

Headline	Sansiri, SENA enters low price home-condo businesses (8 to 11 Oct)		
MediaTitle	Prachachart Turakij		
Date	08 Oct 2020	Language	Thai
Frequency	Twice in a Week	Circulation	120,000
Readership	700,000	Section	Front Page
Color	Black/white	Page No	1,9
ArticleSize	320 cm <sup>2</sup>	AdValue	THB 48,720
Journalist	N/A	PR Value	THB 146,159



# ‘แสนสิริ-เสนา’ฝ่าโควิดลุยบ้าน-คอนโดถูก

อสังหาฯเปิดเกมลุยตลาดราคาถูกลง แมตซ์กับกำลังซื้อที่ลดต่ำลงในยุคโควิด “แสนสิริ” ส่งซิกปีหน้า ลุยสินค้า 1.5-2.5 ล้านบาทเสริมพอร์ต ยอมรับโจทย์ยากเพราะเป็นตลาดยอดปฏิเสธสินเชื่อสูงถึง 30-40% “เสนาฯ” คาดเศรษฐกิจดีเยี่ยมยาว 3 ปี บุกคอนโดฯต่ำล้าน 8 โครงการ เริ่ม 7.79 แสน เน้นลูกค้าซื้อทดแทนเช่า ปี 2564 เล็งผูกเพิ่ม 5-10 โครงการ

## ▶ “แสนสิริ-เสนา”

### แสนสิริส่งซิกบุก 1.5-2.5 ล้าน

นายเศรษฐา ทวีสิน กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) เปิดเผย “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า เนื่องจากกำลังซื้อของผู้บริโภคตกลงไปมาก การจะออกไปรณรงค์จึงต้องมั่นใจว่าโดนใจและคนทุกระดับสามารถเข้าถึงได้ แสนสิริจึงมีการปรับนโยบายการออกไปรณรงค์ใหม่ โดยเน้นแนวราบ คือ บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ เพราะเป็นโปรดักต์ที่ลดความเสี่ยงได้ สามารถทยอยสร้างเป็นหลัง ๆ ไปตามยอดขายในแต่ละเดือน ไม่ต้องสร้างทีเดียวทั้งตึกเหมือนคอนโดมิเนียม ส่วนคอนโดฯที่จะทำต่อไป เน้นราคาถูกยูนิตละ 1.5-2.5 ล้านบาท

การออกไปรณรงค์ราคาถูกเป็นการทำธุรกิจที่เหนื่อย แต่คิดว่ามีโอกาสขายได้ เพราะเป็นโปรดักต์สำหรับคนรุ่นใหม่ที่กำลังต้องการที่อยู่อาศัย ถึงแม้จะมี rejection rate สูงมากถึง 30-40% แต่คิดว่าเป็นเช็กเมนต์ที่ดีที่สุด ดีกว่าตลาดบนที่โปรดักต์ล้นตลาดอย่างมากในช่วงนี้

“ตลาดบนถ้าเป็นบ้านเดี่ยวยังมีความต้องการอยู่ ถ้าอยู่ในทำเลที่ถูกต้อง แต่คอนโดฯล้นอย่างมโหฬาร เราก็ต้องยอมรับว่าเราสร้างเยอะเกินไป แสนสิริเองตัวผมเองก็เคยเดินนโยบายผิดพลาดต้องยอมรับครับ ถ้าไรก็ลดน้อยลงเราก็ต้องมีสต็อกที่สูงขึ้น แต่เราได้จัดการกับสต็อกนี้ไปเยอะแล้ว ยังโชคดีที่เช็กเมนต์บนคนไทยยังมีอัตราการออมที่สูงอยู่ ถ้ามีคอนโดฯเช็กเมนต์บนราคาดี ๆ ลดแลกแจกแถมเยอะ ๆ ลูกค้าก็พร้อมที่จะควักเงินสดออกมาซื้อ แต่เช็กเมนต์นี้ก็หมดไปเรื่อย ๆ”



Headline	Sansiri, SENA enters low price home-condo businesses (8 to 11 Oct)		
MediaTitle	Prachachart Turakij		
Date	08 Oct 2020	Language	Thai
Frequency	Twice in a Week	Circulation	120,000
Readership	700,000	Section	Front Page
Color	Black/white	Page No	1,9
ArticleSize	320 cm <sup>2</sup>	AdValue	THB 48,720
Journalist	N/A	PR Value	THB 146,159

### เสนาฯลุยห้องชุดต่ำล้าน

ผศ.ดร.เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ในปี 2563 ถือเป็นปีที่หนักหน่วงของเศรษฐกิจไทยที่ต้องเผชิญกับการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 บริษัทมีจุดโฟกัส 1.ลูกค้ากลุ่มวัยทำงาน first jobber อายุ 25-30 ปี รายได้เฉลี่ย 15,000 บาท 2.ลูกค้าที่ต้องการลงทุนในอสังหาฯ

นำไปสู่แผนลงทุนปี 2563 พัฒนาคอนโดต่ำล้าน ภายใต้แบรนด์ “เสนา คิทช์” เจาะกลุ่มลูกค้าเรียลติมานด์ที่ยังมีกำลังซื้ออย่างต่อเนื่อง เบื้องต้นเปิดขายไปแล้ว 8 โครงการ รวมมูลค่า 2,376 ล้านบาท แบ่งมาเปิดตัวในช่วงครึ่งปีแรก 2563 จำนวน 4 โครงการ ได้แก่ 1.เดอะ คิทช์ รังสิต-ติวานนท์ 2.เดอะ คิทช์ โลท์ บางกะปิ-ติวานนท์ 3.เดอะ คิทช์ พลัส พหลโยธิน-คูคต และ 4.เสนา คิทช์ เพชรเกษม-สาย 7 ยูนิตรวม 1,363 ยูนิต มูลค่ารวม 1,460 ล้านบาท

สำหรับครึ่งปีหลัง 2563 เตรียมเปิดเพิ่มอีกอย่างน้อย 3 โครงการ ได้แก่ เสนา คิทช์ เทพารักษ์-บางบ่อ กับอีก 2 ทำเลที่เตรียมเปิดขายเร็ว ๆ นี้ ตามแผนจะมียูนิตรวม 902 ยูนิต มูลค่ารวม 916 ล้านบาท

### แนะซื้อคอนโดทดแทนเช่า

เสนาฯนำเสนอนแนวคิด “ซื้อหรือเช่า” ต้องดูอัตราส่วน price to rent ratio ถ้าวัดราคาใกล้เคียงกัน การซื้อห้องชุดทดแทนการเช่าจะเป็นประโยชน์กับผู้บริโภคมากกว่า

ยกตัวอย่าง คอนโดราคา 7.8 แสนบาท เทียบกับค่าเช่าเดือนละ 7,000 บาท อัตราส่วน price to rent ratio คือ 9.3 ปี อธิบายง่าย ๆ ว่า จ่ายค่าเช่าเดือนละ 7,000 บาท เป็นเวลา 9 ปี 3 เดือนแต่ไม่ได้กรรมสิทธิ์คอนโด ดังนั้นเสนาฯเสนอแนวคิดการซื้อห้องชุดต่ำล้านจึงเป็นการซื้อเพื่อทดแทนการเช่า เพราะมีความคุ้มค่ากว่า

### 2564 แบ่งพอร์ต 10 โครงการ

ล่าสุด บริษัทเปิดขายคอนโด เสนา คิทช์ เทพารักษ์-บางบ่อ ในรอบ V.I.P. เมื่อปลายเดือนกันยายนที่ผ่านมา สามารถปิดยอดขายเฟสแรก 3 อาคาร จำนวน 158 ยูนิต คิดเป็นมูลค่า 126 ล้านบาท โดยจัดโปรโมชั่นราคาเริ่มต้น 779,000 บาท ผ่อนเดือนละ 1,900 บาท

รายละเอียด เสนา คิทช์ เทพารักษ์-บางบ่อ ออกแบบเป็นห้องชุดโลว์ไรส์ สไตล์ยุโรป สูง 5 ชั้น 6 อาคาร จำนวน 328 ยูนิต ห้องชุด 1-2 ห้องนอน พื้นที่ใช้สอย 25-38 ตร.ม. ขายในรูปแบบห้องชุดฟูลลีเฟอร์นิช คาดว่าจะมีผลตอบรับที่ดีจากลูกค้าในยุคโควิด โดยบริษัทวางแผนพัฒนาโครงการในปี 2564 เปิดเพิ่มอีก 5-10 โครงการ