

“ซิลค์” แดกแบรนด์ใหม่ เจาะกลุ่มลูกค้าชาวมือง ด้วย “ซิลค์เพลส พหุโยธิน หลักสี” ในราคา 1.59 ลบ. ฟรีเซลมีจองแล้วกว่า 50%

“ซิลค์” แดกแบรนด์ใหม่ “ซิลค์เพลส” ตอบโจทย์ลูกค้าใกล้เมือง ประเดิมโครงการแรก ซิลค์เพลส พหุโยธิน หลักสี
โมเดิร์นคอนโดมิเนียมสุดยอดเยี่ยมทำเลริมถนนพหลโยธิน ใกล้รถไฟฟ้าสายสีเขียว ในราคาพิเศษเริ่มต้นที่ 1.59 ล้านบาท ได้
รับการตอบรับอย่างดีมียอดขายแล้วกว่า 50%



นางพรไพโร นิจิวิโรจน์ ผู้บริหารงานการตลาดและการขาย โครงการซิลค์ เพลส พหุโยธิน หลักสี เปิดเผย
ต่อสื่อมวลชนว่า ทิศทางตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวมยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่องไปถึงปีหน้า ซึ่งจากความเห็น
จากนักวิชาการหลายท่านระบุว่า ภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ ยังคงมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคไม่
มีความกังวลเรื่องน้ำท่วม ประกอบกับเศรษฐกิจของประเทศมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น โดยกลุ่มราคาของที่อยู่อาศัย
ประเภทคอนโดมิเนียมที่เติบโตได้ดียังเป็นกลุ่มราคาต่ำกว่า 70,000 บาทต่อตารางเมตรระดับราคา 2-3 ล้านบาท
โดยเฉพาะอย่างยิ่งคอนโดมิเนียม ตามแนวรถไฟฟ้า ยังคงเป็นอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องการของตลาด เพราะเป็นราคาที่
ผู้บริโภคมีกำลังซื้อ ทั้งนี้ จากสถิติคอนโดมิเนียมที่สร้างเสร็จแล้วในเขตกรุงเทพมหานคร (กทม.) มีประมาณ 2
90,000 ยูนิต เปรียบเทียบกับจำนวนประชากรใน กทม.ประมาณ 8 ล้านคน คาดว่ายังไม่เพียงพอต่อความต้องการ
ของผู้บริโภค

[nggallery id=106]

นอกจากนี้ ในด้านโครงการคมนาคม การพัฒนาระบบขนส่งมวลชนที่เกิดขึ้นใหม่และมีแนวโน้มจะเพิ่มสูงขึ้น มี
ส่วนทำให้เกิดการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยตามแนวก่อสร้างมากยิ่งขึ้น มีส่วนสำคัญให้เกิดกระแสความสนใจของผู้
บริโภค และมีส่วนทำให้อุปทานเติบโตเข้ามารองรับกำลังซื้อของผู้บริโภคที่มีรายได้น้อยถึงปานกลางในพื้นที่นั้นๆ
เพราะความต้องการที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงาน ใกล้ที่พักอาศัยเดิม และการย้ายถิ่นฐาน ย่านชาวมืองผู้ซื้อมักเป็นกลุ่ม
คนที่ทำงาน หรือคนที่ต้องการที่พักอาศัยแท้จริง ซึ่งจากการสำรวจความต้องการของตลาดในย่านนี้ พบว่า ยังมี
ความต้องการที่พักอาศัยในย่านนี้ที่เป็น Real Demand อยู่อีกมาก จึงเกิดเป็นโครงการที่พักอาศัยในรูปแบบ
คอนโดมิเนียมใหม่ล่าสุด คือ “ซิลค์เพลส พหุโยธิน หลักสี” ขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคดัง
กล่าว ซึ่งพัฒนาโดย บริษัท เคเอเอสซี ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด ในฐานะเป็นเจ้าของ และบริษัท แอทเอเชีย แมเนจเม้นท์
จำกัด เป็นผู้บริหารการพัฒนาโครงการ ได้รับการสนับสนุนสินเชื่อจากธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด(มหาชน) และ

มอบหมายให้ บริษัท เดอะ พร็อพเพอร์ตี้ เอ. จำกัด ทำหน้าที่บริหารงานขายและการตลาด

ซิลค์เพลส พหลโยธิน หลักสี่ เป็นการแตกแบรนด์ใหม่ของ กลุ่ม “ซิลค์ คอนโดมิเนียม” ซึ่งแต่เดิมพัฒนาโครงการอยู่ในใจกลางเมือง และประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีมาแล้วในหลายโครงการ ได้แก่ เดอะซิลค์ พหลโยธิน 3, เดอะ ซิลค์ พหลโยธิน-อารีย์ 2, ซิลค์ สนามเป้า, ซิลค์ พหลโยธิน 9 โดย แบรนด์ “ซิลค์เพลส” ภายใต้นแนวคิด “ความแตกต่างที่ลงตัว” เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่อยู่ใกล้เมือง และต้องการที่พักอาศัยที่ทันสมัยและมีคุณภาพ **ซิลค์เพลส พหลโยธิน หลักสี่** เป็นคอนโดมิเนียมใหม่ล่าสุดสูง 15 ชั้น ตั้งอยู่ริมถนนพหลโยธิน เยื้อง ๆ กับห้างโลตัส วงเวียนหลักสี่บางเขน ซึ่งจัดได้ว่าเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงอีกโครงการหนึ่งบนถนนพหลโยธิน ผังเหนือ บนเนื้อที่โครงการประมาณ 1,017 ตารางวา มูลค่าโครงการ 580 ล้านบาท เริ่มก่อสร้างมกราคม 2556 คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาสที่ 3/2557 จำนวนทั้งสิ้น 274 ยูนิต มีขนาดห้องให้เลือกแบบ 1 และ 2 ห้องนอน โดยมีพื้นที่ใช้สอยขนาด 32-50 ตารางเมตร ในราคาเริ่มต้นที่ 1.59 ล้านบาท/ยูนิต หรือเริ่มต้น 49,000 บาท/ตารางเมตร เป็นโครงการที่พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน มีการออกแบบเน้นความเป็นธรรมชาติ และการประหยัดพลังงานด้วยการออกแบบให้มีแสงธรรมชาติเข้ามาในอาคารได้มากขึ้น ลดการใช้พลังงาน ให้ผู้อยู่อาศัยสามารถใช้ชีวิตได้ใกล้ชิดธรรมชาติมากยิ่งขึ้น ลดความร้อนด้วยกระจกตัดแสง ขณะที่ภายในห้องเลือกใช้วัสดุที่สามารถเก็บเสียงได้ดีกว่า ลดเสียงรบกวนจากภายนอก มีการจัดสรรพื้นที่ส่วนกลางมากถึง 37% หรือ 1 ใน 3 ของพื้นที่รวม ที่จอดรถสะดวกสบาย มีสระว่ายน้ำ ฟิตเนส ระบบลิฟต์ที่เหมาะสมทุกชั้น กล้อง CCTV พร้อมระบบรักษาความปลอดภัยที่ทันสมัยตลอด 24 ชม. เป็นระบบที่ได้มาตรฐานตลอดทั้งโครงการ สระว่ายน้ำ ห้องฟิตเนส ลิฟท์ความเร็วสูง และลิอบบี้ พร้อมบริการอินเทอร์เน็ต WiFi นอกจากนี้ โครงการยังได้ผ่านการอนุมัติจากสำนักงานสิ่งแวดล้อม (EIA) ในทำเลศักยภาพในบรรยากาศที่เงียบสงบ และเป็นส่วนตัว สะดวกทุกการเดินทางสู่จุดหมายปลายทางด้วยโครงข่ายคมนาคมที่สมบูรณ์แบบ ใกล้รถไฟฟ้าสายสีเขียว หมอชิต-สะพานใหม่ สถานีอนุสาวรีย์หลักสี่ แวดล้อมด้วยสถาบันการศึกษาชั้นนำ ศูนย์การค้าและแหล่งช้อปปิ้งชั้นนำ ร้านอาหาร ธนาคาร โรงพยาบาลผู้เชี่ยวชาญ และสถานบันเทิง และอื่น ๆ อีกมากมายพิเศษสุด

“สำหรับสิ่งที่ดึงดูดความสนใจของลูกค้าที่จองห้องในโครงการแล้ว คือห้องตัวอย่างขนาด 33 ตารางเมตร โดยทางโครงการได้จัดวางสิ่งจำเป็นในการใช้ชีวิตในคอนโดได้อย่างลงตัว เช่น ห้องน้ำที่สวยงามและเหมาะสม และจัดส่วนของบริเวณทำอาหารได้น่าสนใจและใช้ได้จริง สมกับคำที่ว่า “ซิลค์ เพลส คอนโดมิเนียม คือความแตกต่างที่ลงตัว” ในการออกแบบของอาคาร, ภายในอาคาร, ห้องชุด, ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในวันนี้และอนาคต พร้อมกันนี้ทางโครงการได้เตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกสบายเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า เช่น ลิอบบี้ สระว่ายน้ำเด็ก สระว่ายน้ำผู้ใหญ่ ห้องออกกำลังกาย ห้องเด็กเล่น ลิฟท์โดยสารความเร็วสูงจำนวน 3 ตัว ร้านค้า ลานจอดรถที่กว้างขวาง” นางพรพิไร กล่าวในที่สุด

ซิลค์เพลส พหลโยธิน หลักสี่ คือความแตกต่างที่ลงตัว เปิดให้จองแล้ววันนี้ ในราคาพิเศษเริ่มต้นที่ 1.59 ล้านบาท /ยูนิต พร้อมเครื่องปรับอากาศ, ชุด Pantry เต้าไฟฟ้า, เครื่องดูดควันและเครื่องทำน้ำอุ่น เชิญสัมผัสด้วยตัวเองได้ แล้ว สนใจติดต่อ Sales Gallery โทร.0-2955-7071-2 หรือ www.silkcondominium.com

เกี่ยวกับ บริษัท แอทเอเชีย แมเนจเม้นท์ จำกัด

แอท เอเชียฯ ได้ก่อตั้ง ขึ้นเพื่อรับบริหารการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแบบครบวงจรตั้งแต่เริ่มวางคอนเซ็ปท์ สิ้นเชื้อโครงการ จนถึงการโอนกรรมสิทธิ์ ได้แก่ โฉก สุขุมวิท 16 โฉก สุขุมวิท 31, ซิลค์คอนโดมิเนียม ทั้ง 5 โครงการคือ เดอะซิลค์ พหลโยธิน 3, เดอะ ซิลค์ พหลโยธิน-อารีย์ 2, ซิลค์ สนามเป้า, ซิลค์ พหลโยธิน 9, ซิลค์ สุขสวัสดิ์ และโครงการหมู่บ้านไวท์แซนด์ ที่เขาหลัก จังหวัดพังงา เป็นต้น

เกี่ยวกับ บริษัท เคเอเอสซี ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด

ก่อตั้งขึ้นโดยการรวมตัวกันของผู้ร่วมทุนที่มีประสบการณ์ด้านการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่ชำนาญงานและมีประสบการณ์มายาวนาน ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท(ชำระเต็ม) เพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยพัฒนา โครงการซิลค์ เพลส พหลโยธิน หลักสี่ เป็นโครงการแรก

เกี่ยวกับ บริษัท เดอะ พร็อพเพอร์ตี้ เอ. จำกัด

บริษัท เดอะ พร็อพเพอร์ตี้ เอ. เริ่มก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 2548 จากด้วยประสบการณ์ของผู้ก่อตั้งคือ คุณพรพีโร นิจวิโรจน์ และความสำเร็จในการทำหน้าที่บริหารการขาย และที่ปรึกษาด้านการตลาดให้กับหลายๆ โครงการ อาทิ การบริหารงานขายในโครงการในย่านพหลโยธิน ย่านลาดพร้าว และรัชดาภิเษก อาทิ โครงการ “เดอะเซสต์” (The Zest), โครงการซีทู คอนโดมิเนียม ที่ได้รับการตอบรับดีมาก ถือเป็นความสำเร็จแบรนด์ให้ เดอะ พร็อพเพอร์ตี้ เอ. เป็นที่รู้จักของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเรื่อยมา นอกจากนี้ยังบริหารงานการตลาดและขายให้กับโครงการ The Silk พหลโยธิน 3, พหลโยธิน-อารีย์ 2, ซิลค์ สนามเป้า , Pano Ville, Astra Condominium, Tidy Thonglor, CityRoom, Voque Sukhumvit 31, Tidy Deluxe ฯลฯ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับนโยบายในการให้บริการลูกค้า โครงการที่รับบริหารการขาย โดยได้กำหนดกลยุทธ์การทำงานด้วยรูปแบบการบริการอย่างครบวงจร ตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า ด้วยประสิทธิภาพของทีมงาน ทั้งนี้ เพื่อสร้างความพึงพอใจในการบริการที่ครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน