราะห์ในแต่ละเขตแดน
โดยเริ่มจากคอนโดมิเนียมระดับพรีเมียม
(ระดับราคา 100,000 - 199,999 บาท ต่อ
ตร.ม.) พบว่า ซัพพลายคอนโดมิเนียมมาก
ขึ้นเพราะปัญหาการขาดแคลนที่ดินย่านกลาง
เมืองจนทำให้มีพื้นที่มากกว่าซัพพลายใน
ระดับที่เห็นได้อย่างชัดเจน ดังเห็นจากการ
เปิดตัวของโครงการ เอสคิว ทองหล่อ ของ
แสนสิริที่ขายหมดภายใน วันเดียว แม้จะยังไม่
ได้มีการเปิดการขายอย่างเป็นทางการ ทั้งนี้
เมื่อจำนวนคอนโดมิเนียมในระดับพรีเมียม
ไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้
บริโภคได้ ทำให้คอนโดในระดับอื่น (ระดับ
ราคา 70,000 - 99,999 บาท ต่อ ตร.ม.) ที่
ไม่ไกลจากรถไฟฟ้าจะเริ่มเข้ามาจับความ
ต้องการดังกล่าวทดแทน เพราะปัจจุบันระบบ
ขนส่งมวลชนของเรายังไม่ครอบคลุมพอ
อย่างมีการขยายของรถไฟฟ้าสายต่าง ๆ ดัง
นั้น ก็น่าจะดีที่ ไม่ยึดติดเรื่องทำเลจะกระจาย
ตัวไปอยู่ตามคอนโดที่ย้ายออกมาจากเมือง
มากขึ้น และที่เห็นการเติบโตชัดเจนที่สุด น่า
จะเป็นคอนโดมิเนียมระดับกลาง (ระดับราคา
ไม่เกิน 69,999 บาท ต่อ ตร.ม.) ที่ในปีที่ผ่านมา
มีโครงการใหม่ ๆ นำเสนอสู่ตลาดให้ลูกค้า
ได้เลือกจำนวนมาก โดยในส่วนนี้ แสนสิริ ได้
ใช้แบรนด์ ดี คอนโด และ เดอะ เบส เป็นตัว
บุกตลาดที่ได้รับการตอบรับอย่างดี และมี
แนวโน้มจะเติบโตแบบก้าวกระโดดเนื่องจากการ
การเปลี่ยน พฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายที่หัน
มานิยมอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียม มากขึ้นกว่า
อดีตที่นิยมซื้อบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์”
“เราเชื่อมั่นว่าคอนโดมิเนียมจาก แสน
สิริ จะได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้ามาก
ยิ่งขึ้นทั้งในกรุงเทพฯ และ ต่างจังหวัด จน
สามารถทำให้ยอดขายรายไตรมาสแซงหน้าปี
นี้ได้อยู่ที่ประมาณ 13,000 ล้านบาท จากการ
โอน โครงการคอนโดมิเนียม 16 โครงการทั่ว
ประเทศได้ เพราะจากสถานการณ์ผู้พักอาศัยที่
ผ่านมา ผู้บริโภคเริ่ม ระวังตัวในการเลือก
โครงการอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น แบนด์ที่
มีชื่อเสียงและได้การยอมรับในด้านการบริหาร
จัดการภายในโครงการแม้แต่ในช่วงวิกฤต
จะเป็นที่ต้องการสูงยิ่งขึ้น รวมทั้งพฤติกรรม
ผู้บริโภคจะเริ่มเปลี่ยนไป คอนโดมิเนียมเริ่ม
กลายเป็นบ้านหลังแรก ที่คนปัจจุบันจะซื้อเพื่อ
อยู่อาศัยมากกว่าบ้านในชนเมืองที่ซื้อเพื่อ
ปัญหาถูกกักขัง นอกจากนี้ ผู้บริโภคที่มีบ้าน
อยู่แล้วก็เริ่มมีความต้องการซื้อบ้านหลังที่สอง
ทั้งในพื้นที่ ที่ไม่ท่วมในกรุงเทพฯ หรือต่าง
จังหวัด เช่น หัวหินและเขาใหญ่มากขึ้นด้วย”
นายอุทัย กล่าวสรุป