

“เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์” รุกตลาดลักซ์วรี เปิดตัว แบรนด์ใหม่ “ MARU (มารู) ” รุกตลาดลาดพร้าว- เอกมัย



ข่าวประชาสัมพันธ์

“เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์” รุกตลาดลักซ์วรี

เปิดตัวแบรนด์ใหม่ “ MARU (มารู) ” รุกตลาดลาดพร้าว-เอกมัย

บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เปิดเกมรุกคอนโดมิเนียมเปอร์ลักซ์วรี พร้อมเตรียมลงทุน 7 โครงการ มูลค่ารวมกว่าหมื่นล้านบาท หลัง MARQUE Sukhumvit (มาร์ค สุขุมวิท) - MUNIQ Sukhumvit 23 (มิวნიค สุขุมวิท 23) ยอดจองทะลุ 70% ลุยแตกแบรนด์ใหม่ “ MARU (มารู) ” ผุด 2 โครงการย่านลาดพร้าว-เอกมัย มูลค่าโครงการรวมกว่า 4,100 ล้านบาท ชูจุดขาย Pet Friendly & Wellness Living ตอบสนองไลฟ์สไตล์คนเมือง

ดร.สุริยา พูลวรลักษณ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า บริษัทมุ่งเน้นในการพัฒนาโครงการระดับ Upper Middle ถึงระดับซูเปอร์ลักซ์วรี โดยโลเคชั่นที่เหมาะสมสำหรับการลงทุน ได้แก่ ไชนาราชดารี อโศก พร้อมพงษ์ ทองหล่อ เอกมัย เพราะเล็งเห็นถึงศักยภาพเป็นตลาดที่มีกำลังซื้อสูง สถานการณ์โดยรวมอาจจะมีคู่แข่งในการสร้างคอนโดเกิดขึ้นจำนวนมาก ขณะที่ตลาดระดับกลางถึงระดับล่างยังมีปัญหาเรื่องความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ โดยปีนี้คาดว่าจะเปิดทั้งหมด 7 โครงการ มูลค่าการลงทุนรวมกว่าหมื่นล้านบาท โดยล่าสุดบริษัทฯ มีแผนเปิดตัวแบรนด์ใหม่ “ MARU (มารู) ” จำนวน 2 โครงการ ได้แก่ MARU ลาดพร้าว 15 มูลค่าโครงการกว่า 1,800 ล้านบาท และ MARU เอกมัย ซอย 2 มูลค่าโครงการ 2,300 ล้านบาท รูปแบบจะเป็นคอนโด High Rise ราคาเริ่มต้นที่ 1.5 แสนบาท/ตรม. จำนวน 200 – 300 ยูนิต/โครงการ ชูจุดเด่นเรื่อง Pet Friendly & Wellness Living ซึ่งจะมีบริการสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับสัตว์เลี้ยง และพื้นที่ที่ใส่ใจในรายละเอียดสำหรับคนรักสุขภาพ คนเพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์คนเมือง

สำหรับ โครงการ MARQUE Sukhumvit (มาร์ค สุขุมวิท) ถือเป็นคอนโดระดับซูเปอร์ลักซ์วรี จำนวนเพียง 148 ยูนิต ราคาเริ่มต้น 42 ล้านบาท ถึง 350 ล้านบาท ราคาเฉลี่ย 3.4 แสนบาท/ตรม.สูงขึ้นจากเดิม 2.3 แสนบาท/ตรม. ชูแนวคิด “Heritage Living” เนื่องจากทำเลที่ตั้งบนถนนสุขุมวิทเส้นหลัก ใกล้รถไฟฟ้าบีทีเอสสถานีพร้อมพงษ์ ใกล้ศูนย์การค้าดิเอ็มโพเรียมและเอ็มควาเทียร์ ซึ่งถือเป็นที่ดินผืนสุดท้ายที่หาไม่ได้อีกแล้วในย่านนี้ ขณะนี้ก่อสร้างเสร็จแล้วกว่า 95% และคาดว่าจะเริ่มโอนได้ภายในเดือนกรกฎาคมนี้ ส่งผลให้มูลค่าโครงการเพิ่มสูงถึงกว่า 7,500 ล้าน

บาท ปัจจุบันมียอดขายสูงถึง 70% ตั้งเป้าหมายจะโอนได้ภายในปีนี้กว่า 5,000 ล้านบาท

“ลูกค้าส่วนใหญ่จะซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง และซื้อด้วยเงินสด เนื่องจากเป็นทำเลสิ้นสุดท้ายบนถนนสุขุมวิทเส้นหลัก ซึ่งโครงการเกิดขึ้นใหม่โดยส่วนใหญ่จะอยู่ในแถบสุขุมวิทที่ไม่ใช่ถนนเส้นหลัก โดยเฉพาะย่านทองหล่อ โดยราคาเริ่มต้นที่ 3.2 – 3.3 แสนบาท/ตรม.แล้ว”

ขณะที่โครงการ MUNIQ Sukhumvit 23 (มิวนิค สุขุมวิท 23) เป็นโครงการระดับลักซ์วรี ภายใต้แนวคิด

“Sensible Luxury” จำนวน 201 ยูนิต ราคาเริ่มต้นที่ 2 แสนบาท/ตรม. มูลค่าโครงการกว่า 2,600 ล้านบาท เปิดตัวเมื่อเดือนกันยายนที่ผ่านมา คาดว่าจะพร้อมโอนภายใน 3 ปีข้างหน้า ขณะนี้มียอดจองแล้วกว่า 70% โดยเฉพาะห้องขนาด 1 ห้องนอนจองหมดแล้วเหลือเพียง 2 ห้องนอนขึ้นไป

สำหรับภาพรวมเศรษฐกิจในช่วงครึ่งปีหลังแนวโน้มความต้องการซื้อ (Demand) จะปรับตัวน้อยลง สวนทางกับปริมาณคอนโดในตลาด (Supply) ยังคงมีสูงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะโลเคชั่นหลักอย่างสุขุมวิท แม้จะมีคอนโดเกิดใหม่ขึ้นจำนวนมาก แต่ก็เชื่อว่ายังคงมีความต้องการซื้อเช่นกัน ขณะที่ปัญหาฟองสบู่ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เชื่อว่าจะไม่เกิดอย่างแน่นอน เพราะธนาคารค่อนข้างมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ

อย่างไรก็ดี ขณะนี้บริษัทมียอดขายรอโอน (Backlog) กว่า 10,000 ล้านบาท โดยจะทยอยรับรู้รายได้ในปี 2560 และปี 2561 ส่วนปลายปีนี้จะเริ่มทยอยโอนจากโครงการ MARQUE Sukhumvit (มาร์ค สุขุมวิท) และโครงการ M จตุจักร เป็นต้น
