

เสนาฯลุยโครงการ'แนวราบ'ลดเสี่ยง

กรุงเทพธุรกิจ ● เสนาฯหวนรุกแนวราบ
รอบ 10 ปีรับนิวนอร์มอล บาลานซ์พอร์ตลดเสี่ยง จากปัจจุบันสัดส่วนยอดขายแนวราบ 15-16% จากรายได้รวม เผย 6 เดือนแรกยอดขายแนวราบ 500 ล้านบาท

นายประกิต อัครเสรินนท์ ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า แผนดำเนินการธุรกิจในปีนี้ บริษัทจะหันมาให้ความสำคัญกับการเปิดโครงการแนวราบทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝดและทาวน์โฮมมากขึ้นเป็นครั้งแรกในรอบ 10 ปีหลังจากที่หันไปทำตลาดแนวสูง

เนื่องจากสถานการณ์โควิด-19 ส่งผลให้ทิศทางตลาดแนวราบเพิ่มขึ้น เนื่องจากคนวิตกกังวลเรื่องการใช้พื้นที่ร่วมกัน ต้องเว้นระยะห่างทางสังคมมากขึ้นเพื่อลดความเสี่ยงในการติดเชื้อ ส่งผลให้ผู้ประกอบการอสังหาฯ ส่วนใหญ่หันไปทำแนวราบมากขึ้น เช่นเดียวกับเสนาฯ เนื่องจากยังเป็นตลาดที่มีกำลังซื้อ (เรียลติมานด์) สวนทางกับตลาดแนวสูง ทำให้หลายค่ายชะลอโครงการ

ออกไปก่อน เพราะพฤติกรรมความต้องการลูกค้าเปลี่ยนไปลูกค้าต้องการแนวราบมากกว่าคอนโด เพื่อตอบสนองกับวิถีการใช้ชีวิตแบบใหม่ เช่น ทำงานที่บ้านมากขึ้น

“จากก่อนที่เกิดโควิดบริษัทมีแผนที่จะหันมาขยายแนวราบมากขึ้น เพื่อบาลานซ์พอร์ตรายได้ระหว่าง แนวราบกับแนวสูง เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจจากสมัยก่อนที่เสนาฯเกิดมาจากแนวราบมาก่อนจึงมีความรู้ความเชี่ยวชาญที่สะสมมาใช้พัฒนาโครงการแนวราบที่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งและออกแบบฟังก์ชันการใช้งานที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสม ล่าสุดยอดขายแนวราบมีสัดส่วน 15-16% จากรายได้รวมของบริษัท ในอนาคตเพิ่มขึ้นกว่านี้”

นายประกิต กล่าวว่า 6 เดือนแรกของปีนี้ บริษัทมียอดขายแนวราบ 500 ล้านบาท คาดว่าตั้งเป้าสิ้นปี 1,800 ล้านบาท ซึ่งตามแผนที่ตั้งไว้ในปีนี้ บริษัทจะเปิดโครงการทั้งหมด 10 โครงการ มูลค่า 7,500 ล้านบาท



ประกิต อัครเสรินนท์

โดยในไตรมาส 3 และไตรมาส 4 จะเปิด 7 โครงการ ดังนี้

- 1.เดอะ คิทท์ พลัส พหลโยธิน-คูคต (เฟส 2)
- 2.เสนา วิลเลจ รัชสิด-ติวานนท์
- 3.เสนาเวล่า เทพารักษ์-บางบ่อ
- 4.เสนา คิทท์ เทพารักษ์-บางบ่อ
- 5.โครงการ ปิติ สมเด็จพระเจ้าพระยา
6. นิช ไพรด์ บางโพ และ
7. เสนา วีว่า เทพารักษ์

“โดย 3 โครงการหลังได้แก่ โครงการ ปิติ สมเด็จพระเจ้าพระยา นิช ไพรด์ บางโพ และเสนา วีว่า เทพารักษ์ ต้องดูสถานการณ์ตลาดอีกครั้ง และในช่วงปลายปี จะเปิดตัว

โครงการแนวราบภายใต้แบรนด์เสนา วีว่า พุทธมณฑล สาย 7 จำนวน 100 ยูนิต โดยในปีนี้นับบริษัทยังคงตั้งเป้าหมายยอดขายไว้ที่ 11,500 ล้านบาท และ เป้าโอน 10,600 ล้านบาท”

ล่าสุด ได้เปิดตัวโครงการ “เสนา วิลล์ ลาลูกกา คลอง 6” พัฒนาทาวน์โฮม 2 ชั้น หน้ากว้าง 5.5 เมตร ที่ดินเริ่ม 22 ตร.ว. พื้นที่ใช้สอย 138 ตารางเมตร 4 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ พร้อมที่จอดรถ 1 คัน ราคาเริ่ม 2.49 ล้านบาท ตั้งเป้าหมายยอดขายพีเอสแอลในวันที่ 18-19 ก.ค. นี้ว่าจะมียอดขาย 20 ล้านบาท โดยเฉพาะเมื่อมีโครงการรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยายจากหมอชิต-สะพานใหม่-คูคต และถนนกาญจนาภิเษก หรือวงแหวนรอบนอกฝั่งตะวันออกเป็นเส้นทางเชื่อมต่อเข้าสู่ตัวเมืองได้ ทั้งนี้เนื่องจากเป็นทำเลใหม่ที่มีศักยภาพในอนาคต และตอบโจทย์การใช้ชีวิต เนื่องจากมีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับการอยู่อาศัย ทั้งห้างสรรพสินค้า ตลาดสด สถานศึกษา สถานพยาบาล ตลอดจนขนส่งทางคมนาคมเชื่อมต่อพื้นที่ต่างๆ